



在嵩山路与长江路交会处,有一颗耀目的商业地产项目——亚星财富广场,历经多时筹备,在不久前盛大开盘。在景气度并不高的商业地产氛围中,吹皱了郑州西南乃至全市的一池春水,更引起人们对“第五商圈”的无尽遐想。

“第五商圈”拥有怎样的资本生态?又有怎样的供需合力支撑起了郑州新的商业中心?

梁冰

“多极化”催生“第五商圈”

亚星财富广场资本生态报告



崛起大势:

“多极化”催生新商圈

郑州作为一个“火车拉来的城市”,一个世纪以前,以火车站物流为中心,建起了国内为数不多的商业步行街德化街,德化街又催生了后来二七区乃至整个郑州市商业的发展,并在一轮又一轮的新旧更迭中逐步形成了遐迩闻名的二七商圈。

继二七商圈之后,农业路、花园路商圈大势渐成,碧沙岗商圈悄然成型,郑东商圈默默酝酿。如今,以亚星财富广场为核心的嵩山路第五大商圈迅速崛起,均衡了郑州商业的现状,满足了西区、南区居民对现代化区域型商业的需求。

其实,用“新商圈”来呼应“老商圈”,甚至分担“老商圈”的部分职能,既是一种被动选择,又是一种经济潮流的顺应。随着时代的发展,郑州市最闻名和核心的二七商圈及其咫尺相邻的火车站商圈,逐渐暴露出了先天不足的劣势。由于没有统一的规划,缺乏整体的管理,整体业态水平偏低。加上基础设施陈旧,购物及交通环境较差,已不能适应郑州这个全国区域性中心城市发展的需要。

与此同时,郑州市城市化快速发展和城市规模的扩大,决定了城市商业格局已开始向多极化、次中心的方向演变。

据调查,“十五”以来,每年有近10万人拥入郑州。加上多种用工形式带来的暂住人口的增加,使城市人口总量已远远超出了户籍统计的数字。仅以二七区为例,该区的户籍人口接近65万人,但是根据有关部门调查,实际居住的人口在110万人左右。城市的扩容为这一区域发展新的产业特别是商业提供了良好的空间。

按照郑州市城市规划,2010年郑州市域内总人口将达810万人,其中中心城区总人口400万人;2020年,郑州市域内总人口将达到1000万人,其中中心城区的总人口为500万人以上。如此一个人口消费规模,从城市功能需求意义上说,仅有一个二七商圈是不够的。

事实上,从传统的二七商圈,到正在崛起的东区商业带,再到亚星集团在西南构筑的“第五商圈”,郑州的商业格局正发生着“一城多心”的发展态势,这符合一个城市国际化都会进程的发展需求。从上海的发展历程来看,在它完成国际化大都会的整个进程中,共形成了31个区域性商圈,其中市级核心商圈就有4个,郑州比起这个数量来,还相差很远。在西南发展一个区域性商圈,是郑州商业发展的整体需求,也是郑州城市发展的迫切需要。

当寒流袭击佛罗里达时,美国超市的橘子价格都上升了;每年夏天,当新英格兰地区的天气变暖时,加勒比地区饭店房间的价格直线下降。这些事件的共同之处是它们都表现出供给与需求的市场作用。

为什么“第五商圈”是西南的嵩山路一带?有哪些供需支撑了这个商圈的成型和崛起?经过深入调查,发现五大支撑因素。

“第五商圈”的成因,政府有形之手发挥了重要的指引作用。一年前郑州市委、市政府公布的《郑州城市总体规划(2008~2020)》,提出郑州未来的发展方向是“以东为主,兼顾西部,培育南部,控制北部”,也即郑州未来将向“东、西、南”三个方向发展。在大西南,一个集居住、休闲和商业“多位一体”的现代化新城区渐渐彰显。

“中心”优势功不可没。西南区是郑州市

在“第五商圈”中,亚星财富广场扮演着举足轻重的角色,也成为“第五商圈”的核心聚集区。这一地位的确立,并非某人或某机构的“一家之言”,而是市场经济中经济要素的自由流动和配置。

在经济的发展过程中,人们把“水往低处流”这种自然现象引申为一个新的经济概念,叫“洼地效应”。那么,在西南板块,亚星财富广场具备哪些优势?

