



打造专业运营模式 提高市场掌控力

布局态势、业态创新、品牌定位、招商管理等方面颇受关注

城市发展孕育新机会，专业市场开启转型路



有完整成熟运营模式的品牌市场深受投资客青睐

城市发展新陈代谢 新规划孕育新机会 升级、外迁、转型，专业市场走向新格局

近年来，随着经济的飞速发展、城市规划发展的不断推进，城市人口的急剧增加，以交通优势成就商贸之城的郑州，目前的交通设施已经无法满足日益发展的商业需求，交通拥堵成为“家常便饭”，这种情况在市区内的批发市场周围更为常见。

郑州市100多家专业市场经过长时间的市场培育，已经拥有稳定的商户和消费群体。他们在拉动城市消费的同时，也在考验着城市的交通承载能力。

因此，随着城市建设的框架逐步增大，专业市场的外迁就成为城市发展的必经之路。未来三年，郑州将完成177个专业市场的外迁工作，打造新的商品交易市场集聚区，而今年计划完成外迁市场50家，就让专业市场“外郊化”进入了快速的实施进程中。

城市发展是一个新陈代谢的过程，市场

外迁事实上是一次专业市场聚集化发展、强化区域发展格局的新机遇。

新的规划，新的市场，意味着新的机会。当下的郑州正在由传统商贸业向现代服务业转型，在这个过程中落后的产业要通过转型而获得提升，与城市规划和发展的不相符的产业会通过外迁而退出中心城区，这给资本创造了增值的机遇。

通过外迁，让农产品、汽车及汽车后市场、建材家具、钢材、电子产品、纺织服装、小商品等业态更为集中，引入更为领先的规划和经营理念，从而强化区域竞争优势，打造全国性的行业龙头市场，也形成较为合理的商品专业市场集聚发展格局。

随着有序的出城建新，意味着未来数千亿财富的流向将会发生大挪移，将为郑州带来巨大的财富机遇，无论是对于商家、投资客，抑

或是整个城市而言，将起到非凡的影响力。

不过，目前郑州的专业市场发展，除了备受关注的外迁，人们也往往容易忽略了“留”字，一些原本设施不完善、经营环境、管理落后者，也在业态升级后实现华丽转身。

RET睿意德高级助理董事兼郑州公司副总经理李雪鹏认为，“专业市场前景非常广阔，但必须有政府主导，与城市的产业结构、发展现状相联系，也要防止同质化情况。”

专业市场成为开发热土，开发商角逐于此。然而，这对企业实力和运营力也提出了新的考验。

因为专业地产的招商人群不仅要了解企业、商户需求，更要深入其中，对企业、商户运营及未来发展有更加准确地把控，只有“养”的好，才能最终在产业地产发展的沃土中胜出。

IT-MALL、电子商务、多元化配套…… “留”者则动中思变，新模式受到大鳄关注

此次政府引导性的批发市场外迁，旨在重新定位城市功能区，重塑形象，缓解过往城市发展“摊大饼”现象，走复合型城市发展道路。

而市区内核心商圈内升级改造或新建的专业市场则在不断发展和进化，打造一些更具现代化的、时尚化的、体验化的、品牌化的、展示型的新型市场成为必行之路，从而推动商圈向更先进、更符合商业趋势、更能满足消费需求的方向发展。

比如，以河南科技园区为代表的郑州IT产业目前正在全面改造升级中，硅谷广场作为科技市场升级改造的第一个项目就备受关注。

位于文化路河南科技市场核心区的硅谷广场项目，就注入了IT-MALL理念。

“目前的科技市场已步入郑州旧市场范畴，其商业成熟度与基础设施成反比，落差日

益加大，软硬件设施都亟需完善，商业的布局 and 消费模式也都需要再创新。以前的IT市场功能单一、档次不高，在硅谷广场的规划中，我们就加强了休闲、娱乐、办公等多元化需求配套，如今除了一些原本在其他市场内的经营者都提前抢位外，还引来了深圳赛格、奥斯卡院线、永辉超市等各大品牌商户。”河南冠联工程有限公司副总经理叶峰介绍说。

