

写字楼“大改小”市场面临更大去化压力 深圳商业地产调查

本报实习记者 蒋翰林 记者 赵毅
深圳报道

客流量腰斩、空置率创新高、减租退租不断……2020年上半年，商业和商务活动在疫情中严重受阻，深圳各大购物中心、写字楼度过了一段异常艰难的日子。

“疫情的发生对于商业地产造成不可避免的影响，但市场各方均积极探索应对，在此过程中启发的思考与尝试也往往衍生出行业发展的新趋势。”戴德梁行日前发布的研究报告《新冠肺炎疫情对中国商业地产的影响及应对》指出，随着全国防疫进入常态化，居民消费

客流回血 奢侈品牌为商场“救市”

疫情以来，除了客流量的大幅缩水，益田假日广场、万象城、壹方城等购物中心普遍呈现出了新的特点。

周五晚上8点，深圳红山六九七九购物街人潮涌动。自发组织的乐队在街区商铺外表演，喜茶门店外排起长队，UR 服装店2000多平方米的店面内顾客摩肩接踵。在这个繁华热闹的网红商业街，2020年的黑天鹅似乎从没来过。

据赢商云智库的统计，2020年上半年深圳实现社会消费品零售总额3640.15亿元，同比下降14.8%。然而至6月底，全国购物中心平均日均客流已恢复至疫情前水平的92.9%。若下半年疫情控制情况良好，研判在2020年三季度，全国典型购物中心的客流规模，有望恢复至正常时期水平。

线下商业在逐渐复苏的当下，也让人们开始反思，在下半场更激烈的角逐中，商业地产在运营、管理、创新、品牌价值各方面如何自我转变。

“我们有品牌退出市场、有品牌放缓拓店计划，招商受到一定冲击。”深圳益田假日广场总经理陈雪告诉记者，疫情最严重时，项目客流断崖式下滑，也对项目招商、品牌布局带来新的挑战。该项目地处深圳世界之窗等旅游景点集中区，一二月恰逢旅游旺季，客流原本应是全

活动逐渐恢复，零售和写字楼市场不得不重整旗鼓，在困局中寻求重生的窗口。

近日，《中国经营报》记者走访深圳一些大型商场，发现客流已基本恢复正常，商场内高端奢侈品牌的商铺明显增多，首开的购物中心则不约而同选择了开放式商业街的模式。写字楼方面，企业迎来换租窗口期，深圳有不少业主通过大面积改小面积，以适应市场需求。此外，深圳高供应量持续积蓄市场压力，年内预计将有约77万平方米的新项目入市。有专家预计，新供应或令下半年市场面临更大去化压力。

年的一个高点。据赢商网统计，上半年深圳购物中心平均空置率录得8.85%水平，涨幅162%。

疫情以来，除了客流量的大幅缩水，益田假日广场、万象城、壹方城等购物中心普遍呈现出了新的特点。一是高端奢侈品消费出现爆发；其次，客流随着疫情的蔓延与恢复，经历了从线下移至线上，又大幅回流到线下的过程。这些消费新形态给项目的运营和品牌布局带来了新的思考。

记者在走访益田假日广场时发现，商场B1、B2层的空间和品牌进行了大规模改造，集中引入了诸多高端奢侈品牌，如Salvatore Ferragamo、GUCCI 饰品、Emporio Armani等。“持续的中国高端消费力依然在，虽然消费者来店频次降低，但是客单大幅提升。”陈雪称，项目改进新的品牌组合会为下半年的业绩追回埋下伏笔。

优海城总裁薛建雄在接受记者采访时称，由于国际游和出国购物受限，关联的消费需求被压抑，国内一些高端消费反而有所增加，这对国内中高端购物中心、酒店度假村来说是个机会。他预测，十一长假期间国内的消费力度值得期待。

打破“盒子” 开放式商业街招商率亮眼

采用全开放式街区，用更开放的公共空间，解决了商业建筑如何将客流引向高层的问题。6月下旬正式开业以来，该购物中心招商率达95%。

受新冠肺炎疫情影响，购物中心开业量大幅缩减。全国来看，年初计划在上半年开业的300余个项目，上半年只开了58个。深圳众多购物中心也推迟到下半年开业。据赢商网统计，2020年下半年深圳将有18个购物中心入市。二季度，深圳优质购物中心市场新供应主要集中在福田与龙华。其中，由于新兴的龙华商圈优质项目存量较少，住宅密集且消费较为集中，新项目招商率逾九成，为后疫情时期的商业回血打了一剂强心针。

