

专业市场“郊外化” 郑州财富新机遇

记者 李代广 郑州报道

过去,郑州专业市场的布局让人感到头疼,原有的专业市场位置太靠近市中心,交通的不便和规模的有限严重制约了其发展。“加快外迁已经刻不容缓。”近日,在多方因素的刺激下,让地处郑州绕城周边的专业市场成为许多投资者、商家关注的焦点。

大火引起的反思

2013年1月5日上午,郑州市某批发中心两排商铺起火,40多家商铺被烧,幸无人员伤亡。

这场大火引起各大大批发市场及经营商户的反思,郑州市大大小小近200家各类批发市场,火灾隐患已经成为制约批发市场发展的重大因素。业内人士从中发现,传统商贸市场存在的众多顽疾,对商户自身的发展及郑州市打造商贸物流中心城市的规划产生了严重的障碍,批发市场外迁、升级,已经是在迫在眉睫。

规划落后

目前的传统市场大多规划设计落后,传统的批发市场很多属自发形成,没有完善的市场规划,同时受到城市建筑规划的影响,无法就地改造、扩建,已经没有更多的发展空间,对于市场的发展壮大产生了严重的障碍。

管理混乱

目前的传统市场缺乏现代化管理,管理方式落后,脏、乱、差、堵成为传统批发市场的发展瓶颈,市场商户的经营也因此受到很大的负面影响。

产权分散

传统市场物业产权分散,尤其是多数均为临时建筑,没有合法土地、房产手续,既难以实施统一营销推广,又无法适应全球采购时代的到来,没有合法的产权,商户的稳定性受到很大的影响。

业态混乱

传统市场业态混乱,分区零散,商品同质化严重,恶性竞争摊薄利润。市场也呼唤能够有更好的、业态规划更清晰的新市场出现,启用新型的、业态规划清晰的市场,淘汰传统批发市场已经成为各大城市及市场商户的共识。

配套不全

传统市场配套设施落后,停车难、吃饭难、住宿难、仓储难,尤其是仓储物流,传统市场落在老城区,已经远远跟不上,满足不了市场及商户的需求。

成本高企

传统市场铺主加租、税赋成本高,经营成本也越来越高,一年下来发现自己其实是在帮房东打工,搬来搬去,业主(还有部分市场经营方)不断加租金,不断推高市场商户的经营成本。

信息不灵

传统市场信息化方面软件落后,交易模式单一,信息反馈慢,难以创品牌参与全球化竞争越来越慢,在电子商务快速发展的今天,各大新建市场都推出了或者建立了自己的电子商务平台,以线上交易+线下交易同步进行、实体商铺与虚拟商铺相结合的方式,适应目前市场发展的趋势。

物流不畅

传统市场物流交通体系落后,生意辐射范围越来越窄,货运垄断,货运成本高。新市场符合国内重要的商贸城市。据上述负责人介绍,国内重要的商贸城市。据上述负责人介绍,国内重要的商贸城市。据上述负责人介绍,国内重要的商贸城市。据上述负责人介绍,国内重要的商贸城市。

消防隐患

传统市场消防设施不完善,火灾隐患非常大,商户生命和财产安全缺乏保障,可以说商户天天是坐在一个火药桶上做生意。

人心不稳

传统市场的商户看不到市场的趋势,



郑州丰乐五金机电城

无法真正扎根经营大手笔投入生意。只有选择能够长久发展的大商贸物流平台,在自己的商铺中做生意,才能确保经营长久。

外迁是大势所趋

批发市场的外迁,不仅仅是城市发展的规律,也是市场自身发展的需要。放眼全国,批发市场外迁至郊区,几乎成为一种趋势。目前郑州地区市场存在小、弱、散的特点。城区批发市场往哪搬,什么样的外迁承接地能接待这么多的商家入驻。按照规划,郑州市正在规划并着力打造“一区两翼”华南城模式,将成为批发市场的主要外迁承接地。

