



致富 (3)

农家乐

在郑州办一家600平方米、19个包间的农家乐一年收回投资,接下来每年的利润都在50万元以上;一家四星农家乐的年营业额在4000万元以上;稍有特色的农家乐开一家火一家。据悉,目前尚处于自发兴起阶段的郑州近郊农家乐有200多家。而同为省会城市的成都农家乐早在2006年已达7895家,收入12.6亿元,占成都旅游业的半壁江山。相比之下,郑州的农家乐还有更广阔的市场前景,正因为有了这一赚钱效应,最近两年,民间资本也开始抢占这块市场,为郑州的农家乐兴起注入了新的血液与活力。

晚报记者 程国平 胡审兵/文 常亮/图

## 赚钱的老板们还舍得往里砸钱,刚入门的商人不惜投入几千万 现在干农家乐照样有钱赚



红火起来的“黄河人家”马上将有农家乐“分店”。

### 创富实战 1 果园办起农家乐,园主成了“寨主”

8月21日中午,虽是星期五,位于二七区嵩山南路的200多亩梨梁寨生态观光园里,仍有不少游客或市民前来。偌大的园区被茂密的树丛以及各式果树掩映着。寨门后是条“护城河”,河里一池荷花,颇有几分古时山寨的韵味。

梨梁寨“寨主”荆福安说,这片庄园是二七区嵩山路街道办事处刘寨村的地盘,上世纪90年代以前,这里有村民的30亩枣园,其他则是一片荒地。作为地道的刘寨村村民,喜欢种植、养殖的荆福安在1990年向村子里提出进行承包,承包期为20年。“头5年承包期,每年交350元;随后的5年承包期,每年承包价钱也只有600元。”荆福安回忆说。

从那以后,荆福安在这块土地上开始了他喜欢的工作,养猪、养羊,还买了杏、桃等种子进行育苗,将大片大片的荒地全种植上果树,这里也成了一个果园。

1995年以后,果树进入丰产期。荆福安采取了新的经营方式:向游客开放果园,可来游玩、采摘果实。同时,应游客要求提供餐饮。1998年,荆福安在果园里面搭起了简易

台面,空地上支口锅就开始做饭了,捞面条、大锅菜,游客们蹲在石桌、石凳前个个吃得津津有味。

原本,荆福安办起最初级的农家乐与郑州其他农家乐的自发兴起并无不同,然而,荆福安是个极具眼光的生意人,他很快意识到,如果依托果园,将这里打造一个比较高档的市民周末休闲胜地,无疑会给他的果园带来更多人气。

2005年后,荆福安先后投入三四百万元,除改造果园外,还对园区的餐饮进行规划建设,在高地上环线搭棚,主体建筑采用仿古风格,设置各式风情包间、避暑纳凉长廊和休闲意趣亭轩。客人来了可游园、采果、垂钓,吃农家饭、观珍稀禽类。

很快,庄园农家乐的餐饮收入月月攀升,目前日平均接待游客二三十桌,月收入在10万~20万元,一下子拉高了庄园的整体收入。“今后,梨梁寨仍主打农家乐,将在园子里建一个园林式的集婚宴、会议、培训等为一体的基地。”荆福安认真地说,这是他结合庄园的位置以及郑州市近郊农家乐的特点,并考察了外地的经验后认真做下的计划。

### 创富实战 2 无污染有情趣,书生看上“朝阳产业”

8月21日,在惠济区丰硕街与绿源路交叉口,占地150多亩的大河风情生态园正在规划建设,虽然刚建起的主体餐厅在试营业,但中午时分仍然客满。

生态园总经理徐东升在郑州一家文化事业单位干了30年,去年退休后,就想和朋友们一块儿再做些自己喜欢的事。今年年初,徐东升在报纸上看到惠济区正大力发展特色农家游。“这项目好,无污染、有情趣,放松、休闲,绝对是朝阳产业。”徐东升赶紧给朋友们打电话说了他的想法,这群原本就爱玩的朋友一拍即合:就做前景无限好的农家乐了。

