

新建商业地产面临“成长的烦恼”

摄影：晚报记者 赵楠
 采访：晚报记者 祁京
 策划：刘渊

当郑州周边的洛阳等地市还在为商业地产的第一次飞跃而欢欣鼓舞的时候，郑州的商业地产项目已经开始了自己的思考。在经过了一年多突飞猛进的开发热潮之后，郑州的商业地产已经开始品尝到了“成长的烦恼”。经过2007年前11个月的运营，他们有的蒸蒸日上，有的勉强支撑，有的则干脆退出了市场。而在这一波波的市场变化背后，是一种偶然，还是有其必然的因素在其中？

2007年只剩下半个月，当这些商业地产项目检索自己的口袋，是收获多一些，还是遗憾多一些？而面对2008年货币政策即将转向“适度从紧”的大政方针，商业地产的发展模式又将如何调整？

● 商业地产经营问题已从个案发展到多件
 ● 为何商业地产会有需求与供给的较大差距
 ● 在货币政策即将转向「适度从紧」的背景之下，商业地产应该如何调整发展模式？

个案与共性

商业地产经营问题不断出现

汇宝服饰广场的商户可能直到现在还不能理解，为何自己刚刚进了冬装不久，就会被物业方集体清场。11月24日，商场以“经营不善”为由突然发出通知，要商铺7天内撤离商场，后又封闭大楼驱走商户。“赚不赚钱现在已经不敢想了，希望商场能多给我们点时间，只要能把这些刚进来的冬季服饰处理掉，能回本就成。”几乎所有的商户都发出了这样的请求。

但是这个要求可能不会被物业方支持了，物业方的一位负责人私下里对本报记者表示，集中清场虽然

不是他们所愿意的，但是鉴于商场开业以来一直处于亏损之中，“我们也是突然接到老板的命令，才贴出了‘因商场经营不善，长期亏损，现已无力继续经营，请各位商户及时清理库存商品，并于11月30日晚以前撤离商场’的通知。老板也是迫不得已，只能转行做别的。”他估计，汇宝服饰广场以现在的运营状况，1个月都要损失几十万，这位负责人透露说，汇宝服饰广场将会租赁给一家大型家电连锁企业，成为其“东风路店”。

“汇宝服饰广场的事情看上去

像是一个偶发事件，但其实却可能是商业地产感冒的先兆。”河南省商业行业协会副会长何宏剑说，“极有可能是，今后的事情将证明，随着商业地产运营的深入，越来越多不具备运营能力的企业将退出市场。”何宏剑指出，汇宝服饰广场的事件恐非个别性的事件，它可能预示着郑州商业地产新一轮淘汰的开始，其中有着很大的共性问题。他认为，东风路确实具备商业价值，但是这样一条市区干道是无法形成商业步行街的。东风路商业带完全是商家自发聚集而成，缺少统一规划和管

理，业种布局松散、杂乱，难以显现特色。“所以，东风路上的商业地产发生调整是必然的。”

而东风路上另一家新商业地产项目的负责人则将这件事看做是孤立的，这位负责人认为，汇宝服饰广场的退出完全是因为定位不准确，档次过低和资金不足，并不能作为判断东风路商业地产前景的参照物，“东风路贯穿区域较强的人气和旺盛的消费是带动商业自然聚集发展的最重要原因，所以东风路上的商业地产前景还是应该被看好的。”

开发与运营

开发易，运营难，这是不是套在郑州新建商业地产身上的魔咒？

商业地产的运营是一个公认的难题，一般来说，业内认为一个新商业物业的形成和收益要有一定的市场培育期，而这则是最难熬的。“当初觉得这个地方潜力大，但没想到市场培育期这么难熬，服装店的人气一直不旺，也许等不到生意好转我们就倒闭了。”天旺广场一位经营服装的商户说，市场开业近半年来，不少做服装的商户因为生意清淡而转让了店铺。她租用的使用面积近70平方米的店，市场免租期过后，每月要交近1.2万元的房租。“看看吧，要还是

不行，过完年后我也要考虑撤了。”