专业市场“郊外化”

由于巨大的客流、车流、物流和相对较为落后的拥挤的经营业态,位于市区中心地段的批发市场给城市面貌和交通带来了不小的负面影响,也蕴藏着较大的安全隐患和风险。因此,长期以来,郑州批发市场外迁的问题备受市民关心。

经过相当长一段时间的研究规划,该问题终于有了定论。近日,郑州市政府下发了《关于加快推进中心城区批发市场外迁工作的实施意见》(以下简称《意见》),《意见》明确提出,2015年底,完成中心城区177个商品交易批发市场的外迁,今年启动外迁工作,开展几个批发市场外迁试点,2015年进入全面搬迁阶段。今后四环内除规划的公益性农贸市场等,原则上不再新建商品交易批发市场和仓储物流项目。

尽管批发市场外迁让部分商户不解,不过这样的决策却是顺应城市发展的大势。

据了解,2009年9月,成都市就发布了《商品市场布局规划》,其中,提出成都中心城区二环路以内现有的批发市场应逐步向外调整或转变业态。

在长沙,随着城市发展,目前的专业市场落后而原始,带来的安全、交通堵塞等问题同样突出,诸多商户对外迁搬迁也是心怀期待。

除此之外,武汉的汉正街、重庆的朝天门等专业市场向外搬迁者呈增多之势。

或再现投资狂潮

作为一座因京广、陇海两大铁路线交会而兴起的城市,郑州借助交通优势逐渐发展成为国内重要的商贸城市。据上述负责人介绍,国内重要的商贸城市。据上述负责人介绍,国内重要的商贸城市。据上述负责人介绍,国内重要的商贸城市。

“商贸、批发已经成为郑州的一大支柱产业。”来自郑州市市场发展局的一位负责人接受记者采访时说,目前,这些星罗棋布的批发市场,每年为郑州贡献了近百亿元的财政收入,更有近百万人依靠这些批发市场生活。

而在郑州华南城营销副总经理王鹏飞看来,新批发市场的兴建,必将在郑州掀起新一轮投资狂潮。

“这些新批发市场,最小的面积也有1800亩,大的高达1.5万亩。”他说,旧批发市场的拆迁与新批发市场的兴建,将进一步拉大郑州的城市框架,并掀起新一轮地产投资热潮。

新机遇引入市场“热钱”

粗略统计,郑州市的新批发市场建设,将占用土地面积近5万亩。

“一个批发市场集群,可以辐射周围3到5公里区域的经济。”当地一位商业管理公司的负责人表示,177个批发市场的外迁,将带动附近的运输、包装、银行等行业,同时吸引更多相关从业人员的进入,相当于用8年,新造一个面积80平方公里的城区。

按照一般规律,城市发展是一个不断更新的过程,当下的郑州正在由传统商贸业向现代服务业转型,在这个过程中落后的产业要通过转型而获得提升,与城市规划和发展的不相符的产业会通过外迁而退出中心城区,这给投资者创造了增值的机遇。

目前,很多投资者发现,新的商圈无论是土地成本还是商铺租金都相对较低,将为投资者带来更大的收益。

大商家提前抢位

据王鹏飞透露,在三环及市区交通日益拥堵的情况下,目前中心城区多个专业市场的商家开始有非常迫切的外迁需求,为此该项目目前正在加快项目推进的力度。

“从之前通过市内接待点反馈的信息分析,许多市内商家外迁的愿望非常明显。”王鹏飞告诉记者,目前许多市区外的新兴专业市场,不仅在工程上加大了建设力度,力求在更短的时间建成投入运营,而且在招商力度上也开始有了不少新的举措,包括出台许多灵活的招商政策,对大型知名商家进行预约式招商,并根据他们的多个个性化要求进行量身打造。

“据了解,目前外迁意愿强烈的商家中,大部分都是目前的大商家,提前占位的思路在他们身上表现得非常明显。”据业内人士分析,大商家抢先入驻并对其他上下游商家的带动,已经成为当下郑州周边许多新兴专业市场招商时非常明显的特征。

