



# 东部商业组团:社区型商业成开发主流

【编者按】

正所谓“一铺养三代”,商铺因其稳定性强、回报率高优势,已成为股市、汇市、高档住宅投资以外的一类重要选择。

截至今年8月的统计数据显示,上海已有3240万平方米的商铺供应量,按1800万的常住人口来计算,人均商铺拥有量达到1.8平方米,超过了一般发达国家人均1.2平方米的水平。

然而,商铺市场的发展往往是最具差异化的。上海有些区域的商铺人均拥有量属比较高的水平,但商业发展却已饱和,甚至出现空置;有些区域的商铺人均拥有量远超过平均水平,但因为需求量大,仍存在发展空间。

所以,随着商业地产市场的日益成长,投资者也要开始理性对待商铺投资,并从区域、业态的差异化中寻找机遇。

商圈大多数是自然形成的,也有规划形成的,根据上海著名商铺专家姜新国的理论,每个城市都有自己的“商业脉理”。商业脉理能够反映出城市的消费聚集状态,同时被业内称为“消费集团”的消费聚集状态也决定着城市的商业脉理。

东、南、西、北、中——五大反行政地理概念的商业组团便形成了上海的商业脉理,在这个9月,就让我们带您探究一回。本周,我们先从以浦东新区为主的东部商业组团开始。



本版制图 张大伟

■区域解码

## 东部商业潜质更强

浦东已成为上海商铺市场供需两旺的一个区域。

从供应方面来说,浦东已有21家大型超市、新上海商业城以及服务于各个居住区的社区商业。此外,浦东新区商铺在存量达70万平方米左右,居全市首位。而根据“十一五”规划,未来还有世纪大都会、逸飞创意街、外高桥分区商业中心、埃蒙顿假日广场等总面积达150万平方米的商业项目将面世。

从需求方面来说,大量企业和人口迁入浦东,导致购买

力、消费水平均有大幅度提高,2005年浦东的商品零售总额已达14亿元,服务业是浦东发展的重点产业。

利用轨道交通发展商铺市场是浦东商业发展的一大优势,因为大量人流可能带来大量购买力。例如,四线(2、4、6、9号)齐聚的东方路站,将在其出口附近区域形成商业建筑面积近80万平方米的酒店、办公、休闲娱乐为主的商业集群;同样,借助于轨道交通枢纽的世博会附近区域将建设1-2个标志性的综合购物中心或品牌

直销中心;此外,浦东聚集的不少高档住宅业所引入的高消费人群,也为该区域的商业发展起到促进作用。

但从另一方面来说,建在轨道交通周边的商业项目如果规划不当,没有强劲的吸引力和辐射力,反而容易带来人流。此外,由于浦东外环线以外的不少社区型商铺周边人口导入不够,因此部分区域商铺空置率比较高,商业氛围需要较长时间培养,也会使一些商铺生存存在困难。

(中原地产)

### 浦东新区部分在销商铺销售动态

| 名称     | 板块    | 类型          | 报价(元/㎡)     | 业态         | 总面积(万㎡) | 标准层/总层数(㎡) | 交房时间      |
|--------|-------|-------------|-------------|------------|---------|------------|-----------|
| 浦东商业广场 | 浦东金桥  | 沿街          | 7000-9800   | 综合性        | 2.6     | 146-1000   | 现房        |
| 川南商业楼  | 浦东川沙  | 商场          | 均价8000      | 综合性        | 0.72    | 78-340     | 现房(现房)    |
| 永旭花园   | 浦东合庆镇 | 沿街          | 9000-12000  | 综合性(除餐饮)   | 2.9     | 111-396    | 现房        |
| 颐江华庭   | 浦东金杨  | 沿街          | 9000-17500  | 数码、服装、文化休闲 | 0.25    | 120-1885   | 现房        |
| 银光苑    | 浦东川沙  | 沿街          | 均价10800     | 综合性(除餐饮)   | 0.2     | 40-70      | 现房        |
| 连泰苑    | 浦东北蔡  | 沿街          | 15000-20000 | 综合性(除餐饮)   | 5       | 75-900     | 现房        |
| 金桥2010 | 浦东金桥  | 沿街          | 均价14500     | 综合性        | 2.5     | 60-254     | 现房        |
| 华城大厦   | 浦东陆家嘴 | 裙房          | 均价20000     | 综合性        | 0.8     | 整楼出售       | 现房        |
| 东明家园   | 浦东三林  | 独立          | 均价25000     | 综合性(除餐饮)   | 0.42    | 135-241    | 现房        |
| 中房樱苑   | 浦东三林  | 沿街          | 均价25000     | 综合性        | 1       | 30-400     | 2006年12月底 |
| 龙威名邸   | 浦东源深  | 沿街          | 均价25800     | 综合性(除餐饮)   | 0.5     | 166-317    | 现房        |
| 锦绣365  | 浦东东城  | 沿街          | 均价30000     | 综合性(除餐饮)   | 0.33    | 175-955    | 现房        |
| 碧云东方公寓 | 浦东碧云  | 裙房、沿街、社区、联体 | 均价35000     | 综合性        | 0.6     | 16-265     | 现房        |
| 久阳滨江公寓 | 浦东陆家嘴 | 沿街          | 均价50000     | 综合性(除餐饮)   | 0.5     | 180-300    | 现房        |

