



商业地产:投资“股”分析

本报记者 黄晓娟

核心提示

如今,商铺市场真是百花齐放、百家争鸣。除了原本已十分兴盛的步行街、商业圈不断锦上添花外,各种名店街、购物广场等新商业区也悄然兴起,越来越多的黄金商机展现在投资者面前。有专家称,投资商业地产就如同炒股,开发商要用一双“慧眼”来识别哪些楼盘属于“绩优股”、“高科技股”、“潜力股”、“小盘股”,才能更好的投资商业地产市场。

绩优股:“都市型”商铺

“都市型”商铺指位于城市商业中心地段的商铺。鉴于其特殊的位置以及所在地区的商业价值,通常,“都市型”商铺的客流量长期比较稳定,而且,该类商铺的商业运营收益水平较高。商铺的商业运营水平自然将体现出商铺的租金收益能力:“都市型”商铺的投资收益稳定,而且收益比较高,所以有人将“都市型”商铺称之为商铺中的绩优股,应该还是比较贴切的。

“都市型”商铺的案例不胜枚举,鑫苑·金融广场、建业置地广场、郑州曼哈顿广场、郑州大上海城步行街、广汇PAMA等都属于典型的都市型商铺。在这些区域都建有高品质的办公楼、公寓、住宅和商铺,形成一个全新的大型现代化商业中心和城市标志性景观,而且这些商铺都建在城市的中心地带,试想,每天几十万客流量对于这里的商铺将意味着多少营业额?同时,这些产品升级了中原楼市的商业地产,正所谓开发商眼中的“绩优股”。

专家建议:高收入人士购买“绩优股”

对于很多高收入阶层人士,专家的建议是大胆购买“绩优股”——都市型商铺。都市型商铺通常位于城市商业中心地段。鉴于其特殊的位置以及所在地区的商业价值,都市型商铺的客流量长期比较稳定,商业运营收益水平较高,有“商铺中的绩优股”一说。

高科技股:专业街市商铺

专业街市商铺指经营某类特定商品的商业街或专业市场里面的商铺。从现状来看,主题型商铺成为我市商业地产突围的关键之一,并在一些板块内形成了释放效应,可谓商业地产当仁不让的“高科技股”。中亨童装广场、郑州箱包城、佛罗伦萨·皮具城、元通纺织城等这些都堪称专业街市商铺。

这些商铺大多都选择城市的中心地段,持续旺盛的人气交通枢纽的地段优势是专业街市商铺享之不尽的财富。像郑州箱包城汇集全国各地名优箱包品牌,堪称名牌箱包的聚集地。解决了广大投资商和商

户关注的焦点问题。同时,郑州箱包城将实行统一形象,统一宣传,统一管理,统一规划的统一经营管理模式,将郑州箱包城打造成一个优势品牌,引领中原箱包行业的腾飞,也为消费者提供了便利的服务。

还有佛罗伦萨皮具城是以国内外中高档皮类(箱、包、鞋)产品展示、贸易洽谈、批发为主,兼营零售,集信息化、网络化于一体的国际大型皮具专业市场,属郑州市市场发展局直接投资开发的重点商业项目。

河南元通纺织城有限公司于2005年5月31日经河南省工商局批准成立。公司注册资金2000万元人民币,经营范围包括实业投资、物业管理、仓储、纺织品的销售、商铺租赁和商务会议的等服务项目,是集交易、仓储、中转、运输、网络交易等为一体的大型纺织品批发交易中心。这些专业商铺销售统一的产品,不仅为消费者节约时间同时也提供了便利。

专家建议:专业投资者首选“科技股”

很多在高科技企业就职的投资者往往希望自己投资的商铺也有像高科技股一样的优点。商铺中“科技股”——专业街市商铺,正好符合他们的要求。专业街市商铺一般是一些特色经营的著名商业街或专业市场里面的商铺,商铺的价值和商业街或专业市场所经营的产品关系密切。

潜力股:社区商铺

把社区商铺看作是商业地产“潜力股”,原因在于,其所在社区通常要经过从不成熟到成熟的过程,需要根据周边市民的需求定位,不可能像商业中心那样,一下子就聚集旺盛的人气。但一个新的社区就仿佛证券市场的原始股,只要项目定位准确,发展环境良好,形成良好的人口导入,社区成熟后所带来的商铺价值提升毋庸置疑。温哥华广场、联盟新城、亚星盛世广场、方圆创世等这些楼盘都有一个共同的特点,不仅有公寓、写字楼,还有商业街、西餐厅、大卖场、超市等,既打造了舒适的居住环境又体现了以人为本的理念。

