

鑫苑景园小洋房 VIP 意向登记举行

6月14日、15日，鑫苑景园小洋房产品说明会暨VIP意向登记在华南国际商务酒店和景园售楼部现场分别举行，数百位热情的客户积极参与了连续两天的活动。

6月14日下午，嘉宾们在华南国际商务酒店参加鑫苑景园高层洋房产品说明会。河南鑫苑置业有限公司销售部经理韩卫国对鑫苑景园的品牌价值、地段价值、产品价值等情况进行了全面介绍。由于本次产品说明会上宣布了景园小洋房意向登记的时间和地点，第二天，数百

位意向客户来到景园现场售楼部前排队，场面十分火爆。

据悉，鑫苑景园小洋房面积在33~88平方米，有经典一房、舒适两房、精致三房，户型设计经典实用，加之市中心的区位，周边有完善的教育、生活、商业配套设施，非常适合年轻人置业。同时也有不少客户看中鑫苑景园的区位和鑫苑产品一贯的升值潜力，选择小户型准备投资。据置业顾问介绍，鑫苑景园小洋房意向登记还将持续进行。

张子静



数百位客户有序地等待进行意向登记

郑州商圈系列报道

碧沙商圈 西区商业走廊的桥头堡

郑州西区，显赫一时，它不仅是郑州市政治中心，更是经济重心、文化重心。郑州半个世纪的发展缩影在西区铭刻下深深的烙印。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。近年来，随着政府提出西部老工业基地改造计划的出台，以及新轨道的铺设，碧沙商圈又重新跃上了郑州商业大舞台。

本报记者 刘文旭

鑫苑楼盘为西区商业复兴和繁荣助推加油

深厚的商业底蕴

引发地产“三级跳”

上世纪，河南省最大的百货店在碧沙岗诞生——郑州商业大厦，当时它的建设面积有4800多平方米，2700多名员工，曾在中央电视台做过广告，“全国一流，郑州最大”。

当时的棉纺路被称为“纺织一条街”，纺织厂在发完工第二天，郑州商业大厦的营业额会猛增30%以上。

自2005年，家世界、五星、苏宁、国美、永乐等众多知名连锁商家纷纷入驻西区。2007年10月1日，大商建设路店更是高调开业，西区商业出现了前所未有的冲动。

由此可知，西区一直以来都是以工业经济带动商业繁荣的形象贯穿始终的。不久前记者参加了“碧沙商圈发展论坛”，河南省社科院副院长刘道兴与会时表示，郑州市把纺织企业搬离市区，腾出来的大量工业用地变成商业用地，再通过各种途径分配给西区企业和西区的人们，为西区的发展带来了巨大的机遇，“这为产业繁荣带来了巨大的机遇，我们考虑西区的发展要把这样一个大背景充分地联系起来”。

土地资源的最大受益者当属房地产市场。河南鑫苑总经理宋福林说：“从最初的帝湖花园、亚星盛世家园的‘两枝奇葩’到鑫苑在西区的三案并举，西区房地产市场真正实现了‘三级跳’式的飞跃发展。”金源第一城、绿都城、威尼斯水城、西湖新城……无一不是过百亩甚至上千亩的大盘，两年多时间西区楼市不仅在新增项目数量上，更在住宅销售价格上屡创新高，实现了

与北区、东区的齐头并进。而作为碧沙岗核心区域的商业楼盘，鑫苑·国际广场更是为西区商业复兴和繁荣助推加油。

扼守工业走廊

拉开财富预演大幕

“郑州工业走廊快速发展和形成就会给郑州市西区带来许许多多的机遇，这个机遇究竟有多大？现在我们往东看一下，郑开大道一修，开封西边的房地产都活了。所以，我们一定要把西区放到这样一个大背景下来考量。”刘道兴曾这样分析西区的商业价值。

商圈在商业地产的发展中扮演着重要角色，河南财经学院李晓峰教授在2007年作了一个郑州市商业地产的研究报告。关于碧沙商圈的研究观点其中就提到三个阶段，第一个阶段兴盛，第二个阶段衰落，第三个阶段复兴，而现在正处在第三个阶段。碧沙商圈作为区域级的商业中心与二七商圈等市级商业中心存在一定差距。但在城市、道路规划的推动下，复兴指日可待。例如，随着地铁1号线的开通，新生财富将触手可及。

