

郑州商圈系列调研五

解读火车站商圈(下)

寸土寸金、无法复制的地理优势让服装市场的商铺热得烫手
畸高的租金背后,到底有多少是市场真正的价值?
“饱和论”已经在火车站商圈逐渐抬头

策划:刘渊

采写:晚报记者 祁京

摄影:晚报记者 吴琳

智力支持:省商业经济研究所 郑州大学商学院

中原商业经济学术沙龙

欢迎提供新闻线索:

13203827816 祁京

67655016 冯刘克

大量的现金流,高昂的市场价值,火热的升级开发,对未来热切的憧憬……这些元素似乎构成了火车站商圈的全部,客流量全国第二、货流量全国第一的郑州火车站地区就像一场永不打烊的夜宴,不断地吸引着资本的注视和赞许。

然而,在快速扩容的同时,越来越多的不同声音正在出现,郑州火车站商圈到底还能做多大?寸土寸金的商铺是否能够承载投资者的掘金梦?火车站商圈又如何能在激烈的竞争中独占鳌头?当我们试图回答这些问题的时候,更多的问题似乎刚刚开头。

“火车站最后一块地”

以大同路为界,郑州火车站地区的商业大致可分成两个部分:大同路以南因为陇海路方便外地车进出,形成以服装批发为主的区域;而大同路以北则更方便乘公交车和出租车的本地人进出,从而形成了小商品批发区。这种“隔路而治”的现象现在也在一直延续:新开发的服装市场都在大同路以南,而唯一新开盘的金智万博商城刚好在大同路以北。

作为销售总监,张金照并不认为金智万博目前的售价过高,他觉得,任何一个价格都是以市场为支撑的,“如果没有大家对火车站地区的认可,这样的价格也不会出现”。

业内人士指出,火车站

寸土寸金、无法复制的地理优势让服装市场的商铺热得烫手,当银基商铺每平方米的租金从几十元飙升到几百元还租不到时,那些一直在背后关注的开发商们终于坐立不安了。原有的批发市场争先恐后升级换代,相继推出二期、三期,以往未能分羹的商家更是紧锣密鼓地圈地盖楼,在新一轮的投资热潮中期望赚得盆满钵满。

火车站地区的确是当之无愧的“流金之地”,特别是当银基商贸城完成二、三期扩建以后,这个体量硕大的商场越来越显示出它在服装市场中的龙头地位。在银基的带动下,环绕银基的东面、北面和西面,众星捧月般云集了数

量众多的服装批发市场,一马路童装批发市场、世贸商城、锦荣服装城、天荣时装城,还有经过改造的钱塘衣城以及敦睦路服装批发中心等都想从火车站淘金。在这里,市场“扎堆”效应表现得尤为明显。

一位熟悉火车站商圈的业内人士认为,如此多的商铺这么集中地推向市场,这在以前是不曾有过的,是银基的成功点燃了这把火。正是在这样的热潮之下,商铺的价格飙升到了每平方米10万元,一间10多平方米的商铺就要上百万元。然而,在郑州国际小商品城负责人刘小凯看来,即使市场预期再好,这样的价格难掩“虚高”的本质。“像我们的商场很成熟,但我们也没有

把它炒到这样的价格,现在8万到10万元的均价,说实在的我觉得有些离谱了。”刘小凯认为,在如此高昂的售价之下,商户的风险就被放大到一个相当大的程度了,这对于火车站商圈的良性发展并没有多少益处。

但是,另一个事实就是:火车站地区可供选择的地位似乎越来越少,拿地的成本也变得很高。以金智万博为例,10多亩地全部算下来,成本要达到每亩900万元,这样的价格与上一年推出的“地王”不相上下。河南省商业经济研究所张进才所长认为,在这样的高投入之下,投资者必然要求高回报和快产出。“所以,炒作房价和快速回笼资金,将是未来一段时间火车站地区的主题。”

“五楼的租金比人民路还贵”

售价的不断上涨和租金的狂升,这是正在火车站地区上演的一幕人间景象。一位熟悉火车站商圈的人士认为,目前郑州火车站的店租已经明显偏高。银基商贸城宣传总监刘宗瑞介绍,目前银基商贸城每平方米的月租金低的有二三百元,高的达五六百元,而其二级市场价格已被“炒”得超过1000元,其五楼以上的租金和人民路上的商铺租金相差无几,求铺不得的商户甚至要求把每个楼层的管理办公室租给他们。

