

1 商铺离市中心近  
才能聚人气

从5月初开始,记者随本报“看房团”先后走访了多个商业地产项目,从购房者反映的情况来看,他们对已经建好和开始运营的商业地产项目较为感兴趣,对地段偏僻而且才刚开始建设的项目几乎一点兴趣都没有。

“看房团”一直有意安排每期看一个商铺。第一期去的长城五金机电商城,第二期看的财源时尚购物美食广场,第三期东北方向没有合适的商业项目,第四期“看房团”选定西线看房时,记者咨询了部分购房者:“是否对中富宏泰·泰山国际采购中心感兴趣?”他们对这个项目并不熟悉,首先询问的是“项目在哪里”。尽管项目售楼处设在东岳大街中段,建设大厦对面,“看房团”正好经过,可大多数人拒绝了在此逗留:“这项目都跑到城市西头的农村去了……”一位团员表示,他参加“看房团”想用最短的时间看最多最全面的楼盘,本来一上午的时间就很短,不愿在这个项目售楼处浪费时间。

“这个项目地段太偏。”看房团成员贾女士一听位置偏僻,就没了兴趣。她认为,买商铺最考验投资眼光,商铺的繁荣跟周边地段的繁华有很大关系,商业中心才能聚拢人气。“光彩大市场从开始建到现在快10年了,才开始有起色,商铺一共才40年产权。不管是买住宅还是商铺,去现房或样板间看看才放心。”

还有一市民说,以前关注过这个项目,5月中旬去肥城时,想顺路去看看这个项目到底在哪。“可能是还没建起来的缘故吧,对那边也不太熟悉,开着车绕了个大圈才找到。”

2 两大项目下半年开业

今年上半年,泰城商业地产十分活跃。在近期火爆招商的五大商业地产中,1月5日,位于火车站地下广场的财源时尚购物美食广场项目试营业。该项目总规划建筑面积约11万平方米,项目一期主力铺位面积5—15平方米,总价集中在10—30万元间。铺位可自由分割,随意组合大小,投资经营均可轻松实现。项目试营业时,质优价廉的小商品和特色餐饮吸引顾客光顾。目前,开发商正打造一个精致淘宝城,市民只需三四万元即可获得一个铺位。

3月上旬,30多位台湾客商到名嘉广场考察,项目负责人宣布一期将开辟一个5万平方米的商业区,打造特色“台湾城”。5月下旬,名嘉广场挂牌中国购房投资俱乐部,举办投资理财置业大讲堂论坛,邀请来自全国各地的华人投资客到泰安考察。该项目预计下半年交工,部分商家今年年底可开业。项目前期经营思路是以娱乐、休闲产业引导市民前来购物,感受真正的体验式

消费。项目落成后将成为当地最大、最兴旺的购物、旅游、休闲综合体。项目销售人员称,名嘉广场一期开盘销售达2.4亿元,现在仅余600套商铺在售。

3月11日,中富宏泰·泰山国际采购中心处启用,推出“五年免租”招商政策。3月29日项目动工,4月上旬,“五年免租”招商政策取消。

5月14日,位于肥城市的鲁西·义乌国际商贸城举办盛大的招商启动仪式,引来1000多名市民参观,18家品牌企业签约入驻。工程方面,该项目一期16万方已全部封顶,正在装修期,10月份试营业;二期20万方也已经动工。

长城五金机电商城相对低调,售楼处落成和招商蓄客都没大做文章。近期关于该项目只有一条简短的消息:6月6日,项目开发山东华纳实业有限公司、泰安长城伟业投资有限公司发起成立泰安市五金机电行业协会。

记者探访五大商业地产——

购买商铺  
还看“中心效应”

2012年行将过半,泰城商业地产项目上半年动作频繁,吸引不少投资者关注。记者近日走访了财源时尚购物美食广场、名嘉广场、中富宏泰·泰山国际采购中心、鲁西·义乌国际商贸城和长城五金机电商城5个项目,通过各项目销售、招商、建设情况,分析各楼盘的投资潜力,为投资者提供合理的建议。

