

首部揭示市场运作规律的专业秘笈

商业房地产精英人士必备手册

商业房地产投资分析

商业房地产投资实操攻略

张金 著

大众文艺出版社

首部揭示市场运作规律的专业秘笈

商业房地产精英人士必备手册

商业房地产 投资分析

江苏工业学院图书馆
藏书章

商业房地产投资实操攻略

商业房地产投资分析

张金 著

大众文艺出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

商业房地产投资分析 / 张金著

-北京: 大众文艺出版社, 2006.6

ISBN 7-80171-801-1

I. 商...

II. 张...

III. 房地产-投资学

IV. F293.35

中国版本图书馆CIP数据核字 (2006) 第047459号

商业房地产投资分析

大众文艺出版社出版发行

(北京市东城区交道口菊儿胡同7号 邮编: 100009)

科伦克·三莱印务(北京)有限公司印刷 新华书店经销

开本: 787×1092 1/16 印张: 13.75 字数: 223千字

2006年6月北京第1版 2006年6月第1次印刷

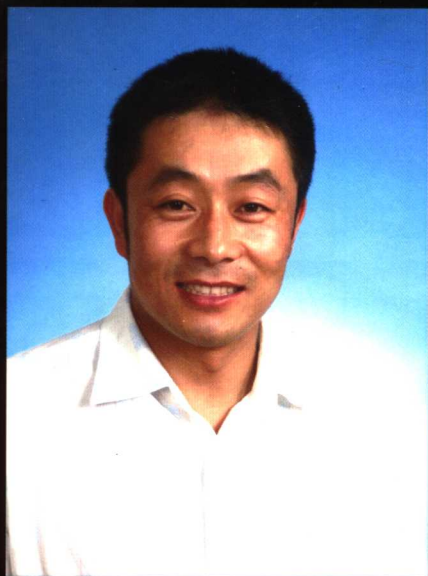
ISBN 7-80171-801-1

定价: 38.00元

版权所有, 翻版必究

大众文艺出版社发行部 电话: 010-84040746

北京市东城区交道口菊儿胡同7号 邮编: 100009



张金，1972年生于新疆伊犁，现定居北京。

1996年初，开始从事专业市场领域的商业房地产工作，现任北京金力天商业房地产投资服务有限公司总经理。

公司网站：

www.hotshops.com.cn



前言

2004年夏天一个炎热的早晨，我在北京拥堵的车流中缓缓前行。耳边突然响起一首英文歌，歌词大意是：“我有一个梦，埋藏在心中，从来没有想放弃过……”

回想起自己从1996年正式踏入房地产行业以来，弹指已过了10年，这期间我经历了太多的波折，为了研究行业的规则，我曾花费了近半年的时光徒步走遍北京四环以内的大街小巷。回想起当时在烈日下每天步行35公里的那段经历，至今令人刻骨铭心。

郑州、石家庄、西安、太原、沈阳、济南等一个个熟悉的城市在我脑海中闪过，为了详细分析研究各个区域商业房地产市场的运作规律，这些城市的各类市场中都曾留下了我的足迹。经过几千个市场的洗礼，我终于对商业房地产市场运作的客观规律有了深刻的理解和认识。

商业地产作为目前房地产市场最受关注的行业门类，其中市场类商业又尤其是一门新兴的边缘学科。目前市面上相关的书籍很少，仅有些介绍社区底商和SHOPPINGMALL方面的书，而一些有关中国特色的商业房地产市场业态方面的知识和经验还尚在探索中，因此许多从业者对此也还比较陌生。

商业房地产的内涵极其丰富，一般包括底商、百货商场、超市、商业街、专业市场、SHOPPINGMALL、物流园区等。本书则是从专业市场角度切入的一本入门工具书，通过大量的实例，帮助读者了解商业房地产运作的规律。

本书从投资者常用的分析方法、分析工具入手，介绍了从宏观经济技术参数、投资十三参数和定量、定性、典型性商业分析几个方面，对项目的前期研究、定位，项目的设计、操作和营销节点把控等为读者提供全程的指导，同时也对各类市场业态和各种流派运作手法进行简单剖析，旨在帮助读者对市场运行规律有一个比较全面的认

识。本书也是许多与商业房地产市场运作相关的从业者，如投资公司、设计公司、广告公司、商业管理公司等部门必需参考的有关市场运行规律方面的工具书。在本书中，我把个人所知和经验毫无保留地奉献给读者，但由于表述有限，书中难免有不足之处，敬请读者谅解。

