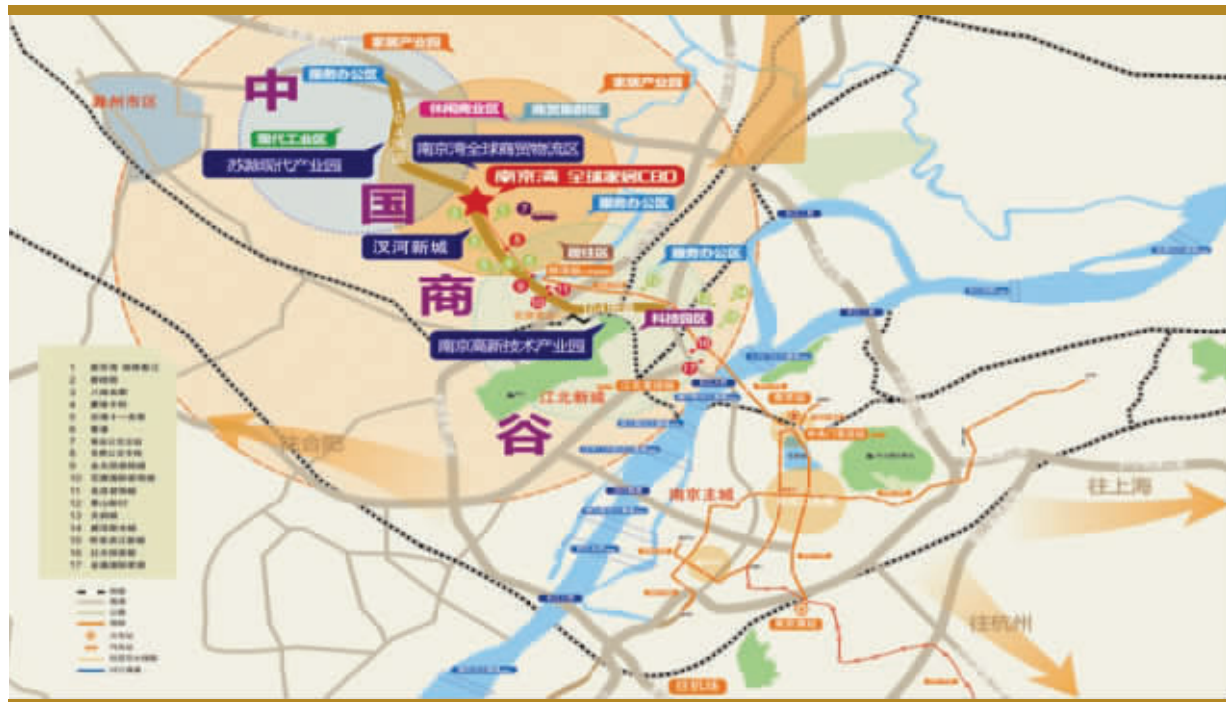


一个是迅速崛起的承接苏皖产业转移的省级开发区  
一个是担纲南京软件名城中流砥柱的国家级高新区  
一个是超越米兰、科隆、高点的“世界家居第四极”  
一个是中国最具知名度和影响力的新城开发区样本

# “中国商谷”四大核心区域 首度深入披露!



长江流域历来就是中国经济的重要支撑点。继中部武汉的“中国光谷”迅速崛起之后,苏皖两省交界处的“中国商谷”也喷薄而出。

## 核心区域一： 新加坡苏滁现代产业园 再造一座“升级版苏州工业园区”

【行政级别】:安徽顶级、国际标准的现代化工业园区

【占地面积】:36平方公里

【产业类型】:

1.高科技产业园,主要发展电子信息、新材料、生物医药等高新技术产业,以引进外资为主,重点引进世界500强企业和旗舰项目;

2.现代服务园,重点建设以商务办公、科技研发、总部基地为主的多元融合功能的高水平现代服务园区;

3.文化创意园,以工业设计、IT类软件、动漫、影视等新兴创意设计、创意消费品设计为主。

【发展现状】:项目已经全面动工,在谈项目数十个,其中已签约无锡爱沃富光电有限公司和九牧建材项目,还有数家世界500强项目正在洽谈中。

【前景评估】:

