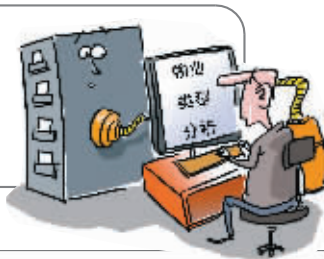




潮向

之物业分析

与南京住宅市场不同,今年商业地产持续遇冷。有统计数据表明,截止到6月初,南京可售商业面积接近230万平方米,而前5个月,成交面积仅为16.94万平方米。“对于投资者,这倒是个利好消息。”有专家分析认为,由于销售和招商等方面面临的难题,可能使得下半年抄底投资商铺的机会大增,与此同时,豪宅与小户型投资价值也被看好。



“慧眼识金铺”的机会来了

[半年回顾]

销售招商遇两难

“以往商业地产与住宅市场发展关系暧昧,而今年上半年两者却有‘分手’的趋势。”谈及今年以来商业地产行情,南京问策商业管理顾问有限公司总经理苏晓晴表示,与住宅的持续火爆不同,商业地产陷入销售与招商的两难境地。

“其实原因还是那几个,外因是运营商业地产人才匮乏;商业地产自身缺乏行业管理;政府相关部门对其监管也常处于缺位状态等。而内因则不外乎商业地产套用普通住宅开发模式,甚至连买卖合同两者也采用的是同一种版本等。”谈到影响商业地产发展的深层次原因,苏晓晴认为商业地产套用住宅开发模式等深层次矛盾没解决,导致了后续一系列问题。事实上,住宅项目是以解决消费者居住为目的,总体走的是“先开发后销售”的道路;而商业项目则是解决消费者日常生活需求,只有在做好产品定位后,才开始着手完成不同商业业态的搭配组合,即走“先招商后开发再销售”的路子,如套用住宅开发模式,则很难做出有影响力可持续发展的商业地产项目。

[未来预测]

抄底购铺成为可能

商业地产与城市整体商业发展相协调,因此,不同的城市也拥有不同的商业地产开发阶段。而由此带来的投资机会,也是各不相同的。

“就目前来看,一些中小城市(包括一些县城)正面临市中心升级带来的刚性需求的释放,而对于包括南京在内的大中型城市,城区的商业地产应更注重主题化、特色化的开发方向,如以水为主题的水游城,定位高档的德基广场等都具备鲜明的主题,至于城郊商业,则更应强调娱乐化的元素。”据苏晓晴介绍,由于目前商业地产所处阶段,还是带来了不少商业投资机会。

部分商业地产项目放低姿态,因此下半年投资者还是有机会“慧眼识金铺”的。一些良好的购买机会将会出现,例如在主城区内已出现单价在5000—6000元的商铺,只要投资者能及时把握机会,抄底购铺也是有可能的。

[投资看点]

次干道商业值得关注

“在下半年,投资者可以着重关注主城区里的一些次干道沿线的商铺,如这样的商铺同时具备全(商品齐全)、便(购物方便)、廉(价格低廉)特点,而对于城郊来说,则可以考虑一些新兴居住区附近的商铺,一般来说,人口密度达到1500—2000人/平方公里的区域里的商铺投资价值往往较高。”苏晓晴表示。

苏晓晴还指出,依托一些类似家乐福、沃尔玛等大型卖场的主力店的、独树一帜自成系统的商铺,往往具备良好的投资潜力,而一些集中式的后却被分割开来的的商铺则需要谨慎对待。

快报记者 许延正 葛九明

[个案解析]

明发商业广场 南京南站旺铺受关注

项目介绍:南京明发商业广场位于南京宁南区核心地段,玉兰路以东、丁墙路以南,与建设中的亚洲未来第一大火车站——南京南站一路之隔。项目总建筑面积42万平方米,由各种类型的主力店、商业街、酒店以及SOHO办公等内容组成,将建设成为全新体验 shopping mall,集购物、餐饮、娱乐、休闲、酒店、旅游、游乐、酒店式SOHO为一体。

投资前景分析:紧临规划中宁南公交总站,地铁1号线、3号线、6号线环伺左右,依傍南京南站,远期客流量将达1.2亿多人,海量的人气,成为商业最有力的支撑。

主力店+步行街, 匹敌“新街口+湖南

路”,以世界500强权威品牌的稳健持久经营带动整体商业,知名百货、国际连锁卖场、建材大鳄、大型游乐设施等纷纷表示进驻意愿。

据了解,即将推出的环球名店廊规划以国际品牌折扣店为主,类似于奥特莱斯,汇聚国际顶尖品牌,云集全球名店,引导国际级高档消费文化。

据悉,除汇聚国际品牌之外,“环球名店廊”还率先引进大型主力店——超五星级影城“中影东方”。同时,大型超市、主力酒楼、品牌电器、世界知名百货、国际连锁大卖场等世界知名品牌也将倾力加盟。关注该街区的人非常多,至今办VIP卡的已经达到了200余人。

