

# 社区商铺投资热升温，两盘一天卖出近200套 这是“弃宅从商”的节奏啊！

## 独家调查

住宅市场的观望风潮并没有让房产投资客尽数离场。

就在上月底，中海国际社区和中海万锦熙岸双盘又在一天内卖出近200套社区商铺。对此此前不温不火的商铺投资市场，中海双盘商铺的热销只是偶然，还是南京的房产投资客们真的开始“弃宅投商”了？带着这样的疑问，“金楼市”记者展开了调查。

现代快报记者 葛九明 胡海强



漫画 雷小露

## 一手数据

### 蓄水仅3周卖出近200套

社区商铺的转暖似乎从去年下半年开始。一份来自南京网尚研究机构的分析报告在回顾2013南京商业地产时提到，去年上半年的成交主要集中在以江宁万达广场、花生唐、蓝岸彩虹糖街、森林摩尔商业街区等纯商业性质项目，而到了下半年，成交主力则转为保利罗兰香谷、万科金色领域、朗诗绿色街区、复地新都国际、金地明悦等项目的社区商铺。开年以后，首先抢夺市场眼球的社区商铺来自旭日城，这60多套社区商铺邻近弘阳广场，尽管其销售单价高达5万~8万元/平米，当天仍然销售9成。

单次推售数十套商铺的项目并不鲜见，然而中海双盘一日便售出190多套社区商铺，而事实上，中海的这

次蓄水只花了约三周时间。中海地产南京公司的营销负责人向记者介绍，万锦熙岸当天卖出了126套商铺，所推商铺全部售罄，其客群绝大多数为江浦当地人，这些客户大多抱着“一铺养三代”的投资观念前来购买。而中海国际社区推出了90多套商铺，当天最终卖出了60多套，其140平米以下户型的商铺单价在2万~4万元/平米左右，而140平米以上的户型则多在2万元/平米以下。“蓄水不到一个月，单次推200多商铺，我们也曾有过担心，但从最终市场反应来看，投资者的购买力依然很强劲。”该负责人坦言，客户对于这种大盘社区商铺较为认可，“客户给我们的解释是他看中了这个住宅大盘的未来人气。”

## 业界建议

### 大盘商铺并非一片蓝海 三大社区商业模式优势凸显

那么，社区商铺，尤其是类似中海这样大中型楼盘的社区商铺是否值得普通投资者投资呢？对于这一问题，几位业内专家均向记者坦言，社区商铺的个体差异很大，很难一概而论。“商铺覆盖的人口和人流量是我们评判社区商铺投资价值的一个重要指标。”戴德梁行房地产咨询有限公司杭州及南京公司总经理汤耀光告诉记者。李绍明也提出，大盘商铺并非一片蓝海，以江北一些大盘的社区商铺为例，由于缺乏统一运营，业态、品种、功能没有规划，其运营现状并不理想。几乎所有受访专家都向记者表达了这样的观点，即一定是在有闲钱的情况下才购买商铺，如果指望租金回报来弥补按揭，这样的投资商铺行为很不可取。

据李绍明介绍，目前放眼全市有三种社区商铺的运营模式较为可取：

一、以招商花园城为例，这个不到5万平方米的社区购物中心主要服务于周边的社区，不对外销售，在业态设置上规划了30%的餐饮，包括肯德基、麦当劳、必胜客，此外就是孩子王、电影院、苏果超市等生活配套；

二、河西万达广场写字楼和住宅部分的底铺，由于覆盖周边大型的社区，又依靠万达广场大型购物中心，目前的运营情况也很不错。举个简单的例子，万达广场里面的餐饮非常火爆，经常需要排队，而这些社区商铺的餐饮很好地弥补了这些需求。

三、中海塞纳丽舍等小区附近的好邻居生活广场模式，政府负责建设，不对外销售，由好邻居负责管理，这种模式类似于苏州工业园区的“邻里中心”，以中海塞纳丽舍附近的好邻居生活广场为例，就涵盖了银行、农贸超市、儿童早教等生活配套。

### 消化存量商铺仍需19个月？

在走访中，中海双盘商铺的热销也引起了一些业内人士的关注。曾受邀中海双盘商铺解析会的南京文策商业管理有限公司总经理苏晓晴就告诉记者：“在开盘前夕，中海万锦熙岸的蓄客量达到总推盘量的2倍，而中海国际社区的蓄水量则相对不足，因此开发商一直在试图对双盘的客户进行适当平衡，但在这么短时间内一次性卖出这么多商铺很不容易。”

与中海双盘商铺热销相对应的，则是一直以来不温不火的全市商业地产市场。据南京中原市场研究中心数据显示，2013年全市商业项目的成交量为48.04万平米，虽然同比2012年45.07万平米略有提升，但依然属低位徘徊。而不温不火的成交量也让存量商业销售缓慢，截止到2013年12月底，南京商业存量面积高达74.37万平米，而2013年全年的成交量仅仅达到

