

社区商业调查

朝青:区域商圈反哺社区商业

朝青板块曾经在老北京人的眼中被视为郊区的一部分,在2000年前后,这里只有零星经济适用房和在建的村民回迁房,农田早市让人难以将之和“CBD”联系起来。2011年朝阳大悦城的建成运营使得周边高端住宅、会所竞相入驻。大体量开发、知名开发商进驻、政策导向支持、交通环境不断改善,使得该区域已成为京城最为关注的热点区域之一。虽然目前该区域的天鹅湾、星河湾、财满街等地社区新建不久,社区商业还未成熟,但是在业内人士看来,随着入住率的提高和配套商业的成熟,周边大悦城等商业中心的发展,除了带来人气外,更会反哺目前高端社区尚未成熟的商业形态。



商业项目一览(家)

购物	服务
328	192

餐饮	休闲
174	74

教育	婚庆
64	25

健身	酒店
18	18

专家建议

社区服务依托商圈辐射

朝青板块南起朝阳路,北至姚家园路,东西分别为东五环、东四环,其中,东五环、东四环、青年路纵贯板块南北,朝阳路、朝阳北路、姚家园路横穿东西,该板块紧邻CBD和朝阳公园,被称为“CBD商务服务区”。目前,这里形成了一个包括普通住宅、高档住宅、写字楼和商业等物业类型较齐全的居住生活区域。

拥有23万平方米的朝阳大悦城,是

朝青商圈的核心,它满足了周边居民购物、服务、娱乐等综合性需求;在大悦城向北700米,有活力东方奥特莱斯,以“品牌折扣工厂店”为卖点,与大悦城遥相呼应;餐饮方面,以朝阳大悦城为依托,不乏金钱豹、唐宫、便宜坊、全聚德等中高端餐饮。但是中小型餐馆却十分缺乏,步行10-15分钟,除了星河湾中街的一家“翰皇”,很难找到社区服务连锁

店或者自营店;快递方面,仅有的“德邦”也门庭冷清,周边20余个临街商铺中,只有三家开门营业,其余都未租出或开始营业。一位业主说,走路不到10分钟就能到达大悦城,临街商铺的社区服务功能大多数都可在大悦城附近实现,加之星河湾定位高端,底商租金也随之“水涨船高”,在这一区域做社区商业不被看好。

“高端”挤压社区商业空间

北京商报记者走访天鹅湾小区发现,该板块底商虽然地处社区,却鲜见便利店、连锁洗衣店等社区商业项目,反而集中了不少高端商业项目。以天鹅湾朝阳北路临街30家商铺为例,其中养生、美体会所就占到9家之多,占比近1/3。此外,该区域底商不乏动物医院、渔具专营等业态。随着近年来青年住户的迁入,儿童摄影、婴幼儿早教等业态发展迅猛。临街的朝阳大悦城,集中了冠军溜冰场、玩具反斗城、蓝天城、小鬼当佳等商家。

该区域一家房地产代理的负责人认为,天鹅湾房价在4万-7万元/平方米,底商租金更是高达10元-15元/平方米/天。这样高额的租金来搞“社区商业”很难赚回成本,再加上商家打算依

托“高端住户”优势,希望能从低成本、收益高的养生、宠物服务、儿童等“主题”上掘金。怎奈因为缺乏规划,养生美容机构林立,儿童摄影、儿童游泳等门店门可罗雀;动物医院甚至动物美容机构的经营状况,从附近的阿曼商街的“宠物及用品街”的经营状况便可略知一二。该条街集中的20个门店,据说是附近街区宠物用品的来源,而其中的18个门店早已关门大吉。

业内人士表示,朝青板块中很多社区中的商业店铺功能的选择缺乏统一规划。社区中用于商业的店铺盈利模式定位于杀鸡取卵式的“物业出售”而非细水长流的“营业收入”,开发商在开发小区项目时未曾规划该小区的商业配

