

超市调查报告(上)

物业项目脱离超市需求 超市：扩张之困？



近日,沃尔玛购物广场项目正式签约,选址在建设西路,沃尔玛二七路店预计明年上半年开业,大学路店今年下半年开工建设。丹尼斯今年也要在郑州开一家超市,选址在丰乐路。到2010年,大商超市在郑州市区将发展到4~6家店。世纪联华3年10家店的计划刚实现了5家。蠢蠢欲动的还有家乐福、易初莲花等超市。

“现有蛋糕只有这么大,自己不早动手,就只能看着别人瓜分了。”正如一位业内人士的说法,各个超市在这种情形下,扩展布点已是箭在弦上,不得不发。除定向开发外,超市扩张一般需要租赁物业,与之相对应的却是大量现有物业项目的闲置。河南省商业行业协会副会长何宏剑道出其中原委,许多地产开发商提供的物业项目都是一厢情愿,并不适应超市的需求。

晚报记者 冯刘克/文 吴琳/图

缺少沟通 期待量身定做

“许多地产商在开发项目时,往往都会考虑到商业配套。如果有一家大卖场作为主力店,就会相应提高人气,这个项目也容易做自己的概念,形成卖点,把房子和临街商铺卖个好价钱。但是一些地产商在为大卖场建造物业的时候缺少沟通,物业环境和条件无法满足大卖场的需求。这样就造成一边是大卖场选址难,一边是大量物业项目闲置,形成结构性供需矛盾。”何宏剑就此又举了一个例子,“比如你做了一套登喜路的西服,很好,但是要拿给姚明穿就有问题了,尺寸不对,穿不上。”

河南世纪联华超市有限公司营销策划部经理杜恒波表示,一个大卖场的选址有着很严格的要求,多方面的因素都要考虑。首先要有良好的社区基础,周边居民人数达到一定数量,包括周围一公里核心区域的人口要求、周围两公里辐射区域的人口要求,保证大卖场正常运营的需要;其次要求交通便利,最好处于一个十字路口的位置,公交线路密集,停车方便,进出通畅;然后物业环境还要适应,包括面积、层高、柱子的位置、步梯的设计、长宽的比例等,一般以长

方形最为适宜,长宽的比例为9:6较好。

丹尼斯行政处处长徐祺提出,周边居民的消费指数、物业的消防通道和改造难度都在超市的考虑范围之内。

“超市租赁物业一般会要求租期,比如家乐福就要求20年,租期太短的话,前期投资不容易收回。”一位业内人士说,“郑州的一些地产商在操作大卖场物业项目时还不够专业,在物业开发过程中,通常是按照自己的设计需要和自己的意愿来进行。在这方面,地产商应当与超市加强前期沟通,让超市方提前介入物业建设。”

微利时代 租金成矛盾点

随着经济发展,房地产价格持续上扬,随之而来的是物业租赁价格的提升。香港润天行商业投资有限公司执行董事林明淙分析说:“超市越来越多,超市之间的竞争日益激烈,许多超市都是以标榜平价介入市场的,从长远来看,超市将进入微利时代,需要便宜的租金,以保障正常运营。而房地产价格居高不下,超市租金也不能独善其身。高昂的超市租金与自身微利也将形成一对矛盾。”

据杜恒波介绍,郑州目前超市的租金为每月每平方米1.2~2元之间,因为区域不同,价格也会有所不同。

在林明淙看来,由深国投置业有限公司投资12亿元建设的沃尔玛购物广场项目,采用定向开发的手段就是考虑到长远发展。如果拥有自己的物业,就可以保证自己的地理位置,同时经营也不会受租金变化的影响。

负责大商集团河南开发事宜的大商金博大店董事长兼总经理皇甫立志表示,大商超市的扩张将会“两条腿走路”：“一条腿”是租赁物业开超市,另外“一条腿”是跟着百货走,将超市跟百货开在一起。“大商超市将开在社区商业中心。郑州超市的现状是有的地方严重不足,有的地方扎堆开店,社区商业中心的空间还有很大。”

“新的地产项目不断涌现,新的社区也在形成,随着郑州城市框架的拉大,超市的市场空间也在不断提升。新的物业在开发之初就已经开始意识到应用方向,与超市提前进行了沟通。地产业的发展与超市市场的发展是契合的,以后合作的切入点会越来越多。”杜恒波对超市未来发展充满希望。

