# 西安市商业地产面临的契机与挑战

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-03-23

*内容 摘要：西安作为陕西省的省会，随着 经济 和房地产业的飞速 发展 ，商业地产的发展也十分迅速。本文指出，西安市商业地产发展的优势包括经济稳步发展，政策变化等，但同时也存在开发模式落后、融资渠道单一、政府规划经验缺乏等 问题 ，只有理性...*

内容 摘要：西安作为陕西省的省会，随着 经济 和房地产业的飞速 发展 ，商业地产的发展也十分迅速。本文指出，西安市商业地产发展的优势包括经济稳步发展，政策变化等，但同时也存在开发模式落后、融资渠道单

一、政府规划经验缺乏等 问题 ，只有理性 分析 经验教训，才能使商业地产健康发展。

关键词：商业地产 开发模式 西安

近段时间，国内房地产市场上商铺销售火爆，商业地产投资热情高涨，无论是住宅底商还是纯商业项目，都呈现出迅猛上升的势头。西安等房地产发展初级市场，在商业地产的开发上呈现一派火热的氛围。一方面，投资资金纷纷转向商业地产，另一方面各国零售业巨头也纷纷进驻西安，使商业地产项目竞争愈演愈烈。西安近几年商业地产的快速发展让人眼花缭乱，但同时也要理性的分析其中的经验与教训，为以后更好的开发提供建议。

西安商业地产发展优势及特点

（一）经济稳步发展是重要保证

（二）商业市场繁荣

（三）政府政策变化及行业规范

从政策角度看，近两年为调整产业结构，保证房地产业快速平稳的发展，防止出现全国性的房地产业过热，国家发布了一系列宏观经济政策来对房地产业进行调控。受此类政策的 影响 ，住宅类和其它类型的房地产发展速度明显放缓，开发商对获得的土地和资金分配随之做出调整，而利润率较高的商业地产获得开发商的青睐。特别值得关注的是，鉴于房地产以前出现的问题和教训，一些全面指导和规范西安商业地产发展的文件即将出台，这将为西安的商业地产发展产生积极的影响。

（四）商业地产运作水平不断提高

商业地产与所在区域内的市场供需关系紧密结合，即市场有多大的购买力，就需要多大商业物业。过去的经验证明，零散的经营模式很难集中所有的商业吸引力去吸引消费者和维护消费者。因此体量大、功能综合全面、内在经营服务品质优良的商业项目将是下一步商业地产开发重点。而对于大规模和高功能的项目开发，必须进行充分的市场调查。特别是海外零售商进驻之后或者项目想融到海外投资，都会对商业地产的建设提出很高要求。这就 自然 推进商业地产商的运作水平不断提升，最终促使整个商业地产行业进步

良好的投资前景已经吸引了众多投资机构和经营 企业 ，一批国内知名商业零售企业正在西安选址，其中北京华联拟在二环路周边开设购物中心、王府井百货业拟在东大街选址开店，而来自瑞典的宜家百安居、法国家乐福也拟进入西安的商业领域。

（五）特色品牌领军市场

商业地产竞争关键要走特色之路，特色是生命线，特色就是竞争力。而本土文化则是一个关键元素，从这个角度讲，这也是对开发商的考验。西安作为古都，有其独特的文化底蕴和 历史 痕迹，如何在 现代 社会的商业地产开发中发掘并有效地利用这些因素，有时候是项目成败的关键。

西大街的开发是把唐风作为该街的主要建筑风格加以控制，朱栋、黛瓦、粉墙一系列标志性的唐代建筑元素使得西大街的整体风貌显得鲜亮活力，而这样的建筑风格比较适合用于规模较大的公共、商业建筑。 西大街定位于集 旅游 、休闲、观光、购物为特色的 中国 唐人街，整条街完整开发势必引起人气汇聚、客流频繁、万商云集，使得整条街和项目具有整体向上的趋势，以后必将成为西安旅游的新热点。