专家建议:稳妥型投资者选择“潜力股”

这类投资者往往风险承受能力不强,吸引他们的也往往是方便管理的物业。对于他们,行家的建议是放心选择“潜力股”——社区型商铺。社区型商铺之所以被称为“潜力股”,原因在于其所在社区通常都要经过从无到有、从不成熟到成熟的过程。

冷门小盘股:“便利型”商铺

“便利型”商铺指用于以食品、日常生活用品等经营为主的、位于社区周边、社区里面、写字楼里、写字楼周边等地的、补充大百货商场不足的小面积商铺。之所以称其为“便利型”商铺是因为其所经营的商品均属于“便利”类型,如写字楼里面的小超市,公寓社区里的小超市,住宅社区的干洗店等都属于该种类型。

“便利型”商铺鉴于其功能性特点和所处位置特点,属于商铺市场细分的类型。“便利型”商铺,通常面积不是很大,从经营的角度来说也不需要很大空间,这无疑降低了对投资者资金的要求,另外,鉴于其适应性较强,所以出租、转让、转租都比较容易,这正体现出小型商铺的“小盘股”特点。

之所以用“冷门”来形容“便利型”商铺,完全因为该种商铺属于市场细分的类型,很多投资者并不是很了解,但其投资价值不容小视。

专家建议:资金薄弱者独辟蹊径买“冷门股”

这类人往往要求投资的项目资金投入少、见效快,而且承担的风险也要小。冷门小盘股——便利型商铺就比较适合他们。

普通股:其他商铺

其他商铺,指除上述四大类商铺以外的商铺,包括百货、超市、购物中心、商品批发市场、非专业类商业街等里面的商铺。称之为“普通股”,专家称并不是投资价值低,而是因为这类商铺通常由大型投资机构,开发商进行投资开发,散户可投资的空间相对较小,加上这类项目专业性较高,投资风险不易控制。

您购房有烦恼吗?请告诉我们。您的合法权益受到过侵害吗?也请告诉我们。郑州日报·中原楼市已开通购房维权热线。作为党报,我们将秉承权威和公正来维护您的合法权益。

维权热线: 67655262
67655260

短信平台:编辑“lp”加投诉内容,移动、联通用户发送短信到1858355,小灵通用户发送到126680255。(每条信息费0.5元,不含通信费)



楼市郑州

优派新生活 畅享好时光

亚新美好时光3期业主游八里沟

一年一度的重阳佳节到来之际,亚新地产与亚新物业在10月20日组织亚新美好时光3期·优盘业主500多人参加了“优派新生活·畅享好时光”,新乡八里沟景区一日游,登高望远,共庆佳节。

10月20日上午,亚新地产人员和亚新物业小管家向业主一一介绍了旅游时应注意的相关事项,并为每位业主分发矿泉水、面包、酸奶等食品,供业主旅途享用。同时还精心配备了小药箱,以备急用。

浩浩荡荡的车队经过两个半小时的车程,驶过弯弯曲曲的盘山大道后终于到了景区,这里,远离了都市的喧嚣,风景宜人,空气新鲜;在导游小姐的带领下,大家切身感受到了八里沟秀美奇特的自然景观,山环水绕,涌流如注,溪流如线,令人赏心悦目。此次活动,不仅让每一位业主感受到八里沟青山绿水的自然风景,更让业主体会到了亚新地产客服人员 and 亚新物业小管家“真诚服务,时时处处……”的贴心服务。

亚新美好时光3期·优盘,南阳路成熟双气单元公寓,凭借完美的品质、金牌的服务赢得业主的一致认同。亚新美好时光3期·优盘,稀缺多层单元公寓收官南阳路,开启郑州精品小户型居住时代。

黄晓娟

绿荫广场 格调生活

明天·非常男女 持续热销

在郑州的小户型市场,明天非常男女一向以其标榜的格调生活独树一帜。自二批次房源于9月23日开盘以来,再度引起市场狂热追捧。

据悉,非常男女是郑州明天实业有限公司开发的明天花园3期工程,有两栋高层和一栋小高层,小区交通便利,区域配套繁华。加上其低总价、低首付、低月供和优越地段、醇美品质等多重稀缺价值,引起热销也就不不足为奇了。

