



十一到长三角看楼去

中国轻纺第一城 重筹深耕长三角

访东方国际轻纺城集团副董事长黄会伟

□本报地产评论员 彭曼菱



金色的九月,是收获的季节,东方国际轻纺城的“服装专业市场”将在9月28日隆重开业,世界50多个国家的名模佳丽将云集于此。带着客商及广大投资者对东方国际轻纺城的关注,本报地产评论员采访了东方国际轻纺城集团的副董事长黄会伟先生。

无锡是投资佳地

问:选择在无锡建设超大规模的东方国际轻纺城与无锡支柱产业发育有无必然联系,布局长三角是不是集团的战略重点?

黄会伟:无锡本身是一个轻纺行业相当发达的城市,中国有句话叫中国的纺织看江苏,江苏的纺织看无锡,当时整个项目在落户无锡之前经过了很多地方的考察和研究,后来发现无锡不仅是对轻纺行业发展基础相当雄厚,而且无锡是长三角的腹地,交通各方面非常的发达。

三城嫁接周边优势

问:请介绍一下东方国际轻纺城的特点和优势,并谈谈建设中国轻纺第一城与经济大区 and 全球贸易如何接轨?

黄会伟:东方国际轻纺城是比较有特色的。从市场的专业化区分,由东方国际纺织市场、东方国际服装市场和东方国际皮革市场这三大市场,形成市场集聚区。市场的建设尤其注重整个市场的人性化建设,通过考察全国100多个成熟的市場,对这些市場里较大的经营戶进行调查,了解市場运营过程中商戶会遇到什么样的问题和困难。我們的市場是1+1模式的市場,也就是办公、展览、业务洽谈相结合的市场,这个市場得到了业内人士的普遍好评,也被评为中国专业市場重点示范市場。

市場的建设规划,从环境的建设、道路的建设、停车位建设

以及配套的建设,特别是配套建设方面,应该讲是中国其他城市市場中前所未有的,我們有展览中心、研发中心、国际贸易中心、星级酒店、公园、生态走廊、步行街等等一系列的配套,都为这个市場人性化的规划做铺垫作用。

我們目前是唯一个和无锡市外经局联盟的單位,外经局在我们这里设立了一个轻纺行业进出口外贸专区,这次和外经局合作形成了进出口外贸专区,主要的目的是整合整个长三角的进出口公司。

我这个位置是无锡市的两大道口经济的中心地带,而且离飞机场只有20分钟,离火车站只有6公里,这么好的位置为外贸公司创造了有利的条件,也为外贸公司的采样提供了有利的条件。我們以后就是国际贸易中心直接和国际接轨,解决了一个产业链的问题,给我们市場的客户提供了出口的机会,扩大了经营量,给外贸进出口公司提供了绝佳的经营环境、绝佳的地理位置。

东方国际轻纺城从一开始建设就抛掉了房地产开发概念,我們专做专业市場开发,不做房地产开发,专业市場开发和房地产开发是截然不同的,专业市場开发是需要有些底气的,因为收回成本是漫长的过程,需要大量的资金投入。抱着对经营戶负责的态度,我們对这一块的人住经营戶也有严格要求,到目前为止人住东方国际轻纺城的都是一线的厂家。

厂家直销的优势有:第一,厂家有自己的客户,第二,厂家进来有形象,第三,厂家进来有货源。东方国际服装城到现在业绩的非常骄人,现有的经营戶每月高的做到80多万,低的做到20多万。

市場的兴旺也取决于政府和行业对东方国际轻纺城的支持,作为无锡市主要领导直接挂钩的项目,政府对东方国际轻纺城这个项目相当支持。

我們的一站式服务集采购、订货、下单于一体,解决了一个产业链的问题。我們给外贸公司及市場客户提供了绝佳的地理位置和经营环境,以后将成为直接和国际接轨的貿易中心,我相信我們的市場在国际貿易这一块会做得更有特色。

立足长线经营

问:目前的专业市場已十分细分化了,您为什么会一下子集中建设纺织、服装、皮革三各专业市場集群,这三个专业市場有什么内在的联系?

黄会伟:集中三个专业市場于一身的市場集群,有其深远的意义,首先纺织、服装、皮革都属于轻工业产品,有一定的产业链关系。皮革市場主要消费来自江苏,而江苏目前为止没有一个皮革市場,特别是在京沪线上目前还是一个空白。

另外我们在海宁、温州、广东等地调研发现很多私营作坊的师傅很大一部分是来自江苏。由于早年的经济发展,被迫跑到了海宁及南方等地,所以江苏本身对皮革这一块有很好的产业基础,加上无锡地理位置的重要性和特殊性,更决定了我们在这里建设皮革市場的信心。

东方国际轻纺城3月17日纺织市場开业,9月28日服装城也将开业,开一个市場必须一步一个脚印,现在纺织市場成功了再开服装市場,然后再专攻皮革市場,这样三个市場就形成了三城一体化,这样的市場才会有生命力,我們下一步再对东方国际轻纺城的配套设施进行完善。前期的销售成功是因为我們市場的基础非常结实.市場的兴旺与否取决于与开发商前期的基础及开发商的实力有密切的关系。

投资专业市場“四秘籍”

问:东方国际轻纺城目前一期、二期的销售都十分成功,它主要是哪些原因决定的?

