

2011 年成都房地产市场回顾

产业发展推动物业需求,甲级写字楼及非保税仓库租金创历史新高

□ 本报记者 何沙洲

“成都已具备政策及区位优势和良好的城市软硬件环境,加之产业不断多元,新兴产业日益强劲,我们对成都物业市场未来表现充满信心。”仲量联行成都董事总经理吴允棠1月12日在接受记者采访时如是说。

仲量联行成都战略咨询及研究部总监谢凌向记者介绍了当天仲量联行发布的“2011年成都房地产市场回顾”报告,报告显示,2011年成都甲级写字楼租金水平升至历史高点,非保税仓库租赁需求强劲。

写字楼:成都甲级写字楼将呈现两极分化

据介绍,受市场强劲需求推动,2011年全年成都市甲级写字楼市场净吸纳量达165850平方米,同比增长748%。其中第四季度全市甲级写字楼市场净吸纳量达50886平方米,创下自2009年以来的最高纪录。在强劲的租赁需求推动下,第四季度甲级写字楼平均有效租金达119元/平方米,为成都市场有记录以来最高水平。在租赁需求方面,金融、房地产、高科技、零售及贸易行业的需求最为强劲。仅第四季度,金融机构租赁面积即占该季度甲级写字楼市场总交易面积近四成。中国建设银行信息技术管理部成都开发中心于第四季度租下航天科技大厦两层共计4600平方米,为全年最大面积单宗租赁成交。

同时,单一业权优质写字楼受租户青睐,中央商务区聚集效应初现。航天科技大厦及平安财富中心(原中汇广场2期)分别于今年一二季度竣工入市,令成都市场单一业权甲级写字楼数量进一步增加。全年租赁面积在1000平方米以上的大宗租赁都主要集中于中环广场、仁恒置地广场、航天科技大厦及平安财富中心等几座单一业权甲级写字楼,体现出高端客户对单一业权优质物业的青睐。正如仲量联行在2010年初所预计,航天科技大厦和仁恒置地广场两幢甲级写字楼的相继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在2011年度已初步显现。

“未来成都甲级写字楼市场将呈现两极分化。”仲量联行成都商业部总监张裕鹏表示:“随着时代8号、华润大厦、来福士广场等由知名开发商开发的甲级写字楼物业在2012年相继落成入市,成都甲级写字楼的平均品质将获得较大提升。加之市场需求持续旺盛,预计业主仍将保持积极的定价策略,市内主要商务区高品质甲级写字楼租金仍有一定上涨空间。但鉴于未来12个月新增供应密集,尤其

是南部新区大量散售型写字楼将集中入市,预计自2012年市场将面临一定程度压力,写字楼空置率会出现较大增幅。”

零售地产:多个购物中心令市场格局转变

2011年成都市零售地产产品定位调整活跃,新南板块日益成熟。上半年零售市场表现以市场定位及租户组合调整为主,以万达广场及王府井百货为代表的数个物业通过引入更高阶的品牌实现产品定位提升,以时代百盛为代表的部分零售物业则逐渐呈现“去高端化”的趋势,转而吸引更年轻的消费群体。下半年相继入市的零售物业除远东百货位于传统商圈外,苏宁广场、伊藤洋华堂南部新区店及王府井购物中心均地处城南,令成都市南部新区零售市场商圈日趋成熟。

因为零售商积极开拓西部市场,租赁需求强劲。纵观全年,以Cartier、Omega、Chaumet、Rimowa等为代表的奢侈品牌,以Boss Orange、DKNY等为代表的国际二线品牌、以Columbia、欧时力等为代表的国内外中端品牌、以Zara及H&M为代表的快销时尚品牌及以星巴克、必胜客、一茶一坐等为代表的餐饮品牌均积极进驻成都市场或选择在蓉扩张,体现出零售商对成都市场的充分信心。受强劲租赁需求推动,成都市2011年零售市场累计吸纳量达452万平方米,较2010年同期增长104.7%;全市零售物业表现积极,春熙路-盐市口核心商圈、二环路商业带及新兴的南部新区商圈均有良好的租金表现。截至第四季度,全市优质零售物业首层平

