

## 省城商业地产呈现井喷态势

## 海蔚广场或可成为借鉴模式

在2009年12月25日的经济工作会议上,济南市明确提出要强力推进城市综合体建设。会上提出的16个城市综合体项目总用地面积30多平方公里,总投资4000多亿元,总建筑面积7000多万平方米。此外,城市不断发展也使得一些传统商业地产项目不断问世,济南市商业地产呈现井喷态势。

但是,如此众多的商业地产项目如何进行差别定位、科学运营,真正实现盈利却成为许多人挠头的问题。作为济南综合商业开发的先行者之一,海蔚广场的经验或可为济南商业地产开发提供借鉴。

现状:  
经营红火已成典范

4月27日,一场周年店庆在海蔚广场天天淘宝街上演。尽管是周二工作日,海蔚广场依然人头攒动,一派繁华。杨丽(化名)在天天淘宝街有一个面积约10平方米的女装店,她告诉记者:“从淘宝街开业我就在这了,进货花了一万多,装修一万多,加上租金、综合管理费等,不到五万元钱我的小店开张了,一天五六百的毛利很正常。”

红火的生意也让商铺产权业主的租金有了保障。“现在每个月5号都可以准时到账。有钱收当然好,最重要的是从不拖欠”,商铺业主刘先生说。

尽管依然处于艰苦的市场培育期,但是良好的经营已经让海蔚广场成为济南商业地产成功的典范之一,现在天天淘宝街的运营方济南世纪海蔚商贸有限公司需要频繁接待业内同行的到访,泉城路一家商业项目也在与商贸公司洽谈经营合作。

记者碰巧遇见一位前来取经的开发商代表,他说:“在济南除了整体引入大型百货的商业地产,其他模式运营成功的

案例太少了。像海蔚这种经历过停业又短时间内成功重新运作的商业地产更是凤毛麟角,我们可以学习的地方太多了。”

曾经:  
“死局”里的烂摊子

坐拥洪楼黄金商圈,面临黄金商街花园路,海蔚广场是个不折不扣的“金娃娃”,但是由于错误的选择了杰森实业作为运营商,海蔚置业决定接管自主经营海蔚广场时,这个“金娃娃”已经变得烫手。

杰森实业在运营海蔚广场时对商场的定位出现问题,业态过于单一,80%的商户经营服装;迫于返还租金压力,商场在准备不充分的情况下仓促开业;开业后商场管理极为混乱;最终海蔚商场的第一次经营以失败告终。

而2007年海蔚广场第一次经营失败时的市场大环境也相当恶劣,称之为“死局”并不为过。无论经营业态如何,从2003年开始建设的商业地产在当时鲜有成功案例。商业定位不准确,运营缺乏经验,成为当时商业地产的通病。海蔚广场、泉城路万达广场等为数不多的现在已走出困境,但是更多的依然经营惨淡。

奋起:  
差别定位, 强势突围

接管之后,海蔚置业第一件事便是出资垫付杰森公司拖欠业主的租金。这使得海蔚置业得到了业主的大力支持,也让海蔚广场之后的成功有了先决条件,统一的经营权。而先前银座商场谈妥入驻协议,使海蔚广场成功有了另一个必备条件,大型百货商场对整个项目商业甚至区域商业的拉动。

如此以来,其他部分的定位就至关重要。“首先不能做高端,竞争不过银座、贵和;其次做品牌也有难度,泉城路依然是首选;海蔚只能借力银座、大润发,走主题商场的道路”,上述负责人表示。

综合全国商业地产经验,自行研究创新,最终商场定位为体验式购物室内步行街的。这次定位主题更加明确,潮流、动漫、时尚;业态更加丰富,包含影院、电玩、饮食、商场等,商场被命名为“天天淘宝街”。

随后的招商与运营证明海蔚广场的再次定位是正确的。洪楼银座开业半年后,室内商

业招商条件成熟,同时商贸公司开出了第一年免租三个月的优惠条件,不到一个月时间就已经满铺,2009年4月27日,天天淘宝街开业。

经验:  
运营是成功关键

而作为综合商业的先行者,海蔚置业对海蔚广场的经营不仅在提升区域商业价值,也为区域内的后续商业项目提供了借鉴。省城一位从事商业地产多年的李先生说:“海蔚广场的成功对济南商业地产来说是强心剂,他一波三折、从死到生的过程对全国商业地产的发展都提供了宝贵经验。”

他认为商业地产失败的原因是多方面的,选址属于先天条件,而运营则是后天成长。在运营方面,商业地产具有明显地域特征,许多外来经验并不一定适合本地,许多商业地产就是照搬照抄最后走向失败;而且养铺是一个痛苦的过程,很多开发商实力有限,不能持续投入,这也是失败的原因之一。

总结海蔚的经验教训,李先生认为海蔚的成功最少有三个条件,首先是客观分析自身条件科学定位;其次是舍得投入,担得起责任,商场的二次装修,招商宣传,组建专业商业运营团队,甚至自掏腰包每月按时支付业主租金,海蔚该花的钱一分都没少;第三是专业运营,海蔚广场有一支专业的商业运营团队,而且在运营管理上舍得投入,1万平米每年管理费用和宣传费用超过400万,这绝无仅有。

