

济南商铺供应偏少 多以底商为主

从全国来看,住宅受严控加速了商业地产的繁荣,而城市化和消费力则从根本上推动商业地产进入黄金发展期。具体到济南,则表现为商业地产市场产品供应偏少,特别是纯商铺销售更显“凄凉”,目前就是槐荫广场商业中心、明湖新坊巷、东环商业广场等几个项目在售,且已近尾声,总体看济南在售商铺多以底商为主。

在槐荫广场商业中心了解到,商铺目前暂时停止销售,项目招商顺利,预计六一开业。而二环东路上的东环商业广场,其整体3.8万平方米的面积现在销售剩余不足一万平米。新近即将入市的花园路商圈纯商铺项目中泉新都汇则成为了济南商铺的生力军,开发企业副总经理李晓鹏介绍说,项目是山东省内唯一的女性主题室内步行街,集购物、休闲于一体,据了解,目前近期将要进场销售,项目会实行带租约销售的形式,后期也会在运营上吸取其他商铺不成功的教训。

资高达1807亿元,同比分别增长34.2%和31.1%,其中商业营业用房增幅超过住宅的32.9%。

济南市场多以底商为主

而在济南市场,在售商业主要以底商为主,据专业机构统计,2011年3月济南在售商业物业供应总量约为82587平方米,其中纯商业项目供应量为17822平方米,占商业总供

应量的21.6%,环比上月下降2%;在售项目底商部分为64765平方米,占商业供应总量的78.4%,环比上月下降11%,主要集中在济南市中部和西部区域,面积在200平方米以下的商铺销售速度最快,350平方米以上的商铺销售速度普遍较慢。

专家预计,短期内济南可销售类商业供应仍以住宅底商为主。商业物业供应集中在房地产业发展水平较高的中部区域,月供应量各区域

起伏较大,2011年在严厉的“限购”政策和流动性泛滥的宏观经济背景下,资金必定要寻求新的出口,写字楼、商铺等商用物业将越来越受到市场的关注。会有部分投资客转向商业市场,为济南商业市场带来重大利好;但济南商业市场供应量小,新政后市场反应滞后,发展缓慢且不平衡将依然是近期济南商业市场发展的突出特点。

(楼市记者 田园)

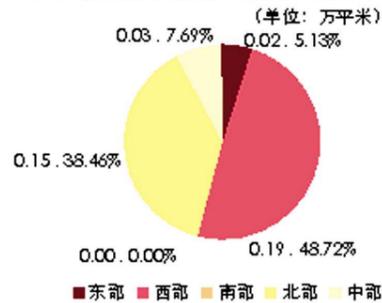
部分在售商铺信息

楼盘名称	位置	户型	价格
明湖湾·开元广场	大明湖西南门正对面 (趵突泉北路1号)	30—1000m ²	一二层连体商铺,均价50000元/m ² 左右
泰府广场	泉城路北侧,省府前街	50—200m ²	待定
阳光100三期商铺	阳光新路19号	30—700m ²	18800元/m ²
海尔绿城全运村一期底商	奥体中心南侧	100m ² 左右	20000元/m ²
诚基泉城新时代二期	历下区和乎路47号	10—45m ²	20000—35000元/m ²
槐荫广场商业中心	经七纬八交汇处	20m ² 以上	待定
炫立方	燕子山路解放路交接处	10—120m ²	待定

商业地产成投资热点

去年以来,中央连续出台住宅地产调控政策,包括新国八条、地方限购令等政策陆续发布给住宅地产施加了很大压力,商业地产反而成为幸运儿,成为投资热点。据国家统计局数据,2010年,商品房销售额5.25万亿元,比上年增长18.3%,其中商品住宅销售额增长14.4%,办公楼和商业营业用房分别增长31.2%和46.3%。另外,《2010—2011中国商业地产发展报告》数据显示,2010年全国商业地产中的商业营业用房投资高达5598.8亿元,办公用房的投

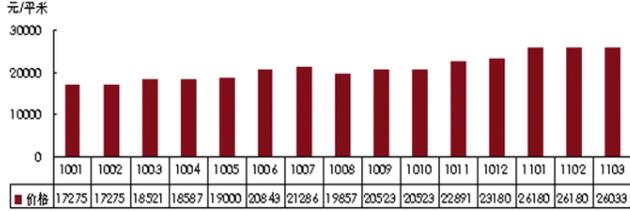
2011年3月各区域底商成交量及比例(面积)



3月西部成交量位列各区域之首,为0.19万平方米,占总成交量的48.72%;北部成交量位列第二,为0.15万平方米,占总成交量的38.46%;中部位列第三,成交量为0.03万平方米,占总成交量的7.69%;东部位列第四,成交量为0.02万平方米,占总成交量的5.13%;南部成交量均为零。

西部和北部一举超越处于传统领先地位的东部和中部,首次携手占据区域成交量的前两位,供应量大于其他区域是最重要因素。

2010年1月-2011年3月底商楼盘均价月度变化



3月底商价格为26033元/平米,同比均上涨40.56%,环比下降0.56%。本月各底商项目价格无变动,只有群盛华城由于售罄不再列入监测范围,导致整体价格出现小幅变动。