均净租金录得近10%的同比增幅。

多个购物中心入市令市场格局转变。预计2012年全年,成都市零售地产市场将迎来近60万平方米的新增供应,其中包括万象城、来福士广场、九方等在内的近55万平方米供应为购物中心,覆盖市中心传统核心商圈及其它新兴商圈,将一改此前成都市零售物业以传统百货占主导的格局。仲量联行成都零售地产部总监乔裕生表示:“随着市场供应放量增长及供应日趋多元化,预计成都零售市场竞争将日趋激烈。加之消费者偏好不断细分,对开发商在招商、定位、营销、运营等诸多方面的专业度提出更高的要求。尤其对本地开发商而言,引入专业经验、建立专业团队势在必行。”

住宅:高端住宅品质仍有上升空间

受持续收紧的限购限贷政策影响,成都市普通住宅销售持续低迷。2011年成都市中心城区普通住宅楼盘成交量为665.5万平方米,较2010年同期下降21%。

尽管高端住宅市场受政策影响略有时滞,但自三季度以来开始呈现低迷状态。成都市高端住宅2011年累计成交仅6321套,同比大幅下跌40.9%。2011年累计销售率仅28.9%,较2010年同期下降31.8个百分点。受市场低迷影响,高端住宅量价齐跌。截至第四季度,成都市高端住宅均价为每平方米13164元,环比下降4.3%,同比下降11%。

“成都高端住宅品质仍有上升空间。”谢凌表示:“随着誉峰等顶级住宅即将完工并投入使用,成都市高端豪华住宅物业将获重新定义。仲量联行预计,若短期内政策调控始终维持,高端住宅市场仍将出现销量低迷及价格松动的局面。但从长期来看,鉴于成都市蓬勃的经济发展前景、完善的区域规划、日趋完整的产业结构及近年来显著的外来人才流入趋势,我们对高端物业市场表现仍持乐观态度。”

工业:非保税仓库租金达历史新高

据介绍,受成都市电子信息及配套企业、第三方物流及零售等行业的强劲需求推动,截至2011年第四季度,成都市非保税仓库平均月租金达每平方米259元的历史最高水平,同比涨幅达12.4%。在工业土地成本相对较低,高品质物业供应相对缺乏的前提下,随着沿海产业不断向西转移、本地制造能力不断增强及政府全力打造电子信息及配套产业的政策导向,预计成都产业地产(物流、厂房、工业园区)市场将继续向好,投资潜力会逐

渐显现。

投资:成都将继续成为商业地产投资热点

2011年内,仲量联行成功促成成都商业地产投资市场两单大宗交易:环达通向澳洲MGA亚洲基金III号转让成都凯丹广场50%股份及瑞安建业向领盛投资出让东北二环某地块49%股份。吴允棠表示:“根据仲量联行多年经验,市场上产权单一、可交易性强的物业不断增多为实现大宗交易提供了更多可能。在投资焦点不断从沿海向内地转移的形势下,预计成都将继续成为商业地产投资的热点。”

【链接】关于仲量联行

仲量联行是专注于房地产领域的专业服务企业。公司在全球的专家团队致力于供应全面整合的服务,为客户持有、租用或投资房地产的决策实现增值。仲量联行2010年全球业务收入约29亿美元,拥有大约200个分公司,业务遍及全球70个国家逾1000个城市。仲量联行亦是物业管理及企业设施管理业的翘楚,管理的物业遍布世界各地,总面积逾18亿平方英尺。仲量联行旗下投资管理业务分支“领盛投资管理(LaSalle Investment Management)”为全球最具规模及多元化的房地产投资管理公司之一,管理资产总值近453亿美元。

国美“百家体育门店”计划泡汤

曝销售额不够付房租

□ 刘新宇

在黄家的零售版图中,显然不会只满足于现有的国美电器,新业态“国美体育”曾被寄予厚望。去年1月18日,在国美体育首次面对媒体的新闻发布会上,黄氏家族现任掌门人、黄光裕胞妹黄秀虹就高调宣布:“国美体育计划2011年底前在北京新开27家实体店,全年销售目标10亿元,5年内门店数量超过百家,实现营业额过100亿元。”

消息称销售额不够付房租

不过在那之后,国美体育动静不大,偶尔在媒体上出现的信息也是与“管理层离职”、“内部动荡”有关。有爆料人士给记者发来短信称国美体育正式关闭,并透露国美体育的实际操控者不满,高管与黄秀虹闹翻集体辞职,“空降庞昆董事长被架空,

刘冰洋下放任总裁,迫于内部利益纠葛无力回天,终被削权。至今积压数千万元货品,每月亏损数百万元,网销惨至月不足百单,累计投入过亿元全打水漂。”

网购成“救命稻草”?

