

商业地产模式悄悄转向

从“女人经济”转攻“儿童经济”

楼市工作室
 负责人:张晗
 电话:13569703206
 E-mail:xyrb3206@126.com



房地产企业将会面临分化 未来房地产将主要是“卖模式”

2014年,是房地产价格具有分水岭意义的一年。行业面临洗牌,企业期望集中突围,如何未雨绸缪、做好战略部署?上海欧申/扬州申合公司项目总监罗沫港有他的独到见解。

罗沫港表示,楼市涨跌不是重点,根据敏锐的洞察力制定营销策划才是重点。“根据世界上11个发达国家房地产市场的发展趋势可以看到,没有只涨不跌的城市。但是要认识到,随着楼市发展分化愈加严重,未来房地产企业会出现强者越强、弱者越弱的局面。”

罗沫港认为,传统房企靠土地红利获利,现代企业则靠营销和精细化管理等盈利,企业发展战略将

决定未来发展高度。罗沫港举例说,“我们曾运作过一个商业项目,这个商业项目离地铁出口其实还有将近200米的距离,中间还隔了一条河,如何利用他的地铁优势?我们后来想了一个方案,我们修了一条‘空中长廊’,直接从地铁口接入,跨过河,直通这座商场的三楼,这样一来,不仅拉近了商城和地铁的距离,长廊还可以利用起来搞一些促销活动。”

房企发展另外一步棋,就是要有效做好产城融合。罗沫港认为,对于住宅而言,只有卖不掉的模式,没有卖不掉的房子,房企应不断探索合理的商业模式。比如商业地产,最先考虑的是“女人经济”,而现在大家都将目光转向了“儿童经

济”。“据测算,2013年-2015年,儿童游乐行业将保持40%的平均增速,2015年整体市场规模将达到115.25亿元。”罗沫港预测,未来整个行业发展布局将逐步由一二线城市向经济实力较强的三四线城市蔓延。“房企发展应该抓住这一契机。”罗沫港表示。

“在国内一窝蜂上房产项目的时候,王健林看到了商业地产模式的竞争力,在大家一拥而上开发城市综合体时,他又开始转型开发文化旅游地产项目。”罗沫港分析,未来2-3年是创新试错期,只有在这几年内,通过摸索找到新的创新模式的房企,才能在未来十年赢得发展先机。

房地产市场将进一步细分 未来商业地产或迎较快发展

“现在很多人问我,2015年,房地产项目还能做吗?我认为这个问题是没有标准答案的。因为未来的房地产市场,是一个细分的市场,这个市场将走向差异化。我的观点是,不管未来房地产市场走向会怎么样,有新意、有特色的项目都能脱颖而出。”面对不少开发者的疑问,上海水到渠成城市发展顾问机构首席顾问魏雪飞这样表示。

魏雪飞认为,未来房地产项目要进行整合营销,要善于应用网络化以及科技智能化的营销手段,更加重视住宅的使用功能和服务功能。

在论坛上,魏雪飞还专门解析

了商业地产的发展前景。“过去几年对很多开发商来说,发展商业项目是不得已的行为,因为没有商业配套你往往就盖不了住宅,所以开发商都很为难,商业项目搞大了怕招商难,搞小了又形成不了影响力。但是我认为,未来,商业地产项目或许会发展得越来越快。”魏雪飞认为,尽管像百货类这种传统的商业受电商冲击越来越大,但是另一方面,那些体验式的消费,比如餐饮,却呈现出爆发性的增长,所以目前很多商业综合体,通过对餐饮的合理布局,都取得了成功,有的商业综合体,餐饮类的营业额甚至占比70%以上。

“我认为现在的商业综合体项

目,如果能在业态的布局上进行合理布置,增加餐饮等体验式消费项目,再加上搞好停车场等便利的基础设施,是很快能做得起来的。”魏雪飞这样表示。

而对于有开发商提出的“应该先做商业、以商业来带动住宅销售;还是应该先销售住宅,以住宅的现金流来养商业”这一问题,魏雪飞认为,这应该因企业、因城市而异。“如果开发企业有充足的现金流,可以先做好商业,通过商业来提升其周边的住宅价值,但如果资金紧张,则可以先销售住宅,这是企业怎么选择发展战略的问题,不能一概而论。”

(据红商网)

人物简介

罗沫港:

上海欧申/扬州申合公司项目总监

毕业于20世纪90年代首批房地产专业,至今仍热爱、从事房地产行业。

罗沫港不抽烟、不喝酒,前十年给人打工,后六年创业至今,带领着60人的团队从事房地产营销策划代理业务。为确保质量,他每年接触项目50余个,但精心操作的不超过6个,这便是罗沫港“从业而精”的操作思路。只要和开发商有过一次合作,便能继续进行后续项目的长期合作,这是最引以为豪的地方。在当今众多营销代理公司中,罗沫港的上海欧申公司虽是“沧海一粟”,但也可以算一株“奇葩”。

魏雪飞:上海水到渠成城市发展顾问机构首席顾问

MBA,上海市注册咨询师,心理咨询师,中国民主建国会成员,中华医学协会会员,上海市行为科学学会行为心理专业委员会副主任委员,东方讲坛讲师,上海市特警总队心理顾问,上海交通大学安泰经管学院职业导师,《东亚企业家》杂志编委会主任,多家报刊心理专栏分析师。

(据中国江苏网)