位于龙华区的红山六九七九，是深圳疫情中首个新开的大型商业中心。值得注意的是，该项目摒弃了传统的“盒子”模式，采用全开放式街区，用更开放的公共空间，解决了商业建筑如何将客流引向高层的问题。6月下旬正式开业以来，该购物中心招商率达95%。“我们大部分客人是从旁边社区过来的，特别是上下班的时候，因为是开放式商业街，客人顺路就进店消费。”良品铺子

写字楼业主热衷“大面积改小面积”

大冲商务中心A栋业主向记者透露，疫情期间流动性大，已将几套800多平方米的写字楼，改成三套或四套200来平方米的小户型。

购物商场有待复苏，但深圳的写字楼就不知寒冬几时过去。卓越城一期一栋12层，一家留学咨询公司员工正在清空办公区域，将一套200来平方米办公区内的绿植，搬到隔壁写字楼内。该员工告诉记者，公司在去年年末租用了两套，疫情期间公司缩减规模，裁员了十人，已经将一套转租给了一家律所。“疫情以来，留学咨询业务缩减，家长普遍担心留学风险，改变了送孩子出国的计划。在留学这行，我们还没彻底关闭，已经算是情况好的了。”

像这样的退租换租，在疫情期间的深圳写字楼市场很常见。黄奇在深圳福田区一家公司负责写字楼租售。在他服务



深圳一处正在建设的写字楼。

本报资料室图

是第一批进驻红山六九七九的商铺。据介绍，疫情最严重时，良品铺子每天进店消费客人只有20来人，现在恢复到了八九十人，与正常时期的客流相差不多。

“传统的购物商场空间封闭，疫情影响下，开放式街区的购物体验明显更受青睐。”红山六九七九运营负责人刘先生告诉记者。

的企业租户中，疫情期间有超过80%通过换租来缩小办公面积。他告诉记者，部分大型企业缩减办公面积，中小企业则退租节流，以应对市场低迷与现金流的重负。

值得注意的是，为适应市场上中小企业受疫情的冲击，深圳不少甲级写字楼将大面积户型改成小面积出租。大冲商务中心A栋业主向记者透露，疫情期间流动性大，已将几套800多平方米的写字楼，改成三套或四套200来平方米的小户型，以适应市场需求。业主告诉记者，春节回来后许多企业交不起房租，疫情最严重时整栋楼空置出40多套。

据戴德梁行的统计，上半年，深圳甲级写字楼存量增加至

596.4万平方米。在大体量新增供应的影响下，空置率较2019年末上涨约3.39个百分点至25.43%。这一空置率情况处于四个一线城市之首，排第二的上海为20.9%，广州为6.7%。

空置率的持续走高，虽然不利于业主，但为租客带来了更多的议价空间和优惠。

记者在大冲商务中心看了一套306平方米的办公区，疫情前正常均价为140元/平方米，春节期间降到120元。但令人意外的是，疫情逐步平稳后，价格并没有随之回升，反而降到了98元/平方米。业主称如果9月内定租，还可以提供部分装修。记者走访了福田、罗湖、南山的多处写字楼群，均出现了租金持续下降的现象。

在该项目招商中心的墙上，贴着商户进场计划表，记者留意到，94个商户中有5个品牌被标红，两家餐饮，三家零售，商户跟进情况为“受疫情影响，掉铺预警。”负责人称，95%的招商率对零售商场来说是个不错的成绩。

无独有偶的是，8月份深圳另一家新开的大型购物中心也采用

了开放式文化商业街形式。海上世界·汇港二期利用项目山海环幕的地理优势，在商业区建起南山“滨海瞭望台”，把有氧的绿地氛围融入商业区。记者还发现，汇港二期周边拥有较强的消费力，是深圳有名的豪宅片区，汇集了海上世界双玺、兰溪谷、伍兹公寓、鲸山别墅等众多高端楼盘。

戴德梁行根据其数据分析称，二季度深圳市甲级写字楼租金环比下降5.2%至每月每平方米222.91元，这对于发展向好的实力型企业来说无疑是换租窗口期。分行业来看，来自科技及传统金融行业多见大面积租赁成交，需求表现最为活跃；以律师事务所及会计师事务所为代表的专业服务类也延续了一定的活跃度。反观部分中小型科技企业、初创型公司退租仍时有发生。

