

合肥门面房租金一年涨30%?

旺铺难求,租金年年涨;专家支招:租商务楼或化租为买

汪跟弟 记者 任金如

东西南北中,合肥商铺租金涨价中。对合肥的小老板们来说,节节攀升的门面租金,成为今年的切肤之痛。

面对经营成本中的房租压力,不少老板发出感叹:我不是在做生意,我是在给房东打工!

20平方米的店面,租金15万

地处合肥市中心的宿州路,因临近黄金地段步行街,租金是“居高不下”。几年间,淮河路步行街优质地段商铺的每平方米租金和售价,由当初的200多元和2万元涨至500多元和6万元。包括之前的爱儿舰童装店和肯德基店,都因为房租太高而告别了宿州路。宿州路上很多这样的门店,都是因为租金高,做生意有压力而选择离开。

“宿州路上门面都很贵。”宿州路一家鞋店员工告诉记者,他们家门面不到20平方米,年租金15万元,“但这边是旺铺,还是有潜力的。”

红星路租金,想涨就涨

红星路一家服装店的商户告诉记者,近年,红星路形成了小型商业旺街,“租金再贵,还是有很多人想在此开店。”

而且,红星路商铺租金,也呈现“中间低,两头高”形势,桐城路以西的红星路商铺租金高达上万元左右,红星中路商铺租金多为3000~5000元/月,红星路临近宿州路段商铺租金在七八千以上。

“租金高,看形势以后可能会涨。”红星路一女装店老板说,这边很多商铺都是几经周转,“我们商户很难见到一房东,都是和二房东甚至三房东接触”。她解释道:“门面本



制图:孙好

身租金不太贵,但中间转了好几道,租金自然就高了。”采访中,多数商户表示,租金高,生意难做,而且“这边商铺都属于私人的,房东想怎么涨就怎么涨,也没什么限制”。

外地经商者,租金一年涨30%

来自四川的唐东,今年在定远路的中间,盘了一家200平方米的店面做川菜。说起今年的房租,一个“高”字就足以概括他的心情。来合肥三年,他大大小小的商铺也盘了好几家,粗略估计了一下,他手中门面房的租金,每年的涨幅大概在30%左右。红星美凯龙的店面,租金从当初的55元/平方米涨到了现在的120元/平方米。而他现在在美凯龙旁边盘下的这家小店,每个月的租金也在5000元以上,而且是一年一签。

“我的很多朋友已经撤出合肥,将店铺转到了西安和郑州”,唐东目前也将投资眼光,转移到安徽的二线城市,理由很简单,芜湖红星美凯龙的租金才60~70元/平方米,还

有5个月优惠期。

已经在合肥经营11年的詹氏山核桃,也饱尝了租金之苦。“在合肥13个店,平均每年租金上浮8%左右”,其合肥分公司营销总监潘道伟说。

供需不对称,旺铺难求

为什么合肥的门面房,会出现如此状况?吉大房产滨湖区郭祖清经理告诉记者,门面房的价格一直在涨,好的门面房一铺难求。以滨湖为例,门面房开始的售价在8000元~1万元/平方米之间,而现在好的门面房,如永辉超市旁的,售价在3万元/平方米,滨湖区差一点的门面房价格也在1万元以上,现在买二手门面房的人少,基本上以租为主。

合肥好的门面房一铺难求,合肥铺铺旺网的张经理告诉记者,每天,他们要发放铺位转让、出租信息500多条,但来洽谈的多数是要餐饮、服装铺位。合肥门面房的转让费用也是年年攀升。

但中国商业地产顾问机构首席策划师何其琛建议,对于普通商铺的投资者来说,预期一定要降低,所谓“一铺养三代”完全是骗人的鬼话,任何商业地产生用这个宣传语都是噱头,随着商铺产品的丰富性提高、价格区间拉得越来越大,最高的6万一个平方,低的有1万多,商铺原来8~12年收回成本,现在可能要25年才能收回成本。大家都关心的商铺价格,价格不取决于哪一个时代,凡是区位好的,经营价值高的,价格都会高。从产品业态上来讲,未来社区购物中心将成为开发的亮点。

租商务楼 或化租为买

门面房租持续高涨,小企业老板又该怎么办?

做咖啡厅生意的西老板有着亲身体会。“今年我曾去一些楼盘进行过咨询,100多元一平方米,算下来一个月房租就要一万多元。后来我在一家商务楼开了家店,租金省了将近一半,生意也还不错。从这以后我自己制订了一个原则:只要在市区,都进商务楼,不用门面房,这样才能减轻经营压力。”

安徽博达远观房地产营销机构总经理陈卫明认为,对创业型公司来说,已经到了一个化租为买的高峰期,“对于经营了五六年的创业型公司来说,如果有这个能力,可以投资商务公寓和写字楼,一方面对生意的长远来说有利,另一方面也是抗通胀的一种不错的方式。”

对那些没有能力化租为买的小商户,陈卫明觉得,商户可以在经营和管理上多下功夫,通过提供特色商品,优质服务,实行差异化定位、个性化经营来赢得顾客,“也要尽量运用计算机、网络、企业管理信息系统等节省人工支出,通过自我消化来化解成本压力。”

对话茅于軾把脉城市经济高峰论坛

9月16日,开启“大变局”时代

9月16日万达威斯汀酒店,由“众安·绿色港湾”鼎力特邀中国经济学界泰斗——茅于軾先生亲临合肥,与城市精英共同探讨中国经济以及包河区区域经济建设。

此次论坛主题“开启大变局时代”,中国在变、中部在变、合肥在变、包河也在变,如何在经济变局中透析当前区域经济,掌握财富价值?

