
合肥商业地产为何难达霸都高度？

邵梦

商铺、写字楼、商业公寓等在内的非住宅可售套数超过 16 万套，几乎达到了当地住宅套数的 12 倍。

在市场不再新增非住宅备案的情况下，大概需要超过 32 个月才能消化完商业地产库存。

在投资及销售方面，2016 年 1-6 月份，合肥市商业地产投资额为 103.51 亿元，同比减少 22.1%；销售面积为 61.94 万 m²，同比减少 32.5%。

“住宅不愁卖、商业不愁买”，在商业供应过量、规划配比过高、投资热情下降、电商销售分流等多重因素影响下，合肥地产市场“冰火两重天”的局面已然定格。

线下分销、电话海 Call、线上推广……当住宅楼盘徜徉在“日光盘”频现、连夜排队抢号的炙手可热中，合肥市商业地产正在无所不用其极地为销售“疲于奔命”。

“住宅不愁卖、商业不愁买”，眼下合肥地产市场“冰火两重天”的局面已然定格。

合肥市商品房备案系统数据显示，截至 2016 年 8 月巧日，合肥全市住宅库存 13924 套，面积 163.78 万平方米。合肥市商品房可售套数为 177232 套，可售面积 1063.13 万平方米；非住宅库存 163308 套，面积 899.35 万平方米；商铺、写字楼、商业公寓等在内的商业类商品房可售套数几乎达到了住宅的 12 倍。

以统计当天非住宅销量 9344 平方米、每月 30 天计算，在市场不再新增非住宅备案的情况下，大概需要超过 32 个月才能消化完这些库存。

与库存高企遥相呼应的是商业营业用房惨淡的投资及销售。

2016 年 1-6 月份，合肥市商业地产投资额为 103.51 亿元，同比减少 22.1%；销售面积为 61.94 万 m²，同比减少 32.5%。

在安徽省清源房地产研究院院长郭红兵看来，在商业供应过量、规划配比过高、投资热情下降、电商销售分流等多重因素影响下，合肥商业地产目前已属超速发展，远远超过城市发展和人口增长的速度。

“随着经济的发展，三产比重的提高，写字楼将会是一只潜力股，而商业综合体将会在洗牌中呈现出两极分化的趋势。”合富辉煌集团安徽区域总经理康伟如是预测。

去化周期长达 32 个月

“地铁沿线精装小公寓有需要吗？”“政务区现房写字楼 8800 元 / 平方米起售”“滨湖新区沿街门面和商铺全城热销”……近几个月，合肥市民频繁接到类似的推销电话，有的一天接到十几个，不胜其扰。

“一般情况下，针对同一个客户我们至少会打三次电话，如果三次都明确表示不需要购房，我们才会将客户列入无效名单中，之后基本不会再打过去。”明 17 日，百瑞地产网一位不愿具名的电话销售人员告诉《徽商》杂志记者，目前地产公司很少自建销售团队，大多数都交给第三方销售运营公司。

最普遍的一种情况是，在同一家楼盘售楼部内，会同时驻扎着多家分销机构，“顾客在售楼部看到的置业顾问，很可能来自不同的公司。”

足以与线下分销分庭抗礼的推广模式则是令广大市民头痛的电销，各大房地产门户网站、第三方电话销售机构作为“罪魁祸首”纷纷“中枪”。

然而，与狂热的“电话轰炸”极不匹配的是其收效甚微的推广效果。

郭红兵曾经针对合肥市楼盘“电销”做过一项调研：在合肥本地一家拥有 200 名电销人员规模的第三方电话销售机构中，每人每天要打至少 200 个销售电话，通话时长超过 10 秒的才被视作有效电话。

最终研究数据表明，住宅楼盘推销中，有 3% 的顾客表明愿意去售楼部看一看，而商业地产楼盘中，这一比例甚至不到 1%。

“商铺也好、写字楼也罢，最近主动打电话来推销，基本都是卖不掉的楼盘。”郭红兵发现，看似一盘散沙的“电销”却并非无迹可寻，地铁沿线小公寓、现房写字楼、沿街商铺成了目前“电销”三大重头戏，值得一提的是，近半年多以来，在电话销售中几乎见不到住宅楼盘的“踪影”。

“卖得不好是普遍现象，卖得好的只有一个共性，那就是便宜。”百瑞地产网主编王敏笑称。

近日，他不止一次地收到了位于繁华大道与宿松路交口的汇美广场的推销电话。40 年产权精装小公寓、叫价 8000 元 / 平方米勾起了他的好奇心，“要知道，同地段的住宅价格已经达到了 14000 元平方米。”

