

# 三峡库区移民城市商业地产发展研究\*

## ——以重庆市开县为例

鲍蕾,任宏

(重庆大学建设管理与房地产学院,重庆400045)

**摘要:**开县是三峡库区移民搬迁重点城市。作为区县级市场,开县新城商业地产有其自身特点。要确保开县新城商业地产与区域经济协调发展,必须注重业态定位和后期经营,促进商业物业开发与旅游休闲地产相结合,形成开县新城与万州区域经济互补互动。

**关键词:**三峡库区;移民城市;商业地产;开县新城;开发策略

**中图分类号:**F061.5;F293.3

**文献标识码:**A

**文章编号:**1008-6439(2007)04-0026-05

## Research on commerce and real estate development of immigration cities in Three Gorges Reservoir Area

—Taking Kaixian County of Chongqing as an example

BAO Lei, REN Hong

(School of Construction Management and Real Estate, Chongqing University, Chongqing 400045, China)

**Abstracts:** Kaixian County is one of the key immigrant cities in the Three Gorges Reservoir area. As the regional and county level market, the commercial real estate of Kaixian County has its own characteristics and problems. This paper finds that, if commercial real estate and regional economy of the new city of Kaixian County are sustainable development, industry position and post-business must be paid attention to, the combination between business real estate exploitation and tourism entertainment must be promoted, and economic support and interaction between the new city of Kaixian County and Wanzhou must be rationalized.

**Key words:** Three Gorges Reservoir area; immigrant city; commercial real estate; new city of Kaixian County; exploitation strategy

当前,三峡库区的移民搬迁正在紧锣密鼓地进行着,移民搬迁城市的房地产市场也成为政府与房地产商共同关注的焦点。然而,与一般的区域性房地产市场相比,移民搬迁城市的房地产市场具有明显的自身特点,即房地产业的商业化和住宅的商品化程度,远远低于同级别的其他区县城市。商业地产更是存在土地供给过量、开发不够规范、不重视后期经营等多方面问题,严重影响了区域的房地产业发展及经济增长,为今后的区域经济发展埋下了

隐患。开县是三峡库区移民搬迁的重点城市之一,同样存在以上问题。

### 一、开县新城商业地产存在的问题

开县新县城布局采取片区组团、远期(2020年)形成,由中心城区、白鹤片区、竹溪片区组成的“一城三片”格局,其中中心城区又由汉丰、丰乐和镇东三部分组成。本文研究的新城范围是指汉丰片区,即中吉、安康和平桥三个组团建设区域。根据对开县新城的几次实地调查,可以看出开县新城商业地

\* 收稿日期:2007-05-20

作者简介:鲍蕾(1983—),女,安徽六安人,重庆大学建设管理与房地产学院,硕士研究生,从事工程项目管理、技术经济及管理研究。

任宏(1955—),男,重庆市人,重庆大学建设管理与房地产学院,院长,教授,博士生导师。

产现状存在的问题主要有以下几点:

1. 纯商业物业供给过量。根据对开县新城的几次实地调查,在开县新城的房地产开发企业中有七个涉及纯商业开发的项目,纯商业物业开发面积和已售面积的对比如图1。可见,开县新城纯商业的已售面积和开发面积差距明显,也就导致纯商业物业空置率很大,大部分都在50%以上,有的甚至高达100%,也即完全没有出售。这种现象是开县新城商业物业存在的根本问题,用于商业物业的土地供给量超标。

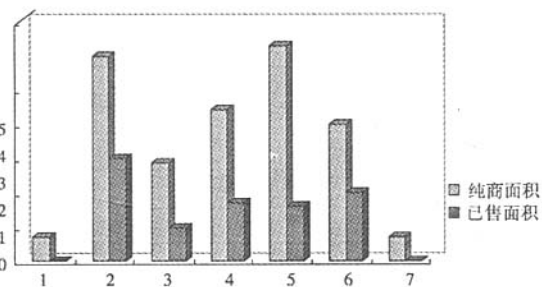


图1 开县纯商业物业开发情况

2. 多数纯商业物业业态不明确。目前,开县新城区内纯商业物业档次不高,缺乏新鲜的商业主题。业态定位不清直接导致开县新城商业同质化、重复建设严重等问题,无法利用其地理位置及规模上的优势带动整个开县新城商业档次的提升。

