

“一站式”服务方式、“三权分离”、统一管理、自持大比例物业 专业市场开启转型路 “运营力”才是决胜关键

随着中原经济区建设的发力,每年都会有不少的商业地产项目面市或者“交付”市场检验。在此蓬勃发展及郑州专业市场外迁的大背景下,作为投资者,该如何进行选择。近年来,无数的市场经验留给人们的启示仿佛只有一个,那就是持续而专业的运营力是项目成功的关键。 郑州晚报记者 王亚平



金马凯旋项目景观效果图

3 【责任意识】 自持大比例物业 重招商更重养商

值得关注的是,郑州金马凯旋家居CBD实行物业所有权、经营权、管理权“三权分离”,业主拥有物业所有权,委托金马凯旋集团统一经营、统一管理。

项目专业团队还将发挥专业运营管理的优势,整合经营渠道、集约管理要素,实现产业链无缝整合,降低研发、生产、物流、经营、配送服务及消费者购物等各个环节50%~60%的成本,实现所有者合法权益。

让投资者收益更有保障的是,该项目拥有50年独立产权旺铺,超越一般商铺40年产权限制,相同资金投入,更多10年收益回报。更有5年35%租金一次性返还,让投资更有保障。

“我们自营30%~40%的物业,发挥经营、服务、管理等品牌示范作用,与生产商、经销商、投资商共担风险,共谋发展。”肖铠旋说,“也将建立公共研发平台,整合国内外智力资源,实现公共研发资源共享。建立产学研一体化的研发体系,降低企业研发成本,提升企业自主创新能力。”

在业内专家看来,自持大比例物业,则反映出开发商对商户强烈的服务意识和责任意识。

招商更要养商,招商、聚商是一小步,养商、惠商才是招商的成功。据记者了解,郑州金马凯旋家居CBD推进科技养商、智力惠商。建立家居研究院和培训中心,开展家居研发,进行专业知识培训、上岗培训和各级各类资格、资质培训、考核与评价,不断提高员工素质与企业经营管理能力。

为了给消费者提供高品质的产品,在今后的运营中,也将建立家居行业标准研究中心,开展家居行业标准研究,制定行业标准,建立家居行业标准检验、监测、评价体系,不断提高家居产品质量,保证行业绿色、健康发展。

对于从事品牌家居经销的商户及青睐品牌产品的消费者来说,郑州金马凯旋家居CBD更是一个不错的选择。其注重品牌分离度,专门设置品牌街,为品牌企业提供独栋,面积在3000平方米左右,既可充分展示品牌产品,彰显品牌文化,还可做成区域营销总部,进行区域品牌推广,大大提升品牌价值。这既有利于品牌价值的提升,更有利于消费者高效准确的选择。

■重磅点击 金马凯旋家居CBD创新 “前店后厂”模式

金马凯旋家居CBD采取“前店后厂”的经营模式,直接降低厂家物流成本;超大体量300万平方米家具产业核心商贸区的规划,形成厂家直销,降低厂家经营成本,进而为消费者提供更高性价比的家居产品。

在功能规划上,集购物、休闲、娱乐、餐饮、观光为一体,是一站式多功能的综合性商业广场,主题公园购物街区轻松享受购物与休闲的双重乐趣。

1 【投资之道】 持续而专业的运营力是成功关键

近两年来,随着房地产和世界经济的变化,住宅产品投资回报大幅萎缩,风险加剧。

在商铺投资热度有所上升的过程中,专业市场开始逐渐成为众人关注的焦点。一商业地产资深人士认为,前几年专业市场的平淡,主要原因是回报率太低,与当时投资住宅、股票得到的高回报相比,专业市场还属于弱势投资。随着近两年住宅投资回报的萎缩及风险加剧,专业市场反而因回报率稳定而备受青睐。

专业市场热火朝天的建设也吸引了众多投资者的目光。业内人士表示,因其固有的投资属性,入市门

槛相对较高,资金回报周期相对较长,所以对资金要求较高。那些流动资金较多,对专业市场投资有强烈需求的投资者可以进行选择性投资,获取投资回报。

但与此同时,由于在批发市场外迁的政策影响下,目前郑州市场上的专业市场并不少,一些投资问题也显现出来。

竞争较为激烈、产品同质化较为严重、资金链缺乏保障等问题,已经严重影响专业市场的稳健性。这需要投资者具备一定的专业知识以及长远的目光,能够理性分析各项目,以选择最有投资前景的产品进行投资。

特别是在商业地产领域,需求的变化非常迅速,开发商必须要有前瞻意识。水平最高的医生强调预防、保健,而不是在已经病重后才去救治,这在房地产领域是同样的道理。

“实际上,除了地段和区位的影响力之外,一个商业地产项目最需要拥有的就是一支极强的运营管理队伍,并有着专业的管理模式,还要有一定比例的自持物业,只有有实力的开发商才会选择大面积自持物业,有助于持续不断的实现商业运营的目标。”为中国家居行业世界500强提供专业咨询服务的北京国富纵横管理咨询有限公司总裁赵龙这样分析。

2 【财富增值】 创新业态、经营模式、功能结构

在中心城区批发市场“出城”及沿海发达地区产业转移的大形势下,怎样的产业承载地才能真正规避以往陈旧专业市场的风险和弊端,给商户和城市带来财富增值的机遇?

正如上文所述的专家观点,不少投资客将目光聚焦到了位于郑州西四环与中原路交会处的金马凯旋家居CBD。

中国家具行业经历了由作坊(店铺),到商贸聚集区,到产业集群的历史蜕变。可以说,这其中,金马凯旋集团是见证者,亦是引领者,这个以“家”为主题的新都市综合体是以人为本,以家居产业价值链集群品牌为支撑的宜居、宜创、健康快乐的城市示范区,

是利益关系者合作共赢平台。

“在业态品质、经营模式和功能结构上,我们都实现了创新和突破。”香港金马凯旋集团董事长、中国家具协会市场委员会主席团主席肖铠旋这样说道。

据了解,该项目采用市场带动产业聚集完整产业价值链形成产业集群的经营模式。通过承接发达国家与地区家居产业转移,促进资源高度聚集与产业链有机整合,实现产业业态优化创新,形成家居产业集群品牌;通过经营模式创新,促进传统市场蜕变和城市结构与功能升级;通过价值链有机整合,携手2000多家国内外行业协会和家居品牌及生产商、经销商、投资

商合作伙伴,促进商业、产业、物业集约互动,构建权利责任义务一体化平台,实现利益关系者共赢。

在功能结构上,力求给经营者和消费者带来轻松愉悦的文化氛围,那就是以产业链智能高端引领,创建集研发设计、标准制定、产品检测、知识产权交易、教育培训、营销总部等智力与生产融合的创业乐园;以“一站式”服务方式主导,创建集家具、建材、家饰、灯饰、家电、婚庆用品等现代家居品牌集成的便捷舒适情景式购物乐园;以个性、时尚、绿色先导,创建集金融、通讯、休闲、健身、影视、教育培训、家庭文化、现代商务等一体化的愉悦健康新型文化乐园。肖铠旋称其为三园合一。