

关注郑州新商业成长系列报道三

在一致被看好的新核心商圈内,两大商场的开业时间备受关注
是招商难题,还是另有原因

花园路商圈上演无奈“跳票秀”

农业路花园路口上,两个呈对角线隔路相望的工地正在日夜不停的施工,在这个路口被红灯暂时留住的人们在对两家百货店的工地赞不绝口的同时,或多或少都要发出这样的疑问:“这两家店什么时候能开业呢?”

从去年年底到现在,这样的问题始终困扰着关注花园路商圈的人们,大商和丹尼斯开业时间反反复复,几度推迟,的确有些让人难以理解,难道真的中途有什么变故?仅仅是工程进度的原因?还是招商上的问题?商家想知道,消费者也充满了疑问。

晚报记者 祁京/文 吴琳 赵楠/图

无奈的代理商

面对商场开业时间的变更,商户很无奈

王先生是某电子产品的河南总代理,去年12月份,他被通知说花园路某商场圣诞开业,为了能够在商场开业期间争取一个好销量,王先生专门向厂家申请了一笔开业费用。结果可想而知,该商场的开业时间推迟了,“到现在厂家都在跟我要开业的照片好报销费用,我都没敢接话头。”王先生无奈地说。

同时在两家商场上柜的一位代理商则差点因为去年年底那次不成功的开业造成损失,“当时准备的是冬装,结果没用上。”多亏年前的大雪和气温直降让这些冬装有了市场,否则还不知道这些货如何处理。

代理商的怨言自然有自己的道理,回顾一下花园路商圈的整个历程,就会发现两家百货公司的开业时间一直在变化之中,让人摸不着头脑。先是两家都宣布要在2007年的11月开业,后又推迟到圣诞节,然后接着推到元旦,随后就是春节前,继而是3月底、4月底、五一……这些曾经出现在各个媒体上的开业报道清楚的记录着,从开始被关注到今天,花园路商圈两家百货店已经至少在公众和媒体面前6次跳票,而双方的竞争,也经历了从最初的暗流涌动的暗战,到后来激情四射的明战,直到最后的埋头做工程的沉默。

不过并不是所有人都对商场的跳票行为怨声载道,代理商李先生对这种现象感到很司空见惯,他告诉记者,自己在全国不少城市都做过品牌代理,花园路的两家商场并不是他遇到过推迟开业最离谱的店。在北京的金融街购

物中心,连续四次更改开业时间,让做服装的他损失不小,而在另外一个城市,一座商场足足推迟一年多才开业,让商户欲哭无泪。

经过几次这样的事情之后,李先生对于商场的开业始终保持着高度的“警惕性”:“过去说不见兔子不撒鹰,我们现在也是不见到商场正式开业是不会有动动作的。”他告诉记者,现在一些比较大的品牌代理商甚至厂家,都对商场开业这样的“利好”持谨慎态度,一般要等到开业之后,亲自到场验证,才会和商家谈今后的合作和配合。而在记者的采访中,丹尼斯百货花园店店长张建也描述了这样一种状况。

有业内人士表示,虽然商场真正的开业时间有自己比较科学的计算和 workflow,但一个商场反复推迟开业时间,第一个受到影响的显然是品牌代理商,其无论是人力和物力上都有可能造成损失。“不过好在的是,国内百货商场开业没有不延后的,想到这一点,各位代理商应该能平常心一些。”



等待开业的丹尼斯花园路店

更无奈的商场

比商户更无辜的是商场,他们同样忍受着推迟开业的压力

按照当初的设计,花园路口是两家郑州目前最高档的百货店,大商新玛特郑州总店共有8层,单层建筑面积近8000平方米。一层是化妆品等国际名品,二层是男装、男鞋,之后才是女装和女鞋等。此外,还引进了大连奥纳影院、北京一兆韦德健身房等。

丹尼斯花园店高达17层的,地下一层为丹尼斯大卖场,地上1层到6层是女装,7到12层是男装和生活百货,13层为拜特精品超市。

但是一再推迟开业,让双方都饱受压力。“现在两家都必须忍受着多方面的压力。”一位业内人士这样形容大商和丹尼斯的心情。在他看来,无论是大商还是丹尼斯,其花园路店的开业如今已经成为了一个心理负担。无论是先开业还是后开业,其中的压力都可想而知。