“地铁1号线更能催热西区财富”，各开发商对此坚信不移，“地铁开通后，其站点周围和沿线的房产将会增值，房产投资将得到可观的回报。”据统计，香港地铁开通后，地铁上盖物业平均升值近50%，投资回报率更是达到了15%。地铁线路走到哪里，房地产开发就会热到哪里，大量住宅小区聚集在轨道交通沿线，形成密集的“带状走廊”，房地产的价值会远远高于周边距离地铁较远的同类物业。

西区崛起

老商圈面临新机遇

在新经济形式下的财富争夺战中，碧沙商圈能否抓住机遇，直接关系到西区崛起的命运。

2004年，农业路打通至桐柏路，鑫苑便迅速进入西区，当时鑫苑拿地非常坚决。“通过这几年西区的发展和项目的热销，事实证明我们是对的。”宋福林说。他认为，“一桥一站一路”的提出将很快改变西区的面貌，“最初我们认为西区缺少中档、高档商业圈和消费场所，所以，我们开发国际广场、国际公寓等大面积的商业项目，这些商业项目投入使用后在很大程度上将改变西区传统的商业格局和档次，这对西区的发展会起到推动作用。”

大商建设路店开业前，受到了社会各界的关注。大商新玛特购物广场发展总监李华伟从“机会主义”的角度分析了入驻西区的原因，“碧沙商圈是最有生活味的商圈，最适宜居住的商圈，政府提出振兴西区，机会就来了，因为实际上西区的消费力并不低，而且前景广阔，从企业长久的发展战略上来看，大商对西区的发展相当重视”。

纵观郑州六大商业中心，二七、紫荆山区域被列入市级区域，主要原因在于它们的服务品质、产品种类丰富多样，消费者在这样的商业中心消费是一种享受。回望碧沙商圈的发展步伐，欠缺了品牌意识和服务理念，但随着工业性企业慢慢转移到城市边缘，高端商业项目作用的逐步发挥，碧沙商圈桥头堡的作用将日益显现。

百姓广场：市场魔杖推演动漫神奇

——访郑州鸿盛商贸有限公司董事长侯世安

今年1月8日，在郑州“百姓广场·智行中原”的温州商会经济高峰论坛上，“三态合一”、“四链联动”拉开了打造差异化、品牌化、产业化的以中原百姓生活广场为龙头的特色经济体的揭幕之战，使业界为之震撼；今天，河南国家动漫产业发展基地举行隆重的揭牌仪式，标志着郑州成为国家发展动漫产业的重点布局城市。记者得知，催生这一进程的，竟是郑州鸿盛商贸有限公司董事长侯世安！此次剑走偏锋，令业界多有不解，这毕竟是两个完全不同的产业。为此，记者昨日采访了侯世安。

突破模式 拓展延长产业链

6月初，小樱桃动漫城项目受到郑州媒体的关注并在网上传播，曾经令人满怀期待的项目为何面临困局？一时众说纷纭。“樱桃好吃树难栽。”侯世安说，关于项目搁浅的主因，是土地的、资金的、技术的、人才的或是综合的，仁者见仁，智者见智，换一种思路，我认为不突破模式，不足以发展。模式是可以参照、复制、克隆的，可动漫产业遭遇创新加快、竞争加剧、变化加速的陷阱，在中国经济环境快速变动的大趋势下，只有顺应变化，求实创新，才能生存和发展，动漫产业举步维艰的历程，反映了要在创新和发展中打破模式、寻求突破的严峻现实。

据文化部有关部门预测：中国动漫市场的价值具有1000亿元空间，未来三五年将是动漫产业发展的黄金时期，但仔细分析，每一家动漫产业基地都差不多是同一模式，同一理念，同一做法，同质化现象严重。一边是“创意产业”孤芳自赏，一边是“徘徊市场”欲入无门。侯世安认为，破题之路应是延长动漫产业链条，要打破“温室效应”，动漫产业与相关产业联动，政策引导，提升理念，官邀民办，融入市场也是一种发展思路。侯世安说，动漫产业不仅是漫画、影视、音像为传播载体的产品概念，它还包括以动漫形象为核心开发的衍生产品，这些衍生产品全面触及百姓生活广场由八大业态组成的小商品，动漫产业的发展是一个延展性的发展，开发衍生产品来获利是动漫产业价值链的终端，也是动漫产业中利润最大、操作空间最广的一个环节。百姓广场与动漫产业的优势互补、精妙互动是机缘巧合，还是天作之合！

