

行业转型 HangyeZhanxing

# 成都写字楼零售物业持续强劲

## 住宅仍在观望

□ 本报记者 何沙洲  
成都市普通商品房限购令颁布已八月有余,政策未见松动迹象,再加上多家商业银行的首套房商贷利率已有不同程度上浮,这对成都房地产市场有多大影响?日前,记者前往专注于房地产领域专业服务企业仲量联行的成都公司进行了采访。

“住宅市场的销售压力肯定是很大的,年底开发商需要资金回笼,第四季度的压力会更大。”仲量联行成都董事总经理吴允燊告诉记者,从第三季度的市场来看,开发商消化存量房意图明显,住宅供应放量增长,在售楼盘陆续推出了优惠,成交仍持续低迷,市场观望氛围浓厚。但是,本季度成都甲级写字楼市场租赁表现持续强劲,推动甲级写字楼月平均有效租金继续上涨,达到1183元/平方米,环比增长7.7%,再创历史新高。同时,受强劲的零售品消费需求推动,成都市零售地产物业租赁亦表现活跃。

## 天府广场 - 红照壁中央商务区聚集效应初步显现

吴允燊表示:“正如仲量联行在2010年初所预计的,航天科技大厦和仁恒置地广场两幢甲级写字楼的投入使用全面带动了周边写字楼的租赁表现,天府广场 - 红照壁区域中央商务区的聚集效应目前已初步显现。”仲量联行成都商业部总监张裕鹏进一步介绍,自第三季度开始,位于成都市中心传统商务区天府广场 - 红照壁区域的优质甲级写字楼比价效应明显显现:一方面位于该区域的多栋甲级写字楼租金均持续走高,另一方面不断提升的甲级写字楼租赁均价带动同区乙级写字楼租金报价显著提升。而该季度位于人民南路的甲级物业受强劲租赁需求推动租金也有一定幅度的上升。

据了解,第二季度成都甲级写字楼无新增供应,总体量仍保持在716608平方米水平,受活跃租赁推动,该季内净吸纳量高达53276平方米,创下自2008年以来的新高。其中,内资企业对甲级写字楼需求凸显,该季度多宗内资企业大面积租赁成交。而在行业方面,金融及房地产行业租赁需求最为强劲,租赁面积分别占到24.3%及18.5%;其次为制造业,高科技,零售及贸易行业,租赁面积占比分别为14.3%,12.6%及11.2%。在市

场活跃的租赁需求及没有新增供应入

市双重因素影响下,第三季度成都全

市甲级写字楼空置率环比下降了

7.4%,降至2010年第二季度以来最

低水平。

优质物业的集中供应将令

市场的竞争愈加激烈

“2011年1至8月成都市实现社会消费品零售总额18461亿元,同比增长18.2%。”张裕鹏介绍,受强劲市场需求和新增供应的双重带动,第三季度成都零售物业吸纳量达到275938平方米,创2007年第四季度以来的新高。国际一线珠宝品牌对成都零售市场表现出充分信心,尚美(CHAUMET)在美美百货开设分店,乔治·杰生(GEORG JENSEN)及万国表(IWC)入驻远东百货。第三季度,餐饮品牌也表现活跃。重庆小天鹅、星巴克、必胜客等连锁餐饮机构均再开分店。高端自助餐厅金钱豹亦选择苏宁广场开设其在西南地区首家分店。同时,快销时尚品牌继续在蓉扩张计划。Zara及H&M自2010年相继进入成都市中心零售物业平均租金环比上涨5.4%。

令人关注的是,成都市新南板块正日趋成熟。位于城南高新区新南板块的购物中心苏宁广场已于9月30日开始试营业,为市场新增供应120000平方米的面积;富森美三期亦



成都城南正在修建的甲级写字楼

于近期开业,将为新南板块带来更多人流。

另外,2011年底至2012年,将有多个知名开发商开发的零售物业相继开业。除分布于东二环的华润万象城之外,伊藤洋华堂南部新区店,成都来福士广场、成都王府井购物中心、九方广场等均集中在成都南部,且定位多为中端至高端。

