

—— 中原百姓生活广场巡礼系列 ——

“30万30年”、“3年60万”，如此惊人的投资翻倍论震撼中原。

猜疑、否定、嘲笑……各式各样的质疑声风生水起。

为此，笔者专访了中原百姓生活广场的投资方郑州鸿盛商贸有限公司董事长侯世安。

老侯为百姓解惑“投资翻倍论”

笔者：侯董，请您简单地介绍一下贵公司的基本情况和对中原百姓生活广场项目的最初创意。

侯世安：郑州鸿盛商贸有限公司是由操作大型专业批发市场10余年的华中食品城团队、万客来食品城团队联手黄岗寺村委会于2006年组建而成，开发项目实体为中原百姓生活广场。

一个项目的创意，务必要立足于社会，扎根于百姓，首先要考虑回报社会，造福一方百姓，项目才会根深、杆壮、叶茂。我最初的创意就是依据“树高千丈、百姓为根”而来的。

笔者：您为什么在这个特殊时期推出这个项目？

侯世安：你所说的“特殊时期”应该是指目前房地产市场不明朗的现状，可我们不是房产，我们是商业地产。

商业地产分为两种，一种是沿街门面叫“底商”；另一种是大型批发市场叫“纯商”。底商一般是把产权、经营权捆绑销售；纯商是经济发展趋势中的新型商业模式，产权和经营权必须分离。

目前，房地产市场低迷，股市振荡，而商业地产价格却一路攀升。近看郑州，有些市场每平方米高达6万元以上的价格，远看义乌市场，每平方米超过百万元的天价，这就是纯商。另

外，所谓的“特殊时期”反映出投资者普遍持币观望、投资无门的心态，这恰恰为我们的项目提供了极大的运作空间，我们现在推出项目可以说正逢其时。

笔者：有些消费者对你们“3年60万”投资3年翻倍心有疑虑？认为“这么好的事情为何与我分享？”

侯世安：消费者对翻倍回报产生疑虑，我能理解。大家的钱都来之不易，甚至是血汗钱。作为一个有良知的商人，一定要把大家的利益视之为生命！

中原百姓生活广场不是一个一般的项目，而是经济发展中的火车头，它对郑州南部经济增长的带动，是以千亿为单位计算的。要实现这一美好心愿，构建这一经济平台，除了我们自身的努力，更离不开政府的支持和社会各界朋友的参与。我们此次推出“真情回报2008”，也正是为构建这个经济平台寻找加盟军和利益共享者。我们对这次参与的投资者，视为“二股东”，计划把市场3年整体运营的收益与大家共同分享，翻倍的利益回报并不多。还需要说明的是，这次推出的2008间商铺只占我们总商铺数量的15%。

笔者：近年来郑州新建的大型批发市场连败几阵，现在您又推出一个体量30万平方

米的“中原百姓生活广场”，您有把握运营起来吗？

侯世安：这个问题提的很好。经济有经济的发展规律，市场有市场的发展规律。批发市场的发展规律是：市场一定要随着城市框架的拉大逐步外移，不能脱离城市消费群的衬托。中原百姓生活广场在选址上严格遵循了这一规律，紧邻城区，既有人气的衬托，交通又无障碍；同时，有规模、体量大、环境好，是全国省会城市唯一一块绝版，不可复制。

大市场的成功与否除了选址以外，招商也是重要的一环。我非常把握的告诉大家，我和我的团队早在半年前已经展开这项工作。我们已锁定三大行业批发市场整体迁移，买方市场必然跟进，买卖双方市场即随之形成。今年元月份我们又与郑州温州商会签订了战略合作协议，与北京温州企业商会签订包销协议，与温州平阳商务礼品协会签订共建商务礼品批发市场协议书，另有500多家知名小商品厂家即将进驻，建立厂家直销中心。东莞袜子大王、玩具大王、服装大王都将进驻。这说明我们的招商工作正在有序、高效的向前推进。

最后，我再讲一点，我们推出“真情回报2008”，公证处全程公证，银行跟踪按揭，这说明

他们对项目的评估是积极的。

笔者：请您将项目建设进展状况介绍一下？

侯世安：项目建设主体已完工，已进入装修和其他配套设施交叉施工阶段。

我们于本月22日对参战项目施工的全体人员召开了大于100天的动员大会，并与各施工单位签订了“军令状”，计划于2008年8月21日前工程全部完工，10月1日进入试运营阶段，2009年元月正式开业。

笔者：您在前面谈到，贵项目采用的是产权、经营权分离模式，能具体谈谈其中的利害关系吗？

侯世安：我先讲一下，如果产权和经营权捆绑销售的话，开发商很有可能在收回资金后，另觅开发项目，把后期运营托付给其他经营公司管理。而产权和经营权分离，产权永远是开发商的，市场的成败直接影响到物业的价值。为确保其物业的升值，开发商一定会投入重金培育市场，与商户紧密结合，使市场迅速启动，红火起来。

说的更直白点，就是自己的孩子让谁养？是“自己”养？还是托付“别人”养？当然是自己的孩子自己养。为确保项目健康成长，产权、经营权不能捆绑销售，这也是批发市场发展规律所决定。