



信息摘编

杭州运河集团投资发展有限公司

2012 年第 2 期（总第 66 期）

本期目录

◆信息动态

运河旅游品牌请你来投票

低价促成龙年“开门红”

温家宝答中外记者问：房价远远没有回到合理价位

杭州房价再度下探，底部未明

未来 2-3 年杭州主城区可预计住宅供应约 1670 万平方米

降还是不降？楼市降价版图最后的悬念

“禁酒令”后，市中心酒店式公寓走俏

杭城西北将成今年写字楼市场供应重镇

◆政策动向

央行今年首次下调存款准备金率

首套房贷利率松动了

房产税全国推广方案将给出时间表

◆土地形势

2012 年杭州土地推介手册出炉

杭州龙年首宗宅地昨底价出让

“地王”突围其实是一场政策赌局

◆市场分析

大兜路历史街区美食+美景，人气爆棚

亏本销售会否成为常态？

地铁商机搅动杭州商界

● 杭州运河集团投资发展有限公司办公室编印 ●

2012 年 3 月 25 日

▲信息动态

运河旅游品牌已有 5 件入围

流淌千年的京杭大运河，正在现代杭州人手里，实现着历史变身，从沟通南北的交通大航道，向“世界级旅游产品”转变。

去年 11 月 8 日，杭州运河集团广发英雄帖，请大家一起来设计杭州运河旅游的品牌形象标识、名称和广告语方案。共收到来自全国 60 多个省市地区的 1200 余份稿件。

经专家认真细致的两轮评审后，目前已评出品牌名称、广告语、标识各 5 件入围作品。

5 个入围的运河品牌广告语：“一次邂逅 一生相伴”、“邂逅大运河 风情最杭州”、“阅尽千年 杭州运河”、“千年章回系江南”、“品千年运河 赏古今盛事”。

5 个入围的运河品牌名称：“京杭大运河（杭州）旅游”、“中国大运河（杭州）”、“京杭大运河杭州历史风情旅游区”、“京杭大运河杭州景区”、“京杭大运河最南端（杭州）”。

摘自《都市快报》（2012.3.22）

低价促成龙年“开门红”

2012 年开年楼市的这把火，烧起来有些快，也烧得有些突然。开发商的积极降价自救，与购房者对房价心理预期的吻合，使得杭州楼市打响了新年第一枪。

低价是促销的王道

绿都奉行的低价出货，快速回笼资金，以扩大市场占有率的战略。用价格先吸引购房者眼球，显然已经成为当下楼市最为重要的营销手段。

自救成开发商共识

龙年春节刚过，开发商就迫不及待地开始新推房源，并把价格一降到底，一下子就引爆了市场的需求。经过一年的观望时间，许多开发商忽如大梦初醒，认识到只有靠降价自救才能得以生存。

刚需买房被激发了

近期开发商推出的房源无一例外都是小户型，而这正是当前市场的需求主力。经历去年的长期观望，市场上的很大一部分刚需购房者，购房需求已经很迫切。

信贷政策微调助力

信贷政策方面的微调，尤其是首套房贷利率下调，已经是铁板钉钉，并且对市场的拉动作用也得到一定程度的体现。随着今年银行首套房贷利率回调，去年这种阻碍购房者下单的因素正在逐步退去。

摘自《今日早报》（2012.2.16）

温家宝答中外记者问：房价远远没有回到合理价位

十一届全国人大五次会议 14 日上午在人民大会堂举行记者会，国务院总理温家宝答记者问。

《人民日报》记者：最近一轮房地产市场调控，大家都非常关注，中央的决心很大，力度也很大，一些城市的房价已经开始回落。请问总理，住房价格回落到什么程度才算是达到了调控目标？另外，面对经济增速放缓和地方财政压力，楼市调控会不会半途而废？

温家宝：为什么这两年房地产调控在艰难中看到一点曙光，有所进展，首先是我们调控的决心坚定而不动摇；其次，我们抓住了抑制投机和投资性需求这个要害问题，采取了有针对性的政策措施。

