

地铁来了 成都商圈如何“变脸”

编者按

在北京、香港、上海和广州,地铁购物早已是人们生活的一部分,地铁经济已成为城市经济中重要的一环。现在,有“地下钱龙”之称的地铁商业第一次来到成都,它是否能在成都继续创造财富奇迹?它将会为成都乃至西部经济带来什么?将为成都商业格局带来何种改变?成都如何才能实现地铁与商业的“双赢”?怎样才能从地铁商业中挖掘出更多的“地下金矿”?成都第一次迎来了关于地铁经济的进一步思考。



地铁,离成都人越来越近了。随着地铁的逐渐开通运行,将全面改变成都人的出行和生活方式,那么,地铁又会给城市的商圈带来怎样的改变,因地铁而生的地铁商业又会怎样影响和改变成都这座西部国际大都市的商业结构和财富格局?而众多有意在地铁商业中寻求投资机会的富贾巨商或平民百姓,又能在这块超级蛋糕中尝到多少甜头呢?

A:地上:生意好不好,要看地铁的脸色

7月份开始,地铁1号线12个站厅商铺正式开始招商报名,这标志着成都的地铁站口商业正式开锣,也标志着成都商业空间的重塑。据负责此次地铁站口商业招商的世邦魏理仕透露,目前招商报名火爆,而且一线城市的知名连锁商家,在报名商家中占了很大的比例。

除此之外,成都传统的地下商城,比如原天座地下商城,也通过与地铁

站口连通的方式,获得了重生,商业价值发生了翻天覆地的变化。新港地产张红兵表示,地铁的开通,不但改变成都的地下商业格局,就连地上城市综合体,也要看地铁的“脸色”。

一线城市商家 争抢成都地铁商铺

地铁站口商业招商出现很多一

线城市商家,这不足为怪。的确,据张红兵透露,目前春熙路上站口上盖物业的银石广场,排号数数倍于可销售数,因为看好地铁物业价值,公司大部分物业都是自己持有,拿出来销售的连十分之一都不到。根据测算,成都地铁开通后,各站点的客流高峰时段每小时的客流量将达上万人。张红兵说:“人流就是商机,尤其对于快销品、时尚、服务等业态。”

地铁带动地下商业重生

2010年4月6日,成都顺城街、盐市口、东御街地下空间40年的使用权及经营权正式挂牌出让,最终由人和商业控股有限公司以总价2.89亿元夺得,打造为成都“地一大道”。成都曾经有过人流如织,也有过门可罗雀的“天座商城”获得重生。而在新的规划中,

将地下商城与地铁站口打通,让地铁成为拯救地下商业的力量。

“成都地下商业到目前为止都不太成功,但是地铁的开通将彻底改变成都地下商业空间,将传统的人流单循环改成多向循环,因为地铁站口将形成新的商业格局,据粗略估计,在天府广场站,1、2号线带来的人流将高达60万~80万人/天。”张红兵告诉记者。

B 地下: 品牌货优先 “好吃嘴”靠边

成都地铁一号线一期工程12个站点含站厅商铺日前开始招商。这些日子招商现场每天都人山人海,热闹非凡,谁都想赶紧抢一个黄金口岸,分到成都地铁商业的一杯羹。

铺面只租不售租金“付三押三”

招商中心工作人员介绍,所有铺面只租不售,面积从二三十平方米到200多平方米不等。没有公摊,商家看到标注的面积就是实际使用面积,而且没有物业管理费和电梯使用费等。租金付款方式是“付三押三”,即付3个月租金押3个月租金。为了配合地铁一号线的使用,入驻商家要在8月20日前完成铺面装修。

根据招商流程,目前只接受商家报名,然后让报名的商家将自己项目简介以PPT的形式发给招商代理机构,经筛选后选择资质较好的商家。为了保证地铁商铺的品质,此次招商的一个重要前提是看入驻

商家有无品牌。

先“打伙”租铺面再想经营项目

看了招商要求,很多商家都觉得一次投入太大。“按照一个铺面30平方米计算,加上3个月租金、押金、装修费用、铺货费用和人工成本,没有几十万肯定弄不下来。”某面馆加盟商张先生说,先还想搭着地铁做生意,但觉得门槛实在太高。

不过,李女士和两个素不相识的商家已在商量“打伙”租铺面了。“单靠一个人肯定不行,如果能联起手来,拿4、5个铺面,共同找一个项目,应该是可以的。”说干就干,3人互相留了电话,由李女士去报名登记,尽管他们连经营项目都没商量好。“先不管那么多,能把铺面拿到再说!”李女士说,自己在广州、深圳待过很久的时间,曾是一家西餐厅的主管。“整个地铁都是黄金口岸,就是角落里卖酸辣粉的都赚疯了,我们还怕啥子?”

