

森林华宅 宜居生活

正弘·高新数码港开盘热销

本报记者 朱桦 黄晓娟



1月11日,冬日暖阳,正弘·高新数码港在全城瞩目之下燃情开盘,900多套房源在开盘当天被抢售一空,郑州楼市再现千人抢房盛况,高度的品牌认可度和多重的项目魅力价值成就了正弘·高新数码港本次开盘的全城盛况。

开盘创造热销传奇

1月11日早上8点,几千名购房客户齐聚正弘·高新数码港售楼中心,共同见证正弘·高新数码港一期产品的首度开盘活动。本次开盘首批推出房源87~170平方米的两房、三房、四房,开盘当天享4%优惠。开盘现场人头攒动,热闹非凡,许多购房者都是全家出动,进行排队选房。

上午8时30分,正弘·高新数码港开盘活动准时启幕,选房人群源源不断由等候区进入到活动内场进行选房。每批次客户相继在置业顾问的引导下精心挑选自己心仪的户型产品,不断涌入的客户使得选房区的现场人气急剧升温。据了解,项目从推广到开盘仅仅40天时间,而在开盘的3个小时里,却狂销959套,合同款逾7亿元。项目均价7800元,开盘即清盘,这在高新区楼市开盘中绝对可以称得上是一次“热销传奇”。

活动现场,正弘·高新数码港为客户精心准备了面包、饮品,一位从市中心赶来选房的吴先生告诉记者:“早上5点我就到了,没想到在我之前就已经来了200多人,大家选房的热情真是让人出乎意料啊,以前总认为高新区就是一个厂区,空气不好,购物不方便,离我的生活很遥远,根本没想过要在这儿买房,自从看了正弘·高新数码港的房子才让我改变对西区的印象,原来这儿也有蓝天白云,也有青山绿水,也有我想要的生活。”

正弘·高新数码港,占据科学大道与瑞达路黄金十字位,共享地铁1、8号线,连霍、绕城、三环、四环快速路,周边快速公交站零距离换乘。项目一期推出产品位于瑞达路西,科学大道南,金梭路东,玉兰街北,含4栋正格法式华宅,1栋挑空复式公寓,1栋国际5A甲级商务办公,4层超市、影院大型集中商业配套及瑞达路、玉兰街部分商铺。

打造宜居森林华宅

正弘·高新数码港着力打造法式园林景观,悉心打造外围景观之下的住宅区,正弘·高新数码港犹如“森林里的华宅”,悠然绽放。原味法式手工园林,筑筑花园都会森式园居生活,全冠移植成树,四季有花,四季常绿,以景观主轴线为中心对称布局,喷泉、雕塑星罗棋布,人造坡地景观、阳光草坪、银杏廊道,生态叠翠融于城。

项目在外观设计上花重金聘请上海联创设计团队量身打造,建筑整体以浅色系为主,基座部分采用进口干挂石材,外立面采用进口高档真石漆,具有双重保温、隔热、消音的功能,同时顶部还设有艺术造型。

项目的商住一体化设计采用最人性化的设计,60万平方米商业,带动的是整个区域的便利生活。60万平方米高端住宅采用动静分区、人车分流的设计理念,6米挑高的精装修入户大堂,让住户享受到六星级酒店般的尊贵体验。

正弘·高新数码港项目企划部负责人表示:“与国贸360、丹尼斯百货等传统商业不同,正弘·高新数码港打造的商业模式是情景体验式商业,即将各种业态如购物、餐饮、娱乐、休闲等包罗万象丰富而完整的组合带来一站式国际生活理念,满足一站式生活消费体验。”其中,80000平方米的购物中心云集品牌旗舰店、国际名品、体验式街、休闲娱乐等构筑一站式消费、体验式消费、全层消费于一身的主题商业消费平台。

品牌教育围绕周边,正弘·高新数码港专属国际品牌早教机构与双语幼儿园,享受郑州中学、郑州大学实验小学、郑州中学附属小学就近划片入学政策,实现0-15岁一站式全优教育。周边有郑州外国语学校、郑州大学、解放军信息工程大学等名校林立,为孩子打造优越的教育生活环境提供了保障。