“专业市场既有销售功能,也有展示功能,它将消费者、经销商、厂家等产业链上下游联系起来,而不再是单纯实现商品销售功能。”王鹏飞说,“专业市场完成外迁后将会拥有更大的成长空间,整个建设规划、配套等方面都更有利于郑州市的发展。”

据悉,去年6月份郑州市政府出台《关于加快推进中心城区市场外迁工作的实施意见》,意见指出:到2015年年底,郑州中心城区177个专业市场将搬迁。这次搬迁,仅火车站商圈就牵涉30万人的饭碗。批发市场会搬到哪儿?生意会不会受影响?不少商户和市场表示忐忑。

今年夏天,批发市场的商户很茫然。这个郑州市政府出台的《关于加快推进中

心城区市场外迁工作的实施意见》明确指出,2015年年底前,郑州市要完成中心城区177家商品交易批发市场的外迁。2012年启动搬迁,2015年进入全面搬迁阶段。今后四环内除规划的公益性农贸市场等,原则上不再新建商品交易批发市场和仓储物流项目。

搬还是不搬

郑州市航海路国香茶城二楼精品茶行的老板胡晓海打开了自己的店铺大门。一见到记者,胡晓海就问:“我们这里到底搬不搬?”

得知不在第一批批发市场外迁之列后,胡晓海松了口气。

胡晓海4年前开始做茶叶生意,“以前是在古玩市场,后来看这儿环境不错,就搬了过来。”他说自己做得不大,周围好点的,批发茶具一个月就能挣40多万元,“但我这个50平方米的店也能养活家里四五口人。”

市场要拆迁的风声,是从去年开始传出来的。“当时我还想着搬到南茶城,那里人气更旺一些,没想到那里4月份说拆就拆了。”

虽然政府承诺3年后原址上的楼盘盖成后,中层商铺给茶叶市场的商户用,但这中间有两三年的断档期,“生意耽误不起啊。南茶城商户有五六百户,听说有的去了新郑路的茶叶市场,有的来了这个市场,其余的大部分不知道去了哪里。”

对此国香茶城也是南茶城的负责人姬霞敏在接受记者采访时说,国香茶城不会搬。南茶城因为处在地铁口,也因为需要升级换代,4月份已经拆迁。

在胡晓海看来,茶城跟别的批发市场还不一样,“很雅很安静。商户一般上午9点多开门,晚上七八点就关门了,不扰民,也没有什么大的交通拥挤情况,茶文化还可以丰富当地居民的生活,我们这里又是国家3A级旅游景区,应该不在外迁之列。”

说是这么说,但以后到底搬不搬,在没有准确答复之前,外迁始终是楼上那只随时会落下来的鞋子,“让人忐忑不安。”

不应该一刀切

这些茫然或忐忑的商户,对177个要陆续出城的批发市场来说,只是数十万要搬迁的各种商户的缩影。

锦荣商贸城、锦荣轻纺城、锦荣创意工业园总经理王建勋说,锦荣一旦搬迁,将涉及3000多个商户,3万多人就业,算上带动的上下游产业,“10万人不止”。

估算,整个火车站商圈的批发市场,直接带动的就业人数,“在30万人左右”。作为给众多商户提供经营场所和管理服务的批发市场,其对外迁的看法,也不尽相同。

王建勋觉得,市场外迁,应该是一个城市发展一定程度后的大趋势。“从国内来看,昆明的螺蛳湾、成都的国际商贸城等,很多具有成熟搬迁经验的城市,都沿袭了这一做法。”

而在河南万菱商业经营管理有限公司副总经理程子恒看来,对经营小商品批发为主的万博商城来说,搬迁的影响不会

太大。“小商品走的是物流主导路线,在交通更便捷的四环外,只要物流完备,生意会更好。”

