【房地产精品资料】上海富顿项目商业定位及价格建议初步报告_6

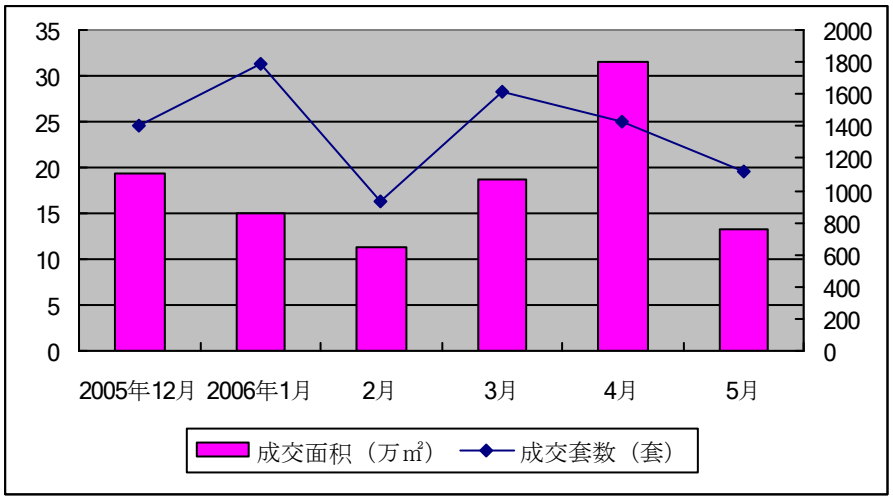
宏观市场分析

1、近半年全市成交量分析

上海市商铺总体成交量

（2005.12～2006.5）

成交日期	成交面积	成交套数
05 年 12 月	19.3 万㎡	1408 套
06 年 1 月	15.0 万㎡	1793 套
2 月	11.2 万㎡	928 套
3 月	18.7 万㎡	1609 套
4 月	31.6 万㎡	1425 套
5 月	13.2 万㎡	1119 套



以上是自2005年12月至2006年5月的全市商铺成交量统计，从这半年的数据来看，除2月份因春节假期阻碍成交量较低外，其余月份变化均不大。成交面积在4月份因为有兴力达国际广场的16万㎡整体收购，因此总量达到近32万㎡，其他月份都在20万㎡以下。

与去年同期相比，全市商铺成交量今年有所下滑，从一定程度上能够讲明去年至今一系列调控政策出台以来，相伴着对住宅市场的抑止，也使整体市场都处在一个观望的氛围之中，后市如何仍需拭目以待。

另外，从近半年来的商铺供应及成交情形来看，整体市场中以两种类型物业为主，一是专业市场，二是社区商铺，就社区商铺来讲，供应和成交量较大的也要紧集中在外郊环地区，直截了当缘故是此类地区开发的住宅楼盘一样体量都较大，因此相应的需要有一定体量的社区商铺配套，从而满足以后居民的差不多生活消费需求。然而总体来看，目前的成交量水平同庞大的市场供应量依旧不成正比，有相当程度的供大于求现象。

2、近半年松江区成交分析

松江区商铺成交量（2005.12～2006.5）

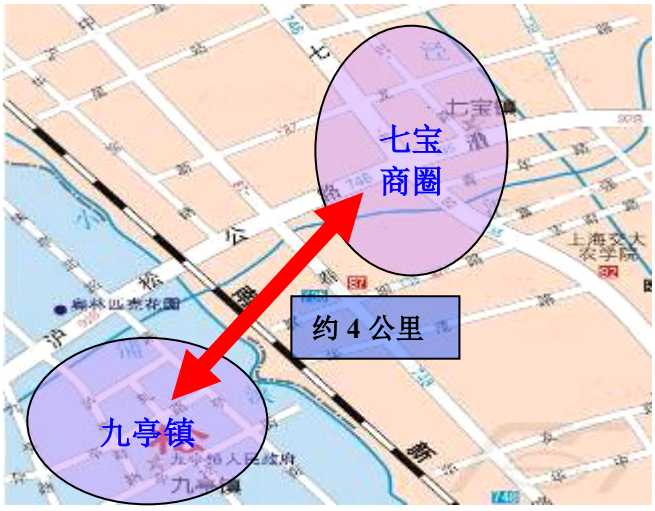
）

成交日期	松江成交面积	全市成交面积	占全市比重
05 年 12 月	10,785㎡	19.3 万㎡	5.5%
06 年 1 月	10,248㎡	15.0 万㎡	6.8%
2 月	1,620㎡	11.2 万㎡	1.4%
3 月	31,692㎡	18.7 万㎡	16.9%
4 月	32,823㎡	31.6 万㎡	10.3%
5 月	22,049㎡	13.2 万㎡	16.7%