48.04万平米，按照这一速度计算，存量全部去化时间将高达19个月。其中河西的供销比最大，达到2.36。对此，南京中原市场研究总监张君分析认为，去年商业地产持续低迷，究其原因，是住宅市场的全面复苏吸走了商业地产的大量潜在客户。原南京市商务局副研究员李绍明则分析，近年来商铺的成交量不大，还有一个重要的原因是很多商业体现在都是选择自持，包括苏宁广场、中央商场、金鹰的商业，真正对外销售的很少，即使是万达，其推售的商铺也并不多。

李绍明分析：“社区商铺仍是属于整个商业地产的刚性产品，投资回报稳定性较好。另外，从投资角度来说，随着不动产登记日程表的逐渐清晰及住宅价格上涨至高位的影响，就投资空间来看，商铺在未来将受到越来越多的关注。”

## 楼市科普

### 商铺投资的“八段锦”法则

作为普通投资客来说，如果想考虑投资商铺，又该遵循怎样的选铺标准呢？对此，苏晓晴向记者介绍了自己从业多年来总结的选铺“八段锦”：

- 1.风险评估。即在支付首付后，要能承受即使暂时零租金的压力下，也同样能支付按揭贷款。
- 2.区位评估。买的这个项目未来最好能发展成什么，是一个什么样的商圈，人口消费特质是什么，如果是社区商铺，到底是属于外向型，还是内向型。
- 3.产品规划。是社区商铺还是大型购物中心，大型购物中心属于管理型产品，只要开发商具备一定的运营能力，其成长周期往往比较短。如果是社区商铺，交通的便利性是一个非常重要的指标，一

般来说，有十条公交线可以通达的社区商铺或者商业街，会有可能成为地区中心。

4.开发主体。拥有更高水平的管理运营能力的品牌房企开发的商铺更值得投资。

5.未来的运营管理效率。一般成熟的运营管理公司培养商铺成熟的效率要更高。

6.投资收益。即租售比，一般来说200、300个月的租金，也就说18~25年的租金等于售价，是比较理想的。

7.财务杠杆。较为理想的情况是租金收入就能满足按揭。

8.市场比较。在做出购买决策之前，一定尽可能多对比一些周边商铺。

## 中心地段价涨量缺 奢装大平层价值飙升 万达公馆【准现房】奢装大平层，18700元/m<sup>2</sup>起 百万豪装 新品加推火爆热销

据悉，南京楼市在上周迎来了今年首个推盘潮，江宁板块开盘放量，一千余套新房源源成为楼市上市。随着4月约1.5万套房源集中上市，南京楼市逐渐升温。有业内人士分析，按照楼市春季旺季运行的普遍规律，一般从节后2、3月份开始逐步回升，到4、5月份达到高峰，因此真正的回暖可以说是“银三金四”。

### 城市化进程加速，南部新城“新中心价值”倍加突出

随着区域经济的迅猛发展，江宁的楼市也处于快速升级过程中。在上周五的土地拍卖会上，江宁三拍地块未拍先火，吸引多家大牌房企到场争抢，一揽江宁开发区地块经过28轮竞拍高溢价拍出，成为新形势下首幅超溢价限价成交的地块。

作为南京重点打造的第三座城市中心，随着城市化进程加速，继主城新街口、河西新城之后，南部新城区域价值正在飞速提



升。雄踞南部新城新中心的江宁万达公馆，不仅坐拥水陆空多维立体交通网，更独具稀缺、不可复制的景观优势。

### 城市“中心居住论” 江宁“新街口”豪宅价值愈盛

作为城市中心区的豪宅，拥有郊区豪宅所没有的城市资源，中心大平层豪宅成为购房者追逐的新宠。去年底，江宁万达广场盛大开业，开业一个月累计到店客流已达350万人次，每天约10万的人均客流，创造了江宁多项商业新纪录，并

【特别提示】4月5日-7日，首期开盘认购优惠，认购满100万，送10000元，认购满200万，送20000元，认购满300万，送30000元。

持续百万人潮聚集、千万财富飙升！万达公馆，以可贵的地段价值、稀缺的商业资源、真贵族成熟配套缔造江宁首席中心豪宅，尊享奢华生活，财富价值倍增。

### 220m<sup>2</sup>起准现房奢装大平层 18700元/m<sup>2</sup>起更有百万豪装

梵宫220-290㎡奢装大平层，百万纯法式殿堂豪装、法式西皇家园林、五星级景观配套、24小时管家服务等多项巅峰豪宅品质。万达公馆不仅为城市精英阶层带来尊贵生活享受，更助您财富资产飙升！目前，万达公馆准现房交付在即，更有百万豪装，220-290㎡奢装加推18700元/㎡起，火爆热销！