

万达到哪,“新街口”就在哪

万达集团董事长王健林来宁放言:计划在宁建五个万达广场

一年前的寒冬也是中国楼市的寒冬,万达集团董事长王健林来宁信誓旦旦地表示,一年后南京建邺万达广场就将开业!万达的词典里没有“不可能”,一年后诺言果然兑现,近期王健林再次来宁,为的就是参加12月18日万达集团今年第六个开业的南京建邺万达广场的开幕盛典。

万达广场让南京第二个“新街口”应运而生。事实上,据南京新一轮的商业体系规划编制,南京的市级商业中心已发生变化,由原来的新街口和河西两个增加到新街口、河西和南部新城3个,而河西商业中心的重点也将由原规划中的奥体北移到江东门万达和龙江新城市广场一线。建邺万达广场恰恰就在河西新中心的核心位置,“一座万达广场,一个城市中心”在南京再次应验!是政府的规划东风成就了万达成为中心?还是万达推动了政府新规划的重新定义?为了找到问题的答案,近日,快报记者专访了万达集团董事长王健林。

豪气冲天—— 五年内南京至少再建三个

记者:南京建邺万达广场的开业将对整个南京市商业产生怎样的影响?

王健林:2001年万达在南京新街口建设的万达广场属于第一代产品,全国只做了六个后来就不做了,2009年建邺万达广场规模达到30万平方米,属于旗舰项目,位置好,规划和商业定位高,我们的目标是在南京至少建5个万达广场。目前从新江东来看,金鹰的商业规模有20万平方米,华润置业有10万平方米,此外万达二期还有酒店以及4万平方米的商业步行街,加起来这里的商业规模达到80万平方米,仅次于新街口。我相信这里一定会建立南京新的商业格局,因为这里所有的服务都是一站式的,而新街口同质化严重,基本上都是百货业,而这里50%都是零售,因为我们万达广场自己内部有一个规定,就是做第三代零售不能超过50%,50%以上要做文化、体育、休闲、餐饮、娱乐等等,能把这些综合为一体,在全国做的也就是我们一家。所以,我觉得这个项目不仅是一个简单的商业项目,它是代表着整个南京市的商业设施水准,也已经超越了欧美最好的商业水平,南京这个项目就应该是代表中国最好的商业设施,或者叫生活设施。

记者:请您预测一下南京建邺万达广场未来的经营情况?

王健林:本身综合体的特点就可以用两句话来概括,第一句话叫“满场开业”,无论规模多大商家多少,都是同一天开业。第二个特点,就是“没有培育期”,不管是上半年开业还是下半年开业,不管是节假日期间开业还是非节假日期间开业,万达广场都能做到一个火一个,这是万达广场一个鲜明的特点。能做到这两点都是积累的过程,因为我们有强大的商业管理公司,有这一套运行法则的规定。

记者:南京第三个项目马上就要开工,万达计划在南京至少建五个,能不能给我们透露一下,第三个项目建在哪里?另外几个地址又在哪里?

王健林:第三个肯定不会在建邺区,至于其他的几个都是在讨论当中。在南京,我们的目标是五年之内再建四个。具体在哪里?我们一定不会落户在新街口、湖南路,因为我们现在有足够的商业资源,有足够的面积,就可以去做大家需要的商业设施。像河西建邺新开的万达广场,再有两年如果金鹰等商业都开业了,这里一定是南京的市中心。万达的选址标准肯定会到这种人口很密集,城市发展很快,交通配套齐全但是忽略医疗和商业配套的地方,万达就去填补这个空白。

独家披露—— 开一个火一个的三条铁律

记者:商业地产运营关于订单地产的商业模式,您在不同的场合都阐述过,想问一下,有没有您认为国内目前的模仿者,或者是相似者出现呢?

王健林:在商业地产领域,很多人的方式还是不对,程序颠倒,绝大部分是自己搞一个图纸设计,却从来不和商户和租户去对接,不问问别人这个设计是否合理,也不考虑别人在哪个地方更合适,自己设计完了就照单施工,施工过程中再去找租户,所以一个项目四五年建起来开业就算不错。根据商业竞争规律,市场是不可能永久被独占的,那么区域的模仿者竞争者我相信会有,但放在全国,我认为我们现在这个行业已做得没有竞争对手了。为什么?因为我们明年就可以开业到十五六个,后年目标是25个,一年三四百万平米的量,在全国市场这种布局,要出现全国性竞争者我看绝非易事。

记者:您一直说南京目前的万达广场是第三代最好的产品,请问一下,在设计上与一代、二代产品有什么不同?

王健林:关于第三代万达广场的设计理念,有三条规律:第一叫做先租后建,布置在什么区域一般都要征求大家意见,一定是先找到租户,然后再进行设计的。第二叫交通优先,所有的商业项目特别注重交通的设计,这个交通分为两种交通,一个是车的交通,一个是人的交通,我们叫做车的动线或者人的动线,比如建邺万达广场的地下标识系统聘请了专业的团队跟随万达,一个停车场要花好几百专门做导视系统。第三强调室内室外的结合,我们现在还有更先进的设计,就是室内步行街和室外步行街结合在一起。比如说本来做室内的步行街,故意把它室外化,中间做采光中庭,每一个街点都做一个中庭,尽量把人的体验搬到室内来,使你逛街的时候不产生枯燥感。

远景目标—— 2012年跃居全球第三

记者:去年开始万达发展的步伐特别快,能不能给我们介绍一下未来几年的重点战略?

