

LYDU 绿都地产

专 筑 客 户 价 值

苏州人民路商业项目情况

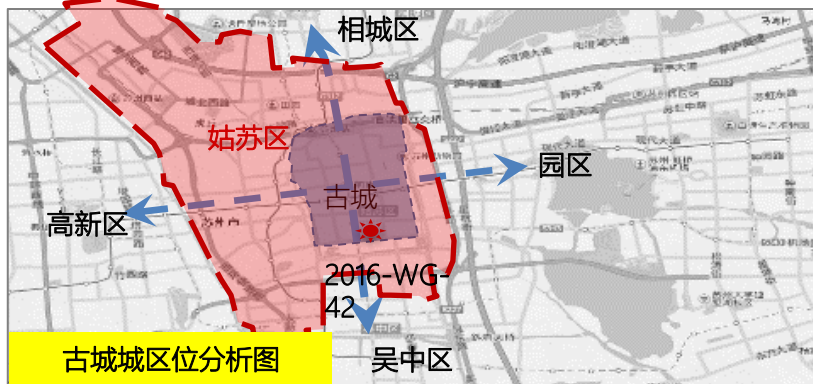
1.1 区位概况

项目位于苏州市姑苏区古城板块，坐拥大苏州版图的“心脏地段”，**古城区肩负老城文化传承与城市复兴的双重使命，人文底蕴深厚，整体区位优势较为明显。**

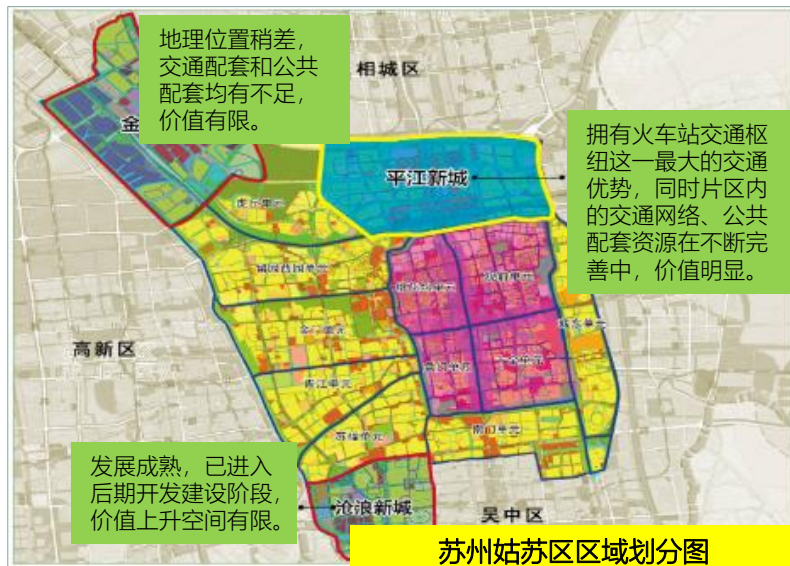


苏州城市结构

❖ 苏州秉承“**一核四城**”战略布局：三区（平江、沧浪、金阊）合一后的姑苏区为“核”，东部提升综合商务城、南部打造滨湖新城、西部建设生态科技城、北部重点推进高铁新城。



古城城区位分析图



苏州姑苏区区域划分图

- ◆ 姑苏区——从属的三个新城各具特色。沧浪新城依托景观优势打造文体中心；金阊新城依托货运便利将被打造成一个现代物流和软件产业园；平江新城则打造成现代商务商贸产业园，行政功能凸显。
- ◆ 本案位于**姑苏古城**，为继承和发扬地方的传统特色，兼具了古城保护与现代化城市建设和谐统一，人文底蕴深厚。

1.2 地块基本情况（周边情况）

项目紧邻人民路主干道及4、5号线换乘地铁口，**坐拥双轨交汇处，批量导入人流和商流，且100米范围内泰华商城、金地瑞安综合体、小型商业综合体围绕，整体商业亦在崛起。**



