

/商/业/地/产/观/察/



▲ 不少沿街商铺仍旧贴出招租的字样



▲ 步行街上空无一人的景象还是让人颇感意外

万达模式，尚能饭否？

万达广场,称得上国内最知名的商业地产品牌。在上海,助力城市副中心崛起的五角场万达广场,现在还被业内视做“城市运营”的经典案例。

因此,也有很多人愿意相信,“跟着万达走,就抢占了财富先机”。

但随着万达的持续扩张,“万达速度”带来的种种隐患也逐渐浮出水面。位于嘉定的江桥万达广场,号称是万达集团引以为荣的第三代城市综合体典型产品,开业后却未能再现昔日“神话”。

江桥万达少人气

2011年6月18日,位于嘉定的江桥万达广场正式开业。业主和周边居民对这个超过50万平方米的区域标志性综合体寄予厚望,希望其能够快速聚拢人气,给区域带来繁华和商机提升。

至今,开业将近两年,江桥万达广场的表现却差强人意。江桥万达广场曾标榜的一大产品创新,是设计了环绕主力店的室外步行街。早在2010年10月,江桥万达广场就开始发售沿街商铺,均价高达30000元/平方米仍追捧者众。

但在上周的一个普通工作日,笔者来到这条招商部门介绍“人气最旺的金街”,街上空无一人的景象着实让人颇感意外。目测商铺空置率在一半以上,街旁空关商铺门上张贴的“招商热线电话”,显得格外扎眼。

外扎眼。

万达百货也见不到几个客户,售货员百无聊赖。据一位工作人员介绍,这里平时人流量很少,周末时要好些。

项目招商时曾宣传:“双地铁交汇口,人流量充足;周边住宅、办公等人口量大;大虹桥枢纽板块,城市价值高。”有业主却坦言,项目竣工时,配套设施始终没有跟上,地铁13号线也仅刚开通一部分,周边零星的住宅也难撑起巨大人流。

惊人的万达速度

自2011年开业至今,已有近两年的时间,到底是什么原因让曾经风光无限的万达广场如此人气低迷?

“18个月一座城,3-5天上一

层”,这是“万达速度”的生动写照。从2007年起,万达在短短几年内便迅速上升为全球商业地产的龙头企业,这其中“万达速度”的快速开发模式做出了极大的贡献。

一位业内人士告诉笔者,万达的商业模式是快买快干快竣工,公司要求每个项目必须在18个月内开业。但正是这样的高速复制,却屡屡被曝失灵:商铺租不出去、人气明显不足,这对万达街铺的小业主来说,深感无奈。

在万达快速开发模式下,无论是一二线城市,甚至是三四线城市,都能见到万达身影,但城市和地域的消费习惯,商业需求千差万别,万达广场以同样的规划设计,同样的运营模式难以全面满足。因此项目虽然能够实现快速消化,后期运营却面临众多困难。

从万达布局全国中可以发现,早期的万达广场选址的确处于“正中心”或者“副中心”的位置。但是随着扩张的步伐过大,市中心土地的稀缺,万达也只能退而求其次选择潜力发展区域为主的城市新开发区,这也一定程度上加剧了万达广场遭遇“冷场”的现象。

万达模式,尚能饭否?

江桥万达广场的现象并非个案,据笔者了解,目前全国多个万达广场曾经或正在经历与江桥万

达广场类似的困境。

2003年建成的沈阳万达广场,由于人气稀少,主力店没能按时入住,沈阳万达陷入与业主的纠纷中,2006年9月,沈阳万达广场遭拆除,成为城市综合体的短命案例之一。

2009年4月30日,万达集团出资12.87亿元,拿下武汉占地

163.53亩的菱角湖广场所在地块。2010年12月,正式开业。2011年6月,武汉菱角湖万达广场室外商铺交房一年多,人气不足,出租率只有三成左右。

与此同时,万达的开发速度并未减缓。有资料显示,到2012年,万达拥有已开业的万达广场68家,并计划2013年再建19座万达广场。

提问万达模式

1. 万达是卖铺还是卖经营?
2. 同样规划的商业运营是否可以放之四海皆准,而不用考虑城市差别?
3. 除了大品牌商业和跟随品牌,万达广场的投资回报率还有什么增长保障?
4. 网商对万达模式会有怎样的冲击?

◎编后语

从开发速度上来说,万达显然实现了超常规发展,在中国或许没有哪个开发商拥有如此魄力和胆量。我们应该看到,万达是第一个将商业地产作为主业的中国地产商,看到它为后来者树立了榜样,几乎所有的商业地产开发商都在研究万达模式。

但是,这种快速模式的发展,让万达享受到了城市化的发展,同时也应该看到它所面临的困境。大跃进式的发展,导致运营管理难以跟进,尤其是对于一些没有强大资金实力的小业主,他们需要万达提供更多的人气,更好的运营模式。这也是万达目前面临的瓶颈,我们期待万达能解决这些问题,给市场带来新的惊喜。 (地产评论员 丹青)

保集集团稳健布局长三角

保集集团房地产业务已形成住宅地产、商业地产等多种业态的开发经营,开发布局正在由上海、金华、扬州、南昌、天津等地向其他区域拓展。

自1996年保集建立房地产开

发公司以来,伴随着中国经济和房地产业的发展,已经发展成为一家以房地产开发为核心,集房地产开发、建筑施工、物业管理、金融投资、产业投资、国际贸易为一体的大型民营企业集团公司。

2012年10月,保集集团重金摘得金华市金东新区康济街西侧两幅一线江景地块,这是保集集团深耕金华市场10年来,继保集半岛、保集蓝郡之后开发的第三个大盘,也是去年金华市区成交金额最大的

出让地块。据介绍,保集金东项目将规划集城市游乐景观区、大型滨江住宅群、特色主题商业街于一体的城市标志性建筑群。

该项目尚未发声已得到业界的高度关注,老业主们纷纷表达购买

意向。这源于保集在金华楼市的良好口碑——据统计,保集在金华楼市历年保持了10-12%的市场份额,客户满意度保持98%以上,2009年以来,保集已连续三年占据金华市区楼盘销售的头把交椅。 (陆晓松)