



商业地产：成长的烦恼与成长的方式

网友：轻轻飘过

从紧的货币政策给上半年房地产市场带来了显著的直接影响，央行5次上调存款准备金率等举措直接导致开发资金链紧张，从企业内部产生对于市场判断的恐慌，开发的风险度提高。从外部来看，北京、上海、深圳很多城市楼市确实发展到顶端，表现为产品打造的创新壁垒、价格的有价无市等，导致“拐点论”盛行，整体上半年的房地产市场，受国家经济政策与舆论导向的影响，呈现出“不温不火”的状态。针对海南这个区域来讲，受整体市场大势的影响，发展的步伐较2007年也有所放缓。

在每个企业和行业成长的道路上，总有一些令人烦恼的问题需要解决，也许有些很容易解决，并会随着时间的流失烟消云散，但有些则可能一直困扰着前进的脚步甚至会成为发展的压力和阻力……

中国的商业地产成长的烦恼也如影相随，特别是近两年的中国商业地产呈现出一些新的走势和特点，行业或者企业成长的烦恼以及行业本身存在的问题都值得关注和思考。

烦恼一：
资金短期化和单一化，总量过剩\错位供应\变现方式匮乏

资金带来的整体招商和运营管理的系列问题，从而保证核心土地资源的商业价值和资产价值最大化；2.参考和学习新加坡/澳洲和美国的成熟的基金模式和交易系统，尽快开放商业地产基金的私募和公募市场。

一是可以解决所谓流动性过剩的问题，化解金融机构风险；二是解决了消费者和投资客的集合性和资本化的投资通道；三最重要是解决了商业地产开发者的资金短缺难题和证券化变现路径。

烦恼二：
招商的瓶颈与同质化，大量商业物业闲置或经营惨淡

困扰商业地产多年的资金供应和变现渠道的短期化和单一化问题目前更加严重，尤其是一些缺乏资本通道的中小开发商更是如热锅上的蚂蚁，要么无法获得最短缺的开发资金，要么资金成本陡升，民间融资要30%以上，连银行的投行性贷款都作到25%，特别是一些付了土地款，希望用预售回笼资金的开发商，由于赶上今年加强的调控政策造成消费者和投资者的心理预期的质变，再加上接踵而来的天灾人祸使人的心情趋于消极，因此整个商业地产的融资特别是投资市场阴暗不定。

解决思路：1.要针对商业物业开发和运营周期长尤其是长期持有和整体运营的特点，银行信贷应设计和推出针对商业地产开发和持有阶段的中长期贷款品种，而不是现在实验性推出的针对成熟运营的商用物业抵押贷款或约抵押贷款；只有这样才能从根本上解决商业地产被迫套现回笼

中国商业地产的开发和投资速度远远大于商家（主力店和品牌）的开店计划，很多区域性的商业地产开发商和跨区域发展的商业地产投资者都面临招商的瓶颈和同质化竞争的困境；而商家选址标准和设计要求与地方政府和开发者的错位和差异也是形成很多商业项目招商不利与经营困难。

解决思路：1.政府主导和开发商主体的商业地产投资现状必须寻求改变，应尽快通过商业网点管理条例，通过与每个城市的城市规划的有机结合实现整体性和前瞻性的布局包括土地供应和相关标准的制订；2.对商业地产开发商和所在城市的资金能力和金融资源进行评估和论证，采取提高自有资金比例（商业地产开发商应在原35%的基础上提高到50%）或融资计划书

烦恼三：
商业地产投资力度加大和持有物业增加，考验市场的竞争水平和企业的运营能力

资本型和品牌性企业纷纷加大商业地产的投资比例，而且持有性物业比例逐渐提高如富力、绿地、合生等主要以住宅开发为主的大型开发企业，并出现了细分的专业的商业地产开发商和投资者，如万达、SOHO中国、宝龙集团等，对核心土地资源稀缺性的认识和未来资产价值的预期正成为战略和长期的声音，这不仅符合商业地产运营规律更契合资本市场的导向。这种情况的出现，加大了专业商业地产开发企业的竞争压力特别是对后期运营能力的考验。

解决思路：1.专业商业地产投资者的出现，一是考验有所不为的单一商业地产投资者的市场判断能力如选址眼光和定价水平。二是考验商业地产开发商与运营商一体的有所为的复合商业地产投资者的专业分工能力和整合能力。如现在的万达不仅负责招商和运营，甚至自己做起了万千百货和万达广场。两种方式都不失为中国商业地产未来发展的主要模式，都具备成功或短期成功的可能，除了企业自身的定位和方式外，更取决于政府管理体系/金融体系/商业资源体系和市场运营体系的完善和提高；2.持有物业的增加，不仅对开发商向运营商转变的商业地产投资商也是一种压力，即使对专业的商业地产运营商也是一种挑战。持有物业必然是中国商业地产的发展方向 and 主流形式，这是符合商业规律、金融规律和国际化大趋势的。