投资商铺注意事项

一、土地性质

目前市场上某些商铺是由原来的住宅通过“居改非”变更过来的,这两类房屋是两种完全不同的土地使用性质。

“住宅”是专供居住的房屋,“商用房”(全称是商业服务用房)则是从事商业和为居民生活服务所用的房屋,两者至少在三个方面发生变更。从土地管理角度看“居改非”已经改变了土地用途,即把“居住用地”改变为“商业用地”;从规划角度看,其内涵已被变更为《建设工程规划许可证》中的各项规定;从房屋使用功能角度看,房屋用途具有了经营功能。

《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》第18条曾经规定:“土地使用需要改变土地用途的,应当征得出让方同意并经土地管理部门和城市规划部门批准,依照本章的有关规定重新签订土地使用权出让合同,调整土地使用权出让金,并办理登记”。可以看出,所投资的“商铺”如果原来是居住用地的话,以后会有麻烦。

二、规划变更

要搞清楚商铺所在地及其周边地区今后是否会面临规划方面的变更,这也将决定投资是否成功的重要环节。从宏观角度看,整个城市如果推出新一轮规划纲要的话,所投资的商铺未来肯定受到新一轮规划的影响。从微观角度看,一旦所投资的商铺周边规划开建新的轨道交通线,可以肯定该商铺有着上升的价值。

三、相关权益

所谓商铺权益主要包括两个内容,一是房屋产权,二是其他相关权益。前者只要有产权证就可以证明,而后者涉及的内容有很多。譬如二手商铺原来是否有租客,该租客同房东之间有何协议、商铺室内装修部分如何处理等等,这里都会涉及到投资者的“权益”。

大家知道,二手商铺原有租客有“优先购买权”,所以投资者在买房前一定要了解租客同房东原来签订的协议内容。如果租客放弃“优先购买权”,房东也必须出示有关书面证据。至于原有的装修、设备等问题,投资者也要问清楚

其中的权益范围,以免买下后发生赔偿等麻烦事情。

四、面积大小

商铺根据地段和楼层的不同,其价值同面积大小成正比。但从个人投资经营及自身风险角度考虑,商铺面积一般在50至100平方米为宜。

类似面积商铺有市场层面广、出租容易、经营灵活、租金较高、前期投资较小、投资风险较低等优势,如小饮食业、服装店、便利店、咖啡店、花铺、茶吧、药店等等,面积都不需要过大。

商铺面积主要注意两点,繁华闹市地段商铺因地价较高,投资时尽量注意减小单个门面面积,目标是提高商铺的单位面积价值;若是二层以上的商铺,尽量选择开放式和多通道布局的商铺,以便让顾客方便驻足和流动。

五、用途结构

商铺内部结构状况对个人投资者大有讲究,特别考虑投资商铺做餐饮业时,绝不能回避这一点。

住宅小区底楼店铺是不允许搞餐饮业的,哪怕沿街也不

行。投资商铺前一定要了解是否有厨房和卫生设施、可否做餐饮行业等。商铺内在结构和尺寸也大有讲究,譬如层高是多少、能否加装夹层(或者送夹层)等。底层商铺层高若在5米以上,投资者可以自己加装夹层。一层用于经营,二层用于居住或小型办公室,这是最理想的商铺了。

要注意商铺结构和模式不能零乱,户型结构合理、有效使用面积高,这类商铺一来便于经营;二来物业公司也方便管理,商铺价值也就相应提高了。

六、设备装修

购买商铺时有必要关心室内的装修和设备等情况,尤其对房屋的装修要有详细的约定。

一般情况下二手商铺都是经过装修的,有的还带有各种设备。双方签订买卖合同时最好另外单独订立一个附件,列出这些设备和装修费用等情况,譬如是否包括在房屋总价内,折价的话可折多少等,以免日后同原房东以及周边邻居发生矛盾。

七、税费品种

商铺买卖需要缴纳税费,个人投资者一定要理清这些税费。因为这些费用所占房价的比例很高。主要有营业税、契税、印花税、土地增值税、个人所得税等,具体都要在协议中讲清楚。有人建议,如果是某企业出售的商铺,有的可以采用股权转让形式进行投资,据说,这样可以合理规避部分税费。

八、抵押贷款

投资商铺时若考虑办理抵押贷款,必须了解房地产抵押贷款方面的有关知识。

目前,银行对商铺贷款审核比较严格,最低面积标准定为50平方米,最低总价定为40万元,贷款成数大都为5成。而对于那些临街具有独立产权的商铺以及分割型商铺,抵押贷款审批更为严格。因为这些商铺可能涉及到今后规划动迁或邻居产权纠纷等难题。

商铺抵押贷款前投资者必须到银行进行估价,所估价格通常由商业银行委托评估公司拟定。所估价格一般不会超过评估价,商铺的实际抵押贷款成数也就低于5成。

