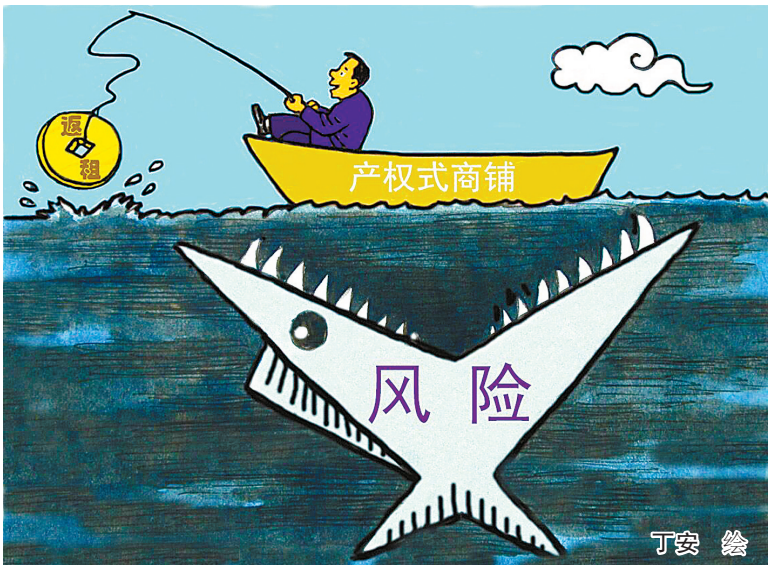


谨防商铺变“伤”铺 返租“变脸”登场 产权式商铺投资隐患多



通过返租的方式销售商铺一度被普遍推广,开发商利用高回报率作为承诺,达到高价出售商铺的目的。但是由于经营状况不如预期,给开发商造成沉重返租压力的事例层出不穷,有些不良开发商干脆让原来的公司破产一跑了之,剩下业主叫天天不灵,喊地地不灵。

为了降低投资者风险,早在2001年6月1日国务院就施行了《商品房销售管理办法》,其中明确规定,房地产开发企业不得采取售后包租或者变相售后包租的方式销售未竣工的商品房。换言之,未竣工的商品房“返租”其实是违规的。

然而,眼下通过“变脸”以带合同的“委托经营”或者“委托租赁”方式销售再度在宁波出现。这种模式虽然从法律上讲是合法了,但在具体操作上还有许多问题值得思考。

上周日,位于江北区湾头的1872花园坊产权式商铺低调开盘,其营销操作模式就是带合同“委托经营”或“委托租赁”,引起投资者及业内人士的质疑。

质疑一 产权式商铺销售模式不尽理想,1872花园坊能否冲出重围?

通过“返租回报”来完成产权式商铺的销售,于上世纪90年代后期开始盛行。开发商既可以迅速回笼资金,同时也将项目经营风险转移到中小投资者身上。尽管一度受追捧,但后遗症多多。据了解,前些年国内一些采用这种操作模式的商业项目投入运用后,因为整个项目中分割产权出让而导致频频出事,大批投资商业地产的人因收不到预期

回报不断地找开发商清算。而在宁波,此前鄞州的联盛商业广场陷入“欠租门”,集士港的威尼斯商业广场两百多名业主被“套牢”等事件屡见不鲜,引发一系列纠纷,为投资者敲响了警钟。可见,产权式商铺带租约销售模式不尽理想。前车之鉴,殷鉴不远,市民需要擦亮眼睛。

据笔者了解,产权式商铺的出现,是开发商为了加速资金回笼。一个商业地产项目投资往往少则几亿元,多达数十亿元,建设周期相对长,而开发商仅仅能投入少部分自持资金,其他资金主要来自银行贷款、房产预售和其他融资渠道。

在宏观调控下,银根紧缩,开发商向银行贷款难度越来越大,在各种渠道几乎不通畅的情况下,商铺预售成了开发商唯一的希望。而销售比例越大,项目投资回收期越短,风险也越大。

在决定商铺投资前,投资者应全面考察开发商的招商水平、知名度、服务能力等,这些直接关系到商业物业能否投资成功。降低投资风险的一个简单方法是,选择有过成功开发经验的商业物业开发商。据了解,1872花园坊开发企业商业成功案例屈指可数,现有项目几乎都在建设与实践,还没听说有闻名国内商业案例或者值得推广复制的模板。1872花园坊能否取得成功,仍需市场检验。对投资者来说,是否值得“托付”要打上问号。

质疑二 大体量商业体夹击下,1872花园坊能否“潮”起湾头?