专业市场升级是必走之路，在“铁路巨无霸”的交通优势带动下，自发形成了繁荣的火车站商圈，如今，在政府有形之手和市场无形之手的双重调节下，“留”下来的就要主动求变，而如何实现动中谋变，则成为商业大鳄们最为关注的焦点。

在火车站商圈，随着一些商户不断发展壮大，甚至有的拥有了自主品牌及生产厂家，

顺势衍生出来的洽谈、餐饮、会议、品牌展示等多样化需求，旧的批发市场已经无法满足。

而比如服装城升级改造项目——中部大观国际商贸中心就是一个代表案例。它将彻底改变原天荣市场单一的交易功能和经营模式，形成以服装产业为主体，集服装服饰交易、时装发布展示、物流集散、电子商务、金融服务等多功能于一体的现代化商业中心。通过58同城房产频道，记者了解到，如这样在硬、软件配套上大为升级的商业项目深受投资客青睐。

郑州大学综合设计研究院一设计专家认为，这样的升级改造不仅帮助投资者、商户实现高额升值空间、上涨力度，帮助政府解决税收、就业，更是对正在面临升级改造的传统市场的一个良好启示，将引领郑州商业业态布局步入科学的发展之路。

外迁出城 巨头领衔 加速产业集聚 带动城市产业财富链升级

在城市不断更新的过程中，产业地产通过转型而获得提升，而外迁出城运动同样也给资本创造了增值的机遇。而今，如华南城、金马凯旋家居CBD这样的市场承接地已经掀起了新一轮投资狂潮，受到资本的青睐。

“开盘热销”、“抢铺”、“人山人海”等词语对于郑州华南城项目已并不陌生。

“目前，每天都有200余组客户到访，他们大都是在市区内其他市场进行经营的商户，华南城拥有包括综合性专业批发市场、综合商业配套、仓储物流配送、电子商务平台、会议展览、生活配套、综合物业管理等多个核心业务体系，软、硬件配套设施齐全，这给经营者带来极大的财富增长空间。”郑州华南城项目品牌推广与会展部总监黄晓威表示。

在他看来，如今的新郑龙湖是交通枢纽之地，而郑州市政府又在郑州华南城项目地

块内规划建设郑州新国际会展中心，面积是目前郑东新区会展中心的数倍，“以会议展览带动市场商业运营”的经济模式对经营者而言可是莫大的利好。

同样作为中心市场外迁的承接地，郑州金马凯旋家居CBD作为业内巨头，一入郑就掀起财富风暴。

“项目是以‘家’为主题的新都市综合体，拥有专业市场运营管理经验和全产业链模式，将从液态模式、建筑档次等方面全面升级行业未来。目前已有2000多家行业巨头争相入驻，如科勒、TOTO、富宝、芝华士等知名品牌。”金马凯旋家居CBD总经理邵伟华这样说道。

据了解，该项目融汇主题商业、时尚购物、生态办公、休闲娱乐、星级酒店等多元功能于一体，在运营模式上还将物业所有权、经营

权、管理权“三权分离”，且品牌资源遍及全球。

随着中心区专业市场外迁及行业转型所产生的新需求，郑州不断诞生新型专业市场，如同位于新郑龙湖，以建材家居、机械机电、现代材料、物流仓储等四大业态为核心的华商汇项目也已起航；中原宜居商贸城区域规划的龙头项目，包含大型主题商业综合体、高尚住宅、五星级酒店、风情商业街、5A写字楼、SOHO公寓、主题会所等业态的锦艺国际轻纺城也成为区域地标。

正如邵伟华所说，专业市场的外迁不仅能加速产业集聚，改善城市环境，缓解交通压力，而且一个新的专业市场集群，又可以辐射周围50~100公里区域的经济，带动城市产业财富链升级，甚至刺激产业地产走可持续发展的道路，向行业产业链条的上下游延伸、深耕，推进传统开发企业业务模式的转型。

有关专业市场的未来发展一直是业内关注的焦点，特别是随着郑州批发市场外迁的升温和高科技、信息、电子商务等新经济体系的影响，专业市场的布局态势、业态创新、品牌定位、招商管理等话题就不断被热议。而在“转型”或“转身”的战略部署中，巨大的财富机遇也日渐凸显。

郑州晚报记者 王亚平/文
王磊/图