开启安心品质生活

河南正弘置业有限公司成立于1997年7月,秉承正弘国际名店——河南首家精品时尚机构的高贵血统,开启中原品牌地产运营商的发展历程。买品牌,买的就是安心,买的就是价值。正弘·高新数码港由河南正弘高新实业有限公司开发,由河南正弘置业有限公司投资。正弘16年一线房企品牌积淀,必将成为高新数码港增值的砝码。

正弘·高新数码港是正弘全力打造的城市中心百万平方米商业综合体、城市近郊百万平方米精品住宅大盘。众所周知,曾获得“全国物业百强”称号的郑州开发商共有两家,其中一家就是正弘。正弘·高新数码港业主尊享正弘国家一级物业服务,礼遇回家。推行“国优小区”示范性物业,全方位、一站式、零距离的私人管家服务,设立中原首席“大堂副理”服务,第一时间响应客户需求,为客户创造“安居、宜居、雅居、悦居”的生活和工作环境。

家,是心灵的港湾。正弘·高新数码港,是一个能充分满足居住者安全感与归属感的品质之家。正弘安全“十”谨记,如所有门岗实行双岗制,24小时监控;所有社区对外来人口与租户建立跟踪档案,每月清查等等。

作为正弘的业主,每时每刻都能享受无上尊贵、十级贴心的服务,体会到无处不在的感动。如建立空巢老人档案;开辟宠物活动场;专业化维修的“5两服务”,即两套:鞋套、手套;两布:台布、抹布;两纸:报纸、纸巾;两单:报事单、收费单;两包:工具包、垃圾包等10项常规服务。

“阳光、简单、务实,品牌、品质、效益”是正弘的企业精神,品质生活是企业精神的精髓。正弘·高新数码港作为正弘16年精耕中原的升级之作、点睛之作,将开启高新区高端尊贵生活的新起点。



微观楼市

栏目记者 杨秀娜

本期话题

天气正寒 楼市犹暖

经历了楼市传统销售旺季“金九银十”的“失色”,作为往年成交淡季的岁末出现住房销售的“小高峰”,让处于深冬的郑州暖意融融,楼市的春天正在向我们招手。那么,去年11月、12月房地产市场为何会出现供销两旺的局面?供需双方市场又呈现怎样的变化?本期《微观楼市》聚焦岁末楼市。

郑房指数:去年11月份市区商住房成交量出现了大爆发,根据市住房保障和房地产管理局公布的数据,当月市区商住房共计卖了12941套,成为2009年12月份以来(47个月)最大的月销量。继去年11月份之后,12月份,郑州市区商住房销量再次突破1万套,达到10264套,比11月份少卖2677套,平均每天卖房342套以上。虽然郑州有最新的调控政策出台,但是第四季度商住房累计卖了29138套,创下2009年第四季度以来16个季度最高,成为名副其实的房地产暖冬。

楼市过冬:土地市场的火热,其实也是岁末楼市热的一种反向映射。2013年11月,郑州共推出32宗土地,数量上大体相当于前10个月的总和。开发企业的推盘意愿也很强烈,据郑州新浪乐居数据监控中心统计,去年12月郑州楼市共24家楼盘将推新房源,其中纯新盘11个,占总量近45.8%,大部分为住宅。2013年12月预开盘项目覆盖了整个郑州大城的8区1县1镇,其中金水区6盘即将同时入市惹人眼,其次是金水区开盘量为4个,此次开盘项目住宅占比95.8%。似乎大家都希望抓住2013年的尾巴,冲击年度销售量。

房企营销:年末是房企发力营销的时机,首付分期、低首付、特价优惠等字眼频现市场,有的为了快速回笼资金或是加速完成全年销售任务亦或是冲击岁末销量,采取“低姿态冲关”。如正商恒钻推出11万元首付即可入住121平方米通透三房,剩余首付款两年内还清;盛润锦绣城推出年末感恩季活动,首付10万元即可入住二环内学区房,并推出一批53-160平方米的特惠房等。这些楼盘的让利营销对郑州楼市岁末火热起到了推动作用。

购房者说:去年年末推盘的多为价位较低的刚需盘,价位在8000元左右,迎合了刚需族的抄底心理,其次则是改善性需求客户的入市。一部分购房者从2013年年初一路观望,房价都呈现稳步上升趋势,今年政策与房价还不知去向,趁着年终优惠政策席卷而来,一定要赶在2014年之前买到房子;另一部分购房者则是在外地打拼一年,赶在春节前坐上“返乡置业”这一班车,了却一件大事,给自己或家人一份新年大礼。

