



华商汇首次盛大认筹

本报记者 杨秀娜 张子静



盛大认筹 惠动全城

8月9日,位于郑州南部新城核心,郑新大道与新老107连接线交汇处的华商汇开始盛大认筹,数千名客户冒雨赶来,掀起新一轮的投资置业热潮。

据悉,此次为华商汇项目的首次认筹,共推出一期建材A馆和建材B馆400-400平方米2000多个铺位,当日共有2000余名客户顺利办理了认筹手续。为了给投资经营者创造良好的创富机会,华商汇在认筹当天推出“100平方米以内2千抵1万、100平方米以上2万抵5万”的优惠。华商汇相关负责人表示:“今天2000余组客户前来认筹,说明了大家对于华商汇品质以及未来发展方向的认可,这不仅是对华商汇项目的肯定,也是对于我们工作的肯定。希望大家能够在以后多多关注华商汇,支持华商汇。”

活动当日除了两千余组客户认筹外,华商汇还联合百余商家,举办了华商汇供应商授牌仪式。在授牌环节,华商汇招标采购中心经理肖杰为120多名意向供应

商客户颁发了授权牌,并代表华商汇对双方未来的合作表示诚意和信心。

由于认筹现场客户较多,华商汇还为等待的客户们准备了精彩纷呈的节目:国粹川剧变脸表演、神奇的魔术、歌曲、舞蹈等。精彩的节目受到了现场客户的热烈欢迎,并且将认筹活动一次次推向高潮。

专业市场 独领风骚

华商汇作为政府指定批发市场外迁承接地,专注于建材,以专业的建材家居营销模式打造中部最大建材家居市场,体量达到400万平米,产品涵盖建筑与装修工程的所有外装和内饰,业态囊括全建材产业业态,这种规划在中部地区同行业中独树一帜。

与此同时,不同于惯常所见的嘈杂、无序的传统建材市场,华商汇要做的市场还是一个环境优美、秩序井然、品类齐全、一站式体验的购物场所,给消费者提供从装修设计到材料选购,再到装修的一站式全程服务,其专业性可见一斑。

从漫漫荒野到隆隆工地轰鸣声,从开疆拓土到如今的华丽蜕变,新郑龙湖镇一个名叫郭店的不为人知的小乡村,因为有了华商汇,变得不再悄无声息,在日复一日的轮回中,这片土地逐渐诞生了奇迹。

“作为一个体量庞大、业态齐全、配套完善的专业化市场,华商汇在整合资源、专业服务等方面具备优势,我们对华商汇这一类型的大型综合性平台项目还是充满期待的。”河南建材装饰行业知名设计师孙拯在中部建材及装饰行业发展趋势高峰论坛上对华商汇专业市场表示赞许。

据悉,华商汇项目分为三期开发,一期建材A馆板材展销中心,主力经营板材、门业、木地板、吊顶材料、五金、灯饰和涂料等,采用1+1+2建筑形式,创新层层首层设计,车辆可通达各层,铺位摆放无死角,实现商铺价值最大化;建材B馆陶瓷卫浴展销中心,经营陶瓷、洁具,采用2+2双首层建筑形式,以500千克/平方米的平均承重,刷新中原陶瓷市场的建筑标准,充分解决运营商家的后顾之忧。

华商汇一期的专业性也得到众多建材商家的首肯,在东建材经营涂料的一名商户李先生说,相比于其他承接市场,华商汇以建材家居为主营业态,在规划设计和经营管理上更专业,更符合建材经营者的实际需要,特别是有仓储配套,以后的经营更加便利。

创新模式 共赢未来

为确保市场与商家共管共赢,共创和谐商业环境,华商汇一期将以树立市场的整体形象为经营目标,导入“六个统一”的经营模式,即对市场实行统一品牌、统一招商、统一推广、统一收银、统一客服、统一管理,并会持续对入场经营商家提供培训服务,以提升商家经营能力,同时将会以商家的兴趣爱好为类聚,建立亦商亦友的关系

圈,以此提高华商汇与经营商家的粘性,推动经济效益的持续增长。此外,电商、金融、仓储物流三驾马车也是华商汇变革经营模式,与商家共赢未来的有力举措。

华商汇是最早提出“网民村”概念的项目。在华商汇建材装饰博览中心的规划中,未来这里将会建造全国独一无二的网民村。华商汇将会诚邀众多的网上经营者聚集于此,帮助商家共同经营。华商汇将以先进的电商OTO模式运营,实现商家和网民线上线下相互配合销售的新型市场经营模式,使商家实现跨区域经营,从而将商家的产品销往全球。

再次,强大的仓储和物流资源的整合优势。据华商汇总裁郑群介绍,华商汇建材装饰博览中心将会拥有强大的仓储和物流资源,改变商家落后的以仓库管理货物的物流配送模式,转向先进的以单证管理货物的物流配送模式,最终实现降低商家经营成本,加速商家资金周转和为市场提供便捷服务的目标。

