

“大商业·新人居”系列报道之四

江宁商业留给人们的长期印象都是“雷声大、雨点小”。如今,同曦大都会正在建设,同曦国际购物中心即将动工,21世纪国际广场的锣声也再次敲响,地铁和南京南站的建设让开发商坚信,属于江宁商业地产的“春天”已不远了。那么,江宁商业到底存在什么问题?这些问题将如何解决呢?

# 江宁商业眼光低一点 前景好一点

## 现状调查

### 单体规模过分求大

从 CityMall 到 Shop-pingMall,从大型综合购物广场到江宁新街口购物天堂,走在如今的江宁,竖立着在主干道旁的巨幅广告背后所昭示的是开发商的勃勃雄心。这是当地主流商业地产商的普遍心态。

江宁商业项目如何去定位?这是近年来业内讨论较多的话题。从事商业地产研究的人都比较清楚,商圈的规模与定位是根据所辐射的范围和人群来定的,而辐射能力又与所在城市的经济水平、人口规模和消费特点直接相关。“江宁现在的人口规模可以支撑起多大的商业中心?这是商业项目定位时必须考虑的问题。”不少专家提到,江宁商业地产开发商“求大求全”的心态自始至终都存在,这也造成了当前单体商业项目规模过大的普遍事实。

沿着双龙大道,记者来到了百家湖畔的凤凰港。作为江宁开发区当年的主力商业项目之一,凤凰港商业中心的“CityMall”的概念早在2005年就引起了附近居民和其他买房人的关注。然而,三年过去了,这里依然保留着两三年前的原貌,几台建筑施工机械孤零零立在工地上。整个项目的住宅部分

基本卖完了,那个融购物、美食、休闲娱乐于一体的现代城市消费 Mall 却依然无轮廓。在它周边,还有几十万平方米的在建商业项目。

### 社区商铺空置率高

由于江宁前两年住宅社区入住率低,几个规划建设商业“航母”都没能如期建成。在这种情况下,社区商铺随之在一些中大规模的住宅社区中广泛涌现。

“当时大家都规划建设商铺,有些很偏的楼盘,也在社区临路的楼栋建了底层商铺。”据一家代理公司的项目经理回忆,2005年起江宁的社区商铺如雨后春笋,许多项目有一阶段甚至是“商铺销售盖过了住宅”。2005-2006年之间的广推社区商铺,也改变了江宁商业地产布局,从而形成老商业中心、社区商铺、新型商业综合体三足鼎立的格局。

南京嘉顺置业有限公司副总经理何晓昱认为,购买社区商铺的多是投资者而非直接经营者,导致开发、投资、经营脱节,大量社区商铺空置。

记者在一些楼盘现场看到,一楼商铺的玻璃门一般都紧锁着,玻璃上贴着零星的招租广告,再有就是厚厚的灰尘,二楼和三楼的空置率就更高了。某研究机构调

查数据显示,江宁目前的社区商业配套的空置率高达三分之二。

### 商业网点分布太散

谁是江宁的商业中心?这是一开始就争论不休的问题。几年争执不下的结果就是:如今江宁的商业网点一片分散。

同曦地产董事长陈广川分析说,江宁目前有以下几个主要的商业点:以同曦为首的百家湖商圈、以黄金海岸为代表的新东山、以嘉顺时代广场、华意富广场为代表的大市口、以托乐嘉购物小镇为主的将军路,以及科学园大学城区域的“校园商业”。为此,“分布太散,没有统一的布局和规模”也成了江宁商业近年来发展中最大的不足。

“自从去年政府再次明确了江宁商业网点的布局后,关于江宁商业中心基本有了共识,以同曦为中心的百家湖商圈将是江宁区商业、商务、金融中心集中的核心的商业中心。”陈广川表示,目前,百家湖商圈不仅是商业体量规划最多的区域,也是即将动工最多的一块。随着地铁开通,以及各商业网点自我调整,江宁商业由分散到集中的格局在三年左右的时间内就会形成。

## 解决之道

### 特色型商业是出路

去年,江宁东山一个定位高端的商业项目正式运营。半年过去了,经营情况相当不佳,当初拟定的品牌店没能如期进驻。一位业内人士评价说:“项目站在对东山老的商业形态升级的定位上,面向当地层次相对高端的人群打造一个现代的商业消费中心,本身没问题。但它在招商中没能把握高端定位上的这条线顺利引入品牌店,同时也忽视了整个项目购物环境的营造,这才导致了没能吸引与留住目标人群。”他认为,这也反映了江宁当前新出来的商业项目面临的两大问题:一是形态定位,二是购物环境的营造。