## 一手商铺回报更高

现阶段浦东的商业街并不多,大多是零星商业点,如八佰伴就是一个知名的地标性商业点;除此之外,还有一些沿街商铺,如昌里路沿街商铺等。通常而言,浦东一手商铺的回报率要高于二手商铺的回报率,一手商铺的回报率大致维持在8%。

浦东商铺采取“双主打”策略,既有售源,也不乏租源,但售源略多于租源。据信房屋市场研究中心认为,浦东仍处于持续发展,未来世博会的配套设施与浦东今后的一些规划,都将会带

动该区域商铺的升值。虽然浦东商铺的优势越来越清晰可见,但劣势之处则在于地域较大且商铺分布较散,因而比较成熟的商铺一般依托社区发展,一旦离开品质社区的支持,其发展可能相对缓慢,这也一定程度折射出了现今浦东商铺发展的局限性。

对于商铺投资,我们认为,商铺分为可作餐饮和不可作餐饮两种情况。在浦东投资可作餐饮类商铺,其回报还是比较高的;而投资不可作餐饮类商

铺,则商铺面积最好选择在80-100平方米,这样大小的商铺看上去大气一些,也相对容易租出去。

在浦东投资商铺时,还要考虑到浦东与浦西的差异。浦西一些商铺的地理位置优越,因为商业发展成熟、人流量较大;而现今浦东的商业发展主要依靠社区,所以一般选择规模大、品质好、交通便捷且有一定知名度的社区,投资的风险会相对小得多。

(信房屋)

### 浦东新区部分商业街区租金情报

| 莱阳路  | 10-20㎡ | 25-35㎡ | 40-50㎡ | 60-80㎡ | 90-110㎡ | 120-140㎡ | 150-200㎡ | 250-300㎡ | 总体同比去年 |
|------|--------|--------|--------|--------|---------|----------|----------|----------|--------|
| 金杨路  | 4-6    | 5      | 3.56   | 2.32   | 2.52    | 2.92     | 3        | 2        | ↑      |
| 博山路  | 4      | 3      | 4.5    | 3.6    | 4.23    | 2.72     | 4        | ↑        |        |
| 乳山路  | 6      | 5-6    | 3      | 2.87   | 10      | 9.8      | 2-3      | ↑        |        |
| 张杨路  | 6      | 5      | 6.7    | 3.72   | 3.5     | 4-7      | ↑        |          |        |
| 崂山西路 | 4      | 4      | 4.13   | 3.8    | 3       | 3.6      | 1        | ↑        |        |
| 浦三路  | 4-5    | 4.24   | 4.13   | 3.8    | 3       | 3.6      | 1        | ↑        |        |
| 昌里路  | 18-20  | 1-12   | 7-12   | 1      | 1       | 1        | 1        | ↑        |        |

(单位:元/平方米/天)

## 逸飞创意街:艺术与商机能否兼得?

□特约记者 陈歆

位于浦东世纪公园板块的“逸飞创意商业街”自今年4月开始招商以来,备受市场关注。不仅因为陈逸飞先生的大名,也因为其浦东首个创意产业项目及全上海规模最大创意街区的身份。本周,记者通过现场探盘,来帮投资者研究一下这个项目的文化成分几何、商业操作几何,胜算又有几何。

