

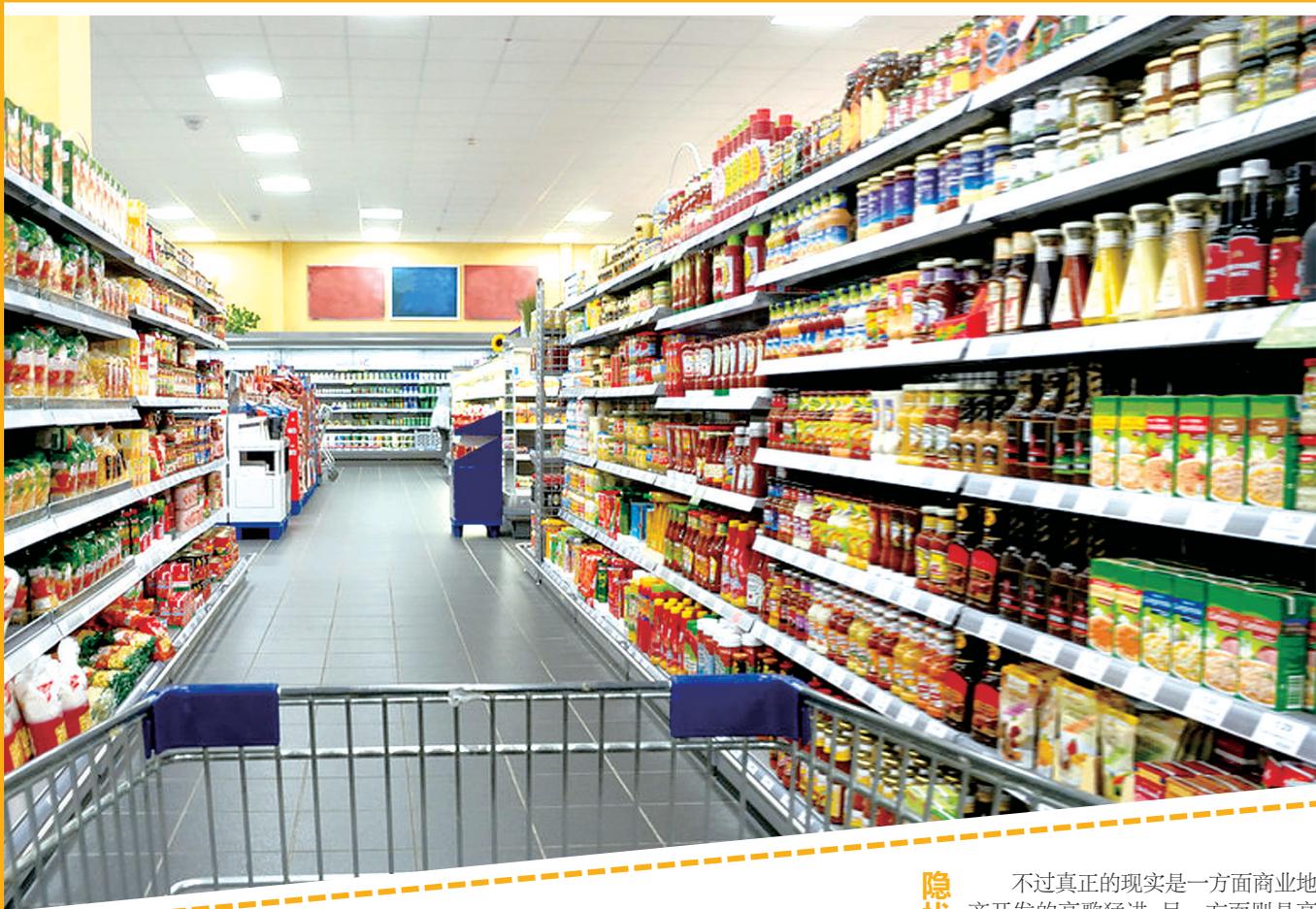


中原腹地郑州有着天赋的商业基因,多少年来,“商战”这个郑州写在中国商业史上的浓重一笔被频繁提及。如今,在城镇化快速发展及中原经济区建设的发力下,体现着城市核心价值的商业地产满地开花,使得郑州商城在蜕变与进化的征程中阳光与荆棘并存。

郑州晚报记者 王亚平



经济转型升级和新型城镇化加速,成为郑州商业地产发展的内生动力 整体规划缺失、地产商缺乏经验、专业人才稀缺、融资瓶颈制约模式转型 重量轻质,商业地产疾速繁荣隐忧显现



商城地位 天赋的商业基因

提及郑州的商业进程,发生在上世纪90年代初的那场商战自然不能不提,其代表着曾经的繁华与鼎盛。

亚细亚商场、商业大厦、商城大厦、华联商厦、郑州市百货大楼以及紫荆山百货大楼等商场之间或联手、或拆台,竭尽狡诈之能事,但人们看到的似乎不是商业竞争的残酷,而是郑州商业的繁荣和不可或缺。