近年来,江北区房地产发展迅

猛,商业地产开发也没停歇过,江北万达广场、来福士广场、繁华里如雨后春笋崛起,中体sports城、万象城、中铁建等商业项目都在积极运作中。在这样激烈的商业竞争格局下,各开发商能否成就下一个成功的商业广场值得思索,尤其目前湾头区域进程最快的1872花园坊更让人关注。在商业项目遍地开花的情势下,众多项目业态相当程度上呈现重复类似,而商场所引进的主力店不外乎几个被众多消费者认可的中高档品牌,开发商所说的高端、巨鳄主力店等,最终还是要看消费群体的消费习惯和承受能力,遵循市场消费规律。

从1872花园坊招商情况看,其招商引进的资源与其他商业体同质化——无论是休闲、餐饮还是购物,主力店品牌屈指可数,遇到的都是“熟面孔”。据了解,具有210多个铺位的1872花园坊,目前只引进了麦当劳、美日健身、罗森、绿姿、静博士等,一些投资者称之为“大路货”,而整个商业体在定位和功能上也缺乏创新和差异化。而从销售人员口中得知,目前已引进的夜店SPACE酒吧所在区域是出售给酒吧方的,宁波文化广场旗下的艺培中心落户于1872花坊开发商自持商业部分。

由于目前处于品牌商家的买方市场,再加上商业物业周边所处包含繁华里、万象城、中铁建等商业综合体达到约50万平方米的体量,在大品牌、大体量以及“只租不售”的商业体“夹击”下,1872花园坊的体量凭哪些优势能吸引数百家商家进驻?又凭什么“潮起湾头,花开招商”?这也许只有开发商自己心里最清楚。

质疑三 能否维持稳定回报率?能否维持长久赢利?

返租销售,即售后包租、售后回租,是指房地产开发企业为促进销售,在其楼盘出售时与买家约定,在出售后的一定年限内,由该房地产开发企业以代理出租的方式进行包租,或者直接由该企业承租经营使用,包租期间或者承租期间的租金冲抵部分房款或偿付一定租金回报。



图为效果图

在溪口这座健康美丽城镇的绿肺里,约20万平方米建筑规模的桃李一品隐于青山绿水中,东北、东南面群山列阵,隔绝了城市的喧嚣,圈定一方“天然氧吧”,清新甘甜的空气,新鲜的负氧离子在肺叶中吐纳生息。

低总价实现“别墅梦”

溪口的房价与宁波市中心有着显著差距,使人们对那里的资源型物业有了更多价值期待。溪口凭借得天独厚的生态资源优势、人文价值和旅游资源,充满了溢价空间和成长潜力,无疑是众多宁波人财富投资的上佳选择。

用宁波的购买力,到溪口买别墅。在活跃繁华的宁波城市中心上班,到安静闲适的溪口板块实现人生的“别墅梦”;年轻时在宁波打拼,功成名就后到山水资源城镇养老……根据区域间的差异,分别提取其精华糅合到生活之中,全新的

据1872花园坊销售人员介绍,目前独立式产权商铺由商管公司统一招商,统一管理,业主委托经营合同与商管公司签约,约定5年期限,前三年投资回报率为5%,这一部分回报则直接扣到商铺总价中,相当于总价200万的商铺,投资者只需要付170万。后两年则按照招商的商家租赁多寡,直接返利。相关专业人士分析,在市场不确定的情况下,只凭规划蓝图与开发商预期承诺,未来收益很难保障。

有专业人士认为,“售后返租”其实隐藏较大风险。商铺收益和风险具有不确定性,一旦项目不成功,这片商铺就会成为商业“死盘”,难以支付承诺的租金,即使是后续业主自行运营,也是零打碎敲,抓掌难鸣。

一个商业项目引进品牌主力店愿意支付的租金往往非常低,甚至有很长一段时间的免租期。因此主力店付给业主的租金大部分是摆渡过去的。针对1872花园坊销售口中前三年的回报率,业内人士一针见血地指出,回报率折返房价,售价也相应提高,羊毛出在羊身上,显然是开发商营销的噱头。其实是投资者出钱,让商家不花钱经营三年。给投资者回报的钱,也许来自开发商提高商铺价格的那部分。

