

为传统商圈卸载,新商圈剑指东区?

3月18日,未来大道与金水路交汇处车辆川流不息。

曾经,衔接郑州新老城区大门的这里,每到上下班高峰期便交通拥堵、乱作一团。去年,由于燕庄的改造,未来大道贯通、金水大道拓宽加上中州大道的景观改造,给这个区域带来了巨大的推动作用。财富中心、行政中心、商务中心和景观中心汇聚的这个黄金大三角板块已经峥嵘初显。城市东移,大势所趋。

然而,在这个经济发展急速的区域,商业集聚地的缺失已经成为不可变更的现状,谁能把握时机,驻足中心,谁能审时度势,引领“大东区”商业中心,一时间成为众人关注的焦点。

城市框架拉大,传统商圈不能承受之重

城市扩大,再大的商圈辐射能力也有限,这不得不催生新商圈的诞生。

从上个世纪九十年代初的亚细亚的红遍全国,到银基商贸城的成功,再到今天由金博大、百盛、大上海城以及即将开建的沃尔玛,不到二公里的地方,聚集了郑州几乎所有的商业巨头,以及商场、超市、步行街、精品店、SHOPPINGMALL等各类商业业态,二七商圈以及辐射解放路、健康路、人民路、太康路、火车站、陇海路等街区的“泛二七”商圈,作为郑州最早、最大、最成熟的商业中心,依然占据着龙头地位。

亚细亚在二七商圈一枝独秀的时候,北边的农业路、经三路还是人迹罕至的郊外,而现在,它们已经分别以“总部大道”和“财富大道”而成为城市新贵们聚居的繁华商业区。金博大和丹尼斯在二七商圈二足鼎立的时候,西区的建设路还是一个沉闷的棉纺厂厂区,北区的东风路还是一个掩藏在农科院大片农田中间的断头路,如今,建设路以连接郑洛工业走廊的要道而成为火热的西区大开发的工地,东风路向东连接了郑东新区,当年的农田成了新地标。

“在不均衡的摊大饼式城市发展进程中,城市的中心与重心正在发生悄然的裂变。”河南社会科学院副院长刘道兴认为,“郑东新区的落成,西部大开发的启动,北环以外的发展,城市的触角伸向更远的地方,新的城市中心也随之在新的扩张版图里扎根、聚集、兴起。”

一个显而易见的事实是,除了传统的二七商圈宝刀不老以外,伴随着一批新的商业地产以及复合地产项目的建设,新的商圈正在郑州遍地聚点。碧沙岗、棉纺路、南阳路、健康路、农业路、经三路、紫荆山路、东风路、金水路、未来大道、郑东新区……城市新的商业中心正在四处漂移,形成新的聚点。

刘道兴说,“一直以来,高速增长消费需求只能在有限的个别商圈中无奈地循环。而城市急速扩张、人口大量涌入的今天,原有传统商圈已经很难继续承受如此之重,略显疲态。”

“购物我还是习惯到二七广场”,家住未来花园的黄女士说,“但确实有些远了,还经常堵车,光路上就得耗上半个小时,停车还不方便”。

有专家认为,老商圈一般都历经风雨洗礼,相对成熟,消费者的认知度通常较高。但传统商圈的过度饱和,一方面缺乏严谨科学的建设规划,基础建设落后。正如在黄女士眼中那样,人车混行、交通拥挤。同时,老商圈的业态和布局相对无序,针对各个收入阶层的消费场所匮乏,定位雷同。另一方面,过多同质行业的商家聚集于此,造成竞争过度,利润下降。因此许多商家开始走出去,寻求新的商业中心,也给传统商圈的裂变造成可能。

“城市扩大,再大的商圈辐射能力也是有限,新商圈的出现成为必然。”刘道兴说。



未来金水路的规划效果图

郑州向东,城市东进。

在城市快速扩张的道路上,郑州一度高歌猛进。从中,分明感受到了一个商贸之城的澎湃激情与恢弘气度。商业东移,正以一种最强悍的方式重整着这个城市的格局与版图。

城市向东,商圈东移

作为城市经济发展最快的区域,目前还没有一个可以凝聚区域发展的商业中心。

“无论哪一个商圈,实质上都是一个区域性的商业中心。一个新商圈在形成的过程中,会产生巨大的吸纳作用,它将使相关的物流、人流、财富流在一个地区内得到浓缩,形成新的区域性的信息和财富聚集点。”刘道兴说,香港的商业中心一般都自发形成在地铁出入口,且很发达。“而这样的商圈,必然只会出现在城市发展较快的区域。”刘道兴认为。

荒芜之地突变靓丽新城,

感觉到金水东路交通压力的余师傅,也感觉到了新区的异样魅力。“去年燕庄改造,都市村庄上百栋农家楼被拆,金水路好像一个堵在喉咙里的塞子被突然拔掉一样疏通了。”而此时,未来大道燕庄段最后一段也正式打通。

