



# 小区门面房缘何频唱“空城计”？

晨报记者 侯韶莹 李可 文 / 图

一间二三十平方米的小区门面房,承载着开发商们的造富宏图 and 商户们的财富梦想。然而,在开发商们争相建设临街商铺的时候,这些分布在各个小区的楼盘门面房却出现大量空置的问题。

近日,记者走访了新区的多个小区,发现门面房的种种问题在这些小区都不同程度地存在着。尤其是高空置率问题,成为多数小区门面房存在的通病。一扇扇蒙灰紧闭的玻璃大门,一张张招租广告,折射出开发商现有投资和规划模式中存在的问题。

## ●小区门面房空置率高

6月12日,在烈日的暴晒下,鹤壁的温度不断飙升,新区九州路东段一些空置门面房紧闭的玻璃门在烈日下显得更加晃眼。在空置门面房对面的小区内,居民们进进出出,人气颇旺,相形之下,这些空置的门面房倍显冷清。放眼望去,几乎所有的门面房都是玻璃大门紧闭,有的还用几块木板挡住门口。由于长时间空置,玻璃门都蒙上了一层灰尘。

沿着衡山路往北走,不时能发现小区空置的门面房。而在鹿鸣小区、市直机关三号院等小区聚集处,门面房的高空置率更是惊人。在卫河路与大伾路交叉口,一整栋的拐角楼空置,大楼一层的大厅里堆满了杂物。而沿着卫河路往东,路南门面房的高空置率则高达90%。

记者在位于衡山路南段的福田幼儿园附近看到,一连几间门面房都被空置着,其中几间门面房的门已被堵上改为他用。

位于鹤煤大道东段的福田二区属于发展较为成熟的社区,尽管如此,小区外的临街门面房仍有部分空置。在这些空置的门面房中,有些还没有经过装修,有些已经挂好了招牌还没有营业。在鹤煤大道西段,记者看到所有的在建小区都设置有大量的门面房。而在一些已经有部分业主入住的新建小区,门面房也仍是空置状态。记者在一个新建小区的门口看到,有几间门面房已经装上了饭店、鲜花店、超市等招牌,但据一位知情人士透露,这只是开发商为了制造人气装的广告,并非已经出租出

去。

记者了解到,由于新区北部分布的主要是工厂,与南部相比,居民入住率较低,人流量也比较小。家住市直机关三号院的沈先生说:“平时买小件东西都是去小区门口的商店,买大件的去超市,离小区稍远点的商店我都很少去。这边的门面房数量太多,已经用于营业的商铺经营模式也过于单一。”

而在新区南部,由于新建小区入住率低,消费市场尚未打开,导致了空置门面房的存在。一位开发商告诉记者,之所以预留这么多门面房是看重以后的消费潜力,等到小区居民全部入住后,消费市场打开,门面房就不愁租不出去了。

## ●门面房空置原因何在?

对于门面房空置率高的问题,不同的地段可能存在不同的原因,而对于新区北部门面房的高空置,多数接受采访的市民则认为数量太多了。而记者也发现,由于门面房供大于求导致空置率高的现象在新区北部尤为明显。

位于新区北部的街道,人流量普遍较少,特别是在大伾路以东、淇滨大道以北的地段,不仅居民少,就连路上的车辆和行人也很少。而在这个地段的新建小区,开发商却预留了大量的门面房。

即使在人气较旺的新区南部,一些小区的门面房也存在着空置现象,而已经租赁出去用于经营的门面房则存在着经营内容重复等问题。在市直机关三号院门口就聚集了8家零售商店,其中一家商店老板对记者说:“生意不好做,附近这么多家同类的店,竞争很激烈。”

记者在采访中发,新区的大部分楼盘都建有一定数量的门面房,有的楼盘还在小区内建商业街,外建临街门面房。如此众多的门面房要想全部租赁出去需要周围存在强大的消费市场,并不是小区内业主的日常消费所能支撑的。

开发商为什么要建如此多的门面房,高额利润无疑是一个重要的原因。记者了解了一下鹤煤大道某新建小区的房价,居民住宅的均价为2700元/㎡左右,而小区外门面房的售价则为4000元/㎡左右,同样的开发成本,利润却相差巨大。利益的驱动使得开发商在规划楼房时,倾向于尽量多留门面房,而不是理性地考虑附近的消费潜力。

市规划局一位不愿意透露姓名的工作人员告诉记者,新小区被开发时,沿街商铺往往被列入小区的商业配套设施,但实施中的有关城市规划管理规定对新建小区商铺的设置数量并没有硬性规定。市房管局有关工作人员也表示,目前尚没有关于小区门面房的数量和面积等的相关规定。

6月15日,记者电话采访了河南财经学院工程管理学院经营管理教研室的教授张杨。张杨认为,小区门面房的销售和出租情况除了受供求关系的影响外,还受周围商业环境的影响。如果小区所处地段商业不发达,即使门面房数量不多也很难卖出去;而如果小区周围的商业布局很好,门面房就不愁卖不出去或租不出去了。

