



火车站最后一块地之投资论

谁在演绎火车站“金铺”传奇

□晚报记者 王亚萍

解码火车站最后一块地金智·万博商城抢购内幕

商业地产保本增值的投资证章 成熟商圈,吸引四面八方客源

曾有研究人员就商业地产的置业者做过调查,结果显示其中投资客占绝大部分。“逢铺就买,买了就赚”的商业地产年代已经成为人们的回忆,在全民投资买铺的热潮中,部分投资客开始遭遇商铺投资风险。怎么规避风险,需要购铺个体就黄金铺位的几大要素进行理性分析。

地段是房地产投资者考虑的首要因素,交通便利和配套完善是好地段的基本附加值,如同投资金智·万博商城的李立所言:人旺,才会地旺,地旺,商业才会旺,投资这里我最看重的是地段。

去年7月份,占据火车站主动脉的“原盛和三城”瞬间被夷为平地,这伴随着火车站最后一块地的头衔而告急中原。接着在12月,金智·万博商城售楼部在该地块启动,数万市民前来咨询,引发火车站商圈春运式人流。自今年4月8日,该项目首度公开认筹,至今,商铺销量已超过1000套,而几乎所有人都持有李立一样的观点。

“火车站最后一块

地”,是该商城的招牌式广告语,报纸、广播、电视、路牌等能起到传播作用的地方都有它停留的影子,短时间顺利深入市民内心。

“在郑州,火车站商圈不可多得的资源,在全国都赫赫有名。”该商城投资者晓敏表示。如今火车站商圈已经形成以大同路以南的服装批发商圈与大同路以北的小商品批发商圈,目前服装批发商圈在以银基为龙头的带领下正快速发展,小商品批发商圈与其并驾齐驱。

金智·万博商城正对火车站北出站口,中心及二马路长途汽车站,每日客流量超过100万人次;紧邻福寿街,以银基为代表的全国性服装的批发市场方向的客流,城市中心的人流;左侧,郑州唯一的商业步行街——百年德化步行街;右侧,二七商圈的客流,零售商圈的中心。

在集万千宠爱于一身的金智·万博商城里,不管是自己经营还是投资,源源不断的客人总会让经营者信心百倍。

10万元即可拥有产权旺铺 朝阳产业,平民投资

理财投资,选择股市还是楼市,孰优孰劣,口水大战上演已久。对于老百姓而言,再多的选择,都不如一个门槛不高,且有稳定持续收益的投资来得实惠。

早先,看好商业地产的部分投资客,早已赚得盆满钵满,从去年至今,股市牛,基金火,郑州房地产市场同样炙手可热,商业地产更是如同接连不断的国际大片你方唱罢我登场。金智·万博商城、宝龙城市广场、大上海城、曼哈顿广场、世贸商城M区等商业大鳄纷纷崛起。但海水与火焰并存,同一时期肯定有投资价值大相径庭的商业地产存在,投资个体且不可跟风追影。

郑霞是一位家住开县的市民,在一个月前金智·万博商城的认筹现场,她

告诉记者:经常往返于郑州、开封两地,对火车站商圈了解甚透,而之所以买铺,除了地段,最终让她动心的是其经营小商品。

在她眼中,小商品是生活必需品,更受到年轻人的青睐,花样繁多,更新速度快,利润也高,“小商品批发之所以受到重视就是它是真正的永不落伍的朝阳产业,像浙江义乌小商品城卖牙签、缝衣针的商户一年都能赚几十万。”郑霞很有信心地说,“我可以自己经营也可以租出去,根本不愁收益问题。”

“项目的主力商铺在10~30平方米之间,首付50%,即投入10万元就能拥有一个40年的产权商铺,头4年免租免息。”切实到资金投入问题,金智·万博商城负责人表示。

香港人将投资分为“金、银、铜、铁”四个档次,却把商铺投资列为“金”。曾有业内人士总结商铺投资最基本的黄金法则有三个,即人气、位置和供求关系。离开这些条件,再冠冕堂皇的商铺都不能列为投资之首。

“那天排队的人比我想象中还要多,我是早早地带着面包、水就来了,没办法,铺位紧缺,好铺位更是有限。”说起一个月前以小商品批发经营为主的金智·万博商城首度公开认筹的情况,如今已经是该商城业主的老何回忆道。

据了解,该商城自去年12月入市以来,打电话咨询和到施工现场去看的市民不曾间断。今年4月8日首推铺源当日几乎被一抢而空,随后项目又推出珍藏第一层——第一财富大道商铺,市场反应依然强劲。有业内人士直言:郑州商业地产不成气候的当下,该项目能有如此热销势头,如同给商业地产注入了一支强心剂。



一处规划一个商机 不为卖铺,而为经营

曾有业内人士表示郑州商业地产开发规划缺少前瞻性,具体体现在很多商业地产开发商将目光单纯定位在卖铺或卖写字楼上,对后期经营和管理没有做过多考虑,尤其一些商业项目设计得不伦不类,经营到了使用阶段就会出现很多问题,诸如硬件方面,电梯分布不合理、铺位价值差异过大等。

尽管如今商业地产业态名目繁多,然而不论定位为商业街、主题商场还是专业市场,都应该依据后期经营品种和人群特点,科学、创新地规划商业地产,真正在布局上实现以人为本,给商场经营者和终端客户一个得以施展的空间。

“项目首层设有5个主出入口,8个辅助入口,为四面临街的客流提供方便;全新式设计的立体三首层概念及活动广场、中庭广场等都已为日后商场的推广活动预留空间。”金智·万博商城项目负责人介绍起项目的规划设计如此说道。

在该负责人眼中,该项

目最有意义的设计则是首创了中原5.3米超高复式铺,“首层可以作为商铺使用,二层则可作为展示洽谈或仓库使用。”他自信地分析道。

针对这个,有人算了一笔账,现在即便在火车站商圈内租一个仓库每平方米每月也需要30~50元,金智·万博商城这一创举不仅节约了商户的投入成本,也节约了人力、运输和时间成本,自然也提高了商户的经济效益,而空中停车场、商务中心、展览中心等配套设施给商户经营带来便利,为商户搭建了完善的平台。

因此,开发商打造小商品大中原基地的信心和决心在规划细节中展露无遗。

而据了解,从事小商品经营门槛也较低,几万元就能投资,目前市场容量大,使小商品行业成为万人追捧的朝阳产业,而火车站商圈拥有20多年的小商品经营氛围,可见,火车站最后一块地——金智·万博商城占据成熟商圈,经营朝阳行业,其热销缘由非但不是子虚乌有,更不是无迹可寻。