✓ 项目紧邻的轨交4号线和5号线均已通车，地铁出入口，未来可保证人流和商流，对于商业项目运营提供极大利好。



按照规范规定，建筑退红线3米，退地铁线25米

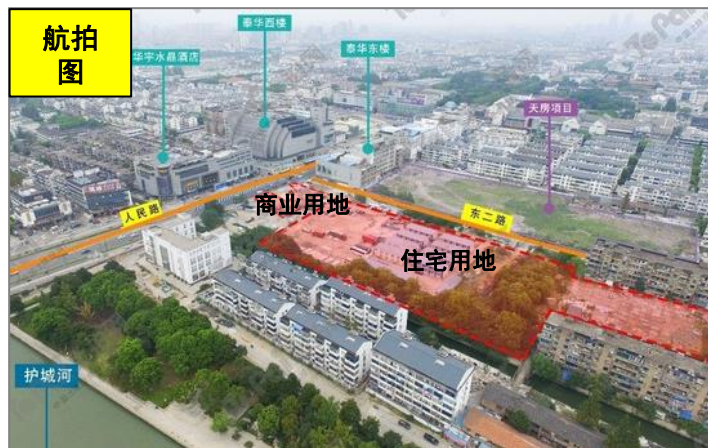
1.2 地块基本情况（地块指标情况）

地块于2016年9月22日，以总价53597万元，楼面地价34782元/m²，溢价率64.4%竞得。占地面积约1.8万方，计容建面约1.54万方，**商业占比约30%，商业体量约4622方**（按最大容积率计量），为小型综合体项目。



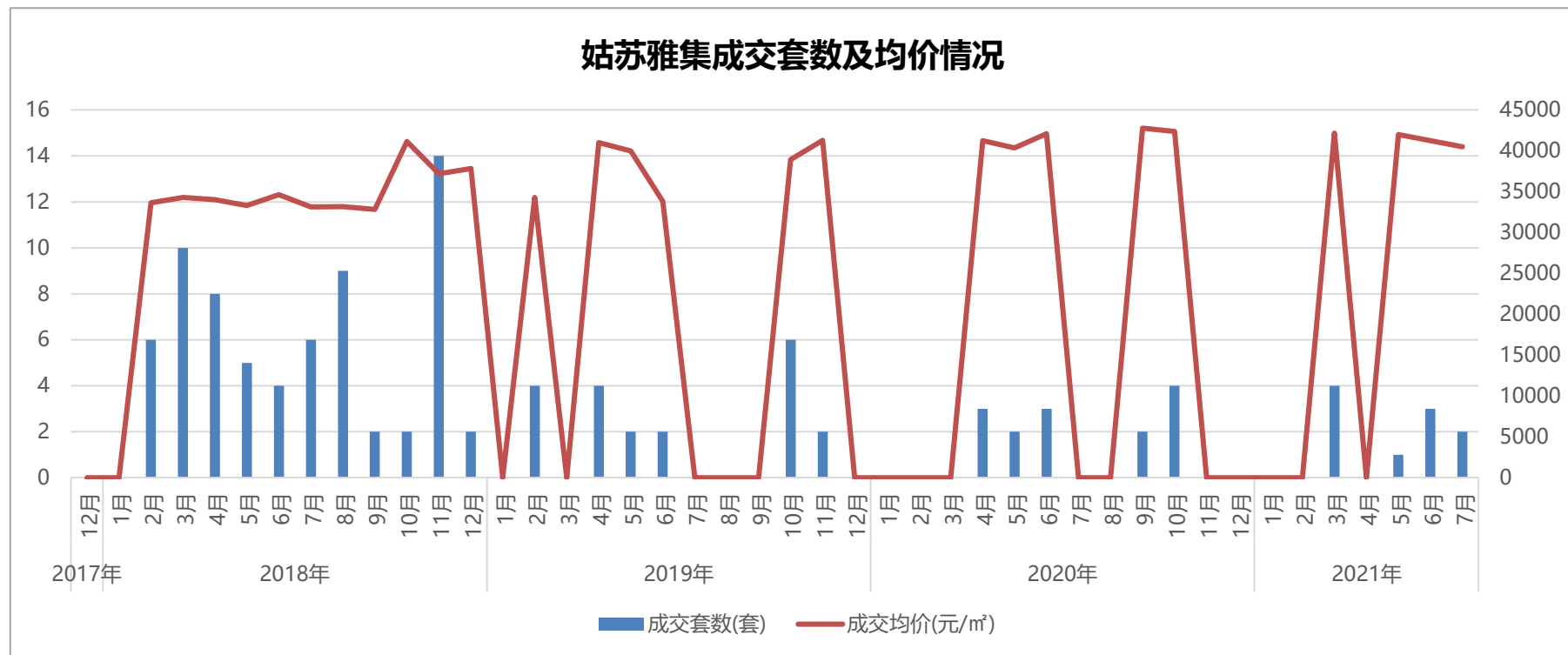
项目指标		地块属性	
地块位置		姑苏区人民路东、东二路南	
总用地面积		18128m ²	
总建筑面积		≤15408m ²	
其中	商业用地	用地面积	2719m ²
		容积率	≤1.7
		建筑面积	≤4622m ²
	居住用地	用地面积	15409m ²
容积率		≤0.7	
备注		靠近轨交出入口的小体量商业， 不可分割销售	