逸飞创意街西起杨高南路,东至锦绣路,北临张家浜景观河,全长有800米,分为地上与地下两部分,总建筑面积2万平方米。

的确,陈逸飞的名气已成为这条街区最大的噱头。据悉,这条街区被冠以“逸飞”之名,是由于开发商与陈逸飞是生前好友,陈逸飞生前曾以朋友的身份参与了该街区的初始规划设计。而目前,是陈逸飞的弟弟陈逸鸣在具体参与此项目。街区主要由三大盒型双层建筑组成,分别取名为“飞来石”、“天堂火”、“琉璃水坊”,单体面积在200平方米左右,建成后将密布现代、时尚的创意、艺术创作工作室。

与此同时,逸飞创意街决心“倔强”到底,只租不售,打出的租金价格在5-6元/平方米/天。这个价格在上海的创意产业项目中算是中等偏高,据悉,目前上海创意产业项目的一般日租金价格在每平方米2-4元。至于一些浦西的老牌创意



摄影 徐江

商务区,如占地7000多平方米、总建筑面积12000平方米的卢湾“8号桥”,日租金也不过每平方米6元。而逸飞创意街作为一个新项目,租金水平似乎高了一点。

逸飞创意街“时尚消费比重占75%、纯艺术比例占25%”的定位,也可以看出“陈逸飞”三字固然文化味道不少,但似乎更像是吸引客户的一个大招牌,关键还是要靠经营状况说话。【点评】

从位置上看,逸飞创意街位于上海科技馆的南面,两者相隔一条张家浜,而正是这条河浜,使周边居住区的人流目前无法完全疏通过该项目所在之处。据逸飞河滨上将会建两座桥,一条人行、一条车行,今年年底可能通车,估计届时会有所改观。而其南面是被大摩收购的陆家嘴中央公寓,还有两块空地也将建设国际社区和

商务项目,但目前地块未有动工迹象,且预计开工时噪音、扬尘会较大,对商铺经营可能造成一定影响。

从业态规划上看,该项目是定位于浦东的地标性商业街。分为东、中、西三段,东段以时尚品牌为主、中段以手工制品为主、西段以餐饮为主。

从建筑规划上看,该项目的建筑风格十分独特,但作为要入驻的店家,如何让自己在醒目的建筑中突出自己的招牌和装饰风格,就要多费点心思了。

从经营层面上看,只租不售的商业项目,对运营管理团队的运营力有很高的要求。为消费创造消费价值,吸引足够数量的中高档消费者需要出色的策划方案。适当适时地调整商户,保持特色商品和服务的供应,对于吸引消费有着重要意义。

(上海信义房屋仲部 高斌)



## 上海2006:浦东社区商铺典型样本



摄影 徐江

□特约记者 一凡

在销售型商铺项目上,目前浦东依然以社区商铺为主。日前,位于浦东世纪公园南部的商铺项目“上海2006”交房,作为目前浦东社区商铺的一个典型案例,它在商业氛围并不成熟的花木地区获得热销,引起市场关注。

“上海2006”项目位于银霄路、梅花路,北靠浦东世纪公园,总建筑面积12000平方米,由并排两列商铺组成280米长的商业街,除两端转角为三层楼外,其余都是两层设计。

从整体来看,该项目共有84个铺位,主要设计成95-150平方米、两层楼的中小铺面,正对梅花路的一排商铺面积为150平方米/套,靠近世纪公园的一排商铺为95平方

米/套的小面积设计。每套面宽6-8米,进深8-12米,一楼高3.5米,二楼5.5米,业主可自由隔断。

据销售人员介绍,目前这里的小面积商铺已经全部售出,仅剩下角部两端转角部位的大套型,面积在300平方米/套以上的3层楼,一层层高5米,二、三层分别为4米。

上海2006全部是现房销售。去年6月16日,该项目首期开盘,均价30000元/平方米左右,当时有53套中小面积的铺位在售,开盘即热销。同年8月19日,该项目二期开盘,共推出31套,迄今为止整个项目销售率已超过90%,均价则上涨至40000元/平方米左右。

“这个项目不包租,不过预计租金可以达到7-8元/平

方米/日。”项目的销售顾问周艳透露,该项目将交给奥德集团负责招租,该集团曾负责莱福士广场、正大广场等知名商场的经营管理。

另据了解,“上海2006”的定位是以美食、娱乐为主的休闲街。临梅花路的一排商铺被设计成国内几大菜系主题餐馆和异域美食街;靠内的一排商铺则设计成酒吧、休闲和美容一条街;两侧转角处则主要是为银行准备的。【点评】

