

城市发展离不开商业助力,无锡商业地产行业在几十年的发展历程中,优秀的商业地产企业与领袖人物,成为推动行业进步与城市化进展的中坚力量。

雁阵南飞,少不了领头雁。一个行业的发展,也同样离不开行业领路人。提到无锡商业地产,铺宝宝的名字如雷贯耳。这几年,疫情重创了线下实体商业,但江苏铺宝宝企业集团旗下的商业地产依旧发展喜人,这不禁让人对铺宝宝集团背后的创始人和他的江苏铺宝宝企业集团的发展历程和现状有了进一步深入探究的兴趣。为此,记者专访了无锡房地产业协会副会长、无锡温州商会副会长、江苏铺宝宝企业集团董事长王晓峰。



# 开创无锡商业地产的新时代!

## ——专访无锡房地产业协会副会长、无锡温州商会副会长、江苏铺宝宝企业集团董事长王晓峰

初识

80后“创二代”  
王晓峰

在中国,有这样一个群体,他们被称为是中国乃至世界上最能创业的群体、是世界上最具有进取精神的群体,这个群体就是——温州商人。今天向大家介绍的这位商业大咖王晓峰,就是一位80后温州商人。温州商人一向是市场经济中时代的弄潮儿,他们勤恳耐劳,不怕吃苦,敢于冒险,好胜不服输的品质使他们迅速崛起。

在王晓峰看来温州商人身上有很多为商之道,致富思维,最突出的还是顺势而变、稳中求胜的精神。在商海打拼的这些年,作为一位温州商人,王晓峰也一直秉承着这样的初心与信念。

王晓峰深耕于房地产领域多年。如今,王晓峰的江苏铺宝宝企业集团旗下有无锡蒲公英爱家商务管理有限公司、无锡方圆物业管理有限公司、无锡美高美影院管理有限公司等多家企业,这些企业组成了一个业态齐全的商业闭环,包括资产收购、商业运营、线上租赁、物业管理及广告传媒、院线影院等。

2014年无锡花样年花郡;2015年金科米兰、无锡新城新尚街;2016年苏州世茂广场;2017年无锡铺宝宝优客金街;2018年,上海青浦区宝龙天地广场……这些遍布华东各大城市的知名项目背后都有王晓峰的身影。

王晓峰告诉记者,铺宝宝集团自2015年开始从事商业地产开发运营,现服务项目辐射长三角地区,是一家专业以资产收购、商业运营、线上租赁、广告传媒、物业管理为一体的商业地产运营商。铺宝宝集团先后与金科、新城控股、花样年、世茂、九龙仓、融创、碧桂园、富力集团、宝龙集团、绿地等大型房企进行战略合作,本着全维度赋能商业地产的经营理念,历经多年商业实战锤炼,成功打造了多个标杆项目,在长三角区域内展示了铺宝宝集团强大的运营能力,是具有多种模式并存的商业地产运营商。

王晓峰在商业上取得了巨大的成功,他在业界的地位也通过无锡房地产业协会副会长、温州商会副会长等社会职务得以肯定。

睿见

对商业地产的  
独到见解

党的二十大报告明确指出:“坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位,加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度”。业内人士表示,当前探索房地产新发展模式,寻找新增长点势在必行。房地产新发展模式的重心在于租购并举,同时,还应包括房企从开发建设向运营服务的转变,从过去“高杠杆、高周转”的经营模式转向优化品质与服务的模式。王晓峰一直沉淀在房地产领域,特别是在商业地产这条赛道上,取得不俗的业绩。为什么如此看好商业地产,王晓峰有着自己的理由。在他看来,中央“房住不炒”的政策,是房地产健康稳健发展的指路明灯,这解决了老百姓居住的问题,但与居住配套的生活离不开商业。商业地产是城市经济发展到一定阶段的必然产物,而且潜力巨大。

