

核  
心  
提  
示

住宅开发趋向饱和,在房企扎堆“加码”商业地产开发的背后,是行业再起飞的风口吗?

答案恐怕并不乐观。如今,站在商业地产开发风口的猪不仅难以借势起飞,甚至会遇到比开发住宅更严峻的考验。

1月23日-27日,由本报特别支持的首届国际You生活中国峰会将在长沙举行,将邀请近千业界精英,为中国商业地产“把脉”。

# 商业地产亟待突围,突破口在哪

本报专访卫哲、陈智、颜亮、符光等业界精英

2015年第一天,中指院发布了2014年度房地产研究专题,仔细查看销售数据发现,2014年业内外共同关注的“万绿之争”,绿地之所以凭百余亿销售金额略胜万科,是因为绿地的商用物业和海外地产销售规模大幅领先。

不难窥见,住宅市场的整体销售增量在收窄。而在住宅开发日趋饱和的情况下,商业地产成了多数开发企业现在及未来发力的重点。

然而,在房企扎堆加大商业地产开发投资后,商业地产就是行业再起飞的风口吗?

答案恐怕并不乐观。如今,站在商业地产开发风口的猪不仅难以借势起飞,甚至会遇到比开发住宅更严峻的考验。

## 销售不易,库存凶猛

据国家统计局公布的数据显示,2014年1至11月份,全国房地产开发投资86601亿元,同比名义增长11.9%,其中,住宅投资58676亿元,增速轻微回落0.6,住宅投资占房地产开发投资的比重为67.8%,非住宅投资开发比重为32.2%。

而1-11月份,商品房销售面积101717万平方米,同比下降8.2%,其中,住宅销售面积下降10.0%,办公楼销售面积下降9.2%,商业营业用房销售面积增长7.1%。

数据可知,截止至11月,地产投资开发不断加码时,住宅投资、销售已是双向收缩,与此同时,被投资客力挺的商业营业用房却不如数据表现的那样喜庆。

“商业地产发展,已进入了一个空前的供应高峰期,未来将有一大批的商业地产被淘汰。”喜盈门·范城营销总监何锴认为,城市的扩张诱发了商业地产的快速扩张,不仅对运营者的操盘能力提出了考验,也是对整盘市场、甚至社会经济的严峻考验。

何锴看来,未来能活下来的商业项目只有两种,一种不缺资金,企业有足够资金来培育项目直至成熟,第二种是商业运营经验丰富,企业能缩短培育期,让项目尽快进入“稳健经营”的车道中。

需要注意的是,在商业地产供应凶猛的背景下,越来越多的企业参与竞争,其中不乏既拥有资金又拥有丰富的商业运营经验的企业。

## 运营不易,竞争残酷

2014年春天,SOHO中国抛售两个上海地王项目,被业界鉴定为“首都高档的商业地产开发专家也开始收缩战线”,对此,业界还有一种声音:即便是SOHO中国,要想运营过多的商业物业,恐怕也不容易。

反观,如果上海的商业物业依然前景明朗,SOHO中国董事长潘石屹抛售在上海的商业地产就很难理解,更深一层的原因,恐怕还是国内一线城市的商业地产也开始出现相对过剩的问题。

与SOHO中国的举动不谋而合的,还有李嘉诚抛售的上海东方汇金中心。事实上,像上海这样极具购买力和商业前景的城市,也免不了被商业地产大咖们抛售,当国内的二、三线城市商业地产还在不断加大投资开发,商业地产开发和运营方怎么不会有更大的危机感?

在世邦魏理仕发布的《全球购物中心开发最活跃的城市》显示,目前全国购物中心已有3900万平方米,相比2013年已经增加了300万平方米,而中国在建的购物中心占全球一半以上。

如果开发数据继续增长,在未来三至五年多数城市出现了商业地产大爆炸也不足为奇。也就是说,未来很可能伴随着大量的、残酷的商业竞争,持有物业的企业一旦运营不善,就有可能面临物业长线亏损的情况。

■记者 刘婵



香港尖沙咀作为全球优质的商业物业集中地,竞争也非常激烈。记者 刘婵 摄

业界

## 突破口,他们用职场荣誉探索

### 电商带来“去shopping化”商业模式

如今大家都在谈互联网商业模式,认为电子商务是对传统思维模式、管理模式、业态模式的一种颠覆,我认为关于电子商务对传统商业的冲击,我们大可分开来看:所谓shopping mall,电商冲击的是shopping,而不是mall。

从购物中心经营的情况看来,电子商务缩短了消费渠道,让产品更接近消费

者,但对于购物中心的电影院、餐饮、娱乐会所等消费体验和服务型业态,却没有影响。比如“苹果店”,iPhone、iPad产品陈列其中,不再是简单的销售目的,而是把实体店打造成消费者的体验场所;再比如“孩子王”,它为孩子及准妈妈们提供全系列健康、有趣和有利于能力培养的延伸服务,这些成功地把消费者吸引

过来,实现品牌规模增长。

未来的shopping mall也是这个概念,它们将是提供体验和以服务为核心的体验场所。

值得注意的是,有些商品是不需要体验的,比如大家电产品,未来它们的实体店的比例将会不断下降,而未来mall的定位,将是“去shopping化”,成为社区服务和体验中心。

◀卫哲(前阿里巴巴网络技术有限公司CEO、嘉御基金创始人、董事长)



### 长沙商业地产还有空间

商业地产比普通住宅多了一项投资功能,当实体经济不景气时,对商业地产也不失为机遇,从住宅投资撤出来的资金会部分转向商业地产。

以长沙为例,很多人觉得现在的商业地产已经是“井喷”状态,但我看来,商业地产还没有完全饱和,对于长沙这样极具消费力的城市

◀颜亮(保利湖南公司总经理)



### 未来拼的是企业运营能力

比较几年前,现在长沙商业地产开发商越来越重视专业商业地产运营能力了。前几年,住宅价格快速上涨的时候可以反哺商业,亏得有住宅在撑着,但当住宅支撑不了商业成本的时候,出路就一定商业物业的资产价值可持续和稳定增长。

“通过专业商业地产运

营创造价值”将会是湖南商业地产开发商的常规动作。我不建议大家去投资没有专业商业运营的项目,因为这种投资风险系数会加大。

如果你是商铺投资者,一定要有前期评估意识,评估这家开发商是不是有能力运营这个商业;在出手时,一定要擦亮眼睛辨别商家运营能力和投资企业运

商业地段,就能取得商业运营的先机,如果还能拥有好的商业运营能力,那他就能经得起市场洗牌的优质商业地产。

当然,商业地产不断进步,根据人们消费习惯开发的新场所也在不断升级,如果说长沙市场真的会达到饱和,我认为只可能出现在两三年以后。

营能力,以此来保证这项投资决策的相对科学性和投资的抗风险性。

未来商业地产拼的是运营能力,而不是销售能力。专业的商业运营主要体现在运营商是否帮助开发商实现盈利,主要的体现是,其物业的租金收入、长期的现金流、实现物业二次甚至多次的增值。

◀符光(会客中国联合创始人、奥斯卡集团董事长)

