

2021年私域留量变现模式

产品名称	2021年私域留量变现模式
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

-私域留量

可自主控制的、可免费触达的、可多次重复利用的私域用户，并通过数据驱动，提升单个用户的LTV，品牌DTC模式，只有微信才能提供这块土壤

商业地产的供需关系已经在悄然发生着变化，传统意义上的甲级写字楼的个性需求增加。在没有开发空间的情况下，旧楼改造成为了新的选择。

在住宅市场哀鸿遍野的，大型房企万科、保利、招商、龙湖远洋等纷纷宣布转型商业地产，或加大对商业地产的投入。同时，一些行业外资本也一哄而上，纷纷涌入商业地产，投资热度愈演愈烈。

然而，泡沫化的商业地产市场，供需关系正在发生着变化。传统意义上的甲级写字楼因缺乏个性和创意，已经没有了太多的吸引力；CBD区域饱和，没有了开发的空间，对旧写字楼的改造成为了商业地产开发的新模式。

由于中国缺乏真正意义上的商业地产开发商，散卖成为了商业地产的主流，但散卖之后资产如何保值增值，成为了一道难解的问题。高和资本董事长苏鑫提出的“资产精装修”概念，是一个不错的选择。

旧楼改造

目前，商业地产的市场供需正在发生质的变化。苏鑫告诉记者：“北京、上海等城市核心区域的写字楼两极分化非常严重，要么是国贸CBD这样的甲级写字楼，要么是已经存在10年、15年的老楼，很少有中间地带的写字楼。”

传统意义上的甲级写字楼，代表了高端、豪华、，但同时可能意味着细节的“僵化”。苏鑫开玩笑道，夏天你穿着西服、打着领带都觉得冷飕飕的，这就是甲级写字楼对制冷温度的要求。

4月中旬，仲量联行发布的2013年一季度北京房地产市场报告显示，一些金融和服务的外资租户已缩减了租赁面积。而据太平戴维斯的统计数据，2013年1月北京甲级写字楼租赁成交的3.75万平方米写字楼中，内资企业占比达60%，而且承租大面积的客户也以内资企业为主。

“我不相信所有人都喜欢上班的地方一进去就像酒店大堂，比如做创意的白领，肯定希望工作场所有点个性和设计感。这就是机会！”苏鑫说。

高和资本在成功完成北京地区5个收购项目之后，把目光投向了旧楼改造。2012年10月，高和资本斥资7.9亿元，成功并购位于上海南京西路静安寺商圈的[中华企业](#) (2.720,-0.02,-0.73%)大厦，这是上海租金贵的商圈，后来大厦被更名为静安高和大厦，计划今年6月改造结束后正式向外界亮相。

项目得以顺利实施，也因为苏鑫看到了与上海市政府非常契合的概念——“楼宇经济”。

近年来，上海市政府着力推动“楼宇经济”，提升核心区域形象，挖掘城市核心区域价值，吸引更多优质的企业落户。高和在上海静安的项目就实现了“楼宇经济”概念：改造中华企业大厦，给大厦重新定位并招商，把高品质的租客植入商办资产中。

“甲级写字楼一开始就是建给世界500强雇员的，但显然市场需求已发生了变化。甲级写字楼的租金压力大，内资企业对写字楼会有更多个性化需求。”

仲量联行数据显示，季度北京甲级写字楼需求明显放缓，市场租金在连续三年快速上涨后下滑。仲量联行北京商业地产部负责人贺睿珂的观点与苏鑫不谋而合，他表示，一些租户正在重新评估办公空间需求标准，预计未来一两个季度租金继续下滑的可能性较大。

苏鑫告诉记者：“像北京、上海这样的城市已经没什么地了，新楼的机会更少，只能旧楼改造。推而广之，由于现在很多核心区域的酒店经营是亏损的，因而我们可以把酒店改成写字楼、城市综合体，盘活之后，政府税收也上来了。”

在北京三环内除了丽泽

商圈外，基本上没有成片的商办土地供应，[金融街](#)

(5.770,-0.01,-0.17%)已经饱和，其他区域的增量供应也非常有限。苏鑫认为，旧楼改造从政策上、操作上都没问题，关键是理念的改变和政策上的支持。

散卖 + 资产精装修

与“旧楼改造”机会相匹配的，是苏鑫创业之初就提出的“资产精装修”概念，苏鑫将资产精装修比喻为打磨毛石：“毛石经过打磨，变成一个精美的艺术品。”

仲量联行研究部一位中层告诉记者，商业地产开发模式，一种是中粮集团这种自建自持模式，一种是建好后散卖的模式。由于商业地产前期投入资金量巨大，收益回报周期长，而自持模式需要大量资金支持，因此，开发商一般会选择后者。

实际上，国外商业地产的退出主要靠机构投资者购买，或者以资产证券化方式退出，真正的价值是后期长期的运营。但在国内，这一点很难做到。

原因很复杂，一方面是开发商的特点，更多用的是住宅模式：建成—销售。

“绝大部分商业地产需要散卖，否则它就发展不了。”苏鑫告诉记者，现在挤进商业地产的开发商，以前80%是做住宅的，因为调控才被挤进来，或者因为机缘巧合手里有一块地，就做了商业地产。纯粹做商业地产的开发商很少，住宅仍是房地产行业的大头，这类企业的惯性就是：生产—卖出。

另一方面，商业地产必须要有强大的金融支持，由于房地产商的资金来源主要是银行和信

托，这些资金投资周期短，使商业地产开发商资金压力非常大，如不能解决商业地产长期资金来源问题，他们很难把精力转向项目的运营和资产管理上。

前两年，苏鑫判断资产证券化是未来商业地产融资的一大趋势，但实际上，这并不容易实现。例如业界一直看好的REITS (房地产信托投资基金)，虽然官方一直鼓励大型商业楼宇的REITs推出，但由于税收、租金收益回报较低等多重因素的限制，短期内仍难以发展起来。