

商业地产 逆势崛起

本报记者 黄晓娟

商业地产机遇是否来临

《2008 中国商业地产专家报告》指出:城市化在未来五年带来新增人口是1.2亿,每年新增城市人口2400万,城市大众化消费市场每年大概增加900亿元,增长非常可观,直接刺激商业地产的发展。

9月29日,万通董事长冯仑在《证券报》中提出的观点:在人均GDP达到8000美元的经济实体中,商用不动产会成为地产业的主角。以美国为例,商业地产的市场规模大约是住宅的两倍,中国商业地产未来的市场空间很大。

“对于沿海城市开始扩大商业地产的比重,在目前的市场中,是一种逆向运作的思维,但符合长期趋势。”冯仑认为。

香港太平洋国际投资集团CEO贾卧龙近日也持同样的观点:人均GDP达到8000美元,必定是城市的高速发展时期,商业地产在此背景下不仅会迅猛发展,还会不断完善。

投资从规划开始

郑州作为二线城市,商业地产拥有更好的机遇和挑战。

近几年,随着城市建设的加快,房地产市场迅猛发展,商用物业的开发一直在提速,涌现了许多专业市场、大型卖场、社区商铺。由于许多开发商在商业地产运营上比较成功,商业聚合效应开始显现,高人气、人气逐年提高,呈现出蓬勃发展的趋势。



在美国,商业地产的市场规模大约是住宅的两倍。万通董事长冯仑指出,在人均GDP达到8000美元的经济实体中,商用不动产会成为地产业的主角。而中国只有10个城市人均GDP达到8000美元,因此,中国商业地产未来的市场发展空间不可估量。

对市场上林林总总的商业地产项目,对那些天花乱坠的发展前景的宣传,消费者在选择商业地产之时,究竟应该从什么地方开始?

“判断一个商业地产项目是否值得投资,最先调查的就是它的规划。”郑州国贸中心总经理丁盟说,事实上一个商业项目规划的好坏直接决定了这个项目的成败。

丁盟认为,不少投资决策者十分重视商业广场的选址,认为只要选址好,商铺建好后,就不愁租售,收益就一定会上好,因而忽视了对商场的规划设计。

事实上,商场的整体规划布局,往往决定商场今后效益的好坏,直接影响商场面积使用率、出租率、开业率、收益率、租售价格、招商率及投资风险大小等方面,关系到商业项目的成败。一些开发商、商铺投资者误认为商场规划布局在项目完成后可随意更改,甚至可以推倒重来,不是什么大不了的事情。因此,他们往往在项目开发前期,对商业地产合理规划布局的重要性和有关专业技术半信半疑,或者根本不相信,直到项目开发失败后才亡羊补牢,而此时却往往是木已成舟难以补救。

不求短期价格上涨

市场好的时候也有失败的项目,市场不好的时候也有畅销的项目。市场大浪淘沙的法则是,好的项目会受到投资者的青睐,而不好的项目会死去。

什么才算好的商业地产项目?曼哈顿商业广场企划部主管胡伟认为,是那些地段好、定位准确、开发商自身商业资源比较丰富、运作得当的商业地产项目。像郑州国贸中心、曼哈顿第五大道、华城国际街都是资源整合得较好的项目。如何才算运作得当?胡伟认为,一个重要的衡量标准是开发商自持物业的比例,自持比例愈高,说明开发商越成熟。宏远(郑州)置业公司营销总监韩洪涛则更多地强调项目的商业定位,“没有清晰的商业定位的项目,市场不会认可。像郑东新区有很多楼盘的底商,紫荆山路、东大街沿线有很多商业地产项目闲置,都是开发商当初在开发时对市场没有清醒认识的结果”。韩洪涛认为,在经历了国家严厉的宏观调控和商业地产市场自身的调整之后,郑州商业地产显得愈加成熟和理性。对于什么是优质的商业地产项目,投资者已经有非常专业的判断。所以,开发商一定要按规律办事。

对此,胡伟非常认同,与住宅投资相比,商业地产投资并不追求短期价格上涨,而追求收益的稳定回报,因而投资性更强,投机性更弱。这就要求投资者有相当的专业知识。

富田太阳城精装现房“十一”旺销

本报讯“十一”黄金周期间,记者从富田太阳城销售中心了解到,每天客户咨询电话不断,现场接待到访客户五十多组。据不完全统计,“十一”黄金周期间,富田太阳城意向购房登记客户近百组,正式签订购房合同20多套,78平方米精装现房最受购房客户的青睐。

作为郑州东南首屈一指的品质大盘,富田太阳城为了让年轻一族也能住上郑州东南品质大盘,特为年轻一族定制推出了精装现房。富田太阳城在78平方米保留现房的基础上,聘请专业的装饰公司,根据年轻一族追求现代、时尚、简约和环保的特性,精心进行装修设计,采用知名品牌装修建材,一站式精装修,年轻一族只需要购置一些必需的家居,即可拎包入住。