- 本案占地面积约1.8万方，按最大容积率计量，总体量约1.54万方，住宅占比约70%，商业占比约30%；
- 本案商业用地位于人民路和东二路的交汇处，为靠近轨交4号线南门路站出入口的小体量商业，**商业体量约4622m²，不可分割销售**；
- 原始楼面价34782元/平。



1.2 地块基本情况（住宅销售情况）

项目住宅计容面积10359m²，包含地下室共21525m²（60套）。于2017年12月首开，单计住宅部分，成交均价为7.69万元/m²；如考虑地下室部分，成交均价为3.7万元/m²。项目于2019年10月交付。



1.3 不利因素情况



- ① 地铁四号线出入口
- ② 通风亭
- ③ 冷却塔
- ④ 开关站
- ⑤ 待建市民广场
- ⑥ 人民路
- ⑦ 东二路
- ⑧ 秦华东路

序号	不利因素	解决途径
1	西侧有地铁的风亭及冷却塔	与地铁沟通，以帮他们建设经营性用房的形式，移除到其他位置，具体费用承担待沟通。
2	需承接住宅部分的人防面积约2970.63㎡。	①缴纳异地建设费，异地建设； ②与南侧人民广场一同建设，消化人防面积。
3	需有一个地库出入口	据实建设。
4	北侧有开关站	通过设计手段，将开关站隐匿在建筑中。
5	地块内应建住宅未建垃圾房约50㎡。	据实建设。