公开资料显示,国美体育由鹏润投资与北京国美在2009年11月合资成立。此前国美体育拥有的万泉河店和财满街店分别于2010年5月和10月开业,门店面积约为4600平方米和4000平方米。消息称,国美体育每店日销售额仅为万元左右,连支付房租都不够。

国美体育1月9日发布的官方声明证实上述关店的传言,国美表示,此次主动关店是国美体育考虑到目前的业务模式无法达成预期发展目标而作出的战略调整。

国美体育称,此次业务模式调整的方向是大力发展网络销售平台,在经营品类

上也会做相应的延展和创新。同时,对于此次调整所涉及的消费者、合作伙伴等方面做了详尽的安排;在企业员工利益方面,做了妥善的安置。

否认9月重开实体店

另外有消息称,国美体育的实体店门店9月仍将重开,国美体育对此予以了否认。“实体店关闭后的下一步举措,目前仍无确定的信息可以披露。”相关负责人对记者表示。

对于爆料人称的高管内部利益纠葛,一位曾长期接触国美体育的有关人士表示,人事调整确有发生,不过那已经是“旧料”,目前的管理层还是比较稳定的。

值得注意的是,在国美体育成立之初,国美电器就刻意强调“那是一家独立运营的公司”,并不愿意与国美体育混为一谈,可能是为了保护国美电器的品牌。

创建企业新品类 成就产业新未来

——北京龙阳股份荣获“中国企业创新最佳成就奖”

□ 王镜榕 本报记者 王海亮

受《经理日报》党委书记、社长、总编辑龙良贤委托,报社党委副书记、副总编辑兼工会主席梅秀泉应邀出席了北京龙阳伟业科技股份有限公司(简称龙阳股份)2012年新春团拜会,并代表报社向龙阳股份授予——“中国企业创新最佳成就奖”。

梅副总编在颁奖辞中,对龙阳股份十年来专注于建筑地下防水工程领域,在企业创新方面取得的重要成就给予肯定,并指出,龙阳股份的创新成果对我国企业界顺应经济社会战略转型、实现又好又快发展,走文化强国之路具有重要启示意义。

王伟董事长在讲话中指出,十年来,龙阳股份始终怀抱感恩敬畏之心,积极探索属于自己的创新发展之路。始终将自身定为第一竞争对手,在不断自我否定的过程中实现了自我超越。未来公司将沿着打造“中国建筑防水管理型企业,成为集材料、技术、服务为一体的优秀系统供应商”的企业方向锐意进取,为创造更舒适、更安全的人居环境,为中国建筑质量的提升,努力做好工作。

《经理日报》副总编梅秀泉(左)向王伟董事长颁发奖杯。

龙阳股份地处北京市大兴区榆垓镇工业园,十年来,在董事长王伟带领下,公司面对建筑地下工程防水质量每况愈下的产业现状,以为中国建筑质量提升做出贡献为使命,始终专注于建筑地下防水的探索、实践与创新,形成以FSI01、FSI02地下刚性(复合)防水技术为基础;以新型商业模式为依托;以三大核心理念为支撑;将材料、技术、服务整合为一体的建筑地下防水新品类——360度系统防水,具有“多、快、好、省”等诸多优势,通过大量工程实践,受到建设单位好评。

在此基础上,龙阳股份对传统建筑防水企业的管理理念和管理模式进行了革命性突破,创造出以由“被动防水”转换为“主动防水”为特征的中国建筑防水领域“管理”型企业,为建筑质量的提升做出了贡献。

在团拜会上,龙阳股份的宣传短片,回顾了企业十年发展历程,并对其品类创新、行业贡献、成果及其企业文化建设进行了良好的呈现。

中国建筑防水协会会长朱冬青先生对龙阳股份为从根本上解决建筑地下防水高渗漏率的产业痼疾,实现建筑地下防水工程与建筑同寿命取得的创新性成就给予了高度评价;著名建筑学专家、北京市政府专业顾问杨嗣信对龙阳股份依靠自主创新、攻克传统技术无法解决的产业战略课题,对提高工程质量、促进工程防水领域的科学发展取得的重要成就亦给予肯定和鼓励。

