楼市民声
报料信箱：上海市威海路755号 文新报业大厦14楼 新民晚报上海地产部《楼市民声》栏目(收)
邮　编：200041
热　线：52920142-8223
邮　箱：xmwbshdc@sina.com

美兰金邸：
别墅的价值标准
B24

上海地产
天天搜楼
B19–B23

新民晚报星期3上海地产
新民晚报上海地产部
主　编：尹学尧
ShanghaiRealEstate
2007年9月5日
星期三
B17

地产速递

“陆家嘴金融城”启动在即
大华·锦绣华城前景看好

目前，浦东正在加紧“陆家嘴金融城”东扩步伐。这对于早先一步进驻这块黄金宝地的大华·锦绣华城而言，无疑将会带来向上的推动力，发展前景广阔。

根据规划，在小陆家嘴金融贸易区的基础上，“金融城”将向东扩展版图，未来会形成“一道三区”（世纪大道、陆家嘴金融贸易区、竹园商贸区、花木生态文化区）的发展布局，并将担负起类似伦敦金融城的功能定位。“陆家嘴金融城”未来发展潜力强劲。

位于浦东锦绣路高尚生活区的大华·锦绣华城，是列于上海地产三甲的大华集团在浦东营造的大华社区升级版。在其33平方公里的超大复合型社区中，拥有包括联排、双拼、独栋别墅、公寓、商业街等在内的多种建筑形态的产品。此外，锦绣华城充分挖掘“公园”与“街区”的价值，以公园为贯穿始终的主线，按照街区进行了有序划分。

据市场分析，此区域板块市场呈现供不应求的态势，加之整个浦东新房源入市量整体较少，锦绣华城将是该板块重要的供应来源。受惠于“陆家嘴金融城”的东扩，以及星河湾的入驻可能，两大利好令锦绣华城在城市化人居的道路上拥有更大的价值空间。（孙维维　王海霞）

捷克小区登临徐泾别墅区

作为虹桥延伸区的徐泾别墅区，开发较早，配套成熟，一直有稳定的客源。第一太平戴维斯住宅部董事李昕分析，“从我们接触的客户来看，80%为境外人士，20%为上海及江浙地区的人士，徐泾别墅区的总价一般在300万～700万元之间，对于境外人士而言并不算贵。”

在徐泾别墅区，仅徐盈路一条路上就集中了大量别墅，捷克小区就位于其中。

捷克小区二期的别墅采用捷克古典式风格。每一套房型的设计，尤为符合现代人生活居住要求，将中古时代的建筑精华，揉进了东方特色和现代时尚。合理的厨卫空间及储藏面积的配置，动静分离，内部安排流线合理，南向空间多，并且注重各幢住宅的均好性。

宽敞的视觉效果，紧凑而具变化的布局是捷克古典建筑的又一魅力。高而狭长的窗户，玻璃窗也分格而组，漂亮的拱形门廊，外立面均以细长的装饰条包裹，无不体现它的严谨与高贵。

捷克小区二期之前所推出的384套精致小户型已经在上市一周内热销告罄，开发商豪都房产的开发实力和口碑可见一斑。（张海丽）

sina 上海房产
Sh.house.sina.com.cn
网络联播

商铺空置全市蔓延

开发商“叫苦”：商业地产经营如此艰难

□本报地产评论员 房蓉

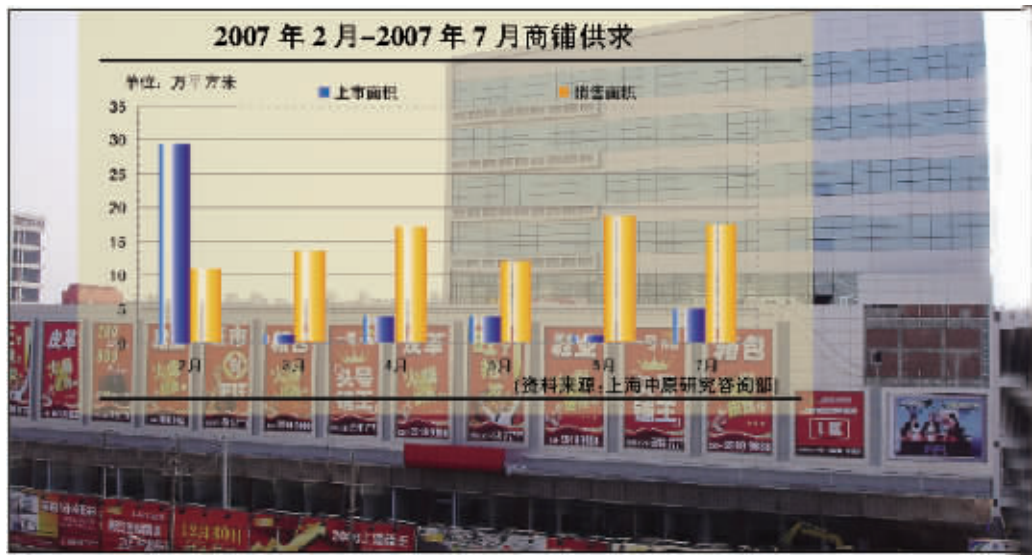
在供应高峰持续了两年后，今年商铺的日子远不如去年滋润。纵观整个上海，购物中心业态调整正形成一股潮流，而小型商铺长年空关的现象已经从外环外蔓延到全市。业内人士表示：上海很多失败的商业项目除了资金链断裂导致外，很大程度上是由于经营管理不善而无法带来预期回报。

