

通山的城市运营商

——访通山正亿文化广场置业有限公司董事长胡仕平



人物名片:胡仕平

通山正亿文化广场置业有限公司董事长,九十年代进入到房地产业,曾在咸宁开发多个商业地产项目,都获得了较大的成功。旗下有咸宁市亿嘉达资产管理有限公司,通山正亿物业服务有限公司。现在除担任通山正亿文化广场置业有限公司董事长外,还同时担任咸宁嘉华置业有限公司董事长,开发咸宁财富广场等多个商业地产项目。

元旦以来,通山天气依然寒冷,但位于老城区的通山购物公园施工现场内仍是一派井然有序的繁忙景象。到今年年底,这里将成为通山新的地标性建筑。短短的几年时间,购物公园在通山拔地而起,以一个新的商业高度深情的凝视着这个美丽山城。作为开发商,通山正亿文化广场置业有限公司也因为不俗的业绩成为通山房地产界的龙头企业之一。近日,记者有幸对通山正亿文化广场置业有限公司董事长胡仕平进行了专访,请他就通山购物公园项目和商业地产发表自己的一些独特看法。

记者:您好,胡总!购物公园作为通山县里的一个重点老城区改造工程,大家都非常关注项目的进展情况,能否麻烦您为广大读者介绍一下购物公园的基本概况及目前的开发进度。

胡仕平:通山购物公园位于通山老城区商业中心九宫大道上,项目总占地面积4300平方米,建筑面积40000平方米,其中商业面积为20000平方米左右。一期的主体工程已建设完成,目前在做建筑外立面的粉刷装饰。二期也已经开工,估计在今年九月份交付使用。商业部分的运营工作也已全面展开,资产运营管理和物业管理公司已开始运作,预计在今年年底全面进驻营业。

记者:胡总,通山购物公园落户的时候,通山的新城区也有多宗地块可开发,那么您当初为何选择在通山的老城区建设通山购物公园这个项目?

胡仕平:当初我们选择老城区建购物公园也是经过深思熟虑的。第一、随着我国的快速城市化进程,一线城市的土地,尤其是黄金地段的土地越来越稀缺,并且迅速蔓延到三四线城市,到目前为止,这种现象还在加剧。象购物公园这块地,当初很多人都不看好,认为做住宅和商业都不合适。但我们还是义无反顾的拿了下来,就是看中了地段的优越性和稀缺性。事实上这种选择是对的。通山这几年发展非常迅速,大量人口涌向城区,城市在扩大,地价也在不断飙升。而购物公园地处九宫大道中心地带,是城市核心,其地段的稀缺性决定了它未来的发展潜力和升值空间,这是毋庸置疑的。第二、与通山发展迅速完全不同的商业态势的保守与陈旧。整个通山也有50万人,可就

九宫大道那一点点商业,而且还是零散的街边小铺,没有一个像样的高端卖场。如果开车去购物,车都没地方停,遇到雨雪等恶劣天气就更麻烦。买一件同样的商品,只要有品牌上点档次的,价格要比一线城市贵20-30%,这在一个中小城市是非常可怕的。据我所知,一般的中高端消费群体都不在本地消费,这就白白流失了社会的主流消费群。我们能不能为这个城市做一些改变呢?为此我们公司的团队专门到武汉、北京、上海、广州、深圳等地考察,对国内最先进的、运作成功的商业运营模式作了全面了解。我们现在看到的购物公园,正是迎合了这一市场需求而对当地带来的改变,无论从体量、态势、档次上对通山来讲都是一个品质上的提升。作为开发商,我还希望能为通山做一些事情,给城市增添一些活力,给环境带来一些改变,这种活力和改变不是让您在家里生活,而是一种在家呆不住的生活方式,这也是当时的一些想法。第三、我们在老城区做这个商业项目,跟传统的住宅项目比,它所涵盖的内容更加丰富,更加复杂,对社会和城市的责任和意义也更大。商业地产项目往往代表一个城市的形象,一个地区的繁华指数。这对我们来讲是一个更大的挑战,我们希望在社会的进步,城市的发展中最大化的体现自身的价值,担负起开发商应该承担的社会责任和义务,从政府的角度,利用市场手段,对城市的各类资源进行优化整合和市场运作,最终实现资源的合理配置和高效利用,这是我们的一个目标,我们会努力做好。

记者:业内其实一直都不太了解购物公园的运营方式,通山其他地方也没用这种商业形态或成熟的运作经验。请问,购物公园要通过什么样的方式解决如招商,管理,运营以及保证入驻商家的盈利等等必须去直面的现实问题?