关于房地产市场发展，我有几个观点：**第一，要保持房地产业长期平稳健康发展。**如果盲目发展，出现泡沫，一旦破灭，不仅影响房地产市场，而且会拖累整个经济。**第二，什么叫房价合理回归？**我以为合理的房价，应该是使房价与居民的收入相适应，房价与成本和合理的利润相匹配。现在我可以明确地告诉大家，**一些地方房价还远远没有回到合理价位。**因此，**调控不能放松。**第三，房地产市场的发展，毫无疑问要**充分发挥市场配置资源的基础性作用**，就是说要充分**利用市场这只手**。但是政府这只手也不可缺少，因为它能保证稳定和促进公平。

摘自《每日商报》（2012.3.15）

杭州房价再度下探，底部未明

申花板块开始降价，滨江板块开始降价，闲林板块开始降价，城东新城低价开盘……年后第一降仿佛只是刚刚过去

的事情，另一波更猛烈、更强大的降价之势，已然降临。

申花、滨江、闲林、城东，降价楼盘四面开花

原先一直没有价格战风声的板块，一下子冒出好几个降价楼盘，原先一直扛着不降价的楼盘，也开始宣称降价。

申花板块的保利香槟国际，是该板块内第一个宣布降价的楼盘，莱德绅华府和中顺上尚庭也相继传出，将以更低的价格开盘。另一引人注目的低开则发生在城东新城的滨江·曙光之城时。

价格之底仍未明

有开发商认为，曙光之城现在的开盘价格，比城东其他楼盘的拿地价还低，基本上已确定了整个板块的价格底部。

“真正见底的价格谁也说不准，不过我认为，见底的时间应该在下半年10月前后。”曹旭东表示，上周温家宝总理在答记者问时也表示，房价还远远没有回归到合理价位，“这也是本届政府对调控的信心，不过限购总不能永远限下去，相信会逐步调整。”

摘自《钱江晚报》(2012.3.22)

未来2-3年杭州主城区可预计住宅供应约1670万平方米

据合创地产机构日前发布的《2012 杭州住宅供应白皮书》统计显示，未来2-3年杭州主城区总体可预计住宅供应面积约为1670万平方米；可预计住宅供应套数约为13.68万套。其中，可售存量房源(已领取预售证的房源)约为341.4万平方米，为近五年最高水平；未售余量房源(已开工项目

中未领取预售证的房源)约为 562.6 万平方米,五年来最高水平;新增潜在供应(已出让土地中未开工的房源)约为 766.7 万平方米,为近五年较低水平。

下沙、滨江、城东新城和之江未上市,供应量占半壁江山

2012 年依然是杭州楼市新房源上市的高峰期。从板块分布看,未来供应在 100 万平方米以上的有四大板块,分别是下沙、滨江、城东新城和之江转塘,此四大板块占未来供应的 45.6%,将会是未来供应最激烈的区域。

一线品牌房企未上市,供应量占比近四成

随着大量土地资源的集中,在未来几年杭州的住宅供应亦将逐渐呈现品牌集中趋势,一线品牌房产将主导未来杭州楼市的话语权。但从 2011 年宅地市场表现看,在市场不景气的情况下,一线品牌因开发规模大对资金占用度较高,故 2011 年拿地积极性明显下降,预计一线品牌在未来供应占据的分量会逐渐减轻。

摘自《杭州日报》(2012.2.14)

