

五折购房不是梦 悦府·海棠送惊喜

本报讯(记者 杨秀娜)继“首付3万,三年免息”优惠政策旋风席卷郑州楼市之后,6月初,五重“盛惠”已来袭,即将带给郑州房地产市场一波又一波的强劲冲击波。这是悦府·海棠今年开春首推的解放刚需政策的第二季,接连不断的重磅惊喜将会陆续登陆,带来较以往更强劲的抢购风暴。

今年3月底,悦府海棠“首付3万,三年免息”的优惠政策,旨在让广大购房者付得起首付,供得起房贷,买得起好房,让每一个普通购房者轻松实现购房梦。一时间掀起郑州楼市解放刚需的热潮,让成百上千个家庭的购房梦提前、提速实现。3月29日,悦府·海棠开盘当日,成功升级会员300余组,再现今年春季楼市难得的连夜排队景象。至4月底,累计劲销400余套,5月份,单月销售170套,创造郑州新郑龙湖区域的销售纪录。

日前,应广大购房者的强烈渴望,悦府·海棠“解放刚需第二季”再度出击,重磅推出“五重·盛惠”,将再次点燃刚需购房热情。第一重为首付3万送3万元房款优惠,再送价值3万元全套家庭组合品牌家电,包括海信大2匹空

调柜机1台,小天鹅6.5kg洗衣机1台,海信42寸液晶电视1台,新飞50升电热水器1台,美的三开门冰箱1台,樱花抽油烟机1台;第二重即为6月18日开盘当天,两套精品房源5折购房现场秒杀;第三重,零首付买车位,其中负一层车位,总价8.5万/个,交房时返还2万,实际车位价格6.5万,远远低于该区域同类项目的车位售价;负二层车位,总价7.5万/个,至交房时返还1.5万,实际车位价格6万;第四重,新老客户成功介绍亲友投资或购买车位将获得1000元/个的奖励,以微信红包兑现,最高奖励不封顶;第五重,悦府·海棠所有成交业主均可到售楼部领取高档空调扇一台,价值共50万的1600台空调扇回馈老业主。

八达威商业集团营销中心杨诚表示,“上半年‘首付3万,三年免息’的无忧购房计划受到客户的一致好评,前5个月持续热销,悦府海棠取得了‘南龙湖销冠’的美誉。此次推出的第二季‘解放刚需’优惠政策主要是为了回馈新老客户的大力支持,同时也是为那些未赶上第一季购房优惠的刚需客户开通的‘第二班快车’。”



八达威商业集团营销中心杨诚(左一)现场推介

郑州板材装饰大市场 600余商家入驻华商汇

本报讯(记者 田晓玉)6月7日,郑州板材装饰大市场车水马龙、人声鼎沸,一辆辆满载货物的物流车队整装待发,鲜艳的条幅上清晰地写着:热烈祝贺郑州板材装饰大市场顺利迁入华商汇。郑州板材装饰大市场600余商户整体迁入华商汇的工作就此正式启动。

据悉,自郑州批发市场外迁工作启动以来,众多市场外迁承接地纷纷涌现,而华商汇正是这其中的佼佼者。郑州板材装饰大市场顺应市场外迁的趋势,响应政府号召,6月7日起600余商家陆续入住华商汇,每天有60余车次往返于圃田和华商汇之间,未来,这些商户将在中部首席家装建材市场——华商汇开启新的财富传奇。

华商汇一期的25万平方米仓储物流园区已全面投入使用,智能化仓储服务地,先行经营,100%满铺商户入驻,有效控制成本,确保商户利益。目前,泰浦物流、黑豹物流、东捷物流、腾达物流、鸿泰物流等大仓储物流企业加盟华商汇,构建中原物流体系。

业内人士指出,2015年郑州市区专业市场将完成全部的拆迁工作,在此契机下,投资具有规模效应的专业市场商铺正当其时。

作为政府指定的市场外迁承接地,华商汇精选财富伙伴,已顺利完成了与多个市场的对接,中原陶瓷城、圃田板材市场等多个专业建材家居市场已强势入驻。更有百万大品牌、一线建材家居商家的汇聚。同时,华商汇自持50%的商业运营,为投资者保驾护航。

