

“北改”提速，金府商圈升级调迁势在必行，万贯瞄准“中国最好五金机电专业市场”打造目标

首期商铺3月28日推出，让利10亿动真格

万贯国际五金机电配送大市场价值倍增



【前言】

2012年，成都市启动了规模浩大的“北改”工程，涉及交通建设、旧城改造、市场调迁、业态升级等多个方面。其中，金牛区改造的重点集中在金府商圈、五块石、荷花池、城隍庙等四大片区，包括万贯五金机电城等在内的大型专业市场，都是重点升级、改造的项目。

“北改”工程稳步推进，专业市场升级、调迁势在必行，西部五金机电市场未来在何方？哪里才是商家最佳的集地地？

笔者发现，作为蓉北门户，处于新都、金堂、广汉三圈环绕之中的青白江商圈，是政府规划的大型专业市场集中发展区域，在资源、政策、交通等方面拥有先天与后天的独特优势，而这已经被目光敏锐的企业与商家捕捉到。

3月28日，万贯集团在青白江鼎力打造的万贯国际五金机电配送大市场将首次推出500套左右的商铺，赠送面积最高可达252平方米，实现单价最低仅2979元/平方米，当前的蓄客量已突破4000组，产品呈供不应求的态势。万贯相关人士表示，作为拥有10余年五金机电专业运营经验的万贯集团，此次青白江万贯国际五金机电配送大市场，将全力整合集团拥有的国内外厂商资源，立志在中国西部打造一个“中国最好的五金机电专业市场”。

2979元/平方米！用住宅的价格轻松买商铺

日前，万贯正式对外公布了3月28日首期开盘商铺的价格，优惠后实现单价低至2979元/平方米，性价比十分突出。

万贯相关人士给笔者算了一笔账：以单价4800元/平方米的某套商铺为例，使用8万元的优惠券后，实际成交单价在4100元/平方米左右，按赠送后折算的最终成交价仅有2979元/平方米，这远低于此前不少商家的心理预测价格，可谓相当划算。而且，此次推出

的商铺的赠送面积在30—252平方米左右，赠送率最高达39%，这在以往很多的专业市场中都是不曾出现的。

据笔者了解，不少得知价格信息的商家，已经在第一时间前往该项目销售现场抢铺。有商家告诉笔者，“以前万贯五金机电城首期销售时价格为3900元/平方米，后来价格节节攀升，最高的曾一度达到56500元/平方米，租金也由几十元/平方米最高涨到1000元/平方

米左右，无论商家还是投资者都获得了巨大的利益。此次万贯青白江项目的让利很足，用住宅的价格就能买到商铺，这对商家来说无疑又是千载难逢的好机会。”有商家还表示，万贯是开发商，更是营运商，其实实在在的让利举措，目的在于做品牌、做市场，通过打造中国最好的五金机电市场，让商家率先获利，进而真正盘活整个项目乃至商圈，从这一点来说，选择青白江项目也拥有强大的保障。

前瞻规划+大手笔运作+高标准建设 万贯欲造中国最好的五金机电市场

前瞻性规划承接产业转移

金府商圈面临调迁升级 青白江圆五金机电商人的终极梦想

“加快传统产业转型升级，推动服务业特别是现代服务业发展壮大，合理布局建设基础设施和基础产业。”党的十八大报告，为传统产业加快升级，为传统商圈规模化、集成化发展指明了新方向。

按照成都市推进北改的相关规划，今年，金牛区将加快一批“三现交易”传统商品市场向“三展贸易”楼宇型现代市场(商场)转型提升。今明两年的时间，以川金府西部五金机电城、数码港为主体的商家将率先启动搬迁和拆迁工作，万贯五金机电城、金府机电城等也将在这三年左右实施搬迁工作，并按照政府相关规划，在5年内左右基本完成整体搬迁工作。

笔者在采访过程中了解到，不少商家表示，金府商圈已无法满足他们的发展需求，特别是现在交通拥堵、口岸狭小、形象较差，生意做大再上台阶遇到限制和瓶颈，在这里无法实现五金机电商家做形象漂亮大气、永不搬迁的品牌企业的终极梦想。商家们也越来越觉得金府商圈将不再适合他们进一步发展壮大，最多再坚持三年左右，早晚要到青白江发展了。

