



正在改造中的光彩市场

地下商业街 离郑州有多远?

传闻：光彩的“地下商圈”梦想

□策划：刘渊
□采写：晚报记者 祁京
□摄影：晚报记者 吴琳

欢迎提供新闻线索
13203827816 祁京
67655016 冯刘克

“光彩要把太康路地下打通做地下商场了。”近日，这样一则消息在业界传播开来。随着这一传闻进一步得到证实，关于郑州地下商业街的话题再次浮出水面。为什么要建设地下商业街？如何建设地下商业街？地下商业街又会给郑州带来什么？这，或许是我们这篇报道所要尽力解答的问题。

“我们准备把东西太康路，南北二七路的地都弄成地下商场。”河南天达实业发展有限公司总经理潘全玉面对着设计方案图充满希望地说道。

按照潘全玉的规划，光彩市场将打通地下，实现市场与商场的连接。“因为百货楼没有地下层，只能实现光彩市场、鸿城广场、大上海步行街、丹尼斯、金博大地下连接。”潘全玉说，“也可把光彩市场与商城大厦打通，实现新老商圈的地下连接。在这方面，目前光彩市场和太康路已经达成共识，即将实现地下连接。”而鸿城广场董事长林杰则表示，如果地下没有管网，政府有关部门也同意的

话，他们将和百盛实现地下连接。

潘全玉的构思并不是心血来潮，最近几个月，他一直在广州和深圳考察当地的地下步行街项目。广州的“流行前线”是光彩的主要货源地，这里的租金已经达到了500元/米，年交易额达到15个亿，这让潘全玉大为震惊。“光彩市场与太康路的直线距离只有80米，与商城大厦的直线距离是30米，与金博大的直线距离150米，丹尼斯的二七店和百货楼也不超过50米，如果把这几家的地下连成一片，将是一个繁荣的新地下商圈，在河南省乃至全国都是先进的。”

他山之石

外地的地下商业街

广州：流行前线成了榜样

要问广州最时髦的购物场所在哪里？可能就是与地铁同时开张的“流行前线”。广州的流行前线和地王广场是有名的地下商业街，郑州光彩市场的大部分商户一般都要在这里进货。

广州的流行前线地下商业街已经聚集了最时尚的消费群体，目前该商场的客流量保持在数十万人次以上，其租金达到了每平方米500元。

北京：地下空间开发正热

北京地下商业的发展模式大体分3种。一种是以工美大厦等为代表的历史比较悠久的商业建筑，另一种是以东方新天地、国贸商城等为代表的地上地下综合商业建筑，还有一种模式以西单地下文化广场为代表。

目前北京地铁新的商铺主要定位为服务业、零售业，包括银行服务、自动售货机、便利店、冲印店、鲜花店等。但是，同广州、上海等其他城市及海外的地铁商业相比，北京地下商圈还蕴藏着巨大的商业空白有待开发。

上海：徐家汇地下商业街

截至目前，上海已开发的地下商业面积已经超过100万平方米，相当于5个二七广场大小。

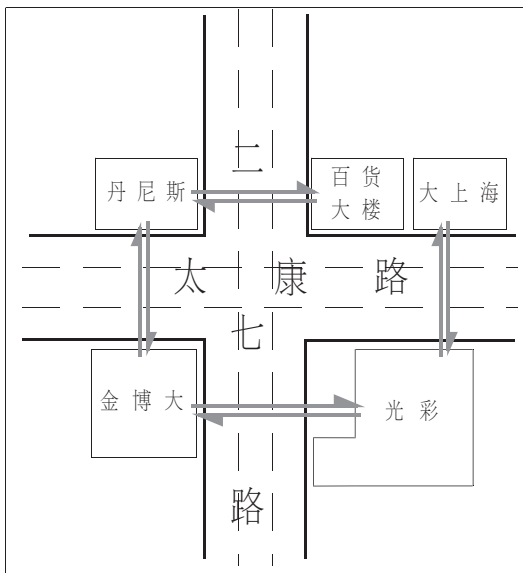
上海的“地下经济”发源于1993年的徐家汇地铁站。随着地铁一号线逐渐成为上海交通的主动脉，地下商业也沿着地铁站点的延伸向四处蔓延，并形成了“地下商圈”。

