

曼哈顿广场一周年专题报道之商业



在未来路和金水路交叉所形成的“十字中心区”，曼哈顿广场将成为一个撬动郑州商业发展格局的‘支点’。曼哈顿广场顺应城市的发展，将自己的商业部分“第五大道”定位于城市商业中心。有专家说，它完全有可能发展成为郑州继二七、碧沙岗、龙湖之后的又一市级商业中心，也就是“第四商圈”。

锻造第四商圈

曼哈顿广场欲变郑州商业格局

“在上海的时候，凌晨2点睡不着觉，走到淮海路上，走进一家小店，喝一杯红酒或咖啡，听一听上世纪三四十年代的爵士乐……回去后就睡得特别踏实。”

说这话的是著名的学者、设计师、作家，美国洛杉矶艺术中心的终身教授王受之。咀嚼他的文字，联想郑州，能够媲美上海淮海路的，应该是在不久之后的郑州曼哈顿广场。

晚报记者 陈燕



记者采访到的另一位专家则指出，商圈的形成，常常与行政资源是否密集有巨大关系。今后随着各级行政单位向东区的迁移、倾斜，东区的板块资源优势将更加明显，商业的发展速度也会快得多。

不过，也有专家认为，曼哈顿广场项目的核心竞争力在于升龙置业的企业实力和决心。作为恒安集团与福建中天共同投资组建的升龙置业，具备雄厚的资本实力，曼哈顿广场作为升龙置业的入郑“亮相作”，必然会倾注巨大心力，使之成为具有较高说服力、开创性的代表作。

据了解，为了更好地开发旗下商业地产项目，升龙置业还投资2000万元，成立了一家专业的“哈曼斯商业管理有限公司”，由此可见其对商业地产的关注度及重视程度。

2008年10月 第四商圈现身金东区

2008年，曼哈顿第五大道这一18万平方米超大体量商业综合体的成功，不仅意味着东区将拥有自己的商业中心，更意味着郑州又一个新商圈、一个流光溢彩的城市繁华中心将隆重诞生。

记者从曼哈顿第五大道的招商部经理季新伟那里了解到，在2007年4月开盘当天，商业部分的销售额度就达到了6个亿。目前曼哈顿广场的招商工作已经进入第二阶段，随着沃尔玛超市、国美电器等主力店的签约，100多家品牌商家的相继加盟，目前公司正在进一步提升品牌含金量，将品牌筛选目光扩大到了国内商业发达地区，如深圳、上海等地，以引进次主力店和主力品牌为主。

而据记者采访到的曼哈顿广场置业顾问建华介绍，自开盘以来，商业部分的销售情况一直很好，而且不乏多次购买的客户。她印象最深刻的是一位来自商丘的企业家，半年前，在曼哈顿广场一次性购买了1000万元的商铺，前不久他又和爱人一起来售楼中心，选中了一套90平方米的商铺，打算今后做专卖店。

在本地人看好的同时，曼哈顿广场商业部分也吸引了很多外来投资者。比较有代表性的是一位上海客户，他原本是到郑州出差办公的，路过曼哈顿广场时，被这一项目深深吸引，继而很快就购买了一套100平方米左右的商铺。在电话采访中，他告诉记者，之所以这么快就下了决定，是因为项目的地段、品质以及所引进的主力店档次很有说服力，让他看到了“良好的投资升值潜力”。

据了解，全球500强排名第一的零售业巨头沃尔玛，已经签约曼哈顿广场商业街E区2、3层，经营面积达2万平方米，将是郑州首家开业的沃尔玛旗舰店。此外，奥斯卡影院、国美电器、必胜客、麦当劳、肯德基、原味永和、梵姿珠宝等百余家品牌商家都已签约进驻。

音乐、美食、咖啡、珠宝、银行、家电、夜夜笙歌、不夜城，想买即可得……2008年，曼哈顿第五大道这一18万平方米超大体量商业综合体的成功出世，不仅意味着东区将拥有自己的商业中心，更意味着郑州又一个新商圈、一个流光溢彩的城市繁华中心将隆重诞生。

“它是一个撬动郑州商业的‘支点’”