本书中所举案例，由于时间等因素，仅代表其某个阶段的某种状态，请读者在具体运用过程中斟酌使用。

在不断研究和探索市场的过程中，我得到了许多朋友的帮助和鼓励，同时也非常感谢许多信任我的公司，将几亿元的资金交于我操盘，使我对市场内部规律有了更深刻的认知。正是在大家的支持下，我才得以将此书完成。

谨以此书献给我的妻子肖丽和女儿张天！

谨以此书献给所有支持、帮助和鞭策过我的人们！

张 金

2006年3月30日



目 录

第一章 商业房地产宏观经济技术参数

一、宏观政策、法规、金融及重大事件·····	1
二、地缘与人口关系·····	2
三、人口与经济关系·····	6
四、未来发展规划·····	11
五、宏观经济技术参数使用方法·····	13

第二章 商业房地产投资十三参数分析

一、时机性·····	16
二、进程性·····	17
三、地段性·····	19
四、规模性·····	20
五、布局性·····	22
六、硬件性·····	24
七、稳定性·····	25
八、人气·····	26
九、资源性·····	27
十、竞争与兼容性·····	28
十一、商圈分析·····	30
十二、人口分析·····	36
十三、人性·····	38
十四、十三参数使用要点·····	39

第三章 商业房地产投资技术分析

一、定量分析·····	46
二、定性分析·····	50
三、典型性商业分析·····	60
四、定价方法·····	62

第四章 商业房地产投资运作模式

一、租赁模式·····	70
二、销售模式·····	73
三、组合模式·····	80
四、二级市场运作模式·····	83

第五章 商业房地产运作节点控制

一、营销节点控制·····	94
二、推广节点控制·····	104

第六章 商业房地产市场类建筑设计要点

一、市场各阶段建筑形态简介·····	117
二、平面布局设计·····	118
三、功能设计·····	123
四、商业街设计·····	129

第七章 各业态市场及运营模式简介

一、服装、鞋、百货类市场·····	133
二、食品类市场·····	139
三、家居类市场·····	143
四、机电类市场·····	148
五、旅游购物类市场·····	152
六、电子类市场·····	159
七、其他各类市场·····	164
八、各类运营模式简述·····	168

附录

附录一 商业房地产投资常用文书模板·····	175
附录二 地产常用知识解答·····	196
附录三 各类实用设计图形鉴赏·····	207
附录后记·····	212



第一章 商业房地产 宏观经济技术参数

在任何一个商业房地产项目的前期分析中首要考虑的就是宏观经济状况。它是每个项目进入的前提限制条件。无论是顺应或是违背宏观经济的发展趋势都将对项目产生至关重要的影响。本章主要对宏观政策、重大事件、地缘关系、人口关系及经济指数等常出现于政府工作报告中的各参数加以研究，从中揭示隐含的客观规律，从而使项目的技术分析更加确切、全面。

一、宏观政策、法规、金融及重大事件

商业房地产投资中常涉及的宏观政策是指国家、各省市有关房地产开发经营的方针政策。如房改政策、开发区政策、金融政策、土地政策、人口政策和产业发展政策等。有关房地产开发经营的法律规定，如《中华人民共和国房地产管理法》、《中华人民共和国土地管理法》等是国家对房地产行业进行宏观调控和规范管理的文件。

商业房地产隶属于房地产行业范畴，它与国家宏观调控有着密切的关系。例如，2004年银行对商业物业贷款的限制，直接导致了大批商业物业建设的停工和开发商资金链的断裂。下附《中国人民银行关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》原文节选。

中国人民银行关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知
中国人民银行文件 银发〔2003〕121号
五、强化个人商业用房贷款管理

借款人申请个人商业用房贷款的抵借比不得超过60%，贷款期限最长不得超过10年，所购商业用房为竣工验收的房屋。对借款人以“商住两用房”名义申请银行贷款的，商业银行一律按照个人商业用房贷款管理规定执行。

此“121号文件”对商业物业贷款的限制，在当时使商业物业的销售急剧滞缓。这种针对房地产行业投资过热而出台的专项整治措施，对房地产行业的影响是巨大的。

在宏观重大事件中，一些重要的有利或不利的事件，也会对房地产行业造成一定的影响。如北京申奥成功，直接引发了北京大规模的拆迁改建工程，从而促进了首都房地产业的飞速发展。又如1998年的金融危机，也给房地产资金链造成了严重的影响。因而在做房地产投资时，一定要优先考虑宏观因素，不仅要利用好有利的宏观因素，也要规避不利的宏观政策。

