

# 每一平方米 24小时全时段精彩

## 定格“一平米”

在明发商业广场规划之初,明发集团就将项目的定位为24小时“全时段、全业态、全客群、全龄段、全方位”的一站式服务,而其中24小时全时段的特点最引发关注。该项目销售负责人表示,全时段的概念就是,任何一个时间都可以到明发商业广场来消费、游玩、娱乐。而这商业概念几乎在南京没有出现。

## 【楼盘档案】

诞生地:宁南核心区域,玉兰路以西、丁墙路以南 出品人:明发集团



明发商业广场被业内人士公认为南京商铺投资风向标

## 【探营“一平米”】

### 南京商铺投资风向标

作为一个新兴的超过40万平方米的大型城市综合体项目,何以能持续保证24小时的火爆人气?因为作为商铺投资来说,人气即是财气。在这一点上,明发商业广场无疑优势突出。

备受瞩目的亚洲最大火车站——南京火车站将于2011年建成,然后用半年时间来试运行,并进行有关调整,预计到2012年1月与京沪高铁一起正式运营,南京南站建成后有望成为全国最大的铁路枢纽客运站,并取代南京站成为南京主要的交通门户,承担公路、铁路客流的主要运输任务。

届时,京沪高速铁路、沪汉蓉线、宁杭线等国家铁路干线将汇集于此,南京地铁一号南延线、三号线、六号线也将在这里设站。火车站的建设,将带来至少日均140万人次的人流量,整个南京的商业格局或将由此改写。

正是在这种情况下,与南京南站仅一路之隔的明发商业广场应运而生。这个占地42万平方米的大型商业建筑,不仅将成为火车站核心商圈的地标,同时也将成为南京最大的商贸集群。因此,明发商业广场被业内人士公认为南京商铺投资风向标。

业内人士指出,与地铁的零距离连接使得城市综合体的价值瞬间倍增。借地铁之力,明发

商业广场所在南京南站不仅实现了区域空间的紧密连接,还衍生出更广阔的城市价值——它是城市生活的标志和城市价值的标志。

可以预见,南京火车站商圈正迅速成长为南京新的城市商业中心,将与新街口、河西成三足鼎立之势。而由明发集团斥巨资倾力打造的明发商业广场,无疑成为南京的又一城市地标。

### 宁南商业核心区中的核心

继40万平米的厦门明发商业广场和50万平米的无锡明发商业广场之后,明发集团又在南京投资开发了40万平米的全新体验Shopping Mall——明发商业广场,这又是一集购物、餐饮、娱乐、休闲、酒店、旅游、游乐、公寓式办公为一体的城市综合体项目,拥有近3000个停车位,

宁南作为南京的硅谷,汇集了众多高科技产业,江苏舜天研发中心、中兴通讯华东研发中心均为占地数十万平方米的科技巨头,拥有科技精英数万名,成为南京高收入人群聚集地,高收入支撑着高消费,商业投资市场前景广阔。

因此,在业态布局上,明发商业广场也不断进行最优化调整,如今,南京明发商业广场由满载式购物、家居风尚潮、派对街区、环球名店廊、领南SOHO等多个主题区组成,建成后涵盖百货主力店、五星级影院、特色美食街、大型夜总会、游乐场、大型超市、电器主力店及星级酒

店等多项内容,为南京市民提供集购物、餐饮、娱乐、休闲、酒店、旅游、游乐、酒店式办公于一体的24小时“全时段、全业态、全客群、全龄段、全方位”的“一站式”服务。

其中,美食美客、异域风情美食街、领南SOHO、派对街区相继推出,让明发商业广场实现购物、餐饮、娱乐、休闲、酒店、旅游、游乐为一体的一站式消费。而海盗船、风情岛、火山喷泉等大型游乐设施和景观,则笼络了庞大客群“游玩式”消费。超五星级影城中影东方的引进,对于该项目的商业完善以及未来的人气带动起到了积极促进作用。18000平米大型超市、约8000平米主力酒楼、超7000平米品牌电器的人驻,则有效地促进了整个项目以及区域的商业繁荣和发展。

自2008年正式推出以来,明发商业广场一直持续向好,目前仅剩下600多套商铺,在今年上半年销售额就达到了5个多亿,目前在售为TOP国际时尚中心的部分商铺,主力面积为40—60平米,均价为2万元/平米左右。商铺面积控制得当,在轻松享有低总价的同时,也能在未来享有巨大的升值潜力。

短短两年时间,明发商业广场即将进入收官阶段,依托明发集团丰富的招商销售和管理经验,明发商业广场已无可争议地成为了宁南商业核心区中的核心。

快报记者 葛九明

# 十六年 城市运营专家

城市运营商,不同于地产开发商。比较而言,城市运营商意味着更强的统筹意识、更重的社会责任、更远的战略眼光。同样是做项目,城市运营商的眼光肯定越出地块红线,以整个城市的过去未来为参照背景,他们与政府的关系也会超越买卖关系而有更多的相互合作。城市文明,既是所有建筑物的叠加,更是人、建筑、环境、文化相互关系的总和。开发企业的所有开发行为、经营行为,都不可避免地成为城市的组成部分,而对城市运营商来说,则需面对这一严肃命题:经营城市、经营土地。

## 明发集团的城市理想

什么是城市运营商?谁是南京的城市运营商?

