

众大鳄入市 长沙商业地产遍地开花

近日，中国五矿集团旗下二十三冶嘉盛地产与上海喜盈门签署协议，双方合作开发长沙圭塘河生态景观区A-04商业地块，这意味着，一个45万平米的国际化商业项目将渐入长沙人视野。实际上，众多的商业项目和城市综合体的建设，已经成为长沙楼市新的亮点。

■记者 何小红
实习生 梁亦潇



众多的商业项目已成为长沙楼市新亮点。

在北城，商业地产老大哥大连万达今年4月底以26.5亿元成功竞得开福区湘江中路地块，长沙开福万达广场的宣传广告已初现锋芒；在南城，友阿股份也望掘金商业地产，由其斥资3亿打造的奥特莱斯购物公园主体部分的建设已完成，预计十月开业……此外，集酒店、写字楼、停车场、商业、会议展示、公寓为一体的“HOP-SCA”(即城市综合体)项目更是遍地开花：北辰三角洲、南湖片区、德思勤城市广场、泊富广场、沿江大道潮宗街、五一广场鱼塘街、芙蓉北路北站等，随着这些项目逐渐露出水面，长沙今明两年新增商业面积供应量将达几百万平米。

城市发展呼唤新的商业中心

一个被业内称为“商业地产十年无进步”的二线省会城市，缘何一夜间又遍地开起了商业花？业内人士杨石新认为，长沙的发展呼唤新的国际化的商业项目。

“长沙住宅的建设和开发已呈四面开花之势，然而商业配套却一直停滞不前，一个平和堂和五一商圈已经远远不能满足城市发展的需要，正在崛起的各个

城市副中心需要与之匹配的商业地产项目。”杨石新认为，随着城市的发展以及扩大，城市捷运系统的完善，单中心发展将变成多中心发展的模式，那么必然将形成新的商业中心，而这些新的商业中心，首先应该是交通转换中心与区域几何中心的重合地带。

“真正牛逼的商业地产项目，是能够留住高端消费人群的，是能够刺激本地经济发展的，能成为为一个城市商圈发展的灵魂。”杨石新认为，今年长沙商业地产爆破式开发来看，只是一种很自然的商业地产发展过程，也是一种代替旧的商业的模式的过程。

新政催化商业地产发展

而另一方面，楼市新政在某种程度上起到了催化作用。事实上不仅在长沙，不仅是本土开发商，包括万科、保利、首创置业、龙湖、远洋等在内的品牌开发商均在加大对商业地产的投入，商业地产在全国都呈现增长之势。

著名房地产专家谢逸枫认为，主要是因为楼市新政没有将商用房纳入其中，投资者仍可异地购买或一次购买多套商用房。

因此，“空前严厉”的调控新政，成了商业地产“利好”的一面。随着住宅价格上涨态势稳定甚至回落，商铺将迎来新一轮的补涨行情，最终回归商铺与住宅的价格合理比例关系。所以，在住宅市场泡沫“一触即炸”的形势下，商业地产的稀缺性和收益率等种种利好便清晰显现。

事实上，与住宅地产相比，商业地产的租金收益能带来稳定的现金流。特别是在中央的强势调控之下，房价与地价之间的利润会越来越薄，即使像龙头大哥万科这样一向宣称“绝不做商业地产”的企业，也逐渐认识到做住宅地产不是长久之计，转而思考商业模式。

“如果看前3年，住宅地产的赚钱速度可能更快；但如果以20年来做比较，商业地产一定赚得比住宅地产多。”万达董事长王健林曾做过一个比较，如果投10亿元进去，做住宅可能有5亿元的利润，做商业可能每年只有1亿元的租金，“但10年累加起来就有10亿元的租金收入，而且到十年期的时候，物业还在我手里。”2010年，万达集团拟在全国新增17个万达广场，以前所未有的速度扩张，其中就包括长沙开福万达广场。

有利商圈升级 压力不容忽视

业内人士表示，长沙的商业存在不够成熟、规模不大档次不高等缺陷，万达、五矿等开发商的进军，无疑对长沙商圈的升级，整体的商业氛围的提高有极大的利好。

但也有专家担忧，由于很多大房地产商之前一直都是专注于住宅开发，在商业地产领域并没有太多的经验，这类开发商过多地涌入商业地产，容易出现“烂尾”现象。

住宅地产和商业地产是两个不同的领域，相应的对开发商也有着不同的要求。“商业地产的经营周期更长，对开发商的要求更高。”业内人士陈真诚表示，开发商必须有长远的眼光和足够的资金实力，同时更需要建立起经验丰富的管理团队和经营理念。同时，陈真诚表示，未来一两年，长沙有着多达上百万平方米的新增商业面积供应，开发商在进入这一领域的时候，需要考虑市场的消化能力，以及商圈周边的交通道路等基础建设的承受能力，“商业地产太过于集中，对项目未来的经营也有着较大的压力。”

星城映象准现房面市

眼界，决定高度。就在劳动东路，就在武广新城，就在地铁2、3号线交汇处，一个酝酿着高尚生活品质的现代国际社区——星城映象，正绽放出独特的风采。项目招募国际知名设计事务所，以阅历世界的眼界，谱就星城映象品质传奇。

