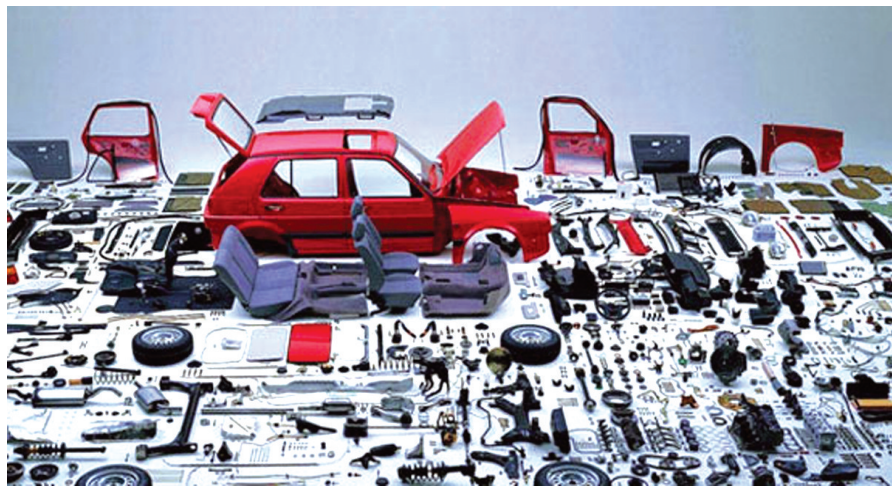


TOP 地产 | 重磅阅读



随着郑州市经济的快速发展,汽车行业也得以迅速发展。截至今年6月,郑州市机动车保有量达到261万辆,平均3人中就有1人拥有汽车。庞大的汽车保有量,让郑州的汽车后市场孕育着前所未有的巨大商机。

但是,纵观郑州目前的汽车后市场,东南西北分布并不均匀。东有中牟汽车工业园,北有汽配大世界、宏达汽车用品广场、天荣汽配城,南三环附近则有省汽车配件物流贸易园、名优汽配广场,唯独西区数量偏少,形成市场空白。这让占据郑州市38%的人口,以及90万台汽车的消费者情何以堪,西区亟待一座规模化的汽配商贸平台来“解渴”。郑州晚报记者 谢宽

汽车后市场 西区在喊“渴”

现状一:潜力无限 但分布不均

郑州汽车后市场经过多年发展,在全国行业中的话语权正在日益加大。从当年仅替人加工到如今开始重视自己的品牌,从全国展会上地摊产品到如今被高端市场所看重,郑州的汽车后市场元素已经走出了中原,足迹遍布全国。

光鲜亮丽的背后,郑州汽车后市场的发展布局并不均衡。一些业内观察家把它称为郑州汽车后市场的“南卡北轿”、“东香西贫”。

“买大车配件去南环,轿车配件去北环。”业内这句所谓的“南卡北轿”,基本概括了目前郑州汽配市场格局。南部主要以大卡车的零配件为主,形成了南三环附近省汽车配件物流贸易园、名优汽配广场等。而北环,就是以轿车美容、养护、装饰为主,形成了汽配大世界、宏达汽车用品广场、天荣汽配城3个大型汽车后市场交易中心。

而“东香西贫”,分开来说,东部随着郑州日产、郑州海马、河南红宇等整车厂家的入住,中牟汽车产业集聚区成为“香饽饽”,

已确定是郑州市汽车及零部件产业的重要发展区域。其中,(郑州)国际汽车后市场产业园将建成国内同行业中规模最大的汽车后市场产业园,成为集汽车后市场产品研发、生产、展示、现代服务和现代物流等为一体的大型园区。

而“西贫”,则是说,原本辉煌的“中原西路汽车4S店一条街”在二环十五放射工程中集体拆迁。这一拆不仅影响着4S店的选址,也动摇着汽车后市场的心。如今,不成规模的后市场集散地,零零散散地分布其中。

不难看出,分布不均的汽车后市场,迫切需要一场版图重分。而事实上,2011年年底,郑州市城乡规划局就出台了《市内汽车交易市场及4S店外迁选址研究草案》,该草案指明在市区的4个方向各规划一个汽车交易市场,说明了政府已经开始意识到西区也是汽车后市场的重要组成部分,可以预计的西区汽车后市场走上了规划“前夜”。

现状二:汽车后市场消费往东跑 路途远而且拥堵

郑州西部,一个以中原区为中心,辐射荥阳、上街、巩义、新密的地带,却没有一个大型的汽配专业市场。换句话说,这些地方汽车消费者如果想要更换零配件或者美容、装饰的话,就必须跑到郑州的北部或者东部汽配市场。

那么,西部要丧失多少商机呢?

