

35个韩国时尚品牌落户德化新街

“亚洲时尚品牌招商博览会”成果喜人

■一周楼市



德化新街与韩国时尚购物中心协会(KIFSA)郑重签署战略合作协议

10月11日上午10点,德化新街亚洲时尚品牌招商博览会盛装启幕。大韩民国贸易投资振兴公社郑州韩国贸易馆馆长丁永洙、大韩民国庆尚北道驻豫特命全权代表赵显彪、韩国时尚购物中心协会秘书长全燦五、凯浦置业执行总裁刘俊伟,以及600余位中原商家和20余家省内主流媒体共同参与并关注本次博览会。

在现场,德化新街与韩国时尚购物中心协会(KIFSA)郑重签署战略合作协议,达成友谊与财富、真诚与信任的深度合作,为日后中韩双方的深度贸易合作奠定了良好基础。 郑州晚报记者 梁冰

新合鑫置业赴曲阜拓展 重阳节组织业主踏青

10月12日凌晨5点,郑州市还沉浸在梦乡之中,河南新合鑫置业素质拓展团队整装待发,奔赴山东省曲阜市,感受儒家文化的博大精深,体会仁、义、礼、智、信、恕、忠、孝、悌的核心思想,拓展素质,磨炼团队精神,同时缓解忙碌工作中带来的压力。

在2013年重阳节来临之际,为了丰富广大业主的文化生活,答谢业主对铭仁物业公司工作的支持和配合,更进一步加强和业主的沟通与交流,在铭仁物业主管总监赵晓莉的组织下,由深圳之平物业全程协办,针对睿智花园、睿智桃园业主55岁以上的老人,送上一份贴心的节日大礼——组织大家到郑州丰乐陵园外出踏青活动,共同庆祝重阳佳节。 赵蕾

德化新街携手韩国品牌开启“财富之旅”

根据战略合作协议,本次抵郑的韩国品牌中12家商户落户中原,这些品牌代表在巨大的“中国画轴”上签下品牌名称,正式宣布入驻德化新街,从此,郑州与亚洲快时尚主要策源地——韩国,实现了零距离对接。

在战略签约与品牌入驻仪式之后,中韩双方共同敲响了代表着合作与财富的“中韩龙鼓”,

击鼓声声,既播响了2013“亚洲时尚品牌招商博览会”启幕的序曲,也意味着韩国品牌携手德化新街“财富之旅”的开启。

韩国时尚购物中心协会秘书长全燦五表示,本次郑州之行收获颇丰,博大精深的中原文化,商业氛围浓厚的二七商圈,有着百年历史的德化步行街,让韩国厂商看到了广阔的发展空间。而这次招商博

览会也给予韩企巨大的信心,数百名具有雄厚资金实力、运营能力的中原代理商来到现场,使本次意欲在郑寻求代理合作的韩国商家收获颇丰。

全燦五强调,之所以将德化新街作为韩国品牌进军中国的“桥头堡”,是出于德化新街极其优越的地理位置以及无与伦比的产品特色,对新街管理团队的运营实力更是给

予厚望。

他遗憾地表示,在确定参展之前共有100多家韩企向其递交参会申请,但由于受到展会面积的限制,部分品牌未能参与本次博览会,接下来还将陆续举行更多业态主题的对接活动。他希望借助德化新街这个平台,加强化妆品、电子产品、鞋服饰品等韩企与河南当地商家的交流和沟通。

韩国品牌为中原商业注入国际时尚元素

随后,在“韩国风尚,绽放中原”、“韩国风情,惊艳中原”和“韩国风潮,浪漫中原”三大主题的2013亚洲时尚发布秀中,与会观众在充分领略前沿韩国时尚的同时,招商博览会第一阶段也落下帷幕。

下午2时许,600余位中原商家涌入招商博览会会

场,与会场的韩国商家面对面交流,韩国商家精心准备的发布秀、电子屏浏览及翻译讲解,让中原商家对韩国时尚、韩国品牌、韩国产品有了更深层次的了解,而中原商家对于韩国商品的精准了解与市场研判,也令韩国商人印象深刻。

据统计,此次“亚洲时尚品牌招商博览会”成果丰厚,共计23个韩国品牌成功选定中原代理商并签订意向协议,加之稍前直营落户的12家韩国品牌,共计35个纯正韩国品牌即将落户德化新街,这将为中原地铁商业注入活力十足的国际时尚元

素,德化新街即将成为国际时尚秀场。

以这场盛会为起点,德化新街将对接更多的世界时尚元素,全面开启中原与时尚产业之间的财富之门,全力打造中原地区真正接轨国际的潮流消费体验基地,筑就中原商业新传奇。

富田·兴龙湾邀易经、书法名家 举办专题讲座

上周末,位于龙湖宜居教育城核心的富田·兴龙湾项目销售中心,连续举办了“易经与领袖决策之道”易经名家讲座和“我是小小书法家”书法名家讲授两场专题讲座活动,给郑州楼市带来一股浓厚的学习风潮。

