

# 购物中心商业运营成功三要素(二)



## 二、学会舍得，才能获得更大的商业利润空间

商业项目招商运营过程中，砍面积、免租金都是放血割肉的事情。但是往往前期的剧痛，才是商业运营赚钱的关键。

主力店缩减了3/4，结果营业额比以前增加1.5倍。有时候不一定面积大营业额就高，最重要的是营运效率。如果一千平方米

的餐厅一天可以赚一万块钱，扩大到两千平方米就可以一天赚两万块钱了吗？显然不是这样的道理。

选择何种业态进购物中心有两个原则，要么它能提升租金，要么它能带动人流。在商业运营前期，如果要带动人流，必然租金方面会受些损失。这也是为什么新都汇前期会以低廉的租金引进家乐福、奥斯卡影院的重要原因。

## 三、适度超前，是购物中心持续运营的前提

一个商业项目的操作要经历几年的时间，思路必须超前。我们不能以现有的业态去预判未来，要站在一个更高的高度看项目，要预见到未来的消费者的生活方

式是否会因为我们这个购物中心而改变。

不能追求眼前的实用率，而放弃未来的人流动线。

北京大悦城项目使用面积很小，仅有4.2万平方米，但建筑面积却有11万多平米，因为它的使用率很低。为什么使用率那么低？因为要做好项目，使用率必须低，使用率高不代表项目的评效很好。使用率只适合住宅项目，商业购物中心看重的不是这些指标，而是要靠人流动线规划的。十余部电梯、超大的中心广场、足够的停车空间……都为大悦城创造了成功的条件。

不能局限小的商业环境，而应放眼整个区域商圈。

还说大悦城，在西单小区域内跟王府井竞争，在市区内跟

CBD和其他的商圈竞争。前期定位就已经确定西单区域的所有百货公司不是竞争对手，而是项目的一分子。大悦城开业后，王府井客流全去西单了，因为西单有大量的车位，很多不去西单的人都去大悦城泊车，吃顿饭，去中友买东西。所以必须了解周边状况，和周边的业态抱团一起对外竞争，才是成功之道。

(精顺研究院)



## 二手房过户降44% 部分房产中介关门退市

楼市新政实施以来，走低的二手房交易让中介面临困境。1日济南二手房交易大厅负责人称，同4月相比，5月济南二手房过户数量下降了44%。迫于压力，省城一批中小二手房中介已经或准备退市。

1日正午，七里山路一家二手房加盟店分店关着门，隔壁窗帘店里的人告诉记者：“十几天没见（二手房中介）人了。”在济南一家提供二手房租赁转让信息的网站上，这家门店的店主已经将转让信息挂上面。

“政策对投机、投资有很大影响。”省城房产中介

业内人士称，由于行情不好，很多二手房中介一个月也卖不掉一套房子，5月中旬以后，一些二手房中介开始退出市场，主要是一些门头较小，从业时间不太长的门店。

济南二手房交易大厅负责人1日提供的数据能够佐证上述观点，4月份济南二手房过户在2700套左右，而5月份济南二手房过户跌到1500套，降幅高达44%。而据统计，目前济南市面上二手房门店总数在2000家左右，这些数据对比显示，二手房门店一月“零成交”的应在数百家。

(张璐)



## 5月楼市量价齐跌

近日记者从西安市房管局获悉，5月份西安商品房市场受调控政策影响，成交量及成交价格环比均有所下降。商品房住宅均价重新回落到6000元/平方米以下。楼市调控政策影响显现，市场观望态势较浓。

据西安市房管局统计，5月西安商品房成交面积为99.84万平方米，较2009年同比增长4.5%，但相比今年4月却下降了30.73%，其中住宅销售面积为91.94万平方米，较2009年同比增长2.57%，商品房住宅下降幅度也接近3成。

根据上月西安商品房市场情况统计数据，5月份西安商品房销售均价达到了6229元/平方米，而4月份这一数值为6296元/平方米，环比稍有下降，但与上年同比增长幅度仍达到了27.7%；5月份商品房住宅均价环比4月下降明显，重新回到了6000元/平方米以下，为5861元/平方米，每平方米下降179元，但同比2009年5月增长幅度达到了27%。

西安交大房地产研究所所长杨东朗近日在接受记者采访时认为，从目前市场运行情况来看，出现了量价齐跌的情况，但房价下降的幅度有限，这与全国同等城市楼市运行情况基本一致。

价格与销售的小幅波动与新政出台的影响有关系，也与国内一线城市高房价受到打压有关。个别楼盘甚至出现打折促销的情况，有些开发商也放慢了开发节奏，总体来说市场观望态势比较浓厚，而作为购房者来说，当然希望房价能有所下调。

(白道)



# 财富未来，由您的视野决定



——美丽金铺，东城商业原始股

底层临街旺铺，财富枢纽浮出水面

- 突破东城区商业点式分布格局，打破临街底层商铺天价现状，隆重推出底层临街独立产权商铺13.5万元起！
- 不是每一个人都可观测它的未来，但是聚焦50000固定消费群就是它的财富商机！

瀍河回族区稀缺资源，再现千载市井繁华

- 不管是在哪儿，政府在的地方大多是中心。瀍河回族区未来的商业中心正在建设，未来的繁华怎可“限量”预见？不是每一个人都可以展望它的繁华，但是瀍河回族区原住居民、百年家居、汽车城等商圈的中心点就是它繁华的资本！

招贤纳士：策划四名（平面设计、文案各2名）请将个人简历送至美丽家售楼部。联系人：韩先生

本广告电子版见洛阳网www.lyd.com.cn

网址：www.lyjuye.com

财富热线：0379-63502555/ 开发商：洛阳居业房地产开发有限公司  
租售中心：洛阳市中州东路1号(居业·美丽家租售中心)

本广告图文及文字说明仅做说明使用，并非开发商的要约，不构成双方买卖的合同。