



在区域扩张和政策利好的双重影响下,商业地产迎来了良好的发展机遇。因此,本报“2011郑州最具投资价值”商业地产评选活动自推出后,就成为业内关注的焦点,尤其是本活动的重要组成部分——“投资品质”鉴定团(以下称“品鉴团”)走进售楼部,备受投资客的期待。

上周日下午,由河南财经政法大学教授、城市发展研究中心主任刘社,河南省商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清,河南省商业行业协会副会长何宏剑以及部分商业地产“准投资人”、燕子看房团团员等组成的“品鉴团”来到了曼哈顿广场项目,对该产品的商业部分进行了客观的价值分析,也对郑州商业地产的发展前景有了更为系统的探讨。

晚报记者 王亚平

商业地产的大时代,机遇与挑战共存 2011 中原商业地产“投资品质”鉴定团走进曼哈顿广场 业态规划科学 软硬件设施齐备 城区“关节”,物业升值潜力大

“鉴定团”曼哈顿广场逛街

融国际名店、时尚生活、文化娱乐于一体……

15日下午3点,由刘社、宋向清、何宏剑三位专家组成的“鉴定团”抵达郑州曼哈顿广场项目售楼中心。在置业顾问对项目各功能区的分布有了简单介绍后,专家们一行在项目工作人员的陪同下,到已经开业两年的商业街区内走访。“曼哈顿广场位于金水路与未来路交会处,是一个集高档住宅、公寓、写字楼、商业、五星级等多种形态于一体的大型城市综合体,项目周边环境优良,高端生活配套设施齐全。有20多万平方米的商业体量,融国际名店、时尚生活、文化娱乐于一体……”在参观的同时,该项目营销总监洪敏向专家介绍了商业部分的运营情况。

历经近一个半小时的时间,从沿金水路的门店到街区内部的设施,以及沃尔玛、国美电器等生活商场都有了较为详尽的了解和体验。

作为新老城区的关节,升值空间较大

曼哈顿广场所处的位置就相当于膝关节或者肘关节,未来升值空间较大

“从产品区位看,占据着绝佳的地理位置,这也为商业的人气聚集提供了先天条件,硬件设施也都不错,逛起来较为舒适、轻松。”刘社直言自己的感受。

谈起在曼哈顿广场逛街的感受,宋向清略显激动地说:“这个项目无论从设计、建筑风格还是装饰装修方面都体现了一个大企业的大思路,更彰显了品牌的实力,给消费者营造了时尚休闲的逛街氛围。”

何宏剑则对该项目的业态规划给予了较高的评价,他认为这里的餐饮、休闲、娱乐都做得不错。对于投资商业地产的客户来说,地段是最重要的考虑要件,这也是项目运作成功与否的关键所在。宋向清认为如果把整个城区比作一个人体的话,曼哈顿广场所处的位置就相当于膝关节或者肘关节,未来升值空间较大。

业态选择正确,更着眼于城市未来

业态规划有一种着眼于未来的安排,这对带动整个商业部分的人气非常有效

在郑州的城中村改造过程中,升龙集团操刀的燕庄村改造是第一例,对于郑州这座城市的变迁有着重要意义。如今,沿金水路东行,在很远的地方就能一眼望见曼哈顿广场。高大的欧式建筑群直耸云霄,巨幅深灰色玻璃幕墙和赭色的住宅外墙交相辉映,构成了金水路东段耀眼的风景。

在整个社区底部,是集购物、休闲、娱乐于一体的商业广场,沃尔玛、国美电器、肯德基、必胜客、梵瓷珠宝等一大批国际品牌都吸引着越来越多的市民聚集于此。

“虽然在这样的区位,业态规划可以有多种方式,但是升龙选择了一种最为正确的发展模式,或许在短时间里效果的发挥还未达到理想状态,不过这是一种着眼于未来的安排,国美、沃尔玛等主力店在社区内部,这对带动整个商业部分的人气非常有效。”宋向清分析说。

软硬件配套设施齐全,便利服务周到

无论是商务办公还是休闲购物,软硬件配套设施的齐全为大家提供了便利服务

在他看来,一个商业地产项目要想取得成功,管理者给予良好的市场培育是不可缺少的,“经过两年的培育和呵护,曼哈顿广场已经有了较大的影响力,不仅满足了周边居民的生活需求,越来越多的其他区域的购买力也纷纷转移至此,市场前景非常可观。”

对于曼哈顿广场的经营现状,该项目的营销总监洪敏告诉记者:“自2010年中旬启动的升级改造截至目前已经初步完成了灯光、室外休闲、品牌商家调整等阶段的升级,整个商业广场的购物功能、休闲功能更加突出。今年,我们仍将投入巨大资金重点引进一批知名商家,打造真正名副其实的一站式购物体验中心,全面提升项目的影响力和辐射力。”

刘社也就项目的经营现状给予了肯定和称赞,她认为,“郑州的商业地产正处于摸着石头过河的阶段,不过升龙走在前列,也有属于自己的战略模式,为郑州城市形象的提升和市场的繁华都做出了努力和贡献。”