三环内专业市场整体搬迁或改造升级，对原本在此扎根的商户而言，哪里才是真正的“终极大本营”，怎样才能圆了他们的终极梦想呢？

笔者从相关规划了解到，青白江区是政府重点发展金属材料、五金机电、大型机械和载重汽车等生产资料的集中发展区，将主要经营建筑装饰、金属材料、五金机电等商品类型，规划占地面积约3000亩。如今，青白江工业集中发展区正全面启动市场建设，以万贯国际五金机电配送大市场为代表的“青白江商圈”，也正呈现出一幅数千亿元的价值图谱。

“作为‘青白江商圈’的领军者，万贯的目标是做中国最好的五金机电专业市场。”万贯集团企划部部长叶相告诉笔者，十年来，万贯依托碧峰峡的品牌效应，涉足五金机电产业，逐步发展成为全国最知名的五金机电运营商之一，在项目的规划、建设、运作上已积累了丰富经验，这为万贯国际五金机电配送大市



●万贯国际五金机电配送大市场鸟瞰图

场的成型与跨越奠定了深厚基础。

“如果说，十年前万贯提出在青白江打造中国最好的五金机电市场还只是愿景的话，相信随着1期产品的面市，这一梦想已经触手可及。”有熟悉万贯的经营者表示，事实上，在青白江打造中国最好的五金机电市场，已不仅仅是万贯的想法，已是整个金府商圈商家的愿望，是全国五金机电行业协会以及亚太五金同仁大家共同的愿望。有这么多的商家和行业同仁紧紧团结与跟随，一起去打造中国最好的五金机电市场必然会成为，而这一市场也必然也会实现每平米三万、五万乃至十万的商业价值。

从西部到国际的产业推手

“义乌市场”西部效应或现青白江

“万贯国际五金机电配送大市场，中国五金机电的‘义乌市场’”——在前往万贯青白江项目的沿途，类似的宣传语表明，未来的万贯五金机电配送大市场的目标是“国际行家”。事实上，万贯之前早已通过一系列国际

性交流和“招商IPO”，其构建中国最好的五金机电市场的愿景，正逐步变为现实：将五金机电配送大市场打造成辐射中国西部，影响全国、走向国际市场的专业市场品牌，目前已有亚太馆、德国馆等呈现于项目沙盘。

据悉，早在2011年5月，万贯与马来西亚五金机械建材总商会签订了在青白江共建马来西亚国际展馆的合作协议，这是万贯迈出国际化步伐的坚实一步。2012年9月，在亚太五金商会联合会成立大会上，30万平方米的国际五金机电博览中心项目也正式签约万贯国际五金机电配送大市场。

连续举办中国西部国际五金机电博览会，已成为全球五金机电商家搭建好了一个沟通交流平台；而万贯定期发布的“五金机电指数”，则已成为五金机电交易的“晴雨表”；连续组织商家前往国外考察，参与国际五金机电展，更是为商家走向世界，插上了腾飞的翅膀……

走出西部，迈向国际，万贯国际五金机电配送大市场，万贯的品牌效应在青白江再次升华——从市场运营到产业运营，万贯助推商家无缝接轨国际物流。

商家声音

万贯品牌本身已具增值价值

3月底首期商铺才正式发售，万贯已经将所有产品的面积、价格进行公示，这种“公开、公平、公正”的做法，彰显出万贯对自身产品的强大信心，而商家对此也是认同有加。不少万贯五金机电城商家代表告诉笔者，万贯在五金机电行业的专业能力、前瞻性思维广受认可，选择万贯产品，等同于选择了保值、增值的最佳产品！

■观点一：

万贯品牌提升了商家知名度

高翔(经营实验仪器)：

到万贯五金机电城之后，我们公司取得了长足发展，现在的年交易额稳定保持在几千万元，这在成都同类企业中应该位居前列。去年，我参加了在三亚举行的“全国五金机电理事会”，不少业内同行都纷纷称赞万贯在市场运营方面做得很好，我们商家的知名度也随之水涨船高。目前，我已决定在万贯青白江项目重新购置产业，打造全新的公司和产品。