东区交通的两条主动脉自此贯通,两条路所引发的一场变革也箭在弦上。

“随着北移东扩战略的推进以及郑东新区的建成,无论是投资中心还是消费中心,都已经偏向东区。东区是郑州高消费人群聚居的地方,消费层

次的起点比较高,同时,东区也是郑州目前发展最快的区域,不管从区域建设、消费能力还是居住环境都已相当成熟。”对于这里的商业氛围,刘道兴兴趣盎然。

沿着金水路和未来大道的交汇处分别走过去,不难发现,这里正在上演着和二七商圈兴盛时期惊人的相似场景:一公里以内,聚集了高档写字楼、高档酒店、高档社区、高档消费场所,以及期货、证券、银行等金融企业等几十家在郑州如雷贯耳的机构名称。

“这里的商业氛围的浑然

天成,是辐射整个东部地区的核心位置所在。”刘道兴说。

而事实上,围合在这一区域的高端楼盘,除了传统的未来花园、金水花园、盛润新鑫花园、名门世家以外,早在去年一年就集中上马了银基王朝、浦发国际金融中心、发展东郡、荣勋赢座、广汇PAMA、曼哈顿广场等十几个高层项目,最后亮相的曼哈顿广场甚至在开盘前就遭遇了疯抢。早就有投资者私下认为,“这个商圈的基础早已形成,可以说是万事具备,只欠东风。”

谁能激活“大东区”商圈核心

除了交通、经济等外部因素外,商业地产的规划和建筑以及经营管理也是新商圈形成的重要因素。

对于投资者来说,形成成熟商圈所欠的“东风”,就是在这个位置里诞生足量的商业载体。

健康路早在上个世纪,就自发形成了一个高档服饰一条街,但这条“自然生成”的商圈,一直不温不火。直到建筑面积达300000平方米的天下城的建成,这条昔日的精品一条街才真正成为城市新的高档商圈之一,吸引了大批休闲品牌、名牌家居用品以及餐饮、运动场所的扎堆。

一座天下城,激活一个商圈。这一有别于早期依靠自然生成的商圈形成模式,成为郑州新的商业中心的普遍现象。其后,紫荆山路、东风路、经三路的繁荣历程,都与之惊人的相似。

所以,位于金水路未来大

道交汇处,投资40亿,建筑面积达80万平方米的曼哈顿广场,甫一诞生,就成为谈资。

曼哈顿能否成为东区新的商业中心的激活剂?分析现有的资源,曼哈顿成就东区商业大势似乎具备天时地利人和之气。

早在曼哈顿广场建设前,就有相关领导表示:“曼哈顿广场与郑东新区遥相呼应,必须有效利用东区各种资源,与东区开发建设承接好,进一步增强互补性。并且通过招商引资商业附加值高、资历背景雄厚的国内外知名企业及商业品牌,形成一个高档商贸、商务活动区域。”

在刘道兴看来,除了交通、经济等外部因素外,商业地产的规划和建筑以及形象也是新商圈建立的因素。“足够的停车位,建筑规模的震撼力,差异化的战略路线,还有根深蒂固的人气指数都成为商圈形成的关键要素。”刘道兴表示,一个商圈的形成,并非

一蹴而就,不是靠一两个超市或者写字楼就可以建立起来。

“曼哈顿广场的建设,从某种意义上,一一满足了这些看似苛刻的要求。”曼哈顿广场营销总监张宇这样认为。

交通,作为商业地产的老大难,在曼哈顿这里迎刃而解。据悉,曼哈顿广场有16000平方米的车位,有两层可供停车的地下停车场,而数条商业步行街的建立更是使广场四通八达。

据了解,必胜客、阿迪达斯、肯德基、耐克、屈臣氏、沃尔玛、星巴克、利郎、九牧王、七匹狼等几十个国内外名牌已经率先与曼哈顿签订了入驻意向书。“没有名气的商家是无法入驻曼哈顿的,我们走得就是高端路线,这样才可让它同其他商业区域的路线区分开来。”张宇告诉笔者。

曾有业内人士指出,一个成熟的商业市场,应包含大型购物中心、商业步行街、百

货公司、超市、专营店等众多业态。就像北京的王府井,上海的南京路一样,将来能称得上郑州商业中心的,一定是那些商业网点高度集中、经营服务功能齐备、能吸引外地人来购物的特殊地带。

而“曼哈顿广场实行极具体验式的第五代商业模式,双首层双地面空中连廊的设计,主题购物区、主题购物休闲区、金融服务区、高档餐饮区、主力店、文化主题区、休闲餐饮区等七大主体业态同台经营。”

在看过曼哈顿广场的规划图后,刘道兴说,有几十栋30多层的建筑撑腰,曼哈顿广场的规模和气势不成问题。加上坐落于金水东路的银基王朝、名门世家、广汇PAMA、发展东郡等数十栋高层楼盘汇聚的人气,曼哈顿就像舞动的龙头,引领整个东区商业的发展。

卢林