

解密:临街商铺的制胜法则



在火热的地产市场下,一个投资的新战场,引起市场高度关注,并开辟了一条继住宅之后的另一投资新物种——社区商圈和车位。在商业地产繁花似锦的市场上,临街旺铺何以突围而处?制胜的法宝是什么?今天我们就来谈谈社区商圈的临街底商……

1、铺虽有,但好铺不常有

曾几何时,“一铺养三代”的说法成为人们的投资金句,似乎买“旺铺”成了一劳永逸的投资不二法门。然而开发商和投资者的遭遇,似乎正提醒着人们,传统投资观念也到了需要更新的时候。这种转变,在互联网和电商的双重冲击下,形成了断崖俯冲式下滑。

而另一方面,很多网络实体体验店,都选择开在了区域社区生活中心周边,形成较为

明显的商业效应。因此,体验式消费往社区商业的扩展,也带来了新的投资热点。

2、社区商圈 粘度高的新消费战场

何为社区商圈?与传统商圈中心铺不一样,社区商圈是指以社区居民为服务对象,以便民利民为宗旨,以提高生活质量、满足居民综合消费为目标,提供生活必需品和服务的属地型商业形态。

社区商圈铺,与传统的“社区商业”有着本质区别。传统社区商业没有地域优势,难免业态单一、重复。而“社区商圈”是以城市核心位置社区为基础,在地段上居于城市中心区域,有得天独厚的优势。

社区商圈提供的服务一般步行时间15分钟内可到达,服务半径在2公里以内,若有特色主力商业店为更佳。社区商铺的便捷,在一定程度上,甚至超越了中心城市综合体,弥补了传统商业形态的诸多不足,让迅猛的电商,也比不上社区商铺的及时!未来的商业必然是社区商圈+O2O商业模式大行其道。

3、城市最后一公里的高地 投资的新领地

新消费时代,社区商圈的需求,还在快速增长。国外的经验表明,在人均GDP超过3千美元左右,社区商圈的消费额比重越来越大,从而预示着社区商圈的时代已经到来。

作为城市商脉配套网就如城市交通网一

样,大的商业中心就相当于城市的“主动脉”,而社区商圈相当于是城市的“毛细血管”。光治理主动脉交通网,而不发展治理完善“毛细血管”交通网,那么城市交通依然拥堵。此外,社区商圈物业消费人群非常稳定,同时经营风险要小很多,有保底消费人群;另外,租客经营者非常广泛,除了传统的创业者以外,小区里面可能有全职太太、退休人员等,也可以做一做创业和投资;再者,社区商圈的业态经营模式非常清晰,与生活密不可分。

4、既是社区商圈现铺 更是城北核心旺铺

盛世珑城临街现铺扼守城北大门要道,位于迎宾大道与玉泉路交叉口,居城北板块核心区位,52/325/Y5路、BRT等多路公交站紧临,盛世珑城自身千余户业主消费力旺盛,周边更有聚集常青华苑、东茗苑、四季华庭、山水人家等小区,后垅菜场及多所幼儿园、小学、初中等数万稳定客源。当前,更有多家巨头考察谋划城北商业版图,财富正蝶变,商业价值喷发在即!

背靠大社区,投资更稳健。社区商铺主要是与人们生活密切相关的各种业态,如餐馆、便利店、银行等,客群稳定,租金相对较低,经营比较容易持续。盛世珑城沿街现铺超高得房率,大开间,110—320㎡双层现铺,以婺文化的蝶来原素大酒店为主力店,饭店、网咖、便利店等皆已营业,聚合万千消费力,无需养铺,即买即可收租。

预见就是财富 城北臻稀旺铺

扼守金华北大门要道,位处城北板块生活主场,

臻熟社区,集聚周边近数万常驻人群

蝶来原素大酒店为主力店,全临街原始现铺,无需养铺,即买即收租

多家巨头考察谋划城北商业版图,商业价值喷发在即

建筑面积 | 110-320方全临街旺铺 铺肥 量少 速来

国企实力房企
18年坚持用心造城之道

政府重点打造
潜力板块价值爆发节点

小成本大财富
背靠大社区投资更稳健

固定街区生活主场
无需养铺即享收租

大开间、短进深
110-320方高性价比

<p>● 浙师大</p> <p>● 金华二中</p> <p>● 湖海花园</p>	<p>● 后垅菜场</p> <p>● 玉泉东路</p> <p>● 十六中</p> <p>● 常青花园</p> <p>● 东茗苑</p> <p>● 环城南路</p>	<p>● CRC 文化创意园</p> <p>● 东方丽城</p> <p>● 上林苑</p>
--	---	---

财富热线
0579-8916 1616 18257968300

展示中心:城北迎宾大道和玉泉东路交叉口
开发商:金华嘉恒房地产开发有限公司 全案代理:钱报地产营销