

齐鲁楼市·市场

开发商加大自持力度

商铺后续运营成重中之重

记者调查了解到,下半年济南有不少商业项目入市,但是项目如何进行差别定位、科学运营,真正实现盈利成为众多开发商与投资者挠头的问题。业内人士指出,准确定位与统一运营管理是商业经营成功的关键。

产品定位

直接影响商业人气

记者近日走访位于洪楼商圈的海蔚广场“天天淘宝街”,整个商场人流涌动,一派红火。“每天的毛利在500元左右,很稳定”,在入口位置经营服装的马女士告诉记者。这样的景象让人很难想像几年前这里曾一度陷入惨淡经营境遇。

在槐荫广场人防商场,记者发现“停业转让、甩卖”字样比比皆是,整个商场阴暗无光,鲜见客群。“周边无商场、所处地段也很好,经营成这样真是可惜了”,在商场偶遇的一刘姓先生说道。

“产品定位不准往往是商场经营失败的首要因素。”业内一地产人士表示,海蔚广场正是因为前期产品定位单一才难逃关门境

地,及时调整策略后才造就了“天天淘宝街”的今日红火。

位于历山路的苹果城项目也是因为前期定位不准而遭遇停业尴尬,如今准备二次开业的苹果城整装待发,全面转型。据项目相关负责人介绍,整个项目将按照“商场”模式改造,“我们利用三个多月时间,对周边客群做了3000份左右问卷调查,最终将客群年龄定位在25-40岁之间,聚焦于白领、公务员等客群;在品牌方面,进行拉升,将苹果城定位于主题品牌折扣店,区别于以往的格子间小铺,打造成小型的奥特莱斯,同时把餐饮、娱乐作为业态配套,形成独具特色的商业形式。”

据悉,除了主力品牌店外,也会保留一些原有的特色、时尚小店来完善经营业态。

对于目前销售最为火爆的泉城旺角产权商铺在产品



▲商场门可罗雀

定位方面也有着独特视角。

“项目处于泉城路商业街,最大化的保证了人流与客源,为区别于周边高端商场,项目致力于打造济南流行时尚的前沿阵地,把目标客群锁定在18—28岁之间的中青年身上。”泉城旺角项目招商营运总监董青亮告诉记者。他表示,鉴于周边商业业态及消费群体的分析,项目差别定位,强势突围,将服务重点放在以大众消费为主的

中青年消费群体上,以流行时尚的特色来吸引目光。

运营是商业成功关键

“商业不是修建起来的,不是一个房子实体就算商业了,它真正是靠运营出来的。商业经营成功与否关键在于前期的调研定位和后期的招商运营”,业内一人士表示。目前济南部分商业项目以实现经济效益,迅速

套现为最大目标,对后期商业运营采取“冷漠”态度,无法保证业主利益。“投资商铺就是为了能有一个持续稳定的收益,这样才真正贴切‘一铺养三代’的商业承诺”,投资过多套商铺的杨先生告诉记者。

“泉城旺角大部分物业为开发商自持,这样就与业主形成利益捆绑;内部业态相辅相成、互为补充,并聘请专业的运营管理公司,从

前期的产品规划、定位到后期的招商宣传运营实行一条龙运作,形成一个统一的体系,保证商业操作的连贯性,为业主后期收益提供保障。”董青亮说到。

据悉,准备二次开业的苹果城也聘请专业团队运营,由香港环球商业商业地产顾问机构招商,并由北京燕莎奥特莱斯管理团队运营管理,在目标客群、业态组合、品牌提升方面做了全面转型。

“商业地产失败的原因有多个方面,选址属于先天条件,而运营则是后天成长。不少开发企业自己经营,照搬其它城市运营模式,完全忽视了商业地产属性特点,以致走向失败。”对于商业地产颇有研究的李先生告诉记者。

苹果城项目负责人也坦言,房地产公司在操作商业项目方面不是很专业,往往在产品定位、经营管理上存在问题,才导致苹果城首次开业不足一年便陷入困难境遇。如今聘请专业招商策划团队重新运作,对下一步经营充满信心。