4万元/平方米的均价,以商铺一般在8%的投资回报率要求计算,销售价格显得略微偏高。

另外,虽然该项目毗邻世纪公园周边一些品质高端的楼盘,但是也有大片的普通住宅区,而且这些社区的入住率并不高,人气本身有所欠缺。当然,周边住宅一多,做成社区型商铺,是比较科学的选择,但整体的档次不会太高,底层的租金预计也就维持在4-6元/平方米/日的水平。

目前,该项目周边的商业配套主要依靠一幢33层的办公大楼,五星级酒店等配套项目又在建设过程当中,估计未来3-5年内,可能只是一个“养铺”的阶段。当然,如果能够在现阶段中,做好定位和调整,还是有利可图。

(上海信义房屋仲部 高斌)

■专家视野

## 紫气“东”来贯长虹

□姜新国

把标题上的这句话用在浦东的商业地产发展上似无不当,无论在开发、保有总量等指标,浦东在上海商铺市场上的份量都是最重要的。

在我看来,浦东是上海商业物业最具有潜质的区域,陆家嘴的金融、贸易和要素市场,张江的高科技产业,金桥的科研和先进制造业,以及外高桥的港口、物流等优势产业,“四大名角”支撑着浦东的经济发展。同时,张杨路—八佰伴商圈在上海商界独树一帜,业绩创新高,在业内已有口碑。

先进的产业导致地区人口增长,特别是浦东,人口导入速度快、劳动技能高、消费能级不断上升,这些便是浦东商铺市场的基本面。

从“盘面”上来看,在售商铺达70万平方米,但去化速度不快,这说明投资者看好浦东的商铺。

从价格上看,“高处不高、低处不低”,如商业价值高的陆家嘴地区有均价每平方米20000元到50000元的商铺楼盘;而在商业价值相对较低的普通居住区也有每平方米25000元的高价商铺楼盘,乃至超越性的50000元单价的项目。其实价格主要是由个案的具体位置、楼层、产品规格所决定的,即区域产品的差异化。

从租金上看,浦东商铺租价层级还是比较清晰的,主要商业街的租金达到每天每平方米6元以上,而社区型商业街一般租金在每天每平方米3-8元,个案价格可达到每天每平方米15元,这个租金水平已经达到浦西中心城区的成熟地区水平。

需要注意的是,租价是铺价的基础,它表明浦东较有规模的社区商业价值约在每平方米12000元到70000元。不过对于投资者而言,不能模糊推算,要做到租售价比的“对号入座”。

另外,浦东商铺的总量、保有量,成为我心生疑惑的地方:从现状来看,市场似乎还没有饱和的压力,我怀疑是否把一些具备商业性质的办公物业也统计进去了。其实量大并不可怕,关键看浦东如何发展第三产业,继续把外溢和外来消费吸引住,那么浦东商铺市场未来还会有更精彩看点。

(作者为上海行置业投资咨询有限公司首席咨询顾问、中国商业地产联盟专家委员)

■律师坐堂

## 慎对变相“售后包租”

□王展

案例:在商铺促销中,“售后包租”这个概念一直很讨人喜欢,可最近碰到一个案子,却让投资者高兴不起来。投资者老张买了一间开发商承诺售后包租的产权式商铺,可左右等不见开发商交房,实在没办法,就起诉到法院要求退房。可他刚递交了诉状没几天,自己却又被一家商铺管理公司给告了。原来,开发商在卖商铺时就给老张“设了套”,也就是老张除了与开发商签了份《预售合同》,还与开发商指定的一家商铺管理公司签了份《委托经营协议》,明确老张擅自解除委托经营便要承担违约责任。如今,老张退房后自然也就无房可委托经营,便被认为是违约了。

分析:最近,建设部再次重申了《商品房销售管理办法》中禁止售后包租的规定。可就在前两天,笔者随便翻了一点报纸广告,固定回报的字眼虽不见了,却满眼是所谓的“委托经营计划”,也就是指定第三方与投资买房的人签订委托经营协议,这样一来也就不是开发商自己“包租”了。而售后包租“变种”为委托经营的另一个理由,就是即便我开发商对预售合同违约了,还是可以通过委托经营协议来控制你买房人。

当然,老张的事情后来在律师的努力下总算退了房又保住了房款。可要真的讲起售后包租或者委托经营,老张的遭遇比起一些投资者又不算什么了,因为有的楼盘烂尾了,有的开发商卷款失踪了,有的经营不善竟兑现不了承诺……不一而足,望投资者慎重。

(作者为上海联业律师事务所律师)