3. 纯商业物业没有统一规划。开县新城纯商业物业在统一规划方面缺乏统筹协调,导致在实际操作中,没有做到分层次商圈的打造。定位不准的原因在于相关调研水平不够,对市场把握不准,于是盲目跟风、随意炒作,任由开发商自己进行选址与开发,自由度过大。

4. 忽视后期经营。开县新城商业地产的开发由于套用住宅开发的模式而日益走入困境。住宅开发只需要考虑房地产开发方面的问题,而商业项目却不仅需要房地产开发知识,还需要在资本运营、商业经营领域专业运作。虽然有些商业物业销售得很好,但往往在后期经营上问题不断,轻者投资回报得不到实现,重者甚至刚开业就停业而导致多方矛盾。

## 二、开县新城商业地产供应预测研究(2007—2015年)

### (一)开县新城商业地产供应量预测

1. 我国各大城市人均商业面积情况。按国际通行标准,对一个城市来说,商业物业面积达到(常住人口)人均 $1.0\text{ m}^2$ 即为临界点,饱和上限为 $1.2\text{ m}^2$ 。近几年来,我国各大城市的人均商业物业面积占有情况:深圳、北京、上海、珠海、沈阳、福州的人均商业面积依次是 $1.02$ 、 $0.78$ 、 $1.75$ 、 $2.39$ 、 $0.8$ 、 $1.8\text{ m}^2$ 。可以看出,我国有不少城市商业物业的人均占有量都存在过量现象。重庆目前约3100万人口,相关部门提供的重庆市人均商业地产面积为 $0.84\text{ m}^2$ 。根据在建的商业地产面积计算,预计人均将拥有 $1.2\text{ m}^2$ 商业地产。以重庆主城区1000万人口计算,饱和底线在1200万 $\text{m}^2$ 左右。

2. 开县新城纯商业物业土地供给量预测。由调查结果可知,开县新城近几年商业物业总面积为 $A_0 = 30.6\text{ 万 m}^2$ 。开县新城现有常住人口 $P_0 = 12\text{ 万人}$ ,目前的人均商业物业面积为 $2.55\text{ m}^2$ ,已经大幅度超过了国际通行的标准人均面积。根据人均商业物业的饱和上限 $1.2\text{ m}^2/\text{人}$ ,则开县新城的商业物业饱和量应该为 $A_1 = 12 * 1.2 = 14.4\text{ 万 m}^2$ ,开县新城目前的商业物业存量为 $A_0 - A_1 = 16.2\text{ 万 m}^2$ 。根据不同的建筑容积率2.0、2.5和3.0,以及不同的人口增长率8%、10%、12%、15%、18%,可以预测开县新城2007~2015年的人均商业物业面积及相应增加的土地供应量如表1,建筑容积率2.0时,土地供给趋势如图2。