据了解,以每平方米月租金计算,南阳路沿线为20~50元,商城路沿线为30~70元,东西大街一带为

30~80元,农业路一带为20~60元,人民路为500~600元,火车站地区则为200~1000元。

在这样的租金模式之下,就出现了畸形的经济形态。一些不良商家为了生存,更为了牟取暴利,想出各种不法行为。而火车站是流动人口聚集较密的地方,这为不法商家提供了可乘之机。在此情况下,个别不良商家便采取包括欺诈在内的手段欺骗消费者,形成了火车站个别商家“三天不开门,开门管三天”的畸形生存现象。

按照开发商的计算方法,位置较好的商铺每平方米的出租价格一般在600

元到1000元,一间10平方米的商铺一年的租金收益在7万到12万元,七八年的时间就能收回投资,而余下30年的租金收益则更加诱人。而真实的情况显然没有那么乐观,实际上,这个商圈有不少商场都不同程度地存在“招商难”现象,有些商场很多铺位都贴着“招租”二字。据业内人士测算,该商圈有的商场里商铺空置率高达20%甚至更高。有业内人士向记者透露,该商圈某商场曾经年收租金2亿多元,现在却降到1亿多元。因为竞争激烈,商户流动加剧,商铺租金明涨暗降。

锦荣商贸城总经理徐

国珠表示,火车站商圈每年商户的实际新增量仅为5%左右。这新增的5%左右的商户,显然无法填满大量待租的新增商铺,而在越来越多的新增商场把产权式商铺作为主推产品之后,投资者的利益正在受到削弱。

“作为郑州乃至河南的成熟商圈,火车站目前的租金水平有一定的道理。”刘宗瑞认为,现有的租金水平主要是受银基的带动和影响,“但我们银基也很郁闷,有太多搭上银基的顺风车,把风险转嫁给投资者和商户的商场了。”对于先售后租的产权式商铺,刘宗瑞的意见似乎很大。

“再好的商圈也有自己的迷茫”

火车站商圈的烦恼还不仅局限于此,正在建设中的西出站口和新郑州站在它眼中或许都是一种挑战。刘宗瑞告诉记者,在这之外,除了城市建设的必需之外,管城区和二七区的博弈也夹杂在其中。“早期的时候,包括银基这块都是管城和二七分管的,后来重新划分之后,二七等于失去了一个很大的成熟商业区。”而在这种背景之下,也说明了二七区为什么对西出站口情有独钟。“在火车站地区,主力百货是不会进入的,而二七区最终能够引入的商业模式,可能还是批

发。”刘宗瑞表示,虽然在银基的地位不会受到西出站口的影响,但西出站口的出现,显然会让已经饱和的火车站商圈再一次放量。

刘宗瑞所持的饱和论目前正在火车站地区广为流传,这个论点的依据是:除了在建的市场外,正在营利的十几个服装批发市场的建筑面积加起来将近100万平方米,而现有的商户资源显然不足以支撑这么大的体量。按照商业的一般规律,3平方公里内会集了大大小小14个大体量的服装批发市场,其供给上一定是过量的,而在这种情况

之下,商场只能给予相当优惠的租金去拉商户。但是火车站地区目前的租金水平短时间内又难以下拉,在这样的张力之下,火车站商圈不会被拉断是所有人都没把握的事情。

世贸商城负责人表示,等到这些市场都投入运营后,供大于求的问题将凸显出来。他认为,批发市场在升级改造过程中存在商铺开发过热的现象。在原有占地面积基础上,市场升级后商铺面积就增加七八倍,商铺面积的增长和商户资源的增长、市场空间的增长不匹配。

而放眼更广阔的市场,随着周边城市商业的不断进步,火车站商圈的位置也并没有想像中那么稳固。周口的荷花市场、洛阳的关林市场、安阳的柏庄服装市场、新乡长安温州服装城等省内的区域服装市场纷纷崛起,蚕食了许多原来到郑州进货的县级商户;省外的部分省会城市也逐渐兴起的服装市场,又和郑州争夺了山西、陕西、河北、山东、安徽等地的部分商户,在这些内忧外患的冲击下,火车站商圈必须寻找自己的经营特色,才能在激烈的竞争中立于不败之地。

