

新田置业董事长田太广直面媒体,首度坦言: “关于郑州,我也有一个愿望”



正商城一期福园 二批房源盛大开盘



本报讯 12月18日上午9点,位于航海路与碧云路的正商城一期福园二批房源盛大开盘。现场熙熙攘攘,人山人海的火爆场面,足以表明正商城这个傲居郑南城市中心,涵盖政治、经济、文化、商贸等一切丰盛的生活元素的复合型城市地标的强大号召力。

早上7:00,很多客户就来到正商城销售中心开始咨询,随着开盘典礼的正式开始,一场无硝烟的抢铺战争拉开序幕,到场客户陆续开始了选房。随着时间的持续,一组接着一组的客户选到了自己心目中理想的位置,缔造了郑州楼市的又一新标杆,印证了品牌和品质的巨大力量。其中一位王先生就对记者说:“正商城真可谓是郑州南边的国际化大城,如此拥有成熟配套的社区,买了就赚。”

售楼中心工作人员热情地为客户讲解楼盘特点,耐心接受客户的咨询,而客户们则显得兴致盎然,还时不时互相交流一下对楼盘的看法。正商城为回报客户的厚爱,特别策划了购房暖冬大优惠活动:凡认购多层电梯洋房可享受1000抵10000,高层三房1000抵10000,两房1000抵12000的震撼大优惠。此外,成功购房客户还可以参加当天的最高5000元购房款的抽奖活动。

据悉,正商城位于二七区航海路与京广路交汇处向东500米路北,东至冯庄路,西至京广路,南临长江路,北到航海路,总占地近千亩,总体量达到300万平方米,产品涵盖住宅、商业、写字楼、公寓等多种物业类型。正商城项目距离火车站西出口仅1.5公里。随着郑州市火车站西出口的投入使用及京沙快速通道的建设,项目的核心地段优势日益突出。项目北临二七商圈、紫荆山商圈,周边配套齐全,酒店、银行、学校、休闲娱乐一应俱全。且项目配套建成30万体量大型商业中心,让你足不出户,便可尽享繁华。正商城项目交通优势明显,经航海路直达机场高速,是国际化的航空交通体系;向东紧接107国道、京珠高速,向西进入郑石高速,形成立体化的省级交通网络;“两横三纵”城市主干道,与地铁2号线、5号线为邻,BRT快速公交贯穿东西,出行极为便利。正商城项目是省级交通物业、BRT物业、未来的双地铁物业,升值空间巨大。(曹阳)

本报记者 刘文良 李莉

墅以稀为贵,人以墅为尊。



(上接第九版)

愿望之于“人” 故人具鸡黍 邀我至“田家”

千百年来,陶渊明笔下的世外桃源让人心驰神往,“采菊东篱下,悠然见南山”的意境让人陶醉。“故人具鸡黍,邀我至田家。绿树村边合,青山郭外斜。开轩面场圃,把酒话桑麻。待到重阳日,还来就菊花。”孟浩然的一首《过故人庄》,唤醒我们心中尘封已久的童年生活记忆,舒卷我们心灵深处永不褪色的田园牧歌画面。

蛰居都市,置身在钢筋水泥丛林,穿梭在“汽车版城市”,呼吸着阴霾的空气,几乎每个城市人的心窗都被云翳遮蔽,孩子们沐浴不到明媚的阳光,凝视不到澄澈的星空;青年男女无法挥洒撩人的月色,无法吮吸馥郁的花香,无法浸润粼粼的碧波;人到中年,怎堪迎着沙尘弥漫的寒风疾行,怎堪因为难于上青天的行路难、停车难而让心绪恶劣、血压上升、亚健康、慢性疲劳综合征肆虐,又在哪里寻觅一处花径晨练,日暮时分又在城市的哪一个角落找到一寸净土静思?老之将至,滚滚车流让我们在哪里停歇蹒跚的脚步,如潮的人群让我们在哪里搀扶着老伴踱步余生?

城市化的进程与“城市病”并行,进城大军和出城队伍并肩。当越来越多的城市人像逃离樊篱一般的从

城市中突围,寻找英国哲人霍华德早在1902年就预言的“明日的田园城市”时,这种兼具田园风光和都市文明的新型城市是不是真的无可替代?我们要在哪里陪着孩子一块长大?在哪里永葆孩子的童心、童稚、童贞?

我们要在哪里永浴爱河让爱情永远保鲜永葆爱情之树常青?

我们要在哪里找到一方天地,在午后的冬日暖阳下品茗?让疲惫的心情从此飞扬?

我们要在哪里找到一张摇椅,细数一生的流年,享受最浪漫黄昏?