疯狂“电销”的背后，商业地产过剩、运营能力疲软的窘境开始浮出水面。

以政务区为例，据本刊记者不完全统计，以新地 Mall、天鹅湖万达广场为代表的多家大型商业综合体早已在此扎堆数年，合肥银泰城、华润万象城异军突起，加上即将开业的天珑广场、中侨中心等商业区，规划面积 12.67 平方公里、13 万常住人口的合肥市政务区商业地产面积或将直逼 150 万方，人均商业面积高达 11.5 平方米，是发达国家人均商业面积 1.2 平方米的近 10 倍。

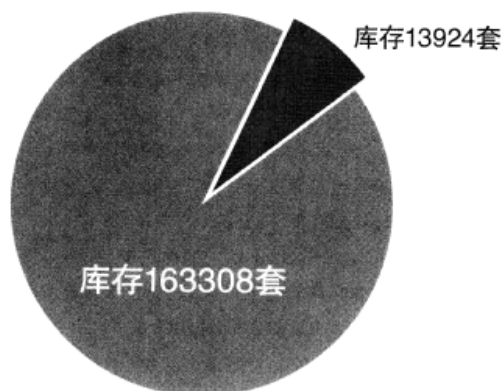
曾经备受瞩目的港汇广场商圈“琳琅街”项目自 2014 年就始终处于门庭冷清的状态。有调查表明，除了人气较高的一楼商家入住率达到 90% 以上，二楼和三楼高达 7 成左右的商铺压根没有商户入驻。

位于北二环的商业明发广场、坐拥太宁路口的“24 小时不打烊”商业广场星光天地、华邦伊赛特家居汇……在合肥，遭遇商户集体退出潮的商业综合体名单越来越长。

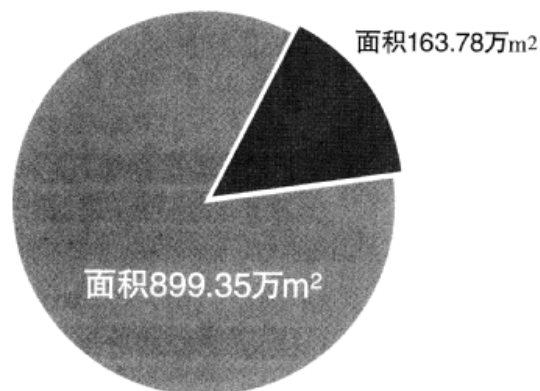
放眼整个合肥，截至 8 月巧日，合肥市商品房备案系统数据显示，合肥全市住宅库存 13924 套，面积 163.78 万平方米；合肥市商品房可售套数为 177232 套，可售面积 1063.13 万平方米；非住宅库存 163308 套，面积 899.35 万平方米；以巧日当天非住宅销量 9344 平方米、每月 30 天计算，在市场不再新增非住宅备案的情况下，大概需要超过 32 个月才能消化完这些库存。

和住宅投资、销量大好相对应，商业营业用房投资额、销售面积也呈现惨淡局面。

合肥市商品房库存情况 ■ 非住宅 ■ 住宅



可售总套数为177232套



可售总面积1063.13万m²

数据来源：合肥市商品房备案系统

合肥市统计局公布的 2016 年上半年全市经济数据显示，2016 年 1-6 月份，合肥市房地产开发投资额为 696.53 亿元，同比增长 15.5%；其中商业地产投资额为 103.51 亿元，同比减少 22.1%。商品房销售面积为 1004.62 万 m²，同比增加 44.1%，其中商业地产销售面积为 61.94 万 m²，同比减少 32.5%。

商服供地下跌超过五成

商铺、写字楼、商业公寓等在内的商业类商品房可售套数超过 16 万套，几乎达到了住宅的 12 倍。

郭红兵表示，商业地产总体过量是导致这一惊人反差的最根本原因。

事实上，合肥商业地产也曾呈现出供需两旺的美好局面。早在 2004 年，住宅市场的限购令一炮打响，合肥商业地产逐渐成了广大投资客眼中的“香饽饽”。

最火爆的时期是 2014 年，公开数据显示，无论是供应套数还是成交套数都达到史上最多，累计供应套数达 36635 套，成交套数达 22756 套。

然而，经年的积累令合肥商业地产的供应量远远将销售量抛在身后。

公开数据显示，从 2011 年到 2015 年 9 月，合肥商业类商品房累计供应面积约 1057 万平方米，而累计成交面积为 466 万平方米。此后，供应量始终居高不下。