红街 抄底抢购倒计时中

项目介绍:中华路一号——红街,雄踞新街口核心商圈,为目前南京黄金区位在售楼有投资旺铺之一。时尚漫步街区——CityWalk的全新商业形态与特色定位使其翘楚商业价值独步市场。

投资分析:首先是红街项目地段优势明显,物业条件优秀,无论自营或租赁,其未来营商环境十分理想;第二,物业交付后由专业机构运营,管理、收益稳定有保障。购置大面积的商业资产在当前环境下自然性价比更高;第三,商铺整层购买价格仅1.5万/平方米起,整层购买的投资总额与购买一层散铺投资总额差距不大,但是经营面积却相差很多,相对投资整层更为划算;第四,通过专业招商和管理,商铺尤其是大面

积商铺收益更有保障,以整层商铺为例,通常由大型商业机构比如美容院、夜总会、金融机构等长期租赁,租约一般为5~8年,甚至更久。目前红街整层商铺预计年租金在70万~80万元之间,且租金将逐年增长。综合评估其资产投资“钱”景相当可观。

红街携手数十个知名商业品牌共同打造南京全新商业标杆,已普遍受到广大投资者的认同与青睐。红街牛年销售至今持续火爆,总计70余席6米层高、大于6米展示面、超过80%最多达90%超高使用率的商铺单位,已基本售罄。并且一层商铺均价已近4万元/平方米,铺王价格直逼7万元/平方米。现仅余最后8席未曾面市的保留金铺单位进行VIP优惠登记中。

文鼎广场 江宁大学城商业潜力股

项目介绍:位于大学城体育中心东面的一个纯商业项目,总建筑面积6.5万平方米

投资分析:项目定位于一个兼备“购物、餐馆、娱乐、服务、宾馆、办公”功能,服务于大学城居民和师生的一站式、复合型商业核聚区。包括7幢2—3层高的单体楼,由挑高7米的首层商铺围合成曲折往复的内街体系,其2、3层则是利用空中连廊联接,并通过原创的“室内透天

过廊”交通串起层高3.5米的小商MALL。另有1幢80米高的综合大厦,地下层和4层裙楼打造多种业态主力店,如大卖场、大型餐饮、娱乐,主楼规划做商务宾馆。目前,该项目主体工程已顺利封顶,计划7月中旬启动带租约销售。一楼均价3.3万元/平方米,二楼均价1.65万元/平方米,三楼均价1.25万元/平方米,预计2010年下半年开街营业。(刘果)

顶级豪宅:楼市“收藏品”

随着房价节节攀升,“豪宅”的定义也一直游移不定。5年前,单价超过1万元的住宅就被南京市民称为“豪宅”,时下单价超过2万元的房子也未必是豪宅。

一位偏执的学者研究认为,两层以上,具备5个以上卫生间、3个以上车库、6个以上卧室、兼有游泳池和Jacuzzi、一个娱乐中心,里面要有钢琴、名画和古董的房子,才是真正的“豪宅”。若以此为标准,南京卖得最贵的别墅:钟山国际高尔夫、锋尚沿河别墅、钟山美庐和绿城玫瑰园恐怕都算不上真豪宅。

在南京本土的地产研究领域,普遍将总价在300万元以上的房子称为“豪宅”。

2008年,南京网尚房地产研究机构发布报告称,未来两年内,南京总价在300万元以上的“豪宅”上市量将高达52万平方米,超过2006—2007年两年销售量的总和。彼一时段,南京豪宅开发商常面有阴云。

时至今日,开发豪宅的房地产企业,几家欢喜几家愁。热销的几户业主抢购一套房,滞销的几个月卖不出一套房。在高端市场,供需也许只是相对论,真正稀缺的豪宅,身价会一路飙升。我们称之为“顶级豪宅”。

南京豪宅的升值范本

2006年10月,走零能耗科技住宅路线的锋尚国际公寓首次在南京开盘。位于下关小桃园的低密度住宅,200—300平方米的公寓,总价350万元/套。今年6月底、7月初,锋尚国

际公寓北区公寓将正式开盘,总价将飙升至500万—800万元/套。别墅2000万—3000万元/套。

2006年底,首次开盘的钟山国际高尔夫,500—900平方米的独栋高尔夫别墅,总价1500万—1800万元/幢。到了2009年,将于本周末(6月28日)开盘的三期紫楠园,面积700万—1200平方米,售价3000万—7000万元/幢。

2007年10月,在中国别墅制造商中饱受赞誉的绿城地产公开了在南京的别墅项目——绿城玫瑰园。单价1万元/平方米,总价600万—800万元/幢。今年5月底,绿城玫瑰园最新一批房源接受认购,总价在1200万—1500万元/幢,单价已升至2万元/平方米。

动辄几百万元的升值幅度,令人惊羡。

但并非所有豪宅都是成功范本。曾在2006年准备开盘的南京某千万级豪宅,一直没有找到买家,在2008年的寒冬中几近死亡。后来终于售出1套,拯救了整个企业。无独有偶,另一家总价在200万—400万元的别墅级低密度豪宅区,2008年开盘后的半年里,仅售出数套,至今销售率不足20%。