从某种意义上说,自那次商战始,郑州的商业才能称之为现代商业,商战不仅影响了我国现代商业的发展历程,更成为我国现代商业发展的里程碑。

中央电视台六集电视专题片《商战》如是道:郑州商战,战出了郑州商业的一片新天地,郑州商业的一举一动都引起了全国同行的密切关注,全国100多个城市的商业人士络绎不绝挺进中原,到郑州参观讨教。郑州市场的巨大诱惑力,更引得全国名优商品生产厂家趋之若鹜,各大厂家均以能否在郑州市市场获得一席之地作为衡量其行业是否成功的标准之一。

而以二七商圈、火车站商圈为代表的郑州市商业中心区积聚了百年商业文化和人气。

马克思在《资本论》中指出:“商业依赖于城市的发展,而城市的发展也要以商业为条件。”

位于中原腹地的郑州,似乎有着天赋的商业基因。从字面意义上看,“城市”这个词是由两个事物组成的,一个是“城”,一个是“市”。“城”起初是军事设施,用来保卫王权。直到商代,城中才具备成熟的“市”、“肆”一类的商品交易场所,城与市,政治与经济的属性兼而有之,可以说真正意义上名副其实的城市到商代才出现,最早的应该就是位于现在郑州的商都“亳”。打那时起,郑州这座城市便与中国商业的发展捆绑在了一起,再也难舍难分了。

蜕变前行 商业地产疾速繁荣

历史的潮流总是阶段性的呈螺旋式发展。

被“中原商战”拖得精疲力竭的郑州五大商场,彼此之间的联盟、竞争也渐趋淡化。2001年,资产负债率高达713%的亚细亚破产,失去对手的其他几家商场除了华联商厦外,要么陆续倒下,要么被收购,二七商圈出现了大萧条。

2008年,二七商圈销售额仅为37.1亿元,而同为商业标志性区域的重庆解放碑商圈,2008年销售额达334.3亿元。

在城市框架不断拉大及房地产业迅猛发展的态势下,郑州商业竞争的重心开始由二七商圈外移。先后出现了花园路和农业路商圈、郑东CBD商圈以及桐柏路西区商圈等。

而位于西太康路两侧的郑州华润·万象城、金博大改扩建、丹尼斯大卫城、360广场太康路店等项目,在方圆一平方公里扎堆出现,共投资数百亿进行建设的现象在国内也实属罕见。

商业的发展自然离不开城市规划和政策的支持。

去年初,郑州市政府下发《关于加快商业中心建设的意见》,决定用3~5年时间,将二七商圈打造提升成国家知名商业中心,分别建设郑东CBD—综合交通枢纽商业中心、高新商业中心、航空城商业中心3个都市级商业中心,以及包括碧沙岗、关虎屯、金沙湖在内的市级商业中心3~5个。

之后,各大商圈酝酿变革,二七商圈在地铁的带动下拓展地下商业,比如德化新街项目就接连热销。而高新区、航空港区、金沙湖附近在大型人居项目不断亮相的同时,大体量的商业配套也不断“露脸”。

除了市区内的商业地产项目满地开花,在市场外迁的大势下,位于城郊的专业市场已呈现规划的“一区两翼”的格局,部分已具备承接条件。

隐忧显现 全面进化重量轻质

不过真正的现实是一方面商业地产开发的高歌猛进,另一方面则是高库存致使的去化周期不断增加。多个研究机构的监测报告显示,商业地产整体供大于求,存在泡沫是毋庸置疑的现实。

相对于供大于求的现状,更值得关注的是,由于开发专业度高,导致市场有效供应量不足,同质化竞争严重,经营业态相对单一等诸多问题存在。

“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。”RET睿意德郑州公司负责人告诉记者,目前郑州的很多开发商,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。

“回归商业本源。假如每个开发商只可建一个购物中心,而非城市综合体。那么只有一条出路——通过运营获得持续增长的租金,然后通过资本化实现终极价值——没有第二条路可走。”三益中国院长高栋指出商业的成功跟运营成本息息相关。

诸多业内人士认为,随着城镇化的快速发展,商业地产的空间未来还很大。不过,郑州的商业地产比较粗犷,很多开发商从住宅转型到商业,没有理解透彻商业地产的产业模式,缺少精准定位的商业项目,更缺少综合性、多业态的商业项目,缺乏有效供应。

在58同城房产频道,记者看到在今年7月份发布的一份专业学术调查指出,中国商业地产有三大现状、四大问题、五大趋势。其中,四大问题为:地方整体规划缺失,商业布局失衡;地产商缺乏经验,商业地产重量轻质;商业地产专业人才发展落后行业发展;融资瓶颈制约企业开发经营模式转型。

显然,这份对全国一二线城市多个城市的调查报告也同样适用于商业项目满地开花但同质化严重的郑州。

也因此,在未来经济转型升级和新型城镇化的加速将成为商业地产发展的内生动力,只有运用好错位经营、体验式消费以及与互联网结合的项目才能把握行业契机,成为价值高地。