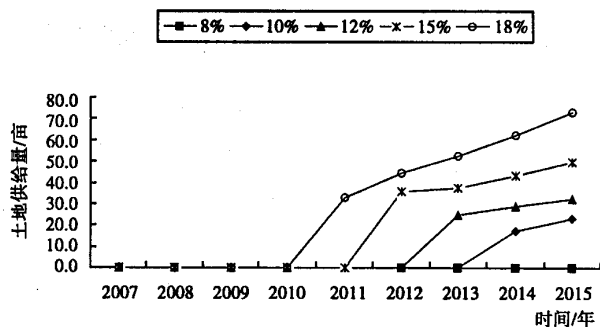


图2 土地供给量趋势图

表1 2007—2015年纯商业物业土地供应量预测

年份		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
分项	年份									
人口年增长率		8%								
开县新城常住人口(万)		12.96	14.00	15.12	16.33	17.63	19.04	20.57	22.21	23.99
人均占有商业面积(m <sup>2</sup> )		2.36	2.19	2.02	1.87	1.74	1.61	1.49	1.38	1.28
增加的 土地供 应量(亩)	容积率=2.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	容积率=2.5	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	容积率=3.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
人口年增长率		10%								
开县新城常住人口(万)		13.20	14.52	15.97	17.57	19.33	21.26	23.38	25.72	28.30
人均占有商业面积(m <sup>2</sup> )		2.32	2.11	1.92	1.74	1.58	1.44	1.31	1.19	1.08
增加的 土地供 应量(亩)	容积率=2.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.01	23.15
	容积率=2.5	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.61	18.52
	容积率=3.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.34	15.43
人口年增长率		12%								
开县新城常住人口(万)		13.44	15.05	16.86	18.88	21.15	23.69	26.53	29.71	33.28
人均占有商业面积(m <sup>2</sup> )		2.28	2.03	1.82	1.62	1.45	1.29	1.15	1.03	0.92
增加的 土地供 应量(亩)	容积率=2.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	9.25	28.65	32.09
	容积率=2.5	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7.40	22.92	25.67
	容积率=3.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.17	19.10	21.39
人口年增长率		15%								
开县新城常住人口(万)		13.80	15.87	18.25	20.99	24.14	27.76	31.92	36.71	42.21
人均占有商业面积(m <sup>2</sup> )		2.22	1.93	1.68	1.46	1.27	1.10	0.96	0.83	0.72
增加的 土地供 应量(亩)	容积率=2.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	20.31	37.47	43.09	49.56
	容积率=2.5	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	16.25	29.98	34.47	39.64
	容积率=3.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13.54	24.98	28.73	33.04
人口年增长率		18%								
开县新城常住人口(万)		14.16	16.71	19.72	23.27	27.45	32.39	38.23	45.11	53.23
人均占有商业面积(m <sup>2</sup> )		2.16	1.83	1.55	1.32	1.11	0.94	0.80	0.68	0.57
增加的 土地供 应量(亩)	容积率=2.0	0.00	0.00	0.00	0.00	17.58	44.47	52.48	61.93	73.07
	容积率=2.5	0.00	0.00	0.00	0.00	14.06	35.58	41.98	49.54	58.46
	容积率=3.0	0.00	0.00	0.00	0.00	11.72	29.65	34.99	41.28	48.71

(二) 开县商业物业价格预测分析

1. 我国各大城市商业物业价格情况。业内一般认为,住宅与商铺的售价比是2:3,也即按照住宅和商铺价格比来说,合理的商铺价格是住宅的2~3倍。成熟市场情况下,商铺与住宅的价格之比为4:1~5:1。在南方城市(包括香港),同等区位同期

推出的商铺与住宅的价格比一般为6:1;在北京,商铺与住宅的售价比率仅为2:1~3:1;上海近几年由于商铺投资热不断升温,商铺价格与同一地区住宅房的价格比拉大到2.5~6:1之间,而像南京西路、淮海中路等顶级商业街商铺与同一地区住宅房的价格比则更大。许多二、三级城市如乌鲁木

齐、呼和浩特、石家庄、东营、柳州等,当地的商铺价格基本是住宅价格的5~10倍,甚至更高。

2. 开县房地产企业商业物业的合理价格。对于开县新城目前11家房地产企业的现场调查,可以得到开县纯商业物业的销售价格情况,其中一层价格范围在6000元/m<sup>2</sup>~8500元/m<sup>2</sup>之间,一、二层均价范围在4500元/m<sup>2</sup>~6560元/m<sup>2</sup>之间。而开县新城住宅平均价格794元/m<sup>2</sup>,那么商铺与住宅的价格比为6:1~11:1之间,大于一般情况下的商铺与住宅之比。根据商业物业与住宅价格的合理比值,可以预测开县的商业物业均价应该为3176~3970元/m<sup>2</sup>。但是,由于商业物业的销售价格受很多外在因素的影响,如地段、环境、交通等,所以商业物业的价格相对于住宅价格浮动较大,预测只能提供一种理想数据以供参考。

