

聚焦商业地产

“我们不得不做商业地产，就是为了满足城市发展居民日常生活需要的社区功能，在涉及商业地产的同时也保持一种谨慎的态度。”

——万科总裁郁亮

县级市需要多少Mall?

南京房企纷纷异地复制商业综合体



万科高调进军商业地产叫板万达 资料图片

作为国内最大的住宅开发商，万科曾不止一次被问及是否将转型商业地产。

对此，郁亮日前终于坦言，“我们不得不做商业地产，就是为了满足城市发展居民日常生活需要的社区功能，在涉及商业地产的同时也保持一种谨慎的态度”。

与谨慎万科形成鲜明对比的是，在南京，苏宁置业、凤凰置业、雨润集团、金鹰国际等本土房企却在不遗余力地将各自特色鲜明的城市综合体复制至全国各地。

这一次，究竟是万科的过分谨慎，还是本土房企的果断出击？为此，《金楼市》展开了调查。

文/现代快报记者 葛九明

激进者甚至选址苏北县级市

风头最劲者无疑当属苏宁置业近年来着力打造的苏宁广场，依托其苏宁电器前期布局优势，其在上海、青岛、石家庄、无锡、连云港、威海、镇江、成都、福州等多个城市的苏宁广场均已在全面建设中。

凤凰置业打出的底牌是文化mall，依托其在文化传媒方面的特殊优势，凤凰文化广场已先后落子合肥、苏州、盐城、南通等地。对于凤凰置业文化mall的落子合肥，中投证券曾发布研究报告称，这是凤凰置业的文化mall异地复制的重要开端，在传统出版内生增长乏力的背景下，看好公司通过文化mall这一新兴产业实现未来业绩的高增长。

这其中，较为激进者则数雨润集团，从2010年，雨润集团开始全面发力城市综合体的开发，2010年，淮安雨润新天地以及镇江雨润购物广场先后开工，2011年，徐州国际广场、泗阳雨润新天地、宿迁国际广场开工，2012年，盱眙雨润广场和常州雨润广场两个项目在年底同时开工。

今年，雨润又陆续将新沂、如皋等城市纳入到自己的城市综合体开发版图，而较为业内惊讶的是，这些雨润系的城市综合体几乎无一例外地选址在三四线城市甚至包括如皋这样的县级市，且根据公开资料显示，从2010年至今，所有以上雨润系城市综合体的总投资高达260亿左右。

值得一提的是，在其城市综合体的全国布局中，雨润集团以其控股的南京中商为开发主体，并将南京中商已有的零售百货资源引入。

此外，在南京已取得一定成功的水游城、弘阳广场、南京1912也在这两年陆续走出南京，开始在其他城市复制。

综合体开发门槛没想象得高

在住宅市场仍然向好的当下，本土房企为何依然热衷不断复制mall呢？

对于这股造mall浪潮，南京问策商业管理顾问公司董事总经理苏晓晴分析表示，首先源于城镇化进程中的城市更新需求；其次就是地方政府对于城市综合体项目带来的经济发展、税收、就业等多重积极效应。从开发商的角度来看，以雨润的项目选址特点为例，其拿地成本其实是比较小的。

南京市商务局副研究员李绍明则将这种现象归结为政府规划理念发生重大变化下的一个改变，“这种改变其实几年前就有了，为了保证土地利用效率和建筑空间的统一性，许多地方政府在出让某一片区的土地时，不再只是单纯规划出一块住宅用地，而是将商业、办公等功能也考虑进来。因此，城市综合体项目被规划出来，这也是国际上很多发达城市的成功经验。”

李绍明进一步分析说，城市综合体的开发门槛不像想象得那么高，一旦正式开发销售阶段，许多城市综合体都是可以通过单个项目实现财务平衡的。“一般来说，城市综合体主要分为三块，商业、住宅、办公。其中，住宅和办公基本都是对外销售的，而商业部分开发商也不会全部持有，也有部分对外销售。一旦住宅和办公进入销售周期后，就能偿还前期的垫资，而随着商业的建成和经营，不仅可以将商业作为优质资产在银行获得贷款，还可通过商业的繁荣，进一步提升住宅和办公的溢价空间，这种模式也正是一直较为经典的开发模式。”

