

南部商业组团:轨道交通助力商铺投资



【编者按】

东、南、西、北、中——五大地理概念的商业组团便形成了上海的商业脉理。在上周,我们介绍过了以浦东新区为主的东部商业组团,本周,再让我们来看一下包括了卢湾区、徐汇区和闵行区的南部商业组团。

在南部商业组团,繁华的淮海路商圈、成熟的徐家汇商圈、崛起的七宝商圈等早已为业内认可。而在新一轮的城市发展中,随着多条轨道交通的建成通车,正有越来越多“沿站”商铺,成为南部商业热点的重要组成部分。

本版制图 张大伟

七宝老街:人气旺铺租金破七

□特约记者 一凡

闵行区政府计划将七宝发展成上海西南的大型商业中心。如今,以古镇为经营特色,小铺面林立的“七宝老街”的商铺租赁异常火爆,二期部分人气旺铺的租金已涨至7元/平方米/天起。

七宝老街上的建筑虽然都是少经岁月的新建筑,但其并不是一条凭空臆造的仿古街。研究发现七宝古镇始于北宋,盛于明清。上世纪末,文物专家又惊奇地发现,老街地区一直保持着北宋的格局,除安徽屯溪外,这是第二处。如今,七宝老街还延续着这样的古风,在商铺定位上也以民俗文化为主题,这与当地的旅游观光人群的消费需求相吻合。

2000年10月,七宝镇政府开始修复七宝老街,斥资2亿元人民币。2001年,七宝老街一期商铺招商人气火爆,当时的租金为3.5元/平方米/天,非常适合年轻白领投资小买卖。2002年,二期商铺又开始了招商,近7000平方米商铺同样引来一阵抢购,租金则逐渐上蹿至7元/平方米/天。

据了解,七宝老街一期是七宝古镇人气最旺的地方,分为南大街和北大街两大片区,

南大街目前已形成本地特色小吃一条街,北大街则为乡俗文化旅游购物一条街,突出七宝的古文化、老字号、本地特产等。二期定位更趋向于中高档商品,主要业态有休闲类茶馆、酒吧、酒吧、特色食品专卖、前店后作坊、书画专卖或书画工作室、二手文化收藏品及调剂市场。

另据了解,七宝老街很多商铺的铺主大部分都是本地住户,有些是租下商铺后再加价转租给他人,赚取租金差价。而在作决定前,还需要提醒投资者,除了预算租金,还有管理费支出,并且不同的铺面有不同的业态限制,其中有不少是不允许做服装及餐饮的。

迄今为止,七宝镇已经形成了比较成熟的商业氛围。从1999年引入乐购大卖场,由此形成社区型购物中心,至今日均营业额达200万元,最高日营业额超过700万元。除了七宝老街,七宝还建有九星综合批发市场、七宝商城农副产品批发市场、乐客多龙城购物中心、星钻城购物城等大型商业项目。

据七宝镇相关负责人透露,七宝的商业发展不会因循单一的古镇发展模式,它还会



借助今后的交通网络建成现代的商业枢纽中心。虽然七宝地处外环线位置,但交通却相当便捷,目前周边的公交线路就达十几条之多。此外,根据规划,七宝将作为北京至上海高速铁路的终点站,并开设4条地铁通往上海各地,形成公路、铁路、航空为一体的立体交通。一旦这项规划方案得以实施,七宝的交通状况将会发生质的变化。

另外,七宝地区也是大盘地产扎堆,目前在售的主要有万科地产开发的万科朗润园、万兆地产开发的碧林湾以及弘林置业开发的蔓汀三大楼盘。业内人士认为,轨道交通的建成将给这里的商业带来旅游人群以外的新居住人群。

【点评】商铺的投资价值在

当前得到了很广泛的验证,随着各类资本的介入,“炒铺”成为一个流行的名词。铺不炒不火,七宝老街的商铺能在短短几年内将租金价格哄抬到7元,可算是投资者对七宝地区未来商业前景的一种“透支”,透支未来商机必然导致商铺的售价和租价几乎同时上涨,但要注意的是,随着商铺开发的增多,供应量的增大,租价增长到一定程度后,便会出现滞涨状况,甚至下跌。当然,对商铺投资而言,人气是最大保障。随着七宝住宅大开发之下产生的人口导入,以及市政建设对于区域交通条件的改善,七宝具备了充足的人流,这对商铺无疑具有长期的推动作用,使得投资价值仍然较大。(上海荒岛房产工作室市场研究部副经理 闵益飞)

区域解码

卢湾区:销售型商铺“断档”

□本报记者 李和裕

卢湾区一直是上海商业市场中受关注度最高的区域之一。从商圈分布来看,中原地产的分析师介绍,市级商圈有淮海路、新天地,区级商圈有打浦桥、太平桥,还有近年来区内高档住宅的迅速开发所产生的不少社区商业配套。