二、地缘与人口关系

(一)区域地缘关系

由于商业房地产涉及商业的流通和物流业，因而房地产领域所谓的“区域的划分”通常会遵循地形等自然条件进行地缘划分，而不只是单纯地依照行政区域来划分。举例如下。

以内蒙古自治区为例，呼和浩特市是内蒙古自治区的省会，位于内蒙古自治区的中部，在行政划分中属于二级城市。然而在市场领域中，内蒙古面积达110万平方公里，而人口只有2230多万人，平均每平方公里仅200人，属于地广人稀的地区。呼和浩特市东边的满州里、牙克石等城市由于地缘因素，属于哈尔滨、齐齐哈尔等黑龙江省城市的商业辐射范围；而通辽、集宁等地又因为离辽宁省的沈阳较近，因而也就隶属于沈阳的商业辐射范围；呼和浩特市西部的临河地区因离银川较近，因此属于宁夏银川的商业辐射范围，由此可见呼和浩特虽然因行政上是二级城市，但从地缘上讲，其商业辐射范围却很小，仅涵盖了呼和浩特周边和包头等地。在这个范围中，因为南边山脉、沙地等地理条件的阻挡，也影响了商业向南辐射。由此可见，对商业房地产进行区域划分时，要



首先对地缘的自然地理状况进行分析，而不可单纯地按照行政区域来划分。此外在地理条件中，自然的山脉、河流、沙漠等都是能够左右特定区域商业辐射范围的因素，因而也不可忽略。

再者以山西省为例，山西东边是太行山，北边是沙地，南边是高原，从地理上讲属于狭长形盆地。太原市作为山西的行政中心及政治经济中心，其辐射范围因地缘的关系，恰好能够覆盖整个山西省，其商业的辐射范围和人口量与呼和浩特市相比要大得多。

此外，一般而言，三级城市的辐射面相对较小，其区域影响力通常仅限在地级市的范围内，因此需要考虑其周边的辐射力和隶属关系，即通过确定其属于哪一个更大一级商业圈的范畴，从而来判断其商圈的范围及区域内的商业范畴。如河北的唐山市，因地缘的关系距北京比石家庄近，因此虽然其商业内部区域为唐山市和各区县，但其隶属于京津商圈，而并不是石家庄的商业区域，从地缘上讲它属于北京的辐射范围。

可以说，界定区域的商业辐射范围，对界定区域内的商业规模、商业总消化量和商业总支撑量都有着非常重要的影响。

以乌鲁木齐市为例，其市区人口就为200多万，而新疆全省人口仅1680万；与甘肃省兰州市相比，兰州市区人口为200万，而全省人口却达到了2500万。这两个城市在行政上都是二级行政城市，也都是具有本省区域垄断性质的城市。表面上看起来，甘肃省的人口多于新疆，但综观其商业发展现状，实际上乌鲁木齐市的商业辐射区域远远大于兰州，其原因除了前者所在区域的人均收入高以外，还有就是辐射力强弱的影响。

新疆临近中亚各国，因此中亚各国的日常生活品的消费大都从新疆的乌鲁木齐市进口。哈萨克斯坦、阿富汗、乌兹别克斯坦等10多个国家，1亿多人口的消费总量造就了乌鲁木齐市庞大的商业规模。在乌鲁木齐市无论是租金还是商业消化量都是按照1亿多人口的基数来作为衡量标准的，因此其商业辐射力远高于兰州。

兰州的商业辐射虽然可以影响青海和宁夏的部分地区，但也只能达到3000万人口的规模，其人口辐射基数与乌鲁木齐市相差几倍，因此其市场商业规模、租金价格等也与乌鲁木齐市相差甚远。在兰州东部市场做服装百货生意的商户约有4000户，而在乌鲁木齐市，仅大小西门、火车站商贸城、边疆宾馆商贸城、华凌商贸城等地的商户就有几万户。在兰州，一般市场商业的租金水平，仅为每天2元/ m^2 ，而在乌鲁木齐市则

能达到每天5元/ m^2 。

由此可见，通过对市场中消费者或前来进货商户的了解，很容易就能得知区域的辐射范围。因而在诸多界定辐射范围的方法中，这是一条捷径。

(二)区域面积及人口

据1995年全国抽样调查数据统计，汉族人口为109932万人，占全国总人口的91.02%；其余55个民族共10846万人，占8.98%。（由于人口的发展变化，此表人口数仅为参考使用）

