

百亿产业商圈

财富热潮蓄势待发



一个城市如果正以日新月异的速度向前发展，哪新增或扩建项目能离开大量的建筑装饰材料的供应？商业楼、办公楼、写字楼、展示厅的大量兴建，人民生活水平的提高，哪一种消费不是从家居建材市场中折射出来的？

中原家居建材 第一大道，百亿产 业，升级在即！

在建材家居行业，郑州建材、家居市场发展如火如荼，引得全国乃至国际建材、家居大鳄抢滩。沿东西大街、郑汴路两侧形成的与建材（家居）有关的“卫星市场群”跃然而成。

郑汴路·东西大街，焊接“二七”与“郑汴”两大商圈的中轴线，一条不折不扣的繁华财富聚集之路，被称作家居建材行业“生产”富人最多的黄金线。

十年回头再看，过去骑自行车的，现在都开上了奔驰、宝马……当年东

建材的第一批商户曾说起，当时一天的净利润就达五六万元，中原第一建材大道成为名副其实的富翁摇篮！

解密：“美家汇”经营前景为什么能够火爆？

“美家汇”商业主题街，位于中原家居建材第一大道上的“全星级”临街铺，汇聚了“橱柜、家居、建材”精品的博览场，是新长城全力打造的郑州建材、家居市场升级产品！

“美家汇”商业主题街还未开盘就成为众人瞩目的焦点，在商业地产繁花似锦的市场上，“美家汇”何以突围而处？制胜的法宝是什么？

制胜法宝之一：

地段是商铺的关键！

对于一个商业项目而言，地段优势是其生存发展的关键。对于“美家汇”来说，地处郑汴路·东西大街，焊接“二七”与“郑汴”两大百亿商圈的中轴线，正意味着独一

无二的地段优势。

东西大街，中原橱柜、精品一条街；郑汴路，郑州建材大道。这里布局了100万m²的超级建材物流基地，80多个重量级批发市场，数十年的深厚商业底蕴，业界称为建材物流行业的“二七商圈”。4公里长的“大郑州建材大道”，一条“含金量”最高的路却浓缩了百亿元的年经济流量；数万个经营业主，近百万名从业人员，数千家物流行业，正在成为大郑州巨擘级财富磁场。

业内人士坦言：作为中原第一建材大道，毋庸置疑的升值潜力，增量有限，奇货可居。4公里郑汴路中原第一建材大道，只有200米商业在售，而200米的干道全街铺仅售40%，“美家汇”弥足珍贵，其地块稀缺性自然凸显。

制胜法宝之二： 特色主题商业——“橱柜、家居、建材”精品博览

郑州大学知名教授坦言：“商业一旦被赋予主题，就等于有了灵魂。主

题商业地产的成功与否，主题定位是非常关键的。如果把商业经营比作是一个大合唱，那么主题就是其中的指挥棒，是商业发展的指导和灵魂。特色主题商业是商业地产升级的重要推动力。”

“美家汇”商业主题街汇聚了“橱柜、家居、建材”精品的博览场，与传统的商业零售批发市场相比，规模化、专业化、集约化经营，丰富的文化与科技含量，其200米干道临街财富翘楚之地的稀缺优势，赫然而成！

制胜法宝之三： 产权式商铺，真正实现“买比租合算”

与股票、储蓄、住宅相比，商铺以其可观的回报收益和升值潜力成为投资者较理想的投资品种。对于投资者来说，产权式商铺是一种风险小，回报稳定可观的投资方式。

美家汇销售顾问直率地说：“作为有合法产权的商铺，‘美家汇’处处替商家考虑，理性告诉商家‘买比租合算’的道理，首付10万元，却拥有高达43%的收益，70年的产权，每月只需承担少量按揭就可以轻松拥有一个属于自己的旺铺。赚钱与否，‘美家汇’商家自己来算。”

该销售顾问如实坦言：专业管理，实力招商，永续经营是公司对投资者负责任的态度，确保投资收益最大化是“美家汇”运作的准则。“美家汇”严格对项目进行业态分布规划、招商规划以及运营管理。整合投资商、经销商的综合实力资源，以强强联手，永续经营的理念，统一招商、统一管理、统一定位、统一宣传，为投资者及经销商打造出最具诱惑力的商业平台，从根本上提高经营者的持续收益价值与投资者的长期投资回报。

新长城的实力保障，

自持60%的物业，成功的招商团队，为投资者提供信心和收益保证。众望所归之地，升值“钱”景无限！

制胜法宝之四：安全性能首屈一指

商铺安全性是购买商铺的一个先决条件，也是关系到今后经营好坏的一个重要标准。

对商铺投资而言，朝阳产业无疑要比夕阳产业获利更多，风险更小。在当今的中国，这样的朝阳产业不多，而以年均20%速度发展的家居装饰业无疑可算其中之一。“美家汇”商业主题街的经营业态就属于蓬勃发展的家居业。“美家汇”高档的定位及产品稀缺性无疑是消费者购买的定心丸，未来经营火爆是大势所趋，“商铺中的沃尔沃”恰恰是对项目安全性最好的定义。

业内人士坦言：“美家汇”，众多制胜武器构成了其商业主题的独特资质，令其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，在商铺市场上叱咤风云、成为行业领军者。“美家汇”——大郑州时代的“橱柜、家居、建材”精品博览，在财富领域独树一帜，总揽郑汴路·东西大街的财气与人气未来经营火爆已是必然。