侯世安说：“小商品联手小樱桃，这是迟早都会发生的事。中国真正的动漫组合，杭州的动漫原创中心，正通过义乌小商品输向世界并体现自己的品牌价值；河南的国家动漫发展基地，正通过百姓广场的小商品渠道向中国并凸现合作共赢的市场价值，这是一个目标，我们愿意为此尽心竭智。”

侯世安谈到动漫衍生产品和小商品的结合点时说，“产业”与“市场”在某种意义上是同义词。许多小商品的创新都是利用了动漫品牌和动漫形象，比如在玩具、

文具、日常用品、童装童鞋等产品上，利用动漫创意元素的比例不低于80%，小商品才在市场上焕发了青春。而动漫衍生产品的开发，又是以小商品为基础，利用动漫形象和动漫品牌，在传统小商品的基础上进行改进和创新。

重组优势 形成特色联合体

郑州鸿盛在突围中寻求突破，密切关注市场和需求的变化，领创中原百姓生活广场，打造新型小商品经济城，战略目标日见清晰，并利用市场平台得以迅速部署。侯世安认为，没有真正意义的最佳平台，就谈不上市场竞争力；不聚合创造性团队，企业将无从发展。为使中原百姓生活广场迅速跻身中国小商品批发市场的前三甲，侯世安亲自主持制定了“先战略优化、后战略转型”的创优计划，他指出，战略优化的重点是聚合优势资源，业务重组的关键是整合核心优势，百姓广场是展示平台，温州商会是优势资源，动漫品牌是核心能力，这三种一体的战略联盟产生的聚合效应，将共同演绎创新机制的市场神奇。

郑州温商的优势是：一是在商品批发方面的经营优势和市场份额处于市场强势；二是有温州及周边地区产地批发市场为支撑；三是以内资强大的经销渠道、民营基础为网络；四是与浙江产业的关联效应；五是温州经济的中国平台优势，实施名牌、名品、民资、民办的市场带动战略，成为培育名、优、特产品，增加中原百姓生活广场在小商品批发上的核心竞争力。

郑州小樱桃的优势是：动漫为主专业至精。是最佳的动漫产品提供商，在全国范围内拥有多家控股和参股企业，以服务大中华地区与海外青少年为己任，通过旗下几大业务主线：即漫画、动画、书刊、饮料、糖果、文具，提供包括动漫内容、日用消费品等在内的一系列服务。凭借领先的技术和优质的服务，深受消费者的欢迎并享有极高的声誉，2005年，被评为中国动漫行业领先品牌，被授予文化产业示范基地称号。

中原百姓生活广场的优势是：一是地理位置优势，位居郑州河南经济发展核心地带，毗邻连霍高速、郑少洛高速、郑石高速，货流四通八达，带动郑州城市群至全省并辐射周边五省。二是基础设施现代，项目作为全新规划的新型批发市场，市场的相关配套设施十分完善，20亩平湖水面、40亩生活广场、60亩景观绿化；十大分区、16个类别、数万种商品；110部电梯；容纳一万多家客商。三是经营规模优势，项目占地421亩，经营面积达30万平方米，是目前省会城市和二线城市中在市区内规模最大的以小商品为主的综合批发市场。四是行业资源优势，区域资源的再利用空间大，与商会结成战略联盟，在投资运营与营销组合渐入佳境之时，以前瞻性的规划思路和战略格局，构建以流通领域为主，以民

营经济推动，以带有总部色彩“分部经济”的总部大楼，积极促进中原小商品特色工业园的建设，从中转地批发市场转变为中转与产地相融合的批发市场。五是区域共赢优势，项目的建设能进一步扩大和完善区域的规模和功能，使之成为区域行业增长的有力支撑点。在促进业态升级的同时，将增强与各商会协会的紧密合作，实施名牌市场带动战略，具备展示、贸易、物流、信息等功能，成为培育名、优、新、特产品的品牌荟萃之地，打造独具特色的小商品批发经济城。

在中部崛起的大趋势下，郑州城市群的区域竞争优势和中原百姓生活广场项目的联动作用已引起各界的关注，为抓住这一难得的战略机遇，促进动漫产业的跨越式发展，使中原百姓生活广场在创新和可执行的基础上迅速启动，发挥三方的资源整合和市场运作优势，侯世安的市场战略思路是：

