开发商一哄而上 成交量起伏不定 经营中频遇困境

底商市场,商机还是“伤”机

文/本报记者 张璐 实习生 胡永宁 片/本报记者 左庆

以限购为代表的调控政策,2011年将投资、投机的购房行为挤出了住宅市场,并不直接受限的商业地产一度成为投资者追逐的对象。2011年上半年,包括底商(住宅的一、二层商铺)在内的各类商业地产项目在济南成交价格一路飙升,与此同时,开发企业对商业地产项目也表现出浓厚的兴趣,大有“一哄而上”的势头。

但从2011年底,商业地产项目上升势头逆转,包括底商在内的商业地产成交出现大幅回落,而一些已经交付并投入使用的商业地产,在经营过程中遇到困境,经营权转让或项目运营改弦更张在市场频频出现,底商市场风险已露出端倪。

诚基中心一楼商铺不少还未出租

底商市场调查

经营户8个月赔了12万

“投资12万,经营了8个月,还剩9000元”,4月3日,霍强(化名)回顾了2011年的惨淡经营,喑哑的嗓子和血红的眼睛显示出内心经历着煎熬,“血本无归啊”。

霍强是历山路上一个新建住宅项目的底商经营业户,2011年4月份,这个项目对外招商,霍强认为项目所在位置商业比较成熟,而且分析认为,周边的学校、写字楼和项目本身的数百户居民足够支撑底商的运营。霍强想尽办法,从别人手里转来了一个铺面,把全部的家当12万投了进去,开了一个快餐店。

最初,霍强对这个项目信心十足,为了经营好店铺,他特意去了加盟店的总部,接受了一个多星期的培训,花数万元买下食品配方。在霍强的计划中,他要以这个底商项目为创业起点,在济南餐饮行业闯出一番天地。

“最初一段时间还可以”,霍强说,“每天的流水接近2000元,略有盈利”。但中秋节之后到春节前形势突变,“整个上下三层的商业部分突然没了人气,商铺除了营业员就再也没了别人”,霍强的铺面也每况愈下,每日流水很快就落到1000元以下,“加上员工工资、水电费等成本,每天要净赔三四百元,就是在硬撑”。

更大的悲剧还在后面,2012年春节前,因为商业部分经营不善,开发商准备重新规划项目,霍强所在的餐饮部分被停业准备重新装修,而霍强的快餐店从那之后就停业至今。

“前后总投入12万,到年底盘点后只剩了9000元,其中还包括几个员工的工资”,霍强揪着头发,连声叹气。

项目整改是公司层面的决定,开发商的一位负责人称,整改的原因是,“商业部分运营不善”,“大部分承租业户在去年8个月的时间里不仅没有赚到钱,还赔了不少”。这位负责人坦言,商业项目部分运营后,与最初设想有很大差距,“无论怎么做,人气都不旺”。

虽然停业至今已有近3个月的时间,但公司多次开会研究,对整改后的商业运行模式还没有最后确定,该负责人称,“做批发、做零售或是其他形式,公司目前意见还不统一”。对霍强来说,这意味着他的快餐店什么时候恢复开张、能否开张还存在变数。

底商市场调查

退掉商铺感觉像解套

底商项目经营惨淡并非个例,和平路上另一个住宅项目的商业配套,从开业直到目前,因为人气不旺,众多临街的业主,在马路边摆起了路边摊。采访中,二楼还在坚持的一些业户时常抱怨,有的时候一整天都没有一个顾客上门。

记者了解到,这个项目的商业部分既有出售,也有出租,曾经代理这个项目的一家代理机构负责人称,这个项目的出售和招租情况都不乐观,在合同期内他们只完成了全部房源六成到七成的租赁,“绝大部分还是去年上半年签的单”,而下半年之后,因为已经投入使用的商铺经营惨淡,招租也就每况愈下。

文化东路上同一开发商的另一个住宅项目的商业配套,在2009年前后开始出售,购买了其中一个商铺的刘新(化名)回忆称,“当时销售十分火爆”,他是排了一上午队之后,花了三十多万才买到二楼一个十几平米、位置还不算太好的铺面,“每平米单价一万七八”。