降还是不降?楼市降价版图最后的悬念

从年初市场的冰冻到之后的“遍地价格战”到目前的“持续价格战”,楼市降价版图从城市的外延一直向市中心蔓延,申花板块、滨江板块等价格体系均被重构,降价潮开始蔓延。

市中心板块目前主要在售楼盘:大家·武林府、绿城·兰园、昆仑公馆、新湖·武林国际公寓

A 观点：杭城核心区域，降价不大可能

首先，地段决定了价格。其次，这些项目的产品质量也为不降价打下基础。再次，项目前期去化率基本都在四成左右，如果在此时降价，可能会对前期业主造成影响。

B 观点：兰园、武林府酒店式公寓或成板块价格杀手

目前市中心板块在售的这些项目总价都比较高，如果不降价，销售可能会成问题，如果市中心楼盘在价格上有所调整，相信对于购房者而言，还是很具诱惑力的。

钱江新城板块目前主要在售楼盘：绿城·蓝色钱江、万银国际、东方君悦

A 观点：板块稀缺性极强，降价可能性不大。板块的稀缺性极强，几个项目的产品本身都称得上是顶级的，不需要通过降价来促销。

B 观点：总价太高，存在降价可能。几个楼盘的总价太高，导致去化率不高，销售成绩并不乐观，一旦开发商资金链出现问题，降价不可避免。

摘自《每日商报》(2012.3.15)

“禁酒令”后，市中心酒店式公寓走俏

对杭州酒店式公寓来说，最近的一个热点话题就是“禁酒令”。今年年初，杭州市政府批准了市建委、市规划局《关于进一步规范商业办公等非住宅类项目规划设计与管理的实施意见》，该意见自2月11日起正式实施，被业内人士称为“禁酒令”。

“禁酒令”后，杭州已通过规划审批的酒店式公寓无疑成了绝版。但是，专家认为，在住宅大幅降价的冲击下，在酒店式公寓巨大的存量面前，市中心的酒店式公寓才是“禁酒令”下真正走俏的类型。

酒店式公寓存量近万套

根据不完全统计，目前杭州酒店式公寓在售项目约 27 个，存量 9581 套。项目主要公布在市中心、钱江新城、城东新城、滨江、下沙等。有人认为，相比较而言，市中心的酒店式公寓特别是综合体概念的酒店式公寓因为地段的稀缺性和功能的齐全性而更有价值。市中心酒店式公寓不可替代。

摘自《钱江晚报》(2012.3.15)

杭城西北将成今年写字楼市场供应重镇

2011 年堪称春风得意的酒店式公寓产品，在 2012 年初就遭遇了一记当头棒喝。相较于商铺而言，酒店式公寓和写字楼在类型上更为接近，在功能上也有所重叠，那么此番禁“酒”令新规的实施，将对写字楼市场产生怎样实质性的影响呢？

禁“酒”令对今年写字楼供应冲击不大

从 2 月 11 日起，禁“酒”令新规正式开始实施，将会有一部分原本打算做酒店式公寓的体量转而进入写字楼市场，造成写字楼供应量的变相增加，这在短期内对写字楼来说是一个利空消息。

但写字楼的开发和销售周期比酒店式公寓长，因此新规

造成写字楼供应量增加的现象并不会马上出现，像 2011 年出让的未审批项目，就算全部转为写字楼，预计也要到 2012 年底才能陆续入市，事实上将对 2013 年的供应量产生一定的影响。

杭城西北成供应主力，钱江新城迎交付高峰

记者发现，今年杭城的城西、城北将有多个新项目面市，比如银泰城、创新创业新天地、远洋·杭州大运河商务区、万通中心、圣马广场、矩阵国际等，再加上在售的浙商财富中心等，新入市体量不少；滨江去年供应偏少，今年也会有所增加，星耀城、中赢国际等新盘即将首开，寰宇天下、汉峰等楼盘的写字楼体量也将加入战局；原本的主力板块钱江新城供应量反而不大，今年将面临多个写字楼项目的交付，由此也将使得该区域的空置率短期内会出现明显增加。

摘自《每日商报》(2012.2.16)