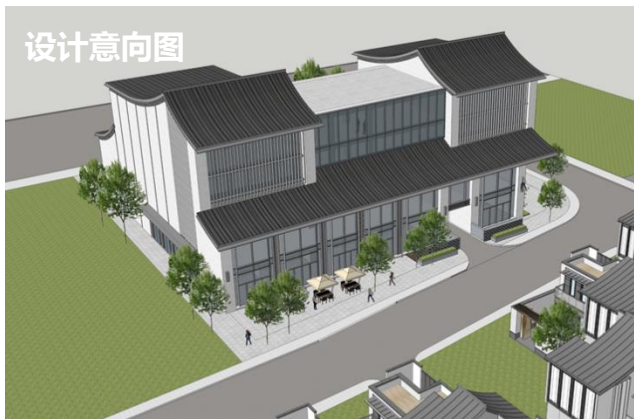
1.4 过往客户情况

客户	居间方	客户用途	放弃原因	后续意向判断
个人老板1	个人中介推荐	个人自用	客户已购买他处资产，无资金及无意向购买本案	已购买他处资产，无意向
亚朵酒店	个人中介推荐	酒店	无建设能力，倾向于轻资产租赁运营	无意向
素食文化产业	苏州泰华商城推荐	自用商业	定位差距较大，4层定位不符	无意向
苏州当地老板	个人中介推荐	个人资产配置	项目不利因素多，客户介意点多	无意向
上海中得资产管理公司	员工推荐	转卖	价格预期太低	无意向
艺星医美	员工推荐	自用商业	项目区位及定位不符合对方定位	年前研判后放弃跟进
个人老板2	个人中介推荐	个人资产配置	正在跟进测算	报价2500万，陆续接触中
投资公司	阿里拍卖	未知	正在测算	正在测算
保险公司	员工推荐	养老公寓	正在测算	正在测算

从已经接触过的8组客户来看，得益于本项目的区位较好，体量较小，个人老板作为资产配置的意向超3组，占比37.5%；其二为中小型企业自用办公，有2组；养老公寓、酒店等其他用途较少；目前仍有3组客户处于陆续接触中，其余客户基本反馈后期无意向跟进，本项目受众面基本局限为中小型企业和个人老板，且为毛地状态，不利因素较多，客户抗性较大。

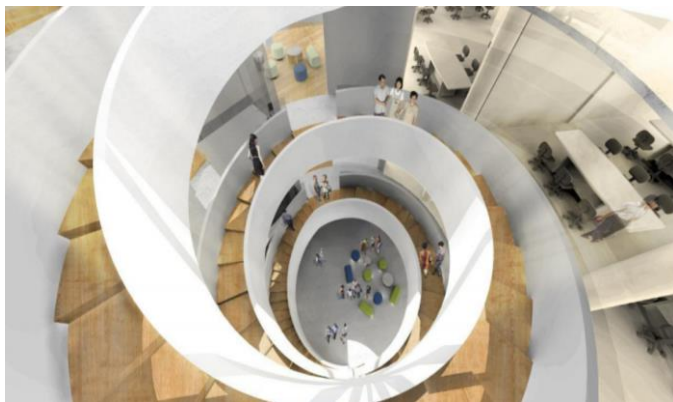
设想用途1——集中式商业

根据项目前期定位，本项目为小型集中式商业，业态可涵盖主力店，餐饮，教育等，项目平均租金预计3.5-5.5元/m²/天，按95%的出租率，净利率5%倒推项目售价预计在1.2亿元左右；但由于近两年疫情冲击，叠加国家对教培行业整顿，实体商业较为艰难。假设平均租金4.0元/m²/天、出租率80%、土地转让价3500万元，含建安总计9500万元，按20年收益期，则收购方毛收益率约4.1%，扣除税费、运营成本后项目基本盈亏平衡，集中式商业若用于经营用途，整体收益情况不容乐观。



设想用途2——文化创意园

经与企事业单位及个人老板交流，本项目地处老城保护区，结合中式园林的外立面，适合打造创意型办公空间。如文化艺术类企业、建筑设计类企业，时尚工作室，联合办公等，整体可规划为一楼接待大厅及产品展示空间；2-3楼为产品展示及办公空间，4楼主力为休憩、创意空间等，需具备一定的传统文化底蕴，同时拥有现代设计的多变分割。



设想用途2——文化创意园

周边文化创意园租金基本在2.6-2.7元/m²/天，考虑到本案距离地铁近，相对成熟，产品较新；预计办公租金3元/m²/天，假设出租率90%、转让价预计9500万元，则收购方按20年的收益期，租金收入覆盖不了成本，不具备投资价值，仅适合自用。