C 城东:暗战东三环

本月,地处于东三环的“东客站”板块却一片火热,在三环路两侧不足500米的狭长空间里,三个国内主流开发商秣马厉兵,上演了一出楼市暗战。

烽烟四起, 东三环楼盘贴身肉搏

东三环“东客站”板块被称作成渝经济圈“桥头堡”,在这里集中了万科魅力之城、绿地新里·柏仕公馆、首创国际城、蓝光富丽东方等楼盘,其中蓝光富丽东方早已售罄,万科魅力之城也接近清盘,区域内最大的看点在于上海绿地和北京首创这一南一北两地产巨头之间的“斗法”。

业内人士指出,东三环的突然升温,与即将投入的成都东客站不无关系。

而成渝高速铁路和地铁的开通,将使成都东客站板块成为两地的“双城飞人”们最青睐的居家福地,据绿地新里·柏仕公馆销售负责人透露,自该项目亮相以来,有约40%的意向性客户是川东一线的外地购房者,而随着东客站建设的提速,同区域内的首创·国际城、万科魅力之城等楼盘的看房成交率也有了明显的提高。

■评论I

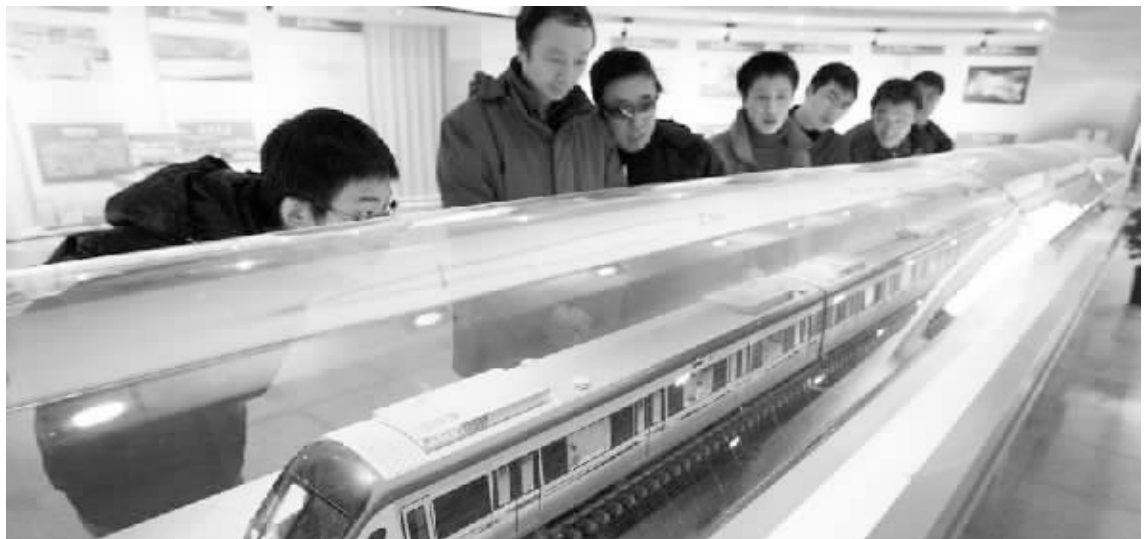
投资之道:一看口岸,二看业态

虽然地下铁商业,目前在1号线的站口商业都是只租不售,但是随着地铁站口的上盖物业增多,投资者有机会参与对于地下物业的投资。而且在国内一线城市地铁开通时,因为对于地铁商业价值看好,投资者也可以通过“炒租”获利,但是风险也极大,当然如果投资

不慎,将租金超至商家难支撑的水平,就会出现泡沫。刘先生就是炒租的受害者,几年前在深圳1号线世界之窗站租下一间10平方米的铺面,此时,这家铺面已经经过几次换手,租金炒到了每月每平方米600元,而第一手拿到的租价当时是每月每平方米230元。刘先生主要经

营饰品等快销品,但是这个业态并不适合地铁物业,加上租金过高,铺面没开到一年就倒闭了。据刘先生透露,世界之窗的业态全部改成了酒吧。

目前,成都1号线的地铁站口商业,主要还集中于站口商铺,但是随着规划主动接驳地铁站口,会有越来越



D 城南:娱乐升级 成为休闲度假新中心

随着成都大量企事业单位的南迁,世界知名品牌企业的相继入驻以及成都新会展中心运作的持续拉动,使城南天府新城区板块在两年内将会拥有60万的商务人群及50万的高端常住人群。而在10月,地铁一号线将正式通车,地铁开通将市区和城南的建设交织在一起,城南成为城市地图上最火热的区域。

娱乐升级 成蓉城休闲度假新中心

四川省社科院研究员蒋华东分析认为,如果说数年前世纪城作为“引擎”带动了国际城南的第一轮发展浪潮,以南湖国际社区为标志的南湖板块的崛起成为了城南第二轮发

展的“引擎”,那么成都极地海洋世界的盛大开园,将成为城南新一轮人居发展的提升“引擎”。成都极地海洋世界将成为城南首席复合商业中心,年接待游客量预计可达300万人次以上,辐射川、渝、云、贵、陕、藏等西南地区各省区市,奠定了长期而稳固的旅游消费客源。难怪项目刚一面世,即被众多投资者狂热追逐。

成都森宇实业集团有限公司营销总监刘建峰认为,对于成都的高端买家来说,整个城南天府新城区,不管是从住宅开发、商业配套还是市政配套,都已实现宜业宜居。

商务升级 投资者看好区域未来

E 百姓:看好地铁 专程来当投资客

她要来成都买房,全都跟了过来。

跟刘小英一起来蓉的吴先生表示,作为刘的老同事,他是受一大家子人所托来看房的。一来他家在重庆的房子已经拆迁,手里有几十万拆迁款,有投资需求;二来认为成都的投资空间比重庆更大,“我们搬到成都的可能性不大,但投资了房产以后,肯定会经常过来了解楼市行情的。”

据了解,近来像刘老师和吴先生这样携亲带友一起到成都购房置业的人越来越多。对于这种团购现象,不少楼盘销售经理说:“家族成员团购房产的现象一直都存在,估计今后这股团购风肯定还会越刮越烈。我们在制定营销策略时,不得不重视这个新热点。坦率地说,我们很欢迎这种高效率、大金额的团购。”

据了解,近来像刘老师和吴先生这样携亲带友一起到成都购房置业的人越来越多。对于这种团购现象,不少楼盘销售经理说:“家族成员团购房产的现象一直都存在,估计今后这股团购风肯定还会越刮越烈。我们在制定营销策略时,不得不重视这个新热点。坦率地说,我们很欢迎这种高效率、大金额的团购。”

F 专家: 地铁商业 是中国少有的投资机会

不久前,一场由著名经济学家郎咸平主讲,著名经济学者、地铁专家、跨国百货巨头、著名投资人士等数十位权威人士参与的“2009中国西部(成都)地铁经济高峰论坛”在成都香格里拉酒店正式拉开帷幕。与会人士对于成都地铁所带来的商机各抒己见,反响十分热烈。

——香港中文大学首席讲座教授郎咸平:“这是中国少有的投资机会,是一个捕捉财富的机会!”

他同时指出:“地铁商业是一个全新的理念,目前中国在这方面极度缺少人才,这是中国少有的投资机会。”地铁商业的模式不仅要在设计之初,就要将地铁通道与城市功能充分结合,更要求具备地铁商业总体营运的思路,来统筹、规划、管理、运行。

——西南财经大学教授杨继瑞:“地铁的商圈效益,它不是平面效益,是一个立体的效益,它可以充分地将黄金口岸的价值凸显出来,例如寸土寸金的春熙路,财富价值更将得到提升。”

为什么大家对地铁经济这样看好?因为它是一个财富的动车,能够把人流、物流、商流和信息流形成一种基层,而且能够快速地涌动,为我们城市财富功能的升级提供一个快速的载体。地铁聚合的效益,使来自地铁的商圈效益不是平面效益,而是立体的,它可以充分地把真正黄金口岸的价格凸显出来,使春熙路这样的寸土寸金的口岸财富得到提升。

——四川大学经济学院教授吴丰:“地铁开通是在地段上的财富叠加,它能让城市最核心的商圈强者更强,它是商业地产的风向标。”

地铁开通后能让城市最核心的商圈强者更强,比如盐市口、春熙路,是成都最核心的商圈,以前由于交通的限制,更大程度上吸引的是城市中心居住消费人群,但是一旦有地铁以后,商圈的辐射力会扩大,新都、郫县等区域也能够与核心商圈形成邻里化的关系。其人流密度和强度都将是空前的,其口岸价值将是其他任何区域没法比的。一个城市的主流人群,平民消费,时尚消费都将汇聚。地铁网络化的出现,会对城市的商圈进行一个重新的洗牌。

G 地铁商机: 投资什么 最来钱?

地铁站附近的配套商业,究竟适宜什么样的项目呢?

专家认为,地铁商业不会像传统商业中心那样强调服饰、百货类的购物功能,也不适合安排家居、建材等“重型”业态,而是偏向休闲、餐饮和便利性消费的“轻业态”。

专家建议,在地铁站附近投资时,要对所处区域的居民结构、消费能力、消费习惯进行必要的调研。比如地铁口附近写字楼多,就开设以白领服务为主的项目,如西餐、酒吧、干洗店等。

专家同时提醒,地铁的便捷性促使人流快速流动,也容易使人流向商业氛围更浓厚的区域集中,商业氛围弱的地区则面临分流压力,因此投资者有必要关注商业区域两极分化可能带来的投资风险。

(摘自《新民网》、《四川新闻网》、《成都商报》、《搜房网》等 李晖、何水流等/文)