- 1.三位一体推动，创新发展模式。以百姓广场的展览功能，实施项目硬件“要素”和产供销一体的市场优势。以市场链、产业链、价值链的联动机制，共同打造批发市场、总部大楼、特色园区三位一体的经济城。
 - 2.突出阶段特色，科学严谨启动。以“批发市场启动”为重点，以各种主题活动，促销活动、高峰论坛等活动策略，配合项目启动，实施商经济、动漫品牌带动战略，提升百姓生活广场的市场竞争力，突出即期，兼顾未来，错位发展，迅速演进。
 - 3.构建总部大楼，助力批发市场。以“构建动漫企业总部”为重点，引入一些相关行业、相关品牌的实力厂商入驻，以带有总部色彩的分部经济，带动上下游配套企业和批发市场形成互动的市场链。
 - 4.筹建特色园区，促进业态转变。以筹建“中国小商品特色工业园”为重点，以中原百姓生活广场为贸易窗口，展示窗口，引进内资强大的浙江市场体系，使特色工业园成为产地生产加工平台，配合中原百姓生活广场由单纯的中转站批发市场向中转站与产地相结合的批发类型转变。
 - 5.办好动漫基地，创新赢利模式。利用现有的品牌优势，整合省内动漫企业和动漫资源，以动漫创意、动漫制作为核心，以衍生产品开发作推动，创新动漫产业赢利新模式，形成一个完整的动漫产业链，带动和促进相关产业的发展，打造一个功能完善、名符其实的国家级动漫发展基地。
 - 6.利益共享机制，实行三个互动。构建利益共享机制，与政府互动，与产业互动，与市场互动，推动大市场战略，打造差异化、品牌化的以中原百姓生活广场为龙头的特色经济城。
- 侯世安认为，小商品与小樱桃的联动开发，百姓广场与温州商会的战略合作，是产业融合，三强联盟，其创新和可操作性在于三点：一是“未战先算”，严谨的调

研和准确的定位开发思路；二是“得时而动”，预测到日的商业批发区面临着业态升级与城区改造的变动趋势；三是“后发先至”，在提升百姓生活广场硬件的同时，通过温商与动漫的软件整合，在运营中建立一整套先进的系统管理体系，它包括诚实守信的经营理念、明晰的市场战略、严谨的服务程序、规划的服务流程、职业化的管理团队等。

提振市场 大招商得时而动

中国河南国家动漫产业发展基地隆重揭牌，并落户由市场体系、总部大楼、特色园区“三态合一”的中原百姓生活广场，成为侯世安推动产业链营销的加速器，为其大市场策略的营销组合创造了新契机，更增添了领创中国小商品卓越品牌的经营含金量和市场震撼力。

在专访过程中，侯世安雄心勃勃，跃跃欲试。中国传统文化中的“花木兰”让美国迪斯尼创造了一个世界性的商业传奇，既然豫剧《花木兰》早已成为中国戏剧经典，我们为什么不能推演一个中国的市场奇迹？中原文化传承中华精神，五千年的文化积淀，为动漫衍生产品提供了取之不尽的资源。侯世安说：“动漫基地揭牌，这是河南产业融合的一个重大突破，提振百姓广场恰逢其时，在商销售渐入佳境之时，玩具、工艺品、旅游产品等业态的招商启动要进行大提速，这是一个机遇，实施品牌战略，为动漫创意牵线搭桥，为专家协销提供潜力商户，促进各方要素的快速衔接，形成合力，时不我待。”

在专访过程中，侯世安还透露了近期为促进产业联动推出的营销组合计划：

- 1.建立动漫衍生产品支持中心，扶持经营商户进行创意和推广。
- 2.举办动漫品牌延伸高峰论坛，邀请知名专家进行研讨和演讲。
- 3.建立动漫衍生产品经营特区，协助商户得到品牌辅导和激励。
- 4.为招商大提速制定优惠政策，为相关业态迅速入驻创造条件。

侯世安说：“中原百姓生活广场的发展蓝图已经制定并在抓紧实施中，持续推动市场升级，重视培育核心能力，加快产业基地建设，从展贸到生产，从硬件到软件，从产品到品牌，从外围到核心，构建小商品产供销的完整产业链，在未来三年内达到100亿元产业规模，力争跻身中国小商品批发市场前三强。”