

举办项目发布会 广东东莞美康居建材城倾力招商

■ 胡敏

备受瞩目的广东东莞茶山商业新贵、茶山镇首个大型建材装饰材料城——茶山美康居建材装饰城 6 月 16 日在茶山方中假日酒店隆重举办项目发布会，行业的各主流媒体和茶山镇各级政府领导，各大商会会员，东莞装饰材料镇企业代表、以及慕名而来的客户参加了此次活动。

招商火热 签约不断

不到半天时间，招商已完成各大建材主力店签约率达到 60%。客户多为石龙、茶山、寮步、城区等品牌建材商家，他们认为随着东莞城市的发展及东莞的规划，石龙火车站迁移茶山后，茶山的城际交通为茶山的未来经济起到促进作用。火车站、轻轨站双站交汇对美康居的未来价值提供了强大的升值保障。

据了解，美康居国际装饰材料城位于广东东莞茶山镇茶山大道中，交通极为便利，周边的商业氛围浓厚，总占地 2 万多平



◎美康居外观图

方米，总建筑面积 5 万多平方米，其中商铺约 160 间，公寓约 118 套，写字楼 88 间。项目是东莞东部规模大、功能全、配套完备、覆盖面广、管理规范、规划科学的现代化贸易综合体项目。

落户茶山 意义非凡

过去的茶山镇，在东莞 32 个镇区中，经济不算发达，一直徘徊在中游位置，中规中矩但不出众。一直以来，茶山的是有产业基础的，有食品、服装及文化旅游等产业的

支撑，发展优于其他镇区。茶山如一个充满着巨大能量的炸弹，但一直苦于无法引爆。

茶山作为东莞市区门户的先天优势无可比拟，随着轻轨 R2 线、东莞新火车站两大配套的问世，将彻底点燃茶山，将掀起新一轮的茶山发展高潮，众多的房产开发企业必将蜂拥而至。

茶山周边 6 大镇区，目前没有一个大型的、现代化的装饰材料市场满足区域的消费生活需求，周边镇区的装饰材料市场呈现出不规范和零散，而茶山凭借着巨大的交通优势，完全有可能将这些资源整合，本项目的装饰材料市场，是具有“历史性”的和“市场第一性”的。

相关链接

茶山美康居建材装饰城项目主打“装饰材料业态”，意在打造一站式的装饰材料市场。经营品类涵盖：瓷砖、洁具、灯饰、布艺、地板、橱柜、墙纸、地毯、门窗、油漆、铁艺、五金等，只要是和装饰材料有关的品种，该建材城都会全力引进。

重庆西南国际灯具城三期开工

■ 栾清华

6 月 18 日，西南国际灯具城三期暨灯饰生产基地开工仪式在重庆潼南举行，重庆市商委副主任陈国华在开幕仪式上表示，西南国际灯具城落户潼南，标志着潼南在大型专业市场建设方面取得重大突破，也填补了渝西和川东地区灯具专业市场的空白。

据了解，西南国际灯具城自 2009 年落户以来，已成长为中国西部最大的灯具批发零售集散地，一期 7 万平方米，二期 6 万平方米已全部投入使用，入住商户达 300 余家，2012 年销售突破 3 亿，而此次开工的灯具城三期项目，建设面积 5.7 万平方米，定位于中高端灯饰。

河北秦皇岛国际汽配城营销中心盛大开放

■ 焦斐

2013 年 6 月 18 日上午，河北秦皇岛国际汽配城营销中心门口礼炮齐鸣，由申氏地产打造的秦皇岛国际汽配城营销中心正式盛装开放。在暑期即将到来之际，秦皇岛国际汽配城营销中心为了答谢新老客户，特举办了一场抽奖活动。

申氏地产目前土地储备量已达到 20 万平方米，未来两年内的开发量将超过 30 万平方米，企业本着对社会负责、对城市负责的态度与客户实现共赢，共同创建秦皇岛的美好未来。此外，隶属于申氏旗下的申氏实业有限公司，成立于 1992 年，经历的 20 多年的发展，现已成为秦皇岛、唐山地区石材行业的龙头企业，现经营项目包括各种异型版、工程板，石材装饰，批发、零售各种国产、进口石材等，先后服务了多家酒店、宾馆、医院、小区、高档住宅等，受到了各个合作伙伴的一致好评。

申氏地产相关人士表示，将以“城市的发展与美丽”为使命，以“厚德载物”为宗旨，与商户携手共创美好未来！

亚洲闽商国际建材城落户河南鹤壁

■ 南政

6 月 8 日，亚洲闽商(鹤壁)国际建材城项目及汇金广场商业中心项目在河南省鹤壁市淇滨区签约，总投资 11 亿元。

据了解，亚洲闽商(鹤壁)国际建材城项目由亚洲闽商投资集团(香港)有限公司总投资约 8 亿元建设，项目位于淇滨区钼桥镇，将建设一个集水暖洁具、石材陶瓷、消防器械、家居灯饰、五金机电、建筑装饰、装潢装饰材料于一体，兼具零售、批发、物流配送、配套商务办公、酒店等一站式服务功能的建材市场综合体。汇金广场商业中心项目由国宏汇金投资(北京)有限公司总投资约 3 亿元建设，项目位于淇滨区朝歌路南侧、天山路西侧，将建设集餐饮、购物、文化娱乐于一体的商业综合体。据淇滨区商务局工作人员介绍，这两个项目的签约，将对淇滨区优化三产服务业结构和布局起到积极的作用。