黄会伟:无锡专业市場现在很多,专业市場的建设取决于开发商实力和耐心,因为任何一个专业市場需要漫长的培育过程,如果急于回收成本的话这个市場肯定会失败,温州商人出来做市場成功率比较高,就是因为眼光放得比较远,不是急于回收成本。商鋪投资的选择有技巧,我个人在此有四点体会。

第一选择专业市場投资要去分析开发商的决心,是不是在做专业市場,仅仅是开发市場不去经营市場这是有问题的。

第二开发商有没有过专业市場开发经验。

第三选择专业市場一定要考虑这个市場的地理位置,首先要交通要便利,做专业市場必须要城郊结合点,离市中心不是很远,离郊区又比较远。

第四就是专业市場的规划设计是不是到位,如果建起来一个专业市場物业成本非常高的话,这个市場培育时间会很长,回报时间有可能会拉得很长。

把握以上这几点以后投资专业市場,投资长三角商鋪来说风险会大大降低,风险降低以后利润就上去了,投资专业市場投资准了,本身就是高回报的。

打造诗意健康时尚生活

访苏州市新沧浪房地产开发有限公司董事长史建华

□本报地产评论员 胡丽芳



能不能将苏州千年古韵与现代时尚完美结合起来,这是史建华始终在追寻的梦想。

史建华是苏州市新沧浪房地产开发有限公司的董事长,也是苏州古城街坊改造的最早参与者,十多年来在街坊改造和园林住宅建设的实践中,经历了多个古城、古镇、古民居的策划实践案例,积累了丰富的技术经验。

“由于长期从事古城改造和房地产开发,新沧浪房产公司逐步形成了文化人居、园林人居、景观人居,健康人居的建房理念。目前推出的‘姑苏人家’就是我们严格按照我们的标准设计的。”说到这里,史建

华不经激动了起来,声音也洪亮。

史建华最喜欢讲的是他钟爱的“姑苏人家”和“同里老街·新江南”,一个是坐落在古城苏州核心城区的园林别墅,另一个则是古镇同里的商业项目。对于这些项目,他有着自己的理解:“‘人与环境和谐共存’一直我们改造规划项目的标本。之于‘同里老街·新江南’这个商业项目也是一样。我們將整个项目分为沿河酒吧一条街、四方街中心广场、民俗风情坊、经济型酒店区等四大区域,配以反映江南人文传统的八大景观、精心布置的景观灯光,区内的人工水景,使得旅游、休闲、商业融为一体,从而形成了同里又一处独具江南人文传统的景点。”

关于“百万大赢家”活动,史建华也是感慨不已,“主办方提供的平面媒体平台多样,较平常的广告投入来讲,该活动把平面广告的‘静态效应’与真正付诸行动的看楼活动的‘立体效应’结合到一起,对于推广我们‘借用建筑语言,演绎千年文明,营造人居环境,打造一种诗意,健康的时尚生活’的营销理念将是一个良好的表达机会。”史建华的眼光和长远,他希望与主办方有个长期的合作机会,这与推动长三角城市的联动以及公司今后的发展和战略布局都有着重大的影响。

C2C 引领酒店业潮流

访上海喜多喜房地产咨询有限公司总经理顾娅

□本报地产评论员 李超



“C2C酒店是国内酒店业、金融、房地产业、旅游业整体融合和发展的产物,是一个新的酒店业细分市场。酒店产权以客房为单元销售给业主,各业主可通过互联网平台进行住宿权自由交换和住宿权自主销售。C2C酒店业主通过交换,“透支”自己的酒店期权,可以实现一天内本酒店的多套客房住宿权,从而解决多人旅游住宿问题;同样也可以进行1:N套的异地交换,从而实现时间换空间的交换模式。这种不受成本困扰,全新的旅游生活方式,也是当今世界旅游文化的重要内涵。

“在我们刚开始做C2C假日酒店这种新业态的时候,可以说支持我们的人很少,等着看戏的人很多。但现在,酒店我们搞的很好,黄山国际假日广场人气也很足了,新的C2C假日酒店时经营的也有条不紊,但是这还不够。九华山的酒店、武夷山世纪桃源酒店、合肥等地的酒店已经加入了C2C门户网站平台,正式加盟C2C酒店。云南丽江、江苏连云港、海南海口等地酒店也正在洽谈,这也不够。我們不光要让业内认知,更要得到投资者和民众的认知。”

“我在上海的销售部看到了长三角百万大赢家这个活动,通过黄山的媒体我又看到了这个活动,最终我們决定以此作为我们的合作伙伴,我們將通过本次活动扩大C2C酒店的影响力,通过这么好的一个平台,我相信黄山国际假日广场以及C2C酒店的蓬勃发展会更加有希望。”

黄山被联合国列入“世界文化与自然遗产”,是一座真正的天然的历史博物馆。全国首家C2C酒店黄山国际假日广场就诞生在这里。

黄山国际假日广场被列为安徽省“861”计划和黄山市“443”计划重点建设项目,是华东规模最大,生态最佳,文化内涵最深,功能最齐全的综合性旅游度假娱乐商业广场。黄山国际假日广场由两座酒店及一个休闲娱乐步行街组成,包括五星级品质Holiday Inn、C2C假日酒店及容纳千人大型国际会议中心。除了便利店外整条5万平方米的步行街全是休闲和餐饮,浴都、夜总会、迪吧、茶轩、SPA、电玩、足浴、运动馆。

在接受访问时,顾娅谈起了黄山国际假日广场与大赢家牵手的经过:“比较有意思的是,黄山国际假日广场这个项目是在上海开盘的,目标客户就在上海,销售情况非常好,也深受上海投资者的青睐。”