

编辑 刘宇 美编 韩玮 责校 李月 电话:84285566-3204 syzk2008@126.com

社区商业调查

万柳：社区“新贵”急缺商业规划

万柳,据说曾因这里真的有上万棵柳树而得名。无论传说是否属实,那幅曾经美好的景色如今已不能复见。随着经济的发展,现今的万柳地区已被高耸林立的大楼所替代。房价飞速上涨也让这里获得了海淀“富人区”的称号。或因面对这里庞大的消费群体,很多商家都跃跃欲试来此大赚一笔。不过,这个美好的愿景却让很多商家折戟于此。在仍有很多商家前赴后继来到此处之时,不禁让人思索,究竟在这片楼丛中存在着什么样的魅力与迷雾。

有待统一规划

对于万柳商业的发展,刘铮认为万柳底商缺乏统一的商业规划,一般都是业主或中介公司自由选择。所以商业业态只能任凭其优胜劣汰。作为社区服务中心,也难做整体规划,没有太多的资源是主要因素之一。

缺乏统一规划会导致底商问题层出。家住碧水云天的刘先生向北京商报记者介绍,其小区内的游泳馆因新换老板,之前的会员接到电话让过去换卡,过去才知道要重新交钱,费用也跟买个新卡差不多,这个问题现在双方仍在僵持。万柳社区网站及杂志负责人表示,近年来商户和住户之间的矛盾频出,如曾经阳春光华的荣昌洗衣,蜂鸟社区的温德萨洗衣,都是经营出现問題后,未处理会员卡的销售问题,直接卷款逃跑。在采访中,信任也是王晓静和郭萍反复强调的问题。

对于未来底商的定位,华联万柳购物中心负责人表示,周边的小区底商应该抓住大型购物中心的客流,形成一些互补的业态。因为大型购物中心不可能招全所有业态,所以底商更应该考虑协作互补。刘铮介绍,社区服务中心作为街道办事处下属的职能部门,未来会根据万柳地区社区居民的需求,采取一些便民服务的措施。

韩玮/制图



大型商户的青睐之地

传统意义上的万柳地区范围较大。相对于万柳东部区域和南部区域,万柳北部区域在开发时间上相对晚一些。资料显示,这里最早的商品住宅项目是1999年8月开盘的光大花园。

尽管北部区域开发较晚,但其起点较高、发展速度较快,在1999—2005年之间,相继开发完成阳春光华家园、锋尚国际公寓、润桥泊屋馆等10多个中高档楼盘。

家住阳春光华家园的张先生向北京商报记者表示，自己刚搬过来时，这里买东西还不算方便，很多配套设施并不齐全。据张先生回忆，他刚搬来时这里连邮局都很难找到。真正让

他知道配套商业的概念是在2004年10月开业的在当时号称亚洲最大的金源新燕莎MALL。万柳地区真正有属于自己的社区商业大型配套设施，就是2010年8月北京华联万柳购物中心在这里正式亮相。北京华联万柳购物中心的定位也是为周边社区居民提供一站式的服务。

华联万柳购物中心一位负责人向北京商报记者介绍,目前购物中心主要针对以周末家庭出行为主的消费群体,所以其自身的优势就是餐饮和儿童用品业态,在华联万柳购物中心三层北部和四层北部都是儿童用品相关品牌。

据这位负责人介绍,华联万柳购物

中心正在向服务方面转变,原本就是单纯吃饭、买东西、喝茶,现在增加了改衣服、交电话费、银行、修鞋等服务项目,未来还会引进牙科诊所等。同时这位负责人表示,未来华联万柳购物中心服装品牌的档次也会逐渐提升。

相比于大型百货,超市的命运似乎没有那么顺利。据家住锋尚国际公寓的李先生回忆,万柳社区一直缺乏大型超市,华润超市曾在此经营,不过随后被京客隆取代,但在其看来,京客隆并没有成为万柳地区居民消费的主要超市。此外,家乐福、沃尔玛等大型超市均传言要进驻万柳地区,但都因不同原因没了下文。

底商畸形发展

海淀街道社区服务中心主任刘铮表示,万柳地区的商业比较发达,消费需求也相对高端化。不过,除了大型购物中心外,也有不少住户表示需要一些基础性的商业要求,如理发、买菜等,居民想在家就近买菜时便会发现不太方便。或许是因为万柳地区的商业越来越发达,所以致力于为小区居民与商户之间搭建沟通桥梁的万柳社区网站及《万柳社区生活》杂志也应运而生。其负责人向北京商报记者介绍,如果留意一下最近的万柳底商,便会发现一些商家又开始贴出招租的标识,而这种情况几乎每半年到一年就要循环一次,所以在底商方面这几年能留下的商业企业并不多。

已经在万柳地区工作六年的中原地产区域经理孙健辉介绍,一些小区下的底商一般由业主自己出租或交给中

介公司,这里的底商价格要远比其他小区高。所以,经他手租出去的底商多以知名奢侈品、烟酒、茶叶、红酒等业态为主。据他回忆,这些业态中,茶馆以及一些烟酒在这里开的时间较长。而其他淘汰率较高的业态,除租金过高难以回收成本外,地段相比街边位置相对偏僻,也是一个主要原因。“好几个转店都是卖衣服的。”孙健辉回忆道。这一说法也得到了刘铮的认同,据他回忆,万柳之前也有底商卖菜,“但基本一年就撤摊了”。

克利缇娜(蜂鸟店)店长王晓静介绍,万柳社区的底商流动性太大,现在自己店铺周围的很多商户都不认识。据她了解,很多商户是因为在别的行业挣了点钱,便想在有钱人聚集的社区舒服服地投资开店。关于房租问题,王晓静介绍,这里的房租已经从八年前的12万元涨到现在的32万元。而这种涨价太

影响底商业态,很多人因为手上有一笔钱,没有判断很准确就盲目地开了店,坚持一两年就换了。现在一些门店甚至形成了一种圈钱的经营心态,一些店铺开业后先用低价让消费者买卡,把钱收起来之后经营面临困难时,就打包把这个店卖出去了,这样会形成一个非常不好的循环。

餐饮方面同样面临着困惑,北京嘉陵江畔和湘园总经理郭萍介绍,来这三年餐厅一直定位于中等,并没有偏向政府接待,更偏向这里的居民和办公的白领,但经营并不算特别好。郭萍介绍,自己经过第一年的市场培育期,从去年到今年上半年销售情况还是比较好的,但从今年10月以后,因政府调控越拉越紧,所以价位再减少,消费能力也在降低。在郭萍看来,房租会让这里的餐饮价位普遍偏高,但价位和档次不是一个概念。

商业项目一览(家)

购物	服务
328	192

餐饮	休闲
174	74

教育	酒店
64	18

专家建议

社区物业与商业企业 形成人才互动

对于社区商业的发展,除了专家的建议,一直在一线的经营者也有着自己的见解。如北京家临江畔和湘园总经理郭萍就表示,社区几乎都有自己的物业,物业也会雇佣不少员工。社区如果能多和企业沟通,为企业输送一些人才,便是一件多赢的事情。在郭萍看来,餐饮企业曾经很少考虑用小时工,但是发现小时工除了能做刷碗这样的基本工作,不会做服务相关工作。如果社区管理部门把周边一些物业的人员利用起来,进行一些培训后,向周边企业输送人才,一定会形成多赢的局面。

北京商报记者 姜子谦