华商汇跟随商业大时代发展潮流,充分运用新型商业模式,制定完整的运营平台,倾力打造6大运营平台:创意设计平台、全球快运平台、移动平台、展销聚平台、产权交易平台、资本孵化平台。

业内人士分析,华商汇仓储先行的经营模式,商家的满铺入驻,百亿资金的汇聚,为其构筑财富之城打下了坚实的基础,未来,随着越来越多专业市场的整体迁入,华商汇将成为中部家装建材市场真正的财富之巅。

吴秀波亲临助阵

“中部大观2015平板支撑明星挑战赛”落幕



吴秀波(后排右二)为挑战选手助威

本报讯(记者 杨秀娜)唤醒生活之美,为爱倾力而搏。6月6日,国民男神吴秀波、人气偶像张俪、湖南卫视女主持沈梦辰及毅光年组合等明星空降郑州思念果岭,为“中部大观2015平板支撑明星挑战赛”加油助阵。活动主办方中部大观地产和中国第一传媒时尚集团高层,亲临思念果岭,与千余位参赛选手、40多家知名媒体共襄运动盛事。上至70岁的撑霸大叔,下至6岁的小小撑王,现场高手云集,气氛紧张,以千人的超大规模引爆空前赛事。

经过严格分组和暖场休息,下午3时30分,“2015平板支撑明星挑战赛”正式进入红毯环节。中部大观地产副总裁孙剑与主持人沈梦辰、时尚集团总经理余晖与人气女星张俪,分别携手同走红毯。随后,在中部大观地产常务副总裁刘雪梅红毯亮相之后,国民男神吴秀波以一身运动休闲装扮亮相,性感胡须配以标志性的表情,一贯痞痞风格聚焦全场目光,引发现场粉丝和媒体疯狂追捧。

刘雪梅与余晖分别致辞。刘雪梅女士在致辞中提到,中部大观地产成立12年来,秉承“唤醒生活之美”的理念,不断扩展运营领域,从地产到高尔夫、温泉酒店,从商业地产到艺术中心,致力

力成为“中国美学生活方式的倡导引领者”,打造“美学地产”,形成独特的品牌价值。中部大观地产对生活、时尚、健康的专注与执着,赢得了现场热烈的掌声。

吴秀波登台与现场选手亲密互动,分享了自己的健康秘诀:“热爱生活的最大要义是热爱生命,尊重生命。我认为保持健康、活力的身心,就是对生命、对生活最大的热爱。”

下午4点30分,比赛正式开始。吴秀波亲身示范平板支撑标准动作,宣布平板支撑挑战计时开始。时间一分一秒地过去,汗珠开始从选手们的额头上渗出来,几分钟后,一些人体力不支,身体开始颤抖。吴秀波及时为选手打气“小伙子,加油,你能行!”赛场中,毅光年组合也为选手送来激情演出,为选手加油助威。

截止至22时47分,历经6个多小时的对抗支撑,来自南京的60岁老人韩新华以6时21分10秒的优异成绩,击败千人,赢得本次挑战赛的冠军。70岁老人林智崇和麦斯龙以6时18分12秒、5时21分57秒的好成绩分别摘得亚军和季军。三人均突破七天前刚刚刷新的世界纪录。

中部大观地产与时尚集团多次合作,已成功举办多次时尚公益活动,并力邀社会各界明星大咖共同参与,引领全民时尚风潮。平板支撑明星挑战赛是中部大观地产继“2014年芭莎艺术校园行”之后再度与时尚传媒集团牵手跨界,将风靡全球的平板支撑健康运动与时尚结合,为爱撑起健康、为爱撑起梦想,让平板支撑席卷这座城市。