各省、自治区、直辖市面积、人口状况见表1-1。

表1-1 中国各省人口面积一览表

名称	简称	政府所在地	面积 (万平方公里)	1996 年底人口 (万人)
北京市	京	北京	1. 68	1. 259
天津市	津	天津	1. 13	948
河北省	冀	石家庄	19. 00	6. 484
山西省	晋	太原	15. 60	3. 109
内蒙古自治区	内蒙古	呼和浩特	110	2. 232
辽宁省	辽	沈阳	14. 57	4. 116
吉林省	吉	长春	18. 70	2. 610
黑龙江省	黑	哈尔滨	46. 90	3. 728
上海市	沪	上海	0. 62	1. 419
江苏省	苏	南京	10. 26	7. 110
浙江省	浙	杭州	10. 18	4. 343
安徽省	皖	合肥	13. 90	6. 070
福建省	闽	福州	12. 00	3. 261
江西省	赣	南昌	16. 66	4. 105
山东省	鲁	济南	15. 30	8. 738
河南省	豫	郑州	16. 70	9. 172
湖北省	鄂	武汉	18. 74	5. 825
湖南省	湘	长沙	21. 00	6. 428
广东省	粤	广州	18. 60	6. 961
广西自治区	桂	南宁	23	4. 839
海南省	琼	海口	3. 40	734
重庆市	渝	重庆	8. 20	3. 002
四川省	川或蜀	成都	48. 80	8. 428



贵州省	贵或黔	贵阳	17. 00	3. 555
云南省	云或滇	昆明	39. 40	4. 042
西藏自治区	藏	拉萨	122. 00	244
陕西省	陕或秦	西安	20. 50	3. 543
甘肃省	甘或陇	兰州	45. 00	2. 467
青海省	青	西宁	72. 00	488
宁夏自治区	宁	银川	6. 6	495
新疆自治区	新	乌鲁木齐	160	1. 605
香港行政区	港	香港	0. 1095	602
澳门行政区	澳	澳门	0. 00175	45
台湾省	台	——	3. 60	2. 130

由上表可以看出，各省市的面积及人口能宏观地反映其区域商业的支撑量的大小。

(三)城市特性、面积、人口

各个城市在其基本的城市机能中，都体现着其各异的城市个性。例如，北京是中国政治、文化和经济中心，同时也是一座历史名城和国际性的旅游城市；海南的三亚就是典型的旅游城市，而新疆的克拉玛依市则是石油工业城市。

1.城市特性

由于各区域经济发展的依托性不同，因而其区域支柱产业的结构在很大程度上将决定该区域经济的收入和支出。因此考察区域支柱产业结构，对了解商业的特性将有很大的帮助。例如吉林通化市，通化东宝等大厂、大上市公司以医药为区域的支柱产业，因而医药行业的兴衰决定了区域的收支，进而也影响到了商业的收入、物资供应和经济支撑。再例如包头市，包钢的每一次发薪日，就是包头各商厦营业收入最火的一天，作为包头的主要支柱产业，包钢的效益直接影响着包头商业的方方面面。再如以旅游为主导的北戴河市这种情况也尤为明显。

2.面积

以北京和上海为例。北京的城市面积为1.68万平方公里，上海则为0.62万平方公里；北京的总人口1345万，上海却达到了1500万。可见，上海的人口密度是北京的3倍，这就造成了上海商业的消化量和商业设施的需求量要大于北京。上海单位商业面积的产值高了，因而相应的租金支

撑水平也变高了。同样，香港的城市面积为0.16万平方公里，总人口为650万，其人口密度是北京10倍，因此相应的各项商业指标也就更高。这就是为什么城市档次虽然一样，但其租金的支撑力水平却相差甚远的原因。

城市各区域的人口之间也存在着密度不同的现象，城市新开发区的面积虽然大，但人口稀少；老城区面积虽小，但人口基数却较大。此外，从微观上比较，在各区域的板块中，不同的人口密度，对商业的支撑力也完全不同。例如北京方庄的区域面积为5.53平方公里，常住人口为6.9万人，人口密度为1.1万/平方公里，人口密度之高，造成了其内部的商业火爆。而在丰台区的同等面积的区域里，商业的经营状况则无法望其项背。