松江区作为上海都市扩展的重点区域，新建楼盘众多，因而相配套的商用物业也必定体量庞大，以上数据表明，半年来整个松江区商铺成交量在全市总量中都占有较大比重。而九亭镇作为地处松江区，同时也紧邻闵行区的重镇，又属于松江区房地产开发的重点区域之一，新建楼盘普遍体量庞大，这也从专门大程度上刺激着区域内商业氛围和商业地产的进展，商铺成交量也就反映出了较大的需求，但这并不意味着区域内的商业地产进展乐观，从目前看来，具体表现为已成交并交房的商铺大量空置，这也从一定程度上讲明，投资者关于商铺的投资有些过于乐观和盲目，而没有对项目具体情形及周边环境作出准确判定，对人口导入及消费特点没有进行详细分析，因此目前的成交情形良好并不代表以后市场会连续乐观。

区域商业环境分析

由于本案处于松江区九亭老镇，紧邻闵行七宝商圈，该商圈为周边区域辐射范畴最大的重要商圈，目前区域内居民人口的要紧消费地也是在七宝商圈，因此其对九亭镇及周边范畴内新兴商业项目的进展都会形成较大阻碍，因此作为竞争商圈进行重点分析。



1. 七宝商圈分析

七宝镇所规划的七莘路路商业走廊，通过近几年的进展已初具规模，辐射范畴持续扩大。以七莘路走向可分为北、中、南三段。

北段以【龙城购物中心】为主，投资 3 亿元的二期工程已于 05 年启动，建成面积 6.4 万平方米的中高档美食城。而正在规划设计中的三期，则以影院等娱乐设施为主。同龙城购物中心一期一样,二三期均有 1500 辆规模的室内停车场。

中段则是 6 万平方米【乐购综合超市】，目前每天人流超过 3 万人次，免费班车已开到航华、龙柏、莘庄、华漕和虹桥地区。

位于乐购对面的【七宝商业中心】规划面积 9 万平方米，将通过错位竞争满足各类消费群体，其中还包括高档宾馆、写字楼和精品店。【乐购】和【商业中心】同邻近具有民俗特色的【七宝老街】一起，形成今古两貌、交相辉映的商业特色。

南段已投入使用的滑雪场一期及其配套设施目前经营状况良好，正在筹办的二期由滑冰场和会展中心组成，加上邻近的体育公园，将是一个运动及展览的综合项目。

与此同时，七宝镇正在建设约为 7 万平方米的【七宝地铁广场】，以及 10 万平方米【七宝万科购物中心】等，由此进一步扩大七宝镇的商业规模，使七宝商业更为发达。

乐购购物中心

6 万平方米的【乐购 Shopping Mall】位于七宝商圈核心的北侧，区域内要紧交通线路均围绕其间。【乐购】属于台湾顶新企业旗下，1999 年引入国内市场。初期建筑面积为 3 万平方米，乐购二期、三期【星钻城以后家电广场】等工程将原【七宝商城】改建成一体化后，商业面积增加 2 万平方米，要紧经营日用百货、家具、文化用品，包括了娱乐、餐饮、卖场、电器卖场、零售百货等各种业态，要紧商家有：乐购、灿坤电器、星钻城、河畔百货、KFC、麦当劳、德克士、必胜客、来天华酒楼、和记小菜等。这些与原有的乐购超市连在一起，铸成七宝镇繁华中心。

【乐购 Shopping Mall】至今日均营业额达 200 万元，最高日营业额过 700 万，其阻碍差不多超出了七宝的范畴，辐射到了周边 10 公里范畴内城镇，人气极旺。