▲政策动向

央行今年首次下调存款准备金率

中国人民银行昨晚决定，从 2012 年 2 月 24 日起，下调存款类金融机构人民币存款准备金率 0.5 个百分点。本次下调后，大型金融机构存款准备金率由此前的 21% 下调至 20.5%，中小型金融机构调至 17%。这是自 2011 年 12 月 5 日三年来首次下调存款类金融机构人民币存款准备金率后第二次调整，也是 2012 年年内首次下调。截至 2012 年 1 月末，

人民币存款余额 80.13 万亿元,据此估算,将释放资金约 4000 亿元。分析人士认为,央行此举符合市场预期,因国内经济下滑风险加剧,通胀已经得到遏制,下一阶段政策可能要向保增长倾斜,上半年还有可能再次下调。

随着春节之后企业投资、信贷需求逐渐恢复正常,此次下调有助于缓解当前市场资金紧张压力。1 月新增人民币贷款仅为 7381 亿元,远低于预期的“万亿大关”。

今年的货币政策框架还是以稳健为主,除非通胀加剧和经济下滑情况恶化,央行不会降息。不过,市场利率已经提前反映存准率将走下降通道的预期。杭州多家银行的首套房贷利率已经回归基准,银行人士表示,接下来房贷利率仍会有进一步松动。

从行业看,准备金率的下调对不同行业的上市公司股价会有不同的影响。分析说,资本密集型行业对资金的依赖性较大,因此,存款准备金率下调对重工业、化工、医药、电信、信息产业、航空、金融类包括房地产类上市公司将产生积极影响。

摘自《都市快报》(2012.2.19)

首套房贷利率松动了

进入龙年,有关房贷利率重回基准的消息得到证实,杭城的工、农、中、建、深发展、中信以及杭州银行等 10 多家银行,首套房贷利率均已回归基准,与此同时,审批放款速度也大大加快。

与去年相比，目前杭州有 10 多家银行首套房贷利率回归基准。不论是二手房还是一手房，杭州各家银行基本上实行三成首付，基准贷款利率政策，也不用购买理财产品等附加条件。

在贷款利率大规模回归基准的同时，首套房贷的审批放款速度也大大加快。银行和中介人士均表示，如果材料齐全，基本上两到三周就能放款，快的话只要一周左右。

杭州首套房贷利率从普遍上浮 10%到大规模下调至基准前后不到一年时间，这背后，是央行货币政策的调整，目前，央行已经两次下调存款准备金率，按照这个趋势，年内首套房贷利率出现折扣也是迟早的事情。

摘自《都市快报》(2012.3.15)

房产税全国推广方案将给出时间表

作为房地产调控长效机制的手段之一——房产税，“两会”期间成为提案热点。记者从全国工商联房地产商会获悉，该机构两会提案将聚焦在“房产税试点改革将与土地出让金结合”这一建议上。

尽管全面实施房产税有着很大的现实阻力，但中央层面推进的决心仍然坚定。据接近决策层知情人士透露，近期，财政部与国家税务总局已被明确要求，结合住建部的个人住房信息系统全国联网，总结评估重庆、上海两地征收房产税的经验，尽快给出一个向全国推广的试点方案时间表。

房地产商会建议，房产税的试点方案应结合土地出让金

制度改革。首先要确立以税收作为地方财政收入主体的财税体制改革目标；其次，房产税的改革应以土地出让金的改革为前提；再次，还要探讨财政税收及非税收的科学组合比例。

不过，就重庆、上海两地的实施情况评估后发现，**房产税对两地的政府财政收入和当地房价所产生的影响非常有限。**

财政部财政科学研究所副所长王朝才透露称，目前财政部还在研究评估重庆、上海两地房产税征收经验，具体推进的时间表还不知道。财政部财政科学研究所所长贾康建议，房产税在研究过程中，管理部门应在总结两城市试点经验的基础上，更开明地适当披露相关信息，让社会公众吃下定心丸，解决改革可能造成的人心惶惶的状态。贾康认为，无论房产税如何设计，都要给全体社会成员有自己的住房，一个基本住房保障的空间，全社会有一个相对清晰的认识后，就可以减少人们对于这种税制改革的疑虑。

