



6月15日、16日,政府指定市场外迁承接地——郑州华南城再度成为中原人热切瞩目的焦点,中原首席一站式五金机电、建材专业交易市场盛大开盘,延续了华南城继3月22日后开盘的热销盛况。

郑州晚报记者 王磊
见习记者 何岳川



商铺几近抢空 再续品牌传奇

郑州华南城建材、五金机电市场 6月15日开盘热销

品牌魅力

实力领航当仁不让

华南城在商贸物流产业中的地位,就像万科在住宅产业、万达在商业地产中一样,是当仁不让的“领航者”。

招商中心四部总监李雁冰说:“深圳第一个华南城物业自持比例超过一半,原来5000多元/平方米的铺子,现在涨到2万多元,银行主动来我们集团投资。市场成熟后,既让商户做好了生意,又让投资得到了相应的回报。让他们从小做大做强,体现我们的价值,体现新一代商贸物流市场的特点。”

李雁冰所说的这种商贸物流城,就是各个行业、各个产业上下游之间紧密关联、相互促进的关系,比如五金和建材关联在一起,市场上的一次偶遇,或打个招呼,就能促成一笔生意。随便聊两句,就能知道上下游或关联行业的需求。以市场群为主题,用配套行业促进业务发展,充分展现了商贸物流王国的风采。

据了解,华南城的五金机电和建材交易广场采用的都是目前最先进的双首层设计,几乎铺铺临街。二楼货车可以在交易广场内互通,各市场之间形成良好互动,这对商户的生意好处很大。不仅如此,郑州华南城实行的是统一规划、统一管理、统一经营、统一宣传、统一推广的运营策略,还会为入驻的商户提供从仓储到物流,从物业到日常生活,从会展到住宿等全方位的配套,为商户打造一站式服务平台。

“或许正是抓住了‘天时、地利、人和’的机缘,郑州华南城才能在短短的时间内取得如此辉煌的成绩。”郑州华南城副总经理兼招商中心总经理王鹏飞如是说。郑州华南城将继续秉承“稳商、助商、扶商、富商”的企业经营理念,把市场培育作为整个项目开发的重中之重,为广大商户营造一个永葆价值、前景广阔的财富之地。

再续传奇 所推商铺几近抢空

6月15日上午,新郑市龙湖镇夏阳高照,烈日炎炎。然而,郑州华南城招商中心广场上却人山人海,气氛热烈。15日、16日两天内,5000多位来自全国各地的五金机电、建材市场经营户亲临郑州华南城抢购商铺。

为了给现场商户营造好的环境,郑州华南城安排专人提供早餐、饮品及引导服务,并特地设立应急区,准备各种防暑降温设备,现场各项工作进行得有条不紊。两天的开盘活动,所有的焦点都集中在炙手可热的选铺区。

一荣俱荣 充分保障商户利益

“现在,许多商户非常认可我们的规划和经营理念,最重要的是我们只招经营户。”郑州华南城五金机电市场部总监魏向东分析,“我们不炒炒房户进来,虽然有他们的参与,价格可以越炒越高,但他们一圈钱就跑了,是一锤子买卖。卖个好价钱,不如卖个好商户,卖对了经营户,是长期买卖,他们创造出来的价值,会对二期和三期影响很大。”

“眼光决定未来。”魏向东介绍说,“这里就像以前郑州的CBD,刚开始人们不愿去,嫌太远。现在人们感觉到可以去了,但已经去不了

了,因为价格太高了,这里将来也会是这样,两年前的房价在3000多元,现在已经5000多元,还在涨。”

据悉,郑州华南城建成的物业中将有50%以上的物业由华南城自持,不对外出售。这样的政策可以将华南城与商户的利益捆绑到一起,充分保障入驻郑州华南城商户的利益,确保整个项目的运营及管理质量。

“我们和商户的关系是一荣俱荣,经营好了,大家高兴;经营不好了,我们会替他们想办法,进行扶持。”郑州华南城建材市场部总监马

福山表示。深圳的华南城,最早进入的商户开始时有几十万资产,现在有上千万的商户比比皆是。“第一批入驻的商户绝对是物有所值的,我们给的折扣比较大,后进来的和第一批肯定是有差异的。更重要的是,我们的市场以第六代专业市场物流模式为驱动,以政策、媒体、行业为助力,以中原大交通网络为延伸,以综合商贸物流体系为外援,依托百万平方米海量仓储空间和乾龙物流‘空地一体’全国大型物流网,打造中原建材市场旗舰平台。”他说,这是对商户是很有吸引力的。

在休息室外等候进入预选区的商户张先生告诉记者,他所在的五金机电老市场面临拆迁,从去年冬起,他就一直关注郑州华南城的项目情况,他期待这次开盘已经很久了,今天终于等到了。

选铺活动从早上9点左右一直持续到下午5点左右。连续两天,五金机电和建材市场本次推出的商铺几乎被认购一空。

新田巨惠回馈 激遇全城追捧

新田城6月15日火热认购



6月15日,新田城认购活动开启,当天场面火爆,数百组客户不惧盛夏炎热,早早来到新田城展示中心现场,偌大售楼部人满为患。从上午7点一直到晚上9点,来访者络绎不绝。

新田城为了最大力度让利客户,特别推出了“湖山美墅2万享最高60万优惠,学府洋房1万享最高5万优惠,瞰湖小高层5千享最高3万优惠”。此特惠活动从6月15日开始。

有看中新田城环境好的,还有看中这里配套的。不少人表示,这里规划有学校,孩子上学很方便,并且都是名校,教学质量高,在这里上学放心。“我在这儿安家置业,孩子就在家门口上学,免得接送,省时省力,可谓一举两得。”30多岁的王先生如此打算。

“应该说这次认购活动的优惠力度是非常大的,趁这个时机选择购房再合适不过了。”新田城现场的工作人员说。

“从3月份到现在,新田城的销售一直都非常火爆,不仅有以前的老业主介绍新客户来,更有很多外地客户前来。新田城的口碑越来越好,知名度越来越响,大家来到现场后看了我们的洞林湖、湖山美墅,还有相关配套,比如学校、农场等,觉得非常满意。尤其是随着现场施工的推进,条件愈加成熟之后,客户的观感和体验都得到了极大的提高。”在沙盘前,工作人员介绍了目前的销售状况和

项目进展情况。

“新田城作为一个大盘,它采用的是分期开发模式。一般来说,一个项目前期的性价比是非常高的,随着开发的成熟和完善,价格会一路上涨。所以,目前新田城是价值洼地,除了可以满足大家的高尚居住、养老、子女教育功能之外,投资也是一种很不错的选择。”新田城销售负责人说。

郑州晚报记者 梁冰
见习记者 何岳川