21世纪国际广场负责人认为,江宁商业有两个方向:一是像21世纪这样走综合型的购物中心,另外就是走特色商业道路。由于一

个区域承载前者的数量有限,所以特色型商业应该是大部分商业项目的主流出路。比如,全年里改造完成的胜太路特色商业街,现在就运营得很好,竹山路电子一条街目前也正在改造中,而尚在建设中的秦淮风情一条街也很受关注。

“江宁的商业要留住本地的消费力,同时吸引市区的人过来消费,必须做出特色。”陈广川如此表示。

### 应由政府主导调度

南京问策商业投资咨询有限公司总经理苏晓晴认为,对于目前的江宁来说,单纯依靠市场来引导和推动商业地产的健康迅速跟进已不能满足了,这中间更需要依靠政府的行政力量去推动。“商圈的形成主要是一个市场行为,但市场形成商业气候和氛围或者布局是个规范化的过程,同时也是个漫长过程。江宁的

住宅市场已初具规模,提高入住率减少空置率已刻不容缓。政府要做的是,通过一些行政举措去推进社区商业的完善,进而影响商圈的自发形成。”

网尚研究机构的金涛认为,江宁板块的整体定位就是大型居住区,商业地产应以大项目的社区配套和主题型商业为主。在这个过程中,如果政府过多地依赖开发商自己去建设配套,单打独斗、趋利而为就在所难免。因此,政府出面协调各家开发商在社区商业开发过程中互补,避免同质化和盲目化很有必要。

此外,有专家建议,开发商也要改变单独以商业投资为核心的传统开发观念,转向“四位一体”的开发思路。即在开发中将开发商、投资者、经营者和消费者的利益和需要串联起来考虑。

快报记者 刘果

# 金陵尚府 品质彰显稀缺价值

2008年,宁波银亿房地产在南京重磅打造的金陵尚府,是集商业、住宅、酒店式公寓等为一体的综合性高端项目。项目占地面积6.1万平方米,总建筑面积约23万平方米。一期总共7栋高尚住宅,其中6栋高层,1栋多层。

### 城市中心价值,引领南京人居理念

金陵尚府位于南京市白下区,雄踞大光路之北,是南京市中心颇具代表性的建筑群体。项目与城市新街口CBD商圈形成市中心生活主力区,而夫子庙则给世人诠释着秦淮河文化昔日的繁华。无论从历史文脉上还是今日的繁华,无不彰显本地块居住价值的巨大潜力。在市中心地块日趋稀少的南京,金陵尚府结合南京高端消费群体的投资习惯,作出准确定位,闹中取静地段打造宜居标杆,引领南京人居理念。

### 完善生活配套,彰显宜居榜样生活

金陵尚府周边生活配套齐备,银行、超市、学校等一应俱全。小区周边,十余条城市公共交通纵横八方,南京规划中的地铁5号线途经大光路,出行方便。金陵尚府在商业物业方面将引进全球知名大型超市。

作为市中心项目,在景观绿化方面多数是天然不足,而

金陵尚府,与国家一级资质的广州棕榈景观设计院合作,在社区内以“水”赋予建筑以灵动,形成人与自然和谐共存的模范住宅区。

### 品牌开发企业,以责任感为己任

宁波银亿房地产开发有限公司隶属于宁波银亿集团,成立于1994年,十几年间迅速成长为一家规范化、标准化、系列化、品牌化的专业房地产公司。公司在宁波先后成功开发交付了国际经贸园别墅等数十个高档住宅。目前,公司年开发规模达100万平方米以上,为国家一级开发资质,储备保有量建筑面积200万平方米以上。公司连续五年跻身中国房地产百强企业,连年跻身浙江省十大住宅产业领军企业,2008年位居中国房地产百强企业第36位、荣膺运营效率TOP10第5位,并连年被评为中国房地产年度社会责任企业。快报记者 李汇丰



项目实景图

# 现代快报双休免费看房直通车线路

详情请查询 www.e-njhouse.com  
预约热线:85180159  
13611510768  
(免费乘车、风雨无阻)  
周六、周日上午江北8:50发车  
江畔明珠广场→恒辉翡翠城→万江共和新城→群盛北江豪庭→钱塘望景花园→明发滨江新城→威尼斯水城→江岸水城→旭日上城→天华绿谷→泰山·天然居→金