带着疑问,带着愿望,记者问:这样的田园城市何处有?田太广近指洞林湖·新田城。

言及此,问及此,田太广坦言相告:这些愿望不是奢望,都将在洞林湖·新田城夙愿得偿、梦想成真。虽然洞林湖·新田城住宅部分建设大幕刚刚拉开,一期湖居美墅开盘销售在即,但是在不久的将来,南太平洋的“花园城市”堪培拉定将空降在郑州西南洞林湖畔,中国南海之滨的东部华侨将奇迹般地崛起在中原厚土。

谈起洞林湖·新田城将要打造的国际化生态宜居生活,田太广如数家

珍,新田以“缔造城市之美”为企业使命,但是这种长期以来秉承的一以贯之的新田使命的核心是“人”,“以人为本”是出发点,也是必然归宿,与其说我们是在建造房子,毋宁说我们是在营造一种本原的、自然的、和谐的、优美的生活方式。在过去的5年间,洞林湖·新田城项目完成了土地一级开发和基础设施配套建设,因为这是一个面向未来的世纪工程,我们必须像百年树木百年树人那样十年铸一城,建造百年经典;在开发模式上,我们首创了“政府主导、外资注入,企业运营,群众参与,专家顾问”的“聚阳模式”,实现政府、群众、投资者、消费者、合作伙伴的共赢,实现人与城市、与土地、与自然、与环境的和谐共生。

正是基于这样一种理想,这样一种愿望,这样一种责任,这样一种使命,这样一种担当,洞林湖·新田城从规划伊始,就天赋优越、不同凡响,秉承前瞻性、国际化、大手笔的理念,悉心选择国际一流的团队,组建由法国PSI设计公司、清华大学建筑设计研究院、上海奇皇建设咨询有限公司等单位的品牌方阵。

在项目定位上,洞林湖·新田城集萃居住、商业、教育、农业、旅游、度假、康健等多重业态和功能,各种功

能相互融合,相互促进,共同创造健康丰盈的国际化生活形态。在居住体验上,既能尊享世界最顶尖的最先进、最时尚、最艺术的设计元素,又能尊享自然、朴拙、本色、纯真、和谐、优雅的田园野趣。

这里的人们,不是“活着”,而是“生活”;不是负担,而是享受;不是喘息,而是吟哦;不是匍匐,而是跃动;不是隐忍,而是释放;不是急迫,而是悠游;不是琐屑,而是雍容。他们“活在风景中,永远是主角”,“一年有四季,四季皆风景”,春赏繁华,夏听蛙鸣,秋品硕果,冬沐暖阳。孩子们可以看到真正的星空,童年的无边幻想

飞入银河直冲霄汉;恋人们可以在湖边的长椅上亲昵依偎,或在湖波中荡舟,听着秋虫呢喃;中年人可以在秋日的午后,品一口浓香的咖啡,或读报,或翻书,或对弈,或小酌别有韵味,或假寐别有风情;老年人或含饴弄孙,或颐养天年。没有高大坚硬的建筑,没有密如蛛网的街道,没有车水马龙的喧嚣,没有水泄不通的拥堵,没有交通拥堵之苦楚,没有停车之难的烦言,没有雨天一身泥的脏乱,只有蓝的天、碧的水、淡的云、轻的风,到处都是花香满径,到处都弥漫着鲜活的葱茏的植物气息。人应当如此生活,

生活应当如此美好。在商业业态上,遵循国际化、大商业的定位,面向全球招商,引入世界知名品牌商家进驻。宜家家居、奥特莱斯、麦德龙等均已签约,入住有期。同时,素有“城市文明名片”之称的星巴克咖啡等国际时尚品牌业已在郑州国贸中心360广场开业,星巴克的香气也将弥漫洞林湖畔。在教育资源上,一线知名幼儿园、郑州一中初中部、北大附中洞林湖新田城分校、河南理工大学万方科技学院——落户其间,优质的高水平的国际化的教育配套,让洞林湖新田城的孩子足不出户,实现0-22岁的全程教育,让孩子们赢在起跑线上,将来孩子比我强。

采访终了,田太广特别希望借记者寄语参与愿望征集的市民朋友:郑州明天更美好,洞林湖助你愿望成真,新田愿与你一同超越梦想,点燃生活,定格美丽。阿尔卑斯山景区入口处,有一醒目的广告,意为:请放慢您的脚步,慢慢走,慢慢欣赏。雕塑家罗丹说:世上原本不缺美,而是缺乏发现美的眼睛。若想真正感知、感受、感悟洞林湖·新田城缤纷万象之美,记者奉劝读者诸君还是得得门而入,到位于农业路与花园路交会处的项目展示中心亲睹为快。



增值销售 置业无忧 清华·大溪地二期热销全城

溢价12%回购 点燃购房信心

18日一大早,清华·大溪地项目售楼中心大厅挤满了前来选房的准业主,选房仪式在一片欢乐祥和的氛围中进行,售楼中心外,舞狮表演吸引了许多路人在此驻足、观看。上午9点30分,选房活动正式开始,现场气氛紧张起来,几乎每隔一分钟,选房区内就会传来客户选中房源的消息,销控表上醒目的红色标签越来越多,与此同时,签约区也忙得不亦乐乎,多数业主都选到了心仪的房源。