王晓峰告诉记者,2018年11月5日,习近平总书记在上海宣布,“将支持长江三角洲区域一体化发展并上升为国家战略”,赋予长三角重大历史使命,注入强大发展动能。推动长三角一体化发展,是习近平总书记亲自谋划、亲自部署、亲自推动的重大国家战略,是新时代引领全国高质量发展、完善我国改革开放空间布局、打造我国发展强劲活跃增长极的重大举措。

王晓峰对于商业地产发展有着独到的见解。无锡地处长三角的核心位置,人均GDP位居全国大中城市第一,一向是苏南商业中心城市。从上世纪90年代开始,新世界、麦德龙、八佰伴、万达广场、恒隆广场、荟聚等一大批知名商业品牌落户无锡。这几年,无锡商业地产迎来井喷,新建了大量的商业地产,固然有疫情的原因,但结构性问题也是重要原因之一。很多人口中的“商业地产绝对过剩论”并不准确,其实这背后的本质是商业地产的结构存在问题,和消费者的消费需求不吻合。对于商业地产的发展模式早已成竹在胸,那就是社区商业和中小型商业街区。公司以江苏无锡为基点,辐射长三角区域,放眼全中国。

直击

商业地产  
“最后一公里”

由江苏铺宝宝企业集团运营的铺宝宝优客金街最近成了无锡的网红社区商业。记者慕名前往,这个社区街区位于学前东路和塘南路交叉口。和市中心中山路、八佰伴之间隔着槐古大桥遥遥相望。铺宝宝优客金街是铺宝宝集团打造的社区商业之一,这个20000平方米的社区商业街区功能齐全,文化创意,教育培训、风味美食、生活美业、院线影院等一样不少。它既不像大型综合体那样寻觅一家店需要半天,也不像住宅、商办底商那样狭小、局促。它的出现极大地方便了周边居民的日常生活,由于周边环境环绕着众多社区,所以这个社区商业街区的消费客流是有保障的。

它不仅可以提升周边居民的衣食住行的“幸福感指数”、居住舒适度,还能刺激老社区经济活力。作为“生活的最后一公里”,这个社区商业有着稳定的消费者群体。

这就是王晓峰所说的家门口的商业模式。社区商业和中小型商业街区的核心是“以人为本”,相比其他业态,街区型社区商业业态更贴近百姓的日常生活,消费更有保障,街区型商业辐射半径一般在1-1.5公里。相较于在几轮疫情中遭受重创的大型商业,社区商业在疫情脉冲式狙击和加码防控的外部环境下展现出了超强的韧性。

2021年度《中国实体商业客流桔皮书》显示,重点城市客流恢复增幅前100名商圈中,41%为社区型商业。

洞察

从重销售  
转向重运营

王晓峰是一个富有前瞻性的企业家,铺宝宝集团稳健发展离不开王晓峰的远见。前几年,全国房地产市场一路高歌时,他认为房地产市场即将迎来转折点。果然,2021年中,恒大出现流动性危机,转折点开始了。王晓峰未雨绸缪,早在2019年下半年就开始转型布局,从重销售向重运营转变。铺宝宝集团旗下的无锡蒲公英爱家商务管理有限公司就是一家以商业运营和物业管理为特色的专业企业。这两年铺宝宝集团的成功转型再次验证了王晓峰的前瞻性眼光。

商业地产的未来是美好的,但是探索的道路却未必平坦。

著名商业地产公司西田集团的创始人弗兰克·罗伊说过,进化与变化是构成购物中心成功的词汇。

后疫情期,满足“最后一公里”消费需求的社区商业,将成为最具有提升空间以及能提升人民幸福感的商业类型之一。

王晓峰坦言,如何及时应对瞬息万变的市场和不断提升的消费需求永远是摆在商业地产经营者面前的课题。商业地产从业者如果没有自己专业的判断,面对众多新模式、新理念冲击,很容易迷失方向。

对于未来而言,拥抱变革,发现机会,持续进化很重要,但更重要的是,对商业地产“价值观”的深刻理解。以王晓峰为代表的企业家们开拓了商业地产新天地,将他们的个人价值融入时代烙印。

祝愿铺宝宝集团在王晓峰的带领下列破风破浪、披荆斩棘、勇往直前、再创新辉煌!