本周二下午,大商集团副总裁吕伟顺匆匆从新乡新玛特赶往郑州,专门听取了关于大商新玛特郑州总店的报告,一位参加会议的大商工作人员告诉记者,吕伟顺从始至终并没有特别提及开业的事情,而是对大商新玛特郑州总店的一些细节问题进行了了解,并提出自己的建议。这样的表态,似乎有为该店减压的

意味。

而在丹尼斯方面,虽然相关手续会在本周末或下月初办理完毕,但由于涉及到一些工程的问题,以及消防检验的流程,其负责人也坦言,“我们现在是尽量争取五一开业。”

“我们开业初期将谨慎地进行营销活动。”丹尼斯百货花园店店长张建说,“经过了这么长时间的准备,我们这个新店要测试,品牌也要测试。”他告诉记者,本来丹尼斯春节是有开业的可能的,但由于大雪封路,很多计划都被耽误,“我们有个商户,一套家具一个月后才运到,所以这样的情况下我们无法开业。”但是这种说法显然不完全真实,据了解,直到今年3月底,丹尼斯和大商共用的一根市政电力管线才安装到位,也就是说,在这之前两家商场内部照明其实都是无电可用的。

而大商方面也指出,考虑到工程进度并没有掌握在大商手中,国贸店的进度已经是很快了,目前商场内外的装修都在紧张进行中。“在工期里什么都可能发生,所以开业时间上出现新的情况也是完全正常的。”大商的一位工作人员私下里表示。

谁拖了开业的后腿

98%的商场开业都要推迟,问题出在哪个环节上

在业界看来,对于花园路商圈开业时间的一拖再拖,业内人士都觉得并不奇怪。商业地产专家黄福堂说:“根据实际情况延迟开业时间这样的现象,其实在国内大型购物中心项目中非常普遍,这么大的盘子,会有这样那样的一些问题,比如工程问题、消防问题、商户协调问题等,都要解决、协调好了才能开,很少有商场会按时开业的。”他进而指出,屡次打出开业时间,应该有炒作和招商的需求,属于商家正常的营销手段。

熟悉商业地产的业内人士何宏剑分析,开业推迟通常有两种情况,一是建筑工期问题,二是商家不到位。他相信无论对于大商新玛特还是丹尼斯花园店而言,应该不是商家不到位的问题。他指出,从全国范围来看,商业地产不能按时开业的比例最高的地区可以达到98%,推迟开业似乎已经成为了商业地产的顽疾。其主要原因不外乎开发商把主要精力放在前期开发建设上,对后期招商运营复杂性认识不足,在市场定位、业态组合等方面与主力商家存在较大分歧,是导致其失算的重要原因。事实上,这不仅造成项目的延期开业,更可能给项目

的长远经营带来更多负面影响。而另一方面,品牌商需要提前做开业计划的工作习惯,也使得商场不断地提高开业的“提前量”,这些都是造成推迟开业现象不断发生的主要原因。

也有知情人士透露,大商新玛特总店的工期由于掌握在开发商手里,相对来说略显被动,“以大商充足的人力资源和较早进入状态的招商,只要物业能够早些完工,开业是不成问题的。”这位知情人士做这样的表示。

但主力商家和开发商的摩擦是否意味着,丹尼斯式的自行建设物业会成为一种方向,业内人士认为也不太可能,从现代产业分工和对资金的流动需要上讲,像丹尼斯一样自己买地自己盖的物业,固然可以减轻后期成本压力,但前期的资金压力也是不小的,更何况,“丹尼斯是自己施工,也没能在工期上超前太多,只是在物业定制上更适合自己而已。”何宏剑认为,目前尚没有办法能够解决百货店推迟开业的难题。

也有业内人士提出,可以参照国外的商业物业,等80%以上主力店确定后才开始整体设计工作,采取“招商应先于设计”的方式,而商场和开发商可以先期签订责任合同,对工程的工期和质量进行约束,这样或许能够缓解一些商场和物业之间的矛盾。



还在建设中的大商新玛特郑州总店