对于千年南京城来说,它的未来开发需要精耕细作,更需要高素质的城市运营商。明发集团,它是一家以城市运营为核心,以商业地产、住宅开发、酒店经营为支柱,以工业、金融、商贸服务为辅的大型现代集团企业。

在2003年在沿江开发与跨江地产高层论坛上,明发集团南京房地产开发公司总经理黄连春的发言中有这样一段话:“住宅,是一个城市文化状态最直接、最立体的表现,它承载着城市的光荣与梦想,以及人们对生活的无限憧憬。沿江2.4公里,在江水的波光映衬中,环着绿意融融的绿化带,最优越的地段,孕育着明发·滨江新城,这个承载着江北新区光荣与梦想的希望之城……”

自2003年进入南京以来,明发集团就开始着手于从建筑规划到物业管理到文化渗透,多角度多层次影响城市的整体格局,而今,明发滨江新城、明发外滩中

心、明发商业广场、明发城市广场、明发珍珠泉9号等无一不彰显着明发集团高度的社会责任意识、科学严谨的经营水平。

在精准把握城市未来规划和发展方向的基础上,明发集团自1994年成立后的16年里成功拓展房地产开发业务,至今已在3个省份12个城市共有34项处于不同发展阶段的物业项目未来3年内,明发集团预计会将地产项目拓展到100个,此外,它已与有关政府机关订立七个框架协议,相关项目的总建筑面积约为743万平方米。2009年11月13日,明发集团在香港联交所主板上市,从此走向国际资本市场。

在城市规划与建设的进程中,明发始终扮演着城市开发拓荒者与运营者的角色,是全国房地产开发百强企业。它先后在厦门、南京等地投资开发了明发国际新城、明发海景苑、明丽山庄、明发滨江新城、明发珍珠泉度假村、明发国际工业原料城等著名楼盘,在诸多城市化进程中,明发集团是最重要的参与者之一。

## 商业地产的急先锋

一般来说,一个以住宅为主的开发商,所有的业务都是在住宅快速滚动开发中来体现收益的。它的开发量的下降会直接影响到公司收益的水平。如果有中长期的商业物业持有包括未来长期的增值,即可以在短期物业开发和长期物业持有之间找到一个平衡。

当然,对于身为上市公司的明发集团来说,保持一定的持有经营型物业开发比例,也满足资本市场在财务统计上对连续经营收入的要求,从融资的角度考虑,持有型物业其实也是开发企业向银行申请抵押贷款的工具。

因此,尽管起步大于住宅开发,但明发集团始终未曾放弃商业地产的探索与开发。终于在2002年,明发集团凭借多年积累的丰富开发经验,以前瞻性的战略眼光将重点转入商业地产开发领域。它的首个项目便是位于厦门的总建面达40万㎡的中国最大市中心SHOPPING MALL——明发商业广场。在未来享有巨大的升值潜力是明发集团商业地产开发的处女作,却荣获了中国十大商业地产MALL殊荣。而该项目的成功开发,也标志着明发集团从“居住地产”向“商业地产”的战略转变。明发商业广场也成为了明发集团商业地产的全国性标签。

随后明发集团在上海、南

京、无锡、扬州、泉州等地区,又相继启动了一系列商业广场项目,纯商业开发总面积达550多万平方米。通过“商业地产+商业巨头=城市经济”的战略联盟合作模式,明发集团与世界500强以及国内知名商家强强联手建立战略合作联盟,共同构建高价值的财富平台。

经过多年的开发和运营,从商业项目布局来看,明发集团在二三线城市拥有大量综合体项目,且拿地成本较低,每平米仅几百元。商业项目与住宅项目几乎各占业务50%的比例。纯商业开发总面积已超过1000万平方米,开发经营模式则是商业地产的最高形式——城市综合体,它囊括了商业、酒店、写字楼等多种业态。在开发城市综合体的过程中,始终坚持大体量、业态组合清晰、定位明确、复制快、附加值较高、以商业为主的开发原则,明发集团在每座城市中心的商业综合体开发超过40万平方米,在城郊的综合体每个项目则都超100万平方米。

从住宅地产到商业地产,从厦门到走向全国,从家族企业到上市公司,明发集团正逐步成为中国商业地产企业版图上一支重要力量。

快报记者 葛九明