供应端来看，年内预计还将有约77万平方米的新项目入市，且新供应多来自于南山区的热门板块。戴德梁行预计，空置率还将继续上探，年内可见的新供应或令下半年市场面临更大去化压力。

“颜值经济”当道 医美消费向“刚需”靠拢

本报记者 詹方歌 卢志坤 北京报道

科技日新月异，人们对美的渴望也一步步照进现实。这一话题最具代表性的佐证，便是近年来火热入市的医疗美容行业。作为新兴行业，医美带给人们更多关于美的可能性和追求美的勇气。

但不可否认的是，新兴行业注

定要走过野蛮生长的阶段，医美行业近些年存在的乱象也不容忽视。乱象背后，疑虑和偏见成为大众与医美行业之间戳不破的屏障。

近日，中国经营报社联合东亚新华，在东亚尚品台湖项目地举办2020主题医美沙龙。东亚尚品台湖位于通州区文化旅游板块，依托台湖演艺小镇和环球影城度假区。

行业内微创、微整技术迅猛发展

面对医美行业成长方向这一课题，几位与会医生均表示，如何缩小医美手术创口，将成为医美行业一大发展方向。

首都医科大学附属北京同仁医院整形美容中心主任、中国整形美容协会眼整形美容分会会长、中国整形美容协会再生与美容分会副会长郑永生表示，一些手术在实现医美效果的同时，正在向创伤渐小或几乎没有创伤发展。例如，以往患者想要做面部提升，需要通过“大掀盖”的方式进行，创口面积较大，会给患者本身造成一定的恐惧感。但是通过医疗技术的发展，这类手术也可以通过小切口，或无切口来实现。

原总装备部北京黄寺整形医院副院长、中国中西医结合整形美容专业委员会常委、副主任医师解永学也表示，现在爱美者对美的追求更倾向于“微整”。这种微创手术方式，除更美观外，也能够消除求美者的恐惧感。他提及，在此前的工作中，他经常遇到患者对于手术“疼不疼”的询问，微创或打针的操作方式

能够使人减轻心理负担。

北京朝阳急诊抢救中心院长助理单志刚也提及，目前医疗发展方向为“内外科科化，外科微创化”。以往烧伤科病人面临着极大心理压力，而医疗美容行业和创口修复的技术真实帮助了许多患者。北京知音医疗美容门诊部院长李奇军则提出，目前市面上的一些微创医美项目虽然能够在短期达到预期效果，但效果并不持久。如何能在缩小创口的基础上，达到更持久的疗效，将是医美行业的发展方向。

郑永生还提及，目前医美的层次在发生变化，开始进行由浅入深的探索。以往人们通过护肤品护理皮肤表层，通过精华液导入护理深层皮肤，但现在已经可以通过射频和光子嫩肤来护理皮下，进行全方位治疗。

不仅如此，目前人们对于医美的认识也更加全面。“（医美）已经逐渐演变成一个综合治疗方式，不再单纯是‘你让我做个双眼皮’，客户更着眼于整体美。”郑永生说。他同时将医美行业和已成熟的房地产行业

同时，该项目自身拥有7万平方米社区园林和较低容积率。

多位医美从业者与东亚新华集团执行总裁夏智刚、中国经营报社常务副总编辑钟曦晨，畅谈医美行业作为新兴产业与房地产行业作为成熟产业之间的异同，同时促成专业医美从业者与爱美者面对面交流机会，探讨医美行业成长方向，解答美丽困惑。

业对比，“就像房地产，现在（买房子）也要考虑其综合价值，例如周边环境、装修，需要‘金玉其外，品质其内’，医美行业也一样要表里如一。”解永学也赞同郑永生的说法，他表示，自己现在在工作中经常遇到来做双眼皮手术的客户，同时也寻求脸型的变化，以达到整体美。

夏智刚提及，医美行业遵循“颜值经济”规律，客户在挑选房产时也会着重关注项目外观、周边环境等“颜值”因素。东亚尚品台湖项目内打造7万平方米的社区园林，树木种类繁多、环境优美，整体的容积率仅为2.0，楼间距达到百米，能够保证采光、通风、视野，给社区留出更多阳光绿地。同时在项目南侧1.5千米的位置，万亩游憩园也在建设当中，将在今年底全面开放。