记者翻阅资料来给大家估算了一笔账。

2010年第六次人口普查中,郑州市常住人口为862万人,其中西部地区包括中原区905430人、上街区131540人、巩义市807857人、荥阳市613761人、新密市797200人,占到郑州总人口的37.7%,而当年,郑州市机动车保有量突破160万辆,平均5人中就有1人拥有机动车。也就是说当年西部地区汽车消费估算大概12万台左右。

而随着近几年的发展,截至2013年,郑州市人口919.12万,郑州市机动车保有量达到243万辆,平均3人中就有1人拥有汽

车。按照机动车的增长比例3年增长了150%,那么西区的汽车消费至少在20万台左右。

根据发达国家的经验,买一辆车和养一辆车的支出比为1:1.5,而在我国,一辆价格为15万元的汽车,一年养车费用大约在2万元左右,那么仅西区每年汽车后市场的产值保守估计就可达40亿元。如果进一步扩大辐射范围,加上登封、洛阳等地,突破百亿大关指日可待。

不仅如此,从交通方面来讲,面对日益拥堵的市内交通状况,不仅为西部的汽车消费者带来出行的不便,而且浪费大量的精力物力。日前,有消息传出,北环的汽配市场或许也要外迁,如此一来,对于西部的汽车消费者来说,买配件将跑更远。

如果西部有一座规模化的汽配商贸平台,或许是更好的选择。

现状三: 西部有着挑战北部的勇气 但需要时间的沉淀

有一种困惑,叫等待。

西部的腾飞,从目前情况来看,前面还有两座大山——一座是中国(郑州)汽车配件大世界、一座是郑州北环汽配装饰广场。

经营8年的中国(郑州)汽车配件大世界,如今已步入成熟期,在业界颇具知名度和影响力,现已成为我国中西部地区最大的汽车配件集散地。而郑州北环汽配装饰广场也有近7年的发展历史,是目前国内北方地区最大门类最全的汽车行业专业服务市场。

据记者走访市场时发现,这两个市场的不少商户对市场拥有较高的忠诚度。这对于初期的西部汽配市场来说,品牌知名度和业界的影响力都处于“萌芽”状态,在短时间内还无法与上述两个成熟市场相抗衡。

不过,在一份调研汽车后市场项目可行性分析报告中这样写道:“北环那边的汽配大世界大多是单兵作战的门店式企业,服务单一。随着汽车后市场的快速发展,这些初级市场普遍面临着二次升级。”

或许,这正是给了西部汽车后市场实现弯道超车的最佳

时机。

截至目前,郑州西部国际汽车城开业,大中原汽车城奠基,都对西部带来了利好消息。相距只有3分钟车程的两个市场将形成上下游互补之势,有利于最终形成整个产业消费圈。

“可以说,西部已经具备了挑战北部的勇气,但需要时间的沉淀。”业内人士分析,“目前西部同类产业刚刚处在起步阶段,导致人气还未聚集,需要来自投资商对市场的耐心培育。”

“任何一个市场都要经历三五年的培育期,不管投资商还是运营商都不能用短视的眼光来看市场。”郑州市汽车流通行业协会副会长吴大胜坦言,西部的汽车后市场作为后来者,应该对此有着清醒的认识。一方面,管理者通过依靠个性化的服务来吸引商户的入驻,另一方面,引进专业运作与管理机构,进行专业管理。

吴大胜建议,只有打造品牌影响力、聚集相同产业链条的人气以及耐心培育市场的决心,才能在不远的将来成为郑州甚至中部汽车后产业市场最重要的一极,才能实现西部汽车后市场腾飞的梦想。

“走西口”
之市场