“业内有一句话：做住宅的是小学生，做写字楼的是中学生，做商业地产的是大学生，商业地产是房地产开发的高级阶段。”上海迪摩商业投资总经理杨旭东说，“而我们面临的状况是，小学生直接做大学生的题目。”他指出，造成开发容易运营难的原因在于开发商的短期行为，“房地产商更多喜欢短平快的操作方式，盖楼套现之后就不再管其他的，这是很危险的。”尤其商业地产不同于住宅地产的一卖了之，如果开

发商不能在建设之时就充分考虑到后期的运营问题，将遗留很多问题。

杨旭东认为，一般来说，成功的商业地产项目，需要具备以下要素：良好的地理位置，准确的市场定位，科学的项目规划设计方案，强大的资金保障和稳定的现金流，优秀的施工和监理单位，专业的招商团队和顾问团队，优秀的商业管理运营机构等。而在郑州这样竞争激烈的商贸城市，准确的市场定位，是决定一个商业地产项目能否成功的关键。

供应与需求

一方面是大型商业企业四处找房，一方面是商业地产举步维艰

不管业内如何认识东风路的商业前景，有一个事实则是不能被否认的，郑州市在近两年投入运行的商业地产项目的表现似乎都差强人意。

大上海城是新建商业地产项目中位置最为优越的一个，经过运营团队的集中努力，引进的品牌和商户都达到了还算不错的地步。但是，其负责人承认，即使是这样，离运营成功也还有很大的差距。而位于东风路上的天旺广场则面临着经营上的困难，虽然开业时很被看好，但商户却在流失之中。农业路上的正大世纪城市广场自从被思达收购之后，一直在处理善后问题。在更东面的宝龙城市广场，已经传出了叶腾华的运营团队要集体转让运营权的消息。

学院派的商业研究者将其中的原因归结为没有大型零售企业的进入，河南财经学院区域经济研究所的一位教授表示，按照一般规律，商业物业应该有主力百货店，次主力超市店，精品服装店这三个框架来支撑，而目前的郑州商业物业，大量是分割出租给了小型商户，很多物业都没有大型主力店进入，这是一个很大的失误。

可大型商业企业也有自己的苦恼，在2007年新一轮的开店热潮之中，不断有商业企业抱怨没有合适的项目可以进入。就在郑州商业地产价格炒得最火爆的8月份，大型零售企业负责开发的人员几乎跑断了腿，也没有找到让他们满意的物业。

何宏剑说：“房地产商很多不专业，找来的设计公司也并不专业，结果就是做出来的物业千篇一律地只能分割使用，逼得大商场只有自己定制甚至亲自动手建物业。”而在这个过程中，是双方的尴尬。

“从紧”与融资

随着国家货币政策的调整，商业地产的融资能力将被重新计量

2007年还剩半个月就要结束了，即将到来的2008年对于商业地产的开发者和经营者来说，都是充满挑战的，刚刚闭幕的中央经济工作会议透露出重要信息，明年将实施“从紧的货币政策”，这是实施了十年之久的“稳健的货币政策”首次发生转变。而“从紧的货币政策”将有可能对商业地产产生深远的影响。

郑州大学商学院党组书记院长许圣道认为，在新的货币政策的大背景之下，商业地产融资面临融资方式、渠道和理念的重大转型。首先，按照新的货币政策，银行或将收紧银根，严格贷款审批，这对于一些靠银行贷款来保证其现金流安全的商业地产项目可能并不十分有利；其次，商业地产具有跟住宅市场非常不同的运作规律，也有非常不同的融资特征，它的资金期限比较长，规模比较大，而且未来的现金流未必很稳定。这就要求企业的很多操作手法和运作手法就要有比较大的转型。最关键的一点在于，对金融的监管者来说，商业地产的融资方式可能会被看做高风险的操作而加以特别监控。而郑州多数商业地产项目开发期的融资90%以上来源于商业银行贷款，在新的货币政策的执行过程中，如何对待将成为一个需要考量的问题。



在郑州一些新建的商业地产项目中，不少商户因为生意清淡转让店铺