

大量地产资本瞄上“收藏热”

郑州古玩市场五“城”争霸

不管背后有何种驱动,经营将成为摆在古玩市场面前的首要问题

很少有人会否认这样一个事实:郑州的古玩市场正在以前所未有的速度扩张着,仅考量现在已经建成的物业,就将达到10万多平方米以上。站在商业资本的角度上打量这一轮的迅猛扩张,我们或许会发现,在商业地产热钱的快速流入和民间收藏资本的快速流出之间,在新兴市场的升级改造和老古玩城的拔剑相对之中,郑州的古玩市场正呈现出一种奇特的张力,未来到底如何,似乎没有人可以给出完全正确的答案。

晚报记者 祁京/文 见习记者 赵楠/图

扎堆

1年多时间里,郑州已经形成了5家古玩市场并存的局面

高水旺的“唐宝斋”在洛阳西工区的涧东路上并不十分起眼,但这个高仿唐三彩专卖店在业内却有着很大的名气,靠着制作高仿唐三彩,他和他所在的孟津县朝阳镇南石山村成了方圆几十里内最富裕的村庄,而这个乡村生产基地的大量产品,除了销往北京的潘家园之外的几个大城市之外,郑州就成了一个就近的大市场。以前,村里的人只管制作和送货,从不操心销售的事情,而到了去年年底,已经开始有人合计,“要去郑州开个店闯一闯。”

有着和南石山村同样想法的人似乎还有不少,不然,郑州不会在1年多的时间里,迅速冒出3个大型的古玩专业市场,并大有和传统的南北古玩城分庭抗礼之势。

“珍宝大世界”、“中原古玩城”、“天下收藏商都艺术品交流中心”(以下简称天下收藏),这3个新建的古玩市场,营业面积均在2万平方米以上,投资都接近千万,并且都已基本竣工。在业内“一个城市一个古玩城就够了”的共识之下,郑州的古玩市场从“一个”变成“五个”并没有用很长的时间。

但是,这些新起的古玩市场似乎有着不同的来源,“有的是别的物业转行而来,有的是旧市场改造,还有的就是看好古玩收藏行业,总之是各不相同。”业内人士周先生说,“不过更为重要的,应该是和年初的小李庄改造有关系。”古玩收藏者周先生透露说,小李庄的改造过程中,曾经有传闻说古玩城要被拆除,“都想接上古玩城的趟,所以大家纷纷立项了。”周先生这样认为。而另一位古玩收藏者张先生则有不同解读,“古玩城是郑州老大,别人是一直想冲击它,尤其是2005年获得中国十大古玩市场排行榜第二名后,新市场的出现是早晚的事情。”而郑州金秋中原古玩城有限公司副总经理刘运民则表示,新市场的出现有助于烘托市场氛围,形成良性竞争,促进共同发展,商户也可以有更多的选择空间,对整个行业来说是一个重大利好。

反差

今年以来古玩市场趋于疲软,而地产资本却看好这个市场

“乱世黄金,盛世古玩”,现在“收藏热”节节升温,玩古玩的人越来越多,可是一些老玩家却连连摇头叹气。虽然玩古玩也是中国多少年来的传统文化,可是带有投资味道的“古玩热”和“古玩经济”的发展,也就是这几年才迅速抬头的。

十几年前,玩古玩的人远没有现在那么多,而且人员也相对简单。“一些人所谓的遗老遗少,家里有点祖传的宝贝,跟着祖辈从小看着玩的;另一些是所谓的文化人,比如学历史的,或者搞艺术的,特别是国画什么的,他们希望从古物里找点知识;当然也有一些‘投机’的。”

直到前几年,“收藏热”才节节升温,玩古玩的人越来越多。据业内人士保守估计,郑州的古玩玩家最多的时候达5万~6万人,其中40岁以上的中年人是投资的主体。而和电视上火热的“鉴宝”秀相悖的是,2007年以来,随着股市的火爆和房价的持续上涨,郑州的古玩市场反而更加萧条。以国画为例,今年上半年以来,以中国画为主打的全国拍场全线走低。各大拍卖会成交率节节下跌,最低的一场只有5%的拍品成交。而其他的艺术品,其销售也并不看好。“藏家是多,藏品却少了,钱不往市场里来,都炒股去了。”在古玩城,一商户这样抱怨道。

