

建业未来城新销售中心正式开放

——二期景观高层全城公开

□记者 赵世全

本报讯 5月19日，伴随着喜庆的歌舞和震天的礼炮声，位于川汇新区的建业未来城现场销售中心正式开放，同时也拉开了未来城项目二期景观高层的大幕。

当天，建业未来城销售中心活动现场人头攒动，前来观瞻和咨询的人络绎不绝。到访的客户们有的围在沙盘前详细询问二期高层的诸多户型、景观、交房等各项情况，有的则对新落成的销售中心赞不绝口。9时38分，销售中心正式对外开放，顿时，整个川汇新区沉浸在

一片欢乐的海洋中。据不完全统计，当天上午，现场到访客户300余组，有近100组客户现场办理了VIP贵宾卡。同时，外场演绎活动也是精彩不断，赢得了观众的阵阵喝彩。

据悉，建业未来城是沙北川汇区政府核心区域内的精品社区，是由周口市建业置业有限公司斥巨资精心打造的品质楼盘，也是川汇区招商引资的重点项目之一。建业未来城项目总建筑面积约15万平方米，分为多层和高层群落两部分，其一期多层部分已于2012年顺利交付使用，社区景观已初现规模，亭台楼榭、小桥流水、健身设施均全面启用。一期多层住宅

获得了销售100%、好评100%的“双百”佳绩。建业未来城项目二期是由6栋18层全景景观高层组成，以超低建筑密度、时尚设计为理念，依托高层楼栋间距优势，营造前所未有的宽阔享受，采用当下最为流行的现代派建筑风格，整体建筑大气、稳重，户型面积配比从85平方米至120平方米，应有尽有。户型设计综合超高得房率、科学布局、健康环境理念的诸多优势，充分考虑了每一位业主的居住使用功能。建业未来城二期景观在一期实景上再次完美升级，不仅拥有相对独立的超宽景观带，同时，与一期水景相互融合，视野全面升级，大尺度范围

采光，畅快通风享受，实现了户户有美景、家家各不同的360度全景美宅。社区景观合理搭配溪水、曲径、草坪、树林，以大面积景观为中轴，营造居住空间的江南意境，自然植被层次变化丰富，将自然景观和时尚社区相结合，呈现实用功能环境和艺术化理想人居环境。

据销售人员讲，二期率先登场的将是5号楼和8号楼，其位置正处于整个项目的中央，社区“楼王”气度不凡，85~120平方米精品户型设计，浪漫两居、温暖三房随心所欲，自然备受关注，尚未公开即已获得了准业主的高度追捧，相信一经推出定会热销全城。



天鹏皇朝项目毗邻新火车站前广场，区位条件良好。此次推出的22号楼位于小区中心景观带，观景效果极佳，很受市民追捧。图为开盘现场市民在观看沙盘。
王永剑 摄

当楼市遇见“中国大妈” 闭着眼买房真能赚钱？

有人猜测，今年全球最红的词将是“中国大妈”。

有媒体报道，经过一年的前期酝酿造势，华尔街大鳄们出手做空黄金，当金价如愿大跌时，不料半路杀出一群“中国大妈”，短短10天，1000亿人民币，300吨黄金被一扫而空，占全球黄金年产量一成。面对买金如同买白菜的宏大场面，华尔街的金融大鳄瞬间崩溃，世界五百强之一的高盛集团举手投降，“中国大妈”完胜。

除了抢黄金威武，“中国大妈”抢起房来也是丝毫不手软。有新闻称，南京楼市就有这样一群大妈，别看她们平时省吃俭用，出门散步时看到空饮料瓶还要捡起来留着卖钱，但家产可能动辄都有数千万，有的手握18套房收租，有的排队领礼品的时候顺带买套房，有的自己买房不算，还能号召亲戚朋友一口气买下数十套……即使“新国五条”高悬头顶，近几个月的南京楼市依然一片喧嚣，抢房潮一浪接一浪，汹涌井喷的交易量再一次让人们见识到了普通消费者的购买力。

