

从零星商铺到集成商业,从临街“门面”到特色街区 社区商业“淘金梦”还有多远?

合理规划,突出特色,才能将这块“蛋糕”做大

4月以来,楼市犹如经历一场“大考”,在住宅受“限”的背景下,以商铺为细胞的社区商业,更受到投资客的青睞。

近年来,郑州的社区商业呈现出百花齐放的态势,从零星商铺到集成商业,从临街“门面房”到特色街区、商业中心,从单纯的配套功能到专业化或综合性服务功能的变迁。

但繁盛之下亦有不足,我们不禁要问,社区商业的“淘金梦”还有多远?

晚报记者 袁瑞清/文
赵楠/图



合理规划

突出特色才能做强

社区商业拥有着“就近便利、物美价廉、服务多样”等诸多先天优势,但其距离“淘金梦”究竟还有多远呢?

在记者的采访中,受访人士几乎都认同一个观点:社区商业前景广阔,但只有合理规划,将地产与商业有机结合,才能真正把社区商业的蛋糕做好做大。

河南省社科院副院长刘道兴曾感慨地说,商业地产一定要加强与商家的联系和合作,因为对于商业地产和地产商业这两个概念,落脚点应该是地产商业。

河南省商业经济研究所所长张进才也表达了类似的观点。他认为,开发商要摒弃急于出售回笼资金的想法,要有“养铺”的心态和耐心,认真权衡长期效益和短期收益的关系。

“从‘经营’项目的角度考虑,对社区商业先租后售或只租不售,并将招商工作提前,对社区商业进行统一规划,集中管理。”

这从商家方面也可以得到佐证。丹尼斯百货行政处处长徐祺对记者表示,丹尼斯入驻社区一般采取便利店和大卖场两种形式。

他说,便利店的要求相对简单,但大卖场在选址时,除了考虑到社区的人口,及对周边地区的辐射力外,往往还会注意到楼盘建设的一些细节,比如楼层的高低、墙面的承重、上下层的通道、商铺的长宽比例等。

“这些都是需要开发商在规划时就应该考虑到的问题,要想引进何种业态,都要提前进行合理规划。”徐祺说道。

他认为,事先的引导性规划很大程度上决定了项目的命运,根据项目的人口规模、客户特征以及周边商业进行细致的分析评估,约定小区的业态,并在合同中加以严格界定,坚持统一经营的原则,以形成有特色的商业氛围。

令人欣慰的是,如今的社区商业也开始受到开发商的重视,逐步向第三代社区商业转型。

目前的郑州社区商业,已经从当初的便利店形式,逐步演变成为在小区的内部、周边开发出各种特色的商业街。像普罗旺世的“地中海生活广场”、联盟新城的“U尚88”、绿地·老街的新天地海派风情街都属此例。

局势扭转 社区商业成“香饽饽”

如今,社区商业也越来越受到投资者特别是中小投资者的关注

去年,李阿姨在大学路某楼盘购买了一套87平方米的住宅。最近,她又看上了该楼盘一套50多平方米的小商铺。

“现在是商铺比住宅更抗跌,市区的商铺价格太高了,所以选择社区商铺,这样投资少些,后期收益也比较稳定。”

记者的一位朋友于2008年贷款30多万元在西区购买了一套60平方米的底商,去年交房后便租给了一家卖装饰用品的商户。“虽然前期的租金并不高,但是还完银行贷款,还能有近千元的收益。”

合富辉煌河南公司提供的数据显示,2009年1月至2010年6月,郑州市商品房销售面积为1523万平方米,其中商业用房为130.51万平方米,特别是从今年2月至今增长幅度明显。

记者了解到,在商业地产的销售中,社区商业的销售占比达到了2/3

以上,是商业地产中的中坚力量。

就单个项目来讲,社区商业单个项目市场投放量基本在5万~6万平方米,且一个项目配套建设3万~4万平方米社区商业用房的现象已相当普遍。

郑州永威置业常务副总经理马水旺认为,社区商业成为“香饽饽”,自有其道理。

一方面,社区商铺因大多用于销售生活必需的日用品,营业收入较稳定,租金收入也比较稳定,因此投资回报也比较稳定。另一方面,社区商铺回报率高,方式灵活,很多楼盘商铺以小面积商铺为主、大面积商铺为辅,大大降低了商铺的总价,又丰富了社区的商业经营模式。

遭遇瓶颈 经营现状冰火两重天

尽管社区商业已成为众人眼中的“蛋糕”,但品尝起来似乎也不那么容易

“有钱人打个酱油还要开宝马。”在郑东新区某高档小区买了套房子的程先生,对朋友开玩笑地说道。

“本土品牌不让进,国外好品牌不愿进。”中原地产河南公司董事、总经理冯建军感叹道。结果是社区门店“高档”起来了,而与日常生活息息相关的一些商业,却被招商人员以“太土,和社区格调不搭配”为由拒绝。

“即便是高档小区,业主也不愿意每次叫个外卖都是100多的比萨吧?”冯建军认为,这从侧面反映出社区商业发展的误区,是一味追求奢华高端,还是和居民走得更近些?

商务部的一份调查显示,目前除了东部沿海省份和一线发达城市的社区商业发展水平较高外,我国大部分地区社区商业的建设和发展还比较薄弱,仍处于原始的住宅销售辅助产品阶段。

河南财经学院教授刘社认为,租金问题也是制约目前社区商业发展的一个瓶颈。“理想的投资状态是8~10年收回成本,但这要建立在小区入住人口达到70%的基础之上,新建小区短期内很难做到这一点。”

而投资者为了尽快回本,往往调高租金定价,加大了经营压力,使商家经营举步维艰。“即使有人能承受,但风险也较大,一旦商家关门歇业,后来者更望而却步。”

尽管社区商业问题不少,但也不乏成功先例。顺驰·第一大街、曼哈顿广场、富田·太阳城、帝湖花园都是较有特色的例子。比如,位于郑东新区的顺驰·第一大街,可以说是目前东区人气最旺、商业气息最为浓厚的地区。这里的阿五美食,每天就餐的人总是排起长队。窗帘、五金、药店等各种类型的商业业态也十分繁盛。

北京新洲装饰

XINZHOU 装协会会员、设计/施工双二级资质

夏日换新装 好礼好生活

征集中、高端功能性国标样板工程

- 预交订金1000元
- 可享受基础装修8.8折优惠
- 签单客户即可获赠2000元水电路改造

聘:资深设计

现推出环保经济型(详情店内或电话咨询)

环保材料性价比高
装修签单或交定金,送名牌家电(康佳32寸液晶电视、科龙时尚空调、海尔全自动洗衣机、九阳豆浆机)

【活动时间】7月15日—7月25日 本次活动最终解释权归北京新洲装饰所有

¥26800 精装到您家

根据我们的需求 选择适合我们自己的套餐

品质保障、放心家装、质保两年 (建筑面积100m²)

热线/电话: 0371-65378670 / 0371-65378676 / 地址: 郑州市经三路农业路交叉口财富广场3号楼17层 晚间营业至20:00北京新洲装饰欢迎您的光临 在线QQ: 519949256 1125250392 1013290532 网 址: www.bjxzzs26800.com