

眼下,在郑州楼市的高端楼盘里,社区会所悄然出现。而对北京、上海等一线城市来说,早已是普遍现象。而同时,有资料显示,有六成会所陷入亏损状态。郑州的社区会所,将延续一线城市的“病态”,还是思考借鉴实现跳跃转型?或许只能靠时间来证明。但可预见的是,会所经济必然会成为一项独立模式,进入到市场中。

晚报记者 谢宽/文 赵楠/图

高档会所,社区生根发芽

一线城市很普遍,这是开发商卖房的一个卖点

郑州赶潮流,有啥新特色

面向辐射区、专业管理机构进驻,相信会有质的飞跃



观察:社区会所潜力有多大

面积超过5000平方米,经营合理,年营业额不低于600万元

有资料显示,北京现有楼盘70%以上建有配套会所,其中六成会所处于经营亏损的状态,深圳亏损达八成,广州高达九成。

房地产实战专家上官同君认为,目前的社区会所存在的问题,一方面是开发商为了提升小区档次达到促销和提价目的,却缺乏必要的设计;另一方面,楼盘销售完毕,会所转交给物业公司管理经营,其经营能力难以保证。

地位如此尴尬的社区会所,在楼盘开发中仍然延续,不免让人产生疑问:如此“鸡肋”,难道还有生存的必要性?社区会所到底还有多大潜力?

一份来自业内的研究报告显示,顶级楼盘的会所一年营业额数高达千万,主要是依靠入

会费、活动策划与品牌输出。一般城市豪宅的会所,面积超过5000平方米,经营好的话,年营业额应该不低于600万元。然而,业内人士指出:“会所的第一功能是为业主提供服务,少亏损或者不亏损便是给开发商赚钱。”

显然,作为开发商不愿意接受这样的现实。“如果能够在服务好业主的基础上实现盈利,那岂不是一举两得?”

“一个会所如果经营有方,做到盈利均需3至5年的时间。”河南省商业经济学会常务副会长宋向清表示,“会所成为品牌后,带给开发商楼盘的价值是无法估量的,且不论品牌和管理输出带来的经济效益。”

思考:郑州社区会所未来怎么走

定位理性化、风格个性化、服务品质化

“前车之鉴后车之师”,多数业内人士表示,郑州社区会所的发展方向是必然的趋势,但是否延续一线城市的“病态”发展,还是思考借鉴实现跳跃转型,只能靠时间来证明。

不过从水汇的整体模式上来看,延续一线城市的发展模式可能性不大。原因在于,水汇作为一项收费性社区会所,聘请了广东专业的会所管理公司管理,脱离了地产商成为独立业态;其次,其服务的人群已经不仅仅定位于社区的业主,而且还有周边区域,面向社会开放,同样具备社会会所的竞争力。

上官同君说:“社区会所面向整个辐射区域,加上专业会所经营管理机构的进驻,相信会实现质的飞跃。”正如业内分析师所认为的,社区会所回归“功能”成为正在兴起的新潮流,会所定位理性化、风格个性化、服务品质化、功能设置科学化,已逐渐成为其新的特征。

发现:郑州悄然兴起高端社区会所

已成为住宅开发区重要的配套设施

家住紫荆尚都的刘源喜欢周末在社区内名为水汇的时尚会所中打发时间。刘源喜欢游泳、健身、足疗以及SPA项目,这里单人消费一次需要168元。

“会所已成为住宅开发区重要的配套设施。”水汇游泳健身休闲会所运营总经理何伟成介绍,“社区会所在一线城市已普及,也是开发商卖房的一个卖点。在郑州早期楼盘项目中已有雏形,设有棋牌室、乒乓球桌等设施。但真正意义上的会所应集餐饮、娱乐、休闲于一体,是休闲健身及交流的场所。”



九头崖

懷山藥月餅

“豫式經典 藥食同源”

山西又名薯蕷,原产于中国北方,主产区河南。作为中药最重要的补益材料之一,无任何副作用,因此被历来医家评价为“温补”“性平”,是“药食同源”的典范,即可以当成正常食物充饥使用,用者没有禁忌,适宜于任何人群,任何体质,包括老人、儿童、孕妇和其他特殊人群。

订购电话: 0371-67666666

详情请登陆: www.jotoya.com