

低调入市 高调得势

“五千余商户聚集”、“VIP卡火爆登记”、“一期售罄”……低调挺进中原的五洲城项目在不动声色中赢得万千投资客的关注,这一集八大功能为一体的超大规模现代综合商贸物流产业群成为中原地区的商业新地标。
郑州晚报记者
王亚平



众多经营户及投资者对五洲城的前景,表现出高度认可和信心。

挺进中原 开盘售罄

郑州中原西路与荥泽大道交会处,坐落着磅礴大气的五洲国际工业品博览城,不论天气情况如何,偌大的广场上总是停满了前来咨询看铺的私家车。

实际上,在今年郑州的商业地产版图上,位于郑上新区的五洲城独领风骚,不管是招商中心开放、主力商家签约还是市场销售都引发了投资客的高度关注。

谈及为何来到中原?五洲国际控股有限公司副董事长、总裁舒策丸表示,郑州是中原地区工业重镇,工业基础雄厚。2012年11月,国务院批复《中原经济区规划》,建设中原经济区正式上升为国家战略;2013年习近平主席提出新丝绸之路建设,郑州作为中原城市群中心城市、新丝绸之路桥头堡,迎

来了经济发展的历史性机遇。借此机遇,基于郑州强劲的发展势头,五洲国际进军郑州,并精心打造集团重点开发项目五洲城。定位为中国工业品1级批发贸易总站、1600万平方米中原商贸物流中心,建成后将全面提升郑州乃至整个中原地区的商贸水平,为郑州经济发展贡献力量。

而市场的火热反响也证明了这一举措的正确性。

今年6月22日,在众多客户的翘首企盼中,五洲城迎来了盛大开盘。当天,来自河南、河北、湖北、江苏、杭州等地的近5000名客户汇聚五洲城全球招商中心,争抢认购五洲城旺铺,引爆中原地区投资热情。

当天上午10点18分,在主持人介

绍完选铺流程、选铺须知等相关事宜后,宣布正式开盘,现场顿时沸腾起来,客户们手握VIP卡申请书焦急等待抽签选铺,随着选铺开始,全球招商中心瞬间被挤得水泄不通,数千到场的经营户及投资者个个群情激昂。选铺活动从上午10点18分一直持续到下午2点左右,销控板上的商铺已认购一空,在创造佳绩的同时也表明众多经营户及投资者对五洲城的高度认可和信心。

据了解,为了选到自己中意的铺位,很多客户早在开盘前一天就在全球招商中心开始了解铺位情况了,有的客户甚至一次性购买多间商铺。如今,该项目一期已完美售罄,没有购到商铺者正在翘首以待二期产品的入市。

五洲攻势

之二

价值高地 创富传奇

在郑州五洲城正式开盘后连续几天,多家媒体以《财富开闸 全民抢铺》的新闻如实记录了项目的热销之势。

实际上,每一个商圈的崛起,都是投资的良机。五洲城地处郑上新区核心,占据郑州东西交通大动脉中原西路,规划中的郑西高铁站与项目近在咫尺。随着大量资本投资郑上新区,这里将是郑州未来的发展方向,是城市最具活力的区域之一。

除了区域的地利优势,近几年,大型商贸物流集群开到哪里就旺到哪里,成就全国无数百万、千万富翁。义乌小商品市场作为全国最大的小商品批发市场,从不到1000平方米的路边摊发展到现在营业面积达500万平方米的商业旗舰。市场的火爆带来铺位租金扶摇直上,从90年代中期每平方米100

元左右,到了2008年达到每平方米2000元。在不到10年的时间内,铺位租金涨了20倍。

作为中国商业地产领军企业,五洲国际结合现代经济发展趋势,全面颠覆传统市场的运营理念,以现代化、国际化的开发运营手段,于近年来倾力打造一个又一个创富传奇。

无锡五洲国际工业博览城,150万平方米五金工业品博览交易中心,集“国际展贸、产品交易、会议展贸、物流配送、商务办公、产业服务”等功能于一体。该项目一、二期已开业运营,拥有商户数近3000家,提供就业岗位超过15000个。

无锡五洲国际装饰城,苏南一站式超大规模建材家居交易中心,是五洲国际重磅打造的华东区域最大的装饰材

料市场之一,项目一、二、三期已开业运营。截至目前,项目入驻商家超过3000家,年营业额超过24亿元,解决当地就业超过10000个。

若以五洲国际长三角地区部分项目商铺价值成长为例,五洲国际工业博览城2008年商铺售价7500元/㎡,2011年商铺价值21000元/㎡,五洲国际广场·哥伦布2008年商铺售价约30000元/㎡,2011年商铺价值近82000元/㎡……

放眼全国,五洲城开到哪里,都会成为新的商业地标,不仅带动区域的崛起,更让购买商铺的投资者财富不断翻番。且通过自持物业,与广大业主“利益捆绑”,降低投资者经营的风险,统一出租、统一管理、用心经营,将成熟商管体系和对市场的研究成果与所有业主共享。

二期将开 热火再现

众所周知,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。

著名经济学家、香港中文大学讲座教授郎咸平曾多次表示:“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。”

而且他认为,投资商业地产,首先要看品牌,其次要看地段潜力。开发商的规范化管理和项目运作对于地产本身价值具有长期影响力,地段的优势除了传统的城市核心区就是极具发展潜力的区域。

“特别是新商圈内的专业市场是在产业发展、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

业市场新纪元的同时,已经成为新政之下,投资者继续楼市投资的一条蹊径。”有业内人士这样分析说。

那么,在诸多在建的专业市场承接地中,怎样的产品具备郎咸平教授所说的品牌和地段双重优势,又具备丰富的交通网络便于市场经营?

作为价值热点和财富高地,一期已经完美售罄的五洲城显然是不二选择。

抢先就是抢财富,错过一期,二期还容许等待吗?

事实证明,投资客已经行动起来,“目前来售楼部咨询登记的已有近千名客户,在一期热销的基础上,五洲城为更多中原人熟知,二期目前关注度非常高,将于近期开盘入市。”

具体到业态布局上,二期规划核心业态布局之一化工产品博览交易基地,全面打造郑州乃至整个中原地区首席

化工类产品交易平台,推动郑州化工市场做大做强。

这是由于化工产品在任何一个国家都是不可或缺并需要大量进购的。据统计,河南省是化工产品消费大省,排国内需求大省的第四名,各种化工产品店铺、仓储、交易又多集中在省会城市郑州。然而现在的郑州化工市场正处在发展中,市场缺乏统一管理、统一运营,缺乏整体竞争力,很难做大做强,五洲城这样的规划可谓顺时而动。

除此之外,结合《郑州市人民政府关于支持郑州市汽车产业发展的若干意见》中提出的规划,2016年,确立郑州汽车后市场龙头地位;2020年,成为全国最大汽车后市场信息和商贸中心。五洲城二期规划汽摩配博览交易基地,全面带动郑州汽摩配市场的升级换代,满足日益发展的汽车市场的需求,引领郑州汽车后市场的大发展步伐。