■观点二：

万贯让利10亿元货真价实

李利先生(经营手工具)：

此前，我们经营手工具的产品种类比较多，没有自己的独特品牌。后来，我们选

择到万贯五金机电城经营，通过万贯的科学规划，我们引进了国际品牌。我在万贯青白江项目已经获得两个购铺名额，此次低至2979元/平方米左右的实得单价，加上政府提供的相关补贴，让我选择万贯产品做大做强信心更足了。

■观点三：

抢先下手占领商业制高点

韩伟(经营劳保用品)：

我们公司真正的发展壮大阶段是在2007年入驻万贯机电城后。当时，短短一年时间，我们的年交易额就从几十万元飙升到了2000多万元。我已经决定随着万贯迁往青白江项目，商铺面积也计划在现在200多平方米的基础上扩大到500多平方米，形成规模化经营。

丁先生(经营机电设备)：

万贯青白江的商铺很巴适，比我们套房都要好得多，又可以做生意又可以住人，方便很多，如果买一个小别墅要花100多万是不是，还是买这个划算，我们第二楼可以当办公，第一层堆货，第三层四层可以住人，可以一家能够住在一起，做生意方便。一家人住在这里，早上起来客户来叫一下门我们就可以下去推门了。

笔者观察

万贯：下棋靠的是先手！

下棋看先手，谁先抓住机会，谁就是赢家。

提及国内知名的专业市场，“义乌”总会率先闪现在人们脑海。

这个连续20多年独占中国各大专业市场榜首的市场，其成功的模式与经验，已然成为后来者学习、赶超的目标。

要做就做最好，下棋靠的是谁先看到先手。据介绍，万贯从规划青白江项目起，就始终坚持这一信念，将打造“中国最好的五金机电市场”作为终极目标，随着首期商铺的面世，这一目标也愈发清晰。

笔者发现，万贯树立的“最好”目标已经具备先天与后天的相应优势：首先，万贯落子青白江打造五金机电市场，得到了强有力的政策支持，并获得了行业的一致认同；其次，拥有产业保障的万贯，得到了众多五金商家的支持；再次，万贯专业化的运营思路及强大的品牌保障，更成为青

白江项目强大的产品附加值，为商家后期经营提供了保障。

“优秀品牌涵盖了优秀品质的要素，是一种无形的资产，在解决了政府规划定位的前提下，就解决了营运开发能否成功的关键，万贯已经有品牌影响力，以此形成的市场合力，根基更稳、后劲更强。”有专业人士表示，万贯青白江项目无论是在规模、体量、物流、仓储、配套，还是辐射力、影响力，抑或是国际化平台、现代化理念等方面，都高人一筹，这是一个新型国际化专业市场成功运作的必备要素。

“引进来、走出去”“强壮产业实力、强化产业意识、强大品牌力量”……从成都市场到西部市场再到国际市场，万贯集团“放眼西部、聚焦国际”的战略宏图，正随着万贯国际五金机电配送大市场的逐步面世而扬帆起航，而万贯“要做就做最好”的决心，正成为众多商家追捧、认可的驱动力。

利好追踪

万贯让利放送三重好礼！

据了解，万贯将在3月继续兑现“让利10亿”的承诺，除价格的触底外，还将送出三重好礼，让商家在调迁过程中，既不影响现在的生意，又能抢占未来发展口岸，得到真正的实惠。

■好礼一：

现金补贴，万贯物流车队免费服务

青白江相关部门出台了专项搬迁补贴政策，对搬迁后购买并入驻万贯青白江项目的川金府西部五金机电城、数码港商



●标准商铺

家将给予1万元/户的政府搬迁补贴；搬迁时以现金形式兑现，万贯物流车队也将免费为川金府西部五金机电城、数码港商家提供一次搬迁服务。

■好礼二：

上万平方米摊位免费使用

万贯青白江项目将拿出会展中心一个馆的一至二楼共计上万平方米摊位，供川金府西部五金机电城、数码港商家免费使用。(具体时间、登记办法及实施细则将另行公布)

■好礼三：

免费(半价)铺面助商家过渡经营

万贯将拿出部分万贯机电城铺位作为川金府西部五金机电城、数码港商家的过渡经营门面，还将拿出剩余40个铺面以租金半价的优惠形式给以上两大市场的商家过渡经营。(半价租金铺面中申请报名时间从3月20日起至4月20日止)

特别提醒：以上优惠政策只针对川金府西部五金机电城、数码港商家。