

保业绩 清库存

# 我市城区楼盘掀起特惠“鏖战”

□记者 王永剑

本报讯 目前，正是辞羊迎猴之际，我市城区各楼盘竞争越来越激烈。为快速清库存、完成销售目标、加快现金流入，各楼盘在推出优惠促销措施的同时，还举办各种活动，以吸引市民。最近，我市城区的楼市煞是热闹，也给这个寒冷的冬日增添不少暖意。

景园盛世华都项目在我市众多楼盘中，无论是企业形象、公司实力，还是销售进

度，都是非常好的。为清库存，国家鼓励房地产企业降房价，景园盛世华都房地产公司便迅调整营销策略，从上个月就推出一降到底的活动，拿出不同类型的户型，每平方米降价千元以惠市民。如今，景园盛世华都项目每天售出楼房六七套。景园盛世华都房地产公司总经理杨晖说，国家提出降房价、清库存的策略，就是提醒三四线城市的开发企业，要结合当前房地产形势，根据公司自身情况，用优惠让利换取现金流，以便顺利过“冬”。景园盛世华

都项目拿出200多套房源，推出不同的销售策略，最低价每平方米3200元，活动开始一周，取得了销售50多套楼房的业绩。现在，每天来景园盛世华都售楼部购房、看房的市民不断，到春节前，售完其推出的优惠房源不成问题。

在东新区，金色东方项目推出30套优质房源，8折让利，楼盘标价下降到每平方米3100~3200元。天明城项目也推出了零首付和首付分期活动。在南区，天鹏皇朝项目最近也是一降到底，推出每平方米

2999元和3050元两种户型，扎扎实实地推进降房价、清库存，把最大优惠让给市民。万达熙龙湾、现代城等项目也推出了零首付和分期首付活动。融辉城项目也在近期推出80套房源，除推出7折优惠活动外，楼盘价更是降到每平方米2800~2900元。

目前，我市众多楼盘掀起让利“鏖战”，虽然泪水多于欢笑，但是在短痛之后能够安稳过“冬”，顺利迎接明年“大考”，也是明智之举。

## 完美2015年 逐梦2016年

### ——汇鑫·玖号院建设与销售回顾

每一座城市都会有一个属于这座城市的封面建筑，每一个封面建筑都会集中于某一处价值地段。如果说“陆家嘴”是上海的标志，“三江口”是宜宾的名片，那么，位于东新区的汇鑫·玖号院便是周口市社区开发的封面。

汇鑫·玖号院不仅拥有逾30000平方米的中庭园林景观、贯穿整个小区的生态溪谷，设计方面更是采用活水、草坪、繁花、灌木、乔木五重立体园林体系。项目一期已经顺利交房。换言之，周口的封面已实景呈现。

天地有大美，看庭前花开花落，望天上云卷云舒，都是难得的情怀。有天有地的庭院，深潜在每一个地道的中国人心中，成为一种难舍的情结。有庭院才能感天知地，才是理想居所。汇鑫·玖号院，融汇传统庭院文化与当代建筑规划理念，采用三重庭院结构，营造丰富的庭院结构和层次。庭院家居理想，在此释怀。

2015年，汇鑫·玖号院一期全线清盘，并于2015年夏初顺利交房。一期共建设6幢住宅楼，其中2幢小高层、4幢高层，面积分别为91~142平方米，别墅级主卧，深受周口人民喜爱。2015年，虽然楼市并不是那么火热，但是汇鑫·玖号院依然在逆市之中受到周口市民的认可，一期6幢房源销售率达到99%。去年金秋时节，汇鑫·玖号院二期“悦府”又应市加推！

细节之处，最见功夫。艺术品如此，建筑亦是如此。汇鑫·玖号院，细节考究，见于每一道工序的缜密把关，见于基段和檐部的艺术化处理，见于每一道温婉的线

条，见于砂岩色、真石漆和干挂石材的高档品质。处处用心琢磨，每一个细节，只为满足业主对建筑接近艺术品一般的挑剔。

溪谷之上，院中美宅。经典的建筑，历经岁月洗礼，依然轩昂屹立。继汇鑫·玖号院一期瞰景洋房热销之后，二期绝版多层花园洋房悦目登场。汇鑫·玖号院二期“悦府”2号、5号、8号楼绝版电梯花园洋房应市加推，新品主力户型为85~157平方米，一梯两户，南北通透，均为9层、11层的小高层。汇鑫·玖号院二期“悦府”一推出，就受到市民热捧。一处值得炫耀的终极居所，是身份和荣耀的象征。

汇鑫·玖号院，雄踞文昌大道东段黄金位置，万千繁华，汇聚于心。城市中轴线，就是城市发展的命脉。政商文教，浸润千年，自然成为一个城市的文脉之根。政府机关、商业中心、周口师范学院以及诸多高档社区一脉贯穿。

汇鑫·玖号院“临街旺铺”北邻文昌大道，南邻庆丰街，交通无限便捷。作为周口东新区的商业核心、政教核心、医疗核心，周边银行、超市、商场等配套设施完善，社区经济、学院经济繁盛，未来的发展潜力无限，能够瞬时承接区域强大的商业辐射力，聚合商圈能量，产生财富核变效应。在此地段拥有一间商铺，不但风险小，而且投资回报快。购铺于此，等于拥有远大“钱”景。

东新区承载着周口的未来与希望，汇鑫·玖号院担当着品质社区的光荣与梦想。

(翟强 文/图)



汇鑫·玖号院一期景观一角

▲汇鑫·玖号院一期鸟瞰景观