不少商铺投资者期望购入商铺后就可以坐收渔利。但事实上,商铺投资是一种长线投资,获得回报的过程相当漫长,最重要的是回报率多少取决于商铺后续经营的情况好坏。

急于资金回笼,开发商将本来完整的一个商场分割成几十上百的个体,并被众多业主所拥有,同时委托经营管理公司统一经营管理,短期内问题不容易显现。倘若出租状况不佳,5年后业主的回报率如何保障?再者,一旦预约到期,怎么办?假如该商家经营状况良好,租约到期继续租用自然皆大欢喜。但是,市场变幻风云难测,如果商家经营状况不好,要撤场或者要压低租金要求,怎么办?一个商场,数十上百个本来毫无关联的业主,既没有权威管理条例,又丧失原先与商管公司的约定,一旦面对商家和委托经营管理公司的背弃,命运将会怎样?

接下来我们将继续讨论这一问题。(韩郁)

王者再现 舍我其谁

“农行杯”宁波高校移动电竞联赛秋季海选赛开赛



参赛选手在现场紧张比赛。

9月16日,“农行杯”2018宁波高校移动电竞联赛秋季海选赛在宁波体博会正式开战。

9时05分,比赛正式开始。选手们迅速进入比赛状态,双眼凝视屏幕,专注赛事。团队型电子竞技最为考验选手的应变和协作能力,在瞬息万变的战局中不仅要冷静思考,对战况做出判断,还要和队员团结协作、互帮互助。赛场上选手们全力以赴,为荣誉而战,精彩的竞技场面更是层出不穷,观众中不时发出惊叹声。随着比赛的进展,现场观众的热情也提升至高潮。

经过五轮紧张激烈的角逐之后,扣人心弦的比赛结果揭晓。宁波纺织服装职业技术学院的TNT战队脱颖而出成为冠军,宁波万里学院的IZ战队紧随其后获

得亚军,宁波万里学院的DNS战队获得季军。其中冠军亚军二队将参加10月13日晚上在文化广场举行的年度总决赛。

本次联赛不仅为大学生电竞爱好者提供了展现自己竞技水平的平台,还在一定程度上促进了宁波高校电竞运动的健康快速发展,推动宁波电竞运动走上快车道。

“农行杯”2018宁波高校移动电竞联赛由宁波市体育总会、宁波日报报业集团、中国农业银行宁波市分行主办,宁波报网传媒、宁波市甲子文化体育发展有限公司承办。

(李卓伦 陈贝颖 文/摄)



“农行杯”2018宁波高校移动电竞联赛

品牌商家入驻万科未来广场

9月14日,万科·未来广场举行品牌商家意向签约仪式。在品牌商家的加持下,未来广场将以一站式都会综合体为蓝图,汇聚购物、休闲、娱乐等功能,给小港消费者带来全新消费体验。

印力集团杭州城市公司美好生活中心宁波项目负责人王巍表示,在布局全国58座城市的实力下,在服务鄞州印象城、东部印象城等宁波众多项目的基础上,印力深谙商业变革城市之道,也深知宁波发展的特性,有经验与能力以商业运营提升新城的活力、魅力与竞争力,打造万科未来广场。

此次达成意向签约的世纪联华,是联华超市股份有限公司的优秀品牌之一,旨在提供品种繁多的优质商品和增值服务,为消费者提供愉快的购物体验。它的人驻,让小港有了自己的大型商

超。博纳影业集团是登陆美国纳斯达克的中国内地影视集团,而意向签约的博纳国际影城业务,将给小港消费者带来视听盛宴。

作为万科和印力强势携手打造的城市综合体,其带来的影响和魅力,远不止于此。在宁波,印力运营鄞州印象城、东部印象城、海曙印象城、1902万科广场、电商园等众多项目,与其合作的品牌包括永辉超市、木马王国、JUST GYM、博纳影业。而未来广场将是其面向小港运营的大型商业体,一改小港社区已有的商业模式,跃升时代生活之心。

另悉,9月15日,万科·未来广场样板房开启,消费者可以充分享受购物、餐饮、娱乐、休闲带来的繁华便捷,领略都会繁华的宜居风华。

(王颖)

宁波又添东风标致旗舰店

9月16日,宁波迎来首家东风标致旗舰店——宁波众致。

据了解,宁波众致是一家集整车销售、维修保养、零件供应及信息反馈等功能全方位一体化的东风标致旗舰店,拥有经验丰富的管理团队,专业的精英销售人员及考核认证的技师队伍。公司将不断践行“升蓝向上”品牌计划,“让产品吸引客户,用服务感动客户”,为广大东风标致车主提供更加优质的产品和服务。