目前,富田太阳城一期二期和三期业主都已幸福入住,8000业主开启了属于自己的幸福生活。(王新军)

赏识教育大讲坛再演怡丰

本报讯近日,怡丰大讲堂系列之五在河南省人民会堂举行。本期大讲堂再次邀请到在教育界和广大市民中享有较高知名度的赏识教育专家周弘教授,就“赏识教育——让孩子赢在起跑线”的演讲主题,再次为广大家长指点迷津,赢得了广大客户的热烈支持。

10月8日下午活动举办之时,有两千余位客户莅临参与,再现了前四期大讲堂的盛况,为国庆、中秋双节共享的喜悦气氛画上了一个圆满的句号。

本次由周弘教授所主讲的怡丰大讲堂所演讲的主题依然为关于孩子未来和家庭幸福的赏识教育,但不同于前次有关赏识教育的讲坛,本次讲坛秉持“以学会爱、守护家、爱孩子就爱他的全部”诠释赏识教育真

谛,以爱的信念、态度、方法、习惯讲述爱是智慧,以婚姻和谐、自身和谐、亲子和谐和团队和谐讲述爱是有秩序的”演讲提纲,更多的是阐释赏识教育的核心——“爱”的真义,阐释“爱”在家庭教育和家庭和睦中的重要作用。

这次怡丰大讲堂的成功举办,使得和昌地产(集团)高端精英人士系列专属讲座的市场影响力更上一层楼,也使得和昌地产(集团)的社会责任感和企业影响力得到了最为生动的诠释。同时,怡丰大讲堂作为怡丰·森林湖国庆活动的重要环节,其参与人数之高、现场气氛之热烈也再次印证了广大客户对怡丰·森林湖项目的关注和支持力度。(赵方)

永威·西苑成就西区明星楼盘

近日,位于郑州市陇海路与昆仑路交汇处的永威·西苑项目正式全面封顶。

据了解,永威·西苑总面积约6万平方米,合理的将每幢建筑安置于以“东南亚风情”规划的8000平方米水中庭景观绿地之中,使之成为景观中和谐的一部分,8000平方米全地下车库将人车合理的分流,将大片的景观献给住户,再加上位于大郑州最顺畅的核心交通大

动脉陇海路,以得天独厚的便捷交通和良好的未来发展潜力,铸就了项目可见一斑的独有竞争力,成为郑州西城区最有竞争力的明星楼盘。

据悉,永威·西苑将在2010年年底全面交付使用,永威置业将继续秉承“营造城市居住新价值”的经营理念,持续为中原百姓营造高品质的房屋和高品质的生活。周文玲

红星美凯龙家居二店即将亮相

本报讯 中原地区档次最高、品类最全、配套设施最完备、产品结构最健康环保的建材卖场一店,郑州红星美凯龙全球家居生活广场二店即将于10月30日试营业,此必将拉开中原建材行业新时代的大幕。

对于二店郑州红星美凯龙总经理蒋维刚连说了数个“最”字:这将是中原地区档次最高的第一座超五星级建材专业卖场;这将是省内建材品类最齐全的一家顶级卖场,包罗家居装修必需的全部建材产品;这将是河南省建材业界配

套设施最完备最人性化的建材卖场;同时红星美凯龙郑州二店也将是产品结构最健康环保的一家卖场。

“我们即将开业的郑州二店将是一座‘生态建材家居茂’,它将是当之无愧的中原建材卖场一店。”蒋维刚的一句话为红星美凯龙郑州商场即将开业的建材店精确定位。

据悉,红星美凯龙郑州建材店总面积达10万平方米,将于10月30日举行隆重的试营业仪式,届时将推出空前优惠活动。(冯成刚)

中原家居

栏目责编 冯成刚 电话 13633810755 E-mail:5601839@163.com

十一黄金周 家居建材品牌大“悦宾”

本报记者 黄晓娟 冯成刚



红星美凯龙:比去年拉升70个百分点

刚刚过去的十一长假又到了盘点时刻。今年国庆郑州市内各大建材、家具市场,商场都迎来了一年当中最好的黄金销售时段。销售态势呈井喷之势,全体商家无不赚得盆满钵满。节后,我们第一时间采访了红星美凯龙郑州商场总经理蒋维刚先生。

谈及2009年的十一,蒋维刚说,红星美凯龙郑州商场销售增幅迅猛,比之2008年整整拉升了

70个百分点,各个品类的家具、建材精品专卖店均是人满为患,每天的营业时间都是一推再推,最晚到深夜10点才能打烊。

记者问及有没有预料到这个金融危机仍在肆虐的国庆长假会有这么好的销售态势。蒋维刚果断地说,这是可以预见的,红星美凯龙集团董事长车建



新先生早在年初就面向公众提出了“金融危机其实也是国内家居业发展的一个良好机遇”的论断,并给出精辟的分析。红星美凯龙一直在做市场的引导、培养工作,从年初到目前,我们全国各地的红星商场销售业绩一直是呈上升态势。

