



2011年楼市在多重政策的夹击下,如今已经进入市场观望季。在如此恶劣的市场条件下,郑州两座万达广场却依然取得上半年销售总冠军,为业界惊叹不已。

回顾离我们远去的2010年,房地产市场也是风起云涌,一方面新政频出,一方面群雄并起。作为中国商业地产领军企业的万达集团,23年在全国50余城布局了70座万达广场,2010年实现了15座万达广场满场开业,成为中国商业地产开发的时代创举。

王亚平

购房指南

2011买房需理性分析 九大方面考虑齐全

2011年,楼市政策频出,让购房者、开发商都应接不暇,在这样的背景下,很多人买房前急躁,买房时冲动,买房后后悔。事实上,对于很多人来说,买房是大宗消费,更是人生一件大事,我们在买房前必须进行理性分析,具体体现在如下九个方面:

一、买房原因 我们在买房前须清楚自己为什么买房,并且要清楚支撑我们买房的理由是否充分。

二、人生定位 每个人都有自己的生活方式和人生观,也有对自己的人生进行定位的权利。

三、个人状况 我们在进行每一项消费时都要依自己的状况而定,因为不同的状况将对自己的消费所带来的后果产生不同的影响。

四、家庭状况 我们在买房时需衡量自己家庭的状况,包括家庭收支状况、家庭成员健康状况、家庭成员情感状况、家庭成员事业状况等。

五、经济能力 我们每个人在决定自己的消费或投资行为时都要衡量自己(或家庭)的经济能力。

六、经济形势 我们每个人都是生活在社会大家庭中,国际、国内经济形势对于我们的消费特别是大宗消费的影响是很大的。

七、国家政策 由于商品房不能满足民众普遍的住房需求,政府在不同时期都对商品房市场进行调控和理性引导,因此,我们不可忽视国家政策对房地产市场的影响。

八、市场状况 任何一种商品,在卖方市场环境都比较受到追捧,而在买方市场环境则相反。

九、买房时机 我们在决定买房前,必须分析一下市场状况,看买房时机是否合适。

见证万达辉煌2010 15座万达广场 满场开业背后的意义

一年15城齐绽放,万达速度与激情

去年,万达集团取得“2010年15城齐绽放”的成就,震撼业界。无锡、长春、包头、呼和浩特、济南、天津、襄樊、宜昌、宁波、广州、武汉、绍兴、福州、合肥等15座万达广场相继开业,万达广场从北国到南疆,从一线城市到沿海、内陆腹地全面布局,创造史无前例的15座万达广场同年开业的骄人业绩,实现万达集团对全国经济价值的强大输出。

三流企业卖产品,二流企业卖品牌,一流企业卖标准。万达的第三代商业地产开发模式区别于中国其他房地产企业的商业模式,形成了独有的品牌魅力。

而与此同时,万达广场满场开业的盛况似乎也成了一个标准,2010年15座万达广场开业当日都是人头攒动,比肩接踵,销售业绩节节飙升,为业界叹为观止。记者专门就此访问了万达集团相关负责人,得到这样一组数据:

沈阳铁西万达广场,总建筑面积约90.6万平方米,2010年8月20日开业。

无锡滨湖万达广场,总建筑面积约70.1万平方米,2010年9月17日开业。

长春红旗街万达广场,总建筑面积约31.7万平方米,2010年10月29日开业。

包头青山万达广场,总建筑面积约65.0万平方米,2010年11月4日开业。

呼和浩特万达广场,总建筑面积约128.0万平方米,2010年11月5日开业。

济南魏家庄万达广场,总建筑面积约

93.1万平方米,2010年11月19日开业。

天津河东万达广场,总建筑面积约51.9万平方米,2010年11月20日开业。

襄樊万达广场,总建筑面积约59.8万平方米,2010年11月26日开业。

宜昌万达广场,总建筑面积约47.4万平方米,2010年11月27日开业。

宁波江北万达广场,总建筑面积约28.9万平方米,2010年12月10日开业。

绍兴柯桥万达广场,总建筑面积约64.2万平方米,2010年12月17日开业。

广州白云万达广场,总建筑面积约39.5万平方米,2010年12月17日开业。

武汉菱角湖万达广场,总建筑面积约50.8万平方米,2010年12月18日开业。

福州金融街万达广场,总建筑面积约39.1万平方米,2010年12月22日开业。

合肥包河万达广场,总建筑面积约70.4万平方米,2010年12月23日开业。

2010年开业的15座万达广场可谓场场惊叹,“为什么万达广场能在短时间内遍布中国?为什么每个万达广场都能形成城市中心?为什么万达广场开工之前就能完成复杂的主力店招商?为什么万达广场能实现满铺开业且顺利度过培育期?为什么进入万达广场的商家都能赚得盆满钵满?”……

这些萦绕在很多人心中的问题,我们不得不从万达独特的商业模式来解读。

“订单式商业地产”模式 场场满铺开业

“万达首创的‘订单式商业地产’模式,成为全国商业地产开发的范本。几十个国际知名品牌主力店与万达联合发展,万达项目在开工之前,主力店的招商就已基本解决,整个项目70%~80%的租赁面积已经有主,这些与万达结成‘战略联盟’的主力店与中小商铺共同支撑了万达项目的组合价值。”当谈到万达集团的创新性时,深谙万达之道的人士这样解释。万达项目先租后建,专门成立集团内部的规划设计院为项目进行“量身定做”的合理规划,保证了每个万达广场在建设的过程中就已经“满铺”。这样就有效实现了每个项目开业当天必是所有大小商家同一时间开业。

超70%商业自持 万达运营之道

通过多个万达广场满场开业,我们能够看出一个规律,那就是大量自持物业是公司品牌、实力的体现,是商业经营模式的成功标志,是未来物业增值的有力保障。万达注重自持物业,多数万达广场自持商业都超过70%,通过统一出租、统一管理、用心经营,将万达成熟商管体系和对市场的研究成果与所有业主共享,为投资人提供强大保障,有效保证了商业繁荣。

驱动城市 社会与经济效益双增长

一个企业若想做大做强,必然要履行企业公民的义务。万达集团负责人曾说:“万达广场倡导与一城一地共繁荣,全面落实万达广场经济效益及社会效益,实现区域功能的多元化,通过对六大业态的合理规划、国内外品牌的引入,提升中心商业档次,与此同时,也为城市创造了大量的就业岗位及财政税收。”

产品升级,万达广场第三代应运而生

据悉,万达集团作为中国商业地产领军企业,集23年开发运营经验,倾力打造的万达广场,已经成为中国商业地产第一品牌。万达广场相关负责人介绍说:“万达广场曾先后经历了第一代‘单店’和第二代‘组合店’的

发展,最终形成了城市综合体(HOPSCA)的第三代产品,集合了城市商务办公资源、商业资源、景观资源、休闲娱乐资源、居住资源,使各个业态既相互独立又相互影响互补,形成一个共同发展的良性循环产业链。”



相关链接

位于大学路与航海路交会处的二七万达广场项目74~142平方米的高尚住宅正在热销中。该项目是万达集团在郑州的又一升级力作,也是二七商圈升级向上的发展引擎。聚合大型商业广场、城市商业街区、时尚金街、高尚住宅、精装SOHO、商务酒店等丰富多元业态,将8个主力店、数百家国际潮流品牌强势引入,实现餐饮、购物、休闲、娱乐等365日一站式全龄层消费,各种业态有机组合形成城市中心的城中之城。



呼和浩特万达广场