年末临近商铺销售走向旺季

销售中心:年底到了,生意好做了,商铺也就好卖了

枣庄万洲浙商城商铺销售楼盘

本报记者 刘婷婷

临近年末,对于开发商来说是一个最坏的时段,同时也是一个最好的时段,15日,记者走访枣庄城区了解到,随着年底商业投资旺季来临,商铺销售也进入了人们的关注眼球。

年末传统的商业旺季,社区商铺也跟着受追捧。对于商业繁华地段的商铺,投资额高,虽然回报稳定,但升值空间小,因此,即将成熟的商圈或者未来会成熟的商圈成了投资的热点。如枣庄汽配城,枣庄万洲浙商城。

社区商铺既具备回报稳定的特点,而且商铺价格不高,并且投资回报空间却巨大,如枣庄市中区翡翠城周边的社区商铺。如何选到投资回报率好的社区商铺?在越来越多的社区推出的同时,好的社区商铺自然成了众人的追逐对象,从大型的产业到小型的生活商店,能够拥有好的发展前景商圈和人流量集中的社区商铺,还是较为难寻觅。

为了更快的达到投资效益,市民还是将目光投向了,那些即将成熟的商业圈。枣庄汽配城的负责人告诉记者,自楼盘一期工程开盘上市以来,前来签约的客户均表示,未来汽配城将成为枣庄最大的汽车文化贸易市场,提前投资会带来更大的升值空间。一位客户张先生告诉记者,是在山亭开了一家小型汽修厂,生意不太好,顾客流非常不稳定,汽配城附近有枣庄最大的二手车汽车交易市场,有利于下一步顾客的稳定。

如何判断即将成熟的商业圈?显然生活和交通便利,以及市场成熟,是其最主要的三个因素。如社区商铺就是占到了为人们提供生活方便。枣庄城区的的多家商铺销售中心的负责人均向记者表示,年底临近,商铺的客户预定量开始逐日上升,即将迎来销售的忘记,市中区一家商铺销售中心负责人李女士表示,年底到了生意好做了,商铺也就好卖了。

如何投资商铺

投资商铺的难度比投资住宅的难度要高很多,需要考察的点也要多得多。比如投资住宅只需要考虑地段、价格、户型、楼层、环境、交通等因素,而投资商铺还要考虑人口的数量,消费的能力,商业的布局,甚至门开在哪个方向,离马路有多远,距离停车位有多远等等细节。作为商铺投资来讲,能够投的起商铺的多数还是资金积累较多的中年人,二三十岁的年轻人用商铺做创业项目不实际。

建议投资者在选择商铺时还要考虑到将来自营的业态定位要与区域的消费层次相当,举例来说如果在消费支撑欠发达的区域开品牌珠宝店或高档服装专卖店就很不匹配,如果经营不善再进行转租风险就增大了。

做商铺投资最重要的一点是选址,因为商业开的就是地段要旺。在选址时可以参考以下几点,首先是商业氛围良好的成熟地段,当然这类商铺的价格也最贵;其次是选择交通条件完善的地段;第三是可以考虑新兴小区的社区商业,如何来选择呢?可以假设以所要考察的商铺为原点,3至5公里为半径画上一个圆,看这个范围内的社区入住率,也即看人口的消费支撑。此外,在具体选择商铺时,还要特别注意两点,一是重点看商业氛围,二是重点看后期的物业。

商铺投资者类型也并不一致,典型的分为两类:一类投资者是偏收益型,也就是想要当二房东,通过商铺的出租来获得收益回报;另一类是自用型,即通过购买商铺来经营事业,同时在若干年后还可获得房产的升值。需要特别提醒投资者一点的是,从经验来看,投资商铺进行自营的风险要高于商铺未来贬值的风险,由于大多数商铺都会有所升值,所以现实中投资商铺的投资者选择自营的不在多数。

不可不知

商铺投资六大技巧

近年来,市民希望能够投资商铺淘到金子。但商铺有很多类型,且买商铺和住宅的投资角度完全不同,市场进入难度更大,投资回报较难预测。那么,市民可选择哪些商铺进行投资?投资商铺应注意什么?

商铺种类多,该选哪一个?

根据市场变幻因素,个人投资最好是选择街铺。商铺投资,不可能“一蹴而就”,很快就收回投资,因此需端正心态,根据商铺的投资特性进行中长期投资,多方考察,才能享受到商铺的投资回报。

投资商铺之前,最好了解一下商铺所属地域近年内的城市发展规划,如果会拆迁或改建,即使商铺当下收益率高,也会影响商铺的升值和转手。还有,要考察商铺的具体位置特性。好商铺都有共同特性,即交通便利、商铺适用行业广泛、所处位置客流量大人气旺。从这点来说,一些商业楼的底层或地下层、低层商铺是好选择,一层的商铺投资性最好。因此,在选择商铺时,可按这样的原则进行投资。

选择两头铺,打造黄金屋

投资前,一定要看准街铺门前是否有人流量,这个人流量不是交通人流,最好是休闲人流。

当然,有休闲人流的街铺,也不是家家就会财源滚滚。如果街铺是在一排街铺的中间,被其他街铺包围,生意上相对难以突破。因为客流分散、人们购物兴趣下降、行走体力不支等原因,往往会令街道中间的商铺经营比较困难。

十字路口、街两端和街角的街铺财气要旺一些,因为这些对方汇聚四方人流,人们立足时间长,人们有兴趣、有时间高密集度停留这些地方。从人的视觉上来说,这些地方的商铺更容易吸引人的目光。