比,选择将商业物业出售以尽快回收资金并赚取利润。

因此,社区商业业态主要由经营者自主选择。这种选择导致的结果就是居民需求与社区商业业态不匹配。比如美容养生、健身的经营业态过剩,小型餐饮及社区教育、连锁服务的经营业态缺少。虽说周边有大型购物中心朝阳大悦城,却让不少居民面临“不近不远”的尴尬局面。另外,因为高端住户人气尚未形成,物业不能形成较浓商业氛围。一些商贸设施的开发、调研论证不充分,定位模糊;社区商业物业建成后分割租售,无法开展整体经营,形不成集聚效应。加之租金昂贵,一些物业无人承租、空置多年的现象并不少见。

“两极分化”让社区商业无从发展

在朝青板块靠南的财满街、兴隆家园一带的兴隆街,是一条类似于“女人街”的商业街区,集中了数十家中低端餐饮。它们距离兴隆家园、阿曼寓所和财满街步行都不足10分钟,相较于星河湾、天鹅湾一带,兴隆街也是朝青板块南部“颇接地气”的区域。此外,兴隆街正北的卜蜂莲花超市也满足了阿曼寓所、黄衫木店村居民绝大部分生活需求。

不过,位于阿曼寓所、富华家园西

面,连接朝阳路和朝阳北路的一条社区街道上,社区商业相对集中,不同于天鹅湾一带并不实用的“高大上”,这一带的业态则显得杂乱无章——虽不乏小吃、五金、干洗等商家,但是分布缺乏规划。足疗养生、小超市、茶叶店与外贸服装店分布密集,甚至还有经济型酒店,但是居民最需要的大中型商超、洗衣连锁店、连锁餐饮等却距离颇远;马路西面,黄衫木店村延伸出的熟食、蔬菜等

小型摊铺,不仅不能满足附近社区消费需求,反而占用马路,使得阿曼寓所和富华家园西面原本不宽敞的街道每到高峰时间更是“堵不堪言”。

北京商报记者了解到,黄衫木店村目前还有村民500余户,人均月收入多数不足千元,对他们来说,朝阳大悦城和卜蜂莲花的商品有些昂贵,而村前菜市场的拆除让他们似乎没有太多选择。

韩玮/制图

商业街区反哺社区商业

地铁6号线的贯通和朝阳大悦城的崛起,以及中粮集团天鹅湾西部地块的“商业化”建设,都让朝青板块的高端社区又披上“商业地产”的光环。一方面,星河湾、天鹅湾、财满街等社区建成时间不长,居民配套商业不像成熟社区完善,入住率尚未达到一定数量,连锁餐饮、服务机构入驻社区的机会尚不成熟;另一方面,朝阳北路南侧的临街商铺,因为“地处高端”的预期、“缺乏规划”的随意和“租金昂贵”的现实压力,造成了社区服务功能不足、中高端业态扎堆的现状。如此虽然和不远处的朝阳大悦城形成了差异化经营,却不能满足社区居民的最基本生活需求。

朝青板块商业化伊始,无论客群还是社区住户市场均不成熟;如果天鹅湾西部中粮商业地产建成,和北部的朝阳大悦城、国美第一城、南面的潮青汇、锐城国际形成合力后,将附近临街底商发展成以快餐、专卖店业态为主,那么朝青板块商业也就更加完整。目前,星河湾、天鹅湾南至阿曼街、财满街一带社区服务需求,除了一部分依靠成熟的商业街区实现外,更多是要靠服务标准程度高、店面集中有一定规模的连锁化商家进驻小区。

北商商业研究院分析指出,一方面,这样可以结束分散化经营的高地租成本和相对较低的收入状况;另一方面能和社区外面咫尺之遥的临街商铺的服务形成差异化竞争,专心服务社区住户——当然,商业街区的社区商业能够像毛细血管一样深入,则要以高入住率为前提。北京商报记者 季鹏洋