这种模式也正是业内俗称的“现金流滚资产”模式，即通过住宅、社区商铺和部分办公楼的销售收入平衡现金流，借以支撑自持购物中心的建设。

有人称其是商业地产“最后晚餐”

走访中，也有业内专家对这种热潮能否开花结果仍然持保留意见。

苏晓晴就将其称之为“商业地产最后的晚餐”，“现在地方政府较为热衷于规划这种城市综合体，但对风险估计不够充分。对于城市综合体的开发来说，主要有三大关键要素，一是资金要素，二是资源要素，三是人才要素，三者缺一不可。以偏爱选址三四线甚至更郊远的县级市的雨润广场为例，当地的消费力能否足够强劲、后期运营管理水平有待观察。”

李绍明也提出，很多地方政府在规划理念上，很多地方政府并没有详细的统计数据，城市综合体的建设并不是无限制的，它与人口、经济发展是有密切关联的，在国际上是有人均商业面积这样指标的。

南京中原地产市场研究总监张君也分析表示，本土的尝试固然是一种转型，但更多的其实是一种跟风。之前的20年，住宅开发是绝对主流，现在许多开发商开始扎堆进行商业地产开发，“人均商业面积是有国际指标的，像常州等一些城市就已出现饱和情况，另一方面，原来老牌做商业的开发商，比如瑞安，他们拿地早，商业地块都是黄金地段，不销售那是必然，但现在城市综合体的商业部分却很多是对外销售的，但商业投资门槛越来越高，很多已不是一般投资者能承受，而销售的阻力也必然会很快反馈到城市综合体的后期持续开发上来。”

值得注意的是，苏宁广场和凤凰文化广场在南京本土已有成功案例，而南京雨润国际广场刚刚对外销售其酒店式公寓项目，据悉，该项目早在2003年就由雨润集团和栖霞建设联合动工开发，经多方周折，后又转由雨润集团独立开发，而其长达10年多的开发周期创下河西城市综合体之最。

数说楼市

33万起

买80-118m²地铁精装房

今年南京不少地块拍出了片区新高，地价再次推高房价之声更甚，未来更多人或将望楼兴叹。与之相对应，碧桂园·城市花园携手地铁3号线，针对南京市民的购房需求，推出80-118m²地铁精装房，折后总价仅为33万-41万元。

据悉，碧桂园·城市花园位于南京市半小时生活圈，在南京北全力打造花园大城，引领南京共同发展，项目紧邻老山风景区和琅琊山，拥有逾10000平米的中央景观园林，环境清幽，居住舒爽。明年即将开通的地铁3号线更提升了项目的区位价值，人气和商机的聚集进一步使得项目的居住和投资价值凸显，至今花园大城已折服了逾5000个南京家庭，成为了他们幸福置业之选。

玫瑰园地铁精装房是专门根据南京市民的购房需求，打造的精装修地铁房。省去了装修这一繁杂浩大的工程，为业主节省精力的同时争取到了更多的时间。同时，通过集团统一采购，装修所用的建筑材料品质上乘，价格却要远远低于个人采购，也为业主省去了一笔不小的开支。这个夏季，碧桂园·城市花园斥巨资打造夏季嘉年华活动，首日亮相即引得千人爆棚。这里不仅是音乐发烧友的天堂，南京著名地下乐队的加盟让全场嗨翻天，止不住欢乐。智勇大冲关水上赛道夜间场持续，闯关者的顺利通关过程更是惊心动魄，让现场观众屏住呼吸，大声欢呼助兴。此外夏季嘉年华之仲夏游园会迎来了大明星鹦鹉，蓝黄金刚鹦鹉、亚马逊鹦鹉、太阳鹦鹉、折衷鹦鹉……这个夏季不必纠结去哪儿度假，购房者可以直接去碧桂园·城市花园避暑！