过剩还是空白？

“我们在开发时完全没有想到商业地产的经营有这么艰难。”一位本地开发商谈及旗下企业最近完成开发的一个位于上海浦东的中等商业项目时这样说道。近两年，在可持续高回报的诱惑下，上海本地一些在住宅开发方面硕果累累的大开发商纷纷试水商业房地产开发，甚至在商业房产中最为复杂的零售业房产方面，也有不少公司勇敢地尝试。然而，一方面，黄金商圈竞争白热化，另一方面，一些新建地区商业还处于启蒙阶段。过剩还是空白？显然已成为困扰开发商的一道难题。

来自中原地产研究部的数据显示：截至7月底，上海累计可售商铺总面积为970.52万平方米，去化面积约为115.45万平方米，仍远大于上市面积。原本只在松江等外环区域比较严重的商铺空置现象，已逐渐蔓延到市中心区域。目前，上海中心城区静安、黄浦、卢湾的非主流商业街上，有很多沿街的整幢商业用房空关，虹口、杨浦、闸北、普陀等区商铺整栋空关的现象更为严重。再加上淮海路嘉城商厦的伤痛，中山公园龙之梦的慢热，包括顶级地段南京路步行街上东海商都、圣德娜商厦多次变脸遭遇的尴尬，都给跃跃欲试的开发商们敲响了警钟。

供应最高峰已过



上海在行置业投资咨询有限公司首席咨询顾问姜新国表示，市中心商铺空关，还必须仔细分析原因。“上海确实有局部区域商铺空置十分严重，有的甚至达到70%至80%。但是并非所有的区域都是因为人气不足造成的，有些区域是因为处于转租或者待购阶段，有些区域则是由于改造，所以暂时造成商铺空关，不能一言以概之。”

姜新国分析指出，静安区北部商铺空置确实比较严重，但是商铺供应的最高峰已经过了，所以销售已经有所恢复；闸北区的不夜城北部以及南部是因为改造影响，所以商铺的人气不高；杨浦区则是因为还处于市场导入期。除了这几个区域外，市中心的商铺销售和出租情况还比较良好。“应该说，上海商铺的供应最高峰已经过去了，相信不久后，目前空置蔓延的情况将得到很大缓解。”姜新国表示。

“开发商经营意愿和运营能力不增强，商铺问题就难以解决。”上海五合智库总经理邹毅却并没有姜新国那么乐观，在他看来：一些开发商对商业项目的经营意愿不强，一部分是由于资金限制和融资渠道狭小缺乏，另一部分则是缺乏更为专业的商业经营意识和能力。

专家建议模块化运营

“通过模块化方式，整合各方资源，规范运作流程，可以解决目前商业地产面临的经营问题。”有着25年从业经验的汉华商业管理机构董事长高大丰说：“要想成功地开发一个商业项目，应当从购地开始，就认真思考这个地块的发展远景、公共设施的建设、政府政策的要求和人口素质的演变；从购地开始就进行定位、业态品牌的组合和配置，确定主力店和配置与租售方式等重点。”高大丰透露自己目前正负责大华集团马鞍山一购物中心的销售工作，统一规划租赁后出售不失为一个良策。

这种方法的成功已经在大拇指广场得到映证。2004年底开盘的证大大拇指广场刚开始并不出售，而是以餐饮休闲商铺8–12元/平方米/天，零售业商铺15元/平方米/天进行统一招商，对起整体业态规划上做了很好的把握。后来商业气氛成熟，聚集了家乐福、星巴克、好乐迪等众多知名商家。而后开始销售，商铺售价达到55000元/平米至65000元/平米之间。“这收获的是物业增值后的巨大利润。”

“招商时定位不清是商铺空关的主要原因，这也成了开发商‘胸口永远的痛’。”高大丰表示：在方案和规划等初期阶段，开发商必须清楚地确定该项目需要满足的顾客对象、明确整个商业运作的模式，只有如此，才不会产生房产完工却因不符合使用者的需要而无法交屋的情况。

主　持：程友进　李孟珂　执　行：韩冬　龚玺　程宁　梅虹　房蓉　李真