

# 杭州商业地产,价格悄然上一台阶

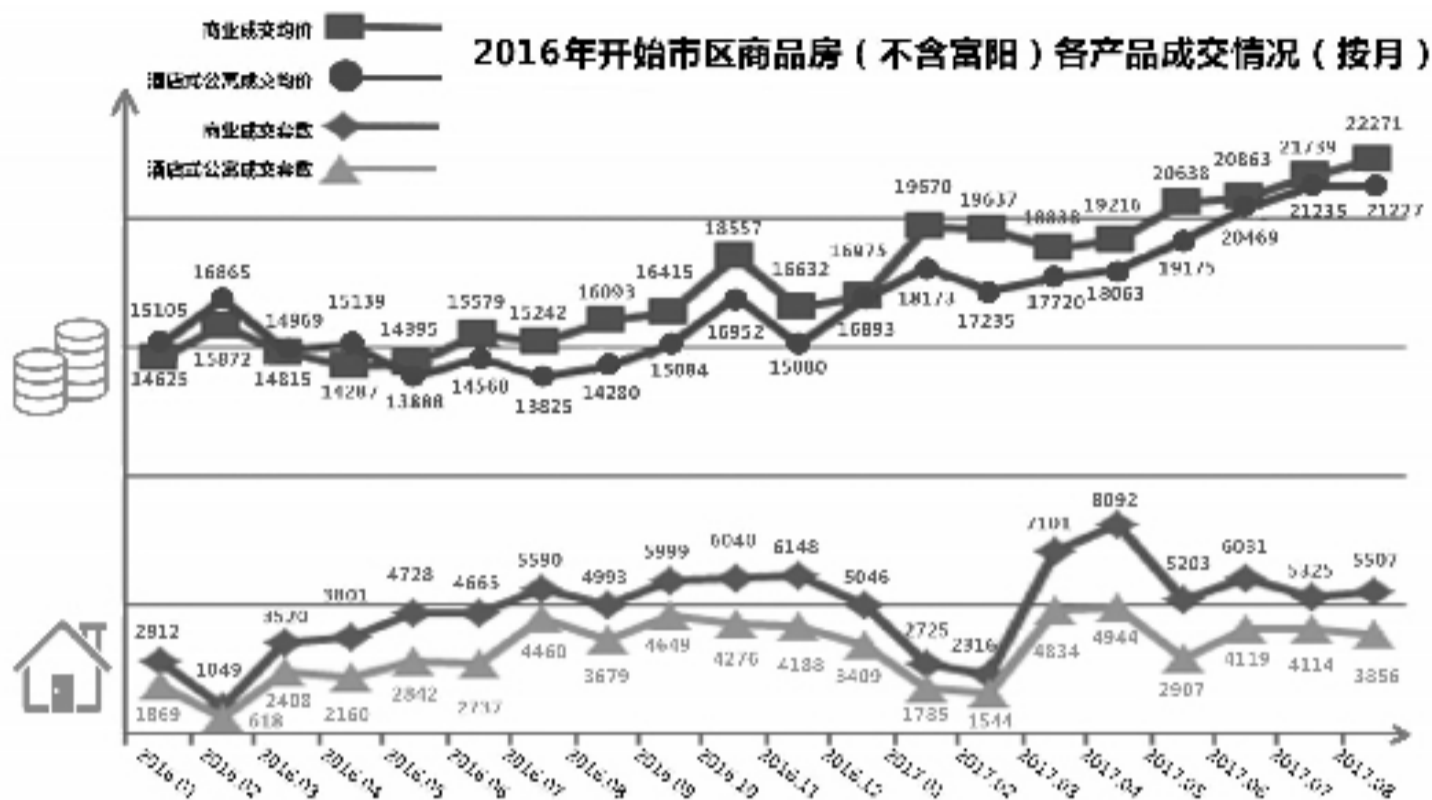
相比去年1月,今年8月杭州商业地产均价上涨了52.3%

本报记者 孙晨 黄磊/文  
姬臣/制图

刚过去的8个月,由于受限购、限贷以及限价的影响,杭州住宅市场一直暗流涌动,另一方面,不限购的商业地产却表现得很活跃。

钱江晚报记者研究数据时发现,其实商业地产的成交均价也在逐月上涨,中国指数研究院的数据显示,2017年8月,杭州市(不含富阳)商业地产成交均价为22271元/平方米,是近一年半以来的新高。

和去年1月的14625元/平方米相比,今年8月的均价已经上涨了52.3%。



## 杭州商业地产价格上涨明显

由于不限贷、不限购,原本成交不算活跃的商业项目,今年成为市场的香饽饽。

以中国指数研究院的数据作参考,2017年1-8月,杭州市(不含富阳)的商业房源成交42300套,占总成交的37.8%,超过1/3。商业成交均价为20412元/平方米,是从2013年以来同期最高水平。