“目前，很多人在关注由未来路和金水路交叉所形成的‘十字中心区’，如果发展得顺利，这个区域的商业巨头——曼哈顿广场很有可能成为一个撬动郑州商业发展格局的‘支点’。”

2007年12月29日的郑州市城区经济工作会议上，透露出这样一个重要信息：未来三年内，郑州的经济、金融、会展、文化、中介咨询等高端服务业将重点布局在郑东新区中央商务区、金水区、二七区。其中，新兴高端服务业聚集区重点布局在中州大道、未来路和货站街合围的三角区域内。

规划一出，位于该黄金三角区域“点睛之地”的18万平方米超大体量商业项目——曼哈顿第五大道被推上郑州未来三年商业布局的首席位置。

对于此次经济会议，有专家分析说，郑州市

越向东发展，金水区作为中心城区的地位和作用就越突出。根据此次郑州六区的经济发展定位，可以很明显地发现，会议更加强调了对金水区商业发展的倾斜。结合既定的“北扩东移”、“郑汴融城”政策，金水东路的商业潜力值得重点关注。

“目前，很多人在关注由未来路和金水路交叉所形成的‘十字中心区’，如果发展得顺利，这个区域的商业巨头——曼哈顿广场很有可能成为一个撬动郑州商业发展格局的‘支点’。”在采访中，专家对曼哈顿广场给予了很高的期待与评价。

曼哈顿，有望成为郑州市级商圈

郑州商业地产领域的资深专家王起分析，目前曼哈顿广场将自己的商业部分定位于区域型商业中心。事实上，它完全有可能发展成为郑州继二七、碧沙岗、龙湖之后的又一市级商业中心，也就是“第四商圈”。

“过去一年里，有很多外地以及本土的规划专家、地产企业，来参考、借鉴曼哈顿项目的拆迁模式与拆迁经验，而现在，参观、学习者的聚焦点已经转移了，他们开始对曼哈顿广场的商业规划产生浓厚兴趣。”1月4日，记者采访到了曼哈顿第五大道的招商部经理季新伟。

根据季新伟介绍，曼哈顿广场项目以金水路为轴线，分为南北两个区域，商业配套区主要分布在金水路南侧，目前商业部分的工程、销售、招商等工作正在顺利进行，预计将在2008年10月开业迎宾。

针对曼哈顿广场在郑州整体商业布局中的地位，记者专门采访了几位专家。

据郑州商业地产领域的资深专家王起分析，目前曼哈顿广场将自己的商业部分定位于区域型商业中心。事实上，它完全有可能发展成为郑州继二七、碧沙岗、龙湖之后的又一市级商业中心，也就是“第四商圈”。

据悉，在最新的市区经济发展规划中，提出了三个梯度的商业中心建设，分别为市级商业中心、区域性商业中心、社区商业服务网络。在商业

中心方面，提出要高标准规划建设二七、龙湖、碧沙岗三个市级商业中心，培育一到两个新兴的市级商业中心。

王起分析，在目前的三个商圈中，二七、碧沙岗都属于老商圈，可以“锦上添花”，但“平步青云”的可能性不大；位于郑东新区的龙湖商圈则因人气薄弱等原因，形成尚有待时日；备选的新兴商圈中，紫荆山、花园路都属于带状商业分布，形成商圈的基础尚不充足。因此，以中州大道、金水路交会而成的曼哈顿广场很有可能成为最有潜力的新兴商圈，而且有足够的优势取代郑东新区龙湖商圈的地位。

王起进一步分析说，形成曼哈顿广场商圈的因素有几点：首先是地段，新旧城区交会处，车流、人流、物流、财富流……巨量融通，而且周边有金成、建材城等多个商业中心；其次是交通，中州大道、金水路、未来大道……路路贯通，出入便捷；再次是人群，由于曼哈顿广场项目自身规划有48.2万平方米的住宅项目，所以项目自身所带来的消费群体不容忽视。同时该“十字中心区”中有30万左右的常住人口，同样具备强大的消费能力。

传奇升级
价值变革

「建筑理想生活」

「曼哈顿」

