

TOP 地产 | 行业

近期,郑州住宅市场限购政策再度升级:郑州20岁以下居民不允许买房、20岁以上单身只能买一套房、外来人口3年内不允许买房、暂住证不够3年不能购房……新政一出,立刻在全国引起轩然大波,被网友称为“最震撼的限购令”,商业地产借此也越发凸显它的投资优势。然而,面对郑州市场上的众多龙头旺铺,投资者和商户又该如何选择呢?有人说看路段,也有人说开发商的后期运营管理很重要。如果既占据绝佳地理位置,又有专业的开发团队进行前、中、后期的高水平建设与运营,那对于投资者来说,当然就像捡到了一个聚宝盆。2013年,万达集团再斥巨资,在花园路与东风路附近开发建设第三个城市综合体项目——郑州万达中心。这,对于热衷商业地产投资、关注万达产品的置业者来说,可谓一大福音。 郑州晚报记者 梁冰



万达“郑州第三城”来袭,您准备好了吗?

揭秘万达金街财富之道



数据说话 10个月出租率96%,日均客流量8万余人

万达作为我国首席商业地产运营商,其“订单式”开发模式有着独特的竞争优势,成为许多后续跟进的商业地产开发商研究、学习和模仿的样板。其超前的投资战略、丰富的开发经验、独有的商业资源和强大的销售能力等,不仅使投资者大获收益,更使万达在商业地产领域一直占据着主导地位。

正因如此,“万达广场,就是城市中心”并非只是一句浮夸的口号或梦想,而是一个真实的现象。

2010年8月3日,郑州中原万达广场隆重奠基。这是万达集团在郑州开发的首个万达广场项目。

当时,万达集团董事长王健林曾表示,万达商业地产携强大的商业号召力,招商在前、

建设在后,郑州中原万达广场开工之前已基本完成包括8家主力店、10余家次主力店及一批精品商家等主要招商工作,项目建成之日将是万达广场开业之时。

约15个月之后,郑州中原万达广场室内步行街正式建成并开业;随后,万达金街也相继开始运营。

从2012年年底至今,短短

10个月时间,中原万达金街出租率已达96%,开业70%,其他尚未营业的店铺也已在装修、筹备阶段。如此速度,相信也只有万达能够创造。

当然,只有高出租率还不够,足够的人流量才是财富的根本保证。据悉,目前郑州中原万达广场的日均客流量达8万余人,真正成为郑州西区乃至整个城市的商业中心。

财富爆棚 租金每月每平方米约200元,高者260元

据了解,中原万达金街上已营业的商铺,有很大一部分是为了自主品牌经营以及品牌展示的商户。

专业人士认为,由于万达商业地产的霸主地位,以及万达广场的中高端定位,相较于杂乱、无管理的传统的商业街,更有利于商户借助这一平台进一步扩大自己的品牌影响力。

同时,商业街商铺与商业街的发展紧密联系,其经营情况完全依赖于整个商业街的经营状况以及人气,商管专业化、规范化的管理也是这些商户作为参考的重要因素。而且商管公司统一、系统的大力度营销、宣传也为其节约了大量的宣传成本。

在中原万达金街拥有营业

面积近1000平方米的环屋游大型儿童游乐体验中心的负责人郭先生告诉记者,他们在今年六一正式营业,开业至今,经营状况大大超出了原有预期,客流量很不错,而且自己也没有做什么推广和宣传。

“根据这3个月的运营情况,我们估计最多1年就可收回成本。”郭先生说,他们原打算用

两个月时间把前期的投入收回,现在看来,根本不需要了。

在郭先生看来,这些都得益于万达本身的品牌影响力和商管公司后期在营销方面的支持。

如今,在中原万达金街,也开始出现“一铺难求”的局面。租金普遍为每月每平方米200元,高者达到260元。

万达中心 产品升级,占据金水区的城市绝佳资源

“万达实力、万达速度”一直被业界誉为神话,两年完成别人5年的工程量,两年竣工开业只是开始,三年旺场遥遥领先别人5年的市场培育,甚至可以更短。郑州中原万达广场16个月便实现96%的高开业率,为投资者最为关心的高回报率和短回报周期提供了实力保障。