位于惠济区黄河大堤南的150多亩地是朋友早两年就买好的,但这块地做成什么档次的农家乐呢?考察完惠济区和二七区有特色的农家乐以后,徐东升将自己的庄园定位成“大河风情生态园”,背靠黄河,一定要有黄河特色,客人来了不但要吃上特色农家饭,还要在园里游一天、玩一天而不腻。

从今年3月开始,徐东升和朋友陆续投入300多万元建起了主体餐厅,里面亭台楼阁,小桥流水,以绿色植物为墙分隔成的房间田园韵味十足。

“建园之前,我考察了数十家农家乐,普遍的一个问题是档次过低,如果我采取高档装修,中低档收费,一定会引来客户。”虽然从没有经过商,但儒雅的徐东升显得很有天赋,一入商界即提出了差异化经营的思路。在菜品上,徐东升要求师傅做出一部分高档酒店的菜,要精致、要有口感,一部分要做出黄河农家土味。“好吃不贵,一个人平均花费二三十元就能吃到可口的饭菜。”

现在,徐东升的园区里除了餐厅成形外,其他地方基本还是一片空白,“正请专业的设计公司进行规划,一定要突出自然味道”。

而将园区最终建成徐东升理想中的风情公园,他还要陆续投资2000万元左右。“我和朋友们坚信农家乐是一个朝阳产业,投进去的钱肯定会有回报。”

### 创富实战 3 尝到甜头,“黄河人家”要拉长产业链

如果说徐东升一个外行人就看出了农家乐的窍门,那么花园口村已经尝到甜头的“黄河人家”掌门人李广胜则更不会怀疑农家乐带给他的丰厚回报。一处600平方米的地方,19个包间,李广胜一年就收回了40万元的成本,现在每年的利润超过50万元。

很显然,经营农家乐投资小,但收益丰厚,李广胜现在又选定江山路上的一处七八亩地做农家乐,“不出意外的话,很快就要对这块地进行开发建设,投资预计超过60万元。”李广胜说,作为老板,无论投资大小,利润永远是第一位的,他的第二个店不想有什么出格的举动,仍然老老实实地复制“黄河人家”的装修、经营模式,“只不过装修更精致,建筑做成仿古式的,预计一年半就能收回投资”。

上过大学的李广胜思路开阔,旅游的本质是吃住行、游购娱,他很快就察觉到目前农家乐的一大缺陷在“购”上,客人来玩后,想给亲友带点特色产品,整个惠济区、郑州市都没有特色产品。那么黄河滩地有特色产品可以开发吗?怎么做才能延伸产业链条呢?

黄河鲤鱼、黄河虾吃的是新鲜,如果真空包装延长保鲜期怎么样?李广胜购进了真空包装机器,下一步,黄河鲤鱼、黄河虾都将成为“黄河人家”的特色礼品。而黄河滩地营养丰富的杂粮集装箱已被李广胜开发成礼品,他在黄河滩地承包了80多亩地,专门种植绿豆、高粱、玉米、大豆等黄河滩地特色杂粮。“从前期市场反应看,这些特色礼品很受欢迎,应该也是一笔不错的收入。”李广胜很自信地说。

### 马上考察 现在干农家乐还有市场吗

经营农家乐的赚钱效应可以从数据上看起来,来自二七区文化旅游局的数字显示,2005年该区文化旅游局成立时,农家乐不过三四十家,到2008年底已增至77家,目前这一数字已经突破100家。

农家乐开店速度如此之快,市场是否已经饱和?

