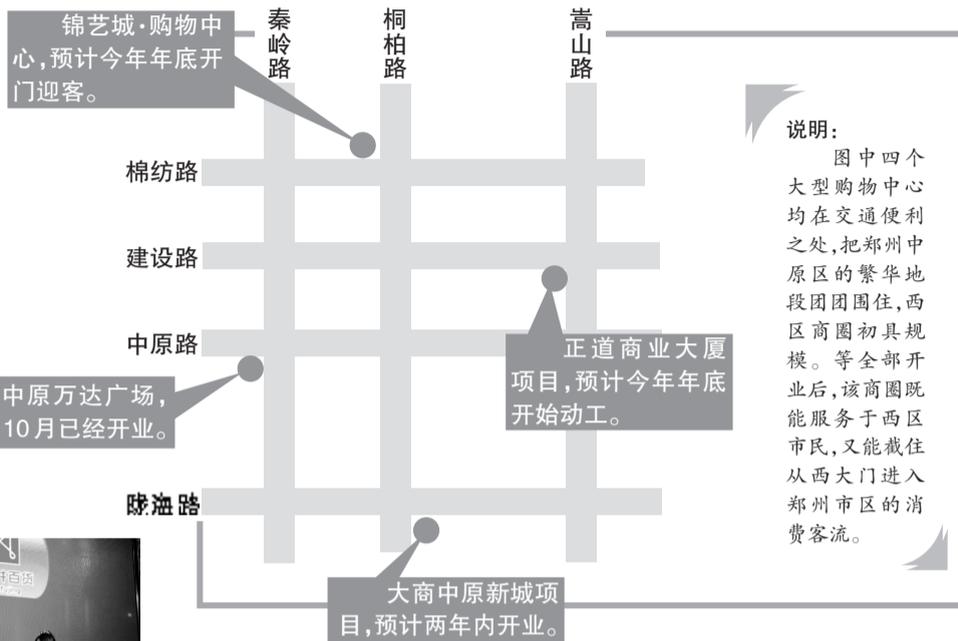


签了温哥华再约锦艺城,半年在郑连落两子 王府井百货“东西呼应”年底开业

郑州首个面积达30万平方米的购物中心将现西区



北京王府井百货(集团)股份有限公司总裁刘冰(左一)、香港锦艺集团总裁陈锦东代表两大集团正式签约。

3月20日,北京王府井百货(集团)股份有限公司与香港锦艺集团在郑州正式签约。有着“新中国第一店”之称的王府井百货,计划5月份进场装修,其在郑州的“第一店”将于今年年底开业。

前身是北京市百货大楼(创立于1955年)的王府井百货,1996年率先开启中国连锁百货扩张之门。而香港锦艺集团也有30多年经营历史,其投资50多亿元,历时3年在郑州西区潜心打造的锦艺国际华都,以“中心大城”的恢弘气势引领西区时尚新地标。

伴随着王府井百货签约,世纪联华超市、国美电器、成龙影院、肯德基、必胜客等一线品牌商家也不约而同抢驻锦艺城,已基本勾勒出这座号称“郑州单体最大的时尚购物休闲中心”的商业轮廓。 记者 王一品 童聪

商业项目扎堆“商业洼地”

一个商业项目成功与否,首先取决于选址,其次要看体量。这两年,众商家一股脑地扎堆西区。

以近几年在河南扩张速度最快的大商集团为例,已经在郑州西区连开三家生活广场,建设路店、绿城广场店、嵩山路店呈三角形铺开。此外,中原新城购物中心项目也早已签约。

究其原因,一是因为西区属于商业“空白区”,市场不饱和、潜力大;二是因为这里有足够

大的地方。

来自中原区政府的一组数据显示,中原区流动人口约26.5万,常住人口为59.8万。但是,这么多人,人均商业面积却远远小于郑州市的平均值。因此,郑州西区一直被称为“商业洼地”。

为求突破,自2010年起,中原区对新开发的项目作出严格规定:已签约的每个商业地产项目,其商业面积都不得低于总面积的30%。

未来五年 Shopping Mall 将迎来良机

中原区说到做到,真的成了大型购物中心的聚集地,与整个郑州商业的发展步伐也非常吻合。

作为中原地区最具活力的商贸中心,近年来,郑州商业一直稳步快速发展。百货、超市等传统业态已经高度成熟,老二七商圈和新的花园路商业带就是最好的体现。

高速发展,必然带来更高追求。如今,单体百货已经无法满足消费者,郑州正在步入新兴的 Shopping Mall 时代。

西区商业将真正成为一大板块

第一个亮相西区的大型购物中心,是中原万达广场,其商业面积达26万平方米。而即将开门迎客的锦艺城,商业面积将达30万平方米,是目前郑州体量最大的购物中心。

万达的亮点在于餐饮和娱乐,其在郑州首开IMAX影院,并有大玩家和KTV相伴左右,把休闲娱乐功能发挥到了极致。

而锦艺城也不乏成龙影院、必胜客、华豫川、大卡司等娱乐餐饮品牌,但最值得关注的还是“新中国第一店”王府井百货的进驻。

购物中心实际上是零售领域内专业性较强的业态,不仅需要经营者拥有招商、运营、管理等商业

技能,还需要其有良好的物业服务能力。只有具备了极强的综合能力,才能让购物中心发挥最大的作用。由于购物中心对于拉动消费有巨大帮助,这让不少城市都出现了同时上马众多商业地产项目的情况,而造成商业资源的不必要重复和浪费。