一周资讯

长虹被授予“抗震工人先锋号”称号

近日,长虹集团被中华全国总工会授予“抗震救灾重建家园‘工人先锋号’先进集体”称号。

从5·12地震的发生到现在,长虹抗震救灾运输队累计派遣车辆1000多车次,转运赈灾物资1900余吨,装卸各类物资2500余吨,从灾区运送受灾群众13400余人,安置受灾学生1200余人。从北川中学及县城废墟中救出20多名幸存者。长虹董事长赵勇承诺要为北川中学建一座新学校。 韩新宝

志高双节能空调开辟节能新途径

近年来,“节能”已成各大空调厂商主推的关键卖点。但据调查,绝大多数厂家对产品“待机节能”的研发是一个空白。

为此,志高空调率先破解“待机能耗”难题,其“双节能”产品——“北奥之光”为空调节能开辟了新途径。据国家电研究院检测报告显示,该产品开机运行能效比为1级,待机功耗功率仅0.9瓦,比常规空调待机省电70%以上。据悉,此为国内首款将待机功耗降至1瓦以内的节能产品,创开机、待机“双节能”先河。

多年来,志高坚持“品质领先”发展战略,成功推出的“三超王”空调将产品引入集“超节能、超健康、超静音”的“智能复合化”时代。尤其在节能方面,更屡次刷新行业能效纪录,还由此获得联合国颁发的唯一“全球绿色环保节能空调”奖。

同时,经10多年的积累,志高空调成功稳居行业一线阵营,充分说明志高空调在新技术、新产品、市场份额、综合实力等方面已拥有足够的行业话语权,最终将推动双节能产品市场形成与壮大。

据了解,志高在“品质之光”系列产品首破家电“质量承诺召回制”的基础上,进一步将承诺延伸至“北奥之光”等系列产品,2008年4月1日至7月31日期间选购北奥之光系列,可享受志高提供的“产品质量承诺召回制”服务,即如出现任何非人为质量问题,志高将免费召回,并为用户更换新机。

“志高‘双节能’空调重新定义了空调节能标准,既支持国家能源战略,又给消费者带来实惠,还有质量承诺保障,彰显了企业责任,是利国利民之举。”资深空调观察家张彦斌表示。

唐丽华

大商电器以高品质服务赢得消费者

诚信为本

作为国内最具实力的家电连锁企业,大商电器在全国扩张的同时,更加注重融入所在城市的生活之中,在河南,大商电器深知使命之重,立志通过自身的不懈努力与恒久不变的诚信经营为莱芜消费者提供更完善、更先进、更舒心的家电消费服务。

服务领先

“诚信重于泰山”是大商电器的立命之本,从价格到服务,无处不紧紧围绕着诚信作风。对于各种商品来说,质优价廉永远是消费者选购的第一要素,特别是对于家电这样的高价、耐用品来说,高品质就是对美好生活的保障。大商电器

通过进厂采购、多次检验、统一送货等,在各个渠道严把电器质量关,保证每一台家电产品从出厂就能在大商电器的监控下直达消费者家中。

家电产品维修一直是许多消费者的头疼之处,大商电器对售后服务有着和产品质量一样的严格要求,对于可换可不换的产品坚持更换,可退可不退的产品坚持退货。

价格制胜

对大商电器来说,“更专业、更省一点”同样是服务理念的关键,十几年的家电连锁让大商电器在家电市场积累的相当丰富的经验,在此基础上大规模经营使得大商电器能够轻松做到“想消费者所想,急消费者所需”,为消费者提供最经济



的产品和最贴心的服务。规模经营成就了大商电器的价格优势,面对大商电器庞大的采购,许多家电厂商纷纷给出大力度的价格优惠,并向大商电器提供大批“特价机”、“特供机”,有了价格支持,大商电器自然能为消费者“节省更多”。 周倩



五星电器亚细亚旗舰店6月21日盛大开业

满999送1000

50L电热水器 ¥500 200台 赠 燃气灶+灶具	29寸彩电 ¥900 200台 赠 1P空调挂机
162L立升冰箱 ¥900 200台 赠	1.5P空调挂机 ¥1000 30台 赠
数码相机 ¥1100 100台 赠	2P空调挂机 ¥1500 30台 赠
液晶电视 ¥1900 20台 赠	32寸液晶电视 ¥2000 20台 赠
液晶电视 ¥2900 10台 赠	32寸液晶电视 ¥2900 50台 赠

五星电器新概念旗舰店