

看中洛阳商业的巨大前景,看好商业地产的投资价值,胡葆森斥巨资在洛打造了一座商业新地标——

洛阳建业凯旋广场 将成商业地产“母本”



□记者 曾宇凌

11月27日,洛阳人期待已久的洛阳建业凯旋广场将华丽启幕,洛阳商业将迎来一个跨时代的里程碑。

11月15日上午,洛阳晚报记者驱车前往位于郑州市建业路的建业住宅集团(中国)有限公司总部,对话建业集团掌门人胡葆森,请他为您解答洛阳建业凯旋广场的“前世今生”,把脉洛阳商业。

人物简介:胡葆森,全国人大代表、建业地产股份有限公司董事局主席、中国房地产业协会副会长。



胡葆森

一说商业地产: 重视商业地产是房地产企业 稳定增长的前提

在河南,建业是企业界的代表,胡葆森是企业家的典范。

在郑州,胡葆森曾创造出一串有趣的数字:10年坚守1座城市,净资产10亿元,5个地产项目面积100万平方米。他和王石、冯仑一起被称为“中国房产三君子”。

记者:近年来,中央频频调控房地产,传统住宅开发企业纷纷进军商业地产。此次在洛阳布局商业综合体项目,是建业向商业地产转型的信号吗?

胡葆森:洛阳建业凯旋广场作为建业地产在洛阳做的首个纯粹的商业项目,引起了业内的高度关注,但这并不意味着建业将由住宅地产向商业地产转型。实际上,早在20世纪90年代,建业就开始从事商业地产的研究。

记者:商业地产对房地产企业来说意味着什么?

胡葆森:对一家房地产企业而言,只有做到持续盈利、稳定增长,才能称得上可持续发展。企业想持续盈利,就要增强计划能力,必须同时运作多个住宅项目。另外,重视商业地产,是保证房地产企业稳定增长的前提。

认识到这个规律后,建业从2006年开始着手投入大量人才和精力研究商业地产。在这个过程中,我们做过一些小型探索性项目,比如三门峡的湖滨广场、济源的建业新天地、郑州的置地广场等。

二说凯旋广场:将在全省18个城市打造建业凯旋广场

11月27日,洛阳建业凯旋广场将隆重开业,届时,国际巨星成龙将出席启幕仪式。这个集购物、餐饮、休闲娱乐、情景式体验等于一体的大型商业综合体,将成为我市一座商业新地标。

记者:为什么选择在洛阳斥巨资打造一个商业综合体?

胡葆森:2009年,建业花了2亿多元拿到洛阳建业凯旋广场这个地块,准备做商业项目。当时,有人表示不理解。其实原因很简单,首先,我们比别人更早地看到了商业地产的商机;其次,这个地块的地理优越性不可替代,它坐落于西工区核心商圈,北临中州路,价值不言而喻。

未来几年,我们打算将建业凯旋广场做成“系列产品”,在全省18

个城市复制洛阳建业凯旋广场这一个“母本”。所以,洛阳建业凯旋广场在规划定位之初,就被要求具有可复制性、超前性,业态搭配比例有示范意义,而不只是传统意义上的购物中心。目前,郑州和南阳的建业凯旋广场都已开始建设。

记者:洛阳已有王府井、万达等多个商圈,竞争十分激烈。您认为洛阳建业凯旋广场的优势是什么?

胡葆森:洛阳现在有多个较为成熟的商圈,洛阳建业凯旋广场作为后来者,在定位上有主动优势。王府井百货、中央百货等作为传统百货,在面对电商带来的冲击时需要转型。而洛阳建业凯旋广场没有这个困扰,除了大商百货这一主力店,其他都以体验式经营为主,如五星级影城、休闲娱乐、特色餐饮等。

三说电商:传统商业和电商将逐步融合

近年来,电商迅速崛起并发展壮大,给传统商业带来了巨大冲击。今年“双11”,天猫创造了350亿元的销售奇迹。马云说,希望借助市场力量将房价压下去,当大家选择上网购物时,传统商业的销售量就会减少,商业地产的价格就会降低。

胡葆森则认为,电商与传统商业不是取代与被取代的关系,而是逐步走向融合。

记者:关于马云的“商业地产打压力论”,您怎么看?

胡葆森:这算电商的一个目标吧。消费者的消费总额是固定的,比如消费总额是100元,消费者在

电商那里花了20元,留给实体店的就是剩下80元。虽然电商还没有占据传统零售业的半壁江山,但我相信,电商会不断寻找突破口,将给传统商业带来巨大冲击。

但与此同时,传统商业也会寻找自己的转型方向。未来,电商和传统商业都是不可替代的,只不过是销售比例多少的问题。

记者:与电商相比,传统商业的优势有哪些?

胡葆森:体验式消费是传统商业最大的优势。在网上,消费者可以购物,但是不能吃饭,不能跟朋友一起唱歌。在洛阳建业凯旋广场,消费者可以品尝各种地道美食,还可以跟朋友一起到咏歌汇KTV唱歌。

四说足球: 是半公益事业,感谢洛阳支持

明年,建业将再战中超,胡葆森说,首要目标是在中超站稳脚跟,投入要2亿元。虽然这几年在足球上的投入一再增加,但在他看来,建业足球仍是半公益事业。

记者:明年对建业足球的2亿元投资,具体打算怎么花?

胡葆森:首先要感谢《洛阳晚报》这些年对河南足球的关注和支持。洛阳一直是河南足球人才的重要输出基地,我记得20世纪80年代,河南足球省队里,有2/3的队员来自洛阳。

建业打回中超后,首个目标是要站稳脚跟,这就需要保证投入。去年,建业在足球上投入了1.5亿元。明年,建业既要在俱乐部经营上上个新台阶,还要引进内援、外援,投入肯定要加大。至于2亿元具体怎么花,俱乐部暂时还没出台详细计划。

记者:这些年,建业地产与足球的结合并不多。重返中超后,建业在这方面有什么计划?

胡葆森:过去的20年,我基本把建业足球当作半公益事业,而没有当作一个商业产品去经营。今后,对于如何利用足球的广告效益来促进企业发展,我们会进行研究,但足球半公益事业的性质不会变。

五说未来: 布局洛阳商业,会有“大动作”

说到未来在洛阳的商业布局计划,胡葆森很肯定地说,会继续做商业地产,待时机成熟后,将建造一个比洛阳建业凯旋广场体量更大的城市综合体。

记者:布局洛阳商业,建业下一步将有什么“动作”?

胡葆森:未来,建业将加快省域化战略布局,在下一个10年实现百城建业的梦想,同时在商业地产上继续发力。

作为历史文化名城和现代化工业城市,洛阳的商业前景十分广阔,建业在洛阳商业方面的投资肯定会持续加大。建业有一个产品系列叫“建业·十八城”,目前正在洛阳寻找合适的地块,届时,将尽快把这个作品打造出来。

记者:它跟洛阳建业凯旋广场有什么不同?

胡葆森:它将是一个面积超过100万平方米的城市综合体,有住宅、商业,有写字楼、酒店,绝对值得洛阳人期待。

(本版图片由采访对象提供)