街头老商铺,收益较稳固

一些开发商意识到商铺很能吸引市民的眼光,于是大量建设商铺,即使是一些临街的商品房,也将一楼或底下几层辟为商铺。这些开发商,一般是一边开发、一边销售、一边招商商铺。对于这样的商铺,市民一点要慎重投资,因为其人气难以预测,经营回报周期可能太长,如果经营方向不对,市民的资金就有被套住的危险。

市民投资商铺,尽可能去选择成熟市场的商铺,这些商铺,一般赢利会有保证,比如电脑一条街、服装一条街内的商铺,其在开发商或管理公司数年经营下,有固定的经营商家,经营规模和效应都已具备,已有了旺盛的人气和商气,投资回报稳定。

六大技巧

技巧一:商铺投资目的要明确;投资人应根据不同的需求制定投资计划,切不可盲目投资。

技巧二:商铺投资类别选择要恰当;投资人应根据项目的具体物业形态和项目整体性来考量其投资价值优劣。

技巧三:出手要看准时机,不可盲目跟风;资人购入的时候要谨慎,转让的时候也必须抓住时机,这样才能获得更高的收益。

技巧四:位置是关键;普通投资人都会遵循一个“地段论”进行投资,当然,这固然没有错。但结合到个体而言,所投资的商铺在局部商圈和具体项目中的位置也尤为关键。

技巧五:通用性商铺是优选;商铺投资落实到硬件上,就是本身的各项参数和配套设施,包括楼层、面积、进深、面宽、层高、柱距、店招,水、电、气、暖、电信、管道等诸多方面。

技巧六:良好的合作伙伴是成功的一半;如果投资人有长期合作的商家客户,那么长期投资就有相当的保证。

小编与您分享投资商铺八大锦囊

1人气是第一要素,避免客流被隔离栏、绿地、高架等阻断。转角商铺门前要有较宽敞的空地,不然行人匆匆走过不会停留。

2商铺门前不要有电线杆和车站,最好稍稍错开,形成区位、商品、客流的互补。

3从目标客户的角度考察交通的便利性,需要地铁站还是停车场?确切了解商铺所在区域的整体规划,避免因动拆迁、改造改建等造成损失。

4如果是经营餐饮,需要保证煤气、水、电的容量及消防符合有关要求;如果在居民房的底层,需先征得整幢楼居民的书面认可。

5即使自己不经营商铺,纯粹作为房地产投资,也需从目标经营者的角度细细考察该商铺是否符合要求,这样才有利于招租。

6在商业格局不明朗、自己经营商铺又经验不足的情况下,不妨先出租商铺赚取租金,待时机成熟再收回自己经营。

7商铺的合理价格一般为同类地段商品住宅价格的2至3倍。避免因“追涨跟风”,而在转让或出租时因无人接盘而被套牢。

8购买商铺,必须保证购得的是商业用房的完全产权,以免一时大意,后悔莫及。

亲爱的读者朋友们,你们好!我是小编婷婷,如果您有投资商铺方面的建议和妙囊,请与我联系;您要是有投资商铺等方面的疑问也可以与我联系,我会邀请相关专家为您解答,欢迎您的来电。

联系电话:18663295925

孙楠将唱响万洲·第一街

《万洲·第一街招商品牌进驻启动仪式》于2013年10月20日盛大开启!中国著名实力歌手孙楠、中国农民艺术团团长刘大成、最有实力的国际音乐天团五洲唱响乐团群星荟萃,将以恢弘而感染力十足的“金色”音质,为枣庄市民献上一场愉悦的视听盛宴!同时枣庄市领导、薛城区领导及社会各界知名人士将齐聚一堂,共同见证此次盛会盛况!

据了解,本次盛会将采取门票入场的形式,限量门票索取可至万洲·第一街营销中心咨询。(电话:7588666)

此次盛会是万洲集团促进品牌战略联盟,扩大项目商业影响力之举措,将有力地推动枣庄城市商业影响力,促进枣庄城市商业与全国知名品牌厂商联动。此次盛会既是全国知名品牌厂商的盛会,也是企业家间增进相互了解、促进品牌商业影响力的盛会,更是枣庄彰显城市形象,体现城市魅力的大好时机。

居然之家销售突破3000万

国庆长假是家居建材行业的传统旺季,是各卖场和商家争相把握、分秒必争的促销时机。作为中国家居建材流通领域的领军卖场,居然之家全国各分店国庆促销活动捷报频传,销售长虹。居然之家枣庄店更是人气火爆,销售增势喜人,销售总额突破3000万元。

记者在国庆期间走访了居然之家枣庄店,见场内张灯结彩、促销宣传琳琅满目,场内人气火爆,商家和导购人员忙得不亦乐乎。商场负一层兑换礼品处排起了长龙。活动期间,居然之家在成交价基础上满1000最高立减200元,同时满2000再送60元豪礼,这一活动环节倍受顾客追捧,正在排队兑换礼品的张女士表示,“比较了好几个卖场,最后还是选择了来居然之家买东西。感觉居然之家的活动实实在在不玩虚的,真金白银拿出来补给顾客,挺好的。而且居然之家是全国的大品牌,服务好,买东西有保障,最让人放心”。

居然之家相关负责人表示,这次活动的相关环节都是本着实实在在让利的原则,本着“同一品牌商品同一价格”的服务承诺,在此基础上再增加了“立减再返”的双优惠环节,让居然之家的商品在活动期间更具价格优势,顾客对比来对比去还是居然之家最实惠。同时加上“10元就可获取价值58元电子秤和0购物50张购物卡抽奖机会”等聚人气的辅助活动,让顾客在购物的同时得到意外的惊喜和收获,顾客对此赞不绝口。

金条中奖者