悦玛特 签约进驻鑫苑·二七鑫中心

本报讯(记者 杨秀娜)6月6日,鑫苑·二七鑫中心悦玛特进驻暨商家联盟签约仪式举行,数百组客户齐聚一堂,共同见证这精彩一幕。

上午10时,伴随着一曲舞蹈的精彩开场,活动正式开始。鑫苑(中国)河南区域公司副总经理冯楠首先上台致辞,对鑫苑·二七鑫中心支持与厚爱的客户表示热烈感谢,希望鑫苑·二七鑫中心与悦玛特互惠共赢,共创繁荣财富未来。

随后,老凤祥、真功夫、仲记酒楼等品牌商家纷纷登台,商家代表与鑫苑领导一起上台,启动水晶球,将现场氛围推向高潮。作为全球首家嘉年华主题超市,悦玛特此次进驻将带来全新的商业体验模式;200平方米免费儿童乐园、主厨厨房提供丰富美味的各类加工食品、全品类的超市商品,满足生活与购物全部需求;同时,悦玛特通过免费WiFi、电子价签、自助结账等方式打造智能化云超市,用前沿科技为消费者带来更便利的购物新体验。

盛会现场,精英齐聚,狂欢拉斯维加斯趣味互动游戏、抽奖环节惊喜连连、大魔术师专场表演给力助阵,欢动全场,劲爆空前。

作为1号楼大商业的黄金铺位靠着悦玛特超市,伴随着悦玛特超市正式进驻以及品牌商家的签约,悦玛特超市汇聚超强人气,品牌商家丰富多元业态,黄金铺位价值势必凸显,财富前景无限。

鑫苑工作人员表示,日后鑫苑·二七鑫中心还将继续努力,引进更多品牌商家,为业主创造更好的创富平台。

EIC东润城 举行未来生活方式展

本报讯(记者 田晓玉)6月7日,EIC东润城举行未来生活方式展,现场展出了3D打印机、未来生活馆、虚拟试衣间、谷歌眼镜、无人机等科技产品,引得四方来客齐聚EIC东润城。现场嘉宾与时尚产品亲密接触,连连称赞科技发展日新月异。当天新东润地产与日本数码时装有限公司正式签约,致力于共同改造郑州未来时尚商圈。据悉此次展示将持续到6月13日。

EIC东润城负责人表示:打造样板人居,体味互联生活,一定要科技先行。为此EIC东润城以未来互联生活平台,推出“自主房价、自选服务、自选教育、自由空间”四大自选方案,借助地标互联、世界互联、城市互联、人人互联等四大互联,打造中原首个地标互联城市。

对于何为四大自选、四大互联,EIC东润城负责人给出以下解释。一直以来都是开发商定价,客户无法知道定价逻辑,市场机制虚实难测,EIC东润城首推预定定价系统,将定价权真正还给客户。客户无法获知置业顾问的详细背景,包括接待态度、客户口碑等,能否遇到适合自己的置业顾问,全凭运气,在EIC东润城的置业顾问评价体系中,每一位客户可看到每一个置业顾问的数据记录。客户有权提出共同的教育需求,如绘画、舞蹈甚至高雅的交响乐,只要社区居民具有同类需求,EIC东润城就全力引入所需教育资源,打造一个真正的全龄教育社区。EIC东润城即将推出未来生活方式空间作品,集合郑州年轻人的海量数据与居住需求订单,在同一个空间中,定制出符合年轻人创客+社交+娱乐+休息等多维度场景,纵享超越单一空间的超级场景体验。

据悉,EIC东润城将30万平方米商业集群,5A商务中心、五星级酒店、复合住区、meeco野孩子主题公园等多重地标互联叠加,激活1+1>2的土地潜能。引入全球先进互联社区规划理念,以及全球顶级品牌、高标准服务,与世界接轨,第一时间享受同步世界的极致体验。居于郑汴城市群黄金三角核心,密集公路网联动周边多城,以城市互联创造及时价值。构建人文社区氛围,利用时光长廊、公园广场、移动社区互联终端等方式,搭建更为顺畅和谐的生活互联平台。