悦未来青年产业园：
租金约2.65元/m²/天



989文化创意产业园：
租金约2.7元/m²/天



姑苏IP创意产业园：
租金约2.6元/m²/天



新联大厦 (甲级)：
租金约2.0元/m²/天

设想用途3——长租公寓/酒店

根据贝壳数据，项目北侧瑞富广场公寓，目前在租房源租金水平约40-45元/m²/月；项目西侧乐馨赛家公寓，目前在租房源租金水平约70-80元/m²/月。本项目区位更优，项目更新，假设长租公寓租金水平100元/m²/月，出租率95%，转让价9500万元，收购方再投入1500元/m²成本进行装修改造（约700万元），按20年收益期，则收购方毛收益率约3.1%，扣除税费、运营成本后预计盈亏平衡，考虑到租金上涨，盈利可能性较高，关键点主要问题是分割改造及出租居住备案，需要与政府进行协调。



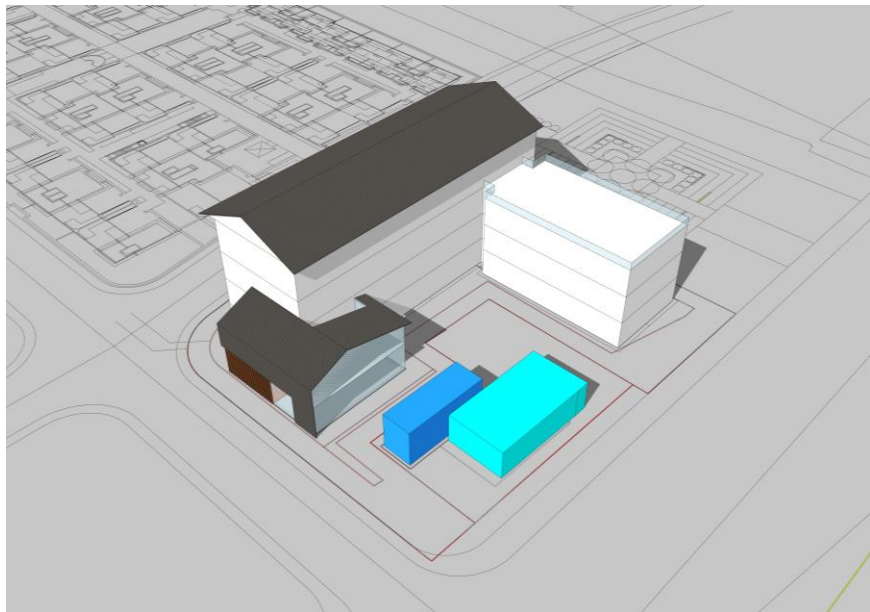
设想用途4——自用商业

由于本项目体量不大，区位位于老城，个人老板及中小型企业较有意向作为独立经营或资产配置功能使用；此类用途广泛，包括但不限于医疗美容、餐饮、SPA会所、私人宴会厅等，功能定位较难统一；同时由于自用不考虑回报率，因此，无法预估投资收益情况；基于此，建议方案敞口，不做施工，根据意向客户定制设计业态及施工较为合适。