第三,贴心的定制化金融服务。华商汇建材装饰博览中心将会为商家提供定制化的金融服务,华商汇将会联合商业银行、投资机构等成立小额贷款投资公司,为商家提供供应链金融解决方案,当遇到资金周转困难时,可以用存货或供货合同等向华商汇申请资金支持等服务,以金融服务帮助商家生意做得更强更大。

目前,建材A馆板材展销中心正在紧张施工中,预计明年六月份竣工。为保障运营商家货物存放、经营便利,华商汇投资建设面积充裕的配套仓储,其中20万平方米已全面竣工,面向市场火热招商。另外,陶瓷卫浴展销中心以及商业综合体项目也将陆续开工。

楼市快讯

升龙天汇广场 中央华宅认筹盛惠

本报讯(记者 杨秀娜)8月10日,升龙天汇广场二期77-142平方米升级华宅正式启动认筹。

上午9时,升龙天汇广场营销中心已坐满等待认筹的客户。置业顾问告诉记者,此次认筹的是3号楼,5号楼34层升级华宅,面积在77-142平方米之间,认筹期间交6000元可享总房款3%的优惠。

据悉,升龙天汇广场是集住宅、写字楼、商业、SOHO为一体的大体量城市综合体,引进国际最先进的智能安防家居系统,为居者提供24小时管家服务,缔造都会生活的无限尊崇。升龙天汇广场小区西边100米就是项目规划的九年制学校和一所幼儿园。小区附近100米内,幼儿园、小学、中学一应俱全。

从区位看,项目位于农业路、嵩山路、桐柏路等城市主干道的交会处,紧邻京广快速路、地铁5号线,项目门前数十条快速公交及多条市区公交线路经过。从规划看,升龙天汇广场将打造一个集吃、喝、玩、乐、购等一站式消费的240万平方米国际都会生活,目前,永辉超市已领先签约,数十家一线商家意向签约。

盛励机构、正天置业联姻 开二三级市场联动先河

本报讯(记者 龙雨晴)8月9日,盛励机构与正天置业战略重组暨十铺齐开新闻发布会在郑州永和铂爵国际酒店开幕,60多家地产企业代表及10多家金融机构等战略合作伙伴及主流媒体代表齐聚一堂,共同见证这一盛事。

据悉,正天置业系正天集团旗下集房地产中介、按揭、评估、担保为一体的大型品牌经纪公司。2013年3月3日在郑州正式开业;河南盛励房地产咨询有限公司成立于2008年10月,旨在为客户提供房地产营销策划、销售代理、项目投资咨询、全程商业运营管理、品牌推广等全方位系统专业服务。

盛励机构与正天置业的联姻,标志着国内知名的二级销售公司与富有实力的三级经纪企业的完美组合,彼此战略重组也将开创业务多元化的新格局,形成最为重要和紧密的战略互补。

正天、盛励的联姻,将孵化出超前的二三级联动局面,两家公司的战略合作将开辟房地产市场二三级联动新格局,缔造成一家独具优势的房地产营销综合服务平台。

亚星盛世 用音乐温润时光

本报讯(记者 杨秀娜)8月9日,亚星盛世携手私家车广播开展“时光音乐节·星能量”活动,由私家车99.9知名主持人莫非、黄琛、飞扬、乐天、谢飞等一众主播和嘉宾歌手,以轻松活泼的风格、诙谐幽默的台风,以音乐盛会的方式,为听众上演一场视听盛宴。

据悉,亚星盛世定位于420万平方米生态生活城邦,产品自入市以来深受市场广泛关注与好评。随着二七新城区域价值的不断攀升,南水北调生态运河的开挖建设、丹尼斯等便利生活配套的齐全完善,整个片区居住价值持续提升,项目得到了众多新老客户的认可和追捧。此次,为了回报广大客户的信赖与支持,亚星盛世推出二期新品,70-130平方米全能优越户型,在二期之上幸福升级,更多飘窗、更多阳台、更舒适的产品细节,为居住者打造一个高端舒适的完美新家。

新芒果·春天 销售接待中心正式开放

本报讯(记者 杨秀娜)8月9日,生机勃勃的高新区迎来了盼望已久的“春天”,新芒果·春天销售接待中心正式开放暨媒体见面会活动举行。来自新芒果集团、郑州各界主流媒体、学者齐聚一堂,共同见证了这一时刻。