仲量联行成都商业零售地产总监乔裕生表示,“对消费者而言,多个优质零售物业的入市将很大程度上提升成都零售市场购物环境及品牌的丰富度,为成都消费者带来全新的购物体验。对商户而言,亦为各大品牌尤其是国际品牌在蓉扩张提供了更多的入驻选择。但优质物业的集中供应也将令市场的竞争愈加激烈,将对零售物业的招商、定位、营销、运营等诸多方面的专业度提出更高要求,带来更大的挑战。”

高端住宅的租赁及改善两种需求仍将持续存在

据介绍,成都住宅市场方面由于

持续的政策调控,开发商消化存量房

意图明显,开始推出不同力度的优惠

措施。在供应方促销力度不断加大的影响下,三季度成都主城区一手普通住宅销量环比上升13.4%,较上度历史冰点略有好转。但市场仍明显持观望态度,主城区一手普通住宅成交量仅为138.45万平方米,仍处于历史相

对低位,同比下降19.3%。部分在售高

端住宅开始推出优惠措施,如九龙仓旗下雍锦汇、时代尊邸,中海地产旗下中海城南1号等,产品报价的优惠幅

度在5%-30%不等。还有部分高端楼

盘则选择推迟开盘入市。受此影响,多

数二手及部分在售一手高端住宅的成

交均价均呈现下滑态势。

仲量联行成都战略咨询及研究部总监谢凌表示,“基于市场对近期政策仍将维持现状或继续收紧的预期及目前浓厚的观望氛围,或将有部分楼盘开始采取降价促销的策略。但鉴于成

都经济持续向好,高端住宅的租赁及

改善两种需求仍将持续存在,近期来

看品质优异的高端住宅将仍有空间。”

以案说法 Yianshuofa

协办单位:成都市青羊区人民法院

## 代为付款没有证据两个合同分别结算

近日,四川省成都市中级法院审结一起买卖合同纠纷案,认定购货人主张另一公司代其付款没有证据,两个买卖合同应分别结算,判决驳回其上诉请求。

案例:

2006年某塑电公司向某电气公司提供电缆桥架、变径三通等产品。2007年1月15日,经结算电气公司确认尚欠塑电公司货款214250.3元。此后电气公司付款50000元,为追讨欠款,塑电公司诉至法院。

法律解释:

一审法院认为,案涉买卖合同关系合法有效。电气公司对所欠货款金额确认后,未支付货款,应承担违约责任。塑电公司要求电气公司支付164250.3元及利息的诉讼请求,应予支持。

电气公司关于某建筑公司已代其支付货款11万元,且结算金额应扣除72363元的主张,由于证据不足,不予支持。据此,判决电气公司向塑电公司支付货款164250.3元及相应利息。

宣判后,电气公司提起上诉,称建筑公司已经向塑电公司支付货款11万元。结算清单存在多计算货物数量的情况,该部分货款应当扣除。

二审法院认为,塑电公司提交的订货单、发货清单、结算清单等证据,足以证明其与电气公司之间的买卖合同关系及结算金额。其中结算清单备注有“多43只”及“另退回变径三通29只”等内容,应理解为对结算清单中确认的货物数量及货款组成情况的说明,表明已在总货款金额中扣除了多算和退回货物的价款。电气公司以上述备注内容为依据,主张在结算总价款中再扣除72363元的理由不成立。

电气公司无证据证明其与塑电公司之间有由建筑公司代为付款的约定,即使塑电公司与建筑公司也存在买卖合同关系,与案涉买卖合同的部分货物的型号、数量、用途一致,该两个买卖合同仍应分别结算和支付。电气公司主张建筑公司代其支付了110000元的理由不成立,判决维持原判。

点评:

本案涉及的法律问题是合同相对性,即合同主要在特定的合同当事人之间发生法律拘束力,只有合同当事人一方能基于合同向对方提出请求或提起诉讼,而不能向与其无合同关系的第三人提出合同上的请求,也不能擅自为第三人设定合同上的义务。

当事人在履行合同时,应当找准对象,不可乱点鸳鸯谱。如果委托他人代为履行义务,则应办理委托及通知手续。

(成青法 张俊 朱新朝)

## “小年”也是机会 光伏强人瞿晓铧准备打持久战



瞿晓铧近照

件库存有可能飙升至22GW。

Solarbuzz同时指出,继全球太阳能设备支出今年达到历史高位的131亿美元之后,预计将在2012年出现超过45%的跌幅,这将迫使太阳能设备供应商重新调整产品规划。

