

疯狂的商铺

千余客户“围堵”博仁，中心旺铺全城抢购！
博仁独门独户中心街铺，三小时劲销8000余万，开创咸宁商铺销售传奇！



博仁广场开盘活动现场火爆实景图

2015年1月17日，注定是一个被通城商业发展史所铭记的日子，备受通城市民关注与期待的通城商业航母——博仁广场中心街铺盛大开盘！

数千客户将开盘活动现场围得水泄不通，开盘活动现场人头攒动、热火朝天，火爆场面盛况空前！进场的客户在工作人员的引领下排起了一条长龙，焦急的等待自己的选铺机会。在现场还看到了有来自咸宁崇阳的客户包车前来，这样的盛况在通城来说仍属于首次。

随着喜气洋洋拿着礼品出来的客户越来越多，在现场等待抢铺的客户愈加焦急，幸好现场有活力四射的舞蹈和悦耳动听的歌声来抚慰客户焦急的心情。据了解，当天该项目商铺成功销售近80%，成为通城史上最火楼盘，且销售数据持续上升！如此激动人心的抢铺场面，强有力的佐证了博仁广场中心街铺独特的魅力。

博仁广场的魅力到底在哪里？到底是什么让客户如此的追捧博仁广场？

下面由本报记者来为您解密！

原因一：地段好，买铺就要买中心！

记者通过现场采访发现，不管是通成本地的客户，还是来自咸宁崇阳的客户，对于博仁广场的地段都表示认可，均认为博仁广场所在的地理位置是一块汇聚财富的风水宝地。位于城市主干道隍水大道与秀水大道的交汇处，通城南北城市中心。近年来周边住宅大盘相继开发、现代商业扎堆布局，逐渐形成了以博仁广场为中心的新型消费中心、居住中心、商业中心。项目周边路网八进八出，特别是黄源路即将打通，博仁广场将汇聚八方来客，成为通城商业的聚宝盆。

原因二：产品好，通城首创独门独户精装街铺！

“买铺就要买街铺”，来自沙堆的王先生如是说。博仁广场的商铺，独门独户，铺铺临街！既可委托经营，也可独立经营，同时公摊小，所见即所得。有别于目前通城乃至咸宁市面上的产权式返租内铺，动辄就是12-15年的返租，客户买到的铺子自己看不到、摸不着，买着自己心里不放心。买博仁广场独立街铺安全性更强，且灵活性更好，转手、贷款更容易！6米的层高，买一层得两层，客户得到更多的实惠！不仅如此，更首创了精装修商铺，利用开发商的雄厚实力，降低客户装修成本，且在装修风格调上进行了统一规划，更易于做出商业氛围，更好的管理，更好的做旺商铺！

原因三：商家多，八大品牌，率先入驻！

在现场，记者看到了数十家国内品牌商家代表坐在第一排的贵宾席上，有中国第一超市连锁品牌华润苏果超市；广东第一全国前三的金逸影城、湖北量贩式KTV第一品牌欢乐空间、国际快餐巨头麦当劳、华人个人护理第一品牌 屈臣氏，如此超豪华商业阵容，可谓通城乃至咸宁商业史上最强大，由此可见，博仁地产的雄厚实力和博仁广场

的巨大魅力，吸引了如此众多大牌商家。不仅如此，博仁广场更集合了通城本地特色，引入了通城体校、通城大舞台、泽中医院等本土特色人气资源，通过外来商家的品牌号召力加上本土商家的人气互动，博仁广场的经营必定越来越旺，投资也愈加保险，增值速度也越快！

原因四：博仁品牌，通城人自己的开发品牌，投资有保障！

通城博仁商业步行街在县委、县政府、各级领导、职能部门及通城父老乡亲的大力支持和关心下1月17日顺利开盘。据现场记者了解，在场的客户都对博仁品牌很了解，部分客户与博仁品牌创始人邱定甫先生相识。原来博仁品牌是通城本土的企业，是通城本土最大企业玉立集团旗下玉立华隆的全资子公司，且具有多年地产开发经验，开发项目遍布温泉、赤壁等地。2012年，博仁品牌，回归本土，在通城这块素有砂布王国、云母之乡、牲猪之乡、建筑之乡、天然药库的福土上又添加了一座现代化的商业综合体。与其他开发企业相比，博仁品牌更具社会责任心，势必将博仁广场建设成通城城市的封面，带给通城老乡一个共同致富的投资平台。所以说，博仁广场必定会越做越旺，投资博仁广场中心街铺也更具备保障！



 **博仁广场**
BOREN PLAZA

羊年抢博仁， 喜气又洋洋！

2月11~12日，迎新春明星演唱会，
博仁广场与您不见不散！

 **抢铺热线 4758888**

项目地址/ 隍水大道与秀水大道交汇处(国税局对面)
开发商/ 湖北博仁房地产开发有限公司