
“一铺养三代”盛景难现

刘娜

面对“惨不忍睹”的销量，商业地产的开发商似乎还没有意识到“狼来了”，仍感觉自己的项目还活在“春天里”。

1004.62 万平方米、61.94 万平方米，855.4 亿元、101.41 亿元，这两组形成鲜明对比的数据分别是合肥市 2016 年上半年的商品房销售面积和商业地产销售面积，以及商品房销售额和商业地产销售额。从数据可以看出，合肥商业地产销售远远赶不上住宅的“合肥速度”。

库存量决定了合肥住宅和商业地产销售的“冰火两重天”。安徽省清源房地产研究院数据显示，截至 2016 年第二季度，合肥市区商业地产库存约 2.1 万套，面积为 263.34 万平米，去化周期为 25.03 个月，库存压力犹存。即便如此，这个库存套数已是连续五个季度下跌，成为 2014 年第二季度以来季度库存量的最低点。

最严重的问题还不止于此，合肥商业地产近年来四处开花，严重饱和的情况下，下半年还将有 12 家大型综合体上市，这与政府在土地出让中的规划不无关系。面对“惨不忍睹”的销量，商业地产的开发商似乎还没有意识到“狼来了”，仍感觉自己的项目还活在“春天里”。

库存严重过量

“限贷来袭别再买住宅，投资商办正当时”，随着明 1 日合肥为期一年的限贷政策正式开始执行，不少商办项目打出了这样的广告语。

然而，抢购住宅的情况并没减少，不少住宅项目的备案价仍在刷新着新高。反观商业地产市场，多家商业综合体运营出问题，商户频繁撤场，在建在售的商业地产项目对市民进行轰炸式营销。合肥的住宅和商业地产，除了价格倒挂，连销售都呈现出“冰火两重天”。

政务区 TL 广场、滨湖 DF 汇是在电销中“出镜率”较高的两个项目，本刊记者专门走访了一番。据调查，位于政务区的 TL 广场规划了 12 万平方米的商业，其中 50% 自持。在售楼部询问时，置业顾问表示，6 米挑高复式结构的内街商铺“早已售罄”，沿街门面还有少量，10 套标准两层的住宅底商户型较大，总价超过 450 万元，但也只剩三套。

销控数据似乎与印象有所不同，卖得如此好，为何还会电话打到“爆”？

“酒香也怕巷子深”，TL 广场销售部专门负责电销的张女士表示，除了外包给第三方代理公司，该项目还有个十几人的电销团队，政务区商业综合体太过密集，要多在客户面前刷存在感才能提高识别度。

曾经，区位是商业地产制胜的重要因素，但当好区位被扎堆，情况就不那么乐观。

“政务区的商业地产严重过量”，安徽清源房地产研究院院长郭红兵表示，与 TL 广场处于同一区域的环天鹅湖就有四五家商业综合体，而截止到 2016 年第二季度的数据显示，整个政务区的商业地产库存为 1710 套，库存面积达 22.61 万平米。

据本刊记者在政务区地毯式走访发现，今年上半年，该区可售的商品住宅屈指可数，甚至一度无房可卖，而另一边是该区域多座写字楼和商业综合体对外销售和出租。

政务区不是特例，合肥市区的商业地产整体存在库存巨大的情况。截至 2016 年第二季度，新站区和包河区的库存量超过孔 500 套，其中新站区的库存套数超过了 7000 套，占市区库存套数的 26.95%。

而在合肥商业地产库存面积中，截至 2016 年第二季度，蜀山、包河、新站三区库存面积均超过 40 万平米，这三区的库存面积占市区库存面积的一半，其中蜀山区的库存面积超过了 50 万平米。

库存从何而来？

业界普遍认为，合肥商业地产投资变得十分红火大约是从 2010 年开始的。在那之前合肥商业地产开发比较不足，加之住宅市场的限购，让很多投资客将目光集中在商办产品上。但好景不长，从 2014 年开始，合肥市商业地产高库存的现象开始出现，2014 年全年合肥商业地产累计供应套数达 34162 套，成交套数达 21093 套。库存由此产生。加之近年来电商的发展对实体经济产生了冲击，政府在出让土地时对商业部分的规划，也让商业地产的库存不断积压。

8 月 12 日，合肥市政府通过《大力推进供给侧结构性改革行动方案》，计划将在 30 个月内化解约 1000 万平方米商业办公等非住宅库存。政策之下，情况似乎正在好转，今年前 7 个月，合肥商业地产销售虽然略逊色于住宅，但 16192 套的销售量已远超 2015 年整年 15668 套的销量。

同时，2016 年二季度商业地产投资规模也在明显下降，2016 年上半年，合肥商业地产投资额为 103.51 亿元，同比减少 22.1%。虽然庐阳、高新、经开和滨湖四区仍处在供大于求的情况，但政务区已经率先开始改善，成为唯一一个供应量低于 200 套的区域，仅供应 17 套、供应面积只有 0.33 万平米，却销售了 186 套，销售面积 1.13 万平米。

均价涨幅赶不上住宅

物以稀为贵，伴随合肥商业地产库存严重过量，商业地产的销售价格也难以上涨。眼看着住宅价格飙升，商业地产只能为自己掬一把辛酸泪。

不过，“商业地产过剩，并不代表销售情况就差。”郭红兵说，统计数据显示，目前合肥市场的商业地产中，住宅的底商比较好卖，商业型公寓销售情况也不差，其次是品牌开发商的商业街铺面和沿街门面，而综合体里分隔商铺的销售则一般。

而从合肥学院房地产学院的一项调查数据可以看出，选择房产进行投资的投资客对商业地产的选择近年来出现了较为明显的变化：2010 年，47% 的投资客选择商铺；2014 年，50% 选择商铺；到了 2016 年，仅 15% 选择了商铺。这说明，市民投资商铺的热情在降低。