品牌是一个“聚集器”。亚星地产集团20年品牌积淀,累计开发面积160万平方米,已成为中原乃至全国较具实力的开发商。更为令人关注的是,这个品牌开发商以“塑造城市精品、建设城市经典”的开发目标,折射出了一个城市运营商所肩负的使命感和责任感。

亚星对商业地产的“实战”和“专业”,则为

供需分析:合力围城“第五商圈”

委、市政府所在地,是郑州除郑东新区外的第二个政治、文化、经济中心。行政和经济资源的汇集,必然带来区域未来的发展空间。而且,这里整体地势高于市区数十米,区域内空气清新,没有工业污染,沙尘和噪声污染小,在这些适宜人居的要素吸引下,越来越多的商家将目光投向此处。

消费潜力奠定了“第五商圈”的市场基石。西南板块大盘林立,亚星财富广场周边更是云集了以亚星·盛世家园、亚星·城市山水等为代表的20多个高档社区和家属院,区域常住人口达10万余人,如潮的人流昭示巨大的消费潜力。随着数十个高端社区的陆续入驻,该区域在3年内还要增加至少20万常住人口。

然而,西南区的商业形态目前主要以专业商品市场和零散分布的社区小商业为主,规划

形态相对滞后,无法满足西南区日益增长的消费需求。因此,率先在西南区打造一个新型商业中心,是郑州城市发展的必然。

为这个新商圈打通了“任督二脉”者,为“交通带动”。尤其是亚星财富广场周边一带区域内,三纵四横(三纵即桐柏路、嵩山路、京广路,四横即长江路、航海路、中原路、建设路)的交通网,大幅增强了商业辐射力和辐射范围。同时,地铁1号线、快速公交BRT、地铁5号线重大市政工程的逐步落实,进一步加强了本项目的交通优势,同时也意味着包括亚星财富广场在内的“第五商圈”的商业辐射力更强、更大。

最后一个支撑因素是其强大的辐射。亚星财富广场所处的嵩山路一带,扼守新密、登封等郑州周边繁华县城的交通入口,拥有高达150万的消费人群。

亚星扛鼎:市场要素流动之必然

投资者打出了一张“信任牌”。几年来,亚星在郑州西南板块精耕细作,全力打造西南品质大盘亚星·盛世家园、亚星·城市山水。为了完善西南板块城市配套和城区功能,充分挖掘西南板块的商业潜力,亚星地产集团专门成立了亚星商业运营中心,肩扛打造大郑州第五商圈的责任和使命。

“打铁还得自身硬”。品牌也好,专业运营也罢,其实投资者更看重的是项目本身。2008年~2009年,亚星·财富广场项目启动,亚星商业团队为了保障亚星财富广场后期的成功运营,在项目定位、规划上花费了大量心血,仅设计图就20次易稿、反复修改。为日后商铺更实用,更符合经营者的需求创造了先天条件。亚星·财富广场商业总体量4万平方米,共分两块,一块是四层的11000平方米独立商铺,酒

店、大型百货等均适合落户于此;另一块是面积多为500~2000平方米一至三层的临街商铺,适合品牌餐饮、洗浴、KTV、银行等休闲娱乐进驻,定位科学、严谨。可以说,经营者的每一处需求在这里都可以得到满足。

正所谓“洼地效应”,亚星财富广场的区位,能否使各类要素向这里流动?在亚星财富广场周边2公里内已有华润万家、世纪联华在西南板块布局,20个万户大社区、30万常住人口的强大购买力是区域性商业中心的强大支撑。据调查,亚星财富广场嵩山路周边商铺销售价格,2004年均价是4600元/平方米,到2009年已经突破13000元/平方米,仅仅相差4年就增加了近3倍,足以见证这一区域的魅力,也为大郑州“第五商圈”的崛起速度和未来发展空间提供了无尽的遐想空间。