

城市扩张催生新商业中心 经济发展催生新商业模式

曼哈顿广场离新商业中心 还有多远?



2008 郑州商业地产模式

样板报告

专题总撰文 王亚平

样板报告之 东区

——曼哈顿广场

大郑州建设使郑州商业日渐峥嵘,借助城市扩张和经济发展大势,新形势、新模式下的城市综合商业中心现身东区。



曼哈顿·第五大道夜景效果图

近期,几大有“巨无霸”之称的市政工程已相继开工,这也标志着大郑州建设的快速进行。不过,随之也使郑州市发展中相对滞后的方面得以凸显,譬如二七商圈已经无法满足人们快捷高速的生活需求。而未来城市中心的包含大体量商业的综合体项目却应运而生。

过不了多久,一个集国际名品廊、中国名店街、女人世界名店、运动大本营、时尚生活城、环球动漫地带、文化娱乐名城为一体的城市中心 MALL 将亮相曼哈顿广场,22 万平方米的商业体量,加之先进的运营管理服务,或许可以为郑州铸就 MALL 时代的商业榜样。

4 月中旬,数十家主力商家将签约曼哈顿·第五大道

上周四下午,见到河南升龙置业招商部经理季新伟时,他正在听下属的工作汇报,电话不断打进打出,招商工作的繁忙尽显其中。

“到目前为止,曼哈顿·第五大道整体招商率已达 60%,4 月中旬国际及国内的主力店集体签约。”说出这一番话,季新伟明显松了一口气。全球零售业巨头沃尔玛、深圳百货巨头茂业百货、全国 3Conline 连锁经营第一位的国美电器、台湾数码电子巨头 NOVA 数码广场等主力店进驻项目 E 区。同时,郑州奥斯卡院线、上海儿童动漫汤姆熊、杭州神采飞扬游乐园等主力店进驻项目 F 区。而麦当劳、肯德基、必胜客、在香港联交所主板挂牌的中国快速休闲餐厅最大的连锁经营商之一味千中国旗下的味千拉面、世界知名台资餐饮连锁企业两岸咖啡、广州米萝西餐咖啡厅、广州八千代日本料理、德克士、耐克、阿迪达斯、彪马、李宁、茵宝、杰克琼斯、歌力思、哥弟、玛斯菲尔、百家好、星期六、路贝佳等知名品牌旗舰店将共同把 A、B 区美式风情步行街打造成为真正的国际体验式商业街区。

今年 5 月底曼哈顿·第五大道即将具备交

付条件,沃尔玛将在 8 月初进场装修。“现在在很多商家主动打电话咨询进驻曼哈顿·第五大道开店经营事宜,我们招商工作人员也将进行品牌筛选,希望将品牌形象好、经营实力强,能真正提升项目商业品位又能给消费者提供品质商品的商家留下来。”季新伟表示。

据了解,曼哈顿·第五大道是曼哈顿广场商业项目的总称,拥有 22 万平方米的商业体量,金水路北面有 4 万平方米,南面有 18 万平方米,在郑州城市综合体建筑中,曼哈顿·第五大道的商业体量首屈一指。该商业共分为七大主题消费区,如金水路北面的金融商务区和高档餐饮区,金水路南面的主题时尚购物区、主力店区、主题休闲娱乐区、主题文化艺术区、特色餐饮区等。

而之所以将商业分区布置,就是为了避免大体量的商业经营混乱,不能实现有效消费。有业内人士认为,“主题消费是商业发展的必然,也是二七商圈逐渐暗淡的原因所在,时尚生活潮流催生了大型复合型多品类的商业形态,涵盖几乎所有购物、餐饮、休闲、娱乐、康体、商务、金融、观光的 SHOPPING MALL 因此风行全球”。

城市中心 MALL,令郑州商圈东移成为现实

在了解了曼哈顿·第五大道的招商进度后,一个疑问随之产生:这样一个尚未真正落成的项目,缘何吸引诸多国际品牌商家的竞相进驻?