“不是饱和,而是远远不能满足郑州市民的需求。”惠济区旅游局副局长罗荣庆说。在他看来,相比成都、杭州、北京等地的农家乐发展情况,郑州的农家乐目前尚处于发展的初级阶段。就惠济区的现状来说,有特色的农家乐开一家火一家,大的如四季同达,园林式农家乐,年营业额数千万元,还有金帝庄园,正从最早的农家乐向景区进军;小的如天河路一线和花园口村的庭院式农家乐,以家庭为单位,日常经营都不错。

就客流来说,现在由于交通不便,普通市民租车到农家乐消费并不现实,出游人群主要集中在有车族,即便如此,从惠济区100多家农家乐经营情况来看,一到节假日,客人就得排队吃饭。

“今后随着郑州市对农家乐旅游形态的重视,一旦将文化路等几条南北路打通至黄河大堤,并开通从市区到黄河大堤沿线的公交,市区的普通市民将成为主体消费人群,而人流量是钱流。”罗荣庆对农家乐的前景非常看好。

成都农家乐在2006年已叫响全国,达7895家,其中星级农家乐453家,旅游接待收入12.6亿元,占成都旅游收入半壁江山,一时引得全国各大城市的旅游局前去取经。

考察过成都农家乐的郑州市旅游局相关负责人认为,郑州即便不能发展到成都那样多的农家乐,但目前郑州6县市(区)200多家的数量确实不足以满足市场需求。“这200多家农家乐绝大多数都分布在惠济区和二七区,由于离市区较近,客人一般不住宿,那么就少了一大块收入。”这位负责人表示,距离市区较远的巩义、登封等地可以发展这一块,但现在均处于起步阶段,比如旅游资源非常丰富的荥阳,只有农家乐22家,中牟只有雁鸣湖一带提供农家游,单是数量就还不够。

## 南阳红星美凯龙七夕续写中原家居神话

2007年10月1日,红星美凯龙中原旗舰店在郑州成功开业,一举拉开其“中部拓展战略”大幕。2008年2月5日,红星美凯龙洛阳店落子,郑州二店同期破土动工。目前洛阳店运营良好,已成为当地家喻户晓的第一品牌,而郑州二店也正如火如荼收尾阶段,招商工作不到半月即告圆满,也即将进入开业阶段。

2009年8月26日,中国传统的七夕节,南阳红星美凯龙招商中心门庭若市,人声鼎沸。截至当天下午,各业态品牌分布已基本全部落位,已有数百家商户表明入驻意向并签订了合作协议书。同时,南阳商场也是为数不多的没有开招商发布会即告招商工作结束的商场,由此可见红星美凯龙的影响力之巨大。

南阳红星美凯龙商场自2008年底启动以来,工程进度迅速,目前商场的装修已进行至冲刺阶段。

为了确保给消费者提供最好的产品,在招商过程中,红星美凯龙南阳商场设置了严格的产品准入门槛,要求进入商场的全部家居品牌必须提供进场所需的8项资料,以此来对其进行严格的检验、审核,将不合格及假

冒伪劣产品杜绝于商场之外,为消费者把好第一道关,让消费者后顾之忧,相信也会赢取更多消费者的“芳心”。

面对如此苛刻的准入条件,为什么红星美凯龙能赢得这么多品牌的“芳心”,吸引诸多家具建材厂商竞相入驻?这主要得益于红星在中国家居业内,首家推出“市场化运营,商场化管理”模式,实行“无理由退货、比价三倍退差、先行赔付、绿色环保”四大服务承诺,始终秉承“一丝不苟,视信誉为生命;勤奋务实,视今天为落后”的企业精神,实施“所有红星商场售出商品由红星负全责”的服务原则,使真正实现“消费者放心购物”有了稳固的保障。一位品牌代理商说,要想在南阳做好中高端家具,不在红星美凯龙商场,就不会让南阳人认可可信。

其次颇受商户关注的是南阳这个在河南常住人口最多,面积最大,辖区县市最多的优势和便利的交通条件所带来的商机,看中的是红星美凯龙能够成为南阳家居业的卧龙先生,运筹宛城,辐射两小时车程内的陕东南、鄂西北,成为豫鄂陕毗邻地区最高档的五星专业家居服务中心。