

规划要以人为本 解析中国商业地产发展之道 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/614/2021\\_2022\\_\\_E8\\_A7\\_84\\_E5\\_88\\_92\\_E8\\_A6\\_81\\_E4\\_c57\\_614874.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/614/2021_2022__E8_A7_84_E5_88_92_E8_A6_81_E4_c57_614874.htm)

随着城市建设的提速，商业正逐渐改变着人们的生活方式。从早期的集贸市场到杂货店、街铺、小型商场、超级市场和后来的SHOPPINGMALL，商业形态的演变使人们生活及购物方式也相应发生了变化。近年来出现的商业地产让众多开发商和投资商看到了新的利润增长方式，有关专家认为，2008年奥运会之前，北京的各类建设工程将暂告停止，房地产开发企业面临着近两年大量的住宅、写字楼新盘集中上市、竞争加剧的压力，以及企业对房地产市场中、长期投资的预期。部分发展商意识到，应该寻找新的机会，将资金从住宅、写字楼的投稿中分流出一部分，放到新型商业物业、旅游物业等方面，一时间，全国各地掀起了商业地产的热潮。《中国购物中心发展报告》显示，截至2003年年底，中国省会以上城市购物中心总体数量为236家，今年新增购物中心94家，购物中心的开业数量达到历史最高点。从城市拥有购物中心的数量上看，上海、广州、深圳、北京、成都、大连、重庆、武汉的购物中心数量占全国的72%，造MALL热潮还在继续。这一情况引起了社会各届的高度重视，商业地产热后面隐藏的风险使相关部门忧心忡忡，今年初，国务院总理温家宝连续三次就商业地产问题做出批示，要求防止商业地产的盲目投资与重复建设，中央领导如此关注一个行业可谓异乎寻常。处于高速崛起的中国商业地产今后将以怎样的姿态发展？MALL时代的商业给中国商业地产带来了什么？为能深度解

读中国商业地产的纵深发展问题，我们采访了中国城市商业网点建设管理联合会会长荀培路。谈起商业地产，荀培路并不否认其中的蕴含的金融风险，关键是政府部门如何引导和规范这个新生行业。任何一种新事物出现的时候总会有些不足，如果在生长期就做足预防工夫，它就会持续健康发展。

一、我国商业地产开发、商业网点建设的现状 去年，全国各地普遍出现商铺的投资热潮，据有关资料显示，房地产是我国高收入者最青睐的投资品种。商业地产已成为2003年度全国商业十大新闻。在网上，五个关键词搜索结果，“商业地产”名列榜首。今年以来，商业地产开发、商业网点建设更是受到了前所未有的关注，媒体报道多了，各地商铺节、商铺展览会比比皆是，同时各类培训班、论坛也多了。应该说，这是个好现象，说明大家重视这个行业，通过广泛的研讨和交流，达成共识，可以起到规范和引导作用，从而推动商业地产健康、有序、理性的发展。应该承认，我国对商业地产开发与商业网点的建设情况，到目前为止，还没有一个完整、权威的统计资料。全国商业地产的数量、体量及分布情况等，从政府部门角度来讲，过去商业部门不掌握、建设部门不掌握、银行系统不掌握、统计部门也不掌握。只是最近，大家才开始进行这方面的专项调查。从有关部门和协会初步调查判断：从整体情况来看，商业网点总量不足的状况仍未改变，只是局部存在着过热的苗头，表象是同质化竞争。这就会加剧结构性的矛盾。今年三月份，商务部在全国十个大中城市作了一个调查：2003年1到11月份，全国商业设施建设投资额约为1000亿元，竣工面积约为2000万平方米，同比都增加了40%以上。过热苗头表现在，一些地方盲目建设大

型商业设施，给中小商业企业带来了很大压力。局部过度投资也埋下了引发金融风险和社会风险的隐患。部分城市，不仅存在着商业网点过于同质化竞争，而且造成环境污染，加剧城市交通紧张等问题。发达国家人均商业面积通常在1.2平方米以上，而我国的北京、上海等大城市还不足1平方米，农村、城乡结合部和新建居民区的商业设施还严重不足，居民生活很不方便。按照国民经济翻两番的要求，2010年社会消费品零售总额将达到8万亿元，生产资料销售总额超过17万亿元。作为支撑这样巨大销售额的市场载体，我们现在的差距还很大。所以，不能笼统地、简单地做出商业地产“过热”的判断，不能搞一刀切。商务部领导在最近的讲话中强调：仍然要加快我国市场体系建设，采取有效措施，研究制定吸引投资的政策，调动各方面对市场建设投资的积极性，引导各方面资本，加大对商品市场建设的投入。同时也指出，对商业网点开发和建设要分类指导，防止重复建设和盲目投资(结构问题)，提高成功率。