一直以来,东风标致传承百

年文化积淀,深谙严谨与激情完美结合的造车之道。自2003年成立以来,不断追求创新,以富有魅力和品位的设计,为“追求美感和愉悦”的中国消费者诠释全新的驾驭感受。现已面向市场投放了多款品质卓越的产品,旗下拥有508、408、308S、308、301等轿车及5008、4008、3008、2008等SUV车型,全面覆盖各细分市场,满足了中国消费者日趋丰富的用车需求。

(王颖)

梅赛德斯-奔驰S家族之旅落幕

梅赛德斯-奔驰S家族之旅近日落幕,笔者第一时间与这款车系亲密接触。

风景宜人的试驾路途,在S家族的完美护航下,专业教练仔细地为嘉宾们讲解S家族的各项性能和先进配置,让嘉宾们更好地体验S家族的豪华以及智能。

优雅的琴音、匠心的茶道、古朴的沉香、行云流水的书法……承载着S家族代表的至臻品位。升华周全呵护的豪华沙龙,

在每一个细节之处带来如沐春风的感官尊享。不仅如此,S家族的设计之尊、豪华之巅峰以及智能之先的产品展示也被完美融合其中,于典雅中修养心性。

在试驾讲解环节,试驾讲解师详细地介绍了梅赛德斯-奔驰S级车型的历史和车型。新一代梅赛德斯-奔驰S级拥有搭配9速自动变速箱,灵动驾驭,在道路驾驶过程中可以快速响应,实现加速、驾驶模式切换等操控需求,畅享驾驭乐趣。(王颖)

桃李一品: 诗和远方原来可以如此近

走读溪口 解码“桃李一品”①

宁波人的生活半径、人生宽度都在不断扩大。

以三江口为原点,向西南约30公里,是一块风景宜人的由国家级森林公园、山湖生态绿地等自然资源环绕的区域。日前,一个名为“桃李一品”的项目面世,瞬间将这方居住氛围浓厚、人文底蕴深沉、山水资源富饶、梵音清幽的红尘净地拉到了宁波人面前。

它,就是奉化溪口,目前宁波唯一的5A级景区。奉化撤市设区两年来,溪口在融入宁波市圈过程中,已经开始了在都市生活配套方面的高效探索与全面升级。

大交通对接 溪口就在眼前

早在2012年,机场路南延与奉化东环线成功对接,让奉化多年来与宁波的“同城”梦瞬间兑现。

奉化融入宁波主城区,溪口近在咫尺。不走高速,如果驱车从宁波主城出发,向西行驶进入机场路后一路高架向南,40分钟左右,便可抵达溪口。况且沿途一骑绝尘,告别交通拥堵的“城市病”。

奉化区始终立足提升交通区位优势,在下陈与甬台温高速互通后向西经过溪口镇,在溪口镇三石村附近与甬金高速互通,加密融入大交通循环系统。

甬金铁路则让溪口疾驰在发展的“轨道”上,溪口属于这条大通道的重要一环。铁路沿途经过宁

波、云龙、奉化、溪口、新昌、嵊州、南山湖、东阳、义乌、金华,计划于2020年12月全线完工。这不仅增加了市民交通出行的选项,更是缩短了市民出行的“心理距离”。

根据《宁波市奉化区(中心城区)总体规划》,远期规划预留轨道K1线连接宁波和溪口。轨道K1线为宁波中心城区两条快速城市轨道交通中的一条,北边接镇海九龙湖,西边接预留接奉化溪口。

仅仅是交通距离的融合,不是真正的同城化。立足快速交通带来的利好——更多的人流、物流涌向溪口,溪口必然顺势而为,选择都市品格上的融合,加快城市气质与宁波都市繁华共融的步伐。

靠山、近水,更近生活

“湖月照我影,送我到剡溪。”1000多年前李白留下的名句,充满着对溪口美好的向往。而今,在“一小时黄金置业圈”的引导下,溪口有着广阔的待开发面积,山、湖并存的小城市,似乎也越来越对宁波人的胃口,大宁波范畴下的人居正以其宜居性和高幸福指数,掀起一波又一波南向置业浪潮,激起宁波人去体验别样的生活热情。

对桃李一品充满期待的准客户表示,它的出现其实是时间、空间和效率的新平衡,是稀缺山水资源和价格成本的新平衡。同时,也是工作、度假和生活的新平衡,更是在距离、成本和舒适度等多维度中的“黄金分割点”。