但在过后,刘新发现和平路上的项目,商铺经营状况十分惨淡,对于购买文化东路的项目,刘新也有了悔意,想尽办法后,刘新把铺子退了。而在最近一次谈到这个经历,刘新言语中流露出的是一种“解套”后的侥幸。

底商市场分析

商业地产“一哄而上”

“2011年,中国的房地产出现两个‘上’,保障房大赶快上,商业地产一哄而上。”这是中国房地产研究会副会长顾云昌在一论坛上发表的观点。据国家统计局公布的数据,2011年楼市,在投资额同比增长率、施工面积同比增长率和新开工面积同比增长率等重要指标方面,商业地产部分的办公楼、商业营业用房的表现异常强势。而从销售面积来看,2011年全国商品房销售面积为10.99亿平方米,比上年增长4.9%。其中,住宅销售面积同比增长3.9%,办公楼销售面积同比增长6.2%,商业营业用房销售面积同比增长12.6%。

这种现象也同样发生在济南。山东中原地产的数据表明,2011年济南楼市中,商业产品新增供应量为14.34万平方米,成交总量为14.03万平方米,底商销售均价为21940元/平方米,成交面积和成交价格涨幅远高于住宅。

而在今年,商业地产在济南依旧有巨大的市场供应。山东中原地产的投资顾问总监薄夫利统计后称,2012年,集中连片的商业地产项目包括西客站片区写字楼项目、鲁商国奥城、绿地普利中心等潜在供应总量约为33.26万平米,同2011年的19.12万平方米相比增加了约70%。薄夫利因此称,今年济南商业地产市场供应量大,依然是市场主角,而其中住宅项目的底商供应比例也将有不小幅度的提升。

底商成交低位徘徊

但进入2012年后,商业地产的成交出现了大幅回落。统计数据显示,1月份,济南写字楼市场出现量价齐跌,预售量与新增供应量均为零。在售供应量为8.86万平方米,环比2011年12月下降了3.7%;成交量为0.04万平方米,较上个月下降88.82%;写字楼市场整体成交均价为9500元/平方米,环比上月下降19.6%。另外,1月份济南商业供应总量环比上月下降9.68%,底商和纯商业供应量均出现下滑。

2月份的统计数据同样也不乐观,世联怡高2月份的统计月报中描述,2月济南楼市中商业市场持续1月份的低迷,底商和纯商业均无新增房源上市,成交量已跌至2011年以来的最低值,底商市场价格四个月来保持不变,底商市场成交在低位徘徊。

对于这种市场状况,世联怡高的市场实调人员称,这是因为“开发商的主要精力都放在了住宅的优惠促销上”。

升值获利难以为继

作为较为成熟的项目,济南西部的阳光100小区入住率已经超过90%,商业部分的负责人陶晓智称,一、二期的商铺全部成交,但三期和后续的商铺还有不少待售的房源。

在小区内一家规模较大的二手房中介,一位朱姓经纪人称,目前店铺转让仅有一套,66个平米报价120万。但在此后的电话联系中,房东称店铺已经出租,暂时不想转让。而在这个小区前期交付的区域内,几乎每个商铺都在正常经营,一家超市的店主称,经营状况尚可。

朱姓经纪人称,以70平米左右的商铺为例,目前在阳光100的年租赁价格为6万元,也就是说,按照这个租售比,120万的商铺投资,靠出租需要20年收回成本,而最初购买时,成本价格不足60万,而现在售价已经翻倍有余。

在薄夫利看来,阳光100社区已经成熟,商铺投资回报周期在整个济南市场属较短的一类,而在另一些小区,包括历山路和文化路上的项目,投资回报周期可能会更长,商业氛围需要培育的时间更久,经营风险也更大。

“从目前济南商铺的投资来看”,薄夫利称,“投资获益更主要的是靠商铺升值”,而目前,底商已经处在历史高位,在调控政策打压下,楼市整体萎靡,商业地产也必然受到牵连,短时间内底商价格上涨空间十分有限,投资底商依靠升值获利显然已不可持续,“近郊的、相对价格较低、社区配套设施不太完善的底商还有一定的投资价值”,薄夫利称,“价格较高的底商已经处于临界点,投资商铺绝非一本万利,面临的风险不可忽视”。

开业不到一年的苹果城地下一层开始重新装修。

现在阳光100的商铺租赁价格每平方米2块钱左右,租售情况良好。