

首批入驻商户眼中的合肥华南城之小商品副食品老板“谈心声”——

像照顾孩子般培育新市场 省会城市需要华南城助力



有人说合肥华南城“偏”。但是，合肥华南城究竟怎么样，已入驻商户们最有发言权。作为最需要人气支撑的小商品和副食品市场，目前已有大批商户开门营业。在他们看来，培育市场要像照料自家孩子一样；同时，也有商户表示，随着老市场的渐渐淘汰，市场需要新的更规范的商贸中心，而作为省会城市，合肥需要华南城这样的大市场。

丁林/文



合肥百果园商行费凤强： 有了铺子还要买住宅租写字楼

费凤强，人们习惯称他老费。他的百果园，主要是对外批发花生。

老费不是安徽本地人，出生在江苏徐州。从1997年起，老费就做起了花生批发的生意。由于是做批发，对门市没有要求，老费在河南、东北等都有仓库。

虽非合肥人，老费对安徽、对合肥一点都不陌生。这里的不陌生，老费没有特别好的方式去形容，只告诉了我们一个数据。在几年前的花生批发生意中，合肥长江批发市场上的花生，70%都是老费发的货。这是很了不起的一个数字。

2007年，老费来到了合肥，凭着多年的生意经验，他闻到了合肥炒货市场上的巨大商机。随后，便在合肥开始了花生批发的生意。

也许对合肥华南城莫名有着好感，老费当

初考察了三家几乎是同期建设的市场，除了华南城外，一个在新站区，还有一个在瑶海。按理说，新站和瑶海的两个大市场，离老费当时的生意范围最为接近。但不信“就近原则”的老费，执意选择了合肥西南边的华南城。

为什么一心要来华南城？老费对此的解释很有说服力。他说，花生批发生意，对交通对物流条件要求很高，华南城有自己的物流，同时这边的道路网络很发达，无论是城市主干道还是国道，抑或是机场等，“这些条件很吸引我”。

2-3年内，华南城的市场就会成熟起来。老费在想，等到整个市场繁荣之前，自己还要在华南城买一套住宅，租一个写字楼，再设置一个花生安徽批发中转中心。“届时，安徽省内各市的订单，都会从华南城这边来，甚至江西等南部省份的订单也可以从安徽中心发出”。

肥西大马烟酒商行马常浩： 像照料孩子一样陪伴市场成长

商户对合肥华南城的高度看好与信任，在马常浩的身上体现得最为明显。

马常浩是肥西大马烟酒商行华南城店的老板。他也是合肥华南城第一家拿钥匙、装潢和开业的店。2014年11月26日，马常浩的华南城店正式开业，这要比规定的首批商户入驻提前了一个月。

为什么会提前开业？马常浩说，自然是对华南城的看好。

经营烟酒生意的马常浩已有十多年。最早，大马烟酒商行位于肥西县城。后来，随着早期的门面拆迁，他租过一阵儿仓库经营生意，直到搬到华南城副食品区为止。

在所有的人驻商户中，估计马常浩与华南城的感情最深。2013年开工后，马常浩就经常出没工地。“几乎每天都要来工地，给食堂送饮料、啤酒、香烟等”，马常浩回忆，自己几乎是看着华南城一天天“长高”的。

“时间一长，加上自己当时没有门面，再加上想投资商铺，当时没考虑那么多就买了一间。”马常浩对当时选择华南城的另一个解释是，离肥西老家很近，“市场这么大、交通又很方便，压根就没考虑过去其他成熟的烟酒大市场”。

眼下，马常浩说，自己的店一天营业额能够上万元，而现在只是开始。为了能让自己的客户多了解华南城，马常浩真是煞费苦心。“以前，滨湖、肥西县城的客户，都是我开车去送货，现在为了让他们来华南城看看，增加人气，我主动让利，让他们来进货。”马常浩说，自己薄利多销，就是为了引进更多的客户进华南城，让更多的人认识华南城。