以案说法|Yianshuofa

协办单位:成都市青羊区人民法院

终止联营关系 无权分配利润

日前,四川省成都市青羊区人民法院审结一起经营合同纠纷案,认定双方之间原有的联营关系已经终止,仅存在承包关系,判决驳回原告分割联营利润的诉讼请求。

案例:

2005年10月,某仪表厂与林某、李某签订合作协议,约定仪表厂以闲置设备作价50万元作为原始股份,向林某、李某各转让33%,林、李各支付给仪表厂16.5万元;红利按持股比例分配,亏损按持股比例承担。协议签订后,李某未出资,林某出资15万元并经营企业,与仪表厂形成联营关系。

2006年7月,林某与仪表厂签订企业承包及股转债合同,约定上述合作协议由于李某退出,仪表厂同意林某不增加股份,分红比例增至40%。双方确认林某承包仪表厂的股转债总计72万元,其中3年分红27万元,不变股本45万元。

2007年1月,林某与仪表厂签订补充协议,约定林某在3年内向仪表厂支付承包费72万元。截至2008年12月31日,林某向仪表厂支付56万元。此后,林某诉至法院,请求判令仪表厂支付利润分配款22.4万元。仪表厂辩称“联营”早在2006年7月即告终止,林某所交纳的仅为承包费,而非联营利润,请求驳回其诉讼请求。

法律解释:

法院认为,双方争议的焦点为双方之间是仅存在承包关系,还是既存在承包关系又存在承包关系下的联营关系。林某、李某与仪表厂签订的合作协议,李某未履行,林某仅出资15万元,仪表厂出资35万元,双方之间形成联营关系。

林某与仪表厂于2006年7月签订企业承包及股转债合同后双方之间的联营关系终止,形成承包关系。在之后签订的补充协议中,又进一步明确了承包关系。林某关于其与仪表厂之间既存在承包关系又存在承包关系下的联营关系,应分得联营利润22.4万元的主张不能成立,判决予以驳回。

点评:

上述案例中涉及到的联营是指两个或两个以上主体共同出资、共同经营、共担风险、共享效益的一种经营方式;承包则是指发包人将企业交给承包人自主经营自负盈亏,承包人向发包人缴纳一定数额承包费的一种经营方式。

联营和承包概念不同,当事人的权利义务不同,承担的法律后果更是大相径庭。企业在进行横向经济联合时,一定要弄清联营和承包的异同,寻求最适合自己的合作方式,并以严谨的合同将各方的权利义务固定下来。否则极易发生纠纷,处理不当难免两败俱伤!

(青法 朱新潮 梁瑛)

协办单位:

海南亚洲
制药有限公司

董事长 楼金
总经理:

地址:
海口市国际商业大厦12层
电话: 0898-66775933
传真: 0898-66700763

SFM 热塑性塑料微粉磨

一种目前国内常温下即可对热塑性塑料进行粉碎加工的理想设备——SFM热塑性塑料微粉磨,由国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司研制而成,在通过了省级新产品鉴定的基础上,被评为国家重点新产品。专家认为在不需要水冷条件下进行热塑性塑料在常温下的粉碎加工,此项技术在国内尚属首创,标志着我国粉体工程获得了重大突破。

目前国内对热塑性塑料的粉碎主要采用深冷粉碎法,需消耗大量液氮,生产成本低;而国内在常温下进行塑料粉末加工,一般是涡流式叶片粉碎机,生产率低,粉末颗粒不均匀,流动性差,影响塑料粉末的质量和产量;进口国外设备,价格昂贵。塑料的粉碎是塑料回收利用中必不可少的工序。

这种新一代常温塑料粉碎设备不但能在常温下对热塑性塑料(聚乙烯、聚氯乙烯、聚丙烯、尼龙)等各类塑料进行粉碎加工,且能达到深冷粉碎加工的同等产量和细度。该机采用在静盘和动盘表面均匀布置勾形凸槽结构形式,物料在动盘和静盘间经高速剪切、撞击、磨擦,在短瞬粉碎过程中产生极少热量,故可在不需要水冷条件下进行热塑性塑料常温下的粉碎。整机具有设计先进、运转平稳、产品粒度细(最细达120目)而均匀、流动性好、产量高、能耗低、安全可靠等优点,在国内同类设计中居领先水平。

咨询热线: (0575) 83105888 83100888 83185888 83183618 网址: www.zjfngli.net 邮箱: fengli@zjfengli.cn