



大商、香港锦艺、升龙、万达、宝龙……“大家伙”踏进西区，可以预见，随之而来的是物流、人流、资金流，同时也将带动西区的住宅投资、商铺投资。

这一年来，西区的众多普通商铺、门面房逐渐成了众多投资者的青睐对象，甚至一些品牌企业、金融机构等也放弃租店面的传统，转身直接买下。

晚报记者 胡审兵 程国平/文
晚报记者 马健/图

【故事】

开理发店的小老板 “有人的地方，肯定有生意”

昨日上午，在颍河路上开了一家理发店的小静再次派出老公阿龙找房。他们想在中原新城找到一间商铺，再开一家理发店。

“物业说有人出租商铺了会给我们打电话，但一直没打，所以自己来看看小区门口有没有贴出租房公告。”阿龙说。

为了在中原新城找到一间100平方米的店铺，阿龙小两口来这里打探不下10次了。

虽然现在经营的店面开业只有一年多甚至还没有赚到钱，但小两口显然已经看好了这里业主入住后的巨大商机。

10年前，只有15岁的商丘小姑娘小静第一次来到郑州，就在客运西站一家理发店当学徒。

那时的西郊，桐柏路还没有修好，秦岭路没有打通，分布在路边的居民小区看上去有些破败。那年的她，对人生并没有规划，只想赶快学会理发手艺，挣钱补贴家用，可以不再下地种田。

不曾想，10年后，和西区一块成长的小静收获了手艺、爱情和事业。

2009年5月，小静和同样来自开封农村的老公阿龙决意不再给人打工，他们在颍河路伏牛路口开出了一家理发店，自己当老板。

起初，他们的理发店只有一间房，三四十平方米，租金加装修下来五六万元，几乎花光了两人打工以来的全部积蓄。今年5月，两人盘下隔壁一间房，打通成七八十平方米的面积，已经像模像样，老顾客也越来越多。

虽然挣的钱都砸进了店面，但小两口对未来充满了希望。

“从我进郑州第一天起，10年来基本没离开过西区，这里的变化太大了。”小静说，她感觉到的最大变化是，路通了，漂亮的小区多了。

有人的地方肯定有生意，只要你手艺好。这是小静的生意经。

从今年年初起，小静忽然就发现店面隔壁的中原新城越长越高，那里的一个监理是理发店的常客，听完监理对中原新城的介绍后，小两口就决意要在那里再开一家店。

买不起铺面，只能租。所以小静和阿龙一有空就会去中原新城将要交房的工地转转，期望着能看到有出租告示贴出来。

“一步一步走，希望我们的小店能开到西区所有的高档小区。”这是小静的梦想。



理发店的女老板



我只是时刻关注着
身边方方面面的变化。
——搜狐CEO张朝阳

正在变化的西区

踏进西区 中小投资者贴身紧随

【投资】 东区来的服装店 买下商铺做投资

这两个月，在花园路和曼哈顿广场均开有服装店的李梅（化名）可没少往西区跑，她原本想在中原新城定间商铺，可没想到大连万达也开工了，到底在哪里买商铺，她还没想好。

李梅说，如果资金充裕，当然在两个地方都买最好，只可惜手中的钱只够在一处首付。

8月初，她听朋友介绍曾来看过中原新城的商铺，售楼小姐的报价是每平方米2.2万元左右，这吓了李梅一跳。因为一直在东区打拼的她没有想到西区的商铺这么贵。

当她在西区走走看看有点想下决心出手时，万达来了。万达的售楼小姐告诉她一二层商铺的价格还没有出来，不过预计比周边商铺要贵些。

直到昨日，李梅还没有下定决心在哪儿买，但她表示一定会在

西区买一套，因为“我现在东区的店接待的不少顾客是西区市民”。“除了买住房的，投资商铺的很多。”昨日，中原新城售楼部一位工作人员说，还有一些金融机构等单位来这里买商铺。

