

郑州商圈系列调研

# 郑州商圈开发潮的背后

“商圈”之风似乎在郑州愈刮愈烈,各种各样的商圈正在这个城市的现在和未来中游荡。随着多风力量进入商圈的博弈,这个以商贸而著称的省会城市,就像一个兜售未来的大卖场,将一个有关商圈的梦想打包、包装,进而出售。然而,在这背后到底发生了些什么?又将发生些什么呢?

策划:刘渊  
 采写:晚报记者 祁京  
 摄影:晚报记者 吴琳  
 智力支持:  
 中原商业经济学术沙龙  
 河南省商业经济研究所  
 郑州大学商学院  
 欢迎提供新闻线索:  
 13203827816 祁京  
 67655016 冯刘克

## “圆环套圆环”

一觉醒来,似乎郑州所有的地方都长出了商圈

逛商场去二七,买日用品去碧沙岗,稍微高档的去丹尼斯和正道花园,适合普通市民的一定是银基。在郑州市民眼中,他们的商业生活就是以东南西北这四个方向为坐标的。而进入2007年,当一个老郑州人一觉醒来,他会发现,在他的四周,到处都是商圈。连街口那家新开的服装商场,马路对面刚刚挖好的一个大坑,都开始大言不惭地挂上“新商圈”的招牌。

经三路商圈、黄河路商圈、花园路商圈、火车站商圈、西出站口商圈、紫荆山商圈、农业路商圈、航海路商圈、郑汴路商圈……几乎人们能够想到和想不

到的地方,都有“商圈”出现,就连上街区都有自己的商圈。突然间,郑州人发现,他们生活的城市正在变得越来越陌生,简单快乐的购物生活,正在陷入一个圆环套圆环的城市之中。

“在理论上,商圈也称购买圈、商势圈,是指在一定经济区域内,以商场或商业区为中心向周围扩展形成辐射,对顾客形成吸引力的一定范围或区域。”郑州市商务局常务副局长阎铁成说。

阎铁成告诉记者,按照郑州市有关零售网点建设规划,根据商圈理论、商业网点性质和辐射范围,郑州市市区商业网点建设分为市级商业中心、区域商业中

心、社区商业中心三个层次。

在未来近20年,郑州将形成三大市级商业中心,分别为二七商业中心、龙湖商业中心和碧沙岗商业中心。

“以目前的二七商业中心为例,6万平方米的北京华联购物中心、5万平方米的金博大购物中心、9万平方米的百盛购物中心,再加上丹尼斯、大上海城步行街、百年德化等等,囊括了大型百货、综合超市、品牌专卖、图书批发等几乎所有的零售业态。”阎铁成说,“碧沙岗商圈也是如此,几乎支撑和烘托了大部分郑州西区的商业消费和商业气氛。事实上,在不少人的印象

中,能称得上商圈的,也就是这三大市级商业中心。”

“而其他正在推行的商圈里,花园路商圈是因为大商和丹尼斯两大主力店的进入。”省商业经济研究所所长张进才认为,类似火车站商圈、紫荆山商圈等,事实上是作为区域性的商圈出现,“市内的商圈布点还没有完全形成,像东区的商圈,完全形成还有很长的时间呢。”张进才说。

“有条件要上,没有条件创造条件也要上,创造不出条件还要上。”一位不愿意具名的商业地产操盘手用一句类似于玩笑的话,道出了疯狂造商圈的现状。

## 造势与造市

“造势”还是“造市”的选择中总是前者占上风

一个商圈是什么样的,住在二七广场附近的海丽最有体会。每天早晨,她还没起床,街上的人群已经开始熙熙攘攘,人潮和车流就像大洪水过后重新聚集的蚁群,朝着一个圆心有规则的运动着。而在几个小时之前,当她还在梦乡里的时候,就已经有一辆又一辆的大车来到这里,卸下从手机电视到内衣袜子种类繁多商品后离去。

中午会是这个商圈最热闹的时候,商场的冷气在炎炎夏日吹得你脊背发冷,一对对形象各异的男女匆匆地走过,一排排快餐店、冷饮店、饭店里全部爆满,

香水的味道夹杂着泡过福尔马林的烤章鱼味道,给这个城市平添一份独特滋味。

悠闲的下午,一直到晚上,都是这个商圈最热闹的时候,人们你来我往,带着各种目的,带走一个个购物袋和空空的钱包。一直到凌晨,这里都将是城市的中枢神经之所在。“可现在你看那些号称商圈的地方,什么都没有。”在某个新商圈旁买了住房的市民广现抱怨道,在这里,他买一瓶2元的汽水,就要徒步或者骑车至少3公里以上。“都说自己是商圈,可商圈会连买个汽水都要走老半天吗?”