七宝龙城购物中心

【七宝龙城购物中心】总共商业 28 万平方米，分为三期来开发。

一期 8.3 万平方米,包括【巴黎春天百货】、餐饮街、休闲娱乐城、书城，其中有欧特利品牌折扣直销中心。一期体量接近【南方商城】总规模。

二期 61，000 平方米包括超大餐饮、娱乐航母城、国际电影城和家电家具城。三期 13.6 万平方米包括国际名牌工厂直营城、艺文新天地等。

规划共有汽车位 1500 个，自行车、电动车位 5000 个以上。

该项目的面世初期,引起了多方关注,业内人士均一致看好其以后进展,认为随着今后上海西南地区的商业竞争猛烈化，该项目的优势会进一步得到体现，规模化、国际化的运作将其迅速取代乐购成为西南地区的购物中心。

一期目前在经营上遭遇了瓶颈,要紧暴露为选址偏离商业中心、商业定位重叠、交通组织欠缺等咨询题。导致客流导入严峻不足。

【七宝龙城购物中心】现时期在与【乐购 Shopping Mall】的竞争中慢慢落于下风。但以长远眼光来看，作为大型的商业项目,进入市场初始时期是需要一定的培养期,其业态业种也需要做时期性的调整。从整体规划角度分析,该项目依旧具有前瞻性的。相信随着二、三期的建成,终会将其打造成真正的 Shopping Mall。

商业体量（万平方米）

竞争力综合比较

指标 / 项目	交通通达性	目标消费群	定位	潜力	综合评估
九亭镇	一样	中低层	目前较差	一样	需要引入新业态
乐购购物中心	较好	中低层	定位准确，经营火爆	一样	经营状况好，以后进展受龙城威逼大
七宝龙城购物中心	专门好	中高层	定位较好，业种业态调整中	较大	以后最具潜力的商业项目

小结：

总体来看，目前七宝地区的商业竞争差不多相当猛烈。按照规划，以后的七宝镇将成为北京至上海高速铁路的终点站，并开设 4 条地铁通往上海各地区。通过近几年的进展，七宝地区内已开业商业面积超过 30 万平米，加上在建及规划中的商业项目，以后商业面积将超过 60 万平米,整体商业趋于饱和状态。如此的商业规模,如仅仅依靠当地消费群体去消化明显不可能,因此就需要引入周边区域乃至上海市的客源来解决、消化，而如九亭等区域就属于其辐射范畴，同时从目前九亭本地居民的消费习惯来看，差不多将七宝商圈作为消费购物的第一选择，除“油盐酱醋”等最差不多的日常生活消费外，其余均习惯前往七宝，而七宝庞大的商业体量、齐全的商品种类、喧闹的商业氛围，也是对区域内居民生活休闲和消费购物最大的吸引力。待轨道交通 9 号线建成后，其辐射能力必定将进一步增强，使七宝成为上海西区最具有阻碍力的区域商业中心之一。

而本案虽在行政上属于松江，但地理位置上紧邻七宝商圈，因此完全受其辐射和阻碍。从今后的长远可连续进展来看, 本案的商业特性应该是：

错位经营定位，填补消费空白。

2、九亭商业状况分析

近两年尽管上海商铺要紧供应量是在松江等郊环地区,但九亭原先由于人口导入缓慢,规划起步较晚,以致商业进展滞后从区域目前的经营情形来看,生活类的消费虽占有一定市场份额,但还远远不够满足目前九亭区域居民的需求,专门是在餐饮、娱乐消费的需求上。以至需要他们频繁往返于七宝镇与九亭镇之间,由此能够从专门大程度上反映出九亭镇居民乃至周边区域居民对七宝镇的商业已具专门大的依靠性。而从九亭地区目前商业的业态和档次来讲，大都为社区便利店、日用杂货、建材和五金类小店，其低档次全然无法与七宝商圈竞争。

而随着九亭大量别墅项目的开发建设，导入了大批徐汇区、闵行区乃至上海其他地区的人口。相对品位较高并与休闲主题相一致的服饰、餐饮、娱乐等业态在该区域内处于真空状态。

目前九亭镇的商业要紧依旧集中在九亭大街沿线。整条九亭大街约有商铺 300 家左右，差不多上以 20～100㎡小面积商铺为主，总体量约在 1 万余平方米左右。业态业种相对比较单一，尚未形成一个集中完善的商业氛围。