一个值得注意的现象是,同为西式快餐品类的麦当劳和肯德基极少出现在同一项目,业内也证实了他们之间选择新店的排他性,此次却携手共同进入曼哈顿·第五大道,其中缘由颇耐人寻味。

郑州商圈东移是个较早提及的概念,实际上指的是如二七商圈等老商圈所提供的商业品类和经营模式已不能满足现代人们的消费需求,特别是随着城区扩大和消费习惯的变化,一些大型复合型商业的出现并成消费主流就成必然。

如此之下,曼哈顿广场大体量的商业多被提及,并被赋予商圈东移的使命,甚至有专家表示,在其和郑东新区商业之间,曼哈顿广场位于新老城区交会处,会有更大的竞争性。

按曼哈顿·第五大道的商业规划,其是一个典型的 SHOPPING MALL,不过也有显著的不同之处,即大家常说的 MALL 位于郊区,而曼哈顿·第五大道则是郑州 MALL 时代典型的城市中心 MALL,从郊区到城市中心,MALL 更

多承载了城市主流商业复兴的使命。

“购物只占‘MALL’的 30%,而休闲娱乐的项目设施要占 70%,如果商家没有引进强有力的餐饮和娱乐休闲品牌,不能算是一个成功的‘MALL’。”郑州市商务局常务副局长阎铁城曾表示。

按照规划,休闲餐饮区、主题休闲娱乐区、主题文化艺术区以及金融商务区占据了曼哈顿·第五大道相当的建筑面积,从即将集体签约的主力商家看,都是在国际上具备强大影响力的品牌,为该城市中心 MALL 的成功奠定了基础。

从区位上看,曼哈顿·第五大道所占据的不仅是新老城区交会处的绝版地段,而且被誉为郑州未来的城市中心,成为人流、物流、资金流和信息流交会处,成为郑州市新的商务中心;它还是郑州市区未来的经济增长点,是金水区打造河南省现代服务业核心区的核心(郑州市将金水区的中州大道以西、未来大道以东、货站街以北区域规划为河南省现代服务业核心区)。如此一来,拥有 MALL 的复合业态,又具备商业繁荣的地段优势,曼哈顿·第五大道城市中心 MALL,或将引领郑州商业新未来。

五大区域全部贯通,人脉 汇聚可成商业繁荣的基石

以后的商业竞争,不仅是个体与个体的竞争,更是区域与区域的竞争。MALL 的竞争优势在于能够提供一站式的消费服务,并能迅速形成一个新型商业区的新商业业态。金水东路高档楼盘林立,政府机关分布周围,而此区域附近并没有真正将购物、休闲、娱乐、观光集为一体的综合消费场所,曼哈顿·第五大道无疑弥补了这一市场空缺。

“从规划图上看,这几个区域是明显地被市政道路燕北路、燕东路、燕西路分开的,那如何实现人流的有效汇集?并且为庞大的客流提供便捷的停车问题?如果不能实现人气共享,不能解决顾客的停车问题,经营就不能有保障。”上周四下午,来曼哈顿·第五大道咨询招商的何女士不禁为以后的经营担忧。

“金水路南面的五大功能区能实现全方位贯通。为了把整个项目的商业氛围营造好,规划设计在 A 区、B 区、E 区、F 区四个区的一层中间位置规划有 6000 平方米的中心广场,引导人流在一层中心广场集中。在每个区的入口处设立共计 48 部自动扶梯,直达客梯及直上二层的景观大台阶,把人流尽可能向第二层商业引导。同时,在二层形成连贯的步行系统,将以上四个区二楼之间用环廊连贯,保障各个区的人流在二楼有效流动,与底层共同构筑繁荣的商业环境,从而使商业的第二层变得和第一层一样方便、快捷和繁华。另外 G 区的人流也可以非常便捷地与以上四个区形成互动。商业繁荣后如何解决庞大的客流停车问题,曼哈顿广场设置了 4000 多个停车位,为顾客提供便捷的停车。”一名招商人员如此回答。

这样的解释之后,何女士内心的担忧烟消云散,“开店主要在于后期经营,进驻曼哈顿·第五大道的大型主力店这么多,特别是一些郑州从来没有出现过的品牌,相信在主力店的品牌影响下,整个商业氛围会迅速升腾起来,毕竟这里存在着强大的有效消费群体和潜力”。

在何女士看来,曼哈顿·第五大道的大体量商业广场,能够提供各种消费服务功能,足以分散二七商圈的部分客流,逐渐成为东区的商业中心。