■成信·世代雅居系列之二

温泉+太阳能热水入户 呵护倍至 双热体验

海南是一个太阳能资源极为丰富的地方，得天独厚的日照时间使太阳能供热成为居家热源需求最为经济和清洁的来源。

成信·世代雅居最大限度地地为业主生活方便、经济利益等方面综合考虑，安装了太阳能集中供热系统，每户都可用上太阳能热水。这不仅利用集约优势，降低了太阳能供热的使用成本，同时也保证了系统的质量、可靠性和安全性。这样，成信·世代雅居充分利用太阳能这种可再生的清洁能源，创造出了环保、节能、绿色的小区生态环境，使得人与自然和谐共生，相得益彰，顺应了21世纪生态健康住宅的国际潮流。

全天候温泉泡池，畅享惬意舒展。温泉，富含微量元素。经常泡温泉，不仅能够消除城市紧张生活所带来的身心疲劳，也能够使身体获得滋养，是现代都市中不可多得的健康奢侈享受。

然而在海岛，由于温泉矿产资源的稀缺，不是每个居住小区的业主都能够拥有这样的奢侈享受的。

成信·世代雅居利用得天独厚的地热资源，不惜代价在社区的泳池旁为住户建造了温泉泡池，并专门建造温泉亭，为温泉泡池遮风挡雨，屏蔽夏日的炎炎烈日，使成信·世代雅居的业主和家人能够全天候享受到温泉的细腻呵护。居于成信·世代雅居，工作之余，卸下忙碌，在温泉泡池中感受南国风情的椰香与空气中混合着的多种花香，个中滋味，仿佛置身在巴厘岛享受天然户外SPA、心意舒展，怡然自得。

在成信·世代雅居，请尽情体验和享受“温泉+太阳能”所带来的“双热”生态之旅。

贵宾热线：66568800 66568811
地址：海口市金垦路9-1号（金牛湖畔）

超越 海南地产奥运纪念特刊 | 百姓(业主)满意楼盘读者评荐活动(三)

著名地产企业品牌/著名地产代理机构 读者评荐表

著名地产企业品牌/著名地产代理机构 入围条件和评荐标准

1. 在业内有影响力行业的积极举措，开发或代理的项目有较高的社会评价，是新闻媒体报道的热点；
2. 有较强的核心竞争力，有突出的企业文化和创新精神，是行业的明星企业；
3. 有品牌知名度、美誉度、号召力和影响力，企业在品牌塑造方面有理论和实践的“创新”。

著名地产企业品牌

1. 企业名称：_____
2. 企业名称：_____
3. 企业名称：_____
4. 企业名称：_____
5. 企业名称：_____
6. 企业名称：_____
7. 企业名称：_____
8. 企业名称：_____
9. 企业名称：_____
10. 企业名称：_____

姓名：_____ 身份证号码：_____ 联系电话：_____

评荐表请寄：海口市金垦路30号海南日报报业集团广告中心地产工作室
邮编：570126 寄件电话：0898-66810282

说明：1. 评荐对象从入围楼盘名单(三)中评荐，所评荐对象最多不能超过10个；
2. 凡邮寄或送评荐表的读者可参与“百姓(业主)满意楼盘”热心读者评荐活动。

候选房企名单(三)

1. 海南合信地产有限公司
2. 海南中房房地产开发有限公司
3. 海南成信房地产开发有限公司
4. 海南中安实业有限公司
5. 海南中房置业有限公司
6. 海南 浩源地产开发有限公司
7. 海口富力房地产开发有限公司
8. 海南信达开发总公司
9. 海南美高置业有限公司
10. 海南顺泰房地产开发有限公司
11. 海南佳居房地产开发有限公司
12. 海口市万源置业有限公司
13. 海南中房房地产开发有限公司
14. 海南德信房地产开发有限公司
15. 海南华城置业有限公司
16. 海南昌隆置业有限公司
17. 海南德信房地产开发有限公司
18. 海南仁安房地产开发有限公司
19. 海南庆安房地产开发有限公司
20. 海南通泰置业有限公司
21. 新隆置业
22. 海南仁安置业有限公司
23. 海南三叶置业有限公司
24. 海口市万源置业有限公司
25. 海南建桥置业有限公司
26. 海南德信房地产开发有限公司
27. 海南大悦房地产开发有限公司
28. 海南新世界置业有限公司
29. 海南名门房地产开发有限公司
30. 中国宝安集团海南置业有限公司
31. 海南合手置业有限公司
32. 三叶置业置业有限公司
33. 三叶置业置业有限公司
34. 海南中房置业有限公司
35. 海南中房置业有限公司
36. 海南中房置业有限公司