九亭商铺市场特点：

新增供应量以社区商业配套项目为主，从建筑形状上来看,大部分为一层沿街商铺。这要紧是九亭镇新建成大量的住宅项目需要有关配套设施，从而衍生了较多的社区商铺项目。

区域内现有商铺供应量专门有限，在市场需求的引导下，目前销售情形尚可。但商铺价格能否得到有效提升，专门大程度上要取决于九亭地区的开发进度与成熟速度。

区域内尚未有大型综合性的商业项目的建成、投入运营，缺乏整体商业氛围。

3、九亭以后商业重点规划

玖九广场

M9 九亭站是中心城区通往松江区第一站，也是面积较大的中心站点，将在那个地点建设轨道交通商业商务区。规划范畴：位于沪松公路以南、九新公路以东、沪亭南路以西、浦汇塘以北，总用地面积 112 亩，总建筑面积 215,400 平方米，将以玖九广场为载体，整合站点周边商业资源，组团式开发地下于地面空间，融交通换乘、商务办公、酒店公寓、购物餐饮、文化休闲为一体，建成后，将成为上海近郊要紧交通商业商务区之一，具备交通集散，人流集散，商业商务集散的综合枢纽功能，服务于九亭、松江北部地区、闵行七宝、青浦徐泾，辐射范畴宽敞。

玖九广场商业商务设施布局要点

功能分区		区位	建筑面积（㎡）	服务内容
站前	交通换乘中心商业	地面	1,600	快速型商业服务业为主。
站厅	核心商业区	地面	31,000	6000 平米大型国际连锁品牌综合超市，各类零售专卖，大型美食城 。
		地下	15,000	
周边区域	办公楼、公寓式酒店	地面	99,400	规划建筑 2 座联体高层商务楼，其中 5%作为商业配套，包括大型餐饮，会所，便利店，咖啡厅，银行，礼品店等。
		地下	18,500	
	商铺	地面	24,000	以生活休闲、主题餐饮、商务酒吧、时尚饰品、书店、生鲜超市等社区生活配套。

“一主两翼”城镇生活中心

结合九亭镇中心改造和市政道路建设，以满足居民生活消费、提升居民生活质量为宗旨，调整提升九亭大街，九新公路为主的中心商业街区。规划建设北部和南部两翼邻里中心。

九亭镇中心商业街区规划要点

名称	规划范畴	规划定位	布局要点	业态配置
九亭大街都市综合商业街区（核心为沪亭南路至涞亭路段）	沪亭南路以西为 A 段	居住区街坊商业	购物类与服务类设施比例 4:6	便利店、药店、银行、邮政、洗染、主副食品、生鲜、咖啡茶饮、票务等
	沪亭南路以东、虬泾路以西为 B 段	都市综合服务街区	购物与服务类设施比例为 6:4	银行、邮政、书店、便利店、酒吧、高档餐饮等
	虬泾路以东、涞亭路以西为 C 段	新兴商业集聚街区		快餐、服饰、数码通讯、珠宝、音像制品等
九新公路餐饮娱乐休闲商业街区	九新公路沪松公路至九亭大街段	特色餐饮为主、休闲购物为辅的特色商业街区	购物类与服务类比例为 3：7	精品店、各类专卖店、艺术类特色商店、餐饮酒吧、便利店、银行等

规划中的南北邻里中心将以大型综合超市为核心的与生活消费有关的业态，配套有关大中型餐饮及各类其他休闲和服务设施，其中北部邻里中心位于北部新兴房产开发区，涞寅路南侧，规划建筑面积约 3 万至 4 万平方米，以大型综合超市为核心块状集聚设置购物、餐饮、休闲娱乐和社区公共服务设施，服务半径为公里以内区域。

北部房产区邻里中心规划要点

类别	业态	面积（平方米）	比例
购物类	大型综合超市	约 10,000	33%
	专卖店、专业店群	约 4,000	13%
餐饮类	大型品牌餐饮店及中小餐饮	约 8,000	27%
娱乐类	娱乐休闲文体	约 6,000	20%
服务类	社区服务	约 2,000	7%
附属设施	停车场及其他服务设施	约 8,000	——

