

从2009看我的2010

之 商人

商人何宁谦,危机中投资800万

2010年愿望:在地铁沿线找商机

看中郑州机会,投下800万



商人:何宁谦

2009年,32岁的南京商人何宁谦和他的两个合伙人在郑州选定了两个项目,投下了800万元资金,而两个项目的最终投资额预计是1500万元。由此,何宁谦完成了由职业经理人到老板的角色转换。

2007年夏天,受一位福建老板之邀,何宁谦从南京一家知名的商业公司转到郑州,操盘百年德化负一楼的流行前线。来郑州之前,他曾费时半年考察郑州商业项目。那时,他最相中的“风水宝地”是位于东太康路边上的光彩市场,在他看来,这个地块更适合做成年年轻人的购物天堂。

然而,他的老板让他操持的是流行前线,受人之托,忠人之事。当时,流行前线开业已有一年多的时间,300多个铺位只有一半租了出去。在何宁谦的运筹下,到2008年11月,流行前线满租,人气火爆,租金每月每平方米达520元。

但是,让何宁谦念念不忘的还是光彩市场。2009年夏天,他与投资方友好分手。

何宁谦的一份商业计划书打动了两位手握资金正选项目的投资人。很快,这两位有钱人成了何宁谦的合伙人。

这份商业计划书事关两个项目,一个是传统的餐饮业,选址在百年德化,虽然是传统的火锅店,但何宁谦力争与众不同,他与合伙人一同引进了台湾阿里山火锅,这是郑州第一家



商人何宁谦以起跑的姿态迎接2010年新的机遇与挑战。



火车主题餐厅:一列列载着菜肴的火车在客人面前奔驰而过,想吃什么顺手取下就是。这个项目投资500万元。从2009年8月份试营业到12月12日正式开业,阿里山的客人从最初的每天100多人增加到现在的1000多人,一切都在按原计划前行。

何宁谦的第二个投资项目就在升级改造后的光彩市场。而此刻,没有了一排排简租房,光彩市场的火爆人气也没了,甚至招商都

很困难,所以何宁谦以较低的租金租下了光彩市场临街的四楼、五楼,开展了淘淘巷网络实体店主题街区和乐宝台球俱乐部项目。

何宁谦的设想是,让网络实体店扎堆于四楼、五楼,100多家经营新奇特商品的小店线上线下同时运营,这在郑州来说是一个崭新的业态。因为,在他的老家南京,网络实体店淘淘巷早已红火好几年。这个项目先期投资300多万元,整个做下来需要投资1000万元。

2009年11月底,淘淘巷开业之时,居然招到了80多家商户,同时开业的还有五楼的台球馆和网络会所。

从地段、业态等方面综合考量,光彩这个项目的风险确实超过前一个项目,这点何宁谦和他的合伙人都清楚,但一个共同的观点是:风险与收益往往成正比。从一个月来的运营情况看,现实比预想的还要好,不断有商户要求入驻淘淘巷,目前商户已增加到100余家。

这是一个好的开始。目前正计划虎年启动淘淘巷二期项目,面积达8000平方米。

2010年愿望 掘金郑州地铁商业

为什么危机之年,敢在郑州投下巨资?在何宁谦看来,郑州是一个蕴藏着巨大商机的城市。比如,在何宁谦敏锐的嗅觉里,郑州接下来最大的商业机会之一就是地铁的开通,“地铁沿线的商业将带来巨大财富,一定会出现地铁一响、黄金万两的效应”。

既然看到了机会,何宁谦就决不会放过,他在今后很长一段时间里,将洽谈地铁商业。

眼前,他的愿望是精心培育前一年“生下的两个孩子”,让他们在郑州尽早成才,能部分回收投资。

[权威数据]

2009年汽车卖得火 车购税交了11亿多

据全市限额以上商业企业统计,2009年国家出台了小排量汽车购置税减半、汽车下乡财政补贴等汽车消费政策,有力地促进了汽车消费。1~11月,汽车类零售额185.2亿元,同比增长64.4%。

来自市国税局车购办的数据显示,2009年,该局共对132030台车征收车购税11.7534亿元,与去年同期相比税收增长19.09%,征收车辆台数比去年总数增长了48.7%。

2010年还有这些大型商业落子郑州

事实上,在东南沿海“腾笼换鸟”和中西部省市“筑巢引凤”的呼声之中,诸多产业迈出了向中西部转移的步伐。于2009年危机之年在郑州布局的商业项目不胜枚举。且不说全球零售业巨头沃尔玛和时尚购物中心印象城等大型商业项目,单是服装行业,就有多家大品牌或公司对郑州青睐有加。

●1月6日,以开发专业市场闻名业界的广东新南天公司在郑州火车站商圈布下棋子:重金拿下一马路银基商贸城对面的嵩山大厦,拟将其打造成中原地区首家专业的妇婴童用品城,将现在郑州分散的妇婴童用品商户集中在一起。