### 商业地产开发销售的三种类型。

商铺投资已经吸引了众多的中小投资者。据城市商业网点建设联合会调查，其吸引力主要体现在：一是中国人的“一铺养三代”传统思想和传统投资(金铺银铺，不如商铺)；二是大城市情结(好理解，变城里人)和城市化进程(经济发展)；三是商铺投资转化为教育投资(异地买商铺)。大城市与中小城市及农村的差别，造成小孩在就学(好的学习条件和上大学录取分数的差别)、就业(机会和渠道多)差别等，在户籍制度改革的大背景下，促使中小城市及农村先富起来的家长，通过在大城市购买商铺使自己的孩子取得城里的户口，进而取得与城里孩子同等待遇；四是在银行利率不断下调，股市债市长

期低迷，加上银行对投资商铺可享受贷款政策和商业地产开发商让利优惠和诱人的承诺，投资人便更加看好商铺投资，也就出现了异地买商铺现象，有了买方市场。从开发销售角度，大致上可分为以下三种类型：一是，出售商铺产权和经营权，业内人士称之为“产权式商铺”。现在的商业地产商绝大多数是从住宅地产商转变过来，商业地产项目封顶后，这部分商业地产商遵循的是住宅地产操作手法，套现是第一位的，他们把变现的利润，除了落袋为安外，其余急于还清银行贷款、利息、施工单位工程款和供货单位材料款等。在此条件下，销售前期的做法是一卖了之，后遗症较大；现今通行的做法是租售并举，地产商为了寻找主力商家入驻，以求稳定的租金回报，因此采取了降低置业门槛，以化解大卖场面积消化的难题。“出售后返租”，并以“高回报租金”、“若干年后回购”为吸引人的口号，即销售卖点。如果地产开发商对自己的项目把握较大，各界人士又都看好这个项目，地产开发商就采取出售经营权(经营权一般20年)，这部分所占比例不大，属于“牛”起来的。出售商铺经营权和产权的主要区别是资产是自己的，有利于到银行贷款再投资，营销比较成功，比较典型的是东莞富民商城和富民商业步行街商业街2万多沿街商铺。二是，出租。商业地产商把开发出的项目以出租为主，开发商通过对招商权的完全控制，来达到控制进场业态业种，形成自己经营特色。这一类档次有高有低，档次高的有上海新天地、中信泰富广场等；中低档次的有贵阳三桥综合批发市场、沈阳时尚商业有限公司的太原街商铺。北京服装类市场主要以出租为主，如秀水、万通、天意、西单明珠等；还有地铁商铺和为数不少的人防工事

，平战结合改造成的地下商业街，如上海、广州的地铁和长春春华地下批发商城等，这一类因为有其特殊性，所以基本上采取出租形式。三是，商家与地产商战略联盟。现在最吸引人们眼球的是“万达模式”。大连万达集团与沃尔玛、欧倍德等国际著名商业连锁企业建立了紧密的战略联盟关系，其所建的商业项目在开工之前，便已确定大部分面积要租与这些国际商业大鳄，故被称为“订单地产”。如，欧倍德在充分发挥自己品牌经营管理优势的基础上，为商业地产上的拓展合作伙伴——万达集团得到的利益是：通过租金的方式获得稳定的现金流。同时也为自己节省了选址时间和机会成本，避免新店建设方面的巨额原始投入。