重点建设项目实施进程

重点建设项目	实施进程（2005——2010 年）				
项目	2006	2007	2008	2009	2010
玖九广场					
九亭大街商铺调整					
九新公路商铺调整					
北部邻里中心					

南部邻里中心					

按照这一规划进程，本案可作为重点参考，以规划自身商业部分的开发建设及后期经营的时刻进度操纵。

4、周边要紧在售商铺项目

云润家园

地址：九新公路 180 弄/伴亭路

楼层：单层、双层及三连层等多

单套面积：26～551m2

成交情形：成交价范畴 8,004～15,055 元/㎡，成交均价 11,530 元/㎡。该项目由于位置较佳，商铺分批推出，自 2004 年 6 月开盘，目前已售磬。

于 2006 年 5 月已交房，尚未进入经营时期。

志成花苑

项目地址：九亭镇涞坊路/涞亭北路

项目规划：项目总体量达到 30 万平方米，包含别墅、公寓以及配套商铺。其中商业面积为 21,467.4 平方米，占到 7.2%。共分一期、二期销售，一期体量 5,360m2，二期 16,107m2

商铺情形：围绕小区的北、南、西三面商铺组成。其中北面的 1 层商铺 2004 年开始出售，现已售磬，单套面积 60～120㎡，成交价 8,339～15,368 元/㎡，成交均价 11,853 元/㎡。南面商铺为 1～2 层商铺，2005 年出售，单套面积 120～200㎡，成交价为 10,000 元/㎡。另外西面沿沪亭北路商铺尚未推出，租售未定。该项目开盘 1 年多以来商铺销售率在 50%左右。2006 年交房后，目前商铺大部分空置。

三盛颐景园商铺

项目地址：涞亭南路/近虬泾路

总体商业面积：约 6,000㎡

商铺套数：80 套

层　　高：5.3 米

单位面积：50m2～100m2

物业类型：一层沿街底商

项目规划：项目总体量达到 38 万平方米，包含别墅、小高层公寓以及配套商铺。其中商业面积为 6,000 平方米，占到 1.6%。共分一期、二期、三期销售，一期体量 805㎡²，二期 1,422㎡，三期 3,500㎡。

成交均价 ： 一期：7,057 元/㎡²

二期：11,225 元/㎡²

该项目从 2004 年年底开盘至今销售率在 40%左右。

业态规划：除餐饮、娱乐之外，其余均可经营；

周边要紧在售项目

项目名称	开盘日期	交付日期	商业面积（㎡）	成交均价（㎡）	销售率
云润家园	2004-8	2006.5	5,400	11,530 元	40%
知雅汇·志成花苑	2004-7	2006.3	21，467	10，000 元	50%
三盛颐景园	2004-7	2006	6，000	11，225 元	40%

周边住宅供应

九亭镇总面积 32.92 平方公里，目前全镇总人口 19 万，其中“原住民”2 万，市区迁移人口 2 万，规划到 2010 年，人口将达到 30 万。

另外本案所在地周边 1.5 公里范畴内新建住宅要紧有以下楼盘:

项目名称	项目地址	总建筑面积（㎡）	总户数	均价（元/㎡）
丽景苑	九新公路 28 弄	52,214	420	5,392
夏州花园	沪松公路 1801 弄	9,875	27	18,890
嘉和阳光城	九新公路 58 弄	75,828	585	7,348
甲克虫	九新公路（近沪松公路）	52,000	891	——
云润家园一期	九新公路 180 弄	85,372	725	5,216
枫桥丽舍	九新公路 289 号	38,521	364	5,486
紫金花园	沪亭南路 208 弄	45,606	378	6,578
上游会舍	沪亭南路 299 弄	44,385	134	11,320

总计	——	403,801	3,524	——

附：政策动态分析

2006 年 5 月 17 日，国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议，研究促进房地产业健康进展措施，并针对当前国内房地产市场所存在的咨询题提出六条措施。

1、切实调整住房供应结构

制定和实施住房建设规划。要重点进展满足当地居民自住需求的中低价位、中小套型一般商品住房。各级都市（包括县城，下同）人民政府要编制住房建设规划，明确“十一五”期间，专门是今明两年一般商品住房、经济适用住房和廉租住房的建设目标，并纳入当地“十一五”进展规划和近期建设规划。各级都市住房建设规划要在 2006 年 9 月底前向社会公布。直辖市、打算单列市、省会都市人民政府要将住房建设规划报建设部备案；其他都市住房建设规划报省级建设主管部门备案。各级建设（规划）主管部门要会同监察机关加大规划效能监察，督促各地予以落实。