作为万达最具投资价值的产品,中原万达金街在规划之初,就已将流动性、便利性等因素考虑在内。

“金街的规划非常先进,整体呈U形设计,动感很强,人们在这里逛街不会觉得拥挤。”据郑州万达广场商业管理公司有关负责人介绍,一环金街不但直接与购物中心中的娱乐楼、综合体、百货楼等直接连通,也通过立体化的连廊、通道与室内步行街商铺连为一体,同时还有流向住宅区的专门通道。如此,既能共享购物中心和外街两大业态带动的人群,又能依托品牌主力店、影城娱乐、餐饮休闲所带动的高端消费。

而将于近期面市的郑州金水万达中心,可谓郑州中原万达广场和郑州二七万达广场的升级产品,定位更加高端,产品设计也更加科学、先进。

该项目位于花园路与东风路交会处附近,总占地83.5亩,总建筑面积约36万平方米,是集奢华超五星酒店、5A甲级写字楼、殿堂级奢装大户豪宅、名流社交商业街、精装行政公寓五大顶级业态于一体的超五星城市综合体。

值得一提的是其名流社交

商业街——新天地,凭借万达集团25年商业运营经验,以国际化贵族社交理念打造名流阶层生活专属通道。

据介绍,该名流社交商业街虽为室外步行街,但将会按照室内化步行街的行摄设计。其有东、北两个出入口,东侧计划引入高端女装服饰,北侧则为高端男装服饰和运动品牌,中间还有一条酒吧街。凡此种种,皆为名流阶层提供一个彰显时尚品位与优雅格调的社交平台,引领郑州商业未来。

■财富分享

作为走向全国的跳板

——姐弟俩土豆粉

在建店之初,姐弟俩土豆粉的老板就对中原万达金街上的这家店“委以重任”。由于万达是全国性品牌开发商,因此,姐弟俩土豆粉这个创办于2000年的河南本土餐饮品牌,希望能够通过万达这个“跳板”,实现全国性的发展。

因此,在郑州中原万达金街上的这家店,是姐弟俩土豆粉装修档次最高的一家店面。虽然该店刚刚在8月份开业,但是其业绩已排到了郑州所有姐弟俩土豆粉店面的前五名。

该店店长告诉记者,接下来,他们还将把店开到二七万达和金水万达。希望通过与万达良好的合作,将店开向全国。

这里基本没有养店期

——彼酷喱巫山烤鱼

彼酷喱巫山烤鱼是源于重庆的一道传统美食,其在中原万达金街上的店面,是该餐饮品牌在郑州开设的第三家分店,于8月4日正式营业。

这家店虽然才刚刚开业一个月,但业绩已经与前两家老店持平。“在开业当天就有很多顾客排队,装修尚未结束的时候人气就很旺。”该店店长说道。

“相比其他店铺,这里的养店期很短,几乎直接就跨过去了,而大部分餐饮店通常要经过1~6个月的养店期。这除了我们的菜品口味丰富,比较适合消费者外,与万达科学、高效的管理分不开。”该店长表示,万达商管公司的管理很细致,每天都会对各家店铺的卫生、经营状况进行分析,鼓励优秀者、帮助差者。并通过举行各种大型室外活动来吸引人气,这对店面旺场非常有帮助。

估计一年后就可净赢利

——刘诗昆钢琴艺术中心

位于中原万达金街上的这家刘诗昆钢琴艺术中心,店面不是很大,有200多平方米,于今年7月底开始营业。

该中心负责人说,目前招生情况还可以,计划用3年时间将投入全部收回来。这个店,突破200个学生就可实现良性运转,从目前的经营情况看,预计1年以后可实现收支平衡,进而赢利。

在其看来,万达作为一家知名的全国性地产开发商,其影响力与口碑得到了大多数消费者的认同。因此,人气才可以在这么短的时间就得以聚集。