三、人口与经济关系

(一)GDP概述及划分标准

GDP (Gross Domestic Product)，即国民生产总值，它表示居民在一特定时期内创造的所有商品和服务的货币价值总和。在国民经济核算中，通常使用的是GDP总量、GDP增长率和人均GDP3个重要指标。这3个指标分别具有不同的作用。

GDP总量衡量的是一个国家（或地区）的经济规模。主要用于反映一个国家（或地区）的经济实力，国际间和地区间进行比较，制定一国（或地区）经济发展战略，经济分析和经济管理。GDP指标为各级领导分析经济运行状况、政府调控管理经济提供了决策依据。

GDP增长率，衡量的是经济增长速度。它是宏观经济的重要调控目标，是经济周期性波动的重要评测指标及横向、纵向比较的重要参照指标。

人均GDP，衡量的是一个国家的生活水平和富裕程度，同时也是划分经济发展阶段的重要指标。世界银行按人均GDP水平（实际购买力评估），将各国分为低收入、下中等收入、上中等收入和高收入4个等级。2000年，人均GDP1980美元为低收入组，人均GDP4600美元为下中等收入组，人均GDP9120美元为上中等收入组，人均27770美元为高收入组。从作为划分经济发展阶段的重要指标来看，国际上通常把一国的的发展水平按人均GDP分为几个阶段：300~400美元以下是贫困阶段；400~500美元



是摆脱贫困的阶段；800~1000美元是开始走向富裕阶段（在我国称小康阶段）；3000~6000美元是比较富裕阶段（在我国称全面小康阶段）。另外我国提出的基本实现现代化的主要评价指标体系中的第一项也是人均GDP达到9000美元。可见，人均GDP是衡量一个区域人口经济实力的重要指标。表1-2、1-3为2004年我国内地各省市的GDP情况。

表1-2 2004年中国各省市自治区GDP排名

名次	名称	GDP 总量（亿元）	比上年增长（%）
1	广东	16040	14.2
2	山东	15490.7	15.3
3	江苏	超过 15000	14
4	浙江	11243	14.3
5	河北	8836.9	12.9
6	河南	8815.09	13.7
7	上海	7450.27	13.6
8	辽宁	6872.65	12.8
9	四川	6556	12.7
10	湖北	6320	11.5
11	福建	6053	12.1
12	湖南	5612.26	12.0
13	黑龙江	5303	11.7
14	安徽	4812.7	12.5
15	北京	4283.3	13.2
16	江西	3500	13.2
17	广西	3320.1	11.8
18	山西	3042.4	14.1
19	云南	2959.48	11.5
20	吉林	2958.21	12.2
21	天津	2931.88	15.7
22	陕西	2883.5	12.9
23	内蒙古	2700	20
24	重庆	2650	12
25	新疆	2203	11.4
26	贵州	1591.9	11.4
27	甘肃	1540	11
28	湖南	790.12	10.4

29	青海	465.73	12.3
30	宁夏	460.3	11
31	西藏	200	2003年为150亿元

表 1-3 2004 年部分中国城市 GDP 排名

名次	城市名称	GDP 总量 (亿元)	人口	人均 GDP 排名
1	上海	6250.84	1342	4
2	广州	3609.63	742	3
3	北京	3300.12	1356	14
4	深圳	2860.25	502	1
5	苏州	2802.00	601	5
6	天津	2386.95	1004	15
7	重庆	2118.00	601	5
8	杭州	2100.35	658	10
9	无锡	1902.20	509	7
10	成都	1870.60	1008	24
11	青岛	1780.40	765	16
12	宁波	1779.90	550	9
13	武汉	1662.40	781	19
14	大连	1632.60	558	11
15	沈阳	1602.00	712	18
16	南京	1576.21	573	12
17	哈尔滨	1414.80	955	29

(此表未计入中国香港、澳门、台湾地区的相关数据,资料来源于互联网。)

GDP是动态的参考值,在GDP统计中由于官方统计数据中有可能存在无效样本,因此会出现部分失真。我们也可以通过在项目当地对出租车行业、普通工人及迪厅等城市窗口行业进行调查从而进一步核实。

中国的城市现分为以下4个级别:

一级城市:北京、上海、深圳。人均收入在2500元/月以上,即人均GDP在3000美元/年以上。

二级城市:各省的省会城市及沿海经济发展计划单列市和天津、重庆直辖市。在二级城市中由于拉萨、银川、西宁这几个城市的人口量少,市区人口一般小于100万,人均收入也低,因此应当划为三级城市。二级城市人均收入一般在800~1000元/月,而广东省的一些地级市,因其