

一周楼事



洛阳碧桂园认筹现场

楼市上演“东成西就”

□记者 霍媛媛 本刊记者 张宝峰

6月26日至7月2日,洛阳楼市依旧很热闹,选房、认筹、亮相等节点活动陆续上演,公益、采风、游园等主题活动更是扎堆。不过,由区域为切入点纵观整个市场会发现,这些活动以及最近几周的不少亮点活动基本都集中在洛阳城的东、西两边——一部洛阳楼市版的“东成西就”似乎正在这个夏天悄然成型。

城东楼市好戏连台

洛阳碧桂园开始认筹

城东,伊滨区的洛阳碧桂园在上周带给市民不少惊喜:

6月26日,“梦想碧桂园·百城公益行”暨寻找国华学子公益活动在伊滨区寇店镇水泉小学举行,这也意味着,“梦想碧桂园·百城公益行”寻找国华学子河南洛阳站正式启动。

据了解,22年来,碧桂园在赈灾、扶贫、助学等公益事业捐赠已超17亿元。“梦想碧桂园·百城公益行”这一年度公益活动将贯穿2014年全年,覆盖碧桂园项目所在地的200多个城市。本次活动,碧桂园集团现场为水泉小学捐赠了“希望体育室”“希望图书室”等价值5万多元的爱心物资。

同日,该楼盘还在开元大道-龙门大道部分路段进行了一场展示碧桂园高端物业的巡游活动。据悉,碧桂园的物业拥有国家一级资质。

6月28日,该楼盘又举办了“绿色骑行 千人共赏碧桂园”活动。此次骑行活动在当日早上由新区体育馆为出发点,一路向东,经关林高速路口,最后抵达洛阳碧桂园实景示范区。

同日,洛阳碧桂园实景示范区开放,“梦幻世界杯,南美风情嘉年华”活动也正式开启,南美风情美食、世界杯主题泳装秀、夜间球赛直播、啤酒狂欢、黄金烧烤等数十种游乐项目同步开启。

不过,28日这天最引人瞩目的还是该楼盘的认筹活动。作为千亿元房企、中国地产十强,碧桂园拥有强大的品牌号召力,其高品质园林、物业服务和产品打造的“五星级家园”深入人心。因此,当日,该楼盘240平方米至500平方米的花园美墅,85平方米至160平方米的精装洋房一开始认筹,就吸引了逾千人齐聚现场。

该楼盘还将配建五星级凤凰俱乐部、大型商业街、社区幼儿园等高端配套设施,全方位满足购房者休闲、居住、投资和养老等一切生活需求。据了解,洛阳碧桂园五星级凤凰俱乐部内的茶艺室、书吧、红酒品鉴室、台球乒乓球室、瑜伽室、凤凰影视厅、室内恒温泳池、露天泳池,加上商业街内的大型生活超市、主题餐厅,可以构筑一站式的生活享受。

该楼盘的网络认筹也已开启,认筹可享受“美墅3万元抵8万元,商铺3万元抵5万元,洋房1万元抵2万元”的认筹盛惠。



龙海·林溪营销中心正式开放

城西楼市又现新盘

龙海·林溪营销中心正式开放

6月28日,位于新区“西线”的新楼盘龙海·林溪营销中心正式开放,当日,特斯拉首秀洛阳活动在一场恰逢其时的大雨中倾情上演。

该楼盘相关负责人表示,这场大雨与龙海·林溪自身的蛟龙精神相得益彰,为项目增添了几分财富、灵气,也让大家感受到了龙海·林溪高品质社区的雄厚气魄。龙海·林溪与特斯拉的相遇,是必然的。一个是房地产界的新星,一个是车界的新秀,两者都肩负着颠覆传统和引领未来的伟大使命。

据了解,楼盘与洛浦湿地公园邻近,有着原生态的自然环境:它还处于开元大道、滨河南路、瀛州桥的环抱之中,出行便捷;它规划有27万平方米的商务综合体及会所、幼儿园等配套设施,将为业主的生活提供更多的方便;更重要的是,它的建筑布局为两梯两户,户型设计为87平方米至168平方米,符合各类购房者的多元需求,而且,不封顶不登场。

圣域蓝湾营销中心开放

再来看老城区的东区。

6月29日,位于启明西路与夹马营路交会处的圣域蓝湾项目营销中心正式开放。

据了解,为了以惊艳的方式面市,回馈市民的厚爱,圣域蓝湾当天准备了丰富多彩的节目,水鼓、乐器、魔术、反串、特技等多种表演轮番上演,穿插在节目中的抽奖环节更是将现场气氛推向高潮,健康枕、精美茶具、凉席套装等奖品让获奖者喜上眉梢。

在现场活动的拉动下,营销中心

内人气不减,截至当天下午6点,共有500余组客户到场咨询。

该项目相关负责人介绍,在“大运河”“丝绸之路”双“申遗”成功的大背景下,圣域蓝湾“50万平方米丝路名城”“独创民族风情商业街”等规划,一定能吸引各地游客来此旅游、消费,进行商务交流,甚至安家置业;在市政府大力发展旅游,大力开发东区的大环境中,作为洛阳十大名城重点开发项目的圣域蓝湾,也会以极高的性价比,吸引大批不同层次的购房者前来置业。



圣域蓝湾营销中心开放

(本版图片均为资料图片)