明确新建住房结构比例。“十一五”时期，要重点进展一般商品住房。自 2006 年 6 月 1 日起，凡新审批、新开工的商品住房建设，套型建筑面积 90 平方米以下住房（含经济适用住房）面积所占比重，必须达到开发建设总面积的 70%以上。直辖市、打算单列市、省会都市因专门情形需要调整上述比例的，必须报建设部批准。过去已审批但未取得施工许可证的项目凡不符合上述要求的，应按照要求进行套型调整。

2、进一步发挥税收、信贷、土地政策的调剂作用

3）调整住房转让环节营业税。为进一步抑制投机和投资性购房需求，从 2006 年 6 月 1 日起，对购买住房不足 5 年转手交易的，销售时按其取得的售房收入全额征收营业税；个人购买一般住房超过 5 年（含 5 年）转手交易的，销售时免征营业税；个人购买非一般住房超过 5 年（含 5 年）转手交易的，销售时按其售房收入减去购买房屋的价款后的差额征收营业税。税务部门要严格税收征管，防止漏征和随意减免。

4）严格房地产开发信贷条件。为抑制房地产开发企业利用银行贷款囤积土地和房源，对项目资本金比例达不到35%等贷款条件的房地产企业，商业银行不得发放贷款。对闲置土地和空置商品房较多的开发企业，商业银行要按照审慎经营原则，从严操纵展期贷款或任何形式的滚动授信。对空置3年以上的商品房，商业银行不得同意其作为贷款的抵押物。

5）有区别地适度调整住房消费信贷政策。为抑制房价过快上涨，从2006年6月1日起，个人住房按揭贷款首付款比例不得低于30%。考虑到中低收入群众的住房需求，对购买自住住房且套型建筑面积90平方米以下的仍执行首付款比例20%的规定。

6）保证中低价位、中小套型一般商品住房土地供应。各级都市人民政府要编制年度用地打算，科学确定房地产开发土地供应规模。要优先保证中低价位、中小套型一般商品住房（含经济适用住房）和廉租住房的土地供应，其年度供应量不得低于居住用地供应总量的70%；土地的供应应在限套型、限房价的基础上，采取竞地价、竞房价的方法，以招标方式确定开发建设单位。连续停止别墅类房地产开发项目土地供应，严格限制低密度、大套型住房土地供应。

7）加大对闲置土地的处置力度。土地、规划等有关部门要加大对房地产开发用地的监管。对超出合同约定动工开发日期满1年未动工开发的，依法从高征收土地闲置费，并责令限期开工、竣工；满2年未动工开发的，无偿收回土地使用权。对虽按照合同约定日期动工建设，但开发建设面积不足1/3或已投资额不足1/4，且未经批准中止开发建设连续满1年的，按闲置土地处置。

3、合理操纵都市房屋拆迁规模和进度

8）严格操纵被动性住房需求。各地要按照《国务院办公厅关于操纵城镇房屋拆迁规模严格拆迁治理的通知》(国办发〔2004〕46号）的要求，加大拆迁打算治理，合理操纵都市房屋拆迁规模和进度，减缓被动性住房需求的过快增长。2006年各地房屋拆迁规模原则上操纵在2005年的水平以内。要量力而行，严禁大拆大建，在没有落实拆迁安置房源和补偿政策不到位的情形下，不得实施拆迁，不得损害群众合法利益。

4、进一步整顿和规范房地产市场秩序

9）加大房地产开发建设全过程监管。对差不多规划许可仍未开工的项目，要重新进行规划审查。对不符合规划操纵性要求，专门是套型结构超过规定的项目，不得核发规划许可证、施工许可证和商品房预售许可证。对擅自改变设计、变更项目、超出规定建设的住房要依法予以处理直至没收。

10）切实整治房地产交易环节违法违规行为。房地产、工商行政主管部门要依法查处合同欺诈等违法违规交易行为，对不符合条件擅自预售商品房的，责令停止并依法予以处罚；对捂盘惜售、囤积房源，恶意炒作、哄抬房价的房地产企业，要加大整治查处力度，情节恶劣、性质严峻的，依法依规给予经济处罚，直至吊销营业执照，并追究有关负责人的责任。