西安南城，随着大唐通易坊、大唐商业广场等盛唐风韵商业地产项目开工建设，同时相继涌现出大唐不夜城，以及占地近千亩的大唐芙蓉园等大规模仿唐建筑，其规划建设，商业规模，将再次引爆唐文化商业地产开发热潮。

西安商业地产面临的困难及挑战

商业地产开发融资渠道单一，资金链条较长，开发和回收周期较长。一般住宅的开发周期为3—４年左右，大部分项目则更短。而一个完整的商业地产开发项目则需要5到7年，而回收周期则在7到10年左右，这对开发商的资金实力来讲是严峻的考验。

政府相关部门缺乏经验及宏观监控造成项目的盲目开发和不合理竞争， 影响 了城市商业功能的整体布局。由于商业服务于广大消费者，同时，也是城市服务功能的一部分，大部分城市政府相关部门缺乏经验，在规划，特别是项目立项、审批上缺乏合理规划及有力的监控，产生大量盲目建设，重复建设，同时在市政配套上难以与商业项目进行合理配套。

缺乏对商业地产特殊性的深刻理解，造成不合理盲目开发。商业地产开发商熟悉住宅的开发，主观上把商业的开发套入住宅地产的开发流程，许多项目没有招商就开始规划设计甚至建造，但商业的运营是一个长期的过程，开发商们常常忽略商业运营的最基本条件，即消费者、消费区域及消费能力，导致了项目开发在体量上及业态定位组合上的盲目性。同时由于 目前 中国商业与地产业的信息不对称及商业的飞速 发展 变化，更加大项目开发的盲目性。

开发模式的落后和单一，难以保证商业的长期持久运营。在西安，发展商对商业地产的开发难度普遍估计不足，缺乏对销售后的经营经验，即便销售成功也难保经营顺利。商业地产开发比住宅开发复杂得多，规划好，成功了一半；销售掉，成功了大半；招租完成而且商家大多生意兴隆，才算大功告成。在投资买家的追捧下，西安很多城市商铺都已从开发商名下转入小业主囊中，但承诺负责招商的发展商发现商铺招商的压力比销售的压力还大。而招商不力，又会影响到小业主们的供楼能力。所以，商业地产开发利润丰厚但成功的道路曲折。目前底商性质的商业地产有许多销售情况都相当不错，在很短的时间内以较高的价位全部售出。但这类项目在进入商业市场后，经营状况却参差不齐。比如西安某开发公司在商业地产销售之后，开发商缺乏对项目的整体控制力，日后经营完全由散户自身调节，风险很大。

同时，西安商业地产开发模式有先天缺陷。目前西安在开发的商业地产项目中多数采取出售产权然后包租几年的经营方式，这与众多投资商的资金压力密切相关，与商铺买家风险意识不足也直接相关。产权商铺一经售出，经营权就掌握在小业主手里了，发展商很难协调，而没有统一规划的业态，商场经营很难成功。售后返租难度也很大，开发商本身没有商场经营经验，而西安又缺乏经验丰富的专业商场经营公司，向小业主承诺的租金能不能保证很难说。

总的说来，商业地产是考验投资商实力与经营理念的项目，是不能梦想暴利的项目。目前市场呈现出的供不应求现状最直接的原因还是在于前两年竣工的商业地产项目偏少，大批项目处在前期规划或在建阶段，随后几年，其供应量会逐渐加大。商业地产的需求和供给出现错位对其长久发展埋下很大的隐患。但是，快速发展的 经济 和城市人口又迫切需求更多商业场所的出现，对商业地产的发展提出了更高的要求。商业地产的发展有压力也有动力，一方面需要政府部门的正确引导，给予政策的支持和合理的限制，另一方面，也要求开发商提高 企业 的开发能力和风险控制能力，尽快建立一套完善可行的商业地产的开发管理模式，使西安市商业地产市场尽快成熟起来。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn