

消费转型期,郑州商业地产迎来新空间

本报记者独家专访三益中国总裁高栋

畅谈复合型商业、社区商业、轨交商业、空港经济的价值机遇



人物档案

高栋

三益中国总裁、一级注册建筑师,全国工商联商会和中国商业地产联盟的专家委员,上海市建筑学会商业地产专业委员会主任等。高栋先生长期致力于大型城市综合体及商业地产的设计与研究,曾获得上海十大新锐建筑师及中国最具影响力设计师等称号。同时,他还是商业地产领域中集开发、设计、运营及投资于一身的跨行业专家,其开创的三益中国“鱼骨模式”,旨在为客户提供从定位、设计到运营乃至投融资的全产业链服务,提供一体化的解决方案。

“郑州正处于消费转型期,促使商业地产由传统百货向购物中心转变,谁能在这个特殊阶段起到主导的作用,就能成为行业的引领者。”上周五,在本报与三益中国携手举办的“首届中部(郑州)商业地产公开课”现场,三益中国总裁高栋接受了本报记者的独家专访,作为全国最有影响力的商业资产管理集团的领军者,他还悉数列举了未来郑州商业地产面临的诸多机遇及需要规避的问题。 郑州晚报记者 王亚平/文 慎重/图

不主张商业地产追求高去化率 “金融产品化”是商业地产的未来趋势

据克而瑞信息集团发布的8月份郑州房地产市场月报显示,商业存量达340.18万㎡,商业存量逐渐上升,去化周期持续攀升,截至8月底去化周期约为86周。

不止郑州,商业地产高库存和同质化是全国大多数城市都需要面对的问题,对于此现象,高栋直言:“我其实不主张商业地产一味追求高去化

率,无数实例表明闪售掉的商业在后期经营上都存在较大的隐患。”

这是由于对出售的商业地产来讲,由于未来经营者构成复杂、对客户的把握与投资预判存在偏差、后期维护难以保质保量等原因,容易给经营者带来损失,还会因此损害开发商形象。

而自持物业拥有统一的

规划、招商、经营、管理模式,存活率要高上许多。此外,对开发商来说,如今商业地产中自持物业的回报长期来看往往是高于出售物业的,还会带来增值效应,风险也相对低一些。而自持物业也能为企业融资提供资本,起到所谓的“资金杠杆”作用,也让商业地产的金融属性得以彰显。

由于我国商业地产发展

时间短,有把控运作力的企业不多,开发商专业度不高,对商业地产的难点认识不清。

“现在已经有不少开发商的思维有了明显转变,认为自持比例高一些比较好,从长远看,商铺、写字楼等商业物业出租及物业增值获取的收益,远远高于一次性分割销售,商业地产开发‘金融产品化’是商业地产发展的长远趋势。”高栋分析说。

做好“一大一小”占领财富高地 大:复合型商业;小:社区商业

当前,郑州经济总量全国跻身TOP20,人口密度高,中原经济区及郑州都市化发展步伐加快,高栋认为郑州未来的商业地产发展空间较大,且目前人们正处于消费转型期,推动传统百货向购物中心转变,此时能够做好“一大一小”的商业形态,就能占领财富高地,成为未来的引领者。

所谓“一大”是指复合型

商业,相对于单一商业而言,综合了吃喝玩乐购一站式需求,甚至糅合了医疗、文化、体育等相关配套的复合商业集群,能迅速形成区域商业氛围,提升商圈辐射力,最大化地提升产品自身价值。

“一小”则指社区商业,他认为目前社区商业是唯一未被分割的蛋糕,且与复合型商业

相比,社区商业只要找准一个实用科学的模式,则更容易在全国复制。在当前快节奏的城市生活中,人们对个性化和便利性的追求需要得到就近解决,不应该把它只当做社区配套,好的社区商业应该是生活的延伸、居民文化的载体,具备更多精神文化的要素,需要在入驻品牌上加以斟酌。

他认为当前社区商业较为成功的代表者就是苏州的邻里中心,它改写了人们对社区商业的定义,成为集各种文化、娱乐、商业网点和便民服务于于一体的新型商业业态,且通过战略投资在全国各地实施居住区商业项目的区域开发,实现了模式的成功复制,使“邻里中心”品牌走向全国。

高匹配度,让轨交商业价值远超想象 立体交通组织和商业形态应镶嵌在一起

地铁1号线的开通运营及多条线路的快速修建,让地铁商业成为最热门的词汇。可以说地铁网络是现代商业布局的重要脉络,那么这一商业形态该怎样规划、运作才能保证后期的运营成功及价值攀升?

“随着轨道交通的迅速发展,轨道交通上的零售业态越来越受欢迎,多条地铁线甚至轻轨、公交的相继交汇,将让交汇点辐射范围内的商业成为有

潜力的购物商圈,我们也统称为轨交商业。如何将大量快速的人流变为客流和消费流是诸多物业面临的首要问题,要解决此问题,最主要的就是解决好人流消费需求与商业定位的匹配度。”高栋如此表示。

在2014年度“中国商业地产行业发展论坛”颁奖盛典上,三益中国担纲设计的上海虹口凯德龙之梦购物中心,获得组委会颁发的“优秀商业设

计项目”大奖。

而三益中国建筑设计团队在设计之初,便对项目进行了深入的探究和分析,将商业价值、城市形象以及地铁经济效益整合融入设计方案与理念中去,为该项目设计了高品质立体换乘中心。

轨道交通8号线直达购物中心地下二层,轻轨3号线直通购物中心四层,真正实现与两条轨道交通线的零换乘。

在业内专家看来,该项目最大的成功就在于成为了一个将交通(2条轨道交通线路、公共交通、出租车)与商业完美融合的枢纽型城市综合体。

“多维立体交通组织和商业组织应该是镶嵌在一起的,这个应该在项目设计早期就进行大量研究和协调,让大量经过人流真正转变为消费群体,轨交商业的价值将远超想象。”高栋多次这样强调。

优势资本聚集,空港经济前景瞩目 科学规划和分步实施很重要

在多重利好的推动下,航空港区成为中原经济圈发展规划的重中之重,航空港经济已成为推动郑州乃至整个中原经济发展的新引擎,航空港区也顺势演变为众多资本相互争夺的价值热土。按照规划,郑州航空港未来还将建5个商业中心。

空港经济前景瞩目,大力发展临空经济和航空港带动,促进区域社会经济发展,成为

世界范围内蓬勃兴起的城市发展模式之一,如荷兰阿姆斯特丹航空城、法国戴高乐航空城、德国法兰克福航空城、美国奥兰多航空城、新加坡樟宜航空城等。它们都依托空港发展新型产业经济和新城市形态,创造了大量就业机会,有力促进了空港所在区域的经济和社会发展。

高栋分析,就亚洲来说,新加坡樟宜航空城发展较为

成功,区域内涵盖了总部经济、会展、物流、国际商务、高科技制造等相关产业,形成了良好的集聚效应,区域内物业价值亦是不断攀升。

我国的临空经济还处于发展初期,不过由于人口密度和经济总量高,推动临空经济迅速发展,如郑州航空港区在强有力的政策支持和规划引导下,已经有诸多五百强企业

和优质资本进驻,特别是以富士康为龙头,其所带来的雁阵效应正在逐步形成。目前,国际航空枢纽逐步形成,城建设施也日益完善,郑州的大未来都可以在这里无限地呈现。

“不过,空港经济最终能够成功发展,科学的规划和有序的分步实施很重要,还要优化临空经济区产业结构,强化创新和研发能力,才能推动空港经济的高效发展。”高栋认为。