5、有步骤地解决低收入家庭的住房困难

11）加快城镇廉租住房制度建设。廉租住房是解决低收入家庭住房困难的要紧渠道，要稳步扩大廉租住房制度覆盖面。尚未建立廉租住房制度的都市，必须在2006年年底前建立，并合理确定和公布今明两年廉租住房建设规模。要落实廉租住房资金筹措渠道，都市人民政府要将土地出让净收益的一定比例用于廉租住房建设，各级财政也要加大支持力度。2006年年底前，各地都要安排一定规模的廉租住房开工建设。

12）规范进展经济适用住房。各地要连续抓好经济适用住房建设，进一步完善经济适用住房制度，解决建设和销售中存在的咨询题，真正解决低收入家庭的住房需要。严格执行经济适用住房治理的各项政策，加大监管力度，禁止违规购买、谋取不正当利益的行为。严格规范集资合作建房，禁止部分单位利用职权以集资合作建房名义，变相进行住房实物福利分配的违规行为。

13）主动进展住房二级市场和房屋租赁市场。引导居民通过换购、租赁等方式，合理改善居住条件，多渠道增加中低价位、中小套型住房供应。

6、完善房地产统计和信息披露制度

14）建立健全房地产市场信息系统和信息公布制度。都市人民政府要抓紧开展住房状况调查，全面把握当地住房总量、结构、居住条件、消费特点等信息，建立健全房地产市场信息系统和信息公布制度，增强房地产

市场信息透亮度。要完善市场监测分析工作机制，统计和房地产主管部门要定期公布市场供求和房价情形，全面、及时、准确地公布市场供求信息。

15）坚持正确的舆论导向。要加大对房地产市场调控政策的宣传，客观、公平报道房地产市场情形，引导宽敞群众树立正确的住房消费观念。对提供虚假信息、恶意炒作、误导消费预期的行为，要严肃处理。

政策分析：

此次出台的政策与2005年相比，在完善税收、禁止囤积房源、操纵拆迁速度、进展住房二级市场和租赁市场等流通环节，都有了一些新的进展。但其中相当一部分并未列出具体规定，即所谓的“有法无文”，因此其阻碍在短时刻内还无法显现。

另一方面，自去年以来诸多政策的出台已在一定程度上抑止了住宅市场，严峻打击了投资气氛，同时投资需求也被专门大程度的打压，观望氛围渐浓，此种现状对商业地产也产生了间接阻碍，要紧表现为：

商铺投资者的心理预期有所改变

市场的变化，让投资者有了新的认识，对房产投资也更趋慎重。一部分人可能会对商业地产持观望态度，但由于没有实质性的负面政策，相信其间即使商铺价格水平有所下降，但也可不能坚持长久。

投资热点有向商业地产转移的可能

由于住宅投资受到限制，社会闲散资金无法开释，在没有合适的投资途径之时，可能会把投资热点转向办公与商铺。但这种转移受到宏观政策、金融、证券、住宅市场行情等多种因素阻碍，变数较大。

产品定位篇

项目简况分析

1、项目技术经济指标

技术经济指标（6#地块）	
基地面积	77,341 平方米
建筑密度	28%
容积率	1.6
绿化率	30%
总建筑面积	123,000 平方米
总户数	750 户
其中商业面积：	
住宅底商面积	4,300 平方米
集中商业面积	8,774 平方米
合计	13,074 平方米
商业机动车位	45 个

技术经济指标（8#地块）	
基地面积	50,690 平方米
建筑密度	27%
容积率	1.8
绿化率	30%
总建筑面积	91,000 平方米
总户数	710 户
其中商业面积：	
住宅、影院、酒店式公寓底商面积	3,000 平方米
商业机动车位	42 个

2、SWOT 分析

优 势

区位优势

本案位居九亭镇核心位置，区域内商业设施以九亭大街与九新公路为圆心向四周扩散，消费者对区域商业有相当的认可度。

资源优势

本案周边为传统居住集合区，常住人口约有 2 万左右，是本案商业开发的消费基础。且本案 1.5 公里范畴内，目前有近 400,000 平米已建及在建住宅，以后三年内还将导入的人口约在 1—2 万左右。

