

2008 郑州商业地产模式样板报告之 西区——明宇国际汽贸中心、郑州国际磨料磨具集成营销基地、中原路·水岸花木城

多功能专业市场纵横西区

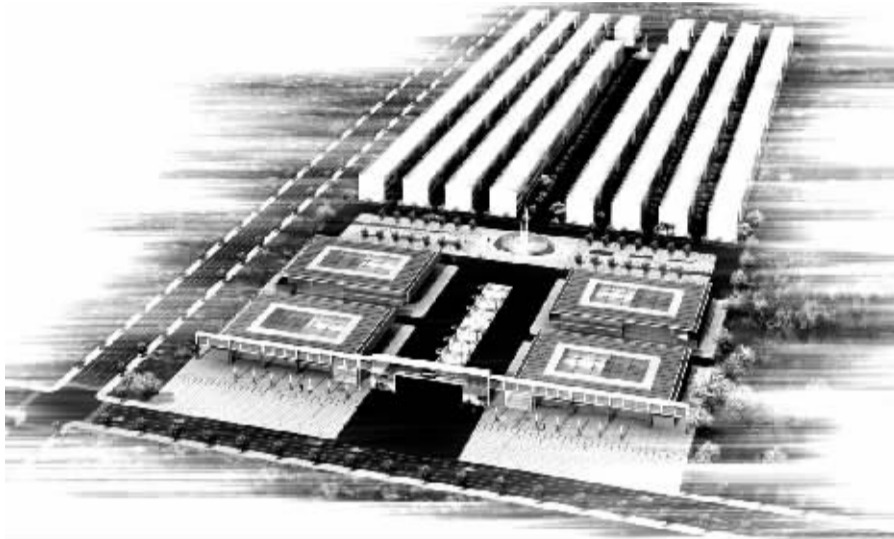
□专题总撰文 王亚平

集约、专业、综合的一体化市场 800亩汽贸中心全国招商

一体化汽车服务专业市场现身郑州高新区

“为买车跑了很多店，好不容易选好了，装饰甚至后期的维护又得东奔西跑，难道就不能有一个大型专业市场将所有服务一步到位吗？”有车一族大都发出这样的感慨。

近日，记者获悉，一个令汽车爱好者和消费者足够兴奋的消息：过不了多久，一个集汽车展览、整车销售、后期服务、仓储、物流等可提供一体化服务的专业市场就要投入使用了。它就是位于郑上路东段的明宇国际汽贸中心。



明宇国际汽贸中心效果图

集约、专业 国内最大的一体化汽车服务市场扼守高新区

汽车销售、汽配服务，人们首先会想到郑州北区，那里散落着几个汽配城，可以提供几近齐全的服务。只是没有了初建的喧闹和繁华。“交通条件的便利与否直接关系到汽配市场发展的好坏，北区兴建汽配城大多依赖 107 国道的交通动脉，现在 107 东迁，花园路又经常堵车，一定程度上阻碍了北区几个汽配城的发展。”有业内人士表示。

除却交通不便带来的不利，北区几个汽配

城相对分散，没有形成一个集约、专业、综合的市场，为消费者一体化消费带来不便，因此消费者迫切希望出现一个能提供一体化服务、扼守交通要道的专业市场。

正是基于这样的现实发展，河南明星置业诞生了“在郑上路东段一个近 800 亩的土地上建全国最大、影响力最广的汽贸中心”的想法。

“从汽车展览到整车销售，汽车装饰、汽

配、仓储、物流等几乎所有购买汽车所需要的服务，这里都能提供。一期约有 180 亩土地，整个项目我们分多期开发，今年 4 月就要进行全国招商。”河南明星置业有限公司董事长张明星介绍说，“按照规划，单商户就可以容纳 3.5 万人，届时，随着市场的完善，势必带动周围相关生活配套如银行、餐饮、娱乐场所的兴起，还有周围几个大型市场的逐步兴旺。”

只租、不卖 两年后，明宇国际汽贸中心大势或起

“两年。”谈起需要多久明宇国际汽贸中心可以成气候，张明星信心十足地说。他告诉记者，现在身边很多朋友都说要进市场做生意，将于 4 月底举行的中博会，该项目将对全国招商，大型汽车销售、服务商都将进驻。

与其他专业类市场不同但是足以令人欣慰的是，该市场只租不卖。“我们做的事情政府大力支持，且为城市发展、百姓生活服务的项目，之所以只租不卖是我们想通过后期统一、

专业的经营、管理，让这个市场在全国产生举足轻重的影响。”说这样一番话的张明星若有所思，“郑州有着先天的交通优势，高新区工业发展实力强大，随着郑州城市框架的扩大，消费群体也在不断增加，诸多因素决定着市场的大势崛起。”

为了前期市场的培育和持久发展，明宇国际汽贸中心对前期进驻市场的商户给予了一定的优惠举措，“我们打算 3 年让给商户 3 亿元，

3 年内不收租金，一到两年市场氛围就会拉动，前期进驻的商户都是市场的小股东，将资金投入市场就如同持有原始股，享受持久发展带来的滚动收益。”

“几年后，这里人来人往，休闲、娱乐、银行、超市等配套完善，西区经济大发展，明宇国际汽贸中心带来经济和社会效益的大幅提升，高端客户纷沓而至……”谈到未来，张明星踌躇满志。

占据中国磨料磨具行业中心 郑州唯一大型永久性专业市场

中原独创“产地型专业市场”成投资新宠

“现在股市基金低迷，投资还是选择商铺较安全。”近来，商铺投资再次燃起市民激情的时候，一个集磨料磨具交易、仓储物流、商住配套等多功能为一体的专业市场引起了投资者的极大兴趣。

