

通胀来了 买房还是买铺

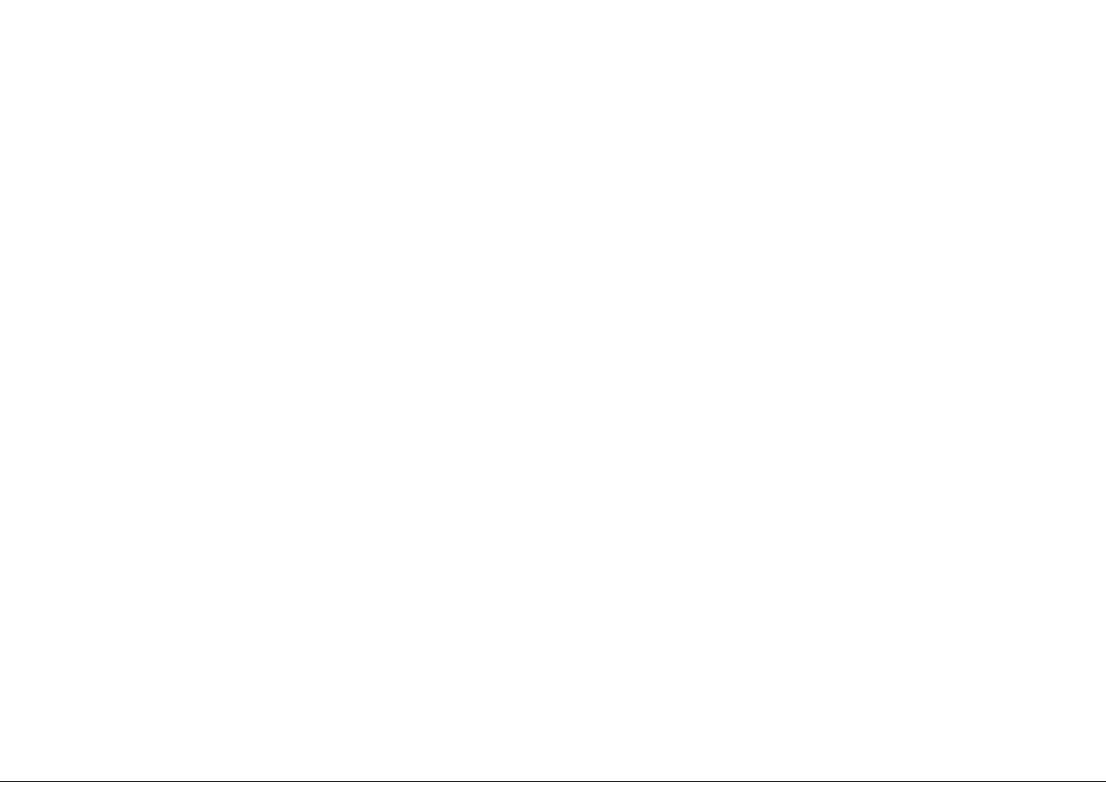
主办 三湘都市报 三湘购房俱乐部 三湘房产职业经理人俱乐部

协办 长沙电视台经贸频道 现代房产频道 湖南新浪房产
网络直播:湖南新浪房产 <http://cs.house.sina.com.cn/>

本期主持 三湘都市报房地产事业部策划总监 罗杰
三湘都市报房地产事业部主编 廖兰心

本期嘉宾 长沙鉴略房地产营销策划有限公司董事总经理 杨永刚
长沙尚联置业咨询有限公司总经理 林上连
长沙东湖高新投资有限公司常务副总经理 吴昊泽
红星国际新城营销策划经理 周泽军

(排名不分先后)



记者 童迪 摄

A 解析商业运营模式

选址:蓝海还是红海

罗杰:地段,地段,还是地段。商业项目的选址是非常重要的,大家都知道国际餐饮巨头麦当劳的成功要素之一就是选址,先请各位老总谈谈你们的项目是怎么选址的?

吴昊泽:我们公司是先选长沙再选雨花区。作为一家武汉的公司,湖南湖北的文化背景本来就是相通的,武广高铁开通之后,1小时多的管理半径也很方便。武汉和长株潭都是“两型社会”试验区,在这中部地区形成了一个核心。而长沙雨花区的基础设施和未来发展前景我们是很看好的,我们做的湖南国际企业中心,建成后将有数百家企业入驻,也成为雨花区的十大产业项目之一。

周泽军:长沙南城的红星区域一直是发展得比较好。这个区域内的项目全部都是商业化走势,商业价值很高。

林上连:我们现在代理红星美凯龙卖场,项目位置处在红星商圈,该商圈有很大的发展潜力。长沙有很多商圈,但有些商圈并不成熟,但红星商圈是南二环唯一形成了商业气氛的成熟商圈。此外,我们预计红星商圈也是南城最具发展潜力的商圈,它的交通非常便利,有湘府路、韶山路、芙蓉路、万家丽路通过,将是商业发展的前沿阵地。

杨永刚:我们对于商业地产有综合研究,从选址来看无外乎有这么几点,一是围绕名校、高校产业园打造名校高校产业园,临高校地段带给投资者的是不断上升的收益。

二是城市核心地带,我们操作的很多项目都验证了这种投资选择是非常正确的。2002年在上海人民广场的附近我们做过一个大型的住宅酒店商业街项目,当时是8000元/平米,现在去看的话,50000元/平米的商铺都买不到了。一般的商业地产遇到金融危机等市场动荡时都会产生一些不可规避的损失,但地处城市核心区的商业地产,一般不会受很大影响。

长株潭大商圈:利好与短板

罗杰:各位的项目体量都比较大,从目前来看,政府一直在力推长株潭“两型社会”试验区,各位老总认为这里的整体商业氛围如何?最大的优势在哪里?又有哪些制约发展的短板?