(楼市记者 陈晓翠)

槐荫广场商城面临关门困境

近日,记者来到位于经七纬八的槐荫广场商业中心,从火爆的地下停车场停运的扶梯来到商场区域,迎接我们的是一片黑黢黢的空铺,门上多写有“转让”字样。往里走偶有在黑暗中呆坐的营业员倒是吓人一跳。直到商场正门口处才见到有正常经营的商铺,但也是有的铺子灯火通明,有的在黑暗中蹲守。一家鞋铺将货物散堆在稍有亮光的商场通道上供人挑选,在柜台里,营业员在用手电筒照着帮顾客选货。



▲槐荫广场人防商城鲜见客流

一家在坚持经营的商户说,本来签了三年的租期,交了一年的租金,但整个商场经营不善,基本没人光顾,目前大家都不想再续交租金,但管理公司又不给退保证金,有的就继续耗着,而不交纳租金物业就给断电,于是就成现在这个濒死的状态。

槐荫广场商业中心在两年以前以产权商铺的名义开盘销售,当日售出300多套,当年该商业中心首次将“广场经济与时尚商业”相结合,并首创全天候公园式金街旺铺,打造

“吃喝玩乐购”一站式消费场所,欲率先实现多种业态优势互补、和谐共荣的大商业梦想,并投资上千万精装了每个铺子进行出租。如今,梦想即将破灭。

据了解,由于已售商铺产权问题迟迟不能解决,导致了前期购铺的客户纷纷要求退铺,而已经租出的铺子在艰难经营一年后,目前面临着这样的困局。知情人士透露,目前商场陷入了有关部门不给办产权证,开发商无钱给购房者退铺的两难境地。现在开发商已经把在经七路房金大厦租用的办公室退掉,搬到了槐荫广场楼梯下面办公。

据一位购买了商铺的张先生说,当时他冲着商铺有产权证而来,以30多万总价购买了一套商铺,如今开发商承诺的办证期限已过,违约金就要7万多元,现在要求退铺,开发商答应在今年9月底解决,眼看期限就要到,不知道还要出什么状况。

虽然经营不善面临关门歇业境地,但有些业主认为,如果开发商或管理公司再拿出些钱做做宣传,经营得当的话,这里不比经四路人防商城差。

而现实情况是,开发商拿不出钱来。据悉,有不少业主曾起诉开发商,虽然胜诉但也拿不到钱,加之开发商即将面临的还贷压力,更谈不上继续往商场里投资了。(楼市记者)

背景链接:

始建于十九世纪70年代的槐荫广场地下人防工程,由于受当时施工技术等条件的限制,其建筑结构、防护等级、平战结合收益等各方面都比较低下,为适应形势发展需要,从2003年开始,槐荫区政府人防办先后与省内外多家单位洽谈广场工程改造的事情,到2006年,该项目被列入济南市人防工程建设的重点项目。在2007年的8月29日,济南三诚汇鼎开发有限公司与槐荫区人防办签署了《济南市槐荫广场人防工程改造项目合作开发协议书》,投资2.2个亿进行改建扩建,双方约定,该项目地下空间使用权可以通过有偿出让的方式取得项目建筑产权,由此,该项目成为济南第一个利用民间资金开展人防工程建设的重点项目。

华润置地

“护城河千人计划”结束

8月19日一大早,五龙潭公园东门便聚集了众多泉城市民,其中不乏大量环保协会志愿者,听说有保护护城河的公益活动,他们一大早就聚集在此。“华润置地 筑美泉城”第一届泉城市民护城河保护行动自此“起航”!