DTZ戴德梁行 举行城镇化专题报告研讨会

本报讯(记者 田晓玉)6月3日,DTZ戴德梁行在JW万豪酒店举行“造城路上:城镇化专题报告全国首发研讨会”,首度就新型城镇化发表系统性的专题分析报告,指出新型城镇化成功落地的关键,并提出“新城开发模型”、“产城引进平台”模式,以及借鉴新加坡裕廊镇的成功管理模式,降低在开发新城陷入“空城”、“睡城”困境的同时,亦提升新城迈向成功发展的坦途。

DTZ戴德梁行香港区董事总经理暨大中华区策略发展顾问部主管陶汝鸿指出:一个成功的新城应具有完善的产业结构,良好的居住环境,健全的配套设施,便利的交通及有效的园区管理。但是,没有一个成功的新区建设可以完全照搬模型,所以在建设初期应找到具有广阔的国际视野及深厚项目经验的专业策划团队来把控运营。

DTZ戴德梁行中国区物业及设施管理部董事张启威认为:“裕廊模式”的精髓,在于通过各种硬件与软件精心设计、运营管理与服务,融入了更多对个体的情感关怀,让物理空间变成人们“联结、互动、影响”的平台,形成归属感,这样城镇化才能步入快速发展的轨道。

未来中国的城镇化会更加强调产业驱动和政府的系统化管理推进。DTZ戴德梁行亚太区董事局主席暨大中华区行政总裁张国正称:“期望通过此次专题报告,提供一些新视角、新思维和操作经验,为新城建设有效地避开睡眠魔咒的雷区,展开排雷行动,使新城建设加速度。”

亚星·金运外滩营销中心盛装开放

本报讯(记者 杨秀娜)6月6日,位于大运河都市区的亚星·金运外滩营销中心在万众期待中揭开华美面纱,运河上的外滩时代,至此开启。当天,近6000名各界精英共聚一堂,欢聚一堂,在精彩纷呈的“外滩之夜”,共同度过了一段难忘的美好时光。

晚上6时,各界来宾悉数到场,精英人士盛装出席。亚星集团总裁高峰、亚星营销中心总经理段昭利,亚星金运外滩营销总监吴俊,纷纷化身“亚星之星”,引领外滩上的时尚风潮,将亚星·金运外滩营销中心装点得星光熠熠。

盛典于晚上7点30分正式开始。高峰首先致辞,介绍了亚星22年的发展历程。段昭利表达了打造“800万平方米四盘联动的宏伟运河区”的美丽构想,并表示:运河区将以金运外滩为标杆,唱响未来大运河都市区的发展前景,让在座嘉宾对项目充满期待。吴俊以富有诗情画意的“春有百花秋有月”为引语,从亚星金运外滩品牌使命、资源、地段、产品全面剖析,演绎项目承载的生活理想。

亚星·金运外滩携手维多利亚的秘密,时尚之风席卷全城。活动现场,身材高挑、颜值爆表的国际名模,带来如梦如幻的“维秘”内衣秀,曼妙多姿的爱马仕丝巾秀,全场气氛顿时爆棚,让更多人郑州的“维多利亚港”充满憧憬和期待。

晚会现场,花与美人交相辉映,音乐与美酒相得益彰;小提琴与萨克斯穿越时空带来经典音符,当日的金运外滩,成为郑州最浪漫的所在。扣人心弦的风尚大奖评比,现场微信摇摇一摇抽奖,把全场活动推向高潮。由维多利亚的秘密提供的国际限量版大奖,引得全场时尚男女竞相追逐。

亚星·金运外滩,作为亚星集团22年厚积薄发的新品,凝聚着郑州人的运河梦、外滩梦、生活梦。

盛典活动在璀璨烟花中完美落幕,亚星·金运外滩也正式进入郑州人的视野。项目位于嵩山路运河北岸第一排,享有2000米一线水景、双河双公园、一环两纵三横交通、一站式旗舰商业、全阶段精英教育等等,给郑州人民的运河人居带来无限可能。

