

A2 ZONGJINGLI XUE 总经理学

□ 本组稿件采写 朱以师

策划词 | CEHUACI

住宅屡次受限之后,转型成了地产圈的热门话题。其中,最热点的转型方向,正是商业地产。

“住宅市场遭遇严厉调控、通胀压力居高不下,商业地产正成为房地产企业和民间资金的避风港。”近日在青岛举办的“中国商业地产行业发展论坛·2011年会”上,中国商业地产联盟秘书长王永平说。人满为患的活动现场,印证了商业地产在当下的炙热。但是,面对与住宅开发模式完全不同的商业地产,那些转型涌入的企业,真的准备好了吗?



地产“转商”风起云涌 王健林发“风险警告”

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

家族制管理沉疴
过劳或成
民营企业之痛

据2010年发布的《中国企业家健康指数白皮书》统计数据,2010年七成中国企业家存心理亚健康隐患。而国务院发展研究中心的一项调查显示,在全国3539个接受调查的企业家中,有90%表示工作压力大,76%的企业家认为工作状态紧张;平均每4个企业家中就有一位患有与工作紧张相关的慢性疾病,如神经衰弱、高血压、慢性胃炎等。宁波人和电池有限公司总经理许建光说,每天14个小时以上的工作时间、在车间一蹲就忘了吃饭、满世界飞来飞去谈业务、甚至忙到没时间花钱……早已经成了生活的常态。“有时候也想让自己放松放松,可是公司运作‘箭在弦上’,停不下来。我看我周围的企业家大部分都是这个状况。”“市场定位是否准确,资金流动是否顺畅,人才是否到位,社会关系是否协调……每天都要考虑这些问题,恨不得把一分钟掰成两分钟用。能不累么?”浙江省嵊州市照明电器有限公司总经理朱晓峰说。

企业家频频发生“过劳死”,使很多终日奋力打拼的人开始反思自己的生活方式,重新思考健康对于人生的意义。痛定思痛,有民营企业表示,再多的钱也买不回健康,他们的价值体系、企业管理机制如同企业发展一样,也亟待“转型升级”。

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

高管薪酬大增
金融不再独秀

央企收入并不高

相比之下,利润总额相当高的央企高管收入显得并不高,倒是一些民营企业,高管薪酬增幅很大。

比如,去年净利润超过1000亿元的共有3家公司,其中,中国石油总裁年收入为981万元,工商银行董事长、行长的年薪分别为81万元和77万元,中国银行董事长、行长年薪分别为1008万元和9232万元,建设银行董事长、行长的年薪分别为991万元和967万元。这3家利润最高的公司,高管年薪基本上在百万之下。

民营企业如创业板的大富科技,去年净利润不过25亿元,而董事长兼总经理的年薪则高达400.03万元。一些中型企业高管去年收入增幅很大,比如,华兰生物董事长年收入由2009年的41.58万元一跃为210万元,柳工董事长年收入由562万元增长到20588万元,西部矿业董事长由29.51万元跃上14564万元,华兰生物总经理年收入31.11万元上升到210万元,承德露露总经理年收入由50万元上升到168万元,而央企高管薪酬比较稳定。

A. 资金大量涌入

“在4天的时间里,我跑了7个城市,赶场式地参加许多大会,大家都在玩什么?都在玩商业地产。”宝龙集团执行董事、宝龙商业集团总经理刘晓兰感慨说,“好像现在商业地产很繁荣。”

据中国商业地产联盟发布的《2010~2011中国商业地产发展报告》显示,2010年全国商业地产已呈爆发式增长态势,达到历史新高。数据

显示,2010年,商业营业用房和办公楼开发投资完成额分别达到5598.9亿元、1806.5亿元,分别增长34.2%和31.2%;相应的销售额分别达到5354亿元、2149亿元,分别增长46.3%和31.2%。

另一方面,全国的消费零售总额也在快速增长,2010年的总额突破了15万亿元,同比增长18.4%,包括百货和购物中心行业都快速发展。

B. “招保万金”进军

越来越多的企业看到商业地产的机遇,开始涌入。上市房企中的老牌代表“招保万金”都在进军商业地产领域。

万科计划未来3年内建成220万套的住宅商业配套。目前万科已经通过直接拿地、项目收购等途径,在北京、东莞、武汉等城市投入大约260亿元开发商业地产项目。

保利地产公布的公司计划也显示,未来3年内将持有型商用物业面积增加到300万平方米,将商业

物业的投资比例逐步提高到总体投资的30%。

金地集团已经成立商业地产公司,目前在北京、西安、深圳等地拥有多个商业地产项目。金地集团董事长凌克透露,2011年金地将在商业地产投资1至2个综合体项目,未来数年内,金地商业地产业务将以大中型城市综合体为主要产品。“到2015年,金地的商业地产基本相当于再造一个金地。”