●2009年11月,以服装起家的中国500强企业杉杉集团与我省签下战略合作协议,计划5~8年在郑州投下200亿元,合作项目涉及第四代科技园区、杉杉郑州服装产业园、城市商业综合体三大板块。争取在2010年开工建设。

●在服装零售领域,2009年十一前夕,中国体育用品市场中端消费人群中,占有绝对优势的安踏集团则在郑州开出首家旗舰店,营业面积高达1300平方米,其规模在安踏的6000余家店中位列第二。

●同时看中河南市场的还有休闲服装品牌大腕美特斯邦威,同样在去年十一前夕,同样在最繁华的二七商圈,其旗下被称为国内首家学习“快时尚”销售模式的子品牌——ME&CITY在亚细亚一楼开出中原首家旗舰店,营业面积将近2000平方米。

●就在牛年岁末,中国服装行业又一重量级选手九牧王在二七广场向郑州市民展示其“男裤专家”的风采。2009年,25家九牧王店铺在郑州市场的销售增长速度在40%以上,所以2010年,九牧王加速在郑州的布局,预计再开出6~10家店面。

●以女装占领郑州市场的太平鸟也正筹备在郑州开出男装旗舰店。

●2010年,郑州市将重头打造全新的二七商业中心,包括火车站、二七广场、人民公园及金水河区域、商城遗址四大商圈和11个规划项目,分别为华润万象城项目、恒隆广场项目、二七时代广场项目、郑州时代中心项目、金博大城扩建项目、百年德化二期项目、德化大厦项目、金智万博商城二期项目、二马路机电市场改造项目、鸿森广场项目、郑州天兴国际商务大厦项目。11个项目总投资将近200亿元,新建总面积198.21万平方米,商业总营业面积29.73万平方米。

LONGINES 浪琴表绝配对 表闪耀浪漫佳期

浪琴表 Longines

浪琴表(Longines)于1832年在瑞士索伊米亚创立,拥有逾175年的悠久历史与精湛工艺,在运动计时领域亦拥有显赫传统与卓越经验。以飞翼沙漏为标志的浪琴表以优雅著称于世,作为全球领先钟表制造商斯沃琪集团旗下著名品牌,浪琴表已遍布世界130多个国家。

时间一分一秒地流逝,爱情却根深蒂固,执子之手的那一刻只一秒,但是从这一秒开始,腕间拨动的指针就连结起了两个相爱的脉搏,记录着爱情的点点滴滴。对表的出现,让不论是轰轰烈烈的还是平平淡淡的爱情都变得那么难以磨灭。浪琴丰富多彩的对表,让时间以最精确与优雅的姿态铭刻爱情的分分秒秒。2009,相爱的人们都可以找到与自己绝配

的浪琴对表,见证永恒的爱情。

这一季,世界著名腕表品牌浪琴表精心挑选了4对不同系列的对表,包括名匠系列、L990系列、典藏系列、嘉岚系列。这些腕表各有特色,外型设计优雅大方,意义恒久隽永,并配备实用功能,在佩戴的时尚感之余,更能表现爱侣的体贴心意,将独一无二的爱情完美演绎。

浪琴表典藏系列对表

浪琴表典藏系列腕表的设计灵感源自于一枚1925年的腕表,其典雅的酒桶形表壳设计可追溯至1911年一枚浪琴古董表。其后经制表师们不断钻研改良,配合时尚的外形和先进的功能,继而演变成现代最新款的浪琴表典藏系列腕表。

浪琴表典藏系列男装腕表均装嵌了经典的自动上炼机芯,印证浪琴表精湛悠久的制表技术。男装款式还配以27颗宝石轴眼的L615机芯及小秒盘,能量储备达42小时。女装钻石腕表为9颗宝石轴眼的L152石英机芯并备有中央秒针。



【图片说明】

浪琴表典藏系列精钢对表 No.:L2.642.4.73.6 Price: RMB16,100
L2.642.4.73.6 精钢男装腕表

男装腕表配有L615机芯,小时及分钟、日期显示,小针设于6时位置。浪琴经典酒桶形表壳配合波浪纹的银色表面,12个蓝色阿拉伯数字,蓝色精钢指针防水达30米,表镜为不易磨损蓝宝石水晶,精钢表链配以三重折迭式弹簧表扣。

浪琴表典藏系列精钢对表 No.:L2.155.0.71.6 Price: RMB22,600
L2.155.0.71.6 精钢女装腕表

女装腕表采用L152石英机芯,小时、分钟及秒钟、中央秒针,日期显示位于6时位置。酒桶形表壳两侧各镶嵌有22颗共0.44克拉的美钻,配合银色表面,12个罗马数字,防水达30米,表镜为不易磨损蓝宝石水晶,精钢表带配以三重折迭式表扣。