

日前,郑州市政府发文,再次明确2014年54家市场要外迁。批发市场的外迁,不仅仅是市场自身发展的需要,也是城市发展的规律。放眼全国,批发市场外迁至郊区,几乎成为一种趋势。郑州都市区建设和城区不断外扩,给专业市场的外迁带来机遇;大交通的构建,给专业市场外迁带来保障。数据显示,2008年,郑州市建成区面积为303平方公里。而在四环线打通后,郑州城区面积拉大到550平方公里,目前郑州五环已被列入政府重点城建工作计划,具体区域为东线拟利用G107新线,南线拟利用G310新线,西线拟利用G234线,北部拟利用S314新线,形成干线公路合围的大五环城区外部交通圈。未来几年,市场升级外迁将带来巨大财富机遇,这意味着,未来几年上百个市场,数千亿财富的流向将会发生大挪移。显然,无论是对于商家、投资客,抑或是整个城市而言,专业市场的外迁都将起到非凡的影响力。 郑州晚报记者 苏瑜

11家承接地 5家今年具备承接条件

近日,郑州市政府印发2014年中心城区市场外迁工作实施方案的通知,重新公布了今年外迁市场名单。这份名单,与3月27日郑州市公布的《2014年度新型城镇化建设目标任务分解方案》相比有所调整。除科技市场今年暂不用搬外,其他市场都要搬。

名单发生变化,但外迁整体步调不会改变,只是时间早晚问题。郑州市市场发展局副局长房广明说:“郑州市有300多个市场,除了农贸市场原地升级改造外,其余都要迁出三环。”

据悉,郑州共有177家市场要完成“批发业务”的外迁。截至2013年,超过70家完成了搬迁。今年要迁54家,明年还有40多家。

2014年,郑州明确54家市场要外迁。目前具备承接这些市场条件的新型商贸物流中心有5家。他们分别是:郑州金马凯旋家具CBD项目、锦艺轻纺城项目、中国中部(元通)纺织服装品牌中心项目、郑州华南城项目、中牟汽车产业园项目。

郑州金马凯旋家具CBD项目承接家具类市场,开建面积80万平方米,8月底具备承接条件的面积21万平方米。锦艺轻纺城项目承接纺织类市场,开建面积37万平方米,今年年底具备承接条件的面积30万平方米。中国中部(元通)纺织

服装品牌中心项目承接纺织类、服装类市场,新开建面积12.6万平方米,6月底具备承接条件的面积10万平方米。中牟汽车产业园项目承接汽车及汽车配件类市场,今年年底具备承接条件的面积119.1万平方米。

最引人注目的是郑州华南城项目,其承接食品、药品、钢材、建材等生活消费品和工业生产资料类市场,5月1日已经具备承接条件的面积达到150万平方米。

除此之外,今年开建的还有:承接小商品、食品及鞋帽类市场的郑州金源百荣商贸中心项目,承接电子科技类市场的金水国际软件园项目,承接海鲜冻品类市场的中部两岸水产海鲜果蔬物流港项目,承接建材类市场的华商汇项目,承接服装类市场的新密曲梁服装批发市场项目。还有承接农副产品类市场的荥阳国家农产品交易中心,计划上半年完成开发主体确定,争取年底开工建设。

根据郑州市《关于加快推进中心城区市场外迁工作的实施意见》,2015年年底,要完成中心城区177家商品交易批发市场的外迁工作。作为这些外迁市场的承接地,上述已建、在建、计划建设的11家新型商贸物流中心已初步呈现规划的“一区两翼”的格局。

专业市场 极具发展空间和增值潜力

目前很多投资者发现,新的商圈无论是土地成本还是商铺租金都系相对较低,将会为投资者带来更大的收益。“这类市场是在产业发展、升级趋势下应运而生的,以国际化视野下进行规划建设,在开创专业市场新纪元的同,已经成为新政之下,投资者继续楼市投资的一条路径。”业内人士如是分析。

6月5日,著名经济学家、香港中文大学讲座教授郎咸平莅临郑州,出席由五洲国际控股有限公司、郑州五洲城在国际会展中心联合主办的“郎咸平房地产投资专题讲座暨五洲城主力商家签约仪式”。