9月16日下午14:00,众安·绿色港湾于万达威斯汀诚邀您的到来!

为预祝此次活动圆满举办,9月30日前,成功预定众安·绿色港湾的客户均可享

受10万抵20万钜惠。

双城核心,城市纯墅典藏

众安·绿色港湾,领先于中国长三角上市房企,借势中部城市发展契机,助力南淝河片区国际化人居城市核心生活圈的建设。以打造高端旅游度假居住圈为己任,针对城市新兴领袖阶层对于高雅精致生活的需求,三大价值体系为其度身定制合肥首席城市纯别墅生态人居典范生活社区。

绿色港湾,合肥市唯一纯别墅项目,地处合肥第一大区包河区,紧邻合肥未来发展重点滨湖新区。15分钟内,享受

主城区臻熟生活配套。10分钟内,守得住城市未来。据规划,在2015年之前,巢湖路直接将项目与市中心连接,以绿色港湾为牵线,南淝河板块将打造滨水宜居中心。

合肥首席3000亩别墅公园代表作

坐拥“五园三湖”,10万方专属生态湖,共构千亩西班牙园林社区。绿色港湾,包含1800多亩的主题公园和1200亩的大型城市纯别墅社区。同时秉承“五园三湖生态旅游线”的规划理念,以顶级酒店、国际名校、高档会所、马场、高尔夫、游艇码头等,集成顶级私人生活场。

为业主提供上海知名医院专享绿色通道服务 万科优居服务升级



9月8日,滨湖万科城,合肥万科专享上海优质医疗资源启幕发布会温情启幕,正式开启“领跑阳光生活”,万科优居体系全面升级计划。健康主题医疗活动大爱起航,温情礼献万科业主专享特权!

有爱万科,温暖起航

启幕仪式中万客会代表徐京晶女士和上海优质医疗团队的代表陆剑毅先生分别上台致辞,对活动寄予很高的期许,认为上海优质医疗资源携手万科品牌,是一次强强联手的对话,势必能为合肥业主献上更优质的服务、更健康的生活,势必推动绿色优居理念迈入新的发展里程!

“这比在医院看病方便多了,医生给我们每一个人看病的时间也多很多,希望以后这样的活动经常举办。”家门口的专家门诊收到了来访客户的一致好评。

大爱无形,用行动践行承诺

据悉,本次活动是万科优居升级计划的一部分,预计接下来类似的健康医疗行动会不定期举行,合肥万科还将为其已购房客户及业主提供上海知名医院绿色通道服务,搭建合肥与上海间的优质医疗通道,让业主享受独一无二的上海专家门诊和大病诊疗服务。

合肥世纪金源购物中心向陡岗中心小学捐赠体育器材

600个孩子从此有了“体育课”



9月4日上午,满载着合肥世纪金源购物中心捐资提供的体育器材被送往庐江县陡岗中心小学。这些总价值达38000元的体育器材,为开学第二天的学生们带去了不少欢乐。

38000元体育器材装满两辆车

上午9点,满载体育器材的车辆就赶到了庐江县陡岗中心小学。在捐赠仪式上,校方代表表达了对合肥世纪金源购物中心的感谢,并号召全体学生以更优异的成绩回报所有爱心单位和爱心人士。学生代表则为合肥世纪金源购物中心公益团队献上了红领巾。

最后,一曲温暖人心的《爱的奉献》响彻了陡岗中心小学。这是一首质朴的,没有任何背景音乐的歌曲,孩子们用歌声表达最真诚的谢意。

孩子感谢世纪金源所有爱心人士

陡岗中心小学的操场,最原始的地面就是这个学校的“操场”。“我们学校总共有600多名小学生,既没有严格意义上的专业体育老师,也没有上过一天使用器材上来的体育课。”陡岗中心小学的夏老师告诉笔者,“平时我们就带着学生做做体操、游戏之类,这就是体育课。像今天这么多的乒乓球桌、篮球、排球、羽毛球和跳绳,所有的孩子都没接触过。”

捐赠仪式后,许多孩子们按捺不住内心的喜悦,纷纷体验了体育器材。世纪金源购物中心一直都十分重视公益活动,整个集团目前已经有40亿元的物资捐给了全国各地最需要帮助的人。 董方