### 三、开县新城商业地产发展对策

#### (一)开县新城统一商圈规划

经营商店的商圈一般包括三个结构层次,即核心商圈、次级商圈、边缘商圈。核心商圈是城市的主要商圈,是目标顾客分布最集中、购买频率最高的区域,一般包括了商店50%~80%的目标顾客;次级商圈是商店的次要商圈,目标顾客分布较分散,约占商店总顾客数量的15%~25%;边缘商圈包括其他所有的顾客,分布更加分散<sup>[1]</sup>。商业物业开发的规划上应该有合理定位,如通过在安康商业中心、中吉片区商业中心以及平桥片区商业中心分别打造不同层次的经营商圈来实现。

1. 核心商圈打造。在安康商业中心围绕大时代、香港城打造出一个核心商圈。核心商圈主要配置购物中心、百货店、大型超市、专业店、专卖店等新型主力业态。因此,相应的商业物业价格应该实行差别定价,与周围价格形成较为鲜明的差别。目前核心区香港城一层的价格是8500元/m<sup>2</sup>,而核心商圈以外的商业价位,如未来的工业品市场的均价在4500元/m<sup>2</sup>。形成价格差异的目的就是为了找出产品的特色和优势,吸引大型名牌店的加盟。

2. 次级商圈打造。在安康商业中心的次级商圈以外、中吉片区商业中心以及平桥片区商业中心分别打造出一个次级商圈。商业的功能定位为一般中低档零售、批发配送和社区商业服务。商业业态以超市、折扣店、便利店、专业店、专卖店、厂家直销中心、仓储会员店等业态为主。相对应的价格应该比核心

商圈低,主导价格在4000~5000元/m<sup>2</sup>,一般不会比核心商圈商业物业的价位高。

#### (二)注重业态定位规划

在总体区域商业环境的影响下,纯商业物业在业态上要有统一的定位,同时又要与项目周边的业态互补,形成一种差异化的竞争状态。要从商业的阶梯性和互补性来定位项目的业态和业种。商业的阶梯性源于消费目标群,高中低档的商品适合不同阶层的购买力,而其互补性则要求不同业态中的商品功能具有互补作用。定位不准的商场当然在市场上无法成功。此外,业态组成应更为开放,充分提升纯商业物业的使用价值,重点发展外向型商业,锁定目标客户群,充分吸纳现有纯商业物业的业态构成,从而推动纯商业成为区域规模商业的核心,具备相当程度的局部商业环境和经营性消费模式。

#### (三)注重后期经营

商业地产运营服务相对门槛较高,既要了解商业,也要了解房地产,而商业和房地产业完全是两个行业,房地产业的内容还相对少一些,而商业的内容非常多,也很复杂。开发商观念的这种转变是市场的驱动,也会对商业地产的发展和分工有很大的推动作用<sup>[2]</sup>。将Living Mall理念运用于商业运作,其核心在于将商业地产项目运作的基本点放在商业经营上,最大限度满足客户需求。Living Mall,简单地讲就是“全生活广场”,不仅具有购物功能,还具有政府服务功能、医疗服务功能等全方位生活功用。这样的新模式,不仅能带来商业利润,而且可以改善市民生活水平,提升城市整体经济功能。

#### (四)开县新城与万州区域经济互补型定位

“万开”高速开通以后,开县新城经济会受到一定程度的影响,因为万州地处长江中上游结合部、三峡库区腹心,自古以来因“万川毕汇、万商云集”而得名,是长江十大港口之一,本身就是商贸中心。就目前来看,开县新城与万州区域经济互补型定位研究应当突出以下几个方面。

1. 开县新城定位为万州的城市后花园。随着万州人气和商气的提升,房屋租赁市场也显得非常活跃,不少商家抢滩万州。万州是三峡库区中心城市和重要的物资集散地,商业地产有较大的上升空间。开县新城未来的城市定位应充分利用其生态特色,发展绿色经济,构建县域生态经济系统,建设具有最佳人居环境和创业环境的生态文化旅游名