## 二、商业地产开发中存在的主要问题

由于商业网点配套费政策发生了根本改变，商业网点的投资主体同时也发生了根本变化，在市场配置资源的作用下，特别是我国加入WTO以来，中国巨大的市场和快速发展的经济，吸引各国商业投资集团，大大促进了我国城市商业网点建设管理，取得了可喜变化。具体表现在城市商业网点不但数量增加，档次提高，而且经营业态更趋于多样化，大大满足了老百姓的消费需求。在这些成绩面前，存在的问题也不少，事实上，商业地产领域发展中，出现的“多与少”、“热与不热”是我们关心的，我们更关注的主要问题是以下六个：一是，商业地产开发商对商业特性的把握存在偏差，对商业规律不甚熟悉。我国商业地产市场刚刚兴起，由于现在的商业地产商，大多数是从住宅地产商转变过来的，商业地产开发商不懂商业的现象普遍存在，商业与地产存在着“两张皮”，因此，许多地产商，没有看到商业地产开发与住宅开发的差别，商业网点建设、商业地产开发

不符合当地的商业网点规划，套用比较熟悉的住宅开发模式，先设计、后销售，而商业地产的复合性，要求商业地产开发商、投资者、经营商、物业管理商四者结合起来，现实中，四方衔接很不规范，这些因素将带来巨大的投资前期风险。二是，地产商经营思路的偏差。现在股市债市不好，银行利率不断下调，在个人投资品种又少的情况下，加上投资住宅地产的获利事实和放大的宣传，投资人便更加看好商铺投资，吸引了越来越多的个体投资者投资商铺，异地买商铺现象也就出现了。这样有了买方市场后，相迎合的是卖方市场。大多数地产商都喜欢当“甩手掌柜”，抱着“卖完就走”的经营思路，希望开发出售再开发的循环周期越短越好，这就不可能实现对商业地产完善的规划和长期经营。对住宅开发商来说，5到8年已经是很长的等待期了。商业地产商，如果不注重后期的商业经营和后续的物业管理，有的商城和商业街出现销售火爆，地产商赚钱走人后，商业城和商业街日渐萧条。尤其是对购物中心、商业步行街，一味地采用这种操作手法是非常危险的。因为购物中心、商业街一旦被拆零卖，就很难实行统一的经营管理，也就很难获得成功；另外，由于开发商往往不可能全部卖出去，势必造成银行的债务无法还清，同时又把风险转嫁给了接盘的小业主，引发诸多社会问题。去年以来，北京、长春、沈阳等地的一些商业地产项目都发生了类似的问题，有的经营户和开发商之间甚至发生了激烈冲突。令人担心的是，商业地产会不会继住宅地产之后，成为又一个投诉热点。最近国家有关部门在宏观调控和信贷上又有新的政策出台，这将更有利于住宅地产和商业地产的健康发展。三是，在业态结构和网点布局上的不

合理。一些商业地产投资商出于自身利益的需要，追求新的投资盈利模式，引发了大型商业网点发展热潮，因此，抢商机争项目，论证不充分，建设开发盲目，招商和项目定位与市场脱节，造成了阶段性、结构性、地域性的不平衡和网点布局的不合理，并引发就业、扰民、影响交通、破坏环境等一系列问题。这种投资的自发性和盲目性，突出表现在网点布局上，东部多西部少，老城市多新城市少；在业态结构上，大型百货店过剩，新型业态发育缓慢；在店址的选择和经营定位上，有的开发商和经营者缺乏科学性，重复建设造成了商业资源和社会资源的严重浪费。特别使人担忧的是大体量的SHOPPING MALL项目正在全国范围内上马，它们对小型商业企业杀伤力很大，现在商界议论很多。四是，商业地产开发过分依赖银行贷款。特别是大型商业设施投资大，动辄几亿、甚至高达几十亿，在国外大多数都是靠基金支撑运作。在我国，无论是国有还是民营，多数是建立在银行贷款基础上的。开发商自有资本比例普遍偏低，不少项目，银行贷款比例高达八、九成。投资回报期约8年左右，甚至更长，用银行的短期存款，用之于长期贷款，一旦出现商业经营差，利润下降，达不到赢亏平衡点，造成银行不良贷款，将引发金融风险。从去年年底开始，一些地方的金融部门，土地管理部门，按照央行和相关部委的要求，开始控制这方面的风险，严格控制土地的发放，不少银行，已经将地产开发商的自由资本金比例提高到30%以上。前段时间，在央视论坛上，商业地产专家们谈到购物中心时，认为像购物中心这样大型商业设施，自有资本金比例应达到80%是比较理想的，至少不要低于50%，这些观点我是赞同的。五是，商业地产