今年前8月,酒店式公寓成交28103套,为5年来同期最高。同时,其在整体商品房中的成交占比也是5年来新高,超过1/4。

“明显感觉到投资的比例有所上升,而且下单速度比往常更快。有的投资客没时间来做管理,所以现在很多专做存量租赁的公司来拿这样的项目,做整体包装出租。”城东新城一酒店式公寓项目负责人告诉钱报记者,今年酒店式公寓特别火爆,国家鼓励租赁,很多人都看好未来租赁市场。

与住宅一样,今年的商业项目价格水平也完全上了一个台阶。今年5月以来,杭州(不含富阳)商业项目的均价就稳定在2万元/平方米以上,而去年一整年,成交均价才15000多元/平方米。酒店式公寓近3个月的成交均价也都在2万元/平方米以上。

## 投资者喜爱低总价的商业项目

“之前两年,商业项目并不是杭州商品房成交主力,不过这两年,随着住宅库存一直在下降,到目前主城区住宅可售套数1万套都不到,而商业项目还有接近3万套可售。而整个市区(不含富阳),也有近5万套商业待售。接下来商业项目还会源源不断地推出。”一位业内人士如此分析。

住宅的供应量不足,商业项目的供应量却不成问题。从透明售房网最近领出的预售证看,大部分为商业项目,其中不少是酒店式公寓。

今年1-8月,商业单盘成交排在前十的楼盘,基本属于综合体项目,成交物业类型多是40-50平方米的酒店式公寓和商铺,一是总价相对较低,二是他们所处的地理位置基本是区域交通枢纽附近,或有地铁规划,无论是投资或自住,都十分便利,而这也是投资者挑选商业项目的首要考虑因素。

例如位于城东新城的三花国际,与地铁1、4号线彭埠站咫尺之距,目前该站点已经开通,因此日人流量已经很大,再加上杭州东站就在附近,潜在的租住人群值得期待。

钱报记者了解到,不少酒店式公寓被一些年轻人买走,他们并不是完全投资,很多选择自住。“现在房价那么高,有些还要全款付,我们上班族一般都承受不了,何不租个好点的公寓,有酒店式的服务,还可以装修成自己喜欢的风格,有些酒店式公寓甚至还通管道煤气,和住宅也没啥差别。”在滨江网易工作的小刘告诉钱报记者,租住酒店式公寓在他们这些年轻人中很流行。

## 商业地产投资者的故事

### 连续五个周末从绍兴奔杭州 买到百万元的酒店式公寓

整个夏天,绍兴人沈先生投资买房的念头时时悬在心上,就怕买晚了这一年又白干。

因为杭州目前的限购政策,没有房票的沈先生听从朋友的意见,去挑商业项目。由于是第一次投资房产,沈先生牢牢把握住投资两大点:总价低、品质房。

连续5个周末,沈先生都奔波在绍兴到杭州看房的路上,不过房子总价不是过高,就是品质一般。眼看着沈先生就快要放弃,准备开车回绍兴,在等红绿灯之际沈先生看到了名望的宣传信息,没多想就掉头去了项目现场。“大不了就烧点油费,来杭州一趟总不

能每次都空手而归。”

令沈先生意外的是,这么一掉头竟让他挑到了一个不错的楼盘。“滨江集团的楼盘品质有保障。最意外的是,名望一套房子总价居然才100万元左右。或许,这就是缘分。”

### 买三花国际当烘焙工作室 徐女士投资工作两不误

老底子杭州人徐女士开了个大多女士都梦寐以求的烘焙工作室,每天的生活围绕着各种款式的甜点。由于名下已有两套住宅属于限购人士,徐女士也就没再动买房的念头。但父母亲觉得钱与其放着还不如投资不限购的酒店式公寓,租金可观。

从准备买房到下定金,徐女士总共花了不到一天。“我们家住在城东这一带,父母亲

没事就会留意周边有没有合适的房子。眼看着周边亲戚朋友都在说买房,父母亲更加按耐不住了。”徐女士说,他们问我喜欢怎样的房子,我说能开工作室就行,现在的工作室略远了些,订单送货不方便。

“父母亲就说,那你去看看三花国际,在地铁口交通很方便。”徐女士说,第二天她就遵循父母意见去实地看了看房子,房子就在

彭埠地铁口,交通便捷又是LOFT户型,100多万元的总价也在预算范围内。恰好那天看房的人多,徐女士对房子也还满意,当天就把定金交了。

“原以为我下单的速度算快了,那天置业顾问跟我说,有个准业主,早上10点才到售楼处,没过一小时就把定金给刷了。”徐女士笑着说,现在买房不是拼谁钱多,而是拼手速啊。

