

首届 深圳—郑州 双城商业地产暨城市综合体高端峰会

黄河连香江 郑州会鹏城

——“首届深圳—郑州双城商业地产暨城市综合体高端峰会”撷英

熊伟 京基集团副总裁

本报记者 刘文良 文 侯国昌 图



以深圳第一高度 礼献深圳

京基集团以从事住宅地产起家,1994年成立,一直以来主要是做住宅地产,2005年开始进入商业地产,在深圳算是比较早进入商业地产的民营企业。目前,我们的商业地产正在开发和经营的购物中心有5个,管理的面积大概超过50万平方米,我们自己的五星级酒店有4家,还有一家四星级酒店。另外,我们还形成了物业管理、餐饮经营这种多元化的经营格局。

18年来京基的集大成之作是京基100,也是深圳的新地标。京基100是去年12月18日正式入伙,现在是深圳第一高楼,国内的第三高楼,也是全球的第八座摩天高楼,总高度441.8米。京基100总建筑面积60万平方米,包括一个超甲写字楼,建筑面积是11万平方米,从6层到72层;商业裙楼则是KKMall购物中心,2010年11月开业;在75楼到100楼是超五星级的酒店,目前是297间客房,也是去年11月正式开业,另外还有商务公寓。京基100是深圳房企京基集团旗下的世界级地标,也是中国民营企业投资建造的最高建筑,保持了多项中国纪录、世界纪录,并获得了多项世界级奖项。

这是一个城市更新项目,也是深圳市最成功的一个旧改项目,所以大家看到的商务公寓和高端住宅基本上是回迁给当地的股份公司,建筑面积是9.5万平方米。

项目整体的硬件配备,有60多部原装的高速电梯,有一个全方位的安保系统和智能的门禁系统。目前有多家世界500强企业入驻,包括四大国际会计师事务所——普华永道,世界500强——瑞士诺华制药,中盈集团,外资——纽威咨询等已正式签约入驻。

商业部分的KKMall是京基100综合体非常重要的一个组成部分,我们主要是以国际一线品牌和高端的消费业态为一体。其实我们离万象城很近,万象城当时已经是深圳乃至整个华南地区做得最成功的一个商业体,尤其是它的商场和购物中心。我们离万象城大概是2公里之内,所以我们在定位的时候做了一个区分,差异化经营,我们更侧重于年轻时尚化一点,在商家引进的定位上就侧重于潮流,所以我们引进的商家主要是之前在深圳比较少的商家,甚至是一家,目前KKMall的经营还是不错的,招商率超过99%。

深圳瑞吉酒店地处罗湖区蔡屋围金融核心区,是京基集团与美国喜达屋集团继大梅沙京基喜来登酒店后的又一次升级联姻。作为“世界上最高的酒店之一”、“中国内地最高的酒店”,瑞吉酒店共设标准间、复式公寓、云中套房、总统套房等在内的297间客房,7个餐厅及酒吧和11间总面积达2100平方米的会议室,酒店大堂位于京基100大厦的96层,是目前世界上最高的酒店大堂。游泳池位于75层,距离地面高300米,是目前世界上建筑物中“最高的游泳池”。深圳瑞吉酒店不仅拥有舒适时尚的幽居环境,酒店植入现代化高科技设施设备,使客人在享受国际铂金五星级酒店一丝不苟的定制服务的同时,更能体验到高科技带来的新奇与顺畅。

据京基集团相关负责人介绍,深圳瑞吉酒店呈现“最智能”、“最高”、“最贴心”三大显著亮点,诠释国际铂金五星级酒店的标准。

京基100项目是2003年立项,当时是深圳市政府通过招标来确定。我们整个拆迁是从2005年开始,拆迁花了两年的时间,2007年底正式开始建设,2010年正式入伙。整个建设周期只花了三年半的时间,441.8米的高度,在国内建筑速度来讲是创造了一个奇迹。当时我们最快的钢结构建设速度是两天半一层,整体高度是四天一层。这是京基100的建设历程,我们在2011年4月23日举办了封顶仪式,并举办了一个“基于未来30年的梦想”的大型公益活动。当时我们也邀请了国内著名的运动员、奥运冠军,还有深圳市的领导。这个项目没有深圳市政府和罗湖区政府的大力支持,不可能这么快获得成功。

京基100在整个建设过程中也得到了报业集团非常大的支持,我记得当时封顶的时候,封顶的新闻在深圳的四家主要报纸都是封面报道,应该说是这么多年很少有的对企业的支持,所以我们非常非常感谢。