2012年至今的楼市调控政策持续收紧,限购、限贷、限价……住宅市场严厉受控。而房地产市场的另一分支——商业地产逆市利好。郎咸平认为,商业地产不仅能够提供大量的就业机会,还能增加政府税收、劳动者收入,是资本保值增值、

抵御通胀的最佳选择。

商业地产,是体现城市经济繁荣和形象的重要载体。在众多商铺投资类型中,专业市场以其客户明晰、服务精准、稳定性好、增值性强、回报率高、投资经营灵活等优点,被誉为最具发展空间和增值潜力的投资项目。

郎咸平以五洲国际所开发的项目为例,认为地段的优势可以体现为传统的城市核心区、符合当地民众传统置业理念的区域,或者是极具发展潜力的区域,规划功能齐备的大社区项目。具备以上两个特点的地产项目,就是最适合投资者选择的。

从市场反馈的情况来看,目前,新兴的专业市场销售和招商情况良好。在新政下,具有稳定投资回报的商业地产无疑将成为以后楼市投资的主力,特别是专业市场将成为未来投资者继续楼市投资的最佳领域。



“墙内花木艳丽” 专业市场外迁

外迁是趋势 出城另辟新天地

“我不仅是第一批,还是主动搬过来的。”在华南城建材区安营扎寨做建材生意的王建辉,老店在东建材市场,“不管老市场上没上名单,我都得赶快出来先占住位儿适应适应!我做建材7年,感觉东建材已经在萎缩了,与其坐等,不如自己开辟新地方。”

至于生意,做好赔一把心理准备的王建辉评价说:“比预期还要好一些,前天一天营业额3000多元,3个月后就盈利。”

不过,他也得适应新的情况:“现在,零售客人少了确实没人气,以前的老批发户,还不熟悉路,新的也还没有机会吸引过来。就连在新市场购物网站上开的商铺也还没有一笔交易。”

和王建辉一起“心急吃热豆腐”的还有10多家试营业的店铺,以建材类为主,周边正在进行的装修工程,可以暂时照顾他们的生意。

而8月底,华南城将全面试营业。据了解,目前为开业做入驻装修的已经有2000余家。

华南城营销总监黄晓威告诉记者,目前华南城已具备

承接条件的市场涵盖小商品、五金机电、建材、汽摩配件和餐饮配套,“预计能提供5万个店铺,20万个就业机会,完全建成后则最少有30亿~50亿元的税收。再远一点,加上我们的电子商务、仓储物流,产值将超千亿。”相比之下,火车站商圈现有老市场单体销售额预计在50亿元以内,其间的差距还是很可观的。

“不会丢下老的零售客源,只是需要时间去适应。”黄晓威表示,在他们的规划中,把市场一起迁出来的,还有把交通堵得水泄不通的演唱会、把孩子们玩乐空间压缩成盒子的游乐场,作为顶端名品打折店出现的“奥特莱斯”也将进驻。“试想一下,大腕演唱会候场的时候来一顿浪漫晚餐,血拼几件底价名品,或者边陪孩子去游乐场,边置办家用……溜冰场、电影院、会展中心,要啥有啥。”

“对于嫌远懒得跑的,也没有关系。电子商务会在市场外迁承接地有更好的发展,比如我们会赠送每个商铺一个网店,跟腾讯合作在微信上开通一个高级窗口,让大家不出家门就可继续享受近水楼

台先得月的便利。这块市场也真的很大,别的城市的网站端午节一天就做到1个亿的营业额,郑州未来绝对要高于这个数。”黄晓威说,他们正准备承接高校毕业生在电商园区创业。待新市场的产业集聚形成规模化,有了链条,就可以给更多白手起家的年轻人创业的机会。

华南城所在板块交通区位优势非常突出。郑州机场高速、郑少高速、京港澳高速、绕城高速以及107国道环绕项目四周,郑新快速通道、107连接线就在项目边上,而东四环则从项目内部穿过,可谓四通八达。更为重要的是,华南城紧邻郑州航空港区,兼具地面和空中物流的优势,可与航空港区良性互动,共同发展。

“市场外迁是大势,希望各方面能让商户们看到外迁的未来。到达全国重要城市,高铁只需要3小时,航空只需要一个半小时,我们为什么不赶快抓住这么好的优势?”黄晓威认为,“新的商贸格局会在未来5年内形成,郑州的商贸物流业影响力会继续数一数二。”