与此意见不同的是鞋业批发市场的负责人。现代鞋业广场开发商、郑州长今置业有限公司一位负责人表示:“鞋城刚改造完没多久,商户的生意也比以前更好。要是搬,肯定反对意见不少。”

可由商会组织牵头

以航海路为中心,附近的电动车批发市场在全国规模以上电动车批发市场排名前三,配件发至俄罗斯、欧洲、东南亚等地的电动车批发市场,现在正预热配送到美洲。聊起搬迁这个话题时,汪朝彦说,按照规划,电动车批发市场,将搬迁到二七区南四环附近。

郑州市将在二七区南四环以北,绕城高速公路辅道以北,规划用地6400亩,打造郑州CSD国际时尚商贸中心和中西部地区最大的小商品集散地。

“搬迁后,电动车集聚区的年产值可以达到五六十亿元。这对产业集聚整合发展有很大好处。”他这样看。

如何搬迁才能确保市场繁荣,搬迁之后有没有生意,这是他和很多商户关心的问题。

“搬迁时,商户要保持步调一致,一起搬迁,形成合力。”他觉得同类市场一起搬迁,消费者只能选择到新搬迁市场购物,有利于市场的繁荣。反之,如果商家有的搬,有的留在原址,老百姓肯定还会逃离自己近的市场购物,这样新市场的繁荣将很受影响。

“相关行业商会可以牵头组织搬迁,保持商户步调一致。要迁同类市场一起迁,要不迁都不迁。”在他看来,这样有利于行业的资源整合和集聚发展,可以有效缓解市区交通压力,有利于周边城镇的快速崛起和繁荣,对创业和就业渠道的有效形成也非常有利。

哪儿好搬

批发市场的外迁,早在2008年已有先例。信基调味品市场的外迁,当年就实现盈利,被人们认为是一个成功的先例。177个批发市场外迁,怎样才能迅速盈利、集聚人气?

在王建勋看来,成功搬迁就完成了市场繁荣的90%。

有些产业,在郑州乃至全国都是唯一性的批发市场,这类批发市场外迁,消费者依然只能选择去那里买东西,比如信基调味品市场、锦荣轻纺城。

郑州锦荣国际轻纺城副总经理李广方说,拥有商铺330多个,入驻商家200余户。2010年11月6日招商,12月份开工建设,“实现了一天完成招商,商铺抢租一空,4个月完成工程建设,20天完成商铺装修上货、开门营业的业界新纪录。”

没有销售产权的市场好搬迁。一旦销售了产权,就不大好搬。他打了个比方,一个商铺,是商家借了几家亲戚的钱才买的。原来在老市场,他一年收益50万元,而新市场培育需要时间,搬迁后收益缩水到10万元,这对一般市民而言是不易承受的。

竞争比较充分的行业,搬迁也相对容易成功。这些产业,搬迁后原有生态链不做太大调整。

先建后迁

市民张先生在火车站商圈做服装批发生意,他的疑问是:服装批发市场将要搬到哪里,是先建后迁还是边搬边建?

郑州市《关于加快推进中心城区批发市场外迁工作的实施意见》显示,将在新密市曲梁规划3000亩,打造在全国具有影响力、对中西部具有辐射力的服装类批发市场集聚区;以郑州服装产业园为依托,以锦艺纺织服装园为核心,规划2700亩市场用地。

张先生称,新市场不建配套设施,光让商户搬过去,商户心里没底。即使配套设施建好了,商户也不一定会过去。他注意到,一项调查显示,全国商业地产的空置率达到50%甚至70%。

近日,在郑州市市场发展局,中心城区外迁办公室主任庞小兵说,政府确定的原则是先建后迁。从3月份开始,外迁办公室到昆明、武汉等地考察批发市场外迁的事儿,随后出台方案。不过,王建勋感觉,服装批发市场要外迁,估计需要5到8年的时间。“政府规划5年内搬迁完毕,时间压力是非常大的。”一位业内人士说。