



# 未来商业要『两条腿走路』

一个是商业中心，一个是社区商业

市场呼唤更具价值的产品  
郑州商业地产库存压力大

随着城市框架不断拉大,以及人们消费需求的变化,郑州除了原有的二七、火车站、碧沙岗等老商圈外,城区内多个商业副中心不断涌现。与此同时,社区商业的发展也是如火如荼。同样是由于城市发展的需求,位于郑州三环内的批发市场,皆面临着搬迁或升级的命运。

由此,郑州这座“资深”的商贸城,正在形成多点并存、社区商业与区域商业共繁荣的新态势。

郑州晚报记者 梁冰

## 问题 郑州商业地产库存压力大 同质化严重

近两年,伴随着楼市限购政策的不断深入,众多房地产开发企业开始将视角转向非住宅领域,如写字楼市场或商业地产。

然而,由于郑州写字楼在郑东新区高铁站附近集中放量,其投资属性并未得到真正彰显。因此,商铺的价值在此间被放大,众多投资者嗅到了其中的商机。

不过,应该看到的是,郑州商业地产并非像人们想象的那样“繁花似锦”。据RET睿意德统计数据,近一年来,郑州市商业市场共供应商铺149.2万平方米,销售59.5万平方米,去化压力较大。

4月份,商业地产预售面积进一步回升,达到17.3万平方米,环比上涨214.5%,同比上涨208.9%;商业用房存量上涨到125.7万平方米,环比上涨11.3%;供求比达3.8,市场去化存在一定的压力。

而在价格方面,据RET睿意德监测,郑州商业市场价格整体起伏较大,4月价格环比下降了8.1%,同比下降20.4%。

RET睿意德表示,住宅市场的限购带来了商业市场的活跃,但是由于市场去化较慢,商业用房存量逐月增加,造成了较大

的库存压力。

在RET睿意德高级助理董事兼郑州公司副总经理李雪鹏看来,郑州目前所谓的商业地产产品,大多以百货、商业中心为主,同质化现象比较严重,很少有人尝试开发又新又有创意,且超前的产品。

“看不到具有差异化、创新的商业作品,真正的好产品可谓凤毛麟角,这与中原经济区国家级的地位是不相匹配的。”李雪鹏说道。

他认为,郑州的很多开发商,对于商业地产的开发与理解,还停留在住宅的理念上,强调的是交易收益。而商业地产在于其运营价值,不是说卖出去就万事大吉了,更在于它的后期经营。

“如果整体运营不到位,对于开发商来说,商业地产就会由‘摇钱树’变成‘烫手山芋’;而对于投资者来说,其收益会受到直接影响。”李雪鹏表示,在中原经济区的规划建设中,郑州拥有绝对核心的地位,其对周边城市的产业拉动、高端人士的吸引,具有巨大优势。在此背景下,市场必然呼唤具有更多价值的商业产品出现。

## 现状 老商圈亟待更新升级 新商圈不断兴起

众所周知,商业地产是一个具有地产、商业与投资三重特征的综合性行业,既区别于单纯的投资和商业,又有别于传统意义上的房地产行业。在楼市新政下,最近两年,商业地产迎来新的发展空间。

如二七商圈,由于正弘、华润、丹尼斯、新田等知名企业的进驻,正在进行新一轮的升级与更新,更加注重体验式消费,使吃、喝、玩、乐、购等所有的消费行为,在一定的空间、时间范围内同步进行。

应该说,二七商圈是郑州以及河南最无可争议、无法替代的商业核心。然而,随着花园路商圈、CBD商圈等新兴商圈的崛起,从某种程度上讲,还是分流了一部分消费群体,因为消费者越来越倾向于业态丰富的购物中心,消费的层面已不仅仅局限于单纯的购物。二七商圈亟待升级,以巩固其霸主地位。