招商地产在投资者交流会上也

甚至有人总结说,现在商业地产出现了“三抢”,即抢地、抢钱、抢人。“我们企业最近参加了一个非常好的商业综合体的土地竞拍,此前也和政府做了很好的沟通和互动,为城市做了非常好的规划,但最后这个项目我们还是没有拿到,中标的是一个新的地产商,因为它初生牛犊不怕虎,而我们拿项目时必须非常审慎。”刘晓兰也赞同“三抢”的总结,同时提醒这样的情况存在一定的隐患。

表态,将

加大商

业地产

投资的

比重。首

创置业

业更是以

其“芭

蕾雨”产

品。在北

京房产

山、浙江

湖州、广

东佛山、

海南万宁

等地大举

攻城略地,

计划投资

将超过数

百亿元。甚至,

饮料生产

企业娃哈哈

集团也放

言进军商

业地产,提

出了开发

百个购物

中心的宏

伟蓝图。

C. 转型瓶颈

在商业地产一片热火朝天之时,也不乏有不同的声音。大连万达集团董事长王健林认为,商业地产的发展取决于整个地产行业的趋势,是“一荣俱荣、一损俱损”的关系,如果整个行业出现下行的趋势,预期发生变化,投资收缩,商业地产也不会一枝独秀。

中国房地产研究会副会长顾云昌更是告诫开发商,要慎入商业地产领域。“现在是千军万马搞商业地产,但是商业地产和住宅地产不一样,总体上还是供大于求,是一个竞争非常激烈的市场。”

事实上,现在向商业地产转型的千军万马,的确都面临几个绕不开的难题和挑战。



首先是定位问题。是商业运营为主,以获得长期稳定的现金流为目的,还是以地产开发为主,商业为地产服务,以“更好卖房子”为目的?记者在采访中发现,似乎多数企业仍没有明确的定位。

“很多公司进入商业地产,宣布做商业地产的目的是更好地卖住宅,这种心态和打算,我判断十之八九都不能成功。”王健林表示。

如果仍然以“拿地一开发一售

出”的方式运作商业地产,从某种意义上讲,这也不是企业的转型。而转型的意义在于,通过商业地产可以获得长期稳定的现金流,还能获得资产升值的好处,这样才能使商业地产成为企业未来业务的支柱。

这样的话,商业地产的运作就成为另外一个游戏,不仅要建,建成之后还要花很大的功夫去运营管理。王健林也一再地提醒业界,商业运营才是做商业地产的核心竞争力之所在。

这也引出了另一个难题,商业地产的运营管理。现在的局面是商业地产项目多,而商业资源少,多数的商业地产项目都面临着招商难的问题。某地产商告诉记者,现在招商难度越来越大,一些商户在谈判时不仅要求第一年租金全免,3年内租金优惠,还要送装修,才能进驻。



D. 资金难题

再者,则是资金的难题。从生意的角度来看,做商业地产和做住宅的本质区别在于现金回流方式的不同,这一点在缺少房地产信托基金的内地市场尤为重要。从目前来看,由于没有下游资本

市场的支持,国内绝大多数商业地产在变现这一环节

都出现了断裂,而开发商都是高杠杆经营,一旦出现资

金大量沉淀到不动产上的情况,就会对整个公司的现

金流构成压力。顾云昌也提醒,现在整个房地

产的融资环境都越来越紧张,如果在资

金方面存在问题,很容易给商业地产项目及公司带来很

大的风险。此外,现在所有的商业地产项目都不得不对来自另一个强

大对手——互联网电子商务的考验。相关数据显示,2010年中国的网络零售交易额已经达到了5000亿元左右。据阿里巴巴集团副總裁梁晓春预计,2011年这一

数字将在7000亿元~8000亿元之间,2012年网络交易额会轻松超过1万亿。至2015年,中国的网络交易额将轻松超过2万亿元,将占消费品零售总额的7%。

“所以说,网络的零售空间还是非常非常大的,而在整个电子商务里面网络零售只占10%到20%。”梁晓春表示,网上购物的发展将不可避免地减少人们在线下的购物活动。

中国房产信息集团研究中心的一份研究报告则称,商业地产看起来很诱人,但在诱人的背后存在着定位难、占资金、周期长、人才短缺、运营困难等诸多挑战。对于地产企业而言,商业地产仍需理性选择,慎重进入。

