



合纵连横 火车站商圈还是龙头

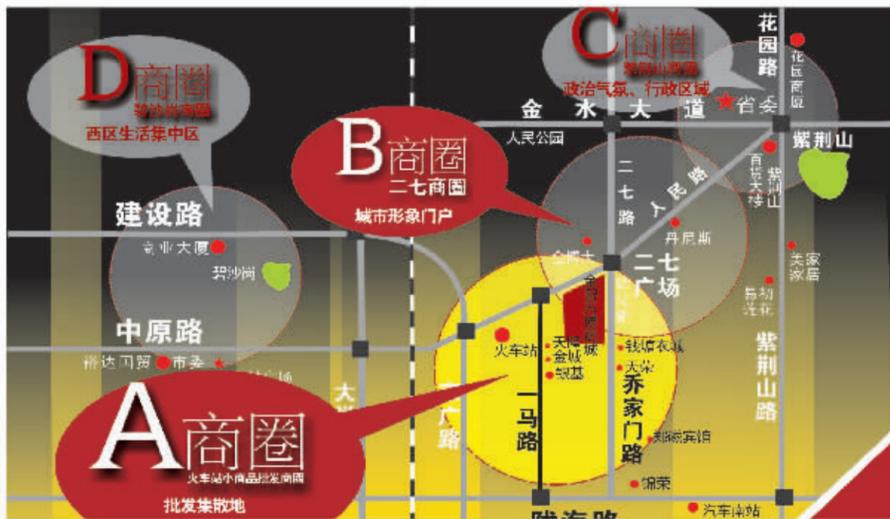
火车站商圈独霸中原商业版图

火车站商圈在中原商业版图上是一个什么样的位置和角色?我们可以从中原五大商圈的对比分析中得到答案:

纵观中原五大商圈,相对于二七商圈(城市形象门户商圈)、碧沙岗商圈(西区生活集中区)、紫荆山商圈(政治气氛、行政区域)、新兴商圈等诸多商业中心,郑州火车站商圈(批发集散地)几十年发展积淀下来的商

业气脉与火车拉来的客流为其他商圈难以比拟

其中,二七商圈作为郑州商业业态最为丰富、发展最为全面的区域和郑州商业的发源地,经过历史变迁和城市开发以及经济水平的提高,它与火车站商圈的服务半径分别有了扩大,其最大零售人群为火车站商圈提供了批发之外的零售客源,两者甚至是慢慢融为一体倾向。



07年中原商圈租金对比	商圈名称	碧沙岗商圈	火车站商圈	二七商圈	紫荆山商圈
数据来源:《河南商报》市场调研	租金对比	132元/㎡	650元/㎡	450元/㎡	250元/㎡

3000年商脉源于地段和人流

1、火车站商圈是中原商圈的发源地,更是依赖于中原“商脉”的历史积淀。自古得中原者行天下,中原是各个朝代必争之地,中原有3000年的商业历史积淀。

2、历史的变迁,商脉的形成。火车站影响着大中原火车站一步步推动着中原的发展,近20年变迁更明显,中原的商业更加发达

目前郑州火车站作为中国铁路客运的“心脏”,自然成为了人流物流的集散地,更是带动商业发展的核心力。由这样一个每日人流100万的人流汇聚中心,自然形成了一个城市的大商业中心。

“西站口”商圈,强劲提升火车站商圈龙头地位

高效的商流,不可复制的历史积淀和人流,郑州火车站给全国的商业,无限商机。将来,随着“西站口”商圈的崛起,郑州火车站商圈的龙头地位,将更加巩固。

“西站口”商圈的崛起,不仅不会给火车站商圈带来冲击,反而会带动火车站商圈的发展,使其龙头地位更加稳固。



火车站最后一块地之最后一层铺

利益捆绑,与开发商、商业运营商三位一体,财富共赢

众所周知,不少商业项目或者住宅,开发商开发完毕,完全售出后就全部撤出,后期运营欠妥,管理不善导致纠纷产生就像家常便饭。“投资者、开发商、商业运营商三位一体,利益捆绑”与金智·万博商城业主们息息相关。”被项目负责人郑博有力地说出这一番话。

据介绍,金智·万博商城由香港知名的万博商业公司与发展商立地深度合作,香港万博商业公司出资参与运营管理,有着多年成功商业运营经验的开发商和五层作为自有物业,将获利最大的小商品批发市场三层让利给投资者“捆绑运营”在中原前所未闻,这充分体现了运营商有绝对的信心能将此项目做得很好。

“这样的运营模式,让我们投资者非常有安全感,而且这也是金智·万博商城作出的最后一层铺位,不能错过。”匆匆赶来该项目售楼部交定金的一位客户说。

财富情报

火车站最后一层铺,是金智·万博商城非半年热销1000余套旺铺之后,顺势加推的中原乃至中部最具影响力的“小商品”领域的核心组成部分,也是火车站最后的投资机会。该项目不仅具备了前面所述的地段、规划、管理、配套、服务等多项优越性(见本报《火车站商圈龙头,绝对影响力》一文),而且还推出了中原少见的一位一体利益捆绑运营模式,不仅解决了低投入问题,更解决了高回报的难题,只需5万元,即可获得40年产权旺铺,更能获得比市场多出8%的投资回报。

金智·万博商城三合一投资组合优势

- 从商场的庞大体量中可作整合,提高效益,就好像在大商场内的其中一间百货公司或在百货公司内的主力部门一样;
- 由于开发商及运营商协议四、五层持有,而运营商亦同意为主力卖场进行资金投入,这充分说明双方对做整个商场的大心和对商城发展的信心;
- 加速建立商城的龙头地位,提高商城的整体效益;
- 三、四、五层的组合可形成规模效应,能更有效进行业态分布和商户整合;
- 规模效应可更有效吸引人流,并可更充分发挥各项商业配套支持和物业服务

5万元,与开发商、商业运营商利益捆绑

再比别人多赚8%

最后的投资机会

8%!