海蔚广场运营走上正轨,也使得山东海蔚置业有限公司有精力进行新项目的开发。据了解,公司正在洽谈几块大宗土地,其中不乏城市综合体类项目。

李先生同时表示,海蔚广场四年来的起起伏伏,为海蔚置业的商业运作提供了宝贵的经验,有先前的失败也有后来的成功;同时还为日后商业发展提供了团队储备。更重要的是四年的不断探索与发展为海蔚置业做了一个证明,证明海蔚置业是一家有足够的责任和

能力带动区域发展的开发商。  
(楼市记者 王超)

文章见报后,不少读者询问善后事宜,相关部门表示——

## 东环商业广场问题正在处理

5月7日,本报报道《东环商业广场属于违规建筑》后,不少投资者致电本报热线,向本报询问如何处理。相关部门表示,东环商业广场问题正在处理。

楼市记者

5月7日,本报对东环商业广场无手续销售的事件报道后,不少投资者致电本报。孟先生告诉记者,自己从事多年服装生意,当时看

到东环商业广场许诺的高额回报后,觉得比较诱人,加上想扩大经营,在5月4日交了1万元订金。

另一位王先生告诉记者,一起买铺子的一个朋友已经退了铺子,“退铺后只

给了很少一部分钱,大部分一直拖着,现在已经诉诸法律程序了。”王先生表示,希望报社能为投资者说话。

对本报的连续报道,东环商业广场的开发商主动联系本报,表示积极处理善后问题,并配合有关部门尽快解决涉及到的有关问题。

随后记者致电济南市执法局,一位负责人告诉记者,如果没有土地手续,就应先移交国土部门处理,如果没有规划手续,就应交由

规划部门处理。“如果这个项目涉及到土地有问题,应先咨询国土部门,让他们拿意见。”随后记者又采访了相关部门,几个部门也都表示,东环商业广场的问题正在处理。

济南市“双清办”的有关负责人透露,按照相关程序,他们也正积极介入,调查了解相关事宜。据悉,目前有关政府部门也积极协调,东环商业广场有关手续正在办理中。

现在该不该买房?您的房子能值多少钱?二手房买卖走什么程序?税费如何交纳?

## 今明两天房产经纪人为您答疑

5月13日上午9:00-12:00,5月14日上午9:00-12:00,由齐鲁楼市不动产主办的“二手房交易大解疑”公益咨询活动将在齐鲁晚报·生活日报呼叫中心举行。届时,市民可拨打服务热线96706365(省内市话收费)进行咨询,齐鲁楼市

不动产资深经纪人将就二手房买卖的热点、难点问题给予解答。

随着国家对房地产市场的调控政策陆续出台,买卖双方的心态都发生了微妙的变化。那么,现在是不是出手买房的时候呢?要是出售的话,您的房子市场价如何

评估呢?买卖二手房要注意什么问题呢?税费政策如何呢?……这些问题都是市民关注的话题。齐鲁楼市不动产房产经纪人将为您带来专业的解答。

齐鲁楼市不动产作为本土不动产经纪品牌,一直致力于为市民提供最专业、最

全面、最实用的服务。为了更好地服务市民,拉近与购房者之间的距离,齐鲁楼市不动产将组织为期两周上午的主题热线咨询活动,通过组织优秀经纪人对二手房相关热点问题的解答,为市民提供高效、优质的二手房咨询服务。

## 香港国际

## 5月15日开盘

香港国际本月5月15日即将推出最后两栋中心景观收官王座,户型在32-117平米,设计方正舒适,功能分区合理。项目一经推出便受到广大购房者的热烈追捧。

本次推出的32-70平米精品小户型,面积适中,总价较低,超低起价6200元/平米,总价20.2万起,居住办公一举两得,是年轻一族、单身贵族等的购房首选。目前交1000顶5000,火热认购中,活动截止至2010年5月14日,机会难得敬请把握。

香港国际位于北园大街与黄岗路交汇处。占据西区核心枢纽位置交通,BRT1号线从这里始发,12、26、32、72、132路公交车途经小区,北园高架快速路上出口均在小区旁边。

小区周边配套齐全,以香港国际为中心,十分钟之内的路程范围内有9家银行、9家医院、7家

中小学校与大学院,以及6家超市、6家农贸市场,居住在此生活非常方便。

香港国际建筑风格为简洁明快的现代中式风格。由10栋小高层与沿街商铺组成。社区中部是一条林荫大道,林荫大道北部布置6栋小高层住宅,南部布置4栋小高层小户型产品。小区的主入口设在南面的西园路上,东面的北园路,东面各设一个车行出入口。小区内的道路围绕小高层住宅与中心景观,成曲线型环状路网。

小区罕见的拥有4个休闲景观广场:青花瓷广场、中心景观文化广场、金紫荆广场、商业街西首的健身广场。由主入口处的青花瓷广场进入小区,沿彩色地砖铺设的人行路,穿越D楼架空层、林荫大道进入小区,内部随处可见的中式文化景墙,处处体现小区的文化品位。