

透视郑州商圈系列报道之一

10月18日,一个秋高气爽、风轻云淡的周末。这天上午,来自美国的道尔·巴克特走下航班,第5次站在郑州这片土地,这次他终于下决心听从助理保罗·克鲁杰曼的建议,把未来商场的选址定在金水路与未来大道附近。

道尔·巴克特是美国一家大型商业连锁集团中国区域公司的总裁,按照该公司的战略安排,他们准备以郑州为前沿阵地来拓展中国东西部市场,但具体到把商场选址放在郑州的什么位置,公司上下意见一时难以统一。为此,他派出自己最信任的助理保罗·克鲁杰曼来到郑州考察,自己更是三番五次飞到郑州,经过慎重地分析每一个商圈功能的异同和未来发展前景,他最终下定了决心。

策划 朱江华 晚报记者 樊无敌 谢宽
实习生 童聪/文 晚报记者 赵楠/图



郑州商圈如何走出怪圈

郑州商圈有点乱

这两年,随着城市版图的扩大、商业经济的发展,商圈旋风在郑州也愈演愈烈,经三路商圈、黄河路商圈、花园路商圈、火车站商圈、西出站口商圈、紫荆山商圈、农业路商圈、郑汴路商圈……几乎人们能够想到和想不到的地方,都有“商圈”出现。

“这两年炒作商圈的太多。”河南社会科学院副院长刘道兴指出:“商圈的形成与发展需要三个因素:首先是以市政规划和城市发展为基础;其次是以道路交通为关键条件;最后一个是强大的消费市场为保障。但遗憾的是,目前不少开发商打起‘黄金商圈’或者‘潜力商圈’的旗号,其主要目的却是为了卖房子、卖铺位,并未考虑到一个商圈的现实状况和发展潜力。”

按照有关零售网点建设规划,根据商圈理论、商业网点性质和辐射范围,郑州市市区商业网点建设分为市级商业中心、区域商业中心、社区商业中心三个层次,在未来近20年,郑州将形成二七、龙湖和碧沙岗三大市级商业中心以及42个区域性商业网点。“以目前的二七商业中心为例,6万平方米的北京华联购物中心、6万平方米的百盛购物中心,再加上丹尼斯、大上海城步行街、百年德化等等,囊括了大型百货、综合超市、品牌专卖、图书批发等几乎所有的零售业态。”郑州市商业局的一位负责人指出:“事实上,经三路、黄河路、西出站口等商圈就是一个区域性的商业中心。”

“许多商圈都是人为制造的,不少开发商混淆了商圈与商务区的概念,例如北京的中关村、国贸、金融街等商务区都有配套商业。但是并不能称作商圈。”河南省商业经济研究所所长张进才认为:“在郑州商圈热的背后,有着深层次的原因。由于一个商圈在形成的过程中,将会产生巨大的吸纳作用,它将使相关的物流、人流、财富流在一个地区内得到浓缩,形成新的区域性的信息和财富聚集点。精明的地产商充分意识到商圈聚集效应所产生的财富价值,纷纷把自己的项目和商圈概念结合起来,形成了一种‘有条件要上,没有条件创造条件也要上,创造出条件还要上’的局面。”



区域性商圈路在何方

现代商圈的出现,不仅受行政原则和交通原则的影响,更要受市场原则的支配。商圈形成的要素是商铺、商品或服务、客流量和购买力。商圈的选点、规模、功能是商圈建设中必须解决好的三个问题。企业进入商圈,必须正确认识自身优势和商圈的地域优势,要找准最佳结合点才会取得成功。

“一个新商圈的形成是多种因素作用的结果。比如附近居民的收入水平、消费水准、商业业态选址交通是否便利甚至具体到停车位的多寡,这些都会影响到一个新的商圈能否最终形成。如果开发商包括政府部门,超越现实的经济和自然条件,去规划一个商圈,最终也许会是一个出力不讨好的事情。”刘道兴指出。此前郑州市二七区相关负责人称将建郑州火车站西广场,目标是建成一个集商业、商务、停车场等为一体的现代化商业服务中心,形成一个火车站西出站口商圈。但是,由于一场事先没有任何征兆的铁路改制影响,不少人认为火车站西出站口商圈可能因此流产。同样,在北京西客站的发展中,由于历史自然条件和功能定位的限制,也没有形成其规划初期各方所期待的商圈。

如果给区域性商圈画一个素描的话,它以服务于本区域居民消费为主,兼有一定的集聚辐射功能。商界一度公认的说法是,一家8000平方米以上的标准大卖场,可以满足3平方公

什么样的商圈最有潜力

商圈的概念是指商业以其所在地点为中心,沿一定的方向和距离扩展,吸引顾客的辐射范围,简单的说,也就是目标顾客所居住的区域范围。

根据郑州这几年的城市进程的加快及城市格局的变化,可把商圈按照发展成熟度分为三类,分别为成熟商圈、潜力商圈、新兴商圈。“成熟商圈如北京的王府井及上海的南京路等,在郑州最典型的例子就是二七商圈;潜力商圈的形成具有一定的规律性,首先是区域内具有一定的居住人口,另外区域内的交通必须发达、周边的居住人群具有一定的消费能力及消费意识,区域内餐饮业相对发达,此类型商圈必然会成为未来商业市场的新宠。在郑州最典型的新兴商圈莫如拥有商业体量80万平方米CBD。”河南财经学院管理咨询研究所所长史璞指出:“任何一个区域商业的发展都需要强大的消费力的支撑和消费习惯的引导,而消费力将主要取决于区域内的人口规模和人均消费性支出,消费习惯则更多的需要长期市场培育。”