郑树杰 深国商副总裁

商业地产重在团队和人才建设



今天很开心能够参加这个高峰论坛。我姓郑,与郑州有着不解之缘,郑姓的根应该在郑州,今天等于是在寻根。

什么是商业地产呢?商业地产有几个优势,它有一个长期稳定的现金流回报,你看香港几个大的地产商在内地都是有稳定的现金流;还有,受政策经济周期影响小,还能够拉动GDP。

说到商业地产的经营与管理,它是动态变化的组合,包括团队、组织、架构、日常管理、营销手段,还包括购物中心的开发,其中核心是经营。

购物中心的三个开发阶段,中国和外国不同的地方在哪里呢?一是选址阶段。国外购物中心选址,根据购物中心的需求来选。中国的很多选址是被动的选

址,把选址放在前面,定位放在后面。中国在选址方面有政府的因素,先拿了地,然后再定位。第二阶段是建设阶段,第三个阶段是营运阶段。

购物中心四种盈利模式,包括资本盈利、经营盈利、销售盈利、增值盈利。归根到底,购物中心要有一个长期动态的模式,要保证整个开发及营运过程中现

现金流能够回流。这就需要管理能跟上去,包括策划工作、营销工作、组合工作,才能实现管理流。对于中介机构来说,也是属于你的团队之一,所以我们第一是团队,第二是团队,第三是团队。购物中心若想运营好,必须品牌形象好,所以团队建设至关重要,商业地产的人才培养也需作为公司的发展战略来对待。

叶世育 德思勤地产总经理

高铁将快速拉动郑州城市综合体



早在七八年前,我们在上海住交会就提出出来综合体将是未来开发的方向,大家觉得不可能。但现在看到中国的一线、二线、三线,甚至四线城市都是遍地开花。由深圳开始,深圳已经在建的综合体和商业超过4万平方米以上的有综合型业态的有21家,在规划的有27个,还有没纳入城市更新单元的超过100个,成都更多。最近半年我在长沙待得时间长,号称综合体在市面上销售的有100多个。我刚才听到深国商的郑总讲到了,实际

上里面讲到非常关键的一些点,尤其是做商业地产,未来在经营资本和团队方面是非常重要的一个点。

对于综合体,尤其是商业地产,我们认为它是经济体和功能体,最早我们提出这个概念的时候,也做过功能化的累加概念,实际上你会看到做经营型物业首先是一个经济体,比如我们在城市中心开发综合体项目的时候,其核心肯定不是商业,它的核心一定是像京基100那样的写字楼。因为这个城市的经济需要产业,产业的载体

在于企业,商务的平台就是它最重要的一点。

第二,综合体是一个功能体,它的功能首先是一个交通的中心,也就是可达性,商业中的文化娱乐其实是没有半径的。功能体里还有很重要的一点,是功能价值的联动性。做商业地产也好,做综合体也好,实际上考虑非常重要的一点是你对这个城市的产业,你对这个城市未来规划五年、十年的发展预判,我这里也卖一个小广告。

我说让长沙或者郑州超过深圳

是不可能的,但是让郑州或者长沙的一个项目超过深圳的一个项目是可能的,因为城市经济水平达不到,但是在总量上可能超过。我们自己在长沙的项目跟郑州的项目很像,中国有两个城市是有高铁相交的地方,北边是郑州,南边是长沙,这种交通发达的地方,你要想在单点上超越一线城市的项目是完全可能的。做城市综合体,传媒的力量是非常重要的,所以我们跟深圳报业集团的合作不仅仅是投广告费,更要靠媒体的舆论引导作用。

古琦 佳兆业商业地产副总经理

郑州地产人学习精神可嘉



我是佳兆业商业的负责人,今天很高兴参加郑州和深圳两地城市对于综合体的交流,现在有一个很深的感触,郑州人接受新鲜事物的快速程度不比深圳差,我在2006、2007、2008、2009年这四年在郑州工作过,在郑州做过的一些项目,对郑州的一些房地产公司也都了解,一个是曼哈顿项目,之前在那里负责销售、策划、招商、运营工作。还有一个是长

城康桥花城的项目,所以对郑州一点都不陌生。今天来了之后这个感触还有,郑州人学习的精神还在,我接受新鲜事物的敏感度一点都没有变。

佳兆业公司是1999年成立的,利用了10年的时间上市,在全国百强房地产开发企业排名是第17位,我们商业地产公司是成立于2004年,目前在经营的项目有4个已经正在运营,还有16个在同

期的开发过程当中。今年我们会在鞍山开一个比较大的购物中心,去年我们在大连开了一个,大连项目在去年的4月份签定协议收购,在年底12月即开业。所以我们用了不到一年的时间,能把一个8万平方米的购物中心开起来,这也是在商业领域创造了一个奇迹。