然而,目前卢湾区商铺的新增供应量却很少。来自信义房屋的统计显示,今年上半年,上海市共批准预售商用物业329.37万平方米,但其中卢湾区商用物业市场在此期间新增供应为零。

作为上海的主要商圈之一,淮海路商圈不得不提。业内人士分析,淮海路具有成熟商圈的先天优势。由于历史原因造就的商业中心,以及合适的街道宽度,很容易聚集人气,造就旺铺。而附近大量的高档写字楼也带来了较高的消费潜力。调查表明,在南京路、淮海路、四川路、张杨路等几个新老商圈中,淮海路的人租率一直居高不下。

高入驻率也使淮海路的租金逐年上涨。从2002年起至2005年初,淮海路商铺的租金呈现明显涨幅。而从2005年起,租金的增长趋势开始慢慢冷却下来。但总体来看,淮海路商铺的租金价格还是一路上扬。根据上海市房地产交易中心8月份的监控数据,淮海路商圈的租金价格在28-34元/平方米/天,仅次于南京路。

目前,淮海路底楼商铺已基本满租,而周边路段如陕西路、雁荡路、茂名路等也逐渐开始有二线品牌的中高档商铺入驻。这些入驻的商铺针对周边白领,价位较高,品牌个性突出,同时由于其租金比淮海路低,因此迅速繁荣起来。

另外,根据卢湾区的“十一五”规划,未来5年该区将建设的商办项目总量将不下180万平方米。其中,仅太平桥地区的商办设施建设总量,就将达47万平方米;此外,中部的打浦桥、建国路有52万平方米的商办设施将要建设;南部的局门路、日晖东板块也将有78万平方米的商办设施建成;加上淮海中路板块7万平方米的商业设施,总开发量将达184万平方米。

卢湾区在售商铺项目

项目名称	项目地址	可售套数	总套数
海兴广场	瑞金南路1号	76	193
绿洲仕格维花园	打浦路25、29、35号	45	212
紫勋御邸	巨鹿路153弄	28	93
金玉兰广场	打浦路1号等	12	43
桃源兴城苑二期东块	斜土路435弄1-5号	7	79
爱仕大厦	徐家汇路569、563-567号,斜徐路563-569号	5	62
高城苑	卢湾区丽园路446号等	4	5

(数据来源:上海网上房地产)

徐汇区:商业空置率最低

□本报记者 李和裕

来自高力国际的统计显示,截止到今年6月份,上海优质购物中心平均空置率约为11%。其中,徐汇区的空置率最低,仅为0.3%;其次是静安区,空置率为3%。

从商圈分布来看,中原地产的分析师介绍,徐汇区的徐家汇、万体馆-漕河泾、上海南站等都是目前市场关注度较高的商圈,此外华泾、植物园地区的社区商业也在逐步发展。

正是地铁1号线动迁的人口让徐家汇成为又一个城市中心。东方商厦、港汇广场、太平洋百货、汇金百货、新路达广场、美罗城等商业设施让徐家汇商圈崛起,周边环绕着衡山路休闲娱乐街、宜山路建材家具街等市级专业特色街,形成

了强烈的辐射效应。而随着4号线、7号线、9号线等轨道交通的发展,轨道交通商业或将成为徐汇区商业发展的亮点。

资料显示,迄今为止,徐家汇以45万平方米的营业面积规模依然傲踞上海商圈榜首。徐家汇商圈也是目前经济增长最快的商圈,年社会消费品零售总额高达70多亿元。而根据上海市房地产交易中心8月份的监控

数据,徐家汇商圈的租金价格在22-28元/平方米/天,位于南京路、淮海路之后,排名第三。

但目前上海各大商圈已经展开“争霸战”,南京路、淮海路、五角场、中山公园、张杨路在未来的3到5年内各自的商业面积都将超过50万甚至100万平方米,即使七宝、莘庄、虹桥等区级商圈的规模也都将超过40万平方米,对徐家汇商圈的冲击会比较大。

徐汇区内环线内部分在售商铺项目

项目名称	项目地址	可售套数	总套数
徐汇御苑	东安路251弄	592	641
电影华苑	零陵路739-741号	389	432
汇峰鼎园3	肇嘉浜路9弄	121	121
大华汇智大厦	漕溪北路396、398号	64	167
天元国际公寓	襄阳南路560弄	57	151
元福大厦	虹南路188号	52	52
明四世纪城	复兴中路1199号	48	53
永新花园	辛耕路100弄	42	73

(数据来源:上海网上房地产)

闵行区:地铁5号线闪现商机

□本报记者 于兵兵

2003年底,贯穿闵行区的地铁5号线成为上海南部地区最重要的交通枢纽,随着莘庄等大型居住区的成熟,5号线沿线的大量旺铺也逐渐展露“聚财”之相。

5号线沿线11个站点中,除莘庄站外,春申站、颛桥站、东川路站和金平路站正在发展成大型成熟商业区,由于上海南部为重要的人口导入区,相对于消费潜力,该区域处于明显的商业不饱和状态。其中春申站除东面迪卡依运动超市外,西面无大型商业配套,再往东到达春申购物中心还需要2站路。而颛桥站位于颛桥老镇,新的居住社区也正在形成,人流量大,但缺乏大量商业设施。