产品优势

本案商业总体量约为 16,000 平米，其中集中式商业 8,774 平米，住宅底商 7,300 平米，且底商均为商业价值最大的一层建筑，两者在当地具有一定的规模优势，且在以后的商业规划、业态组合方面占据有利位置。

劣势：

消费劲劣势

本案所在位置属老城镇核心，邻近居民的收入水平和消费能力低于全市平均水平，日常消费以生活日用品，中低档餐饮为主，关于中高档的商品消费同意程度有限。

道路劣势

本案临街的九新公路是一条连通工业开发区与市中心城区的要紧干道，大型工程车辆往来频繁，不仅带来大量的噪音和粉尘，同时阻碍居民的日常的跨街消费。

机会：

人口导入

本区域以后将承担大量的人口居住重任，大规模住宅建设亦随之跟进。按照目前区域住宅销售价格，新导入人口的消费能力将在原有的基础上有所提升，必将对商业配套提出新的要求。

集中商业稀缺

本案周边区域商业多以临街散铺为主，整体档次较低且无统一的规划，业态业种之间无科学合理的布局，总体以街区型条状分布，只能满足差不多生活消费，除此之外非差不多生活类消费均出现外流趋势。

风险：

竞争威逼

距本案 4 公里左右的七宝商圈通过几年的进展，已集中了乐购 Shopping Mall，七宝龙城购物中心，七宝商业中心等项目，以后还将兴建 70,000 平米的地铁广场和 100,000 平米的万科购物中心。由于九亭镇商业配套相对滞后，且距七宝商圈较近，因此本区域消费群体对七宝商圈有较强的依靠性。

本案周边在建楼盘云润家园、嘉和阳光城等均有商业配套物业，在规模、位置和概念上各具特色，且在开发进度上早于本案，因此对本案的招商及经营都会形成威逼。

政策风险

近一年以来中央政府出台的一系列打压房地产行业的政策，从目前的进展态势看，尽管商业、办公市场受此阻碍相对较小，但以后一段时刻内是否还会出台带有遏制性的政策，尚无法预知。而这正是可能左右整个房地产市场进展的潜在因素之一。

本案商圈分析

1、产品条件分析：

规划设计在满足区域差不多商业配套 —— 安排一定比例的住宅底商的基础上，充分考虑到了以后区域商业的进展，添加了独立商业设施，具有一定的前瞻性，以此通过对业态业种的调配，满足消费客源对更高层次购物休闲的需求。

产品形状以底商 + 独立商业构成，16,000 余平米的规模所产生的商业势力必将阻碍本区域及周边住宅用户。

2、区域条件分析：

区位条件相对落后，是传统意义上的商业中心位置，但市场的商业形象较差。

区域交通工具单一，要紧依靠于地面公共交通运输往来，通达便利度不高。

由此我们初步将本案可能辐射的区域做以下划分：

核心商圈：以本案为核心，东到沪亭南路，西至金家新村，南临九富路，北接伴亭路，吸引40%以上的常住消费人口

二级商圈：通过优良的经营运作，商圈范畴将逐步延伸至文化广场以东爱伦坡、新上海弄里人家，南至沪松公路沿线的九州大唐花园、夏州花园等别墅消费人群，以满足该区域内特定消费人群的市场需求。

3、人口条件分析

商圈以后范畴内人口总量将达到4万左右，消费人口分析将较为复杂，要紧从两个方面入手：

现有居民，要紧分布在沪亭小区，金家新村等范畴内，家庭人员结构多以三代同堂为主，经济来源较为单一，生活负担相对较重，年轻人均向市区进展，导致其消费模式更新缓慢，因此当前的消费模式仍以日常生活型消费为主，进展潜力有限。

导入人口，要紧集中在本案东侧区域的新建住宅区内以及北侧的中高档别墅区，该部分潜在消费客源大都受过良好教育，经济实力相对充沛，对生活品质具有相当的要求，消费能力和消费频率将远远超过现有居民，简单的基础型生活配套商业差不多不能满足其对生活品质的期望，综合性商业中心将对此类消费群体产生庞大吸引。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

https://d.book118.com/635110211132011132