城,构建成万州的一个卫星城或万州的城市后花园。

2. 积极开展旅游资源方面的开发与合作。万州和开县两地具有丰富的旅游地产资源。近年来,两地都把绿色产业、旅游产业作为支柱产业来加以发展。但是旅游资源条块分割,各自为政,整体优势没有充分发挥出来。因此,在旅游业的发展上,两地应尽量做到统一规划,搞好跨区域旅游地产的共同开发,加强区域内的联合促销,实行旅游网络资源、旅游信息资源的共享。

3. 原材料的初级市场。开县地区虽然是矿产资源丰富,但是多年来丰富的资源优势并没有转变为现实的经济优势和产业、产品优势。究其原因,主要是大部分的资源开采企业属于乡镇企业,企业规模小,生产技术落后,产品大都属于基础性的上游产品,产业链短,加工程度低。因此,一方面应充分利用两地的先进技术和资金,联手开发当地的优势资源,提高产品的加工增值能力,延长产业链。另一方面,应依据市场需求和比较优势原则,调整投资方向,重点开发那些有市场、发展前景好的能源和原材料加工业。

4. 农产品的初级市场。开县素有“桔乡”的美誉,特别是“渝开”牌优质锦橙闻名遐迩,是全国柑桔生产样板县,柑桔种植面积已达30万亩,产量12万吨,产值1.4亿元,成为农民致富的优势骨干项目<sup>[3]</sup>。同时,开县是库区最大的农业县,是渝东主要的蔬菜和农副产品生产基地。据此,开县新城可以大力发挥区域市场的优势,发展特色产业商贸交易市场,使开县新城成为农产品和蔬果交易基地,为该县的商业地产发展创造条件。

#### (五) 商业物业开发与旅游休闲地产相结合

目前城镇小康已基本实现,大城市甚至已进入相对富裕的阶段,恩格尔系数2000年已经下降到40%以下<sup>[4]</sup>,2003年人均GDP突破1000美元<sup>[5]</sup>,旅游休闲进入了一个急剧扩张期,“假日经济”就是

一种突出表现。很多城市的经济增长模式已经由依靠制造业转向依靠休闲业及其相关产业。

根据国际通行发展惯例,度假需求从产生到具备一定的规模需要3~5年的时间,也就是说旅游房地产的需求潜力巨大。在中国都市地区和旅游城市,休闲也成为一种主流时尚文化,并相应产生多种市场需求,在旅游业和娱乐业基础上发展起来的休闲经济,形成了地区新的经济增长点<sup>[6]</sup>。

由于土地资源在开县新城的供应量比较大,所以应该让土地作为生产要素参与到旅游地产的开发中来,这不仅带动的是开县新城房地产业的发展,更是带动开县新城各种产业链发展的一个契机。可以依托自然、红色、人文、库区旅游资源,综合考虑其分布情况、关联度和可开发程度,形成“主城区一城、库区一水、红色一馆(刘帅纪念馆、故居)、绿色一山(雪宝山)”旅游业布局。

通过以上分析,可以看出开县新城的房地产市场,尤其是商业地产市场是三峡库区移民搬迁城市中的一个典型。本文的研究及对策建议,能为三峡库区其他涉及移民搬迁的城市提供一定的借鉴。

#### 参考文献:

- [1] 冯晖,刘浩. 中国商业地产运营[M]. 广州:暨南大学出版社,2004.
- [2] 课题组. 重庆市都市区商业发展现状分析[J]. 重庆工商大学学报(西部论坛),2007(3):61-64.
- [3] 开县农办. 开县新城农办产业基地发展实施方案[R]
- [4] 陈锡文. 制约农民增收的两大因素[J]. 瞭望,2002(14):8.
- [5] 郭红珍. 我国经济增长贡献因素的考量[J]. 中国统计,2004(6):45-46.
- [6] 邹益民,孔庆庆. 我国旅游房地产开发前景的探讨[J]. 商业经济与管理,2004(7):60-62.

(责任编辑:弘 流)