活动说明

1. 读者须在《海南日报·地产周刊》、《南国都市报·新楼市》刊登的“百姓(业主)满意楼盘”评荐表原件(复印件无效)按编号填上与评荐楼盘、个人奖项五个以内楼盘，并填对表中至少四个发展商名称，该选票方视为有效，可参加抽奖。
2. 每人只能填写一张评荐表，多填无效。
3. 评荐表即寄或送达：海口市金垦路30号海南日报报业集团广告中心地产工作室。
4. 读者也可多照本表在网上http://www.hnews.cn参与投票。

奖项设置

一等奖5名，各奖现金1000元；二等奖10名，各奖现金300元；三等奖25名，各奖现金100元(各奖项个人所得税自理)。

抽奖日期：2008年7月17日(星期三)下午14:00在海南日报报业集团广告中心

百姓(业主)满意楼盘 评荐表

以下奖项每项最少填写一个楼盘，最多填六个楼盘(填写编号)

理想家园奖	编号	发展商名称
公众形象奖		
户型设计奖		
人文景观奖		
特色创新奖		
规划设计奖		

评荐人：_____ 身份证号码：_____ 联系电话：_____

百姓(业主)满意楼盘 短信评选参与办法

参选楼盘编号参见《海南日报》及南海网http://www.hnews.cn

海南省内手机、小灵通用户发送短信告诉我们您心目中的满意楼盘：

为理想家园奖投票：请编辑“31+楼盘编号”发送到1062886622
为公众形象奖投票：请编辑“32+楼盘编号”发送到1062886622
为户型设计奖投票：请编辑“33+楼盘编号”发送到1062886622
为人文景观奖投票：请编辑“34+楼盘编号”发送到1062886622
为特色创新奖投票：请编辑“35+楼盘编号”发送到1062886622
为规划设计奖投票：请编辑“36+楼盘编号”发送到1062886622

例：如手机用户为碧海1号楼盘投票，则手机编辑3101发送到1062886622即可投票

投票费：1元/票，不含短信费

01 鲁能·三亚湾新城	02 海岸壹号	03 成信世代雅居	04 菩提树	05 西雅图丽湾	06 洛杉矶城	07 阳光西海岸	08 蓝岛水岸	09 宝发国际大厦
10 榕景苑	11 绿色佳园	12 紫园	13 宝华海景公寓2号楼	14 东江湖畔	15 蔚蓝海岸	16 昌茂湖畔人家	17 珍珠裕苑二期	18 华荣府
19 金碧文华	20 观澜公寓	21 普罗旺斯假期	22 蔚蓝海语印象	23 三叶·绿谷康都3期	24 城市海岸	25 荣域	26 万科浪琴湾	27 鲁能·海蓝椰风
28 新世界花园度假村	29 名门广场	30 宝安江南城·御城	31 海南大公馆	32 三亚半山半岛	33 国光滨海花园	34 万泉湾	35 月亮城	36 同业天海紫贝

以上项目排名不分先后

京海花园 JINGHAI GARDEN

典藏三期
三房二厅二卫 四房二厅二卫

开发：海南京海房地产开发有限公司
售楼地址：海口市海甸三东路1号(人民大道与三东立交处) 电话：66252138/66252238

看楼有奖 购房重礼

活动期间看楼客户，无论买房与否，都可获价值5-100元不等精美礼品，或用您的大手笔到大钱(港币)。

活动期间购房客户，均可获三重优惠大礼：

- 一重惊喜：最高可获9.7折优惠
- 二重好礼：获赠冰箱、空调、液晶电视等超值组合大礼
- 三重意外：购买精品优惠单位者，可在原折扣基础上优惠200元/平方米

活动时间：2008年7月1日至2008年7月31日 机会有限，欢迎全城朋友参与！

河岸热线：66116328 66233016 地址：海口市和平北路43号(和平桥旁) 开发商：海南昌隆置业有限公司
本公司售楼部：海口市海甸三东路1号(人民大道与三东立交处) 本公司售楼部：海口市海甸三东路1号(人民大道与三东立交处) 代理商：海南昌隆置业有限公司