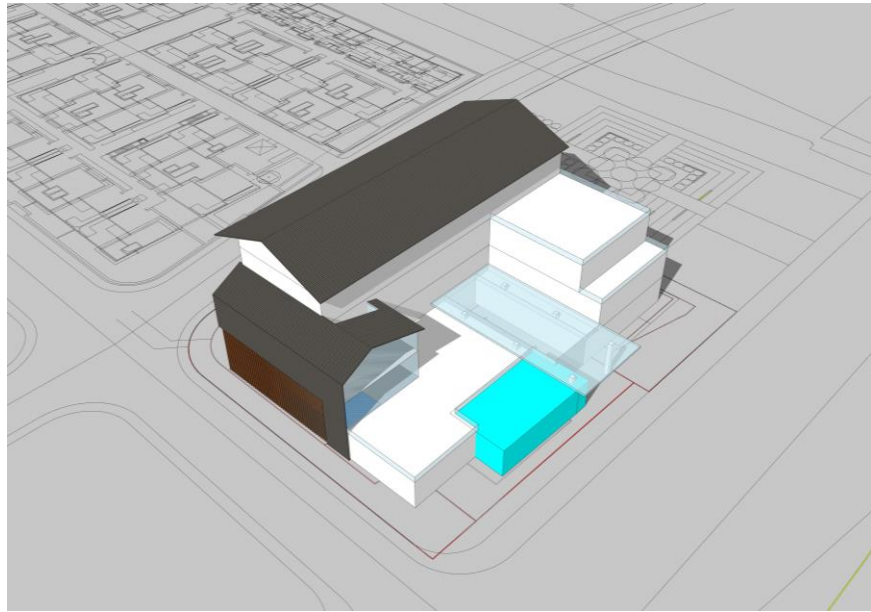


根据前述分析，参考过往客户经验，针对不同业态的潜在买家，需制定相对应的策略；本项目按现有业态考虑，投资属性较弱；自用属性较好；我司后期可重点拓展自用型客户，辅助拓展长租公寓及酒店类客户；在整体宏观经济承受较大压力的情况下，潜在买家对于项目价格较为敏感，尤其本项目，投资属性较弱，自用属性较强，作为资产配置存在有一定的合理性；无论何种业态，不利因素的处置显得尤为关键，同时需重点加强居间方的互动和合作，保持与政府进行沟通协调，取得支持谅解，在转让前，解决不利因素的规避问题。

业态	销售优势	销售劣势	应对策略
集中式商业	业态多样，距离地铁口，人流量较大	展示界面不好，体量较大，潜在买家少	加大居间力度
文化创意园/办公	老城区区位优势，敞开式办公环境较好，距离地铁口近，定制办公空间，改造成本低	区域无办公氛围；重资产投入对企业压力较大，施工等待期较长	价格折让
长租公寓/酒店	回报率有一定的期待，体量适中	重资产投入的企业较少，客群面较窄；居住功能，政府批复有风险；位于老城区，客源存在风险	协调当地街道，获取政府一定程度上的背书，以此为卖点对外推介，价格折让
自用商业	私人订制方案，后期改造成本少；潜在买家较多。	客户分散，较难挖掘；工期较长，客户存在较长等待期；不利因素较多	加大居间力度



方向一（本地块独立开发）



方向二（与轨交地块共同开发）

- 1、本案自身地处人民路、护城河以内，紧邻双地铁（四号与五号线）其中四号线2号出入口紧邻项目，交通便利，地段优势较高；
- 2、项目周边居住氛围成熟，生活需求较高。

S

- 1、本项目地块属姑苏区人民路南门桥下（俗话：桥头不留客），驱车客户基本不愿停留；
- 2、由于项目前期住宅开关站及垃圾房等配套未建均需建于该商业综合体内部；
- 3、项目商业最佳位置被地铁通风亭及冷却塔占用，导致商业地块不规整，展示面很差；
- 4、周边商业配套低迷，无法吸引客户聚集，客群较为分散；
- 5、区域商业停车车位严重不足。

W

O

- 1、周边中低档快捷酒店较多，缺少中高端酒店支撑；
- 2、由于周边居民小区较多，居民需求商超较少，无法提供居民生活便利性；
- 3、高端餐饮较少，仅泰华商城一家高端私宴（江南雅厨）；
- 4、周边缺少高端医疗及教育机构；
- 5、周边缺少高端养生会所；
- 6、住宅配套居委会寻求整合到置换到商业地块，为住宅增加可售货值。

T

- 1、金地商置及兴业坊均有可售40年产权酒店式公寓，对于自持可租公寓竞争较大，影响后期出租率；
- 2、按商业模式，泰华、金地及兴业坊均含大型商业，本案地块较小，无法与三家抗衡，应规避被挤压风险；
- 3、绿都品牌效应，主营开发高端住宅，自持商业招商影响力较弱，无法与健全的商业品牌经营相抗衡；
- 4、地块于2016年获取，闲置周期太长，存在后期地方政府直接回收风险。