摘自《每日商报》（2012.3.2）

▲土地形势

2012 年杭州土地推介手册出炉

2012 年度的《杭州市区经营性用地推介手册》（下称《推介手册》）近日出炉，共纳入经营性用地共 87 宗、4946 亩。2010 年、2011 年，在房地产宏观调控的影响下，全国土地市场呈现递减趋势，下滑幅度明显。在如此背景下，2012 年

的土地市场又将带来怎样的盛宴？

4946 亩土地待字闺中

据统计，此次《推介手册》共纳入杭州主城区范围内的经营性用地共 87 宗，总计 4946 亩（329.73 万平方米）。其中住宅用地 39 宗（含住宅商业混合用地），面积约 3140 亩；商业地块 48 宗，面积约 1806 亩。2012 年《推介手册》中的推地面积为 2011 年实际成交量的两倍之多。从区域来看，拱墅区、江干区的土地储备量巨大，占据了推地总量的半壁江山。

新推地块仅占三成

2011 年，杭州主城区土地成交面积环比下滑高达 33%，近六成土地由于只有一家竞价单位仅以底价出让。据去年底的一次统计数据，主城区市场上至少还有 5490.44 亩土地可供开发商选择。于是，这庞大的供应量就转化至今日的《推介手册》中。据统计，此次《推介手册》的地块中有 50 余宗已在往年做过推介，相比今年总推出的 87 宗地块，今年新推地块仅占三成。

摘自《青年时报》（2012.3.1）

杭州龙年首宗宅地底价出让

3 月 22 日下午，杭州主城区推出龙年首宗宅地。不过，由于只有 1 家单位参与竞拍，竞拍者浙江德嘉建设有限公司仅加价 100 万元就将地块收入囊中，成交总价 29616 万元，折合楼面价 6195 元/平方米。

资料显示，该地块为杭政[2012]开头的第2宗土地，也是龙年推出的首宗宅地。地块出让面积17706平方米，约合26.56亩，起价29516万元。

从具体位置上看，地块位于金沙湖板块，与在售楼盘德嘉·金沙阳光接壤。值得一提的是，地块的形状呈狭长的“L”形。如此小的面积，加上少见的形状，使得这块宅地的操作难度大大提高。

从成交地价看，德嘉建设似乎捡了一个“大便宜”。德嘉建设竞得的宅地地价，已创下金沙湖3年多来的新低。

摘自《都市快报》(2012.3.23)

“地王”突围其实是一场政策赌局

昨日土地市场的过度亢奋，带来了今日难以甩掉的巨大包袱。面对持续严紧的调控，地王项目面临的难题似乎要多一些。

A 楼市环境不景气，“地王们”输在起跑线上

2009年10月—2010年11月，杭州各板块均掀起抢地大战。当时的过度疯狂，成就了今日的一个个“地王”。这些项目中，难得开盘的销售并不景气；目前已经有规划和项目案名面世的处于尴尬局面。

至于原因，无疑是楼市的不景气所致。地价太高，尚未开盘已输在起跑线上，定价和开盘节奏都成了无法逾越的关卡，当初的“疯狂”终于被证明为不理智。

B 杭州“地王”败多胜少，“弃保”“长持”是无奈之举

在售或将售的地王项目，无一例外都面临着定价和制定开盘节奏的困局，在这种情况下，可以采取‘弃保策略’，即目前的地王项目先放着不动，把重点放在其他项目上去；或者亏本开出部分房源，边销售边等市场转变；如果资金不紧张或不愿赔钱开盘的“地王”，可以把土地当做股票，坐等“解套”。

C 突围依赖于政策环境，“死拖”其实是一场赌博

“地王”不再是一种企业实力的印证与荣耀，而是一个巨大的包袱，囤地带来的庞大财务成本不断吞噬着大量企业利润。况且对于开发商的“囤地”行为，政府一直在严厉打击。

从北京和成都的案例看，“地王”突围主要依赖于政策环境。目前市场下，杭州如今的这批“地王”只能期盼政策出现利好，市场解冻后房价转降为涨。而在市场前景无法判断的今天，这样的等待其实是一场赌博。