不过,瞿晓铧认为,“‘小年’并不可怕。对品牌大厂来说,‘小年’反而是一线品牌进一步增加市场占有率的时候。”

“当一个‘傻子都能挣钱’的时代过去之后,对光伏行业反而是好事情。”瞿晓铧说。

事实上,此前公布的二季报显示各大光伏企业纷纷陷入亏损,如尚德电力巨亏26亿美元、赛维亏损8800万美元、中电光伏亏损1700万美元、韩华新能源亏损1100万美元,仅晶辉阳光、阿特斯和天合光能等少数企业盈利。

### 反倾销指控黑白不分

就在国内光伏企业正在“寒冬”中苦苦支撑之际,美国一些竞争对手却选择在此时向中国使出反倾销的撒手锏。

不久前,几家美国太阳能电池板厂商要求美国政府对中国制造的太阳能产品征收高额关税,因其认为这些产品价格过低而导致美国流失了数以千计的工作机会。

“让我们把话讲明白——中国对我们的市场有一个计划,就是‘鲸吞蚕食’。”SolarWorld Industries Americas总裁Gordon Brinser在记者会上表示,他已要求美国政府对规模逾16亿美元的中国产太阳能电池和组件征收逾100%的关税。他表示,中国太阳能产品厂商得到一长串政府的非法补贴,以具有极大优势的价格出售来攫取美国市场。

“上述美国企业抛出的反倾销声明已超过了解决贸易争端的范畴,而到了黑白不分的地步。”瞿晓铧指出,美国企业指责光伏组件价格下跌40%—50%完全是由中国,“这完全不顾事实,因为价格下跌首先是市场需求不足,其次也有原材料降价的因素。”

他认为,多晶硅价格已经从年初的100美元/公斤跌到30—40美元/公斤,意味着多晶硅在一瓦组件成本中的比重从60—70美分已经降到20美分,而每瓦组件价格则是从1.7美元降到1.1美元,显然

多晶硅的降幅比组件价格降幅更大。

“反倾销有两个基本的判断,一是政府有没有补贴?事实上,中国政府对这个产业没有直接的补贴。第二,我们中国的企业有没有低于市场价格的行为,到国外去倾销?假如没有,也不成立。”中国可再生能源学会常务理事马学禄对记者说。

### 光伏企业应打“持久战”

“目前中小光伏企业的停产潮已经出现。但这也是正常现象。对很多企业来说,回归主业可能是更好的选择。”瞿晓铧说。

此前,包括浙江纺织、台湾IT代工在内的大量传统企业大举进入光伏领域,这是导致光伏产能严重过剩、价格暴跌的重要背景。而这些企业也在本轮危机中深受重创。

在瞿晓铧看来,当前行业面临的不利因素包括:海外主要光伏市场如德国、意大利的光伏补贴政策可能进一步调整;欧美债务危机尚未解决,大型海外项目的融资仍面临调整;贸易保护主义可能会加剧。

“产能过剩和需求不及预期的双重作用直接导致了光伏产业链各环节价格快速下跌,四季度是光伏装机淡季,我们预计四季度产品价格下降趋势不会好转。”东北证券分析师潘喜峰也对前景比较悲观。

他表示,年初至今,多晶硅、硅片、组件、电池片、组件分别下跌了约45%、52%、53%、42%。相对目前价格,中小型硅片、电池片、组件企业几乎无利可图。而对硅料厂商来说,目前40美元/公斤的价格也已逼近中等规模厂商的成本,预计短期内仍将进一下下降。在硅料价格没有调整到位之前,光伏行业难言触底。

“但光伏行业也有正面因素,如中国的可再生能源法将使得中国成为世界举足轻重的光伏市场,另外日本、德国都明确了弃核时间表,这是光伏产业的好机会。”瞿晓铧透露,今年如果有哪个国家的光伏安装量会倍增的话,有可能就是中国。

他认为,对未来的形势的判断应该看正反两方面因素的平衡,未来终将迎来改变,关键是企业要保持一个长久的竞争能力。

“既然公司不打算在这个行业‘赚快钱’,而是要打持久战,那么就更应该心情放松。”瞿晓铧最后说。

(陈其珏)

协办单位:

海南亚洲

制药有限公司

董事长:

楼金

总经理:

朱新朝

地址:

海口市国际商业大厦12层

电话:0898-66775933

传真:0898-66700763