无论是抢房，还是抢黄金，不懂房地产、更不懂金融的“中国大妈”们理由很朴素，目的也很简单：青菜、豆腐都是一天一个价，把钱放银行又靠不住，想来想去，还是把钱换成黄金、换成不动产保险。用专业点的语言解释，就是普通

人可以选择的投资渠道有限，能够保值增值的投资产品更是屈指可数，黄金、房产，在很多人眼中，无疑就是“硬通货”的代名词。

无独有偶，人称楼市“预言帝”的任志强近日又发话了：“这10年来，我有9次说过房价会涨，结果每次都涨，但大多数人还是不信，真信我话的那1%、2%，买了也确实都涨了、赚了。我就一个回答，只要你需要，什么时候都可以买房。”在近日红遍论坛的《资深人士眼中的买房时机》一文中，名为老顾的资深地产从业人士更是断言，“现在只要有购房资格，闭着眼睛随便买，都会赚。”

笔者认为，对于“现在闭着眼睛买房就能赚”这句话，买房人还是要打个问号的。任何一种投资都不可能保证在任何阶段稳赚不赔，买房也是如此。经历了黄金10年的高速增长，房价持续走高的同时，房地产的增值空间也被逐步压缩，相反房产税出台的信号越来越强烈，想要像过去那样依靠炒房一夜暴富的可能性越来越小了。

如果单纯抱着投资的想法又有买房资格的话，那么挑选什么样的楼盘更能保值、升值的潜力更大，是需要你慎重考虑的。而如果是自住需求，买不买房、买什么房，则一定要根据自己的实际情况做出理性选择，不要因为现在的一时冲动，将来付出大代价。

(李华)

郑州房地产(周口)营销中心 首批看房团开团

本报讯 上周六早上7点左右，周口饭店门口，30名购房者齐聚，乘全省看楼团免费大巴车赴郑州进行为期两天的看房旅程。

据悉，本次看房活动是郑州房地产(周口)营销中心运营后组织的首批购房者赴郑州看房活动，30名购房者在专业人员的带领下，参观了郑州目前热销的16个楼盘，而在该营销中心设点的郑东商业中心则更是受到周口投资者的青睐。

据了解，当天购房者到达郑东商业中心后，无不被它气势磅礴的售楼中心折服。郑东商业中心的售楼部绝对算得上是一流的，这也使购房者真切感受到了项目开发商的实力。在了解项目的过程中，王先生说：“之前只是在郑州房地产(周口)营销中心听工作人员介绍郑东商业中心是如何好，但一直对项目本身没有什么很形象的概念，这次亲眼见到了，更是觉得这个项目值得投资。”其实，有很多投资者都和王先生有一样的体会：郑东商

业中心的价值，只有来到项目售楼中心后才能真正体会到。

笔者从郑州房地产(周口)营销中心了解到，该营销中心设立的目的是为当地购房者提供一个更加便捷的房地产咨询平台。主办方表示，这些年来，全省看楼团活动始终坚守“购房者第一”的原则，随着地市购房者越来越多，在各地市设立全省看楼团服务点也变得越来越有价值。购房者可以在这个服务点享受最为开放的购房服务，平台也会尽可能地争取让更多的人选到更为优惠的房子。

本周六，郑州房地产(周口)营销中心还将继续组织看房活动，为周口购房者提供免费的看房、购房服务，两天活动，免费食宿，更放心、更便捷地看郑州的好房子。如果您也是想到郑州购房的置业者，可拨打该营销中心的咨询电话0394-8219575进行咨询或报名参加看房活动。

(李海)

北辰桂园观景楼王开盘



5月18日，北辰桂园压轴之作——6号楼、8号楼闪亮登场。优越的地理位置、不可估量的升值潜力、诱人的大众价位，吸引了众多市民前来抢购。据悉，6号楼、8号楼建筑面积共13389平方米，包括119套住房，户型多样，能充分满足购房者的各种需求。图为购房者在抢着交钱的情景。

记者赵世全 摄