这一调查结果的背后，也折射出楼市的起伏。曾几何时，商铺、写字楼是投资客钟爱的产品，所谓“一铺养三代”，跟住宅相比，商业类商品房投资属性更为突出。

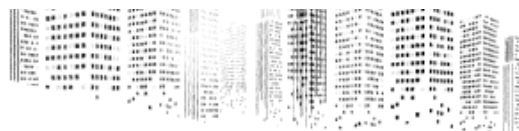
2014 年一季度，合肥市区商业地产的销售均价曾一度破万，达到 11225 元/㎡，而同期住宅的均价则在 7400 元/㎡。相比之下，2016 年二季度，合肥市区商业地产的销售均价在 16738 元/㎡，而在调控后住宅新房均价跌至 12026 元/㎡。

自 2014 年以来，合肥市商业地产的销售价格整体呈向上态势，尽管论涨幅仍远远赶不上住宅。

“住宅会倒逼商办的价格”，合富辉煌安徽区域，总经理康伟认为，当住宅价格上涨到不适宜投资时，会有投资客转向商业物业。

商业地产的销售均价三年来表现出波动性的增长，其中 2014 年二季度、2015 年二季度和四季度，销售均价均出现大幅下滑，特别是 2015 年四季度的下滑空间直抵 2016 年三季度才补上。

2016年第二季度末合肥市区商业地产分区域库存表



区域	蜀山区	庐阳区	包河区	瑶海区	高新区	经开区	政务区	新站区	滨湖区
库存套数	3447	1530	4652	2814	1160	1200	1710	7221	3064
库存面积(万m ²)	50.17	22.69	44.33	36.10	17.32	18.59	22.61	49.59	31.95

数据来源：安徽省清源房地产研究院

近年来电商的发展对实体经济产生了冲击，政府在出让土地时对商业部分的规划，也让商业地产的库存不断积压。

商业地产受区位影响明显，其销售价格在不同的区域也呈现出不同的变化。

新站区是自 20 巧年以来合肥市区季度商业地产销售量最高的区域，2016 年第二季度新站区的销售量环比大幅上涨，成为唯一一个销售量超过 1000 套的区域。虽然销量大，但售价却不高，新站区是唯一一个销售均价低于 10000 元 / m² 的区域，仅为 7000 元 / m²。要知道，2016 年二季度，蜀山、政务、滨湖三区销售均价均超过了 20000 元 / m²，其中蜀山区的涨幅更是超过了 170%。

合肥商业地产区域均价的高低差近 3 倍，而住宅仅约 2 倍。郭红兵指出，商业地产销售均价的较大差异明显反映出城市发展的不均衡性，以及投资的倾向性差异。因此，不同区域的商业地产项目需要更加密切地关注区域城市建设发展的走向和投资者的区域倾向性。

宏观悲观微观乐观

面对降不下来的库存、涨不上去的均价，2016 年二季度合肥商业地产景气指数为 57.1，低于景气的临界值 100，明显处于不乐观的状态。同时，购铺的投资客也对市场预期表现出悲观。

“如果说对二季度是非常不满，对三季度的预期则是更低”，郭红兵表示，除了卖不出去的商铺，一些已经开业的综合体也在面临着运营危机。

同质化，是合肥商业地产运营面临的最大问题，商业经营范围千篇一律、业态单一、定位没有拉开档次、入驻品牌类似、产品不符合需求，想要在扎堆的商业中突围，商业地产运营还有很多功课要做。

鉴于此，正在规划中的滨湖环湖 CBD 可谓“金光闪闪”，百瑞地产网主编王敏在集合了万达、宝能、恒大、保利等一众品牌开发商的环湖 CBD 规划中看到了形态丰富的商业，看出了板块集聚效应，他对此区域的商业地产未来表示看好。

而在康伟看来，“商业自我运营才是正确出路”。一般来说，商业地产在建设到“出地面即开始销售”，一旦开始运营后就很

难销售，因此在开业前就要去化完毕。“现在政策规定开发商必须自持一部分物业，而实际中的确看到开发商自持的部分运营良好，比如万达的室内商业部分和金大地 1912”。

相比市场、投资客、业内人士的“不看好”，开发商却有一股“迷之自信”。对于手头上的库存，他们并不着急，并普遍认为自身运行的商业地产项目很景气，而且会越来越好，销售价格也会随着销售面积的增加而增加，“去库存”工作压力不大。

有业内人士指出，开发商尚未真正认清商业地产“去库存”的严峻现实，他们的好心态源于目前房企资金充足，融资来源多，即使商业地产卖不出去，也没什么压力。

因此，商业地产景气指数具体到指数构成，二季度市场对商业地产土地购置、新开工面积、预期销售面积和价格等都表现出了乐观情绪，景气指数均在 100 以上，但对于同一阶段的商业地产综合景气情况却极度悲观，景气指数几乎跌破 50，对三季度的预期更是持续下滑。

“这种‘宏观悲观、微观乐观’的怪异情况正是中国房地产业处在深度结构调整期的真实反映”。在郭红兵看来，2013 年以前楼市“一荣俱荣、一损俱损”的态势已经一去不复了，2014—2018 年这个楼市转型期已经呈现了明显的楼市分化趋势，尤其是商业地产，同一市场类似项目冰火两重天已经不是怪事，同一地段等品牌项目生死两茫茫也司空见惯。

（注：本文“商业地产”是指除“写字楼”和“持有型购物中心”以外的非住宅房地产业，包括主题街区、专业市场、商贸物流集散和虚拟画铺分隔出售型集中商业物业。）