

随着一号线开通的时间越来越临近,“地铁”一词成为郑州老百姓口中最常出现的谈资,如今,在地面上的各种交通工具无一不能逃脱“堵”字的今天,地铁的开通无疑成了老百姓逃离“堵”现象的一个“安全出口”。老百姓看重的是便利,商家看中的则是商机,商业的生命力源于客流的聚集,商业价值就是尽可能充分地将这种客流聚集转化成为有效的购买力。俗话说“筑巢引凤”,用在地铁经济上毫不为过,地铁客流的庞大数量、复杂构成和乘客的购买需要都使得地铁商业成为一种极具增值能力的形态,结合世界上各大城市的成功案例,可以这么说,地铁出口就是商圈,就是钱潮的“巢穴”! 郑州晚报记者 韩娟



## 因为地铁,这些商圈热起来了



传统商业与轨道交通商圈的整合、新兴区域性商业中心的形成,将为郑州打造一个新格局,形成“一主多次、众星拱月”的商业格局。

### 地铁可带来人流 也可带走人流

源于人流的大量汇集,地铁站点中的商业一向被看好。无论是以便利性商品和服务为主的站内商业,还是以中低端客群为主的地下商业街区,或是地铁站点辐射的商业项目,都因人流的聚集而获益。

但是,当地铁驶来带来客流的同时,各大商圈的商家们是否就可以“高枕无忧”了呢?答案当然是否定的,高栋就给各位商家提了个醒:“地铁,对于人流的效应具有两面性,一方面地铁可以带来人流,另一方面,地铁也可以带走人流。对于之前无地铁连接,相互关联度不高的两个商圈而言,地铁的开通即相当于缩短了相互之间的距离,使彼此间的竞争加强。新形势下商圈如果没能拥有自己的特色,客流会更容易分流到其他商圈,这将迫使地铁沿线商圈不得不更加注重人群细分及差异化。”所以,突出各家的特色,强化项目的鲜明的商业特点,才能在激烈的竞争中立足。

除了从自身强化特色吸引客流将地铁的过路客变成入门客外,我们还应该冷静下来思考一下因为人潮而带动钱潮的地铁经济会出现什么样的风险,做到“防患于未然”。对此,石俊东从投资和城市的角度分别谈论了可能出现的风险。

他表示,从投资的角度来看,投资者应该注意地铁周边物业的价格被过分抬高。比如地铁周边商铺或写字楼的投资价值被过高的售价所透支。某临街商铺因地铁开通售价上涨至5万/㎡,但周边租金仅为150元/㎡/月,这样年回报率仅为3.65%,投资回报需要25年以上,投资周期过长,显得不够经济。

“从城市的角度来看,我希望郑州的地铁商业和商圈能够健康发展,提高郑州商业的整体水平,方便市民消费。地铁上盖商业能够合理规划 and 设置业态主题,打造主题化体验型的新型购物中心,为市民提供更多更好的消费选择。从这个角度来说,风险存在于项目定位、规划和招商的合理性是否能够最大化地铁商业的价值。”石俊东说道。

参考其他城市的地铁经济运作模式,可以看到地铁与商业的影响是双向的,地铁深入的区域通常都具有良好的商业基础,而地铁的引入又会加速新的项目的诞生,使沿线商业环境更加成熟。所以,我们当然相信随着郑州地铁的开通,郑州商战之名将再焕发生机。

### 地铁经济来临 二七商圈复兴

在地铁一号线的沿途,途经紫荆山、人民路、二七广场、碧沙岗和河南省工人文化宫、秦岭路等重要站点。在这些站点上,遍布着二七商圈、紫荆山商圈、曼哈顿商圈、碧沙岗商圈、郑东新区CBD商圈、高新区商圈、七里河商圈、高铁商圈等商业构成,沿线的百货商场和城市综合体达到数十个。

从郑州现有商业布局看,二七商圈仍是郑州最核心的商圈,但因受制于交通瓶颈和业态老化,正在进行产业升级;碧沙岗商圈和紫荆山商圈这两个区域性商圈因为某些原因制约都鲜有作为,多年来发展较为缓慢。而郑东新区CBD商圈、高新区商圈等新兴商圈也因为交通原因受到部分牵制,导致客流不足。那么,当地铁驶来,

带来了数以万计的潜在客流时,对郑州的商业格局会发生什么样的影响呢?