而投资古玩市场的开发商并非是不了解实情的盲目投入,在市场的一片疲软声中,他们似乎已经看到了古玩收藏品市场的利好趋势,“所有的市场都是先繁荣后规范,然后走向新的繁荣。古玩市场正经历着第一次从繁荣走向规范的过程,不再人山人海也属正常,没什么值得大惊小怪的。”天下收藏运营总监王少华说,之所以会投资古玩市场,其实是看到了旧古玩市场商户资源的富余,“比如古玩城,保守估计掌握着近千家的商户,而老古玩城只能容纳不到600家。”而正是在这种对商户资源的“预抢夺”信心下,让商业地产热钱开始大量涌入古玩市场。



2005年,郑州古玩城位居中国十大古玩市场排行榜第二名

难题

过于集中、简单模仿、门槛过低和定位不清将困扰郑州古玩市场

然而,古玩市场似乎并没有那么“好玩”,北古玩城的萧条似乎印证了这一点。而业内专家也指出,古玩市场扎堆必然出现四大难题。

首先是市场过于集中,发展过快,而市场的规范管理又跟不上去,导致市场上出现了一些不良竞争现象。过多的同类市场出现,往往会使市场产生不良的竞争现象。

其次是简单模仿,这是扎堆市场中存在的最大弊端。最突出的一个表现是,市场都追着高端人群,可是从市场的实际效果来看,一些市场不仅没有做成高端,而且连低端人群都很少光顾。最早兴起的古玩市场,其中有的的确已经发展成为成熟的高端市场模式,并且也已经获得十分明显的市场效果。这种效果来自于

自己的特点,也就是人们常说的“概念”。而扎堆市场则往往忽略了这个东西,仅仅把做高端当成一个用来招商的口号,实现市场店铺的高出租率。这种短视行为,其结果反而降低了整个古玩市场的质量。

而市场门槛过低和定位不清将成为古玩市场扎堆之后带来的必然产物。市场的极速扩张,谁也不想将市

场资源闲置起来,于是只要缴纳租金就可以得到一个铺面,甚至有的市场刚刚开业就有人开始炒作铺面。而在这过程中,有的市场今天叫“市场”,明天叫“城”。有的市场有时主打家具,有时主打古玩,有时又主打书画。这种方向不明朗的过度开发,将使得古玩市场失去古玩城时代的品牌优势,彻底进入鱼龙混杂的战国时代。

出路

“升级版”的古玩市场或许是一种出路

王少华说,针对传统古玩市场仍以古玩为业态主体,新市场在业态上则更丰富,彼此间的市场定位多有不同,虽然面临着可能是同样的收藏用户,但有着专业运营管理团队及完善的商场配套设施的新型收藏品集散地和艺术品交易综合运营商,发展潜力应该是最大的。

而在设计上,“天下收藏”不再单纯地卖古

玩字画,而是在楼前设置换客广场、创意市集,楼内4部电梯方便通行,负一楼是地街淘宝及餐饮服务,一楼经营钧瓷、唐三彩、仿古家具,四楼俱乐部、展厅、鉴宝中心、私藏馆、个人工作室,都能形成特色经营。

他说,商场在商情因子、客流量、交通条件、停车条件、规划设计的科学性、硬件条件、周边房地产发展趋势等方面,具

备了古玩市场升级换代所必须的条件。

业内人士指出,这种升级,实际上是以古玩交易为基础,核心在于相关艺术收藏品市场的启动,“从第一代的‘鬼市’到第二代的古玩城,再到可能出现的第三代收藏品商场,这个看似低投入高产出的行业正在做着几千年来最大一次的投入。”有专家如此评价古玩市场的升级。



随着“收藏热”的节节升温,玩古玩的人越来越多

外地知名古玩市场

北京潘家园古玩城 它是一个经营民间旧货、工艺品、收藏品、装饰品的假日市场。每逢节假日,这里都会吸引大批的收藏爱好者前往“淘宝”,同时也受到了收藏界人士的广泛关注,成为北京古玩交易的一个亮点。

上海东台路古玩市场 上海东台路古玩市场是一条在海内外具有较高知名度的旧工艺品特色街,被称为上海的“琉璃厂”。在涉外导游、专供海外游客使用的《上海指南》游览地图上,这个古玩市场同豫园、玉佛寺等名胜同样引人注目。



西安古玩城 当地人都称朱雀路古玩城,坐落于西安市朱雀大街中段。该城建于1998年,是目前西安市规模最大的古玩市场。本市场最大的特点便是这里的文物商店专业性很强,很少有小而全的商店,一家商店便是一个主题。西安的古玩,最能体现价值的还是周秦汉唐的古物,同时也有为数不少的元明清古董。