对此,河南省商业行业协会会长张慧玉表示:“继中原万达广场和锦艺城购物中心开业后,大商中原新城项目、正道商业大厦项目也会相继以购物中心的形式出现,未来西区商业将真正成为一大板块,必然会对老商圈形成分流作用,而他们自身要找准定位、发挥特长、避免雷同,以应对几家割据的局面。”

8年前王府井百货就“瞄”上郑州

说到王府井百货,其实早在2003年就已经“瞄”上郑州了。“经过一番市场调研,当时我们发现郑州的零售业态相对成熟且集中,大家都想进驻二七商圈,其实市场空间已经不大。”洛阳王府井百货总经理姚淑荣介绍,“基于此,我们选择了先进洛阳。”

2004年,王府井百货进驻河南的首家门店在洛阳开业。这家店不仅创造了从筹备到开业只用97天的最快纪录,而且书写了一个商场带火一个商圈的传奇。目前,其已成为洛阳档次最高、品牌最全的百货店,稳居同行业的销售第一。

洛阳店业绩稳定后,王府井百货再寻入郑良机,曾往紫荆山附近“努力”,但终因各方面原因而不了了之。

两店“东西呼应”便于占领市场

直到2011年9月,王府井百货集团发布公告,以现金方式向枫华商业增资3.91亿元,持有枫华商业65%股权,将通过自持物业打造温哥华广场项目。至此,王府井百货才真正落子郑州。

不过,虽然首先签约的是郑东新区的店,但先开业的却一定是郑州西区的店。据了解,王府井百货锦艺城店将于今年5月进场装修,预计年底开业。

对此,王府井百货总裁刘冰表示:“在王府井百货发展过程中,中原地区始终是我们的工作重点。郑州市场还有很大的发展潜力,我们在锦艺城和温哥华的两个项目‘东西呼应’,有利于突破竞争对手封锁,促使集团在郑州市场迅速站稳脚跟。”

微评论

“特色百货”是未来发展趋势

有人说,在时尚流行百货店、购物中心“横行”的时代,唯有细分市场的“特色百货”是未来的发展趋势。

百货业的转变实际上是因消费者的需求不同而产生的,百货领域的市场细分必然会越来越明显。

就说王府井百货,已经在北京“大本营”推出了首个子品牌“hQ尚客”百货,而且,走纯粹精品路线的王府井国际品牌中心也已全面动工。

目前,王府井百货在郑州的第一家店究竟如何定位还未最终敲定,唯一已经明确的是并非高端路线。不管怎样,作为国内专注于百货业态发展的最大零售集团之一,王府井百货到了,势必搅动整个西区乃至郑州的商业格局。

大商电器第八届春季厨卫节今日开幕

阳春三月,2012年第一波装修狂潮迎面袭来,油烟机、灶具、消毒柜、热水器等厨卫产品成为消费者首先考虑购买的大件家电,同时也是各大厂家及连锁家电同步启动市场的主力武器。

从今天开始,大商电器携手各大品牌,启动“大商电器第八届春季厨卫节”,以健康、节能、环保类为主打产品,力推厨房新理念。随着潮流变迁,人们越来越重视厨卫在整个住宅中的地位,厨房面积在整个户型面积占比增大,更新

换代速度加快,而厨卫的品牌集中度也进一步提升。功能越来越全,健康、节能和环保等问题成为越来越多的人选购厨卫产品时所考虑的重要标准。因此,中高端、绿色智能环保产品、厨卫一体化成为消费者考虑因素的趋势。

本次厨卫节,大商电器针对以上几方面情况,通过自身和厂家资源的整合,加强对健康、节能、环保厨卫家电的宣传推广,为新居人群打造现代化的舒适。大商电器的家电顾问会基于消费者经济实力与整个家庭装修风格为消费者

提出厨卫电器产品的整体化解决方案,力求使这个春季选购厨卫电器的消费者在享受到高品质的同时,得到高附加值的回报。

从本周起,大商电器将根据消费者的不同需求,联合海尔、万家乐、欧意、美的、史密斯、万和等众多厨卫品牌,为消费者献上多款不同档次的健康产品,并推出多重力度的促销让利活动,降低价格“门槛”,把更多的实惠让利给消费者。

购史密斯热水器:3000元以下送100元安装

材料费,3000元及以上送200元安装材料费。购万和烟灶具热水器依型号送:电压力锅、工具箱、套碗。购万家乐厨电单品满1000元直降100元,满2000元直降200元送电水壶,满3000元直降300元送电压力锅。购能率厨电满2000元送100元材料费,满3000元送200元材料费,满5000元送300元材料费,满6000元送500元材料费。购欧意烟灶具套餐依型号送:折叠凳、小奶锅、电压力锅。 无敢