王健林:关于发展计划,从今年开始就基本提速了,主要就是因为商业资源积累到一定程度必然快速发展。现在我们基本上一个业态一个店,比如上海项目,租求比为8:1,南京是3:1,正因为有这么足够的商业资源,万达才可以做到提速。按照我们自己的目标:2012年做到开业85个,总面积1300万-1500万之间,大概开业85个万达广场,45家以上的五星级酒店。达到这个目标,2012年底万达在全球可以跃居第三名。



王健林接受快报记者采访

记者:万达广场已遍布全国50多个城市,请问万达集团全国布局的重点在哪里?将来是否会大举进入三线城市?

王健林:如果按照北京房产行业大家看法,一线城市就是四个,北京、上海、广州、天津。然后成都、武汉、南京都算二线,那么,接下来三线城市我们肯定会进的,但进三线城市我们会非常慎重,因为现在万达在地级市大概有10多个项目,但我们的重点还是在省会和直辖市包括计划单列。

我们看省会、计划单列市、直辖市就36个城市,36个城市平均一个城市做5个,就是150-180个了,足够我们做了,而且我们目标定了北京是25个,上海已经4个了,几年之内就会做到10个,所以,我们以这些城市为主,然后还会做一些重点的地级市,三线城市可能会去那些特殊的,比如说我们现在已进入了一个唯一的县城就是绍兴的柯桥镇,虽然是一个县城,但是这个县有接近2000亿的GDP,这里的纺织品交易市场一年交易2000多个亿,交易额超过了义乌小商品城,而且中国仅有的两个影响世界的定价权指数,就是柯桥的纺织品指数和义乌的小商品指数,这两个市场具有全球定价权,每周全世界都会根据其交易发布一个信息,由中国商务部发布,发布以后成为影响全球定价的风向标。

应该说,现在江苏已经是万达在中国建设项目最多的省,我们非常看重江浙和上海。按照这个速度下去,比如苏州第一个项目已经开业,第二个项目很快就会开业。

无锡第一个项目马上就要开业,第二个项目已经在开展申报。包括常州、镇江做的可能性都很大。

记者:万达集团的发展速度对别的企业来说是不可思议的,请问万达在快速发展中遇到的最大挑战是什么?你们又如何应对?

王健林:万达前期最短板的是招商,2008、2009年明显改善,我在去年总结和今年半年总结的时候,提出了万达现在最短板的是人力资源,对万达来说资金不是问题,主要是人力资源,商业地产太复杂,正因为其复杂,所以地产这个行业做到现在,中国房地产行业三四万家企业,就万达独家在商业地产。零售业房地产是抗周期最强的行业。据我观察从2008年底到现在,零售业商家的交易额没有减少,我们收集到的数据和国家公布的2008年零售业增长15.6%,2009年可能会超过16%,高于GDP的发展速度是相吻合的。那就说明零售业吃喝玩乐到最终消费要发生比较大的变化。所以,商业地产是最安全的、抗经济周期最强的一个产品。2000年我提出一个口号,我说我们提出口号就有一种跟进的物质基础。这个物质基础就不是房地产,因为房地产就不是一个常青行业,它是一个阶段行业。城市化进程到了合理的比重,比如到了70%、80%,进入老龄化社会,人口出生率下降,这时候房地产很快就大幅度减少。我估计房地产还有二三十年的好日子过。所以我们最终选择做商业地产。

延伸阅读

针砭楼市—— 房价其实可以降低下来!

记者:今年以来,全国地王此起彼伏,您对现在“地王”频出的现象怎么看?

王健林:“地王”制造出来以后,最大的受益者是谁?绝不是企业,也不是消费者,就是地方政府,地方政府为什么这么做呢?就是现在的“土地财政”,依赖土地生财这种发展模式的问题,招拍挂的制度就是这一条渠道,价高者得,至于你以前做没做过房地产,或者你出身什么,我都觉得很奇怪,房地产实际上是一个百年行业,盖房子要管150年左右,一般也要管120年左右,这么长的使用年限的商品,居然可以不考虑有没有经验,不考虑原来有没有专业,谁都可以干,谁给钱就给谁。要不在为什么出来很多质量低的楼歪歪、楼倒倒什么的。我去韩国是比较多的,我10年前去韩国,韩国那段时间倒楼特别密集,城里面也出现百货大楼砸死了1000多人这种事情,当时韩国上下都在检讨。所以,我经常批评现在的招拍挂制度,不是说招拍挂不好,当初设计推出来就是为了遏制腐败,但在实践中,慢慢发现它有另外一个负面的东西,就是说单纯的价高者得,推高房价,所以说现在房价畸高。所以我一直建议,要采用招标的方式,不一定追求单纯价高者得,或者采取限价这种制度。现在“地王”现象要根本遏制住就必须下决心改变现在的土地出让方式。决策部门一定要清醒地认识到,必须改革土地出让制度,才能遏制房价;必须增加土地供应量,或者你不遏制,不采取价格方面的控制手段也行,立刻大量推出土地,一下子把这些人预期心理压住,马上人们预期土地供应加大,房价就涨不上去了。预期一改变,马上就会恢复正常。只有从这两条入手才能真正解决房价虚高的问题。

快报记者 费婕