“毕竟今后的生意就在华南城了，未来很多年都会在此生活”，马常浩很坦诚，既然选择了这里，就应该爱惜这里，就要像培育孩子一样，在华南城市场刚起步的时候多悉心照料。



合肥信益商贸有限公司总经理刘品： 老市场渐渐淘汰，新市场只看华南城

目前，合肥华南城小商品区已有多家门面开业。首信日化就是其中之一。

“扫把、消毒液等保洁用品以及抽纸纸巾类，目前是我们主要销售产品。”刘品是首信日化的老板，他说，之前自己的生意一直在火车站附近的一个市场，现在开拓华南城店后，一个西南一个东北，两个门店在合肥的对角线上。

为什么会选择合肥华南城，刘品说，首先是地段好。“整个华南城市场的定位很好，通机场、离巢湖又近”。刘品的第二个理由是，选择华南城是因为离家近，住在肥西上派的他，目前负责华南城店，不用像以前那样天天去火车站边的大市场，“省下了的时间就相当于赚到的钱”。

刘品的看好，也带动了家里的亲戚和朋友。“我自己目前买了两间铺子，但是，我周边的还有6间，都是亲戚和朋友买的”。

尽管与大市场店相比，华南城店的数据并

不突出，但是，刘品说，自己的眼光很长久，并非为了眼前小利。“就拿停车卸货来说吧，合肥市区的一些老市场，无论是城隍庙还是安徽大市场，在这一点上，缺陷很明显。”刘品说，自己并非在为华南城鼓吹，不信自己可以来华南城看看，这里的道路很便利，私家车也好货车也罢，都能很好地利用空闲的场地。

与此同时，华南城的规范管理，也让开业才5个月的刘品，感受到了与一些老旧市场的与众不同。“老市场的规模有限，随着城市进程加快，渐渐地都会被淘汰。”刘品觉得，可能短期内，华南城的成熟还需要时间，这是每一个市场成长都必须经历的阵痛。“但从长远角度看，拥有五金、食品、服装等多个业态，再加上今后形成的住宅小区、配套学校、旅游项目等，华南城必将成为合肥西南角的一座城。”刘品说，“我很相信它，也很看好它”。

“腾欣鞋业”杨年玉： 合肥需要华南城的“一臂之力”

世纪之交的那年，杨年玉做起了鞋业生意。“那是2000年的时候，起步时规模小，也谈不上代理什么品牌。”他说。

10多年来，杨年玉的鞋子生意越做越大，原先的老市场小门面已经不能完全满足要求了。

“之前我是在城隍庙做，后来由于店面偏小再加上市场的拆迁改造，不得不寻找新的更专业的大市场。”杨年玉说，在知道华南城的盘子后，自己深深为它的综合实力所吸引。而这正是以做批发为主的自己所需要的。

看好华南城，杨年玉称，对于一个省会城市来说，需要像华南城这样一个综合型的，能在兄弟省会城市中，站得住脚的大型市场。“今后，成熟后的华南城市场，很有可能就是全国范围内的一个物流中转站，这么大的体量，也一定可以扛下这个担子。”杨年玉从鞋子品牌代理的要求角度说，以自己代理的福州一品牌鞋子，对方就要求必须在省会城市要有一个办公地点，同时，所在市场的覆盖范围还要尽可能的大。

此外，在杨年玉看来，政府的招商引资，也是华南城崛起的有力保障。“多种业态的全覆盖，合肥华南城已经不是个体，而是全合肥乃至安徽省的重点项目，它的成长某种意义上说影响深远，可以为合肥的腾飞助一臂之力。”杨年玉透露，这也是自己为何舍弃离自己的家更近的新站区某市场，而选择华南城的又一大原因。

“做生意的人都会有车子，不论是小车还是货车，有地方停车，首先就解决了交通问题，也就是解决了商户、消费者的燃眉之急。”杨年玉说，再加上华南城业态齐全，消费者前来选购可完全实现一站式购物。

“合肥华南城目前仍在建设中，一定程度后，它完全可以在安徽乃至华东地区商贸中心中占据非常重要的一席之地。”杨年玉坦言，“我向着华南城”。