摘自《青年时报》（2012.3.22）

▲市场分析

大兜路历史街区美食+美景，人气爆棚

杭州资深的“吃货”们深深地明白，在吃饭的高峰时期，如果要去大兜路的绿茶餐厅享用美食，排队起码超过一个半

小时。翠越会、江南驿、绿茶……人气爆棚的大兜路，俨然已经成为杭州美食休闲界的新贵。作为一条政府规划的特色街，大兜路成功的秘诀是什么？

科学规划，美食+美景

2008 年，大兜路历史街区综合保护开发工程正式启动。保护修缮后的大兜路历史街区格局为“一带、两路三弄、三地段”。“一带”即运河景观带；“两路三弄”即大兜路、香积寺巷和沙河弄、仁和仓北弄、仁和仓南弄；“三地段”即整个历史街区划分为“居民生活区”、“仓储文化风貌保护区”、“禅宗庙宇文化旅游区”三个功能区块。历史街区与美食的结合让不少人对大兜路有了不错的印象。

特色招商，人气美食先热场

2010 年 3 月正式启动大兜路历史街区商业业态策划及招商工作。大兜路历史街区的商业业态总体定位为“以中高档餐饮、会所为核心，融入禅宗文化元素的美食休闲特色街区”。一些人气最旺的餐厅绿茶、江南驿等等纷纷进驻，果然，很多人气餐厅进驻后迅速带动了周边的商铺。

作为杭州市第五次推出“新运河”的重点项目，大兜路历史街区于 2010 年国庆节前全面开街，得到了市民游客很高的评价，并成为杭州高端商务和品质消费的首选地之一。

管理创新，专业、属地和资产结合

大兜路历史街区位于拱墅区，涉及业主单位、属地城区及相关部门的协同共管，管理范畴包含商家、物业、寺庙、历史建筑、文物遗产等，需要系统梳理“专业管理、属地管

理、资产管理”三者关系，找到突破点创新管理模式，有效发挥各级管理效能。

大兜路历史街区管理采取建设单位与属地共治街区模式，运河集团会同拱墅区政府共同组建大兜路历史街区管理委员会，分别从策划、招商、物业管理和行政管理等方面对街区实施全方位管理。

2011 年，作为拱墅区唯一的示范点，大兜路历史街区成为杭州市第四批打造“国内最清洁城市”示范点。

创新出效益，获“中国特色商业街”称号

自 2011 年 6 月至 9 月，街区消费人次达到 244476 人次，实现营业总收入 2702.48 万元。2011 年 9 月，大兜路历史街区与紧邻的胜利河美食街一起荣膺“中国特色商业街”称号。

自开街以来，苏州、开封、漳州、泉州、宁波、海宁等数队相关部门及党政代表团先后赴大兜路历史街区考察，交流学习管理模式和开发经验。

摘自《今日早报》（2012.3.22）

亏本销售会否成为常态？

曙光之城亏本销售，本土房产大佬也喊出了“破发价”。如果说，在去年那轮的打折潮中，部分楼盘号称的亏本销售，让人感觉只是非主流的楼市小调，而本年度来势汹汹的降价声中，亏本价是否有成为楼市短期主旋律的态势？

面对滨江这招棋同行恐慌

首先，这是杭州本土房产大佬滨江的楼盘，迟迟推迟开

盘时间，观望心态可见一斑，如此低价面市，可见一向对市场把握灵敏的滨江房产，其对后市的判断也是不太乐观。

其次，曙光之城这样好的地段，城东新城，一个划时代的恢宏新城，绝对的未来黄金地段，曙光之城**亏本销售**。在很多业内人士看来，**滨江曙光之城**所改写的，绝不仅仅是某个区域楼盘的价格体系，它对全杭州楼市的定价，具有绝对的标杆意义。

