

# 欧凯龙中原店 29 日盛装开业

## 建材与家具在这里亲密牵手 为您打造一站式购物通道

4月21日上午,中原路与西三环西南角的一栋庞大建筑前停满了电动车和小汽车,车子的主人正在紧张地装修布局自家店面。这里是家居领军品牌欧凯龙在郑州的第五家店,本月29日,它将盛装迎宾,从而迈开其争雄西郊家具市场的步伐。

就当下郑州家具建材市场的格局而言,沿郑汴路一路向东南北两侧,是家具建材商们眼中的黄金宝地,凤凰城、东建材、红星美凯龙、居然之家、新家居、华丰灯饰界……装修一套房子,你想要的东西,在郑汴路上可以一站购齐。

而偌大的西郊,建材家具市场还是一片洼地。

在河南市场深耕10多年、与外来家居巨头红星、居然形成三足鼎立之势的欧凯龙忽然落子西区,基于何种考量?它有着一个怎样的未来? 晚报记者 程国平/文 马健/图



### 西城嬗变

#### 曾被遗忘的西区,正成各路资本角逐之地

最近几年间,在郑州城市发展一路“东扩北移”的高歌猛进后,落寞了好多年的西区忽然受到了房地产大鳄们的青睐。

被人遗忘了很多年的西区重拾资本的关注,源于一份市政府的整体构想。2006年,“郑州市西部老工业基地用地调整规划”方案通过评审,同一年,提出了构筑郑汴洛城市工业走廊的设想,而且提出着力构建郑州市“一心、两翼”空间发展格局。

“两翼”之一,即是西区。

政府要发展西区的规划有了,最关键的是相比金水等市内其他各区,中原区还拥有大量旧城改造地块和城中村改造项目,这怎不让地产开发商们欣喜?

最早拓荒城西的是一些本地房企,比如长城阳光新干线、金源第一城、启福华都等项目。随后,外来房企开始争霸城西,升龙置业先后拿下小岗刘等城中村改造项目,香港锦艺集团更是大手笔,先后置换出三四家老棉纺厂厂区,开建锦艺华都等大型城市综合体。

还有在全国商业地产闻名的宝龙城市广场、万达集团也先后落子中原路沿线,一时间,郑州西城地产开发风起云涌。

公开的数据显示,在2011年前,郑州陆续出现的“地王”中,除了花园路蓝湾地块、建业所拿的南阳路地块、鑫苑拿的花园路附近地块之外,其他的“地王”全部出现在郑州西区。而郑州西区的房价涨幅也丝毫不逊于其他区域,从2008年的每平方米3000多元一路涨到现在的7000元以上。只是,西区的房价基数没有东区高,人们感觉不是太明显。

### 西城消费

#### 荷包不瘪的西城市民和他们的强力外援

2011年9月28日,以造城闻名全国的万达集团布局郑州的第一家店在中原路秦岭路盛大开业。这一天,几乎从不堵车的西郊从早上一直堵到晚上9点多,人山人海的阵势让中原万达广场不得不设置栏杆限制人流。

此后的很多天,堵车成了万达广场门前中原路与秦岭路的一个常态,郑州西区的消费潜力由此可见一斑。

此前的很多年,除了嵩山路建设路的碧沙岗商圈,西区商业乏善可陈,百货、零售等纯商业项目不过二三十万平方米,西区市民不得不兜里揣着钱向东至二七广场

和花园路购物,形成了“西区挣钱,东区消费”的现象。

中原万达广场的开业,让西区的商业面积一下增加了20多万平方米,然而对于西区60万的常住人口来说,这还远远不够。

在欧凯龙执行总裁吴大伟看来,西区的消费潜力还不止这60万常住人口,西区有着强大的外援。

它们是地处郑州西部和西南部的新密、登封、荥阳、巩义,这些县市经济实力雄厚,当地居民的消费潜力不可小视,他们构成了西区消费的强力外援。

在欧凯龙落子西区的调研报告中,有不少数据让人振奋:近几年西区楼盘猛增,其中不乏中高端楼盘,而且销量可观;西区最早期的地产大盘帝湖,被新密人买走不少,包括东区的不少楼盘,来自新密、登封、巩义等地的居民也不在少数;巩义、荥阳、新密新建楼盘众多,当地并无高端家具建材卖场,而这些县市到郑州西环的车程不过半个小时到一个小时。

这些人,不但是高档商业、高档酒店和娱乐场所的潜在客户,同样也是建材家具的潜在消费力量。

### 西城建材

#### 西建材拆分,西城家具建材还有点散

如此巨大的消费潜力,如此巨大的西城商机,可有配套的建材家具市场?

上世纪90年代在淮南路兴起的西建材是郑州最早的建材市场,很长时间内,作为郑州城西唯一一家建材市场,它在西区独占鳌头,风光无限。

然而,2009年11月,郑州市二七区政府开始对齐礼阎村进行整体拆迁改造,租用了齐礼阎村土地的西建材市场也在搬迁之列,而且按照政府的规划,2010年秋必须搬迁完毕。

西建材要拆的消息无疑让城西建材市场商机陡显,一时间,引得众多商家争抢西建材商户这批优质客户。

离西建材不远,同在嵩山路的亚星市场很快打出了“西建材”的牌子,规划出建材一条街,东起兴华南街西至嵩山路。

彼时,正在嵩山路与南三环交叉口建小商品批发市场的百姓采博城自然也不会放过这个难得的机遇,他们很快在百姓采

博城北侧规划出200亩地,开建百姓建材城,同时打出西建材的牌子。

当时,争抢西建材商户资源的还有一家,即位于长江路工人路口的化工建材市场,它现在的名字叫“建材广场”。

在这三家市场中,百姓建材城的面积最大,建成后超过20万平方米,融建材家具于一体。

今年50多岁的老赵带领一个装修队已经在郑州干了10多年的装修,位于中原路两侧的绿都城、阳光花园、海森林等10多个小区是他的主阵地。

在老赵的印象中,最早,淮南路的西建材生意最火,后来分搬到几处后,虽然还有一小部分商户固守淮南路,但这里的生意已今非昔比。

老赵说,现在很多业主都会到西郊的上述几家市场去买建材,但整体来说,生意不如东建材的好。而且除了百姓广场有家具外,其他几家都只卖建材不卖家具,“很

多业主说不够方便,买了建材没家具,中高端家具就更少了,所以不得不长途跋涉到东区的郑汴路上去买”。

吴大伟表示,赵师傅说的一点不错,建材家具分家确实给消费者带来了不便,比如位于嵩山路与航海路的欧凯龙家具卖场,虽然营业额年增长幅度在几个店中是最大的,“但仍有不少消费者向工作人员表示,如果我们既卖家具也卖建材就好了。”吴大伟说,消费者的需求就是最大的商机,显然,建材家具一体化的专业卖场是未来趋势。

正因为此,专业家具专场运营商欧凯龙在中原西路开的这家店正是其郑州首个建材家具一体化综合性商场——在这里,建材与家具亲密牵手,为消费者打造一站式购物通道。

吴大伟说,这个五一,盛装揭幕的欧凯龙将推出史上最大的促销活动回馈郑州市民尤其是西郊居民。