

TOP 地产 | 重磅阅读



在郑州的汽摩配市场,随着北区及东区交通的日益拥堵,很多经营商家都开始把目光瞄准郑州西区的广阔市场,并且已经有人开始在西区储备商铺,以方便今后的需要。有商家就坦言:无论是从交通便利上、政策支持上,还是从价格实惠上,郑西的优势都十分明显,在北区、东区日益拥堵、政府市场外迁的大背景下,西区展现出一片新的天地。 郑州晚报记者 范建春

西边有个铺 心里才安稳

商户:潘先生
当前商铺:郑州汽配大世界

提起已经在西区订购的商铺,潘先生说,其实当时自己的内心十分挣扎。

“汽配大世界是一个老市场了,我在这里也经营多年了。但是,随着郑州市场外迁的加速,郑州的汽摩配市场开始变得十分分散。都说这里的市场早晚也要外迁,要迁到中牟去。因此,我从几个月前便开始关注一些铺面的信息。我不想离郑州太远,毕竟现在的汽配业务量主要还是在郑州。”

一边聊天,潘先生还一边招呼着生意。面对记者的采访,他显得很低调,“也不知道迁到哪里,生意才会更稳定?现在在 market 里,大家都是相互打听,又相互保密。”

据潘先生介绍,他从事汽配行业十几年了,算是个老人了。目前,在汽配大世界的生意做得也还可以,而且也已经习惯,如果不是市场要肯定外迁,他是不会再找新的地方的。

“我的选铺方向主要是在东区和西区,并且考察了很多市场。当然,也有很多新市场来这里做宣传。不过,我的想法是,想选就选一个能够长久的,不用再搬来搬去的。所以,

重点考虑了几家产权式商铺。”潘先生说。

潘先生告诉记者,其实几家产权式商铺的市场都是不错的,为此他犹豫了很久,决定选择西区后,他还是又专程由跑到东区去看了看。

“之所以在西边选铺,就是觉得郑上新区以后的发展机会会比较大。现在大家不是都在说政策导向嘛,媒体上也不断的把郑西与郑东进行比较。我觉得很有道理,就过来了。”

“我们不像你们,我们没有退休金,只能靠着这个商铺生活,所以,成本控制很重要。我只所以最后下定决心在西区选铺,也有价格的因素,毕竟目前的东边生活成本太高了。”

“我的选择只是凭感觉,只是觉得西边的市场潜力会大些,也不知道对不对。不过,既然已经定了,就只能好好筹划以后了。我的计划是,这边先做着,那边等市场开了也先经营着,这样两边可以兼顾市场。等以后做不动了,就把商铺租出去,就可以安心养老了。”潘先生说。

商户:张先生
当前商铺:宏达汽车用品广场

“这里的交通太拥挤了,早就想搬到别的地方了。”

刚与张先生见面,张先生就不见外地如此说道。

据张先生介绍,他原来是在东区的的一个市场里给人打工帮助卖汽车配件,慢慢地积累了一些经验,就开始自己单干。这几年,他换了好几家市场,落脚到这里也没有多长时间。

“因为商铺都是租的,所以,哪里生意好做,我就往哪里跑。可能是我个性好动吧,我不像有些人一直守着一个市场。但是,这样做,既有好处,也有坏处,就是地点老不固定,老客户只能上门服务,干得比较累。”

“现在郑州的汽配市场竞争激烈,利润已经大不如以前了。我之所以经常换地方,还有一个原因,就是想看看有没有其他合适的生意可做。但是,做起来,一直也没有脱离掉汽配行业。”张先生笑着说。

张先生告诉记者,现在商铺的租金价格不菲,而且没得商量,过几个月就涨一会,利润全被租金吃了。所以,再换地方,一定要搞个产权商铺,这样就不折腾了。“现在年龄大

了,就不想跑来跑去了,想着趁着这次市场外迁,守住一个商铺,安下心来好好做生意。”

至于选铺的方向,张先生说还在看。“现在北边和东边是不能去了,交通太拥堵。西边和南边呢,现在正在考察,要看看那里的市场更有发展潜力。”

“其实西边和南边都有产权式商铺,交通也都算便利,市场经营方也都是大品牌。所以,一时还拿不定主意。不过呢,我现在主要是在看政府的政策偏向那里。在中国做生意,不就要看政府的政策嘛。”

“其实现在在郑西和郑南的优势相当,郑西有郑上新区,郑南有航空港区,都是政策重点支持的区域。现在市场中准备南下的商户不少,西去的也有一些,就看每个人的眼光了。我是两边的市场都考察过,不过一直没有下定决心。”

“听说市政府要往西迁,那么,西边的汽配市场机会会不会更大一些呢?”张先生既像是向记者发问,又像是自言自语。

虽然没有最终确定在哪里落户,但是,张先生这次倒是下了一个决心,“一定要买个产权商铺,再也不东跑西跑的了。”

商户:刘女士
当前商铺:天荣汽配城

刘女士是那种让人一见,可以放心交易的那种女人。外表端庄的她,就像是邻居家的大姐,无形当中,会让人感到亲切了许多。

“我有一个梦想,就是在一个管理有序的市场里,有一个自己产权的商铺。以前,这个梦想就是梦想,但是现在,这个梦想就在眼前。”一见面,刘女士就说起了自己的商铺梦。

据刘女士介绍,她现在的铺面是租的,所以,虽然现在的生意还不错,所经营的市场也可以,但是,听到郑州市场出现产权商铺的时候,还是忍不住去看了看。

“一看就有购买的冲动,不像租的商铺总归不是自己的。你看,这里乱糟糟的,也没有想着去收拾,因为租期快到了,不知道价格到时会不会再涨。”

刘女士说,她和老公在这里做生意已经有五六年了,按照她的想法,是不想轻易动地方的。“但是,周边的居住环境现在越来越不好了,进不来,出不去。又因为是租的地方,

没有办法好好布置,现在孩子写作业都静不下心来。”

“我们做生意的好凑合,但是让孩子在这样的环境里学习,我们都不忍心。总想着有一天能够搬到一个宽敞明亮的铺子里,而且是自己的铺子,那才是真正的生意呢。”

刘女士说,她已经在西边的五洲城预订了一间商铺,因为知道那里也开了一个汽摩配市场。“是他们过来联系的,我听着不错,又专程去考察了一下,就先预订了。因为西边的环境好,交通也方便,再加上一些政策扶持,我相信,西区的未来会发展得很好。”

之所以这样看好西区,刘女士自然有自己的理由:“从郑州的周边县区来看,西区的中原区和荥阳经济实力要大于南边的几个市区;另外,从交通便利性来看,西区目前是最好的;第三,从汽配市场来看,西区的市场空白点较多,未来的潜力较大。当然还有一点,西区距离我家比较近。”

“媒体上不是说,未来的西区就是现在的东区吗?我相信会是这样!”刘女士说。

“走西口”
之声音

