

# 有买家纷纷低价购入东港沿街商铺 商业用房进入投资合理水平了吗？

□记者 裴驰宇 文/摄

上周,在我市从事广告业务的张先生,毅然在阿里资产拍卖网上,拍下了位于东港二期半山街的一套沿街小面积商铺,成交价格约2万元/平方米,总价在百来万元。张先生看好东港二期的发展前景。他认为,买下这里的商铺,年租金投资回报率可达5%,远好过存银行、买理财产品。

由于受网购冲击,实体商业普遍不太好做。但是,随着市场的大浪淘沙,一批有潜力的商业用房以较为实惠的价格入市,“性价比”显现。在当下安全、稳妥的理财渠道比较狭窄的市况中,这些商业用房正吸引买家入市。



## 东港二期沿街商铺密集成交

从5月12日起,位于东港半山街的数十间商铺,在阿里资产网开始司法拍卖,大批量成交。而且,成交价还不低,有的高出评估价,单价在每平方米2万元以上。

半山街,位于东港二期,是一个叫“天海望府”楼盘的沿街商铺。从评估报告可见,其中一间半山街172号商铺,2025年1月评估单价为23241元/平方米,房屋建筑面积64.3平方米,评估总价149.44万元。土地性质为商务金融用地,使用期限至2053年11月22日止。

在5月16日的拍卖中,这套商铺经67次竞价,以156.1万元的总价成交,高于评估价。成交单价达2.43万元/平方米。而其他40余套半山街沿街商铺,均经过几十轮竞价,有7套商铺高于评估价成交。

张先生,就是其中的一名买家。他说,以他多年对东港商铺的了解,这块区域发展前景不错。五六十平方米的沿街商铺,一年租金收到五六万元是稳的。约2万元/平方米的商铺价格,他认为值的。

东港二期近几年新建了不少楼盘,有山海大观、云海新语、东梁府等,年轻人居住比较多,消费能力强。附近配套也成熟,有普陀医院、中小学、全民健身中心等。从远期来看,东港二期规划建设普陀莲花洋客运码头,发展前景可期。这些,都促成了半山街沿街商铺的“争购”现象。

## 定海海滨商住公寓年租金回报率不低

5月20日,一套位于定海海滨蓝郡国际公寓的15楼精装房,有19人参与报名,经过激烈竞价,以42.9万元的价格成交。

这套公寓59.86平方米,带租约。折合成成交单价为7167元/平方米,租金每月2000元,以42.9万元的成交价来算,年租金回报率约在5%。

蓝郡国际公寓,业主多为投资性购入,收取租金回报。此前的开发商发售价在1.4万元/平方米。去年底,一套蓝

郡国际Loft公寓房源,成交单价接近万元平方米,相当于原价的七折成交。而现在的成交单价低至每平方米7000多元,相较于2000元的月租金收入,难怪投资价值凸现。

而即便是对当年以1.4万元/平方米原始购入的老业主来说,如果租金能稳定在每个月2000元,年租金回报率也有2%至3%,好过当下的银行三年期人民币定期存款1.25%利率。

## 主要看发展预期

曾经的“一铺养三代”已经成为过去式。商业用房泡沫一度严重,定海、沈家门闹市的商铺价格,炒到了10万元/平方米以上,而租金逐年下滑,变成“一铺套三代”。但是,近几年来,随着房产市场的调整,我市部分商业用房价格也逐步回落到相对合理的水平。

那位购入东港半山街沿街商铺的张先生说,东港二期发展是不错。但是,在十年前,它的商铺价格透支了发展前景。比如,东港碧海莲缘的沿街商铺卖到过五六万元一平方米,而租金也就是五六万元一间甚至更低,这种价格就是高估了。而眼下,每平方米的2万元沿街商铺,也就是比住宅价格稍高些。“同时,买商铺要沿街的,如果是内街或者是分隔式商铺,将来万一生意做不起来,那租金就收不到。”

不过,也有人认为,眼下商业用房的投资回报,是建立在租金稳定的基础上的。本市一位关注舟山商铺行情的任先生说:“像东港半山街商铺,如能稳定收到五六万元一年,那是不错。但网购对实体商铺的冲击仍然没有中止,现在舟山一些城乡结合部的店面,原来比较走俏的,现在也发现在频频转让,租金仍然在下滑,还是有一定风险的。”