苏州工业园规划面积80平方公里,16年来主要经济指标年均增幅超过30%。现在年GDP超千亿元,比开发之初增长近100倍;地方财政总收入增长500多倍;平均每天吸引外资近600万美元,每两天成立一家外资企业,每周有10万平方米建筑交付使用。

升级版苏州工业园区——苏滁现代产业园规划面积36平方公里,每亩投资强度高达400万,是苏州工业园区的升级版。苏滁现代产业园总投资近300亿元,带动区域投资约1300亿元。项目全部建成后GDP总量预计达到整个滁州的1/3。苏滁现代产业园建成后,可吸收45万产业人口入住,45万人形成的住房、装修、日常消费、商务接待等消费市场可达亿元以上!

## 核心区域三： 南京湾全球商贸物流区 商谷最核心,全球商品交易集散平台

【占地面积】:20平方公里

【产业类型】:商贸物流

【入驻企业】:正在招商

【发展现状】:项目已经全面开工

【前景评估】:南京湾全球商贸物流区是超大型贸易、流通平台,数十种大类、百余种小类的批发、采

购、零售将带来上千万的人流量;特大型休闲商业的配套更将直接带动和吸引板块数百万人的生活、娱乐消费,其市场容量可达数千亿之巨。同时该区作为中国商谷的核心区域内的物理中心、商业服务中心和生活中心,更是整个中国商谷板块发展的最大受益者。

## 核心区域二： 南京高新开发区 国家区域战略中的未来“光谷”

【行政级别】:国家级高新技术开发区

【占地面积】:160平方公里

【产业类型】:软件通讯、生物医药等

【入驻企业】:南瑞集团、国电南瑞、国电南自、中国航天科工集团、焦点科技、爱信诺航天信息、江苏微软技术中心、萨蒂扬、中华网、台塑网、百数、盛大网络、鸿鹰动漫、鸿宝影视、荷兰欧加农制药、康海药业、微创科技、瑞尔药业和川博生物等。

【发展现状】:目前园区拥有注册企业2200余家,产值超亿元企业85家,上市公司9家,新认定的高新技术企业82家,纳税超千万元以上企业46家。2011

年实现工业总产值1284亿元,并形成了软件及系统集成、生物医药、新能源新材料等特色产业集群。

【前景评估】:

南京高新开发区首期规划面积已达50平方公里,建成后将有面积扩大近两倍,容纳企业数万家,技工贸总收入超3000亿,GDP贡献超千亿。

以高新区为核心的南京江北新城,规划入住人口110万,且以高新企业产业人口为主,随着该区的后期建设,该区将聚集大量高收入、高素质、高消费人群,必将进一步扩大中国商谷的消费规模。

## 核心区域四： 汉河新城经济开发区 最值得期待的南京版“华南板块”

【行政级别】:安徽省省级经济开发区

【占地面积】:50平方公里

【产业类型】:以车辆配件、建材物流、软件等主导产业

【入驻企业】:南车集团、北汽集团、中交集团、南钢集团、香江集团

【发展现状】:汉河经济开发区已入驻企业128家,协议引进资金127.9亿元,其中固定资产投资107.5亿元,而仅以南车集团、北汽集团、中交集团、南钢集团、香江集团五大名企做一个不完全统计,汉河经济开发区的高净值人群至少在1.2万人以上。

【前景评估】:

汉河新城是中国商谷的生活、居住配套集中区域,目前已有大量的中小型企业楼盘遍布其中,更吸引了锦绣香江、碧桂园等大型开发商投资建设。再加上政府规划的集中还建区、超万亩的已建住宅工程、以及后期快速进行的区域居住配套建设,将会承载区域内几十万人口的容量。不仅如此,汉河新城作为中国商谷的配套区域,大型商超、甲等的医院、教育质量最高的学校都将配置到位。如此完善的城市配套必将提供数十亿元的各种消费,为中国商谷带来巨大的消费市场。