“Shoppingmall、最大的……、最全的……、最新潮的……、时尚体验……”这些词是新商圈的制造者最爱提及的概念,覆盖全市、辐射全省、波及全国,是新商圈的开发者最大的梦想。就在这一波又一波的概念炒作之下,郑州的商圈越来越多,老百姓的生活却并没有因为这些商圈有什么实质性的变化。

“由于一个商圈在形成的过程中,将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。精明的地产商充分意识到

商圈聚集效应所产生的财富价值,纷纷把自己的项目和商圈概念结合起来,形成一种局面。在这其中,造势的冲动要远远大于造市的实际工作。”希瑞投资顾问机构董事长何宏剑说。

“不少开发商混淆了商圈与商务区的概念,商圈是针对大众消费者的商业销售区域,传统上可以没有商务概念;而在以写字楼、商务人士为主的商务区里一定会有商业。”丹尼斯集团总经理蔡英德认为,开发商对商圈的概念没有理清就用来吸引投资者,无形之中是把风险转嫁给了投资者。

## 冲动与风险

地产商、区政府、商业企业是商圈的背后推手

“西出站口建成后,西出站口巨大的人流量会给该区域带来商机,火车站商圈也随之向西扩展,使京广铁路以西、京广路以东、中原路以南、陇海路以北近5平方公里区域发展成为火车站西出站口经济圈。该经济圈主要为高档商业、商务、商住项目,还会有国内外知名大型企业总部进驻。建成后火车站西出站口经济圈将是一个集商业、商务、酒店、休闲、娱乐、餐饮于一体的体验式消费中心。”二七区区长石迎军对自己辖区内的西出站口商圈寄予了厚望,而业界则从中解读出来郑州商圈大量出现的部分原因。

张进才认为,在商圈大量出

现的背后,有三种力量在推波助澜。首先是地产商,据有关官方权威统计数据显示,郑州市市区商业用房交易均价比住宅销售均价高出约3078元/平方米,但是商业用房的成本仅比住宅用房成本高出600-700元/平方米,也就是说,商业地产的利润高达100%至200%,甚至还可以更高。

而2006年以来,百年德化、大上海城、曼哈顿广场等大体量商业项目的出现,让郑州商界的商圈梦有了新的素材。有人估计,2005年以来郑州在建和拟建的商业项目总面积超过150万平方米,规划在建的郑东新区龙湖商业中心的总供应量则将达到100万平方米左右。“这样大的体量,

这么大的利润,要求地产商必须去做一个商圈的概念出来。”

其次是区政府,河南财经学院行政法学的一位教师告诉记者,目前区政府已经俨然是一个小经济综合体,在这种背景之下,区政府既希望通过土地资源的置换,获取一定的经济收入,又希望商圈的形成,能够为其辖区提供人气、税收、形象等多方面的利益,在这种良好的愿望之下,使得区政府热衷于支持商圈的建设。

而作为商业经营主题,商业企业对于商圈的推力虽然滞后但绝不松劲,当大商和丹尼斯选择在花园路火拼的时候,他们所完成的,恰恰就是一次对商圈的炒作。

“而在这其中,市民的声音,规划的声音,交通的声音,银行的声音往往被忽视了。”张进才说出了自己的担忧,在强大的商业资本和现金流面前,人们对于“商圈”概念的过度追逐,已经让郑州的商业地产供给饱和,“这是相当危险的。”张进才以亚细亚五彩广场为例说明了其中的风险性。

“北京西客站当年炒得很火,然而在北京西客站发展中,由于历史自然条件和功能定位的限制,就没有形成其规划初期各方所期待的商圈,而且浪费了大量的社会资源。”何宏剑认为,西客站的经验,值得郑州正在大干快上的“商圈”们好好借鉴。