已有不少楼盘在亏本销售

目前降价销售后定价已经跌破成本价的楼盘确实不少，尤其是去年开盘的一些新楼盘。房产公司频频低价“甩盘”与大形势密不可分。“限购”等一系列调控政策对房企成本控制和盈利能力的影响不容小视。2012年1月，全国70个大中城市的新建商品住宅价格环比已无一上涨，全部下降或持平。

开发商现在只求生存

亏本销售，也证明在决定房价的因素中，市场需求已经成为比单个楼盘的成本更能决定房产的因素。因此，要想避免破产或求得生存，有效缓解当前的资金紧张危局，通过降价销售来回笼资金，可能是当前房地产开发商寻求自救的最优选择。特别是当房地产开发商短期内难以解决其资金紧张困局时，一旦房地产开发商被迫选择降价销售现象变得相当普遍时，**亏本销售或将成为常态**。

普遍悲观的心态认为，按照目前的形势，不知道楼市何时才会真正回暖，即使在降价刺激中，今年下半年成交量回

升，也难以预测房价是否会回升，所以亏本销售在 3 个月内很可能会成为常态。

摘自《今日早报》(2012.3.15)

地铁商机搅动杭州商界

10 月试运营！杭州地铁沿线商业开发勾勒出的图景也越发清晰：**蹲守繁华地段的九堡、七堡、武林广场三个总面积超过 140 万平米的商业综合体、贯穿武林商圈的地下大型商城和商业街、盘踞站口要道近 50 个黄金商铺、以及受地铁辐射的沿线商业项目……**

杭城商家闻地铁而动，周边市场喜忧参半

地铁集团透露，在公布了站厅内部商铺的信息之后，很多品牌商家闻风而动，纷纷向地铁集团咨询了解商铺招商事宜，**抢占地铁商铺资源成为商家的共同目标。**

东京、香港、上海、北京等地地铁商业模式，地下商城和地下商业街店铺出租将是一笔重要的收入来源。武林广场地下商城的开发面积达近 10 万平方米，其中蕴含的商机不言而喻。但距离武林门仅 1-2 公里之内已有龙翔服饰城、明珠百货等多个**定位相似的商城，则喜忧参半。**

有商家担心武林广场大型地下商城会起到一个“截流”的作用，也有商家认为现在的地上市场客源稳定，回头客比较多，地下商场不会造成很大的冲击。

武林广场地下商场最适合“做配套”

地铁商铺因具有强大的客流资源，蕴含着巨大的商业潜力。有专家认为杭州地铁如果照搬香港的模式，可行性不高，

杭州地铁地上和地下由几个不同主体来开发，要实现无缝链接的难度不小。

有些专家认为武林商圈目前最多的是百货类的业态，然后是一线品牌的连锁店，而最欠缺的是吃的、玩的和体验类项目等配套，应该把这些资源好好利用，合理配比地下商城的业态，前景值得期待。

地铁之于商业项目是把“双刃剑”

商业综合体的开发，是一个专业性极强、难度极高、风险极大的系统性工程，对开发商的操盘能力是非常讲究的。地铁对于一个商业项目来说可能是一把“双刃剑”。

考量杭州的 8 个地铁上盖综合体，多个开发量都在 20 万方以上，最大的达到了 100 多万方，大型商业综合体的开发也要与整个城市或者区域的发展速度相对应。专家认为“据我所知，杭州本土开发商还没有能够操盘二三十万商业综合的成功经验，可见，要把这些综合体运作起来难度不是一般的大。”

摘自《每日商报》（2012.2.15）

主送：各部室,分公司

抄送：杭州运河综保委（杭州运河集团）

运河综保委各处室，运河拱墅区分指挥部，运河江干区分指挥部，余杭运河分公司

运河综保委领导，公司董事、监事

编辑：唐慧好

核稿：杜颖

签发：刘玉庆