中心城区 圈层优势

非常男女的区域优势,也成为众多年轻人青睐她的重要因素。东风路和丰庆路两条城市主干路紧邻,多条公交线路环绕。毗邻百亩绿荫广场也成为该项目的一大卖点,越来越多的购房者,在注重产品自身品质的同时,也更加注重社区周边配套,绿色和健康生活,成为购房者的优先选择。另外,在本区域内,思达·大人家、建业·森林半岛等大楼盘已日趋成熟,娱乐、休闲、购物等设施完善,周围高校及中小学林立,文化底蕴丰厚,中心城区大生活圈层优势已经凸显。

实力品牌 锻造精品

据了解,非常男女是明天实业集团在成功开发了蓝堡、明天花园水晶之恋等名盘之后的倾情之作,可谓水晶之恋的升级版,其准确的市场定位,深受年轻一族的喜爱,并获得一系列荣誉,如郑州市第九届住交会最畅销楼盘奖以及由中国品牌建设协会、中国人居住环境发展研究院、中国建筑规划设计师协会、中国房地产经营协会“2007引领中国房地产战略峰会”组委会等五家权威单位联合颁发的“2007引领中国未来十年最具投资价值楼盘奖”。开发商郑州明天实业有限公司是一家有7年房地产开发经验的公司,明天实业本着回馈中原精英的态度,用责任心筑就中原精英的美好生活。

张子静

捐助重病学子

广厦置业献爱心

10月12日下午,郑州广厦置业领导一行来到位于经八路省建社区,将捐款送到患有重病的戚霖同学的家中,希望戚霖同学早日战胜病魔,恢复健康。

18岁的戚霖同学不幸患上了一种罕见的疾病——阵发性、睡眠性血红蛋白尿症,每一天都有在睡梦中离去的危险,治病花光了家里的所有积蓄,使这个贫困的家庭雪上加霜。懂事的戚霖不愿拖累父母,曾几度提出放弃治疗,是社会的爱心让戚霖坚持了下来。广厦置业董事长李振洲获悉戚霖同学的情况后,立即组织工作人员送来了钱物,给这个苦难的家庭送去了广厦的关爱和温暖。奉献爱心,关爱社会,为创造城市和谐社会,是广厦置业一直以来所坚持的企业责任。

武淑贤

楼市热点

小区停车收费问题再受关注

在经历了两周多的检验之后,自10月1日开始实施的新《物权法》效果已初现端倪。其间颇为引起众议的就是关于小区停车费的规定。新《物权法》规定,占用业主共有的道路或者其他场地用于停放汽车的车位,属于业主共有。小区道路停车收费不但要由小区业主大会或小区业委会同意,且收取的费用应归小区全体业主所有。

物业观点之一:

认同物权法观点 但收费是必须的

“我一直都很认同这种观点。”河南六合物业管理服务有限公司总经理李刚一开口就先表明立场。在李刚看来,小区是由开发商开发并出售给了业主,那么小区的公共设施自然归全体业主所有。而道路和停车场等无疑也属于小区内的公共设施,其归属问题显而易见的也归业主。

观点很明确,可停车收费问题怎么解释呢?李刚从三个方面具体地回答了记者的提问。从法律关系上来说,地是全体业主的,可车并不是全体业主都拥有,所以就应该有偿使用停车位。另外,在基础设施方面,汽车对于基础设施(主要是路面)的破坏,显而易见要比步行和非机动车严重得多,道路被破坏了,要全体业主出钱维修自然是不合适的,从这点上说也必须收费。而物业管理方面,普通的物业管理主要就是维持秩序、保障安全,而车辆的出现则需要增加人员编制,来维护车辆的秩序和安全,以及线路的标识规划,而这些都需要不少的费用来进行,因此,收费是不可避免的。“这种做法正是为了维护全体业主的共同利益,保障道路交通安全。”李刚补充道。

市场发展需要有序进步。停车收费的事一直存在误解,李刚很清楚这一点。针对目前的新物权法,的确应该由业主委员会共同收取小区停车费,然后扣除产生的成本,并给予物业服务以合理的回报。而这也说明收费是必要的。