项目链接：碧桂园·城市花园即将加推80-118m²升级版地铁精装房，折后总价33万-41万元为主，现火热认筹中，可享一万抵三万优惠！

1395套

武夷绿洲四期房源陆续交付

从本月24日起，位于外秦淮河畔的江宁地铁楼盘武夷绿洲终于迎来了四期1-10号楼的交房。本次共交付1395套房源，户型面积70-149m²不等。由于交房量大，早在3个月前开发商公司就为交房做了准备。除了正常的准备工作，也制定了详细的交房流程。

考虑7月天气较为炎热，开发商将四期一楼商铺作为临时的办公地点，避免客户来回奔波。同时也安排了大量人员陪同客户验房看房，如发现问题可以及时处理。

据悉，武夷绿洲位于江宁科学园竹山路旁外秦淮河畔，紧邻方山风景区，自然条件得天独厚，人文地理条件优越。作为一个“生态型水岸都市”，武夷绿洲拥有双水岸景观资源，西边紧依近千米秦淮河水岸，小区内还拥有约三万平米的原生私家湖泊和近二万平米的中央公园，为业主创造了一个融入自然的居住环境。紧邻的竹山路地铁站，更直接为业主出行提供便捷。

继四期交付之后，作为项目景观视野最为出众的组团——武夷绿洲五期揽胜阁即将上市，五期揽胜阁可以说是小龙湾上的空中半岛别院，由三栋24层高层组成。组团西侧为秀美迤逦的秦淮河景观带，东侧为项目内部2万平米的景观内湖，完美的双水景，三房四房的舒适设计，无疑是追求高标准自然生活的客户提供绝佳选择。

世茂·君望墅 实景示范区热“冻”全城

盛夏金陵，世茂·君望墅实景绽放的话题比天气还热。自备受瞩目的花庭秘境实景示范区华美绽放以来，到访客户络绎不绝，惊叹声不绝于耳。浓浓的亚热带风情环绕之中，惊现独领风骚的“丛林奇冰”，世茂·君望墅冰雪城堡，以来自北冰洋的寒风，为南京这一闻名全城的“火炉”神奇降温。

冰火两重天，赤道到北极的奇幻之旅

骄阳似火，暑气逼人，世茂·君望墅却一派清凉夏意，“远道而来”的冰雪城堡正掩映在花庭秘境示范区亚热带风情的密林之中，无惧40℃的高温，-10℃的震撼清凉，为人们脱去盛夏燥热，带来无比的酷爽。随处可见枝繁叶茂的树影、潺潺不息的水流、绿意盎然的鲜花草地……演绎出关于艺术生活的概念。

月牙湖后，入繁华醉繁花的城市院墅

在以刚需刚改产品实现快速收益为主流的房地产市场上，世茂却以“城市进化先行者”的身份特立独行，“以人为本”钻研兼得“第一居所功能”和“终极居所价值”的一生之宅。世茂·君望墅，于创变中淬炼而生，月牙湖后，110-250m²花庭别院，户户专属鲜花庭院，阳光露台，更有甚者达到一墅六园，享受幸福无限升级的奢适生活！

据悉，世茂·君望墅170-250m²花庭叠墅更多精美样板房即将陆续公开，奢装盛放，恭迎品鉴！

200万圆豪宅梦

21世纪百家湖1号175m²和悦大宅8折热销

家有200万，是买小三房，还是买奢阔豪宅？在江宁“新街口”——百家湖市场均价16000元/m²的趋势下，200万只能购得120余平米的普通三房，而在21世纪百家湖1号却可以购得175m²的奢阔豪宅。

