

“晚报大讲堂”支招 郑州同质化商业地产运作对策

首届中部(郑州)商业地产公开课圆满举行 业内人士:这是一场郑州商业地产的及时雨



150余位商业地产精英人士齐聚首届中部(郑州)商业地产公开课

课程:讲师带来了商业地产全新理念!

位于中原腹地的郑州,有着天赋的商业基因。在城市框架不断拉大及房地产业迅猛发展的态势下,郑州商业竞争的重心不断延伸,新兴商圈不断兴起。面对着商业地产开发高歌猛进的发展势头,当前高库存致使的去化周期却不容忽视。

据多个研究机构监测报告显示,截至到今年8月份,郑州商业存量达340.18万平方米,去化周期高达86周。由于开发专业度高,导致市场有效供应量不足,同质化竞争严重,经营业态相对单一等诸多问题普遍存在……

为了帮助郑州商业地产寻找新的发展思路,郑州晚报联合国内领先的商业资产管理集团三益中国,以实战性、指导性、互动性为特色,为郑州的地产人士奉献了这场“商城的蜕变与进化——同质化下的商业

地产运作对策”为主题商业地产公开课。

三益佳柏资产管理有限公司董事、被誉为“商业地产一姐”的刘晓兰女士,用一组案例与分析带领学员们从中原商城25年蜕变看中国商业的进化之路。房地产转型所带来的蜕变是残酷的,挑战前所未有。是创新还是退市?未来10年,是商业综合体的黄金10年,该如何把握机遇?刘晓兰女士表示,作为商业地产的3个重要阶段,设计、开发、运营是相互关联又环环相扣的,不能把目前的商业困境归于电商。对于商业地产来说,商业模式没有好坏之分,只有适合与不适合之分。在商业地产的开发融资中,良好的退出机制是解决商业地产模式成功的最后一环。因为只有讲究可持续性和可退

出性,商业地产的开发和运营才能保持健康发展。

而在三益建筑设计院长助理、副总建筑师袁威先生看来,商业地产类项目的设计有其固有的基本方针和逻辑,设计管理要掌握阶段性的要点和标准,更要学会从运营的诉求来反观如何用设计创造价值。

面对要求更高、压力更大的同质化商业环境下的招商工作,如何应对?三益佳柏副总裁、招商中心总经理张蕊认为,前期的项目定位至关重要。此外,还需要“量身定制”、“运营先行”两把利剑保驾护航。面对招商过程中面对的多重难题,张蕊创新性地提出“以终为始的招商创新”理念,只有把经营理念渗透到定位、规划设计、租金、运营各个环节,才能真正体现招商价值。

分享:这是一场郑州商业地产的及时雨!

“讲得不错,很有收获!”在当天的商业地产公开课课余,参加听讲的地产人士均表示,听了公开课的内容,感觉“物有所值”。

锦艺集团营销总监陈亮表示,目前郑州的商业地产市场确实存在不少问题,也急需业内专家的指点。此次郑州晚报与三益中国的商业地产公开课让人收获很大,理论与案例的结合也比较好,内容非常有启发性。

郑州汇泉置业有限公司营销总监张合丽则认为,之前听过很多商业地产的公开课,感觉这一次的收获最大。3位讲师的课程内容比较落地,案例较多又深入浅出,多维度、直观地解读了商业地产操盘模式,

让人学习到了不少东西。

很多业内人士也向记者表示,郑州晚报联合三益中国举办的这场商业地产公开课是一件非常有意义的事情。“很多课程只讲成功案例,不讲失败案例。其实,失败案例对我们来说更有借鉴意义。此次课程中讲到了很多失败案例,这对我们来说很有启发,我们会很好地进行总结。”一位地产公司的副总裁如是说。

三益中国院长高栋告诉记者,在眼下的商业地产服务领域,商业地产专业分工、产业链良性生存受到普遍漠视,链条上的各合作方对公共规则不是共筑,而是蚕食,由此导致产业整体运行效率低下、不确定的人为因素不断增加商业地产经