今天这个机缘很好,见到这么多郑州的朋友,我也感觉到很

亲切。有这样的机会,感触很深,我希望以后能够有更多这样的机会,让大家来进行交流,相互学习,共同把商业领域很多的难题,或者很多好的东西,让大家相互来学习。同时,也希望郑州的朋友有机会多来深圳参观考察,为我们各个城市带来消费体验,第二是给我们企业带来更好的商业项目,一起来共同探讨、学习。

张爱 绿景资产管理有限公司策划主管

做商业地产需要决心和恒心



非常感谢郑州日报和深圳特区报给我这个机会。用我们商业地产的副总裁陈总的一句话来说,做商业地产一定要有两心,第一心是决心,第二心是恒心。由此看来,做商业地产的确是一件任重而道远的事情。我是一个新人,实在不敢提及有什么经验和心得,我想借这个机会向各位介绍一下我们绿景集团商业地产现在的状况。

绿景集团是深圳的一家本土企业,最早也是从事住宅项目的开发,从2008年开始成立了商业的管理公司,也就是绿景资产管理公司,负责管理集团旗下所有商业地产的开发和经营。到目前为止已经有两个在运营的项目,一个是都市商务综合体项目NEO,是集办公、公寓、酒店、商业为一体的综合体项目,在这个项目中我们也跟国

际五大行之一有合作。另外是跟锦江集团合作的绿景锦江酒店,是一家四星级的酒店,非常难得的是这家酒店在运营的第一年已经实现了盈利,这是在酒店行业中非常难得的成绩。在去年10月份,绿景集团首个社区型的购物中心品牌左宁也面市了,在明年年中第一个子项目将在龙华开业,年底第二个也是在龙华片区的,也会相继面

市。左宁品牌是深耕社区购物中心的品牌,除满足社区居民最基本的生活需求之外,我们还希望提升社区居民的生活品质。在商业地产这条道路上,绿景是刚刚加入这个行列,未来的道路还是非常的远,也是需要不断的探索,希望将来能够有更多的机会跟各位专家学习和沟通相关的经验。

冯常生 河南新田置业有限公司总经理

希望深圳和郑州双城地产互通、互补、互助



深圳是房地产的桥头堡,也是改革开放的圣地,我们来到这儿感觉到整个城市和深圳人身上都洋溢着敢为人先的精神,所以我们除了来学习深圳在商业地产、城市综合体建设方面的经验,更希望来学习深圳地产的管理理念。在郑州,新田公司在7年前开始做类似城市综合体项目。当时也是抱着一个信念去做的,就是让土地产生更大的价值,在那块土地上不要给城市留下一堆垃圾,而给这个城市留下一笔财富和风景。现在看到深圳的一些同行在这方面做得非常好,这是我们应学习的地方。

此行我还有一个重要的收获,就是我认为深圳和郑州两个城市其实是可以互补的,因为河南省是全国人口第一大省,有巨大的市场潜力,另外河南地处中国中部,深圳是桥头堡,具有先发优势,所以这两个城市是可以互补的。另外,城市综合体最核心的不是建设,而是招商。所以一个商家品牌的进驻,注重的不仅仅是地段,最看重的、最需要做出选择的,是要看谁人不进入这个城市,我们在做招商的时候也经过了艰苦的努力,才使得星巴克、HM等这些时尚品牌率先进入郑州市场。深圳同行在这

方面已经有强大的战略联盟力量,希望多多介绍国际品牌进入郑州,为郑州提供城市综合体真正繁荣发展的最基本资源。

再者,深圳的地产公司和郑州地产公司是可以互助的。房地产的发展从以往的完全靠资源,逐渐要过渡到靠经营管理和团队,超额利润将逐渐消失,社会平均利润就会有自己的特色,所以以后的综合体建设需要进行专业化的研究,我觉得郑州在这方面确实有总结、学习和提高的地方。我们也做了综合体,但是没有把这些东西很好的梳理和总结,下一步的发展和

效率就会受一些影响。所以我非常希望和在座深圳同行共同交流、共同学习、共同探讨,我们认为郑州到处是金矿,有可能现在看到的是矿石,但是是金矿石,所以深圳的同行如果有这个慧眼,那么就到郑州淘金去,在这个过程中,深圳的公司有深圳公司的优势,郑州公司有郑州公司的优势,本土企业对郑州的市场环境、人文风貌都非常了解,也有品牌认知度,所以我觉得可以在更多、更深、更广的层面展开合作,所以非常欢迎深圳同行到郑州走一走,看一看,我们能够在更多的地方进行合作。