



中国建设银行
China Construction Bank
客户服务热线: 95533
网址: www.ccb.com

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。

社区商业考核表

(按星级评定,最高五星)

a、便利性

交通 ★★★★★
买菜 ★★★★★
上门服务 ★★
特色消费 ★★★★★

b、品牌性

餐饮 ★★★★★
便利店 ★★★★★
美容美发 ★★★★★
娱乐 ★★★★★
药店 ★★★★★

c、性价比

吃 ★★★★★
穿 ★★★★★
用 ★★★★★
行 ★★★★★

朝青社区 商业发展回放

朝青地区面积约12平方公里,共19个社区。其中,以石佛营东里、十里堡北里为代表的老社区集中在西部;以星河湾、天鹅湾、财满街为代表的新兴高端社区在东部相对集中。

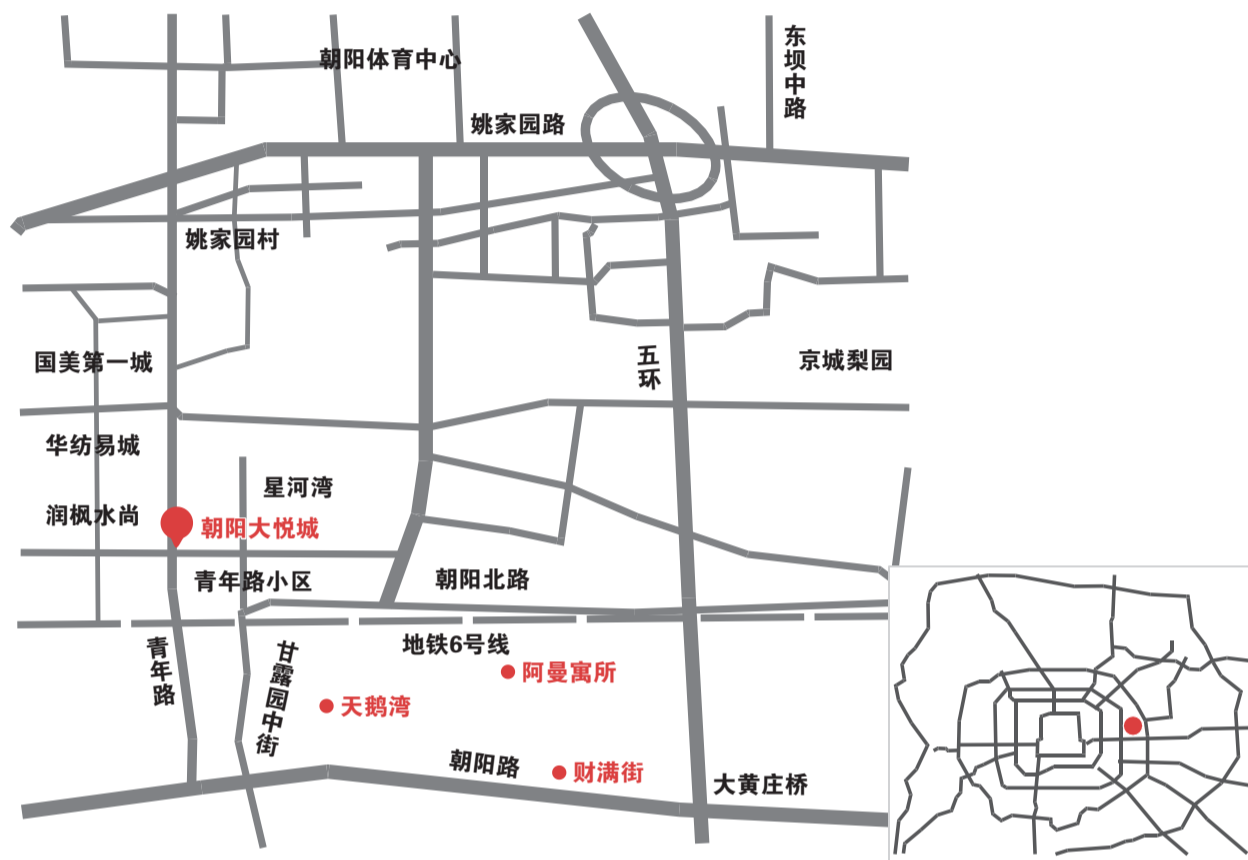
社区范围:

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。

周边主要商业设施:

朝阳大悦城、卜蜂莲花超市、青年路城乡对接蔬菜水果购物中心,作为北京菜篮子工程的组成部分,该蔬果购物中心替代了已经拆除的东旭菜市场,填补了附近黄杉木店村村民中低端购物需求的空白。

朝青:区域商圈反哺社区商业



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”。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。

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。在该板块,以石佛营东里、十里堡北里为代表的老社区集中在西部;以星河湾、天鹅湾、财满街为代表的新兴高端社区在东部相对集中。

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。但是深入社区后,中小型餐馆却十分缺乏,近年建成的体量庞大的星河湾等高端社区中,鲜见便民的中小型餐饮,而在天鹅湾社区内部,很难看到大型连锁的餐饮、洗衣等社区服务业态。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,仅有的一家“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。一位业主告诉北京商报记者,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。但是北京商报记者调查发现,朝阳大悦城是定位于时尚、流行、性感、潮流等“多重年轻风格”的国际化青年城市综合体,其社区服务功能虽然对附近的天鹅湾、星河湾等中高端社区有所补充,但是相对于数百米外的黄杉木店村500户居民来说,“大悦城的东西有点贵”。

“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、小鬼当家等商家。

该区域一家房地产代理的负责人表示,天鹅湾房价在4万-7万元/平方米,底商租金更是高达10-15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,希望能从成本低、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。该条街集中了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、连锁服务的营业业态缺少。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,物业不能形成较浓的商业氛围。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。