物业观点之二:

即使收费也不应归全体业主所有

在郑州帝湖花园小区内,目前地面的停车位是免费的。这似乎不存在什么停车费收取归谁所有的问题,但针对目前吵得沸沸扬扬的新物权法,尤其是其中停车费的收取归属问题,郑州帝湖物业管理有限公司总经理卢利军也进行了表态。

“我们目前地面车位并不向业主收费,但即使收费也



不应归全体业主。”卢利军一开始就表明自己的看法。“目前很多小区内都没有成立业主委员会,这种情况下收费都归业主了,对物业服务不是很有利。”这些费用的收取一般都用于停车场的维护修复和地面的日常维护,而目前管理成本的增加也是众所周知的,撇开物业公司管理服务费不提,这些费用本身就属于专项维修资金,有发票、账本等诸多监控措施。

最后,他还说明,资源的分配,要靠价格优化,这样就需要随行就市,靠市场竞争来解决问题。目前的新产权法对于产权归属很明晰,但全体业主的范围很宽泛,甚至不确定。像帝湖花园目前还有一部分工程处于在建中,这样业主的变动就很大,无法成立业主委员会。

当然,他也表明迟早有一天是要收费的,等到一切都稳定下来了,等到车位出现紧张状况了,收费就在所难免,但物业服务的优化及检验,还是要依靠市场来说明问题。

业主观点:

收费也可接受 但收费需合理明了

停车位收费与否,无论在网上的业主论坛还是私下的街头巷议,都是人们的热门谈论话题。

家住同乐花园的王先生告诉记者,他们小区在三四个月,已开始要求所有业主车辆都要停在地下停车场内,而小区的道路上也是通过树立标杆等举措减少车辆在道路上的停放。因为小区已建成好几年,小区内的车辆也是与日俱增,管理起来难免麻烦,需要收费尤其是停车场需要收费也可以理解。

“我们希望收取的费用能用之有道。”对于费用的使用,王先生还是心存疑虑的。他希望那些费用能用在停车场的维护使用上,真正地做到“取之于业主,用之于业主”。

与之不谋而合的,是另一位业主张女士的观点。张女士住在时尚PARTY,他们小区里有部分车库,但仍有为数不少车辆都停在道路两旁,那么车辆的安全问题,以及路面上车位的划分等就需要物业来管理了,而这些管理是需要费用的,这种情况下收费就是合理的。

本报记者 武淑贤

楼市活动

正商地产第二届会员回馈活动举行



10月20日,正商地产第二届会员积分回馈活动盛大举行。正商地产副总裁张国强亲临现场,500名正商新老业主和媒体分享并见证了本次盛会。

惊险刺激的特技表演、充满异域风情的朝鲜歌舞、优雅深情的歌曲演唱……其间穿插的精彩节目不时赢得在场业主的阵阵掌声,将活动现场的气氛推向高潮。

正商会员俱乐部积分兑奖活动是正商地产在借鉴万科等国内知名品牌企业成功经验的基础上,针对老业主举行的大型回馈活动,每三个月举行一次,2000余名正商老业主都得到了丰厚的回报。2007年7月1日起,正商会员俱乐部第二期积分计划开始实施,10月1日圆满结束。

此次重回回馈客户,不仅是对支持正商发展的会员朋友们的真情回报,更代表了正商一贯秉持的宗旨:“客户第一,质量第一”。正商地产自上个世纪九十年代成立至今,一直致力于做品质地产商,为15000余户家庭提供了幸福的港湾,目前自有土地储备量达1000余亩,是国家建设部批准的一级资质房地产开发企业。作为中原地产界最具实力的地产企业之一,三年来正商连续取得了良好的经济及社会效益,在业内外有着良好的口碑,发展势头堪称强劲。此次活动的圆满举行,从侧面彰显了正商强大的实力及魄力。

在本次活动中,正商还隆重推出了2007年的巨献之作——正商·世纪港湾。作为一个近百万平方米的品质大盘,世纪港湾的双气配置,90平方米以下的紧凑户型以及在北区首屈一指的建筑,其品质得到了市场的热烈追捧。

据悉,第三期正商会员俱乐部积分兑奖计划自10月1日起已开始火热进行,会员朋友们仍旧可以通过购房、推荐购房、参加会员活动等形式进行积分。

华文