

编者按

世茂、银都财富中心、弘宝大厦、振华国际、阳光100……这些商业地产项目均集中在繁华的南大街,可商铺的价格低的每平方米1万元,高的却达到每平方米12万元。同在客流量大的地段,为什么价格差别会这么大,这些项目对自身的定位是什么?8月6日,记者对此进行了调查。

# 寻找烟台“天价”商铺

## 从阳光100到南大街再到世茂, 商铺市场暗潮涌动

本报记者 苑菲菲 实习生 张倩

### 同一条街商铺价格分三个档次

6日上午,记者对世茂、银都财富中心、宏宝大厦、振华国际、阳光100和阳光国际购物广场进行了调查。其中,世茂百货已无可售商铺,在2010年圣诞节就已销售完毕,仅余下的几套商铺被世茂方面留作自营出租,不对外出售。而2008年和2009年售出的商铺,价格从

每平方米1万元到每平方米4

万元。银都财富中心去年4月开始销售,目前仅剩余一套2600平方米的商铺未出售,价格为每平方米4.5万元,其余都整体卖给了振华集团。而阳光100沿街商铺目前出售价格为每平方米7万左右,以前出售的价格都在每

平方米5万元左右。

此外,弘宝大厦商铺的销售价格为每平方米8万元,而振华国际广场目前销售的商铺分为两个档次,西大街的商铺每平方米5万元,南大街的商铺每平方米则高达12万元。阳光国际购物广场只在2003年开盘时卖过部分商铺,随后便只租不

售了。

也就是说,目前南大街商铺的价格主要分为三个档次。较低的是从每平方米1万元在4万元之间,以世茂为代表。中间为每平方米4万到8万之间,以阳光100、宏宝大厦为代表,最高的为每平方米12万元,以振华国际广场为代表。

### 商业氛围决定价格

对于自身12万每平方米的售价,为振华国际广场做代理销售的烟台世联怡高置业有限公司的置业顾问张伟认为很合理。“振华定位的是城市综合体,在烟台已经比较成熟了,且南大街地处商业中心,是烟台的一级商圈,人流和客流都很大,这个价格是合理的,我们的销售也很火爆。”张伟说,振华国际中心是商住两用项目,50多套临街商铺,目前只剩下了10套左右。

而阳光100房地产开发有限公司的销售副总监李泓萌也表示,阳光100所处的位置是烟台商业的核心地区。北面是中粮地产,南面是弘宝大厦,西面是恒隆广场,东面则是阳光100自己正在进行的二期。加上临近火车

站和汽车站,目前的定价也比较低,因此整体来讲商铺的行情是看涨的。

世茂百货虽然从目前来看也积攒了一定的人气,但是其入住之初所处地段的商业氛围并不浓厚。业内人士认为,世茂所处的位置最大的优势就是海景,比较适合休闲和居住,作为商业区来讲,还不是太成熟,比振华购物中心所处的南大街位置还有一定的差距。

而银都财富中心的商铺从来未对外公开销售,几乎是刚投入使用,振华量贩超市便在中心开业。而它的1到6层,据财富中心的销售人员介绍,都卖给了振华集团,目前销售的主要是住宅。处在南大街商圈辐射范围内,又与振华做邻居,商铺的价格自然是不低。

### 定位决定入住商家的类型

记者在调查中注意到,世茂、银都财富中心、振华国际、阳光100的沿街商铺目前的经营情况还不错,在每天的高峰时段及周末人流量也较多。而阳光国际购物广场有商铺则贴出了“转租”“房租到期甩卖”等信息。据阳光国际购物广场招

商部的工作人员介绍,购物广场分地下一二层,因地下一二层有一半是停车场,目前经营的商铺只有二十多家,地下一层的商铺则有100多家在经营。因此初期的招商情况并不是很好,所以招商部对商家的人驻要求也不是很高,主要看客户的要求,符合招商部商品街的定位即可。

而世茂、振华国际和阳光100方面则表示,他们为购买店铺的客户代租服务。入驻的商家必须跟他们的招商部门洽谈,店铺经营的内容也需符合商场的定位,如世茂是综合性商场,振华国际和阳光100是城市综合体,经营内容不同,入驻的楼层也不一样。此外,有些商铺没有排烟道等设施,也不适合餐饮企业入驻。

上述调查商家都集中在南大街商圈,距离比较近,有些定位也很相近,这对各商家会造成什么样的影响?对此,阳光100房地产开发有限公司的销售副总监李泓萌表示,商业最喜欢的就是扎堆和有序的竞争,集中在一起更能有效地聚集人气,形成商务和商业的核心区。而随着南大街商圈各项项目的陆续完工,相信该地段商铺未来的升值潜力也会很大。

### 楼市观澜

#### 调控时代

#### 商用物业如何投资

在国家政策的调控之下,房地产的发展俨然进入了下半场。在后调控时代,不管是开发商还是投资者的投资中心逐渐从以前的住宅市场,向商业地产市场转移。在这样的背景下,本来就专业的商业地产投资,究竟蕴含着怎样的机遇,投资商用物业必须注意哪些因素?且看专家建议。

#### 商圈成熟度

**专家解析:**一个城市核心商圈的成熟度直接决定了其商铺的投资价值,一般来说越是成熟的商圈,投资收益越稳定,而这也决定了投资回报率稳定,但也比较小。比如有的旺角商铺已经很成熟,一般很少出售,而且即使有也售价高昂,普通投资者难以承受。

#### 现有商铺租金与售价

**专家解析:**现有租金水平与卖价直接决定了核心商圈商铺未来的增值潜力以及投资回报率,只有全面调查了解到了当前的商铺租金情况才有可能计算出未来的投资回报率。

#### 商圈业态组合水平

**专家解析:**一个商圈商业业态的组合水平,直接决定了该商圈未来的增值潜力和价值。一个商业业态组合水平高,比如商业业态配置合理而且高中低端商业都兼具的商圈未来的发展空间就大,其商铺的增值潜力就大,投资回报率相对就高。

#### 商圈人流量与消费者结构

**专家解析:**交通便利,居住人口众多,高端人群丰富的商圈,不但可以带来大量的人气,同时更能创造更多的消费需求。因此,一个商圈的地理位置以及其辐射范围内的居住人群结构都是决定其商铺未来发展的重要因素。一般来说,地处城市核心并且有轨道交通的地方人流量相对较大,其消费者结构水平也相对偏高。

#### 写字楼集中区

**专家解析:**选写字楼尽量找写字楼集中的区域,因为这些区域周边配套相对比较成熟,而且企业的进入也有趋同效应。比如城市的CBD或者大型工业园区的中心,这些区域写字楼的未来发展空间大,因此增值潜力就更大。如江北嘴、新牌坊以及大坪等区域。

#### 投资“一手”写字楼

**专家解析:**为了降低交易风险,新手尽量选择一手写字楼。若综合考虑升值与租赁两个方面,则建议选择3年左右的次新写字楼,不仅周边的配套相对成熟,人气上涨过程中,价格也有进一步上涨的空间,而且由于时间还不太久,产品设计不会显得过于落伍。

如果纯粹为了投资而投资,现在或许不是最好的选择,但是如果兼顾自用而选择投资写字楼,将其更重要的使用功能发挥出来,或许是写字楼投资的最高境界。