竞合地产王东:这波楼市回暖成因主要有两个方面,第一是宏观经济层面,十八届三中全会后政策没有太大变动,各方经济预期增长;第二是近期各地地王频现,一定程度上影响了楼市预期。但是在调控的大背景下,楼市也曾出现过小的高峰,目前现象也是楼市的正常现象,未来楼市走势如何,还要看市场供求关系和政策导向。

瞭望台:从往年房价变化的趋势与经验来看,岁末房企为了去存量、完成业绩,或者迫于政策的压力,部分楼盘房价甚至会比“金九银十”要优惠,但是新的一年房企往往会将均价上调200-300元。因此,在春节之前是购房者尤其是刚需置业者购房的最佳时机。

太格地产孔玉峰:目前郑州楼市,仍然是以刚需为主,市场总体还是呈现出稳定的态势,如果有有效的供应需求增加,市场会一直保持着不错的去化率。同时由于调控政策的长期存在,需求释放也将会保持稳定,因此目前来看,年底至明年上半年仍然是刚需唱主旋律。

点评:岁末楼市翘尾是刚性需求阶段释放的表现,在2014年新的政策以及市场还未明确之时,房价未来走势尚不明确,但可以肯定的是,目前是刚需置业者出手的很好时机。



正弘·高新数码港住宅侧视图



金牌销售
栏目记者 朱桦

锦艺国际轻纺城置业顾问王静

诚心诚意对待每一位客户

年轻就是资本,今年刚满22岁的王静参加工作已有一年有余,大学所学专业是民航商务,2012年9月进入河南盛励房地产咨询有限公司,阴差阳错地从事了房地产销售行业。

谈起锦艺国际轻纺城,王静的感悟很多,锦艺国际轻纺城是锦艺集团扎根中原6年来倾力打造的扛鼎之作,也是河南省重点项目及未来“中原宜居商贸城”板块的龙头项目,轻纺城在引进世界最先进的综合体模式基础上,站在终端用户的角度,潜心钻研产品细节,尤其对住宅的打造煞费苦心,开发出可持续发展、自给自足的社区模式。建成之后将成为中原地区最具影响力的地标级时尚商圈及纺

织服装业中心。

据王静介绍,锦艺国际轻纺城首先是市重点项目,超高配置,升值空间大。锦艺国际轻纺城是以产业链为支撑,打造城市级功能配套,引进世界最先进的综合体模式,包含大型主题商业综合体、国际居住区、五星级酒店、风情商业街、5A级写字楼、SOHO公寓、主题泛会所等。

其次,项目自然环境优美,占据要宝地,交通高效便捷。位于郑西核心地段——郑州市中原区郑上路西四环交会处西北角,西南绕城高速、西四环、郑上路、中原路等城市主干道纵横发达,毗邻郑州市新行政文化中心、地铁站、大学城,更有南水北调、西流湖公园环

伺左右。

项目的医疗、教育配套也很完善,与锦艺国际轻纺城项目一路之隔的是一五三医院,除此之外还有郑州第一中心医院。教育除了现有的郑州第一小学、郑州二十一中、郑州三十六中、郑州五十八中、周边还有众多规划中的小学以及中学。

问及王静的成功销售经验,这位年轻的姑娘说:“做销售尤其是做房地产销售,对销售人员的素质要求特别高,销售人员首先要在自己的形象上投资,以良好的精神面貌面对每一位客户;其次是丰富自己的专业知识,让客户感觉到你是一名非常专业的置业顾问,从客户的角度去分析产品,想客户所想,给客户所需要的产品,并以自己的

专业知识去帮助客户选择更适合他们的产品。其实销售的过程就是人与人之间的沟通、交流过程,很多时候客户买的是一种感觉,是一种信任——是对置业顾问的一种信任,所以,我要求自己一定要诚心诚意对待每一位客户。另外,要想做一名优秀的销售人员必须要有良好心态,踏实勤奋上进也是必备的条件。”

一直以来王静都比较欣赏一句话:善良是一种天赋,聪明是一种选择。“选择置业顾问这个行业会是我人生中最正确的选择,它会让我更加自信更加有成就感。能驾驭这个职业,我的人生将会更加精彩。”对于以后自己在这个行业的发展,王静信心十足。