据悉,清华·大溪地二期波西塔诺当天共推出了四栋洋房的118套房源,仅仅一个多小时的时间即迎市热销近百套,销售率达到80%以上。选房结束之后,价值数千元的松下等离子电视、西门子冰箱、洗衣机、挂烫机等大奖被幸运业主成功抽取,让众多置业者在满意圆梦的同时还收获了意外惊喜。

零风险置业 保障消费者利益

眼下,以降价换销量的阵营呈现扩张之势,部分有责任心的开发商开始考虑跟购房者签署保值协议,以保障消费者利益。在郑州,作为郑西新城核心大盘的清华·大溪地成为此政策的先行者。12月10日,清华·大溪地针对二期波西塔诺组团电梯洋房产品,推出了“溢价回购,置业无忧”的增值销售策略。依据该政策,消费者在购买商品房时签订置业保障相关协议,交房前如客户不想继续持有这套房产的,开发商将按照现在购买价格再溢价12%进行回购。

如此魄力,源于对业主的高度负责

外惊喜。

选房活动现场,记者采访了解到,在当前房价走势尚不明朗的市场混沌期,不少置业者决定果断出手清华·大溪地二期波西塔诺,源于该项目推出的“溢价回购置业保障计划”。

原本持观望态度的市民刘先生现场成功购得了一套电梯洋房。他告诉记者,自己原本就一直在关注清华·大溪地这个交通便捷、绿化率高、游憩配套完善的郑西核心大盘,但目前房地产市场走向的不确定性让他选择了持币观望,“二期波西塔诺电梯洋房相对理性的价格以及开发商‘溢价回购’和‘无理由退房’的置业保障措施,让我可以零风险购房,此时不出手又待何时呢?”

“清华·大溪地推出的‘无理由退房+12%增值保证’购房者权益保障举

网的建设,交通便利和区位优势更加明显。作为目前郑西第一大盘,无论是从地段、规模、配套还是产品品质等各方面来看,清华·大溪地都具有绝对的发展优势。”

对于开发商的“回购”策略,不少专家曾表示,往往回购时间太长,到时房屋早已交房入住,退房手续繁琐,退房成本高,耗时耗力。因此,“回购”计划大多只是开发商促销的噱头而已。清华·大溪地显然充分考虑到了“增值销售”的可操作性,将退房的时间节点定在交房前,并且溢价12%回购,很好地解决了“退房成本高”这一难题,从



措,犹如冬日里的一把火,点燃了购房者出手的信心和欲望。”购房者张先生认为,只有负责任、有实力,真正把保障消费者权益放在首位的企

业才会有此魄力与勇气,开发商此举让他们“吃了一颗定心丸”,再也没有担心购房之后房价下降、资产缩水的后顾之忧。

基本上保证了消费者利益。

“房屋交易属于市场行为,买卖双方需要共同承担市场风险。增值销售措施则是房企主动承担了原本应有购房者承担的房价下跌风险,购房者则可以只享受房价上涨的收益而无需承担房价下跌的风险,实质是开发商的责任之举与良心之举。”业内人士认为,清华·大溪地二期波西塔诺电梯洋房的热销再次证明,在越来越理性的置业者面前,只有真正将保障消费者权益放在首位,并且具备高品质、高性价比、完善配套及良好发展前景的产品方能经得起检验。

沃金商业广场 举办客户答谢会

本报讯 12月18日,沃金商业广场以“感恩与责任”为主题,在郑州建国饭店举办客户答谢会。答谢会以精彩的节目表演、丰厚的现场大奖与客户进行有趣互动。答谢会上,开发商代表提出“全力配合保港区建设发展,积极完善富士康员工生活配套”的真诚感言,并将项目定位为“富士康员工的一站式生活广场”,旨在为保港区、为富士康郑州产业园提供国际化标准的商业空间。

答谢会现场还邀请了各界人士代表发言,从政府、社会、专业等领域发布了对保港区建设的由衷感想。面临全国房地产前景不堪明朗的情况,商业运营专家高总现场为大家带来了专业团队对于整体市场的客观分析,无论是数据的论证,还是故事的阐述,都得到了现场嘉宾和客户的一致赞许。

沃金商业广场系由河南坤和建投置业有限公司开发,河南坤和鑫宇建设发展有限公司投资的位于郑州航空港区的一站式时尚商业休闲广场。项目由郑港四街、保税北路、郑港七路、琴台街围合而成,占地10.2公顷,是距离富士康最近的富士康生活配套设施项目。沃金商业广场由品牌商业运营公司——上海贝兹参与运营策略,联合众多实力品牌共同打造区域商业地标,将以国际化的标准建立起集时尚百货、潮流购物街区、特色餐饮街区、科技IT街区、创意风情街区、休闲娱乐广场等为一体的大型商业中心。为港区、为富士康员工,提供最完善的物质供给和丰富的精神世界,促进航空港区、富士康郑州工业园区区域的进一步稳定、快速的发展,同时也为郑州、河南乃至全国市场提供了一个难得的投资机遇。(张子静)

本报记者 李莉