除了街区商业的成功运营,曼哈顿广场项目的其他商业产品也获得了业内人士的高度关注,写字楼开盘热销,希尔顿酒店也将曼哈顿广场作为其进驻郑州的第一站。

曼哈顿广场究竟有怎样的魅力?“对于想要在此投资的客户而言,除了基于地段本身的区位优势 and 交通条件,当前能感受到的还有‘成熟’,无论是商务办公还是休闲购物,软硬件配套设施的齐全为大家提供了便利服务。”洪敏这样分析道。

发展商业地产,要谨防超需求供给

商业地产发展的大时代来临,市场容量有限,并非意味着都能经营的风生水起

座谈会现场,从曼哈顿广场的运营看郑州商业地产的发展,专家们在欣赏和肯定之余,也对遍地开花的商业地产现状有些隐忧。

当前,无论是从区域扩张还是政策层面来看,商业地产都迎来了良好的发展机遇,开发商、投资客纷纷将视线转移于此。“从经济发展水平、生活品质水平以及城市化率等多方面看,郑州商业地产发展的大时代已经来临,但是并非意味着所有的项目都能经营的风生水起,足够的实力和专业经验是商业地产开发商必须具备的要件,大家一定要谨慎和理性,毕竟郑州的承载能力有限,消费潜力也有限。”何宏剑坦言,“想在市场竞争中取胜,还要注意差异化和唯一性的培育。”

谈及当前郑州商业地产发展的不足,宋向清提醒投资客:“除了区域布局不够均衡,市场容量也不是很大,在进行投资时,消费者要选择好的‘品种’和‘物管’,善于‘挑三拣四’,这样才能规避风险,从而实现财富的保值增值。”



专家“鉴定团”在郑州曼哈顿广场项目售楼中心置业顾问对项目各功能区的分布有了简单介绍。

刘社

城市组团发展为商业地产崛起创造了新机遇

郑州都市区作为中原经济区的核心增长极,目前已经进入实质运作阶段。其中蕴含的巨大商机显而易见,特别是区域经济需要城市商业的带动,而商业的崛起则需要商业地产作为载体。因此,有人预言,未来十年甚至更长时间,将会是商业地产飞速发展的时期,因为郑州的城市功能、投资和消费环境,必须要得到发展与完善。

城市发展到一定程度,必须走组团发展的模式,原有的大城市中心也会逐渐被若干个亚商业中心所取代,SHOPPINGMALL 不仅规模巨大,集合了百货店、超市、专卖店、大型专业店等各种零售业态,而且有各式快餐店、小吃店和特色餐馆、电影院、儿童乐园、健身中心等各种休闲娱乐设施,更能得到年轻一族的青睐,也为区域内的居民生活提供便利,这种模式将来会得以广泛采用。

各组团由于定位不同,商业项目也会因为独特的服务人群而呈现出不同的特色。

宋向清

商业地产黄金时代“被来临”

商业地产的时代来了,但是黄金时代却是“被来临”,这是因为限购、限贷、限供(土地)、限价等措施提早催熟了商业地产。

因此,在当前繁荣的表象下,还存在一些潜在的问题,这就需要开发商和投资客谨慎而为,比如很多老百姓的认知度不够,真正具备商业地产开发实力的房企不多等。

对于不具备实力、经验、技术与忠诚合作伙伴的企业,与其转身做商业地产,倒不如走向地级市或者县城做住宅开发,那样成功的把握更大,企业也才有持续发展的动力。

专家观点

房企动态

郑州清华园公司文化活动接连不断

郑州电视台《戏迷总动员》走进清华园社区
2011“论道江南”第四讲、第五讲先后举行

一直非常注重文化以及业主互动活动的郑州清华园房地产公司,在5月,将此行动推向高峰,一个个文化活动接连不断在各社区和项目上演。

郑州电视台《戏迷总动员》走进清华园社区

5月11日下午3时,郑州电视台文体频道《戏迷总动员》走进清华园社区,让清华园业主们在家门口享受到梨园雅韵的饕餮盛宴。

本次活动邀请戏剧名角张艳萍、戏迷总动员编辑李凡、郑州人民广播电台主持人陈明及小区居民作为评委。活动中,来自省内外的戏迷朋友们踊跃参与,清华园社区的戏迷朋友也纷纷登台演唱,戏剧名角张艳萍还为大家献上精彩唱段,展示戏曲艺术的魅力。最后,本期获胜者与上期擂主同台竞技,争夺新擂主的精彩演唱使活动达到高潮。经过现场观众与专家的打分,本期擂主凭借深厚的唱功一举夺冠。

2011“论道江南”第四讲、第五讲先后举行

5月12日,2011“论道江南”第四讲——战略营销与宏观经济分析发展论坛,在江南春温泉盛大开启。中国当代营销管理重量级专家韩庆祥、韩秀云两位教授亲临清华·忆江南,与近300位商界精英、中原企业家共同分析2011市场经济走势、解读企业管理文化,上演一场颠覆传统营销的鲜活盛宴。

仅隔一天,5月14日,由郑州清华园房地产公司、中原讲坛联合主办的2011“论道江南”第五讲——萨拉·特别狠心特别爱讲座,隆重举行。传奇母亲萨拉·伊万斯女士与近300位清华·忆江南业主、车友会客户等关爱孩子成长教育的家长们,进行了面对面的交流,共同分享智慧、柔情并举的“特别狠心特别爱”教子经验。晚报记者 梁冰