胡仕平:你这个问题问得相当好。作为商业地产而言,招商不是决定项目成败的因素,招商成功后的运营才能决定成败的关键。实际上我们现在的招商还是比较顺利的,因为地段优越,项目刚开工,就有一些知名商家主动跟我们联系,希望建立合作关系,这倒是出乎我们的意料之外,也极大的增强了我们的信心。因为这些知名商家,他们本身就是自由市场竞争中脱颖而出佼佼者,具有强大的抗风险能力、竞争能力和市场影响力,他们

对我们这个项目的青睐,从另一个角度也印证了项目本身的优越性和发展潜力。就目前而言,肯德基和屈臣氏已经和我们进行了几个回合的沟通,进驻到项目里来基本上没什么悬念,只是一些细节的把控;嘉和美食城在温泉和武汉都有分店,他们的操作模式和盈利能力都非常强,适应能力也没什么问题,我们都进行了实地考察,进驻到负一层已成定局;都得利平价广场是一个大型批发兼零售超市,有强大的供货能力和物流系统,可以保证所有商品在全通山是最低价格,并且买的越多越便宜,我们把他定在六层,也落实下来了;苏宁、国美和黄商因为要的体量比较大,经营的品牌也比较多,我们要更加仔细的研究和排查,也都在深层次的洽谈中……总的来讲已达到了百分之六十到七十。在招商这一块,我们的思想就是放水养鱼,要让商家活起来,赚得到钱,要让项目动起来,带动整个通山的消费市场。

招商之所以顺利,跟我们的运营模式和项目定位是有直接关系的。传统的运营模式是把整个商业部分分成小产权出售,这种分割了的商铺因为产权不在开发商手上,又因为小产权的人数较多,要统一起来经营管理非常困难,我们经常在三四线城市看到的黄金地段二层以上的商业就做不上去,主要就是这个问题。而我们这个项目,除了前期高标准、高起点的规划外,统一招商、统一经营、统一管理、统一标识是大的前提,在这个前提下我们给项目的定位是:通山首个汇聚一线时尚品牌的shoppingmall,也就是我们常说的“销品茂”。我们现在销售的商铺只是负一层和一层,其他2到6层的物业我们的策略是只租不售,目的就是为了保证产权的完整性,便于宏观调控项目的前进方向,避免出现想统一招商,整体经营但经营权收不回来的窘境;另一方面也给置业者一些信心,他们单个购买的商铺一般也就几拾万元,而我们的物业资产价值上亿元,这种巨大的投入资金比差异,可以让他们高枕无忧,从而避免投资风险,正所谓大树底下好乘凉嘛!就是负一层和一层的销售部分,为了保证项目经营的整体性,在出售时也要签订托管协议,由我们来保证置业者的收益,再由我们来统一招商、统一经营,这样才能良性互动,资源共享。

第三方面而言,站在城市的发展高度,作为开发商我们必须考虑更多的

东西,同时投入更多的资金来配置公共设施,提升城市形象、改善购物环境。以创建一个全新的、体验式的,以休闲娱乐为主题的购物中心为目标来颠覆以前零散的、陈旧的商业模式,正所谓:“城市因你而变”。譬如停车问题、人流拥挤问题、购物环境的舒适度问题、文化品位问题等等。就停车问题这一项,我们就投入了巨资,在4号楼的四、五、六层设立垂直升降空中停车系统,大大缓解了九宫大道商业区停车难的现状,极大的方便了广大市民的购物出行,这在通山是独一无二的,在整个咸宁地区也很少见。

记者:说得真好,我都心动了。您觉得购物公园整体营运成熟后,会对通山带来什么样的变化?

胡仕平:首先是运作商业思想上的变化,我们带给通山一个全新的商业运营高度,给市民一个不一样的视角来看待我们城市的变化;第二个可以改变消费者的消费取向,包括购物习惯,出行习惯以及对生活价值和人生价值,物质价值,精神价值的提升。第三是城市形象的提升,城市繁华指数的提升。我们的宣传册中有这样一句话:在公园里购物,在繁华中小憩,在精彩中徜徉。这是我们工作的一个方向,也是我们实实在在将要带给通山市民的一种休闲购物状态:边逛边购,边购边玩。

记者:作为一个在老城区改造的商业项目,必将牵扯到政府、拆迁户、置业者、商家、消费者等各种社会利益关系,作为开发商,您是如何平衡这种复杂的多边关系的?

胡仕平:作为开发商,我们的目标是营造一个和谐共赢的大局面,来创造城市的经济价值,提升社会影响力,回报社会,而不是仅仅考虑自身的利益。从这一点出发我们就会公平合理的处理各种社会关系。有了公信力,所有的问题也就迎刃而解。当一个企业发展到一定阶段时,自身利润的实现是在创造社会效益后附带的结果,而不是刻意追求。我们渴望在更高的层面上创造广泛的社会价值,和政府、社会、客户等多方面和谐共生,互惠互利。购物公园不仅要成为通山最好、最大的购物中心,也将成为通山的地标性项目,成为通山的城市名片,为通山的发展做出自己的贡献。

结语:正亿置业的进驻,通山的商业将从平淡无奇变成一幅五彩缤纷的图画,其发展进程也将加速。笔者在佩服开发商专注的同时,也为其高度的社会责任感、缜密而又赋有前瞻性的思想所折服,通山这片热土正是由于有了这些社会精英的介入而熠熠生辉。

一种责任、一种务实、一种稳健、一种信念、一种魄力……是我们所看见的正亿人身上所拥有的品质与内涵,他必将引领购物公园“扎根”通山,在崛起中向着顶峰挺进!