同样面临此种局面的还有火车站商圈,由于建筑陈旧、规划落后、业态单一、配套欠缺、功能不全,火车站商圈也亟须升级换代。

在老天荣服装城原址上开发建设的中部大观国际商贸中心,可谓此轮升级战的先行者。该项目致力于打造中部时尚服装服饰展示平台,涵盖服装行业上中下游的

所有经营需求,首创“展贸、观光、乐享”三位一体的批发经营理念,汇聚购物、餐饮、休闲、娱乐等多重体验。

河南省商业行业协会副会长何宏剑表示,作为有着悠久历史与巨大影响力、辐射力的核心商圈,火车站商圈将朝着目前流行的体验式、展示式业态发展,为服装、服饰的零售、批发、贸易提供一站式交易平台,满足服装行业上中下游各个环节的经营需求,未来的环境会更好,经济增长空间也会更大。

此外,随着万达、王府井等外来商业巨头在郑州西区布点,西区商业在复兴的同时,也产生了多个区域性商业中心,满足本区域的消费需求。

“另外,由于高铁商务的带动以及城市的不断发展,未来在金水路未来路附近、高铁区、龙子湖等区域,肯定也会兴起的商圈。”李雪鹏说道。

基于对一二线城市商业地产发展的观察,李雪鹏认为,在郑州,还会诞生越来越多的节点型商圈,服务社区住户。有开发商将此称为“邻里中心”。

“而节点型商圈,会把城市的整个商业‘做活’。”李雪鹏表示。

## 趋势 未来更加注重体验 社区商业比重加大

“未来,随着区域性商圈的出现,消费者的需求会更加趋于多元化。整体来看,郑州的商业业态,多为购买型,缺少体验型、社交型、休闲型等新兴业态。未来的商业走势一定是综合型的,不像以前逛商场的目的很明确,就是买东西。”李雪鹏说道,未来的商业会更加注重“体验”,来到这里一家人可以玩一天,老人、孩子、年轻人、中年人……皆有适合消费的场所,都能找到各自感兴趣的项目。

比如武汉,商业业态大部分以休闲、服务为主,购物很少,说到这里,李雪鹏特别提到了实体商业与电商之间的竞争。他说,假如只是单纯地销售货品,没有其他的增值服务,实体商业是很难与电商竞争的,因为网上购物更加省时、省力。

“除了商业功能的变化外,未来商业类型的比重,也会有所变化,如社区商业的发展与完善。”在李雪鹏看来,社区商业最大且唯一的优势就是“便利”。他举例说,从他工作的地方金水东路,到国贸360,需要40~60分钟,如果碰上交通“高峰期”那就没准儿了。假如楼下200~500米内有社区商业能解决他的购物需求,那他肯定不会去国贸360的。

“社区商业在价格上会相对贵一些,但会节省下很多时间。它的便利性是商业中

心无法相比的。”李雪鹏表示,未来的商业将会“两条腿走路”,一个是商业中心,一个是社区商业。

其实,郑州市政府也看到了发展区域商业中心的必要性。今年3月10日,郑州市政府发布消息称,郑州市将借鉴北上广深的商业理念,利用地铁和快速路的交通优势,按照全新的“SBD”发展模式,打造3个城郊商业中心:郑东CBD综合交通枢纽商业中心、高新商业中心、航空城商业中心。

根据《郑州都市区空间发展战略规划》,到2020年,郑州都市区的范围将包括郑州市区、周边县市区、乡镇等,总面积约1700平方公里,定位是中部地区仅次于武汉的重要的中心城市。

郑州大学商学院教授周修亭说,当郑州市区的面积从1010平方公里延伸至1700平方公里,二七商圈显然不能满足居民的购物需求。未来3至5年,郑州城郊将是新一轮现代商业发展的重点区域,以满足新型城镇化进程中,城市规模扩大、区域人口聚集、产业发展带来的新兴商业需求。

与此相似的,还有郑州批发市场的外迁。随着郑州商业中心、批发市场外迁或迁至三环以外,郑州的商业市场必将迎来新的发展机遇。



商城郑州进入“多核心商圈+社区商业+专业市场”齐头并进的大商业版图时代