

市场观察 开栏语

又是新的一年,为促进编读互动,增加《楼周刊》的可读性和专业性,《楼周刊》从今天起开设约稿专栏,邀请业内权威人士针对楼市现象或者市场热点,说说观点、谈谈看法,希望能为业界同仁和普通市民提供一些参考意见,购房者在购房过程中遇到的各种疑问,也欢迎与本刊联系。

洛阳商业地产如何突围



(资料图片)

目前,洛阳商业地产空置率居高不下,但投放量却逆市放大,出现商住冰火两重天的尴尬。而洛阳万达广场却以满场开业、零市场培育期的盛况给我们上了生动的一课。面对这一状况,所有关心洛阳商业地产的人都会发出这样的疑问:洛阳商业地产究竟怎么了?哪些问题值得我们研究?突围的方向在哪里?

洛阳商业地产怎么了

供需失衡 空置率高

商业地产的高售价高利润,带来投放量不断放大:一方面商铺销售疲软,另一方面“有路就有铺,无街不商”,能建两层绝不建一层,进深能大只管大,满铺的大底盘屡见不鲜。供需失衡导致空置率居高不下,销售受阻。据精顺房地产研究院对本土商业地产几年来的追踪数据显示,2007年末洛阳商铺空置率已突破50%,严重失衡的供需态势很难在短期内改观。

住宅模式开发商业地产

商业地产核心是商业,其次是地产,商业地产首要解决商业运营问题。而大多数开发商仍习惯于住宅模式开发商业地产,只求一卖了之,不想涉及后期运营。有的认为引进了主力店就万事大吉,其实辅店运营缺位一样影响整体利益;有的不考虑业态选择,建好后才“撒网式”招商,“大王”、“喽啰”一把抓。漫长的市场培育期、低廉而一成不变的租金,投资回报率何从谈起?

同质竞争需“计划生育”

中州路沿线从周王城广场到牡丹广场,仅百货业态就有7家之多,

大量同质化的商业形态扎堆竞争,最终影响到的不是某一个商家,而是商业地产的全局。

洛阳商业地产突围之道

2009年末,洛阳万达以满场开业、零市场培育期的盛况,在洛阳商界创下又一个纪录:开业前实现100%招商的主体商业。

万达目前和17家跨国企业签订了战略合作协议。战略合作协议有四个层面:第一,共同选址。合作伙伴统一意见后最终敲定。第二,技术对接。第三,平均租金。万达将购物中心视为长期发展的产业,为提高与主力店租金方面的谈判效率,合作伙伴内部确认平均租金概念:根据城市类别对应三档租金。第四,先租后建。租约签订后,再投资建设。上述四点一并被称为“订单地产”。每个主力店都按合作伙伴的需求量身定做,形成了项目竣工即可开业的有利条件。除此之外,科学的业态组合、自持与销售兼有的获利模式、品牌催生蝴蝶效应,也为洛阳商业地产的突围提供了模板。

甄别业态 有的放矢

只要是交通干道,沿线商业裙楼从三层到五层屡见不鲜。千篇一律大格局的结构俨然都按照购物中心打造,出现了“主干道=商业中心”

的认识误区;有的甚至明明属于社区型商业,却被建成一二十米进深两三层的独立商铺。试问经营什么?谁来消费?

单纯以交通的便捷来理解商业地产是有误区的。事实上,不是地块交通条件优越就一定适合建大型商业中心,因为商业地产与人口规模、收入水平等区域属性存在决定性关系。不同的商业区属性、不同的地域有不同的匹配业态。城市中心型商业区最适合珠宝、服饰等高租金业态;副城市中心型商业区最适合休闲娱乐、健身等新兴业态;区域中心型商业区适合的业态非超市莫属;城郊区域最适合的业态为建材、家居等专业市场。

可能不是最好的,但必须是最适合的,业态对路是商业地产的“丛林法则”之一。

整合资源 重视运营

开发商实质上就是资源整合商,调配外围资源为我所用,将这些“珍珠”串联成光彩夺目的项链。

例如,为了避免“先建后敲墙”的二次建设,通过聘请国内专业商业规划机构,对项目进行前期规划,就能实现业态需求与产品设计的无缝对接,变削足适履为量脚做鞋。同样,招商和运营等都可由各专业公司担纲,而非住宅开发模式下的物业管理公司。

放水养鱼 持有何妨

销售和持有都是商业地产的开发有两种获利模式。

对于大量滞销存量商铺,完全可以采取“放水养鱼”的持有策略:以先期免租金、限时低租金的方式将合适的业种吸纳进来,通过一定时间的市场培育,待市场经营状况步入正轨,租金稳步提高到合适水平后,再将产权全部或者部分出售。稳定的经营、租金的上涨对商业物业的销售来说是水到渠成的事,且能最大程度体现物业价值。

相对于独立产权商铺的出售,许多商场式“虚拟产权商铺”采取持有方式是最好的。这种商铺的属性和地段决定价值的独立商铺不同——由整体经营状况决定投资前景。产权打散销售,市场接受度差变现力弱,且风险因素使银行不予贷款。与其艰难变现,不如通过持有自营,在获得稳定租金收益、资产沉淀的同时,商场还可以成为融资的渠道。

持有模式对现金流的压力,除了经营性物业抵押贷款,还可通过以下三种融资方式解决:商业项目内侧开发住宅,借助住宅变现获得现金流;如果地块性质限制不能配建住宅,可在商业物业上面建商务公寓或写字楼;若两者都不行,可采取一层临街独立商铺出售的变现方式。

(资深策划师 郭嘉伟)

编后

从这几年商业地产的经历看,凡是想卖了就跑的开发商,很少能跑脱的,投资者已经不傻了。只有遵循市场规律,整合专业资源,静下心来先做商业,再做地产,才是商业地产之王道。

洛阳市经济适用住房购房资格公示(二)

经济适用住房是党和政府的德政工程和民心工程,是解决城市普通居民住房困难的重要途径,是搞活房地产市场,促进经济发展的重大举措。经济适用住房购房对象应具备条件:具有洛阳市城市常住户口;无房户或住房困难户;属低收入家庭;大龄青年。凡具备以上条件者可持身份证、户口簿、结婚证、收入证明、现住情况证明等证件到洛阳市住房公积金管理中心(住房委员会办公室)2楼申请购买。

下列购买经济适用住房的申请人已经洛阳市住房委员会办公室初审,现予公示,公示期限为2009年12月31日-2010年1月8日。对购房申请人的购房资格有异议的,请拨打举报电话:64812624,如情况属实,将取消申请人购房资格。

洛阳市住房委员会办公室

Table with 3 columns: 序号, 申请人, 工作单位或家庭住址, 购房地址. Includes names like 石艳果, 张运红, 关丽萍, etc.

Table with 3 columns: 序号, 申请人, 工作单位或家庭住址, 购房地址. Includes names like 郑延洪, 张健, 刘英, etc.

Table with 3 columns: 序号, 申请人, 工作单位或家庭住址, 购房地址. Includes names like 孙应杰, 朱晓红, 余运海, etc.

Table with 3 columns: 序号, 申请人, 工作单位或家庭住址, 购房地址. Includes names like 王占东, 郭利萍, 孙武超, etc.