“郑州是典型的商贸城市,商业批发及零

里内、12万人居民的日常消费需求。经三路和农业路交叉口方圆3平方公里之内聚集了世纪联华、华润万家、国美、永乐、易初莲花五家大卖场。河南省社会科学院经济研究所所长谷建全说:“从人口数量来衡量,这也是一个让人揪心的竞争格局。国际上还有一个可供参考的标准:25万个年收入1.2万元的人,可养活一家8000平方米的大卖场。经三路商圈3平方公里范围内,常住人口和流动人口约36万人。尽管该商圈里超过郑州市城镇职工年平均工资收入的高收入人群占了58%左右,但仍然不足以养活这么多大卖场是不争的事实。”

河南世纪联华原总经理杨旭东分析称,如此密集布局,已经超出市场承受极限,各商家的运营压力都将很沉重。因此,以后各商家面临的问题将不是谁活得越好谁活得赖的问题,而是能不能活下去的问题,是谁可能最先“倒下”的问题。而这些问题严峻考验着各商家背后的商业集团的资金链、市场适应能力、具体运营管理水平等。

一位业内人士分析称,郑州市出台有商业网点规划、大型商业网点听证办法等宏观调控措施,但面对各商家的疯狂,政府确实无能为力也很难有所作为。因为,如今的局势,其实是宏观调控与商业自由博弈的结果。不光经三路商圈如此,郑州以及全国很多地方的商圈都已陷入这种“病态”陷阱。

售市场异常发达,三种商圈类型的商铺投资热度和信心都显示出明显的高涨趋势,在增值潜力的评估中,新兴商圈的增值潜力被广泛看好。”道尔·巴克特谈到:“按照常规的投资方式,一般是高投入就会有高产出,同时不可避免的出现高风险,但在商业地产的投资运作中存在另一种可能,也就是投入和产出的实体并非一致,从而导致商业地产后期的投资失败。”

“投资者的投资所针对的是开发商,投资者的回报虽然在返租等促销方式的驱使下来源于开发商,但追根求源,对于开发商而言,能否缓解返租的压力将最终来源于消费市场,只有拥有强大的消费支撑,商铺才能保持良好的经营,商铺零售额将直接决定商铺的租赁价值,也就是商铺真正的投资回报。”投资客马先生分析说:“在投入期间投资价格偏离市场规律太远,后期的回报无法满足开发商最初的承诺,开发商也将面临巨大的返租压力,投资者的回报将会无法保障,这就是投资者本身投资商业地产风险的根本所在。”

新老商圈如何实现多赢

现在新商圈与老商圈相比,在管理模式经营格局和业态发展上都有很大的不同。一位细心的商业人士说:“在经历了老二七商圈一次次商战厮杀的烽烟与炮火之后,新商圈的决策者以史为鉴,在制定‘战略战术’时更加理性。在经营内容上不再是‘一窝蜂’,而是逐渐形成具有明显特征的差异化错位经营,这也为日后的发展与竞争留出了足够的空间。”

“新的商圈形成对老商圈是一个巨大的挑战,也是一个促进。老商圈的活力、竞争力、发展力有限,如果老是跟不上发展的步伐,将被新的商圈取代,发展的空间将越来越小。老商圈应该抓住机遇,融入新的商圈,才能焕发新的活力。但新商圈的形成,将导致新一轮商业企业的并购浪潮,资产整合是必然的,大鱼吃小鱼的情况将会发生,这样会形成规模更大、资产质量更好、服务水平更加优良的商业企业格局。”谷建全说:“和老商圈一样,新商圈面临的一样是交通拥挤这个难题。现在私家车越来越多,很多人开车购物,造成新商圈的停车场同老商圈一样是拥挤不堪,超负荷运行。”因此,诸如交通拥挤这样困扰新老商圈的难题亟待破解。

“不仅金博大附近交通拥挤,由于缺乏事先统一的规划,未来花园路与农业路交叉口附近也将经常出现塞车现象。”对此,大商集团河南公司董事长皇甫立志在一次商业论坛上指出。而光彩市场执行总经理潘金玉不但对新商圈充满希望,对新老商圈如何实现多赢有很多新思维,他说:“在二七商圈附近,政府统一协调,让受益者共同承担资金,通过空中走廊和地下通道,像连接华联、商城、天然、亚细亚的走廊一样,把光彩市场、大上海步行街、百货楼、丹尼斯、金博大连接起来。”他说:“通过这种空中和地下的连接,顾客可以通过空中走廊到达其他商场(市场),不仅可以凝聚人气,还可以在在一定程度上缓解交通压力。”

的确,记者在采访中了解到,不少商家愿意共同努力实现新老商圈的共荣,但为什么新老商圈还是要面临着如交通拥挤这样的难题呢?“这是政府有关部门服务功能的缺失,因此,有关职能部门应该强化服务功能,为商家服务好。”河南省社会科学院的一位专家指出:“解决诸如商圈难这样的问题,不是商家自己所能办得到的,如果政府能够承担起更多的服务功能,正确引导商圈的建设,解决好商圈建设中面临的难题,不但对商业企业有利,节约商业成本、实现多赢,对购物者也有利,大家购物可以节省更多时间,少了许多劳累,购物者更加方便。关键在于把蓝图变为现实,如果能够变为现实,新老商圈不仅是人们购物的好去处,而且是一个很好的旅游景点,郑州市的购物环境、商业布局将再次吸引国人的目光。”