从新加坡到长沙，普梵思洛将现代园林植入星城映象

作为国内最具国际视野的景观品牌设计平台机构，普梵思洛(亚洲)景观规划设计事务作品遍布全球，星城映象，是他们在长沙

的开山力作。强调光影、植物、水系与建筑体的结合，强调居住与自然的深度感应，这是继服务万科天琴湾、兰乔圣菲、布兰卡小镇别墅之后，普梵思洛对园林环境美学的重新认识，也是星城映象园景的出发点。

“建筑应该在时间的河流中得以永恒，星城映象也一样”

“星城映象，在武广新城占据天时、地利、人和的位置，它的诞生，注定与武广，与长沙有着千丝万缕的联系。”作为跨越德国、英国、澳洲、香港、北京的国际知名建筑设计机构，五合国际为星城映象带来了建筑的全新内涵。一个简约的建筑轮廓中蕴含丰富细节，灰、白、黑的经典色搭，构筑起劳动路上最耀眼的建筑风景线。

“奥运村物管40年来罕见，星城映象的物管要70年贴入人心”

作为2008年奥运管家，长城物业是国家首批一级资质物业管理企业，率先推行“阳光运作+业主自治+专业服务”阳光物业服务模式，树立行业“和谐物业关系”第一典范，我们有理由相信，

有了长城物业的加入，星城映象将为业主提供一生尊贵贴心的物业服务。

据悉，星城映象，首付5万起，10月即可入住武广核心区，15席特惠单位最高9.4折限时抢购；三期45—114㎡景观中小户持续热销中；地铁、高铁超人气聚集，增值无限的一线尚品街区7月即将全城发售；项目携手长沙优质名校——枫树山小学和国际知名双语幼儿园，为其业主子女营造优质的成长环境，让广大家长获得一生的舒心。

纵览长沙众多号称 MA LL 项目，多数是仅凭规模优势就想“MA LL 树底下好乘凉”从其长期宣传内容来看，无非是引入某某世界 500 强、中国零售商业排行榜前三名等，避重就轻地制造招商假象把整个项目“填满”。试想，家乐福、易初莲花、百佳超市、诺玛特……这些业态几乎相同的任何两家在一个项目里，相互抵消作用不会小于其所带来的聚合作用。

■来源：房网

行业报告

长沙商业地产 定位设计偏离市场

开发商都知道商业地产利润比住宅大得多，然而有的开发商却只看到其中的高回报，而看不见巨大的风险。如果开发商的定位设计不符合他要求，不考虑项目所在商圈里是否适合生存或再发展，以自我为中心想当然定位设计，后期招商经营当然要遭受巨大压力。

专业市场无序泛滥

近年来，伴随着建材、装饰、生资、电器等专业市场商圈的形成，专业市场作为一种用于自主经营或投资的商业地产模式在成都大量出现。一时间各种依托于“专业”商业地产项目纷纷上马，高喊着“低风险、高收益”“专业市场有政府政策支持、专业经营管理团队管理”等口号挂牌上市。

仅装饰建材市场，同一时段达到“井喷”，超过30万平方米的专业建材市场相继问世。甚至一些项目原本定位并非装饰建材的普通商铺，也因难抵专业市场的诱惑，后期转型为装饰建材城，全然不顾所处区位和市场空间。事实表明，越来越多的同类市场相继涌入，装饰城竞争态势已不容乐观。业内人士预计，未来5年内，成都将会出现上百万平方米的装饰建材商城。成都装饰市场将可能凸现“僧多粥少”的悲凉。

许多商业地产项目在开发经营的过程中，存在着一种奇特的现象：这些商业地产项目在前都会以漂亮概念大肆炒作，但在进入经营阶段后却变得面目全非。

究竟是什么原因造成商业地产销售好经营难？某商业地产开发项目的负责人坦言，作为开发企业，对于商业经营了解不多，因此，商铺前期销售火热，但到后期的经营阶段就明显杂乱无章。

规模优势不是 MA LL

据不完全统计，长沙目前在售或在建的购物中心体量超过5万平方米的项目不下5个！但是真正成功的 MA LL 只凭一个“大”字就能取胜吗？

MA LL 特指规模巨大，集购物、休闲、娱乐、饮食等于一体，包括百货店、大卖场以及众多专业连锁零售店在内的超级商业中心。一个成功的 ShoppingMal 或者大型购物中心除了宏大的商业空间规划、完善的功能配置外，还有一个根本的硬性条件，即庞大的目标市场消费群和商业辐射区域。

纵览长沙众多号称 MA LL 项目，多数是仅凭规模优势就想“MA LL 树底下好乘凉”从其长期宣传内容来看，无非是引入某某世界 500 强、中国零售商业排行榜前三名等，避重就轻地制造招商假象把整个项目“填满”。试想，家乐福、易初莲花、百佳超市、诺玛特……这些业态几乎相同的任何两家在一个项目里，相互抵消作用不会小于其所带来的聚合作用。

■来源：房网