哈尔滨：地下商业第一街

1987年，哈尔滨市建成了第一个地下商场，即后来被誉为“全国人防地下商业第一街”的金街。金街位于果戈理大街地下。

哈尔滨市人防办工作人员告诉《郑州晚报》的记者，到目前为止，哈市先后建设了21个人防地下商场。这些地下商场总面积达27万平方米，主要经营服装、百货的批发与零售，年创销售收入已达30亿元，年上缴各种税费1.4亿元，安排就业人员万余人。

哈市地下商场发展在上世纪90年代中期达到顶峰，成为辐射东北三省的重要服装集散地，就连俄罗斯的客商也要到地下商场来进货。



郑州地下商业街示意图

现状：还没有真正的地下商业街

潘全玉并不是第一个想做地下商业街的人，早在1998年，位于火车站的明珠广场就开始做第一个地下商业街，但因为消防等问题于2001年关门。其后介入的华欣公司3次开业，都没有能够将这一地下商业项目真正地运作起来。在离火车站不远的德化街上，百年德化的地下商场“流行前线”，虽然有福州商会的全力支持，但目前还没有真正做到赢利。

在西区，正在建设中的秦岭路地下商业街也充满了波折，早期规划的5万平方米面积，现在改成了3万平方米左右，到现在为止，这一项目还在遭受人们质疑的目光。而在更西边的洛阳，早在

上世纪90年代就建设了地下商业街，到现在也是经营惨淡。

郑州市规划局工作人员介绍说，地下商业项目在郑州为数不多，如丹尼斯地下超市、裕达国贸地下停车场、金博大地下世纪联华超市、北京华联地下超市等。这些项目有的是与地上部分一体，由开发商开发，有的是租赁开发商的场地进行经营。目前，这些单独存在的地下商业项目都还经营得不错，但连通起来是否可行，还需要考虑。郑州市人防办负责人则表示，他们对于地上商业项目一直很支持，“如果要在二七那片开地下商业街，我们还需要论证。”

业界：完美想法与实行难度

“很好的想法，我们绝对支持。”大商新玛特购物广场金博大店副总经理孙亚杰对地下商业街的项目很欢迎，“事实上，二七商圈到目前为止还是郑州唯一成熟的商圈，在地上空间已经开发得差不多的情况下，地下商业项目不仅是个新的想法，而且是个新的业态，对二七商圈是个很好的扩展。”

而从事商业地产专业的何宏剑则认为，这个项目的想法虽然很好，但操作起来有一定的难度，“这个项目

牵扯市政、消防、人防、规划等多个部门，操作起来难度不小。”何宏剑指出，郑州地下商业的发展是一种趋势也是必然。国外成功的经验表明，合理地利用和开发地下空间资源，可以缓解城市用地紧张，满足日益增长的城市人口对环境和交通设施的需求，也是实现可持续发展并建设集约型城市的一个重要组成部分。目前郑州地下商业还处于萌芽期，主要是因为郑州商业本身还不够发达，随着城市的不断发展，地

下商业的出现是在短时间内可以期待的事情。

“根据我国现有的土地规划和使用办法，开发商在取得了土地以后，也就同时取得了相应位置的地下经营权，而且是完全免费的。”中国地下空间学会常务理事兼秘书长陈志龙介绍说。这个优势在城市的中心繁华地区表现得更加明显，等于省下了动辄几千上万元每平方米的出让金，加上没有拆迁、生态补偿等项目，地下空间的建设和使用也就变得相应

低成本了。

业界人士张宝军指出，地下商业街的发展，根本还是要受地上项目的影，因此，在规划时就要考虑与地面建筑如何形成连通和互动。同时，目前法学界关于地下空间权的问题还没有形成一致的意见，这也为地下商业的开发带来了风险。

“最好是政府出面，商家出资，以道路中心线为界进行开发。”对于这些质疑，潘全玉提出了自己的解决方法。

消费者 有话

支持方：郑州该有地下商场

学工商管理的姜军认为，从商业角度出发，发展地下商业无疑是增加整个城市商业成熟度的一个重要因素，是形成“立体商业”的重要一环，“真要弄成了，对于郑州来说是一件很好的事情。”

反对方：很不习惯逛地下商场

消费者小常对地下商场很不感兴趣，“又不是有地铁，买东西还得钻到地下，感觉怪怪的。”她告诉记者，虽然经常去光彩买东西，但是要把光彩搬到地下的话，她会有一些抵触，“毕竟郑州现在还没有多少地下商场，大家还是习惯在地上购物。”