

# 重磅阅读

## 市场承接 大势已成

日前,五洲城正式获批郑州“市场外迁承接基地”,由此,掀开了五洲城快速发展的新篇章。批发市场的外迁,不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已经成为一种趋势。2014年,郑州市政府发文,再次明确今年54家市场要实现外迁。而顺应“郑上新区”及“市场外迁”的大趋势,五洲城正在显示出极大的市场吸附力。郑州晚报记者 范建春

# 五洲攻势

之三



五洲品牌是投资者信心的保障

### 主动承接市场,商户覆盖全国

最近两年,“批发市场外迁”是人们最为关注的焦点话题之一。

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,郑州市市场外迁进入攻坚期。

据郑州市市场发展局局长田跃平介绍,在市场外迁中,郑州市规划设计了“一区两翼”型商品交易批发市场集聚区,即以重点承接食品、服装、钢材、

建材等生活消费品市场和工业生产资料为主的综合集聚区,和以承接汽车及汽车后市场、电子产品批发市场的“东翼”,以重点承接家具、农产品、纺织、工程机械等批发市场的“西翼”。

几乎与郑州的市场外迁同步,五洲城落户中原。这个中国工业品1级批发贸易总站·1600万㎡中原商贸物流中心,集博览交易、品牌推广、国际会展、仓储物流、电子商务、休闲购物、商务办公、美食娱乐、金融服务、高档住宅等功能于一体的商贸物流城,自进入郑州以来,就一直在重铸中原及郑州商贸繁华,改写着郑州的商贸格局。如今,拥有“市场外迁承接基地”的金字招牌,五洲城更是成为郑州市场外迁的首选之地。

郑州五洲国际相关负责人介绍说,与其他一些承接外迁的市场不同,五洲城是主动承接,即积极与原有的外迁市场联系,使其主动外迁于此,这样,商户们在市场的衔接方面会更契合。同时,在前期工业品专业市场的招商中,五洲城是全国选商,而不是仅局限于中原。如此,市场更能够适合产业升级、消费升级、功能升级、业态升级的现代商贸物流发展趋势和要求。

正是具有这种优势,在郑州专业市场外迁的步伐中,五洲城的进展速度更快,一大批总体交易规模大、功能配套完善,能够承接现有市场商机的高品质专业市场项目已经成型。这不仅带动了郑州产业的大挪移,更是带来了郑州新一轮的地产商机。

### 实力作为后盾,独领市场风骚

随着郑州市场外迁步伐的加快,承接市场外迁和产业转移项目层出不穷。不过,在众多市场当中,五洲城凭借着其雄厚的实力,目标直指世界级商贸物流中心,在众多的市场外迁承接者中优势明显。

作为国内商贸物流业的大鳄,数据显示,截至2013年底,五洲国际控股有限公司业务已遍布中国21个城市,累计已开发34个项目,总建筑面积超1000万平方米。于2013年在香港成功上市,荣获“中国房地产开发企业商业地产综合10强”等荣誉。

作为该集团精心打造的商贸物流产业园标杆项目,郑州五洲城应运而生。它带着五洲国际集团布局江苏、浙江、山东、湖北、云南、黑龙江、吉林、辽宁、河南及重庆共计10个省市的市场经验,深挖中原区域优势;它带着五洲国际集团商贸物流产业园和城市综合体两大核心业务之10年的专业市场经

验,拥有五洲城为“工业生产企业”配套服务,为“家居生活”配套服务的重要功能。

在很大程度上,五洲城区别于一般的物流批发专业市场,因为五洲国际集团无论是专业市场还是综合体项目,由于在设计规划、商业布局和业态组合等方面做足了文章,所以每个项目都具有鲜明个性和顺应大区域市场的需要,所以每个项目都会成为区域内行业的典范和标杆,成为一座城市的商业中心。

正是因为如此,五洲城开发到哪里,哪里就会成为生意兴隆的商业旺区,不仅让经营商家赚得盆满钵满,更让购买商铺的投资者财富不断翻番。同时,五洲国际采取开发商自持部分物业,与业主“利益捆绑”,降低了投资者经营的风险。自持物业是五洲国际品牌、实力的体现,是商业经营模式的成功标志,是未来物业升值的有效保障。通过自持物业,统一出租、统一管理、用

心经营,五洲城将成熟的商管体系和对市场的研究成果与所有业主共享。

于是,当郑州五洲城今年6月开盘时,来自河南、河北、湖北、江苏、杭州等地的近5000组客户汇聚五洲城全球招商中心,争抢认购五洲城旺铺,其商铺炙手可热。

据了解,与以往见到的购铺场面不同的是,很多购铺者都是一口气拿下好几个铺,有的购铺者甚至是再买了10间铺之后再次申请多签了两间铺。当被问及为什么一次性拿下这么多铺位时,买铺者的回答尽管各不相同,但是相同的是都怀着一份对投资创富的热情和对五洲国际的信赖。作为中国商业地产领军品牌,五洲城用事实证明了自己的实力和无可比拟的专业能力,专注成就一个又一个财富传奇。

可以预见,未来的五洲城将拥有更加巨大的能量,也必然成为当下郑州市场外迁的首选之地。

### 八大运营策略,成就五洲大势

五洲国际自成立以来一直高度重视商业的后期运营,而郑州五洲城也将在项目开业后投入巨资运营管理,不定期地举办各种商业促销活动,拉动消费人流,实现商业物业长久兴旺,最终实现商家、消费者、投资者、政府、开发商多方共赢的局面。

据了解,在2014年,五洲国际以自身成功模式结合中原地区的消费采购特点,投资3亿元运营推广,采取八大运营策略,期待打造郑州最旺市场,实现多方共赢。郑州五洲城也将打造成为国内顶级的现代商贸物流中心,形成强大的聚合力和互动力,为郑州乃至整个中原地区商业业态的完善及城市发展注入新的活力。

这八大运营策略是:运营保障之

一,运营负责到底,保障物业兴旺增值;运营保障之二,专项推广基金,全方位立体宣传;运营保障之三,免费采购班车,交通便利,畅通全城;运营保障之四,“展会+市场”,打造永不落幕的展贸中心;运营保障之五,携手阿里巴巴,网罗全球生意;运营保障之六,创办商情采购期刊,邮寄各地采购商;运营保障之七,小额贷款担保,扶持商户壮大;运营保障之八,五洲经营团队+品牌商户,全程保驾护航。五洲城以此八大运营保障,对商户细心呵护,负责到底,保障市场兴旺。

正是在保障市场的基础上,五洲国际提出了以打造百年企业为目标,始终坚持“责任地产、健康商业”为理念。在开发和运营上,提出了著名的“二三

五”理论,即:项目的开发建设只占20%,招商开业只占30%,鉴定该项目成功与否在于经营,占到50%。为此,五洲城专门设立商业运营中心,负责五洲城的运营管理把控,投入巨资,拉动市场消费,真正实现商业物业长久兴旺,实现多方共赢!

目前,五洲城项目在开发上以整体集中、局部分散的空间形式组织区域中心功能,并带动周边土地的开发建设,同时强调区域多功能性,通过商业+商务+住宅+市民活动+休闲游憩的高度融合来打造新型的综合体项目。这样,整个五洲城既是现代商业集群,功能多元复合的活力之城,又是人文多元和谐的宜居之地。

已经开启未来的五洲城,大势已成!