在百家湖这个商业配套繁华，高居住人群聚集的CBD核心区域，仅用200万的三房入门价格就可以实现梦寐以求的豪

宅生活。21世纪百家湖1号在售产品户型方面，产品尺度奢阔，方正大气，南北通透风极佳，三房朝南气度超群，可以满足客户高品质居住尺度的需求；房型经过装修改造后，还可达到定制五房，更适合三代同堂的功能分区要求。在房产税压力来袭之际，一步到位的豪宅是实力买家不容错过的选择。

万山庭院 二期中央组团周日公开

7月28日，位于仙林中心南外中学和小学部之间的万山庭院将推出中央组团电梯叠墅，紧邻半亿墅王，可谓叠墅产品中的楼王产品。

优越的景观和产品优势，将成为本次推售货源的亮点，4万m²样板示范区7月同步公开。

万山庭院优越和特殊的位置，使之成为名副其实的优质学邻墅，是南外家长追捧的“望子成龙”的纯墅区。与南外“零距离”，全石材立面，英伦纯墅品质和创新产品，让万山庭院除了兼具“校中墅”与“奢适墅”的特性外，更具备保值升值的投资属性。

万山庭院与地铁2号线仙林中心站咫尺之遥，与金鹰奥莱城一街之隔，一公里内配套醇熟齐全。区别于“穿着”廉价涂料的别墅，项目精选全石材立面，细刻雕琢，只为打造最为品质、经典、优雅的

纯正英伦别墅风貌。同时，为保证别墅居住舒适和风格统一，万山庭院选用与屋顶颜色接近的新型太阳能面板，兼顾高科技与美观。

万山庭院270-320m²精石叠墅观感华丽，户型空间方正宽适，电梯入户，极大地增加了产品舒适度与实用性。项目特邀建筑名师——英伦爱丁堡大学刘力博士亲自担纲，打造纯正风格英伦墅区，在立面线条、檐口、烟囱等细节都极致要求。整体风格奢华稳妥，充满典雅的复古风情。

此外，万山庭院将常被忽略的负一层打造成具有更多附赠空间，完全可用作双客厅，满足当代绅士的社交与兴趣所需。通透的地下室，可用作第二居室和客厅使用，叠上别墅创新性引入欧式别墅中常见的阁楼，实现“叠中叠”的独特户型，增大别墅的使用附加值，以及不同以往的别墅居住体验。

梁志天来宁 解密郦城御园户型理念

今天，国际著名建筑及室内设计精英梁志天团队将亲临郦城御园，为南京市民带来全新的设计理念、流行趋势，也将为关注郦城御园的客户直观全面地解析项目特色、设计构思等内容，为广大购房者带去郦城御园小高层产品全新的认识。

据悉，郦城御园小高层产品解析会将于7月26日下午3点准时开始，活动邀请了逾60位客户到访，梁志天设计师有限公司设计董事李厚丰先生也将亲临现场，届时将为郦城御园的准业主和意向客户们奉献上一道装修设计专业大餐。

郦城御园小高层产品是别墅区内绝无仅有的两栋住宅，主力户型141平米三房及定制四房，得房率在104%-108%之间，赠送面积最高可达28平米，超高得房率十分罕见。超大生活阳台近13平米，尺度奢阔，一梯一户每户尊享私家电梯厅。项目地处奥体核心位置，1、2号地铁交通通达，生活及商业配套成熟完善。

在房价高企的当下，郦城御园给购房者“减负”，把小高层装修的自主权和成本还给消费者，毛坯房源轻装上阵，22000元/平起便可轻松“置业河西、收藏奥体”。

南京人的避暑度假胜地

威海·那香海国际海滨浴场 正式对南京市民免费开放

35-90m²精装海景度假屋 / 总价18万起

项目地址：山东威海环海大道好运角旅游度假区

投资商：南京明月集团 开发商：山东万恒置业

官方网站：www.naxianghai.com

商务销售热线13088、13099等，本公司郑重声明：本广告解释权归本公司所有。

威海·那香海3日清凉避暑置业之旅 吹海风/吃海鲜/洗海澡 度假刚需，全城火爆召集！ 400 8700 699