河南省易经研究院院长、世界周易学会执行会长、中国易学建筑风水研究院名誉院长冯武杰,受邀前来为富田·兴龙湾的尊贵客户讲授神秘而充满智慧的国学经典《易经》;河南省书法协会会员、驻会书法家陈劲松,通过现场的言传身教,理论与实践相结合的方式为现场特意前来听讲的小朋友们讲解了中国书法的基础知识和入门课程,并现场指导小朋友们进行练习和创作。 曹恒露

奥伦达部落牵手居易国际业主 举行大型结婚纪念活动

为喜迎国庆节,奥伦达部落牵手居易国际业主在五云山圣马可广场举行“我们一起走过的日子,十年、二十年、三十年...”大型结婚纪念活动。主办方为了让50对嘉宾都能够真正体验到“幸福的感觉”,婚礼全程原景再现欧式婚礼的现场布置,特地为参加活动的每位女士准备了洁白的婚纱。活动过程中,夫妻间平凡、真实的爱情处处流露着令人感动、向往的正能量。

在“夫妻携手漫步人生路”环节,夫妻互相搀扶走过由鲜花铺满的第一段阶梯时,相恋时的浪漫与柔情在脑海中重现;踩在由石子铺成的第二段阶梯上,就像重演着婚姻的道路上每个人都会遇到的困难与坎坷,他们付出了全部的忍耐与包容相互扶持走过了那段充满艰辛与磨难的岁月;当他们走上最后一个阶段草坪路,阴云尽散,彼此欣赏代替了争吵和埋怨,幸福在爱中延续,像小草一般焕发出顽强的生命力。

在“同在、同话、同好、同创、同享”的“五同”理念指导下,多种多样的聚落活动,使每一位参与者总能在五云山奥伦达部落里找到志同道合的朋友,与他们在共同创造中分享,在分享中再创造,为实践幸福梦想相伴同行,成为大家实践幸福梦想的聚集地。 梁冰

德化新街向数百组客户说“对不起”

全球品牌选铺大会上演“一铺难求”场景



德化新街“全球品牌选铺大会”于10月12日举行

承袭10月11日“亚洲时尚品牌招商博览会”掀起的韩国时尚风潮,德化新街“全球品牌选铺大会”于10月12日举行,德化新街当之无愧成了“时尚与财富”的双重焦点。 郑州晚报记者 梁冰

两次加推铺源 皆被疯抢一空

凭借声名赫赫的地铁商业符号,德化新街蓄客量极为

充足,当日上午8点,现场门外已经涌入了近千名客户。由于本次选铺只针对经过严苛标准筛选的品牌商家,最终只有300多名VIP客户进入到会场内。

开场仅1个小时,本次推出的160套铺源就被疯抢一空,而现场还有近半数的客户尚未获得选铺的机会,应客户强烈要求,加推20套后,迅速遭到疯抢;第二次加推20套,

半小时内再度售罄。截至当天中午11点30分,负一层所有铺源已几近选空,本次选铺宣告结束。

因意向参加本次选铺活动的客户近千,其他数百组VIP客户因没能抢到铺而遗憾不已,当日下午,德化新街展示中心里客户如潮水般一波接着一波,咨询下批次铺源的位置、询问下次选铺的时间。财务区更是人气爆棚:众多商家争相缴纳意向金,意向客户转定为VIP客户,VIP客户追加意向金份数,只为在下次选铺中能够占得先机,在德化新街拥有一席之地。

地铁商业价值巨大 一铺难求

德化新街何以制胜?究其原因,不仅是“接驳三条地铁、贯通两大商圈、占据百年德化街”此等无与伦比的区位优势,更是因为其“体验式

购物”的前沿定位,紧紧锁定年轻主流消费群体。同时,德化新街从“适宜经营”的角度规划出最为合理的业态分布,最炫酷创意的景观式装修,打造年轻人购物、休闲、会友的首选地,这已成为商界共识。

德化新街的抢铺热潮,彰显了地铁商业的非凡魅力:迪拜、中国台湾、中国温州财团的大手笔进入;以韩国三大机构为代表的国际时尚品牌大批量进驻;首尔及中国广州、南京地铁商业考察的实例印证,加之郑州地铁1号线即将开通的万众期盼,越来越多的中原投资者、商家已经认识到地铁商业的巨大价值。

而本次选铺的火爆场景就是最响亮的回答。德化新街既像一个富矿,也像一块磁石,以不凡之势,筑就中原商业新传奇。