



## 序

郑州华南城就像是一本词典,通过它,我们能够追寻到中原大地商贸物流的发展轨迹,以及由此开辟的中原物流发展的新时代。土耳其诗人纳乔姆·希格梅有一句名言:“人的一生有两样东西是永远不能忘却的,是母亲的面孔和城市的面貌。”的确,一个城市有一个城市的面貌,这就是建筑;而一个城市也有一个城市的坐标,这就是那些能够承载梦想的建筑。一个实用的建筑,能够影响一个时代;而一个能够承载未来梦想的建筑,则能够开启整个世界。郑州华南城,一个不一样的城市建筑,一个融合了城市历史与未来的坐标。它就像是一条条生动的生活词条,叙述了一个个鲜活的表征,一段段梦想的提炼。 范建春

## 词条 8·28

## 华南城试营业,中原商贸业开辟新时代

一个“城”,改变了一座城。

8月28日,将注定在中原商贸物流业界留下一道深深的印记。因为这一天,郑州华南城小商品、五金机电、建材、汽配市场将盛大试营业。

作为中原地区规模最大的现代综合商贸物流中心,郑州华南城的落地与运营,将会大幅度地提升郑州市商贸物流业竞争力,优化河南省及中原地区招商引资和制造业发展的产业配套环境,巩固与强化郑州市中原商贸物流中心地位。

曾经以商业闻名于全国的郑州,现如今正遭受着产业升级、城市扩容、交通拥堵等转型阵痛。曾经在郑州商都历史中留下辉煌印记的上百家批发市场,却成为提升郑州城市品位、完善城市功能的“绊脚石”。

于是,批发市场外迁成为解决问题的“一剂良药”。2012年,郑州市批发市场外迁工作正式开始,随着外迁工作的深入推进,2014年郑州市场外迁进入攻坚期。

几乎与郑州的市场外迁同步,华南城落户中原。这个总规划建筑面积约1200万平方米,总投资约600亿元的大型市场涵盖了商品交易、物流集散、展示推广、信息交流、创新促进、产业培育、特色旅游、城市化综合配套、会议展览九大功能。依托强有力的政策支持和特有的区位优势,全部建成后将吸引超过5万户入驻商家,直接新增20万个就业岗位,产生税收50亿元以上,带动1000亿至3000亿产值。

将时间回溯至2012年4月9日,华南城项目签约仪式在郑州举行,中部商贸物流巨舰扬帆起航。4个月后的8月28日,该项目开工奠基。

前后仅两年时间,华南城又将于本月28日试营业,期间经历了小商品、五金机电、建材、汽摩配件市场商铺的多场热销风暴,开盘售罄的消息不断传来。

今年4月21日,郑州华南城“大城启、大户聚、生意兴——五大业态主力商会整体入驻签约仪式暨租赁政策发布会”在郑州会展中心轩辕厅的座无虚席更是再掀波澜,6000余商户到场,佐证了商贸物流大城“前景”。

“把华南城作为市场外迁的主要承接地。”前年郑州市政府《关于加快推进中心城区市场外迁工作的实施意见》中便明确回答了这个问题。郑州将打造约54平方公里的“一区两翼”,集中布局十大市场集聚区的批发市场分布格局,其中核心外迁承载地的“一区”就是交易批发市场综合集聚区,就是以华南城为核心的龙湖板块,规划市场用地30平方公里,作为中心城区市场外迁的主要承接地,主要布局食品、药品、服装、钢材、建材等生活消费品市场和工业生产资料市场。

作为河南省2012、2013、2014连续3年重点建设项目,郑州华南城用实力把一片滩涂打造成了一座新城,以“华南城速度”、“用“现铺招商”的特殊方式,证明了郑州华南城在承接郑州市区批发市场外迁方面的优势。如今的全面试营业,不仅成为市场外迁中第一个营业的市场,更是开启了中原商贸业的新纪元。

## 南城词典 (上部)



一个“城”,改变一座城。(图为郑州华南城一角)

## 词条 产权商铺

## 一次搬迁到位,且拥有持续增值的稀有资产

在郑州华南城1#小商品交易市场经营红雨伞生意的满新安在自家的店面试营业以后,每天看着不时进来的顾客,热情地招呼着。

满新安说,自己的老家在南阳镇平,他从小就跟着人做小商品生意,已经有20多年了。之前,他所经营的店铺都是租的,因此,每到年底,他就担心房东会不会涨价,而一旦涨价,成本上涨的商品是不是也要跟着调价。

在听到郑州市市场外迁的政策后,他作为头一批参观者来到华南城,立即就决定搬到这里。“我以前的店是租的,每年的租金要十几万元,现在这个店是我自己买的,可以长久地经营,不用交租金,也不用担心再搬家。”满新安略显激动地说,“来到华南城,终于安定下来了。”

据了解,郑州华南城的每一个商铺都有独立的房产证,可以让商户从此真正做到自主经营,一铺在手,一次搬迁到位,不用再担心租金上涨,搬来搬去的日子重现,真正实现自己的商铺里把生意做强做大,同时还拥有了一份持续增值的稀有资产。

在华南城从事博鑫五金标准件经营的赵世平购置了一套260平方米左右的商铺,“以前在东建材的商品大世界做五金件销售,频繁遭

遇房租上涨的情况,价格涨得离谱,严重影响经营,现在我拥有了独立产权的商铺,完全可以在这里放手一干。”谈及初衷,他这样说道。

而从事科琳卫浴经营的敬国明则认为,以前的市场产权不是自己的,搬来搬去影响生意,这次能依托郑州华南城拥有独立产权的铺子,着实让他觉得兴奋。不仅如此,郑州华南城实行的是统一规划、统一管理、统一经营、统一宣传、统一推广的运营策略,还会为入驻的商户提供从仓储到物流,从物业到日常生活,从会展到住宿等全方位的配套,为商户打造一站式服务平台。“所以我才愿意来到华南城抢铺,生怕自己错过了这千载难逢的好商机。”敬国明的话语中,不经意间流露出对华南城的赞赏及对未来好生意的憧憬。

跟他们一样,诸多商户认为来到华南城拥有独立的产权商铺,不仅经营环境好了,配套设施、专业服务、运营模式相较以往都有很大的提升,且华南城的知名度和政府对其的支持力度都早已广为人知,很多顾客都是抢先登门采购。