据了解,“华润置地 筑美泉城”第一届泉城市民护城河保护行动自发动以来得到了广大泉城市民的积极响应。华润置地对于此次活动亦十分重视,相关领导亲临活动现场,并带头投入清理护城河行动。

上午8点,五龙潭东门护城河便已熙熙攘攘,听闻本届保护护城河行动在此启动,众多志愿者闻讯前来;志愿者队伍中既有朝气蓬勃的年轻人,又有银发花甲的老年人,无论年纪如何,他们都有着共同的心愿:希望泉城更加美丽,更加整洁。上午9点,“华润置地 筑美泉城”第一届泉城市民护城河保护行动启动仪式正式开始。伴着纯真可爱的儿童舞蹈,活动现场,来自趵突泉管理处的领导以及华润置地的领导为在场的志愿者们畅谈了此次活动的重大意义:保护护城河不仅能保持济南的山青水美,更是保护了泉城的历史文脉。10时许,浩浩荡荡的志愿者队伍,从五龙潭东门出发,环绕济南护城河清洁护城河河面漂流物及河岸垃圾,身体力行的实践自己的承诺。

作为一家拥有着74年历史的红色央企,华润被誉为“共和国长子”,成立于1938年,立基香港,

持续致力于祖国解放与经济发展事业。华润集团下设7大战略业务单元、21家一级利润中心,所辖业务与大众生活息息相关,截至2012年,已经在《财富》全球500强排名中位列第233位。华润置地是华润集团旗下的地产业务旗舰,以“品质给城市更多改变”的品牌理念,目前已在北京、上海、深圳、成都等中国内地41个城市践行着高品质的理想,并形成8大住宅产品线及两大持有物业产品线。

华润置地作为国内商业地产业务旗舰,已经在全国开发了超过70多个项目,每进入一个城市必成经典,为当地人民带来生活方式的改变。在山东,华润置地已经进入济南、青岛、淄博、威海、日照五城,总投资额逾830亿,大山东的战略格局正逐步奠定。

尊重并融入每一座城市的歷史人文;并持续致力于生态平衡与保护,进入济南以来,华润置地一直关注泉城的生态和文化保护,本次保护护城河活动,便是华润置地承担社会责任的集中体现。

据悉,华润置地进入山东伊始,便与政府就千佛山南兴隆板块签订合作协议,通过对千佛山南兴隆区域自然生态区进行全面恢复,实行保护性开发模式,斥资350亿打造中国首个都市泛旅游综合体和首个互动式5A级风景区。通过构筑中国首个都市泛旅游综合体,以全新的全享式度假生活模式,为泉城市民带来城市山居生活的新纪元。

重汽翡翠清河准现房实景呈现

二环东、清河岸,重汽·翡翠清河从最初的客车厂,到如今德式精工建筑的拔地而起,重汽人用最好的质量,稳中有进的工程节奏,坚持着对品质地产的一贯追求,为济南人呈现最舒适的人居生活。

对重汽来说,品质过硬才是价值所在。户户地暖,户户太阳能的人性化设计照顾到每一位业主对健康生活的追求。社区户户赠送力诺瑞特壁挂式太阳能,低碳环保,又节省空间,

让每位业主省心、放心、舒心。目前东区太阳能已基本安装完毕,将来热水自然操控,唾手可得。

园林与道路的自然交错,为业主呈现出美丽的自然景观。现翡翠清河的东区园林道路已初具规模,绿化几近过半,别墅级的生活雏形已现。走在社区的小路上,棵棵绿植掩映着一张张笑脸,那些原客车厂的常绿灌木依然枝繁叶茂,向每一个过往的路人诉说着曾经

的清河故事。

一个台阶、两个台阶,走在翡翠清河建好的楼道间,每一步都有不同的生活感受。转弯,走入开阔的房间,所有的一切都清晰可见,合理的空间布局,宽阔的阳台,温暖的阳光顺着窗台照进来。部分房间洗手间,厨房,基本装修完毕,未来的生活,成为脑海中最直接的影像。

重汽地产根植济南19年,国际级设计大师、世界级建筑

团队的巅峰之作,开启二环东、清河岸精品社区生活。据悉,翡翠清河近期销售火爆,每周销量领跑泉城楼市,市民普遍对社区的地段、环境、升值潜力给与了高度认可。另外,相关工作组10#加推房源火爆热销中,济南市区稀缺11层小高层,120平,123平纯板式阳光户型,全明通透,16%的超低公摊,120平的价格,140平的享受,是市区幸福置业的最佳选择。