3 目标客户群有重合 竞争更激烈

记者走访发现,各商业地产的招商、销售或蓄客情况出现两极分化,有的项目售楼处人气很旺,有的冷冷清清。各售楼处工作人员解释,因为各项目的建设和销售进度不同,推广侧重点不一样。如财源时尚购物美食广场目前是现铺发售,有意愿的投资者可直接进入卖场查看装修、运营情况,还可以直接挑选铺位。开发商当下

的重点工作是通过营销和经营提升商场人气。

在5个商业地产项目中,中富宏泰·泰山国际采购中心、鲁西·义乌国际商贸城和长城五金机电商城都是超过百万平方米的大项目,辐射范围、规划定位等有一定的重合,可面对的客户群体有限,所以日后势必竞争激烈。建设进度影响预售证审批,进而影响项目商铺销售情况。

从目前来看,鲁西·义乌国际商贸城进度最快,一期已经封顶开始装修,已经有不少企业和商铺签约入驻,预计今年10月份试营业。长城五金机电商城去年7月份动工建设,中富宏泰·泰山国际采购中心今年3月才开始动工,销售和招商压力较大。

在竞争激烈的环境中,每一个项目都不愿坐以待毙,所以三个商业地产开始

针对各自的目标客户群体发力,一定程度上放松了普通投资者这块市场。

鲁西·义乌国际商贸城立足肥城,有义乌国际商贸城在各地的客商支持;长城五金机电商城依托五金机电行业协会,全市400多家五金机电企业,也可以作为依托,中富宏泰·泰山国际采购中心近期的目标客户是家居建材、汽摩汽配经营业户。

4 商业地产出售产权风险较大

从各家商业地产的推广看,多数商业地产项目建的是产权式商铺,一般有租有售,有些保留一部分物业,只出让经营权。不过,财源时尚广场因属人防工程,所以出让40年的经营权,中富宏泰·泰山国际采购中心则宣布不出售经营权。

有业内人士透露,对于大体量的商业地产而言,普通投资者购买商铺又不做生意,闲置影响市场繁荣情况,出租还要再经历招商环节,不利于市场统一经营和管理,因此有项目偏爱把商铺直接卖给经营业户。中富宏泰·泰山国际采购中心提出“不出售经营权的无忧商业集群”口号。这也让一些业内人士大跌眼镜:“现在拿地越来越难,开发商保留产权,出售经营权是一种不错的方式,而且经营权商铺成本和风险更低,也是目前很多投资者乐于接受的方式。拒绝出售经营权固然可以吸引一批热衷产权的投资者,可以通过卖商铺迅速回笼资金,可也增加了投资者的风险。”

目前,商业地产的投资方式主要为产权投资、经营权投资及租赁投资三种。

从长期经营角度讲,开发商注重的是前期开发和销售,把所有产权分割出售给投资者后,往往不太注重商业要素,如果后期经营与前期目标不一致,开发商一般没有动力来改善经营状况,使得开发商和投资者很难形成权益共同体。而投资经营权相对较好地解决了商业地产开发、持有、运营和管理之间的矛盾,实现了商业地产投资的产品化和运作规范化,投资风险是和开发商共同承担的,相对较小。国外商业地产的成功运作也证实了:真正的商业地产是用来出租而不是销售的。

经营权投资比租赁投资也有优势,经营权较租赁的合同时间长,经营权合同时间多为10至20年,甚至可续期为40年,而租赁为短期合同,一般最长时间为5年。投资经营权通常要一次性支付规定年限的租金,投资门槛较高,租赁则可按年支付,

投资门槛低,压力小。但投资经营权由于一次性支付的租金时间长,单位价格较同期中短期租赁价格要优惠很多。租赁在合同期满后,续期租金会根据当时的物业升值情况上调价格,就大大降低了投资收益。如果投资者拿的租金价格和市场租金之间的差距不大,那么再加上管理费用等,极有可能发生投资亏损的情况。

当然,不管是投资产权商铺还是经营权商铺,都有大赚的可能,投资者都要先通过了解开发商的背景,明确开发商的经营实力,以保证自己的投资回报顺利实现。当然商铺能否赢利,主要的还要看后期的经营与管理,优秀的管理能够让商场保持良好运转的状态。现在大多数的开发商已经没有“卖完一了百了”的观念,而是经过系统分析策划,聘请高级管理团队来为自己树立商业品牌,最终保持商场良性运行,从而保障投资者的利益回报。

本报记者