凤凰城:成功打造“建材家居盛宴”

作为凤凰城“响应国家号召,拉动内需,促进消费,扩大就业”大型系列活动之五的“凤凰城第三届建材家居采购节”,历时8天,于10月8日完美收官。

一元瓷砖、十元布艺、百元马桶、千元大床等建材商品,以绝无仅有、超乎想象的“独家底价”,采购节期间,向中原消费者开闸供应。

据了解,采购节期间,仅仅是凤凰城新商场的日均客流量就超过一万人次。虽然早有资深业内人士对黄金周建材家居市场的火爆情况有所预见,但凤凰城第三届建材家居采购节的火爆程度,还是超乎建材商家的想象。

第三届建材家居采购节作为凤凰城“响应国家号召,拉动内需,促进消费,扩大就业”系列活动之五的大型让利活动,在利民、惠民、服务于民上寻求新的突破,即为中原建材家居市场的全面回暖做出了有益探索,也为中原老百姓的安居乐业工程,献出了建材家居龙头企业应尽的义务。



中博:销售额同比增长50%

3600多个家具品牌推出了“九店同庆 中博钜惠中原”的巨型优惠活动,数万余款超低价家具产品让消费者在最大的挑选范围内满足了家装需求的同时,也给中博家具中心旗下各家卖场带来可观的假日消费收入。据中博家具中心统计的数据表示,截止至10月8日,中博家具中心各商场家具销售总量同比增长50%,创造了郑州新一轮家具销售行业的典范。

中博家具中心的家具经营水准包括了高中低档各个层次,瞄准了不同的消费层次;经营品类涵盖了目前家具业所有的风格与款式,满足不同装饰风格;经营方式分别为零售、团购和批发,囊括了所有的消费类别。对于市场的定位、消费群体的分析、消费习惯的把握,体现了对于家具销售业的专注。

十一之前在各媒体上刊登的“国庆60华诞 中博钜惠盛典”促销活动广告,得到了广大消费者的密切关注。“购物就中博 好礼齐分享”作为中博国庆促销活动中参与性最强、中奖率最高(100%中奖)的一项活动,让人们将购物、娱乐融为一体。

中牟县国土资源局国有建设用地使用权挂牌出让公告

国土资告字[2009]11号

经中牟县人民政府批准,中牟县国土资源局决定以挂牌方式出让二幅地块的国有建设用地使用权。现将有关事项公告如下:

- 一、挂牌出让地块的基本情况(见附件)。
- 二、中华人民共和国境内的法人、自然人、其他组织,除法律、法规另有规定外,均可申请参加本次挂牌出让活动,申请人可以单独申请,也可以联合申请。
- 三、本次国有建设用地使用权挂牌出让按照价高者得的原则确定竞得人。
- 四、本次挂牌出让的详细资料和要求,见挂牌出让文件。申请人可于2009年10月26日至2009年11月11日到郑州市郑东新区国土资源局获取挂牌出让文件。
- 五、申请人可于2009年10月26日至2009年11月11日向我局提交书面申请。申请和交纳竞买保证金的截止时间为2009年11月11日11时。

经审查,申请人按规定交纳竞买保证金,并按规定提供相关资料,具备条件的,我局将在2009年11月12日11时前确认其竞买资格。

六、本次国有建设用地使用权挂牌地点为中牟县国土资源局二楼土地交易中心;挂牌时间为:2009年11月4日至2009年11月13日。

七、其它需要公告的事项:挂牌时间截止时,有竞买人表示愿意继续竞价,转入现场竞价,通过现场竞价确定竞得人。

八、联系方式与银行账户:联系地址:中牟县城区西商都大街南侧;联系电话:0371-62290019;联系人:王先生 姚先生

开户单位:郑州市郑东新区管理委员会
开户行:河南省中牟农业信用社营业部
账号:37810400015012

附表:

编号	土地位置	土地面积(m ²)	土地用途	规划指标要求				出让年限(年)	投资总额人民币(万元)	竞买保证金人民币(万元)	
				容积率	建筑密度(%)	建筑系数(%)	建筑限高(米)				
牟政出(2009)18号	白沙组团至信路东侧,永盛西路南侧,永昌路北侧	40638.58	工业	1.0—1.6	25—45	≥30	≤60	≤20	50	≥15000	400
牟政出(2009)19号	白沙组团至信路西侧,永盛西路南侧,永昌路北侧	41503.77	工业	1.0—1.6	25—45	≥30	≤60	≤20	50	≥15000	400

中牟县国土资源局 2009年10月14日