



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虽属比较低的水平，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，浦东新区商铺在销量达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
高东商业广场	浦东高桥	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	75-190	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	4.5	3.6		2.72		↓
乳山路	6	5-6	3	2.87		4.23	4		↓
张杨路	6		5	6.7	10	9.8	2-3		↑
崂山西路		4		3.72			3.5	4-7	↑
浦三路	4-5	4.24	4.13	3.8	3		4		↑
昌里路	18-20	1-12	7-12	1			3.6	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“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为前无法完全疏通到该项目所在之处。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层楼铺，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”，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、保有量较大，成为我心生疑虑的地方；从现状来看，市场似乎还没有足够的压力，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，可左等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)