东川路和金平路站则位于老闵行地区,西面商业已经相对成熟。但相比于东面交通大学闵行校区、华师大闵行校区、交大附中等多所学校的学生消费群体而言,商业供给仍显不足。

另外,闵行区的传统商业成熟区龙茗路和古美路也是商铺掘金的不二选择。龙茗路辐射商圈面积高达古美北路,北到漕宝路,三大商业集中地段已经初步成型,古美路则主要由

两大商块组成,一是古美路颛颥路口新增的商业裙房设施,另一个是近南方商城的住宅裙房商业街。

根据调查,居住社区的规模环境与公用配套设施等因素在商铺收益决定因素中起到关键性作用。总之,无论是大型商业中心还是社区商业裙房,应提醒投资者,商铺距轨道交通站点的距离与大型社区的距离都是重要的投资参考要素。

闵行区部分商业街区投资情报

	10-20平方米	25-35平方米	40-50平方米	60-80平方米	90-110平方米	120-140平方米	150-200平方米	总体同比去年
南北大街	5-7	6-8		5				↑
富源路	3-8	5			5	5		↑
七莘路		4.5	5	6	3			↑
古美路	5-14		6.6	8.3	4.5			↑
青年路		3-5						↓

(单位:元/平方米/天)

徐汇御苑:地铁出口引入底铺

摄影 徐汇

□本报记者 李和裕

地铁4号线站点开通以及2010年之前7号线、9号线在此汇集,让徐汇区东安路的周边楼宇嗅到了一丝新鲜的气息。作为东安路上仅有的2个新盘之一,建在4号线、7号线两条地铁盖上的“徐汇御苑”更是突破性地把地铁站出口引入了底层商铺内。

位于东安路近零陵路的徐汇御苑开发有1幢高档住宅和1幢酒店式公寓,住宅豪华装修,酒店式公寓家具家电全配。小区有高级会所,配备室内游泳池、网球场、健身房等。沿街商铺则位于酒店式公

寓底层,规模约3000平方米。

该楼盘的工作人员透露,徐汇御苑的住宅于今年2月正式开盘,酒店式公寓也正待发售,而其底铺,开发商方面的意思是想找一位能一口吃进的“大宗买家”,日后由其统一经营管理。

在业内人士看来,属于大徐家汇商圈范围的东安路上,目前只有徐汇御苑、徐汇优派2个新盘。而由于区域发展已经成熟,东安路沿线目前还没有大型的商业设施投入建设。

那么,4号线的开通,以及规划中7号线和9号线,能否给东安路周边楼市带来发展商机?一些中介公司

直言,东安路区域的住宅租售市场在宏观调控之后交易冷淡至今,虽然不排除将来建成枢纽站带来的联动商机,但目前还看不到轨道交通对这里居民活动以及周边商务商贸发展有什么影响。

另有业内人士认为,由于东安路老街区发展已经成熟,目前来说此地没有适合发展配套商业设施的空间。而且,东安路靠近徐家汇CBD,无论公交还是轨道交通都十分便利,因此4号线的开通对居民出行并没有显著影响。但也有中介人士表示,4号线全面通车之时,可以直达浦东,到时可能带来一些市场利好。

不过,撇开轨道交通的影响,目前枫林路、东安路上的中山医院、儿童医院、肿瘤医院周围已是大小商铺云集的地方。由于靠近医院,源源不断的客流为沿街的花店、食品店、儿童服饰店、便利店,以及医药保健类商店带来了较高的营业收入。

据了解,这里的商铺已经接近满租,商铺换手率低,收益率则普遍较高。这里的商铺面积集中在20-60平方米之间。儿童服饰、花店等商铺面积大约为20-30平方米,租金在1-1.5万元/月;

如便利店这样60多平方米的商铺,租金在3万元/月左右。

因为经营业绩好,商铺转手不多。以一家40平方米左右的店面为例,月租金在2万元/月左右,除去租金等费用,店家尚需要给上家10万元商铺转让费。相比之下,枫林路沿街商铺租金较高,徐汇御苑所处的东安路零陵路虽有地铁经过,但目前沿街商铺租金略低。

【点评】

寻求整体转让的底商,未来的发展思路主要还是取决于谁是商铺所有者。由于徐汇御苑的底商属于酒店式公寓的一部分,如果整栋转手于酒店管理公司,那么底商的业态规划应该会侧重于服务本小区住户的商业配套;如果所有者是其他独立的投资者,则业态规划的目标客户,将会扩大至周边社区,以及轨道交通带来的人流。总之,该处底商的业态侧重点的弹性、变数都较大。此外,街铺少、商厦多是徐家汇商圈的特点之一,而同一街区商铺租金之间的差距也较大的。

(上海信义房屋商仲部发展总监 高斌)