仅5万元 突破常规 比其他投资多赚8%

“火车站商圈,因其位置稀缺造成房地产市场较大的升值空间,开发商给项目定价一般较高,考虑到小商品经营关系民生,为了让更多市民参与进来,共同促进小商品行业的大发展,我们提倡平民创业。”金智·万博商城项目负责人表示。

经专家测算,通过三合一投资组合带来相当可观的效益:投资者只需投入首付19.8%即可拥有40年的产权铺位,即若该铺位升值10%,客户的回报即达13.8%。具体来说:

- 1、位于大卖场的首层,开发商持有的四、五层要升值,必须保证第三层的升值,这种结合方式对投资者更有保障。
- 2、投资者除可获得开发商提供的首3年每年8%回报外,更可获得由运营商一次性提供8%的运营收益,这是其他客户未能享有的。
- 3、扣除上述收益及税费后,客户只需投入首付19.8%即可拥有40年的产权铺位,即若该铺位升值10%,客户的回报即增加7%。

投资专家测算:最后一层铺收益分析

铺位总价	首付19.8%	升值	回报率
200,000元	39,200元	20,000元	51%

五星级完美环境 保40年火爆经营

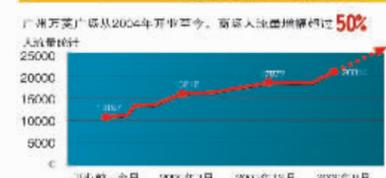
对商户的服务有多好,投资者就有多赚钱。金智·万博商城为投资者提供了7大增值服务:

- 客户咨询服务,商务中心服务,商户代办服务
- 商户培训服务,产品推广服务,产品网络推广
- 创业基金服务,新时代研发培育服务
- 产品全方位推广服务:我们每年将拿出500—1000万用来做商场的推广,保障商场的火爆经营,商战周末,节日定期举办活动同时性向周边宣传推广。
- 服务工商一条龙服务:节约税务机关的成本开支,最大化节省费用,并能减少商户为办证等事,增加工作效率。

商业地产投资专家团综合点评

不可复制的地段优势和稀缺优势,目前规划规划,完善的配套设施,两种是商前,这里为投资者提供的服务条件最低运营成本,高回报更有市场竞争力,经营商户更愿在此经营,投资金智·万博商城,不仅可以赚取30年的高额收益,

卓越管理打造中原“小商品行业的根基”



金智·万博商城由中国最强的小商品管理专家团队——广州·联众地产进行管理:

- 战略成功运营广州著名万博广场的广州·联众地产进行统一招商和管理,在广州一德路万博广场,原来由百业经营,结果都因招商经营不好,经营后发向万博广场联众进行统一招商、统一管理,结果万博广场开了在2年内把商业开到8层,而且一层的租金达2000元/㎡,二、三层租金达10—20万元。
- 成员实操经验,专业管理团队,是星级酒店管理服务,营造时尚经营环境,实现商铺价值的最大化。
- 小商品专家为您打理而铺,缔造中原小商品品牌,投资者可放心做电子掌柜。

火车站最后一层铺 火车站商圈终极之选

由于商城采用独立的三层设计,从负一层至三层都可直通经营者的入口直接进入商场内部,而三层位于商城的中心,除可从二层通过手扶梯及观光电梯等上、下一层外,更可通过设在6层的大型空中停车场从1、2、3层直达顶层,垂直交通十分方便。

第三层的各项优势分析

- 平面布局令人四通八达
- 主题展厅能有效吸引及聚集人流
- 中庭有助人流的聚合及分流
- 八组扶手梯可部观光电梯及多部自动扶梯,可同时解决人流及物流的垂直运输需要
- 位于三、四、五层的主力大卖场的首层,全新三合一投资组合,升值潜力更有保障

“西站口”商圈呼之欲出 与火车站商圈“刀枪相见”还是“合纵连横”?

随着“一铁一桥一路”(郑州火车站西出口、解放路立交、京广路拓宽)项目的实施,火车站西出口“经济圈呼之欲出”,也就三四年的时间,火车站西出口商圈将带来百亿元投资。“在早期的“火车站西出口经济圈发展论坛”上,郑州二七区区委书记史俊超这样表示。

据了解,该项目建成后西出口二七商圈和西南商区板块完全贯通起来,使火车站商圈跨越京广路向西滚动发展,那么西出口,是否会形成一个新商圈,以及它与老火车站商圈“刀枪相见”还是“合纵连横”建业界热议。

本报记者 卢琳

火车站商圈地铁领跑 中原商圈前景澎湃

2013年前后郑州地铁一号线开通,地铁连接中原各大商圈,中原商业交通成网,火车站商圈作为郑州地铁的骨干线路,有效分流地铁价值的整体升值效应,其中火车站最后一块地——金智万博在郑州火车站与二七广场西400米中心位置,未来人流更是得天独厚,物业保值增值前景无限。