老总话道 | Laozong Huadao

绕道拐弯儿

□ 刘鹏凯/文 何兵/图



1、我看到两个刚上班的工人正蹲在地上,用小铲将流了一地的一滩胶水往胶桶里铲。



2、看着湿了一大块的地面,我心里来了气。“这是谁的?把你们的头儿找来!”我的声音大得像炸雷。



3、他们的头儿来了,见到眼前的一切,愣在那儿,一言不发,只是低头斜视被胶液浸湿的地面。



4、晚上,我躺在床上,怎么也睡不着。我当时的那股“火”怎么会那么大?



5、思绪带着我回忆起了一次在上海乘出租车的遭遇。的哥问我走最短的路还是走最快的路。



6、最短的路车最多,容易塞车,少花点钱,所以快不起来。而绕道要多花点钱,但快。管理也是这样,欲速则不达,遇事其实我们不妨也绕一点道,拐几个弯啊,并非要发那么大的火。(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)

相中高端餐饮B2C 王胜利试水五星汇

□ 胡祥宝

近期,携程创始团队资深高管之一王胜利将再创业。眼下,他已联合数位投资人招兵买马加速布局其新公司——五星汇。

相中高端餐饮网络交易平台
“荒地”

据了解,五星汇定位于打造一个国内高端餐饮电子商务B2C平台,除了就餐,还包括酒店内的蛋糕房、咖啡厅等都将纳入这一交易链条中。

近几年,国内四五星级酒店行业因携程、艺龙、去哪儿等涉足,酒店客房的业务已被深度开发,但众多去星级酒店入住的消费者,却因性价比,对酒店内的餐饮较少问津,很多消费者都选择“住在酒店,吃在外面”。

一边是中高端酒店市场餐饮推

介服务的缺失,一边是国内中产阶级不断扩大,消费档次不断提升。在王胜利看来,定位于中高端酒店的餐饮电子商务平台恰好满足了这两方面的需求,而五星汇恰是基于他的这一判断来发力。

实际上,早在去年12月份,王胜利在经过短暂筹备后就已经试水推出五星汇。

一直以来,王胜利在互联网领域似乎不是很出名,但他却曾经是中国酒店预订业务的先行者——现代运通公司的主要创始人。携程正是在2000年通过收购现代运通,大规模发展现代运通的运营模式,最终获得突破性发展。

实际上,王胜利自在携程上市功成名就之后,也投资了一些公司,在投资界与众多知名投资人有着较多的接触。除了自身的财富外,众多VC的加入为五星汇运营提供了资金保

障。因为,网购企业的发展和成功,除了好的商务模式、优秀的团队之外,资金的推动不可或缺。

面对可能激烈的
市场竞争

虽然有着各种资源优势 and 潜在的消费群体,但有人认为,如果携程等也切入中高端星级酒店的餐饮平台服务,将对五星汇这种创业型公司造成巨大冲击,毕竟酒店客房预订和餐饮可形成捆绑的优势。

“只有专注专攻才有可能成为卓越的公司,携程等公司轻易不会对自己的运营模式进行大的变动,因为这对上市公司而言是有不小风险的。再说一个企业能提供的服务是有限的,对资源的把控也是有限的。而我们在这一细分市场的优势是突出的。”王胜利如此强调。

王胜利表示,在酒店总体收入中,理论上餐饮的收益可占到30%~40%,在新形势下传统酒店对线上推广模式有越来越多的需求,五星汇作为中高端酒店餐饮的电子商务B2C平台,市场前景巨大。

“为了酒店餐饮的上座率和收益率,五星汇可以先亏钱培育市场,先让酒店获得利益。”王胜利说,这样未来才会实现双赢。

据王胜利透露,今年第一季度,已有近100家酒店加盟了五星汇在线交易平台,而且有越来越多的酒店正要求加盟。“目前,五星汇已经在北京、上海和广州有近百名员工,网站每天流量已达数十万,并有相当可观的订单。”

王胜利强调:“五星汇坚持瞄准中高端用户和中高端餐饮市场,希望在这一细分市场上打造一个消费者可信赖的高品质服务品牌。”