15日下午,记者以商户身份拨打了大伾路附近一处门面房上的招租电话,接电话的是一位姓杨的女士。她说房子是单位的,她只负责联系出租。如果要租这个门面房就必须一楼、二楼共1800平方米一起租,一年的租金为36万元。她还告诉记者:“一平方米一个月平均才17块钱,便宜得很,如果开超市的话还可以再便宜些,但如果开饭店或者做洗浴生意就不能再少了。”

在锦绣园农贸市场卖水果的张先生告诉记者,他想转行做烟酒生意,最近一直在新区找门面房,但由于新区南边的商铺普遍较贵,并且很多都已经租出去了,而北边虽然有大量空置商铺,但人流量太少,所以直到现在还没有找到合适的店面。



新区的商业繁华地段集中在新世纪广场及一些大型商场、超市附近。在这些商业发展较为成熟的地段,门面房大都不愁销路,多数时候甚至是一铺难求。在山城区开花店的何女士想在新区的繁华地段开家花店,但找了两个多月都没有找到合适的店铺。与这些地段相比,新区北部由于没有成熟的商业环境,南部由于部分门面房设计面积太大,房价、房租太贵,成为空置门面房大量存在的另一原因。

## ●市民居住习惯促使开发商大力宣传小区商业功能

目前很多小区在做宣传时常常将拥有大量的临街商铺作为宣传的噱头。这些临街商铺被开发商们宣传为小区完善的商业配套设施,开发商还称其为小区住宅的升值潜力。这种宣传在一定程度上起到了推动商铺销售的效果,而购买者也将获利的希望寄托在门面房上,认为随着小区入住率的增高,获利一定不成问题。

其实开发商们如此宣传和市民们长期以来的购房和居住习惯有密切关系。长期以来,市民都喜欢居住在闹市区,他们认为小区附近热闹的商业环境不仅能给生活带来便利,在某种程度上也是一种身份的象征,而且这种居住习惯在中小城市表现得尤为明显。

正是市民们这种选择闹市居住的习惯成了开发商在

楼盘商业配套上做文章的依据。“典藏临街旺铺”、“烫金商业旺铺、点燃创富热情”、“一铺旺三代”、“把家安在城中心”等广告宣传也铺天盖地向市民袭来,而在这些宣传口号的背后则是开发商谋利的思维。

小区的商业配套设施完善确实能给小区业主今后的生活带来便利,但伴随着小区商铺的增多,也可能带来噪声、油烟等问题。而随着人们生活理念的改变,小区的居住功能是否完善将会成为住户判断一个小区是否适宜居住的首要条件。适量、适当的商业功能配置可以完善小区的居住功能,但一旦商业功能超过了必要的限度,小区的居住功能必然遭到损害。有专家指出,从经济发展的规律来看,小区门面房开发要与小区入住的人口成正比,其总面积与人口密度的合理比例应是1:1。有关业内人士建议,购买住房时,不要单纯地考虑商业配套功能,而应主要考虑居住功能,仅将商业配套功能当作一个较小因素甚至负面因素来看待。

## ●谁为空置门面房付账

小区门面房的开发与投资模式也遵循了一定的市场规律,即在早期,无论是开发商,还是投资者,都有可能获得相当大的收益,这种高额利益也刺激了后来的开发商和投资者。但随着门面房开发数量的增多,门面房供大于求,

门面房的高空置率也会逐渐增加,开发商和投资者就将面临门面房卖不出去又租不出去的困境。

记者通过采访了解到,一些市民在投资小区门面房时只看重小区的位置,有的市民则看重价格。据了解,在小区门面房的投资中有“勿以价廉而买之,勿以价昂而不买”一说。因为一些入住率较高、周围商业环境较好的小区,其门面房的升值潜力相对较大,出租或者出售也相对容易。

12日,记者走访某在建小区时了解到,开发商只负责将小区门面房卖出去,至于以后门面房将会被用于做什么,开发商并不管。记者还了解到,某些房地产公司所建门面房只租不卖,为此,他们会成立一个专门的招商部门负责门面房的管理。

13日下午,记者又拨打了某新建小区招商部的电话。工作人员介绍,门面房只租不卖,每平方米每月租金300元,一次最少要租一年,并且低档餐饮、小超市、土产品商店等影响小区环境和整体品位的生意不准做。与那些将门面房一卖了之的做法相比,这种做法让商户们承担的风险更小,因为那些租不出去的门面房只能由开发商自己埋单。

随着新区入住人口的逐渐增多和南部地区商业的进一步发展,南部一些新建小区的门面房将有望得到部分消化,而其他地区大量的空置门面房该如何消化却是一个值得开发商、投资者和城市规划者深思的问题。