瑞盛汽配城项目预计 11 月完成一期建设

■ 郭彦博 班敏

近日，瑞盛汽配城项目用地获得内蒙古自治区国土厅农转用批准，该项目是内

蒙古自治区包头市重点开发项目，批准用地面积为 30 亩，计划总投资约为 11 亿元，预计今年 11 月完成项目一期建设，建成后年销售额预计可达 40 亿元，可解决约 3000

人就业。

据了解，瑞盛汽配城项目用地选址于包头市滨河新区秋实路北、火炬路东。该项目是瑞盛集团旗舰品牌发展商瑞京置业开

发的第五代现代化汽配城，是市、区两级政府按照汽车产业向集群化、专业化发展的新思路而精心打造的一个业态完整、功能齐备、核心能力独特的经济集聚区。

千余品牌入驻 预计后年开业 西安亿联五金机电城西部“加速领跑”

■ 陈忠

继 1.1 期 2000 余套房源 3 个月闪电清盘后，西安亿联中国西部五金机电城续推的 1.2 期自开盘以来，成交量稳步上升，已有千余知名品牌、全国多个省市的经销商、代理商、厂家办事处及品牌商家签约进驻，步入“加速领跑”阶段。

亿联中国西部五金机电城位于西安市泾河新城核心区域、正阳大道与沣泾大道的十字交会处，占地 1000 亩，位于中国西部最大的机电交易市场、商贸集散中心，辐射四川、青海、甘肃、宁夏、陕西等省区，集“国际展览、产品交易、历史博览、高科新品、物流配套、商务办公、产业服务、工业旅游、商业街区、商务酒店”等十大功能于一

体。建成后年交易额预计超 80 亿元以上。该项目凭借高品质建筑标准、优越的区域位置、旺盛的人气、完善的配套，吸引来了德国、上海、深圳、东莞等五湖四海的投资者和五金机电行业的巨贾。招商工作早于预期全面展开，已有千余业内知名品牌加盟，预计 2015 年开业。

“钱景”可期。西安亿联五金机电城所

属的亿联控股，先后在天津、山东、江苏、重庆等地开发了多个专业市场。天津的中国北方五金城、山东菏泽的时代奥城、江苏常州的美吉特科技五金城、江苏无锡的五洲国际工业博览城、安徽芜湖的中国芜湖商品交易博览城、重庆垫江的中国西部万货批零中心等多个项目都获得了良好的经济效益和社会效益。

湖南旺亿家居建材城六大优势筑商业“巨舰”

■ 李异思

具有高品质的有市场代表性的旺亿国际家居建材城，六大优势日益凸显。这是湖南旺亿房地产开发有限公司总经理陶兆如日前向记者透露的。旺亿国际家居建材城位于湖南省醴陵市左权南路与渌江大道交会处，雄踞城市 CBD 核心腹地，北邻醴陵城市主干道渌江大道，沿渌江大道向东，可先后相交会于 320 国道和沪昆高速；西侧

紧依 106 国道，且紧邻法院、检察院、海关等行政单位，是发展中的政务新区；并且与汽车站隔街相望，通过左权南路与渌江大道均可抵达市中心，仅需十分钟车程，纵横交会的交通路网组成了完善的交通体系，客流、货流便捷，交通优势十分明显。

据了解，旺亿国际家居建材城秉承现代化设计理念及人性化的服务理念，实现人、货、车流的合理动线及交通组织规划。作为醴陵市发展商贸物流业的领军工程，

项目将传统商贸批发市场和现代物流模式紧密结合，打造现代化新型家居建材交易中心，紧跟株洲经济脚步，鼎力打造醴陵地区“精品家居、建材装饰、示范工程”；彻底升级醴陵家居建材业，为城市快速实现“四化两型”社会贡献力量。

据悉，旺亿国际家居建材城具有的这六大优势是：

——规模集中。众多商家同场经营，打造规模集中、功能最全、品类最多、价格最优的一站式家居建材基地。

——品种丰富。荟萃世界家居建材最丰富品牌、各类产品，国际品牌、知名品牌云集，高档产品琳琅满目，品种一应俱全，应有尽有。

——功能齐全。项目以一流的硬件设

施和软件服务，集家居建材批发、零售、精品展示、文化、家装、居住等齐全功能于一体。

——配套完善。专属仓储、充足停车空间，采购空间充裕便利，商贸物流配套齐全，商贸商务机构、设施丰富。

——成本低廉。旺亿国际家居建材城，汇聚国内外家居建材批发产品，坐享高效低价仓储物流，坐拥超低经营成本，商家经营无忧。

——管理先进。聘请知名运营管理机构，实施“统一规划、统一招商、统一管理、统一推广、统一开业、统一服务”六大统一管理。

今非昔比 中关村电子城缘何门庭冷落

■ 陈静 徐红

日前，记者在北京中关村海龙电子城等数码产品卖场调查发现，不少店铺生意萧条冷落，有的甚至关门谢客，与曾经的火爆场景形成了鲜明对比。中关村电子卖场为何出现这种局面？面对电商的巨大冲击，传统卖场如何应对？

据经济日报报道，6 月 16 日上午，记者来到位于北京市中关村的海龙电子城，刚一进门，就有人主动围上前询问想了解哪类产品，记者发现，虽然是周日，但店里顾客并不多，反而促销员、导购、销售人员占了大多数。

其实，记者 6 月 14 日也曾来到这里，当时顾客更少，一层的展示体验区里看不到几名顾客，二层、三层还有部分区域是空着的，还有正在装修的，有的区域甚至灯也不开、闭门谢客。中关村 e 世界客流量也同样稀少。此情此景与几年前卖场火爆的场景形成了鲜明的对比，的确让人感到电商对数码电子产品卖场的冲击。你很难相信这里的日均客流量曾经达到过 4 万余人次，2009 年一次的电子产品销售总额就达 597.3 亿元，贸易总额达 1502.6 亿元。

在鼎好电子城，李郎生夫妇经营着一个不大的摊位，卖手机、平板电脑和相关配件。妻子告诉记者，在鼎好开店 5 年来，她家的手机销量呈逐年下降趋势。网购明显对小店生意产生影响，能坚持下来，也是靠诚信经营留下的回头客。为了留住生意艰难的商户，鼎好也在调整策略，在寸土寸金的中关

村地区，竟然实施了诸如柜台租金下调的政策。而在中关村 e 世界，3 年来柜台租金也降了不少，甚至因为难以出租，出现了众多业主拒绝继续缴纳物业费的情况。

冰火两重天，3C 数码产品（计算机、通讯、消费电子）线下线上的销售情况目前已截然不同。与中关村 3C 数码卖场萧条冷落形成鲜明对比的是，电商网站销售异常火爆。在线上，“6·18”电商混战当天，仅腾讯旗下电商网站易迅网，3C 数码产品销售额就环比增长了 142%，单日全品类订单金额突破亿元。在线下，国美电器则于近日透露，今年国美将关闭 80 家至 100 家一级市场门店，在二级市场开 100 多家新店，全年净开新店 10 家至 20 家。有人算了这样一笔账，由于一级市场为中型店铺，二级市场店铺面积相对较小，今年国美营业面积预计会减少 5 万平方米。

电商的冲击使得中关村 3C 数码卖场的日子举步维艰。不过，日子虽然艰难，过去中关村电子卖场最受消费者诟病的“太忽悠”、“以假乱真”等现象却有所好转。一对小夫妇在戴尔店购买了一台笔记本电脑，他们告诉记者，已经对比了网上、网下多家店的同类产品，这台性价比最高。负责销售的唐先生说：“如今无论导购怎样‘忽悠’也敌不过网上比价。所以，促销员也要与时俱进，不仅产品要保真低价，服务也要跟上，以亲情赢得顾客的认可。”

在中关村 e 世界商城，已做了 1 年三星品牌销售的杭新有同样的感触。她说，现在价格都是透明的，只有诚信，明码实价，产品

质量有保证，消费者才肯来买你的产品，企业也才能实现可持续发展。

这种由竞争带来的深刻变化，使中关村的电子卖场开始从单纯强调价格走向了新的方向，作为全国数码电子卖场的风向标，中关村采取的战略思路是“卖场商场化”。海龙电子城的负责人表示，线下实体店的优势是能满足消费者高档次、个性化、体验式的需求。为实现卖场的诚信经营，海龙将采取统一收银的方式，从源头遏制过度竞争所带来的宰客、拉客等行为，同时重点打造厂商售后服务及消费体验专区。“如今拼的是服务和管理，不仅中关村，未来全国主要城市的 IT 卖场都会向这个方向发展。”

而从大的规划来看，中关村也为自己在海淀区的发展谋求着新路径。早在 2011 年，海淀区政府就表示，中关村诸如海龙、鼎好等电子卖场的商业面积要下降至 50% 以下，而在去年，这些商业面积又被压缩了 3 万平方米。中关村电子卖场未来一个主要的变化是向高端商务写字楼转型，致力于吸引创新要素类、科技金融类、研发中心类、高技术服务业类、文化创意产业类企业和科技企业总部的入驻。

在日前结束的京交会上，中关村重点展示了以大数据、云计算、数字内容为代表的高技术服务业的发展态势及最新成果，正是这种转型的鲜明写照。数据显示，2012 年，中关村示范区现代服务业实现总收入约 1.7 万亿元，同比增长 30%，对示范区经济增长贡献率超过 70%，已成为北京现代服务业发展的重要引擎。

