



大城市吸金增强

商业体集聚济青“双核”

济南和青岛作为山东经济的两个核心增长极，随着交通的日益便捷，对周边城市的辐射带动作用日益加大，自身吸金能力也逐渐增强，高端商务综合体不断涌现，城市商业格局不再是一个或两个中心独大，而是多中心同步崛起，办公、休闲、居住在一个区域全解决。



商圈多元化

济南新商业副中心不断涌现

在济南，一直以来，以泉城路为中轴线，中部、东部、西部乃至现在的西部商圈林立，成为济南商业发展的热土。如今，随着南部大盘的日益成熟和居住人群的稳步增加，济南南部强势崛起，南部商圈将扶摇直上。去年，集购物、餐饮、娱乐、休闲、教育、文化等多种消费功能于一身的中海环宇城携手mothercare、汉堡王、风格居、橙天嘉禾影院首次亮相济南，让阳光新路纬十二路这条城市西部的黄金商业轴线进一步延伸到二环南路。加上已经开业的和谐广场，即将建成开业的保利中心、开挖在建的欧亚大观商都等商业项目，以及顺河高架南延、二环南路高架、二环西路高架南延等系列道路交通建设，势必将南部打造成为济南新的商业副中心。

再看济南东城，经十路沿线高端商务综合体不断涌现，商业办公的东迁，以高新区为中心的东部新城日渐繁华，雨滴广场、美莲广场、丁豪广场三大商业已经开业运营，各大品牌纷纷入驻，购物休闲娱乐样样不差。记者走访发现，工作日中午各个商业体的餐饮店都座无虚席，不同于往日工作日中

午吃工作餐简单打发的习惯，如今的白领从平日就开始追求品质生活，中午时光便可约三五好友或同事选一家有格调的餐厅畅享休闲。业内人士表示，新区商业体的不断涌现归根到底还是城市发展带来的福利，人们的工作居住的迁移，带动着一个区域需求的增加，大型商业的开业，众多品牌的进驻正在促进一个个新区生活圈的形。

商业巨头相继进驻

青岛商业看齐一线城市

在青岛楼市中“商圈+地产”的模式早已成为主流，早些时候有中山路商圈、市南东部商圈，近在眼前的有日益繁华的李沧商圈以及正在崛起的新都心商圈。依托于商圈发展的周边住宅在此过程中受益颇多。青岛的新老商圈正因为青岛的经济发展和繁荣的推进，而与时俱进地发生着变化。与此同时，各个区市更是不断发展属于自己区域的商圈，以主商圈带动次级商圈，次级商圈进而再发展成为主商圈，再带动周边形成自己的次级商圈，最终带动整个区市的发展繁荣。

近年来，鲁商中心首府、东方影都、深蓝中心、中铁青岛中心、海尔时代广场、晓港名城等商业项目不断涌现，都成为区域内

商业标杆，目前更有香港中路与山东路交界处华润万象城、香港中路与南京路交界处的银座中心、万科中心、双峰商业广场等新项目蓄势待发，商业巨头可谓悉数到齐，岛城商圈已经向一线城市看齐。

不仅传统商圈不断扩容，新商圈也非常被看好，从老四方保尔双山片区蜕变成新市北区新都心，可以说是从“沉寂”走向“辉煌”的典范。几年前新都心还是遍地村庄，交通不便利且商业配套缺乏，然而现在的新都心仿佛让人们看到了“青岛城市中心”的未来。正在崛起的新都心商圈尚未见面世人，却早已“声名在外”。麦凯乐在左边，从此左右大不同，“万科中心，左右繁华”两句广告语将万科中心与和达中心城炒得火热。其中大型商业综合体万科中心引进了亚洲领先的购物中心—凯德广场，而和达中心城则将青岛老百姓早已熟知的麦凯乐商业广场招致麾下。商业配套日渐成熟，楼盘价格自然是水涨船高，凭借着商业综合体的高端身份，新都心片区的新房与二手房都变得“不可一世”。

业内人士分析，日后的省城将在济南青岛两大核心经济体的带动下，城市商业加速发展，二三线城市全面开花，交通的便捷也将加大各城市间的互动，商业发展受地域约束将逐渐减弱。（楼市记者 葛未斌）

三四线城市商业投资参差不齐

专家：降低风险 理性投资

近些年，三四线城市的收入水平和消费水平都有显著提升，加之总体人口数量以及消费水平的快速增长，无疑是商业地产开发者的巨大机会。虽然三四线城市的商机诱人，但考虑到消费观念、生活习惯、城市文化等各方面因素，真正的经营效果尚且是个未知数。商业投资还需要多方面考虑，避免掉进“陷阱”。

三四线城市商业地产大潜力下的隐忧

三四线城市土地资源相对丰富，拿地成本较低。而且在三四线城市中，政府对于商业地产的干预更有话语权，政府通过行政方式引入知名地产品牌，促使城市财政收入、基础设施等各方面得到改善，相应能提供的各方面优惠政策也更有力度。中国建筑科学研究院建研城市规划设计研究院建筑设计师李秀芳分析说，“新型城镇化的加速推进给商业地产发展带来重大机遇，三四线城市基础建设的加大投入、人口的集聚将显著提升其商业氛围，从而激活商业地产需求。”滨州作为山东省北部、黄河下游、鲁北

平原的城市，近几年随着城市扩建，城市商业地产开始兴盛。品牌房企开始入驻，市中心整体商业氛围也日趋活跃，市中心已形成具有规模的商业圈。但是由于发展时间较晚，目前尚不规范，与淄博、潍坊等周边城市相比还存在一定的差距。目前滨州市各大商场的业态分布普遍都比较乱与严重重复。

而滨州只是省内三四线城市的一个案例，其实每个三四线城市的商业地产在巨大潜力下都存在不少问题。商业主体多为地方中小型开发商或者民间资本，对于资本回流的周期要求较高，且运营模式零散，容易造成商业布局的混乱。运营招商难度大，传统商业中心的垄断地位较难打破，消费者对新品牌的认知和接受程度尚待市场考验。

跳出陷阱需有智谋

孙女士前些年在滨州市滨城区中心的渤海国际购买了二楼的一间商铺。因为该商业位于市中心位置，加上当年滨州市的商业刚刚起步，孙女士看中了发展潜力便出手投资。但是几年过去，该商业中心并没有发展

起来，只有底层商铺可以勉强支撑，但是楼上的商铺多数都关门了。”后来租给别人做仓库，但是毕竟在楼上，也不太方便。现在已经完全空着了。”孙女士一提到这个问题就很惆怅。

除了三四线城市外，在济南也不乏类似案例出现。市中心的商铺看似潜力较大，但是整个商场的运营则是后期收益的保障。投资商铺绝不能盲目追求位置，有的商铺售价过高，租金根本不足以支撑。如果小客户以高价购买了商铺，必然要求高租金，这就给经营造成了巨大压力。而在返租的销售方式下，租金和售价就更容易脱节。过高的售价其实是有泡沫的售价，有时还造成不断涨价的假象，使原本就不够理性的投资者越发头脑发热。

投资者量力而行，充分评估未来的收入水平及支付能力。因为商铺初始售价越高，投资收益率越低，资金风险也越高，将影响商铺投资的收益。此外还要注意商铺周边房地产发展的状况。商铺价值提升是一个动态过程，要充分考虑房地产价格变动及资金占压的成本，跳出商业地产“陷阱”。（楼市记者 马韶莹）