



融合与剥离：商展平台渐成趋势

车站商圈将何去何从？

大二七商圈成形，以『批、零』见长的火

商业价值裂变亦将产生
批发业态上楼，商家将形成聚合效应，

郑州火车站传统商圈大变局专题报道



传统火车站商圈正经历一场业态升级

新陈代谢——商展平台初露端倪

在“市场外迁”和“商圈升级”的大背景下，二七商圈与火车站商圈融合后的“大二七商圈”日渐形成，而以批零兼营见长的传统火车站商圈又将何去何从呢？

从市场的变化中我们可见端倪，传统火车站商圈的万博商城、宇通东方红项目、百年德化等项目已经正在或即将对传统的交易进行升级，实现批零完美融合，实现集市型批零交易向体验性零售消费和多功能型展示商贸转变。

这里的变化静悄悄，但对于“批发”业态已根植其基因的火车站商圈而言，这次的推陈出新不应该看作是一场阵痛，而应该是商圈的新陈代谢。

数据表明，如今，在火车站商圈专业市场中，商场型的即时交易（我们理解的商铺交易）额约为每年500亿元。而订单交易、中转物流交易、电子商务交易额则在每年1000亿元以上，并且每年以70%以上的速度增长。

具体而言，这些专业市场的中低

楼层零售生意只占到商户交易的三分之一，大额交易的实现则主要靠中转物流配送和电子订单交易，于是，“展贸业上楼”成为一种趋势。

河南省商业行业协会副会长何宏剑指出，这就好比加盟店与总代理的关系，商户们无需大量存货，有了订单可以从市郊的仓储中心发货，大大弱化了火车站商圈的人流和物流，与“市场外迁”的政策不谋而合。

业内资深商业投资专家刘强认为，这些交易额是由商展平台来完成的，也就是说专业市场经营商的营业额三分之二已由商展平台所贡献。如果说火车站商圈商铺做的是区域性生意，那么商展平台做的就是国内贸易和国际贸易，做的是365天的“交易会”。

据记者调查，火车站商圈的品牌商户已有50%以上开通了电子商务销售。以万博商城1期5楼某品牌针织商户为例，其店铺月零售营业额在20万元左右，但淘宝和阿里巴巴网上店铺月营业额已达到30万元。

融合剥离——投资价值不可限量

郑州市有关市场外迁的政策中明确阐述，“火车站商圈”要进行业态升级，交易要向商展、电子商务方向进化。作为全国唯一的，亦是最大的零售商圈与批发商圈共融的商业聚集区之一，火车站商圈的升级，将有哪些趋势呢？

我们来看一些事实案例，目前银基商贸城的一二层，已经由原来的服装即时交易商场转变为服装的时尚中心，成为专营服装的专业中心。而万博商城V尚也由原先的小商品市场转变为小商品的时尚消费中心。

业内人士指出，火车站商圈的升级首先是融合的过程，即传统商场化的即时交易型市场与二七商圈零售商业相融合。形成大二七商圈后，融合为以风情商业街、主题购物中心、特色餐饮配套、总部楼宇等高端业态，成为一个城市的潮流消费基地。

第二个发展趋势是剥离，比如初步融合成形的郑州光彩市场，这个服装服饰的时尚消费基地，租金最高达

到2500元每平方米每月，万博商城V尚的租金最高也在2000元每平方米每月；再如，初步剥离的世贸大户中心，其展贸型写字楼租金也达60-90元每平方米每月。

刘强指出，所谓剥离即对批发交易功能进行剥离，剥离成为具备展示、交易、仓储、物流功能的商展平台，这是一种商场展厅、会展场地、展贸型写字楼混合体。

事实上，这种融合和剥离的业态在火车站商圈已经有了初步的雏形，其商业价值已经呈现出来。但是目前在火车站、二七商圈200万平方米的商业总量里，真正具备批发零售、展示、办公、仓储、物流等领先功能的综合性商业物业不足5万平方米。

数据显示，这种物业的稀缺价值是巨大的，其租金年上涨幅度达到10%以上。同时，商展平台还没引起投资客户的关注，投资价值未被充分放大，未来的投资价值不可限量。

推陈出新

批发上楼渐成趋势

随着网络化终端普及率的提高，消费者消费习惯的改变，电子商务正以每年70%的成长幅度冲击着传统交易市场，传统集市型商场铺位的营业额面临着不断缩水的局面。

近两年，北京中关村三甲之一的太平洋电脑城停业。三联书店、光合作用等民营最大连锁书店相继关张……最近，京东商城与苏宁、五星电器之间因争夺业务剑拔弩张。更有人大胆预言，受网络批发的影响，全国1000多家服装批发市场5年内将消失90%。

这种冲击，势必导致专业市场单位面积的收入萎缩，商家的租金承受力亦将达到一个顶点。

为应对这种变局，专业市场中的优质商家，不仅要密谋交易方式的转型，也要斟酌经营场所的转变。专业人士指出，今后具有高脉沉淀的、支撑交易方式转型、具备电子商务、展示、仓储、办公功能的商展平台将成为优质经营商家的必选物业。

可以预见，一旦批发商贸易态上楼，优质商家将形成聚合效应，商业价值裂变亦将产生，必将产生极大的物业升值空间。

以杭州四季星座商业为例，这就是集市型商场模式向电子商务模式转变的最佳示例。据不完全统计，四季星座每天寄出的快递包裹有1万多个，这个容纳100多个商家的写字楼创造了年赢利3亿元的商业传奇，租金一举从每平方米36元每月，疯涨至120元每月。

反观郑州市场，“展贸上楼”也开始初露端倪。早在去年，万博商城B区5-8F就以以网络销售与实体交易相结合的“总代理基地”名噪一时，商铺的实际利用率增加了，创造出更多价值。

而即将入市的万博·天街为针织商展中心，该项目借鉴北京世纪天乐、广州万菱汇、四季星座、韩国东大门doota的成功经验，主要满足品牌针织的展示、订单交易、中转交易、办公需求，将是火车站商圈唯一的复合式展贸型商铺。

变局

商圈

记者 王磊/文 慎重/图