西区诞生郑州国际磨料磨具集成营销基地

“这里有磨料磨具交易中心、钢材交易区、仓储物流区、商住配套区等多个功能区域。它将推动河南磨料磨具产业集群的全面发展。”郑州国际磨料磨具集成营销基地项目负责人介绍道。

据了解，该项目是目前唯一一家郑州市发改委立项的大型永久性专业市场，是郑州市中原区的重点建设项目。

它依托郑州须水机械制造（加工）产业园，500 余家制造加工企业，郑州磨料磨具产业集群，以国际视野打造河南磨料磨具行业品牌，以一个产业集群模式将数百家同行企业吸纳到一起，共同装配出一条集约成本的高效产业链。

郑州是中国磨料磨具行业的中心，是中国磨料磨具的开山之地。中原磨料磨具产业集群产品在全中国的占有率达 60%，在全球的占有

率则达 35%，产品辐射全国 20 多个省。

“这里原本就有频繁的产业交易，且形成规模，只是缺乏一个专业化、集约化的平台。”该项目负责人说。

在他看来，西区崛起的大环境已经形成，且因为郑州工业基地的定位，该项目的诞生是必然，在填补市场空白的同时，推动产业集群发展。

财富往西成为不可阻挡的趋势

“从郑州地产的财富动向，就可以看出西区的发展潜力，郑洛工业带的形成，西四环改建、西客站筹建等，财富往西成为不可阻挡的趋势。”有业内人士表示。

西区专业市场的纷纷开建，吸引了投资者的眼光，只是怎样才能保证财富的稳中有升？

“签约即返 3 年 27% 的租金收益，如果 3 年市场做不起来或者投资者对市场缺乏信心，可选择

原价回购，确保投资万无一失，可充分保障资本的安全。”该负责人介绍说，“如果 3 年后业主选择继续持有，6 年后开发商还可以以商铺原价的 1.2 倍回购，不仅赚租金，还保障资本的升值收益。”

以 6 年的时间考察一个市场，若没有足够的信心，恐怕也不敢如此许诺。“目前我们的铺位价值比年前已经增长了 10%，所以，我们给投资者的就是一个实实在在的保障。”该项目

依托磨料磨具产业基地，在交通上又紧靠四环路，新客运西站，扼守郑上路、中原路两条交通要道，距新规划的郑州货运西站仅 200 米。目前，西四环拓宽全线开工，新客运西站筹建，一切都仿佛 5 年前的郑州新区，10 年前的北环区域。

“正是因为项目占据了如此多的良机，对于未来市场培育我们有十足信心，这才能够给投资客稳定的回报。”该负责人说。

30 余家知名花卉经销商进驻 200 余家商户入驻

专业花卉市场 投资有“道”

在机遇成就财富、投资理财日益重要的今天，每个人都需要把握机遇，选择最切合实际的投资方式，最短时间内成就自己的财富是很多人的梦想。

投资花市正是花开灿烂时

水岸花木城不仅引来了诸多投资客，也吸引了诸位佳丽的到来。

3 月 25 日上午，2008 国际旅游小姐冠军总决赛郑州巡游活动拉开序幕，以“花为媒·2008 中原桃花节”为主题的启动仪式，在中原路·水岸花木城隆重举行。

有资料显示，花卉业在世界经济活动中是最具活力的产业，而在国内属于朝阳产业。国际上有一个行业定律：人均 GDP 突破 4000 美元，花卉市场将出现井喷之势。国家统计局数据显示，2006 年，上海人均 GDP 突破 7500 美元，郑州人均 GDP 突破 3500 美元大关，经济专家称 2010 年中国人均 GDP 有望达到 3000 美元，从数据中不难看出，花卉行业潜力无限。

如今，随着人们消费能力的逐渐提高，鲜花消费量也有突飞猛进之势。拿上海来说，近年来，上海鲜花年消费量逐年增加，在 2006 年就已突破 6 亿枝，超过亚洲鲜花消费大城东京。就当前投资方向的选择来讲，可以说“正是花开灿烂时”。

投资需有道。中原路·水岸花木城通过长时间的准备，无论在供给模式、硬件设施、自然环境、政策、运营成本、市场规模，还是市场信息提供的及时性等方面，都为广大投资者指明了“道”路。

水岸花木城建中原最大花木交易平台

将于近期完工的郑州植物园，与中原路·水岸花木城、西流湖公园、南水北调防护林带共同构成郑州市西部的绿色屏障。4000 余亩绿意盎然的苗圃，郁郁葱葱的常绿灌木、乔木和各类花卉，确保了空气清新，生态纯美。不仅传递了生态文明，更提高了整个西区人民的生活质量，形成了最具升值潜力的西部生态板块。

据了解，中原路·水岸花木城与广州、昆明四大花木基地建立战略联盟，确保有效地支撑大市场的运营。开业一年来，已有 30 余家国内知名花卉经销商进驻，拥有 1000 余种名贵花木，力图建成中原最大的花木交易平台。随着市场的进一步成熟，已经有 200 余家商户入驻。500 万的消费人群，日人流量达 5000 人次以上，从根本上保障了商户的盈利有余。

水岸花木城为花卉生长配备了专业的软硬件设施，在信息的获知上，中原路·水岸花木城每天发布世界各地花卉价格、交易量、存货信息及商铺或花卉种、苗、劳务、种植、养殖、管理及销售信息，确保商户信息获知的及时性。

为了在真正意义上降低投资门槛，中原路·水岸花木城开发商郑州花博园实业倾情推出了 6 年包租，6 年 1.2 倍回购选择，一次性返 3 年租金的投资模式。



3 月 25 日，2008 国际旅游小姐冠军总决赛郑州巡游活动启动仪式在中原路·水岸花木城隆重举行。