林上连:长株潭的很多基础设施基础在开始动工了,特别是株洲动得比较快,而株洲的投资客投资商品房、商铺也都出手很快。再看长沙,政府在这方面已经做了很多事情,只是老百姓现在可能还看不到。

长株潭新特区的起点比较低,发展的空间将会很大。但像比如轻轨、地铁、优惠政策等等,其实政府已经在做了,只是老百姓现在还看不见,在短期内对项目还是有一些影响的。

吴昊泽:我们对长株潭融城的认识是比较深刻的。道路基础设施配套逐步完善,长株潭行政中心马上要落户到雨花区这边,这将是一个非常大的利好。这个区域每天都在发生变化。

杨永刚:当然也会存在一些问题,我们把株洲中央商业广场的项目拿到长三角地区做推广。但长三角的这些投资客担心一些问题,例如当地政府的服务会跟不上等等,这使得他们在短期内决定过来投资心存疑虑。而从整个市场发展环境来看,不管是本土还是外来的开发商,都希望为这个区域带来创新的理念,但有些理念却很难落地,这也是消费人群的观念决定的。

B 全民财富投资探讨

买房还是买铺

罗杰:在通胀预期下,个人财富如何增值?现在的理财产品很多,消费者其实也想购买各种理财产品让自己的资产保值增值。但是,在通胀预期下,是买房好还是买铺好呢?你们怎样建议消费者在投资理财时进行价值的选择?

林上连:投资有很多种选择,以红星美凯龙为例,是家庭型理财类产品。一般家庭理财是“4+2”的原则,40%做股票等风险投资,40%做家庭理财。家庭理财的风险相对来讲要低一些,红星美凯龙的商铺是拥有永久性产权的,这种家庭理财产品有很大的升值空间。买一个铺的话,有可能会源源不断地升值,广州天河的物业就是这样,一个区域发展起来只要经营得好,物业收入就会成倍地增长。

周泽军:现在的投资产品真的很多,我不是做股票基金的专家,我就主要谈房地产投资吧。长沙的房价现在是非常合理的,从全国省会城市的房价增值情况来看,长沙物业未来的升值空间也会很大,建议消费者根据自己的需求来选择合适

自己的理财产品。

吴昊泽:三个建议。第一个建议是选择类似工业地产的蓝海地带;第二个建议是要理性投资,不要等房价到很高的时候再去考虑物业投资,投资者要更多地关注投资回报率,这才是实实在在的价值;第三个建议是要关注市场上的热点和待发展区域,长株潭的发展潜力很大,要关注区域热点。

投资街铺还是大卖场

廖兰心:还想请教各位,很多人选择买独立街铺投资,这跟整体经营的商业业态相比,各有什么优劣?

林上连:如果是临街门面的话,人流量大的话,商业成熟的话,升值空间就会很大;如果是卖场的话,主要要看卖场所在片区的发展情况。

吴昊泽:街铺是独立对外经营理念,它是有别于大型商场独立存在的,风险比较小。如果选内铺的话就要注意几个方面了,一是你的商铺和开发商风险要是共担的,例如开发商自己引进了家乐福这样的卖场,以这样的方式降低自己的投资风险;二是要有品牌入驻,提升物业的整体形象。

林上连:我觉得街铺还要看业态,如果业态不好也是不行的。现在,有些产业号称朝阳产业,实际上是夕阳产业,如果业态没有及时地更新换代,就会走下坡路。我跟吴总有不同的意见,临街街铺一样存在很大的风险,如果地段不好或者是周边业态不好一样风险很大。专业卖场则有一个优势,如果有很好的管理团队把这个卖场管理好,有利于引进品牌业态,可以整体提升物业价值。有些街铺的招商是业主自己在做,做得杂七杂八,如果管理不规范的话,更不利于街铺的发展。

廖兰心:那么,有哪些业态是可以向投资者推荐的?

林上连:家居是比较好的业态,以前集中式的品牌大卖场做家居的确实比较少。还有物流,长沙南城的物流发展得很好,有规模,我非常看好。

周泽军:我觉得商铺对于投资者来说确实是很好的投资方式。我开始赞同吴总的说法,做商业这么多年了,觉得投资商铺的话,一定要有独立的门面。但听了林总的观点,我又觉得整体经营的主题式卖场也很好,左右为难啊。

■主场语录