顶级豪宅的投资攻略

不难看出,豪宅有豪宅的生存法则和升值模式。有研究人士总结,具备以下十种优势之八九的产品,才具有投资价值。第一,优越、稀缺、不可再生的自然资源;第二,邻近城市中心的地段和交通;第三,低密度、高私

密性的生活区;第四,顶级硬件标准和品质;第五,周到完备的专属配套及服务体系;第六,内外兼修、优美的原生环境;第七,由独具匠心的大师级团队所担纲创作;第八,具有强大的品牌支撑;第九,先进、人性化的住宅科技;第十,具有人文历史渊源。

简言之,占据优势地段,稀缺资源,由品牌开发商打造,软硬件均堪称完美的产品,或能算价值稳升的豪宅。锋尚副总刘宏给这类房子的评价是:房地产逆势中的坚挺者,房地产牛市中的领跑者。

又细分之,占据以上4—5种优势的豪宅,或可归类为景观豪宅,占据优势自然资源;地段豪宅,靠近商务中心,交通便利;产品豪宅,产品素质高,精雕细琢;生态豪宅,社区内部环境绿色、低碳。

有近20年房地产开发经验的合富辉煌南京公司董事长邓永忠,将这几类特点突出的房子称为“可以收藏的产品”。并且,具备持久性保值功能。

不过换一个角度考虑,顶级豪宅似乎并非变现的最佳途径。以南京为例,虽升值幅度惊人,但千万级的豪宅,每年每家楼盘10—20套的销售量,已经非常难得,中间还要耗去巨额的营销广告费用;若换成业主投资自行出售,谁来接手?而百万级的豪宅,则要实地考察其性价比。以近期传言将卖到2.5万元/平方米均价的南京某城中楼盘为例,价格背后是否有足够产品力,支撑此价格,支撑其升值前景?快报记者 杨连双

小户型投资首看地段

上半年,房价上涨让很多刚性需求退而求其次选择了一些具有自住功能的小户型,并喷行情后,下半年,南京小户型上市量更大。业内人士认为,在投资房产中,户型面积越小回报率往往越高。

投资分析 上半年供销比已达0.59

根据南京中原DRC监测数据,1—5月南京90平方米以下小户型总供应量占全市商品住宅供应量的40.92%,而从销量来看,占据全市销量38.86%。不难看出,中小户型已经成为上半年楼市回暖的主力军。

据中原地产市场研究中心总监张君分析,目前中小户型市场的潜在客户以刚性需求为主,因此90平方米以下的户型销售情况保持良好,呈现供销不平衡的态势。根据南京中原DRC监测数据,1—5月,南京全市新增90平方米以下的房源7678套,成交房源为12869套,供销比已达到0.59。从区域来看,1—5月江北、江宁、城南的90平方米以下的户型供应比例较高,分别达到各区域的55.74%、43.05%和

41.17%,其次是城北和河西,达到了30.05%、20.87%。相比之下,城东、仙林和城中城的小户型非常稀缺。

从成交均价来看,上半年,小户型均价也是一路看涨,2月均价为7415元/平米,3月均价为7256元/平米,4月均价已升至8076元/平米,5月,伴随一批开发商提价以及部分高端小户型的上市,小户型均价逼近万元。

下半年有望迎来上市高峰

下半年小户型有望迎来上市高峰。记者搜索了一下发现,城中、河西、江宁以及江北集中的小户型房源相对较多。在城中,蜂巢、中海凯旋门、中商万豪、锦盈大厦、观城、凯润金城等项目都有新房源推出;而河西,预计将有超过千套的小户型将集中在下半年面市。

包括时代天地广场酒店式公寓,万达广场东坊壹街区酒店式公寓,辰龙新境界装修小户型公寓“QQ空间”,乾和福邸,辰龙·嫩江路项目以及五矿地产梦都大街188号项目、仁恒江湾城、金地南京以及仁恒富春江路项目等。

张君预计,90平米以下中小户型是目前市场上主力购房者所青睐的户型,因此成交量下半年不会出现太大的跌幅。从长期来看,随着政府对开发商的户型面积限制逐步取消,90平米以下的中小户型占比将有下降趋势,但短期来看,由于目前90平米以下户型持续热销,开发商势必会追随市场导向推出适销对路的小户型产品。

投资攻略 远郊小户型回报还不高

张君认为,目前市场上的中小户型大部分集中河西、江宁、江北等近郊区域,这些区域的房源总价不高,投资风险较低。但与此同时,区域内同类型的物业供应较为充裕,使得该类物业类型的竞争较为激烈,租赁价格较低,并且严重影响到该物业类型的升值潜力。因此,她建议投资者投资该类物业首先要关注地段,其次是交通情况,如果以上两点都不能满足的话,那么投资者就要密切关注这个项目所在的区域,必须要有明朗的规划。

快报记者 费婕 漫画 俞晓翔