营风险和试错成本。

高栋认为,商业地产是个很复杂的产业链,定位、设计、招商、运营是一个整体,四者不能脱节。目前商业地产很多暴露的问题就是线路的脱节,例如商业定位与设计脱节、招商运营与设计脱节、商业地产开发各节点时间脱节。“三益中国在商业地产领域做了很多年,积累了一些经验,这次的课程安排就是与大家分享这些经验,希望给业内带来一些启发。从目前一些学员的反馈情况来看,应该是达到了效果。”

一位业内人士表示:“这次的课程学习,对于郑州的商业地产来说,就是一场及时雨,因为我们太需要这样的课程了!”

9月26日上午,作为第二十六届郑州住交会的重磅活动,由郑州晚报和三益中国联合举办的首届中部(郑州)商业地产公开课“商城的蜕变与进化——同质化下的商业地产运作对策”圆满举行。来自河南、河北、安徽、山东等全国各地的150余位商业地产精英人士齐聚一堂,整个课堂始终座无虚席。

郑州晚报总编辑程玉峰、三益中国总裁高栋出席了公开课并致辞。与会者一致表示,在当前形势下,郑州地产界需要这样一个学习的平台,此次公开课给郑州的商业地产行业带来了“干货”。

被誉为“商业地产一姐”的刘晓兰等3位讲师带着实操案例,围绕“商城的蜕变与进化”主题,深入浅出,多维度、直观地解读商业地产操盘模式,毫无保留地与现场学员分享了同质化下的商业地产运作对策。

郑州晚报记者 范建春/文 慎重/图

期待:晚报大讲堂能够提供更多“干货”

“干货,绝对的干货!”

当天的公开课结束以后,记者发现,现场的地产人士仍然围着3位讲师进行咨询,久久不愿离去。同时,三益中国带来的案例资料《商业地产设计策略、方法与案例》,也在现场得到了火爆销售。

“谁有现场PPT的课件?希望能够分享。”公开课现场建立的“郑州地产人俱乐部”微信群里,分享课程内容成了与会者共同关心的热门话题。

“这次晚报大讲堂的内容做得很棒,期待下次的‘干货’。”河南美商置业策划经理陈伟说。

据介绍,此次“晚报大讲堂”的合作伙伴“三益中国”,是一家拥有建筑设计,商业管理和资本投资的以全产业链服务为依托的商业资产管理集团。三益中国旗下业务涉及城市综合体及商业地产投资与服务的各个领域。此次公开课内容的提供者“三益学院”,则是以课程的系统性、实战性、指导性和互动性为导向,旨在为中国商业地产行业培养兼顾专业知识及操作经验的专家型和专业化商业地产运营专才和高级管理人才。

记者了解到,为了配合此次“晚报大讲堂”,三益中国派出的

讲师团队可谓“豪华阵容”。其中,刘晓兰经历了项目土地获取、前期市调、规划、定位、开发建设、销售、招商、经营管理、融资、资本(上市)等全程的各个阶段,10余年的商业地产历练,使其被誉为“商业地产一姐”。张蕊则在购物中心招商、租务协调、招商管理方面拥有全面而丰富的招商及项目管理经验,曾先后参与或主持过N家购物中心或综合体的前期项目定位、招商管理及后期运营工作。袁威拥有丰富的商业地产设计与研发管理经验,通过结合国际上最新商业运营管理模式及国内商业地产的实际发展趋势,引入崭新的产品设计与研发思路,为商业项目达成最佳产品投放方向提供完善的技术保障体系。

而首届中部(郑州)商业地产公开课,亦是三益学院商业地产公开课第三站。三益学院商业地产公开课自2014年7月正式启动以来,南京站、济南站会场爆满,受到了行业精英人士的广泛关注与支持。除了郑州之外,三益学院商业地产公开课还将陆续前往西安、沈阳、重庆、武汉、成都、长沙、合肥、昆明、上海等全国其他各站进行授课。



被誉为“商业地产一姐”的刘晓兰激情开讲