本月20日,随着最近LPR的下调,银行定期存款利率同步下调,国有大行及部分股份制银行的活期存款利率降至0.05%,1年期定存利率首次跌破1%,长期存款利率降幅更大(如三年、五年期定存利率分别下调25个基点至1.25%、1.3%)。这促使商业地产的投资“热钱”苏醒过来,在部分商业用房的价格已经到了显著低位,因为预估不错的区域前景,开始大胆入市。

## 工行舟山分行落地三大智能功能

今年以来,工行舟山分行紧扣数字化转型战略,围绕客户服务需求,落地三大智能功能,持续优化网点服务流程,有效提升客户服务体验。

数字人智能审核推动效率升级。据悉,目前工行舟山分行的20家网点共计33台设备上上线数字人智能审核功能,该功能是指客户在智能设备上办理的业务由数字人进行智能审核,替代现场人工审核,主要支持借记卡、信用卡密码重置、借记卡挂失换卡、转账汇款、电子银行密码重置等7项高频业务,审核模式的转变既提升了业务处理水平,又进一步缩短了客户等候时间。

厅堂服务机器人打造智慧服务。为进一步提升网点服务承载能力,工行舟山分行为厅堂服务机器人升级了跨机具调度、人机协同功能,厅堂服务机器人会根据客户金融需求,引导客户到空闲智能设备上办理业务,并可

在旁辅助客户办理密码重置、开通电子银行、转账汇款等10项高频业务,此举也进一步提升了网点服务分流能力。目前工行舟山分行营业部、普陀支行、岱山支行和嵊泗支行的厅堂机器人已投产该功能。

智能设备远程音视频服务上线。该服务是指总行客服人员通过远程音视频方式连线为在网点智能柜员机上办理业务的客户进行指导和授权,该功能支持智能设备业务的远程同屏指导和26项业务的远程审核。目前该行辖内7个网点(含六家支行营业室及竹屿支行)共17台设备已应用该功能,有效缓解网点高峰时段的服务压力。

下一阶段,工行舟山分行将持续深化金融科技应用,优化“智能+人工”协同服务模式,为舟山地区客户提供更高效、更便捷的数字金融服务体验。

(王立 魏蓓蕾)

## 硕士、博士超千人 泰康HWP成为人才高地

数据显示,泰康HWP(健康财富规划师)团队中硕士、博士学位拥有者目前已超过1000人。泰康HWP项目2018年落地,全国试点迄今4年,高学历人才的加盟,不仅展现了HWP团队人才结构的持续优化趋势,更凸显出这一新兴职业正凭借独特魅力,吸引着社会各界人才踊跃加盟。

在长寿时代人口老龄化加速、居民财富快速积累的背景下,保险消费者的需求发生了翻天覆地的变化。过去单一、粗放的保险销售模式已无法满足人们对专业、个性化、全方位服务的追求。人们对高素质专业服务人才的渴望愈发强烈,泰康敏锐察觉到这一趋势,早在2018年就果断布局HWP项目,迄今已吸引毕业于北京大学、清华大学、复旦大学、伦敦大学学院、芝加哥大学等海内外名校的大批高学历、高素质人才加盟。

HWP的诞生,与泰康创新的商业模式紧密相连。泰康在深耕寿险主业的基础上,将目光投向大健康产业,构建起保险筹资与大健

康生态紧密衔接的“支付+服务+投资”三端协同的新寿险模式。

HWP打破了传统保险从业者的刻板印象,成为集“保险顾问、医养顾问、理财顾问”三重身份于一身的复合型专业人才。作为保险顾问,HWP的专业性体现在深入了解客户家庭状况、经济情况和保障需求上。以一个年轻的三口之家为例,HWP会全面评估家庭面临的风险,像家庭成员可能遭遇的重大疾病、意外事故等,然后精心挑选合适的保险产品,让客户买得安心、有保障。

HWP能在多领域游刃有余,离不开泰康全方位的支持。泰康为HWP打造了完善的培训体系,创新超体培训模式。在这里,HWP不仅能学习到保险、金融、医养等专业知识,还能实地体验泰康的医养实体,深入了解产品和服务。走进养老社区,感受舒适环境和贴心服务;参观泰康医院,了解前沿诊疗技术,这种沉浸式培训助HWP快速成长为行业高手。

(夏文武)