开发中存在着形象工程问题。现在全国很多地方都在建大型的商业设施，如购物中心和商业步行街。不少地方政府热衷这类项目，是可以理解的。确实，购物中心、步行街等大型商业设施具有较强的市政效果，一些地方政府，就不顾当地经济发展状况，一味地积极推动。建设时又过于重视城市景观要求，忽视了商业使用功能，建成后，会使项目陷入招商难的尴尬境地。前不久，我们参加了一条著名商业街的改造规划论证会，规划方案是由某著名大学的专家教授负责设计的，建筑风格别具一格，受到与会者的交口称赞，政府部门对此也大加赞赏。提交的规划方案忽略了一个最重要的问题，就是在这些漂亮的建筑里面，卖什么？要经营什么商品？规划竟然在没有商业定位的情况下先行，这在国外是很不可思议的事情。或许，这其中含有政府对发展现代流通片面理解和对商业特性不甚了解等方面的因素。六是，投诉将会集中在商业地产开发商和经营商对商铺投资商的承诺兑现好坏。商业地产开发和商铺投资经营是一个高投资、高回报、高风险的行业。商铺的投资回报可分为前期投资回报和后期投资回报。商铺投资风险主要集中在投资前期，即“养铺阶段”，“养铺阶段”依赖人气商气的集聚，此时的投资回报不言而喻；当市场的各方面因素发展成熟了，商铺优势才逐渐显现，这时跨入后期投资回报，即“旺铺阶段”，这阶段才保证了投资者的收益稳定。一开盘就是“旺铺”很少见，商业地产开发商高喊的“商铺投资回报率8%~10%”，实际上是指商铺的后期投资回报。从近几年的商铺投资来看，商铺的暴利时代已经过去，特别是少数温州人，在各地炒商铺得到了抵制，投资回报将由不平衡性走向平衡。我国商业地产市



场刚刚兴起，因为商业与地产存在着“两张皮”，商业地产开发商不懂商业的现象普遍存在，商业地产开发商和经营商、物业管理商三方交接还不规范，所以在这种状况下，商业地产投资项目前期风险是很大的。如果“养铺”不成，成“死铺”，商业地产开发商、经营商和商铺投资商的矛盾就会暴露。前期投资风险和承诺兑现好坏是产生投诉的导火线，就会形成类似住宅开发商、物业管理公司和业主的罗圈官司，成了投诉热点。由此可见，商业地产开发商和经营商对他的项目预期和对风险的有效控制水平高低，对商铺投资商的承诺兑现好坏，直接影响商业的发展，甚至于影响社会经济的发展 and 稳定，如何把风险有效控制在前期投资，确实是我们研究的课题和工作的重点。

### 三、商业地产在城市规划中未来发展的前景

当今科学发展观直到商业地产开发和商业网点建设，就是要制定商业网点规划。这样才能开创商业地产信息链。按照国务院的要求今年年内出台应该是问题不大，条例的实施应该说对我国商业地产的开发和商业网点的建设会产生积极地深远影响。今后的商业地产开发必须要符合商业网点规划，第二个对大型商业网点项目的建设要实行竞争，实行规划。商业依赖于城市的发展，城市的发展也要商业的发展为前提条件，使资源得到有效合理的配制，同时也要体现商业对城市经济发展的强大推进作用。通过商业设施的建设，通过商业的发展促进城市功能的完善和升级。商业网点规划不是计划经济条件的规划，规划的目的一是为了减少无序的竞争，盲目发展和重复建设，而不是取代市场配制资源的基础作用。所以制定规划一要尊重市场规律，使规划建立在市场规律的基础上，不是单纯强调政府意识，而是规划

在市场能够发挥作用的地方，要尽量利用市场机制去调节，给市场足够的发展空间。让市场主体在竞争中实现优化配制。且不能让规划来代替和市场的作用。营销方式和国内管理手段的处理，快速升级的过程当中为了扩大内需满足多样化的消费需求，提高我国商业的国际竞争能力，商业网点规划要鼓励发展新型的一代，但是从我国国情来看，传统的商业占据了定位。在满足老百姓日常生活需求和就业中积极发挥作用。我国大型商业化很多的矛盾在经济发展城市已经显现，大型网点，特别是连锁的商店具有效益高、经济能力强，导致破产和倒闭和失业问题。因此规划要以人为本，避免贪大应该也是比较科学，切合实际的。这也是对于投资者的保护，营造一个非常好的投资环境，防止一哄而上的现象。1

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)