60多家商界巨头聚首中原

郑州国贸商业战略联盟成立

十载新田开盛宴 财富巨头大抱团

今年年初，在郑东新区国际会展中心会议中心的轩辕堂，一个名为“郑州国贸商业战略联盟”的协力组织正式成立，当晚同时诞生，这个商业战略联盟的相关成员共同编辑了《国贸时间》。

《国贸时间》是郑州巨贸中心创办的一份刊物，而“郑州国贸商业战略联盟”当代表成员，则以在《国贸时间》的首发式上签名的形式，宣示自己打造国贸商业协力组织的决心。包括全国各大媒体的记者、郑州巨贸中心的投资者和合作单位，以及新田置业的员工家属，1000多人共同见证了这一仪式。

通俗地说，所谓“郑州国贸商业战略联盟”，其实是将统郑州国贸中心的一次财富巨头“大抱团”，而各大行业巨头纷纷聚首郑州国贸中心，这给昔日的商业走廊带来了一个指日可待的聚集效应，同时也给郑州的商业竞争手“商图”的重新划定，以及商业地产的运作，带来了一个意味深长的信号。

据了解，这个“协力组织”的“会员”目前已达60多家，包括大商新玛特、家乐福、老凤祥、肯德基、麦当劳、迪信通、九缘四特专卖店、真功夫、雅高宜必思、宝岛眼镜等各业界的巨头，以及这个组织的重要发起者：郑州国贸中心。

事实上，这个仪式还有另外一个背景：郑州国贸中心的投资商新田置业筹牛10周年的日子。新田置业的董事长王太广决定宣布，为了感恩和回馈社会，新田置业将于河南电视台都市频道，正式启动“都市有阳光”大型公益活动。

镇商圈一骑绝尘 把商脉双核起航

有评论说，“这一纸盟约，对商都郑州来说，是一次发展商业，对郑州的商业地产是一次革命，因为国贸中心的商业运作，其需要成熟的运作思路，真正是一骑绝尘。”

作为这个评论的人士说，就是说，对“郑州国贸商业战略联盟”核心成员的市场和描述，以及郑州商业地产的现状分析直接作出判断，“这是对未来的一个预判，并不是现实给它扣一个帽子。”

“作为传统的二七商圈来说，国贸中心的出现和崛起，势必重新划定商都郑州的商业版图，就商业经济历经的二次革命来说，国贸中心从规划到业态，让郑州诞生了‘第四代商业模式’。应该说，国贸中心是郑州这个‘体验式商业’的实践者。”

“在全球，由于以‘体验式经济’为核心理念的第四代商业革命尚未真正完成，所以我说这一纸盟约，是对郑州商业品质的一次改良。换句话说，就是国贸中心的出现，郑州商业的重新定位已成事实。”

当然，眼下的国贸中心，其走势和方向，依然还在提升完善之中，就此一点来说，我们有必要了解一下它的“本来面”，具体来和重点来说，国贸中心的商业地产成分是多元的。即使不让它当作商业地产去看，一个超级优势很明显的校益、商业因素可以说是楼盘价值的“种子”，其或是核心点。此外，商业因素是“种子”，那么我们有必要了解一下“郑州国贸商业战略联盟”核心成员的情况。

据河南郑州国贸商业有限公司总经理助理小马介绍，世界500强家乐福是首个与国贸中心签约的商家，国贸中心负责，接近25000平方米将成为家乐福超市的旗舰店。而大连大商集团则签下了8个楼层，共6000平方米，设立大商新玛特购物广场郑州旗舰店。

“家乐福和大商集团，是我们为国贸中心设定的‘双核引擎’，这是国贸中心起航的推动动力。商业是进步的产业，商业更是理性的集成，之所以要为国贸中心设定‘双核引擎’，是因为国贸中心不是一个社区商业，而是一个具有辐射力的商圈；它不是为完成一笔交易而设立的场所，而是‘体验式经济’的承载台。房地产特别讲求地脉、人脉和商脉，‘体验式经济’就是国贸中心的‘商脉’所在。”王小帅说。

倒吃甘蔗入佳境 商业地产卷浪潮

在司小马的介绍中，除了家乐福和大商集团外，与巨贸中心签约入驻的还有肯德基、必胜客、九缘四特、麦当劳、迪信通、雅高宜必思、宝岛眼镜和真功夫等。

作为最早进入中国的西式快餐，肯德基是中国消费者公认“质多量高意味”品牌；而必胜客每次则是全球第一的比萨连锁餐厅，每天接待顾客400万位顾客，每年可多万个比萨饼。有意思的是，与肯德基和必胜客同属美国百胜全球餐饮公司。

九缘四特专卖店创办于1989年，开设38多家直营店，开发了13大类200多种专卖及配套饮食，是专卖行业最大的一家连锁企业；而“真功夫”诞于广东，是在“标准化”取得历史性突破的中式快餐全国连锁品牌。

迪信通是个规模庞大的全球最大保健品、美容及化妆品零售商，是个人护理用品、美容、护肤有非凡业态的下属，隶属“华人首富李嘉诚的和记黄埔”。

国贸中心的酒店部分，则与雅高宜必思签约，雅高宜必思与索菲特、诺富特、美居，国际酒店可用共同管理高酒店共同旗下，在全世界注有4000多家酒店。

迪信通是国内地信零售行业的“航空母舰”；宝岛眼镜是世界著名的“华人”眼镜类网，限公行为最早的上市公司之一，目前在全国共有1007家连锁店。

“由于签约的巨头实在太多，无法一一细数。我换一个数字让你明了巨贸中心的成长：那就是，80%的面积都招商成功了。这个成果，除了国贸中心的地段优势外，也与我们对商业地产的理解有很大的关系。新田置业对国贸中心的自持物业达到了70%，这种做法，让我们的签约商家认为我们谙熟商业地产，因为，自持物业不仅是投资商的实力的体现，也是商业地产的正立与浪潮。”司小帅说。

大商郑州新玛特的董事长皇甫立志说，“对于从来没有做过商业地产的司小帅来说，通过国贸中心的合作，展示了他过人的商业地产方面的天赋。其实，很多商业地产之所以不能培育成熟，前期大花钱堆出来的高价，后期就七八精力太大，就是因为决策者没坚持住‘甘蔗越吃’，也不懂得甘蔗削着吃，才会越吃越甜。新入佳境，国贸中心能先考虑业态和后期产商，才是真正对投资者负责的策略，也是确保项目成功的关键。”

该记者想起司小帅曾经说过的一句话：“我准备我是一支点燃的蜡烛，清晰的，蓬勃的价格点，作意质有保障，蓄势待发的导航灯线，伸延千里，有源发力。”