“前不久有个客户，2008年在这里买了一套住宅，看到西区的环境不错，商业网点也不多，又投资200多万元，买了一间90多平方米的临街商铺。”该工作人员说。

该工作人员说，出于商业竞争的考虑，有些单位投资者不让公开他们的名字，以免引来同行竞争。

“有一家知名服装品牌，买了这里的商铺；还有一家餐饮企业，已经来谈过，准备买下1000多平方米的店面。另外，多家银行也来洽谈，准备投资商铺，作为营业网点。”据介绍，这些企业来投资商铺，除了可能自己经营外，也可能对外出租，因为对外出租也能赚钱。

【畅想】 村民罗铁 好日子可以看得见

村民罗铁（化名）是罗庄村的村民，万达广场的工地，占用了原周新庄的全部土地和原罗庄村的一小部分，而罗铁的家原来就恰好在这小部分土地上，确切地说，就处于现在中原路华山路口东南角的方位。

如今，在前进路附近租房的罗铁，每天都会习惯性地路过这里，站在旁边看看施工进度。

罗铁说，他家里原来是老式的房子，楼房有四层半，面积610平方米，但是那种大平层的房子，一小间一小间的套型是后来他专门隔开的，便于出租。

“我家里有老人、孩子，等于自己家人占用了两层，实际只有两层半用来对外出租。每个月的租金只有1000多元。如今，虽然租了130多平方米的房子，但是在城中村改造、没有搬进新房期间，我这600多平方米的房子，政府出的租金有4800多元。”罗铁说。

罗铁是地道的罗庄村人，已经记不起多少代人在这里生活了。“20年前的时候，我还记得这地方没什么商店，买东西还得跑

到伏牛路甚至桐柏路去。”今年30多岁的罗铁说，他们家所处的这个地方属于郑州市地理位置较高的方位，小的时候，这个地方都是麦地、菜地、玉米地，西郊没有高楼大厦，他们可以直接看到二七纪念馆塔，这里的地势和二七塔的高度不相上下。

如今的高楼林立，其实也就是最近十来年的事情。罗铁说，确切的时间应该是中原西路在2000年拓宽之后。

“我们村庄给村民的福利非常好，村民每个月发的有工资，以前是每月500元，从今年7月份涨到800元，男的65岁、女的60岁算退休，退休工资达到900元左右。”

罗铁说，他们村庄沿着中原西路的门面房，现在一年租金只有四五百万元，将来一年租金收入可望达到2000多万元，也就意味着村民们的收入以后会更高。

“而且，将来这里的人气会更旺，租房的人也会增多，房租也会更高。”

罗铁对未来的美好前景充满了期盼。

【调查】 楼盘商铺都在涨价

西区的商铺、住宅已经开始暗暗涨价。

2010年9月1日下午2点30分许，中原西路与秦岭路交叉口西北角的一处楼盘。

这处楼盘面积不大，只有6栋楼，其中一期临着秦岭路的3栋楼正在销售。记者以购房者的身份进行打探。

“房价多少钱？”记者问。

“单独的这栋高层，前面将来是市政的下沉式广场，前面没有阻隔。位置非常好，均价每平方米6400元。紧挨着的两栋楼均价为每平方米5800元。”销售员刘先生道。

“房子是今年6月份才开始往外卖的，这几个月每平方米涨了三四百了。”

“这么高呀？中原新城、锦艺集团的房子才每平方米6000多啊。”“位置好啊，”刘先生道，“估计到今年年底都能涨到7000元。”“这里的商铺怎么卖的？”记者问。

“我们这临街商铺，高度达到5米，均价在每平方米3.8万元左右。”刘先生道。

据记者了解，中原新城的商铺价格目前在每平方米2.5万元左右，而在去年还在2万元左右。锦艺华都项目开发的商铺还没有对外销售，这里的相关负责人称，计划在明年推出，预计每平方米能达到3万元左右。

而这些楼盘的销售数字，记者在任何一个楼盘采访时都能打听到。