泉·泰来苑→华侨绿洲→南京国际化商贸城(商铺投资)→天润城→华欧国际友好城  
周六、周日江宁上午8:50发车  
江宁:蓝岸尚城→丹佛小镇→百家湖国际花园城·国际城→武夷绿洲→合家春天→21世纪现代城→百度空间→龙湖文馨苑  
江北发车点:(1)华侨路咸亨酒店门口(上午8:50发车)(2)草场门车站9:00发

车(56、66路站省级机关加油站旁)(3)双门楼宾馆对面站9:10发车(21路、66路、56路、132路)(4)原江苏展览馆(上午8:30发车)  
江宁发车点:(1)原江苏展览馆(上午8:30)(2)华侨路咸亨酒店门口(上午8:50发车)(3)新街口户部街(羊皮巷菜场对面)2.26.30路(发车时间上午9:00)(4)龙蟠中路金润发超市对面(达美广场发车时间上午9:05)

# 香樟园惊现抢房潮 开发商直呼“对不起自己!” 降价即将停止

低价促销,开发商几乎无利可图,加之受到部分同业指责,开发商表态很快恢复8000元/㎡的原价。

上周末,仙林中心区的寰世·香樟园开盘销售6900元每平米的新房源。市场原本预期观望者较多,没想到让人大跌眼镜。房源遭到大批消费者关注,仅两天不到即实现八成销售。一度出现多人争购一套房的场面。这在平淡的仙林乃至全市楼市激起一股冲击波,从而显示出市场的刚性需求十分旺盛。

### 尾盘“甩卖”理所当然,6900元/㎡物超所值

目前仙林几大主力楼盘的开发商都已经进入尾声,而亚东城与东方天城也都已经或将开发完毕。

而从近期出土的土地情况看,未来仙林的楼市供应产品以商业与低密度产品为主。与之相应,正丁桥等地块价格屡创新高,甚至楼面价一度达到近6000元/平方米。

### 仙林房价跌无可跌,超跌反弹即将形成

值得关注的是,寰世·香樟园的商销售价不但没降,反而一路飙升,近期,其一直是以首轮开盘价5900元/平方米,成为仙林商业最高价,而第二轮开盘价,进一步证明香樟园在市场上的认同程度。

据统计,从2007年6月以来,开发商一上面临较大的成本上涨压力,土地成本高企、钢材、水泥等建材价格大幅上涨等等,成本的增加将传导到房价上,必然会缩小房价下跌的空间。

住在仙林本土的本地人认为“在仙林根本就找不到单价在7000元的房子,其它楼盘都在8000以上,这是我能接受的价格,比江宁便宜,比马群的经济适用房贵而已,在这样的房子实在太少”。

### 特价仅是个案,其后价格或将恢复

本次开盘,除了这批特价房,寰世·香樟园前期尚未销售的30号楼保留的40套绝佳景观房源由于近于现房、景观颇佳等原因,也受到了格外关注。令开发

商始料不及的是“近乎相同品质的房源,是不执行同样的价格?”

如刚才提到的,目前的房价的呈现上涨趋势,而各区域的中心楼盘更具有极强的刚性,随着仙林这一片区最大大学城的逐渐成型,栖霞区政府行政中心也将搬迁至香樟园附近,而快速公交线、地铁的开通将进一步拉近仙林与主城区的距离,这一切,使仙林板块的整体价值现在已经得到公认,并且必然属于香樟园更多附加值。

面对香樟园的多次特价,该区域其他几家楼盘相关负责人均表示自家不会跟进。“各家楼盘都有自己的营销安排,不可能共小,我们相信以我们的产品足以担当目前的价格。”该负责人说。

因此,香樟园负责人回应,这确实不可类比,下一步是否继续执行特价正在研究,不过,如不取消特价“似乎都有些对不起自己了!”

热线:85899966 85899977 地址:仙林大学城杉湖西路9号·大成名店对面

# 花雨南庭“全功能三房”让人心动

花雨南庭·第三季,推出了适合年轻人居住的4.8米挑高小户型,户型面积为35-51平方米,主力户型40平方米。挑高户型打破了常规的户型模式,购房者花一层的钱,享受两层的空间,户型经过挑高设计后,实用面积可达

60平方米以上。盈嘉地产秉承“用心做好每一件事”的企业理念,为第三季的业主量身打造了5种装修设计方案,最让人心动的是“全功能三房”方案。花雨南庭·第三季位于雨花东路59号,距离新街口4千米,项目周边公交线路众

多,其中公交33路可至夫子庙、新街口、鼓楼、火车站等。项目周边聚集了瑞典宜家、红星美凯龙亚洲旗舰店、月星家居旗舰店、麦德龙等大型商家,即将于今年秋季开业的宜家家居,汇集了时尚的家器、生活用品。