“这是规划层面上出现了问题”，郭红兵表示，土地出让时一般很少出让纯住宅用地，都会有一定商业配比，过高的配比之下，过剩难以避免。

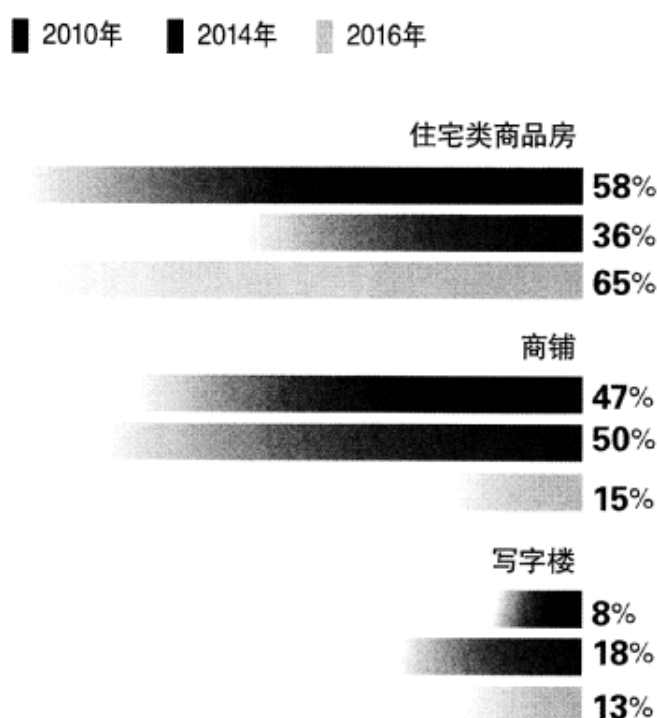
他打比方道，假定一个 100 万平方规模的小区，配比 20% 的商业区域，按照每户 100 平方米、3 人计算，3 万人将共用一个 20 万平方米的商业面积，人均商业面积达到近 7 平方米，远远超过了警戒线。

同时，随着住宅市场限购松绑、房价飘升，投资客的目光重新又回到这一版块，令商业地产被无情打入“冷宫”。

合肥学院房地产学院分别在 2010 年、2014 年、2016 年进行的调查显示，选择房产作为投资的市民中，2010 年，47% 选择了商铺；2014 年，50% 选择商铺；到了 2016 年，仅 15% 选择了商铺。这意味着市民投资商铺的热情今年显著降低。

合肥市民商品房投资热情

数据来源：合肥学院房地产学院



除了商业地产市场内部问题以外，经济发展变化也成了影响商业地产供需关系转变的重要因素。

在康伟看来，一方面，商业地产的发展一般都具有超前意识，其扩张速度要远远高于城市发展、人口增长的速度。

另一方面，在互联网的兴起、消费模式的改变下，电商风起云涌，分流了一部分商业原本的消费群体，令其在运营上开始感到步履维艰。

为了破局当下商业地产的困境，合肥市政府层面已经开始出击。

合肥国土资源局公布数据称，2016 年合肥市区住宅供地量达 7000 亩，同比 2015 年上涨 27.27%；而商服用地供应计划减少，同比下跌 52.38%。

对于当前供不应求的住宅增加供应、而对库存高企的商服用地减少供应，这也意味着政府已经开始通过土地供应来调节合肥楼市发展。

6月27日，在合肥市审议《关于进一步做好合肥房地产市场调控工作》文稿的同一天，安徽省政府办公厅印发了《关于去库存促进房地产市场稳定发展的实施意见》（以下简称“意见”）。

意见确定全省去库存主要目标包括：用3年左右时间，去化商品房库存2500万平方米。到2018年底，全省商品住房去化周期控制在15个月以内，各设区的市去化周期控制在18个月左右；全省商业办公等非住宅商品房去化周期控制在48个月左右，各设区的市去化周期控制在55个月左右。到2020年，实现供需基本平衡，房价基本稳定，有效控制市场潜在风险。

此外，按照《大力推进供给侧结构性改革行动方案》（以下简称《方案》）规划，合肥全市将基于保护刚性需求、抑制投资性需求、严控投机性需求的原则，实行差别化住房信贷政策。推进惠农安居贷款，对农民实行灵活的还款方式。完善商品住房价格明码标价备案管理，实行“宽严适度”的差别化价格指导。

同时，要鼓励精装修产品供应，探索人才公寓、老年公寓、公租房先租后售等供应方式。将有稳定就业的进城务工人员、城市个体工商户等纳入住房公积金制度范围。公共租赁住房保障范围由城镇户籍家庭扩大到新就业大学毕业生、在城镇稳定就业的外来务工人员，2016年提供不少于1万套公共租赁住房资源。

“未来，随着经济的发展，三产比重的提高，写字楼将会是一只潜力股，而商业综合体将会在洗牌中呈现出两极分化的趋势，倒下一批商业街、综合体十分正常。”康伟如是预测。

对于，郭红兵则表示，对于销售低迷的楼盘可以发展租赁模式，将资产迅速盘活，回笼资金。

此外，在运营方面，商业运营者要在业态上做出调整，为了避免同质化，要寻找消费者需求，走差异化竞争道路，以吸引更多的流量。