国内知名商业地产全产业链服务商“三益中国”院长高栋在接受记者采访时表示,就郑州而言,地铁的建设将改变目前城市中心区拥挤的现状,有效引导居民逐渐向城市外围区域迁移,原来受交通制约的市中心外围区域被有效激活,比如高新区商圈、高铁商圈此类目前居住人口较少的商圈,人流的交通可达性大大提升,将改变传统消费者的消费习惯,给城郊、城市中心的商家带来全新的机会。传统商业与轨道交通商圈的整合、新兴区域性商业中心的形成,将为郑州打造一个新格局,形成“一主多次、众星拱月”的商业格局。

在诸多得益于地铁经济的商圈中,谁会将成为其中的“黑马”呢?RET睿意德郑州公司策略顾问部主管石俊东对即将焕发新活力的二七商圈表示了肯定,他表示:“受地铁带动效应最明显的应该是二七商圈、花园路农业路商圈等能够辐射全市的商圈和项目,因为像二七商圈这种涵盖了从小商品零售批发、传统百货、时尚零售到高端奢侈品销售的城市级商圈,它的客户是辐射全市乃至全省的,地铁的开通将大大提高此类商圈的可达性,提高其商圈客户数量。”

根据各个媒体的报道,我们应该可以看出一些“二七商圈复兴”的端倪。目前已有10多个数十亿元的大项目集聚

二七广场附近,按照规划,它未来将会被打造成年消费额达到千亿元级别的“国家知名商业中心”。

目前,投资40亿元的华润万象城1期规模初显;同样投资数十亿级别的丹尼斯大卫城早已开始启动招商;投资10多亿元的德化新街、德化大厦等项目正在建设;占地23亩的正弘凯宾城项目已基本完工;投资10亿元的金博大扩建项目也在开展;百年德化二期,投资18亿元,占地25亩,商业面积9万平方米;还有附近的百盛、汇龙城等项目……仅二七商圈一带,就汇聚了数百亿资本。相信当地铁开通后,交通环境的改善定能帮助二七商圈重新挽回丢失的客户群体,并能吸引远距离人群前来购物。

### 老商圈地位强化 新商圈逐渐促成

根据有关资料显示,香港的主要购物中心基本都是在1979年以后地铁通车后落成开业的。在地铁通车以前,虽然香港也有诸如位于港岛的英皇道和九龙的弥敦道等零售业高度集中的购物街区,但由于交通条件的局限,消费者跨区购物的情况并不普遍。而香港地铁的通车,则大大提高了市民购物消费活动的范围,地铁成了香港购物中心项目不可或缺的元素。

和其他城市的地铁效应相同,郑州地铁的开通不仅是改变了人们的出行方式,也将改

变了人们的消费方式,这对于已存在的老商圈来说更是迎来了一个新的机遇。

在分析地铁对商圈发展的影响时,石俊东表示,主要有两种影响,“外扩”,未来高新区、龙子湖都将形成新的区域商圈,因为地铁将大大提升这类区域的常住人口数量,从而催生满足区域生活配套需求的商业体和商圈,郑州将形成多个此种生活服务型的区域商圈。”另外一个就是“集中,核心商圈和特色商圈因为其人口或客户属性和产业积淀将强化其商圈的特

色,也就是说此类特定消费仍将集中在特色商圈内。比如说二七商圈,其辐射全市及中原的核心商圈地位会因为地铁而更加稳固。而CBD商圈,依托于CBD众多的商务人群以及CBD北区高端住宅的高端客户,未来商业发展空间仍然较大,而品牌和品类也还有提升的空间。目前这里已经出现了众多豪车的展厅,未来也将出现一些满足高端客户的奢侈品销售。所以,辐射全市的核心商圈将得到强化,区域型商圈有较快的发展,商圈特色和功

能区分将日趋明显。”

同时将带来显著变化的还有紫荆山商圈和碧沙岗商圈,拿紫荆山商圈举例,按照规划,地铁1号线、2号线都将在紫荆山设有站点,因此其带来的客流量是相当可观的,仅郑州地铁一号线的日客流量就将达到40万~70万人次,作为换乘站的紫荆山站人流量将会更多。近些年,大商集团、香港新世界百货已经入驻紫荆山商圈,加上已有的正道花园商厦等购物去处,紫荆山商圈的价值和重要性将会更加凸显。