同时，该项目地处台湖镇文化演艺小镇的核心区域，与环球影城度假区直线距离仅3.5千米，为通州文化旅游产业区热门区域。即将到来的十一期间，东亚新华集团将拿出东亚尚品台湖项目中总货值为3000万元的产品作为特价房推出。

中国医美技术达世界前列，传统项目需升级

与会的几位嘉宾都提及，目前中国医疗美容行业发展速度很快，顶尖医疗技术已经跻身世界一流水平。解永学提及，上世纪70、80、90年代，日本的美容医疗技术非常先进，中国曾在很长一段时间内向其学习先进技术。“现在日本的技术应该说远远不如我们，中国的医美技术发展是我亲眼所见，甚至日本专家也承认这一点。”他说。其解释道，日本对医疗上有诸多限制，许多医院和医生提升技术的代价是相当高的，因此影响了医美技术的发展。

李奇军也表示，目前我国医美技术并不逊于韩国及日本，“我不敢说欧美，因为欧美的审美观念与我们不一样，他们喜欢高鼻梁、深眼眶，咱们东方人的话还是以柔和为美。”他说。

除此之外，解永学还补充，近10年来，抗衰老医美项目发展突出。他提及，自己刚从事医疗美容行业的20世纪80年代，医美项目较为单调，局限在双眼皮、隆鼻、祛眼袋等。单志刚也表示，目前中国医疗美容技术与此前相比有很大变化。单志刚此前曾专注于烧伤后修复，他提及，自己救活过一个大面积烧伤的病人，后来病人尝试自杀，理由是烧伤毁容带来的心理压力太大。“咱们第一要活着，第二要健康，第三要活得有质量。”单志刚说。他同时提及，人们对更高

颜值的渴望，和对更优质房屋的需求是类似的。“最初咱们只想建房子，现在则要住得健康。”

李奇军提出，目前，传统医美项目仍有较大市场，例如使皮肤状态年轻的拉皮。“据我观察，3个月到半年左右，（通过微创医美项目提拉的面部）皮肤肯定还是会松垮下来。因此，我时常在想，有没有什么好的办法，既能实现小创口，又能达到非常好的效果。我觉得这是我们以后努力的方向。”

解永学也赞同这个观点，他表示，因为目前一些新型美容技术的效果不是很理想，因此传统技术也有抬头趋势，尽管风险大，手术看起来也很“吓人”，但效果却是很实在的。一个典型的例子是，许多人到中年不仅面部皮肤松弛，更会出现面部脂肪流失的情况，这类人会出现面部及太阳穴的塌陷问题，这种情况通过微创线雕手术并不能有效改善，还是需要使用“拉皮”这类传统手术才能有明显效果。

“如果皮肤很松弛的话，我作为医生是不忍心去建议患者做线雕手术的，因为得不到太大改善。”他说。也正因如此，解永学提及，目前很多传统医美项目依然有很多医生在操作，只是表面上并没有通过广告去包装这些项目，因此知名度不够。

医美是否能随时间推移，逐渐平民化？郑永生给出了肯定意见。他同时表示，医美对于一些人来讲已经成为和房子前一样的“刚需”。夏智刚表示，房地产行业与医美行业都开始遵循“颜值经济”的逻辑，建筑物与人一样，都应该拥有“抗衰老之美”。他说，东亚尚品台湖项目均为全石材外立面，不会随着风雨侵蚀而脱落，与人衰老的道理相似，它是抗衰老型建筑。房地产商就是城市美容师。“我们要让开发的产品在出生的时候很美丽，同时尽量长时间保证质量，抗衰老时间久一些，这是我们东亚新华集团产品最典型的特征，也希望我们的产品能尽量让业主感受到生活之美。”

沙龙最后，几位医生提醒消费者，目前医美行业正处在日益规范的成长阶段，慎重挑选医院和医生非常重要。郑永生强调，消费者应先选择医生，再挑医院，注意医院及医生资质的完整性。除此之外，还应注意和医生的沟通，二者应审美统一。李奇军则提醒大家，选择医生应尽量靠口碑相传的方式，“如果你的朋友找某位医生做过手术，并且觉得效果好，那么相信值得信赖。”他提及，消费者在选择医美机构和医生时，应尽量不要相信网络信息，须直接找到医生本人面诊。