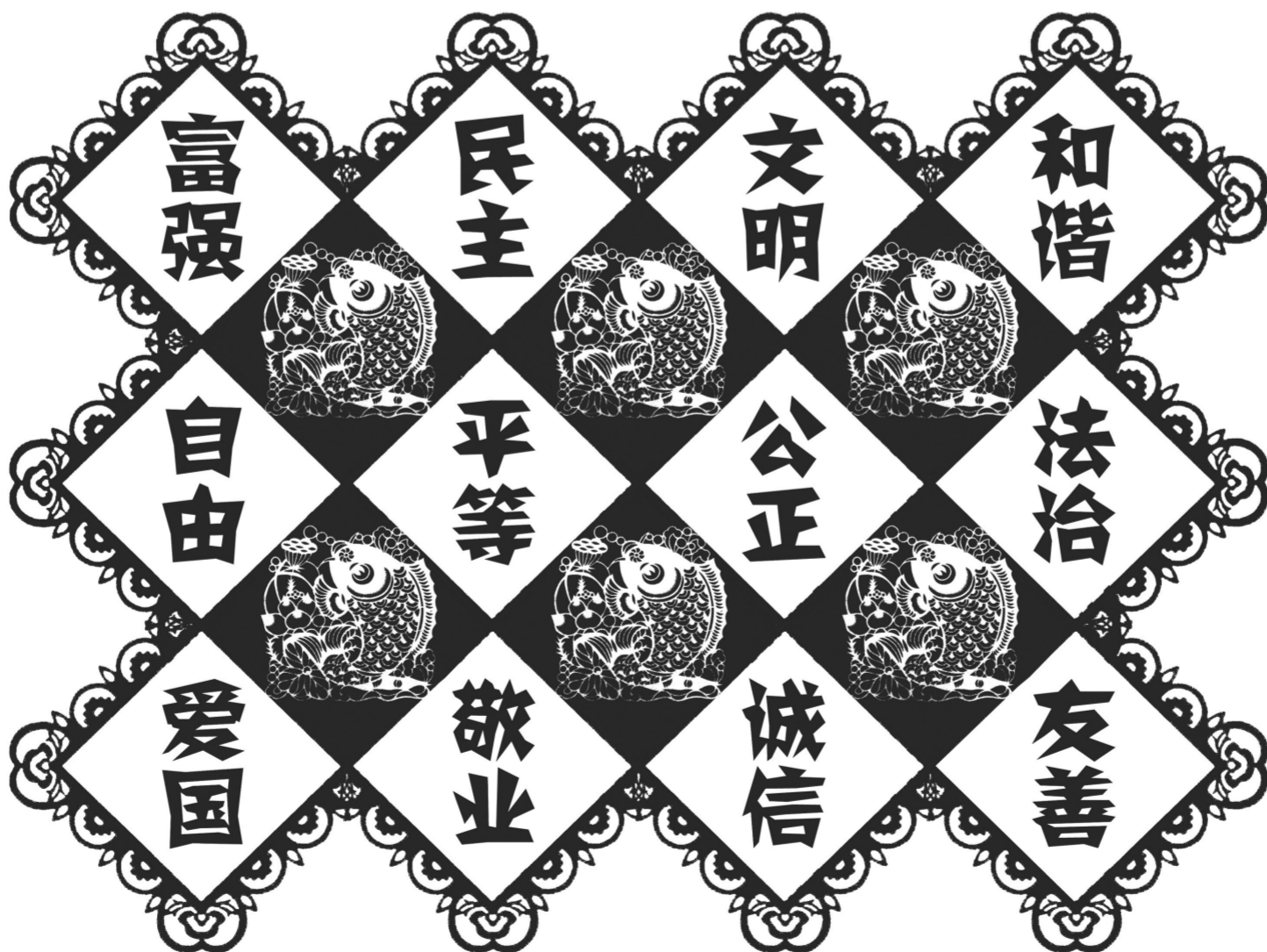
上午10时,随着新芒果·春天项目宣传片的发布,活动正式开始。河南新芒果房地产集团总经理刘保顺致辞,拉开了本次发布会的序幕。精彩的沙画表演,让与会嘉宾看得如痴如醉。随后,新芒果集团常务副总经理陆相华对新芒果品牌及新芒果·春天项目进行了深度解读。大家对新芒果·春天的期待愈发强烈,而后的微信抢红包将活动气氛推向了高潮。

随后,河南财经政法大学教授李雪峰发表讲话,对新芒果·春天销售中心璀璨绽放表示祝贺,并对项目的未来寄予了厚望。

据悉,新芒果·春天是河南新芒果房地产集团九载倾情钜献,项目总建筑面积约44万平方米,荟萃住宅、商业、酒店、公寓等多元业态。紧邻地铁1号、8号线,奢配社区幼儿园和九年一贯制学校,共享周边约150万平方米繁华商业配套,74-128平方米两房、三房可变空间,全面照顾家庭的居住空间需求。新芒果·春天鼎筑郑州高新技术开发区核心地带,为高新区敬献一座运动健康的青春住区,致敬青春。

讲文明树新风 公益广告

社会主义 核心价值观



中央宣传部 中央文明办