

“聚焦威海楼市”系列报道之四

住宅限购令逼投资者重找出路

威海商业地产迎来“春天”

文/本报记者 李彦慧 片/本报记者 侯书楠

住宅限购的风声越来越紧，商铺、写字楼为代表的商业地产，却一次次规避了政策的严厉冲击。一系列剑指住宅的房地产政策调控，无意中造就了各地商业地产的“利好”，威海也不例外。

商、住政策待遇之差，体现了现代化进程对这类社会公共服务平台或空间的期许。在这个春天，没有“束缚”的商业地产能否撒欢快跑？有人说：“2010年为商业地产元年，2011年则是商业地产大年。”限购令让一些住宅投资者重找出路。商业地产的春天来了。

商机 不少投资者“弃宅从商”

在威海经区一处新开工的楼盘前，某商业项目的大幅广告语很是吸引眼球：“住宅限购(此处省略518个字)。”“这正是商业地产发展崛起的时机。”香港顺翔商业地产经营管理公司执行总经理林宜雄谈起限购令立即说道。他认为，地产投资是易于大众接受的投资方式，对原本投资在住宅市场上的购买力来说，商业地产无疑是一个转移的好选择。

在这座海滨小城，商战少了些繁华热闹。可海滨的区位优势 and 蓝区带动的后劲，正给威海的商业地产加码升温。山东大学威海分校商学院市场营销系主任许先分析，半岛蓝色经济区和青荣城际铁路的建设，提升了整个城市的档次。这些外围大环境的推动作用，恰好给商业地产借道突围的机遇。

在这座海滨小城，商战少了些繁华热闹。可海滨的区位优势 and 蓝区带动的后劲，正给威海的商业地产加码升温。山东大学威海分校商学院市场营销系主任许先分析，半岛蓝色经济区和青荣城际铁路的建设，提升了整个城市的档次。这些外围大环境的推动作用，恰好给商业地产借道突围的机遇。

在海港城售楼处，记者见到了来自徐州的张瑞。在徐州经营二手房代理的他正在威海寻找投资机会。“徐州房产市场已经开发得差不多了，而威海却有很大的发展空间。”在看了一些新楼盘之后，张瑞告诉记者，半岛蓝色经济区的股东三市之中，威海起点低，却具有后发优势，正是因为威海商业的氛围尚未被开发起来，他对这座小城蕴藏的潜力十分看好。

商圈 两轴三圈多点分布

在各界“形势大好”的呼声中，我们不得不面对的是，威海商业缺少活力，也是公认的事实。

“目前威海成功的商业地产项目所占比例很小。”许先介绍，威海商业氛围不浓。以前的威海商业地产只能说是商业网点，通常是楼上住宅、楼下商铺的形式。这种类型的项目往往面临着一二层的商铺很火、上层住宅难出租的现状：“下面越火，上面越冰。”这些网点，其实很难划归为商业地产的范围。

正德集广地产联合机构总经理陈经华分析，随着新型商业板块的崛起，威海目前有4个商业中心可

以解读：辐射包括百货大楼、财富广场等市中心地块的华联区域，这是威海的老商业中心。目前的汽车站、火车站区域，已经成为商业崛起的新势力，佳世客、乐天、新港码头、豪业圣迪、韩国商业街等特色地产项目一一入驻，对整个区域带动作用非常明显，逐渐成为威海商业的新地标。对比来说，高区利群区域近几年“大学商圈”优势逐渐弱化，发展相对滞后。不过，威韩商贸城等项目即将填补附近的商业空白。除了这三个商业中心，包括中信大厦、金融饭店等地的大润发区域可以说是一个小商业圈，因

为其周边地块还不成熟，商圈尚不成型。

综观整个市区，随着地铁线的贯通、城市综合体的提升，不乏可圈可点的项目拔地而起。在新地产项目带动下，威海商业板块逐渐形成了“两轴三圈多点分布”的格局。以青岛路、海滨路为两轴纵向商业带；三圈则可定义为华联区域、高区区域、两站区域三个商圈；在这之外，金海湾、成山体育馆、文化2路附近等区域构成多个零散商业点。这些商业中心和地产板块互为依存、相互作用，构成威海特色商业的格局。

不少地产人士在接受记者采访时也纷纷表示，威海商业地产“底子很薄”。而这种相对较低的基础，却同样寓意着威海商业有着巨大的发展空间。商业用地的突飞猛进，给了商业地产蓬勃起步的态势。一个个商业大项目的现身，带动了新型商业板块的崛起。

商战 商业地产是“三元方程”

供应和投资势头正旺，这种集中放量给了威海商业地产更多的考验。

有地产人士指出，各路资金的注入也是一把双刃剑。投资更大的商业地产需要更为长期的专业运营，才有稳定回报。若是只炒高铺价、追求短期利润，被套牢的仍是投资者和商户。这样的商业地产项目也无法实现真正价值，必定会给商业地产带来“倒春寒”，形成恶性循环。

商业地产的向前发展应如何筹划？王浩向记者分析，威海目前的商业地产以商场、海景房、餐饮、写字楼、连锁酒店等几种类型为代表。在这些地产业态中，旅

游地产开发较早，可多停留在原始的旅游市场开发，难觅一些新兴、专业、多样化的旅游商业项目。写字楼在威海市场供应波动很大，需求的持续低迷，导致2010年供应量急剧萎缩。而百货、娱乐业则缺少高端个案。“近比青岛的阳光百货商厦，威海没有如此成熟的商业地产。”他认为，威海需要多样化组合、特色项目、高档商业中心等多种业态来丰富格局。

“精准定位，细分市场。这是关键。”陈经华用一个生动的比喻为商业地产运营提出建议。他说，住宅的销售，好比求解一元方程，以直接产权销售迅速获取利润；写字楼的经营，相比就像二元方程，还需要考虑顾客群体是租用还是投资。落脚到需

求上，设法找到精准群体是其能否租、售出去的关键。而商铺以及更为复杂的商业地产项目则是三元方程。其有别于住宅地产，是投资型市场，投资资金回流慢，不能像操作住宅地产一样，可能只需一种思路规划、推销。这个涉及多项未知数的题目，需要精准的定位、长期的营运、专业的管理、严谨的监督等综合运作，才能有稳定的回报。

从一个普通消费者的角度，陈经华对威海商业的看法是：“值得一逛的地方太少了。威海到底缺不缺商业项目？这似乎是一个矛盾。从目前的市场看，一些新入市的商场似乎客流稀少。大量上市的百货市场，貌似呈现消费需求饱和势头。但我们不难发现，不少群体在目前的商业环境下难以满足。像外地来威的客群，找不到吸引他们的娱乐休闲中心、一站式商场。”



经区青岛中路附近如今也有佳世客、乐天玛特等国际购物中心，商业味渐浓。