



生活的繁杂 一扫而光
建行微信银行,让生活从此简单



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

底商畸形发展

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并不多。

据孙健辉介绍,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。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。据孙健辉回忆,这些业态中,茶馆以及一些烟酒经营的时间较长。其他被淘汰的业态可能是因为没有好的位置,导致收入所得不及高额租金。“好几个转店都是卖衣服的。”孙健辉回忆。这一说法也得到了海淀街道社区服务中心主任刘铮的认同。据他回忆,万柳之前也有底商卖菜的,“但基本一年就撤摊了”。

克丽缇娜(蜂鸟店)店长王晓静从医生岗位退下来之后便开了这家美容店,目前已经经营了八年。在她看来,自己经营的美容店属于相对奢侈的消费,不是生活必备。在当时入驻万柳正是看中这里应该有一批高端消费群体,但其刚来的时候却发现经营并不像想象中那么轻松,一起合作的人随后也撤资了。在王晓静眼中,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舒服服地投资开店。

关于房租问题,王晓静只用“涨得离谱”来形容。王晓静介绍,这里的房租已经从八年前12万元涨到如今的32万元。很多人因为手上有一笔钱,没有判断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,这样形成了一个非常不好的循环。

餐饮方面同样面临着困惑。据北京家临江畔和湘园总经理郭萍介绍,三年来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白领办公,但经营并不好。郭萍介绍,自己的餐厅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,因政府调控越来越紧,所以价位在降低,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。对于曾经蜂鸟底商打造的万柳食街,郭萍也认为很难回到过去,一是租金问题,二是跟客流密集度有关。虽然万柳地区是海淀的“富人区”,但这里只有节庆期间生意才会比较好,平时居民出来的频率比较少。另外,很多消费者在餐厅就餐只是为了填饱肚子,对餐标不会要求太高。所以郭萍对万柳社区餐饮的未来并不看好。

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。

资料显示,当初,万柳工程规划在四环路以北建设265公顷的绿化区和以南建104公顷的居住区。绿化区“将建成绿色体育公园,与颐和园、圆明园连成北京市最大的万亩景观绿地”。这也就意味着,如果按原规划实施,万柳工程的建成将可达到“防止市区生态环境恶化”的目标,这里的居民也将生活在一个“舒适方便的智能化绿色生态高尚社区”内。但现在看来,这份规划已经越来越远。万柳地区日前一块本为绿地用途的中关村三小新总部西侧C地块,可能又被一纸规划改变命运,或由绿地改为高层住宅。

缺乏统一规划造成最恶劣的影响就是底商问

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,费用也跟买新卡差不多,这个问题现在双方在僵持。万柳社区网站及杂志负责人向北京商报记者表示,近年来商户和住户之间矛盾频出,如春光华的荣昌洗衣、蜂鸟社区的温德萨洗衣,都曾经在经营出现问题后,未处理会员卡的售后,直接卷款逃跑。还有曾在万泉新新家园的健身房、瑜伽馆,汇新家园的洗车店都出现过类似问题,这也造成较大负面影响,让用户和商户之间的信任陷入了恶性循环。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,以购物中心的客流为依托,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。

社区物业与商业企业形成人才互动

万柳地区租金的飞速上涨几乎成了所有商户的痛。数据显示,相对于海淀其他区域而言,万柳区域底商售价普遍较高,而较高的售价也拉升了商铺的租金水平。所以,租金问题也一直是万柳社区商业发展最大的制约因素。

此外,对于万柳地区的社区商业来说,由于多以住宅底商形式存在,所以目前商业分布比较零散,定位及经营取向也有些模糊。目前底商业普遍存在市场培育不够、区域商业缺乏整体规划,导致商业业态较为单一等问题,这也让万柳地区的社区商业价值无法充分体现出来。所以,在此发展一段时间的社区商业经营者有了一些经营建议。

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。

在郭萍看来,以餐饮业为首的企业都面临用工难的窘境。这些企业普遍面临着自己培训人力紧张,同时没有保障。每年尤其一到过年的时候,很多工作人员回家让企业正常运营都很吃力。平时一些物业的工作人员四五点下班后可能就相对清闲,但餐饮企业正好5点后是开始忙的时候。所以如果物业先进行培养,然后输送给企业,可让这些企业避免形成用工上的恶性循环。

数读万柳

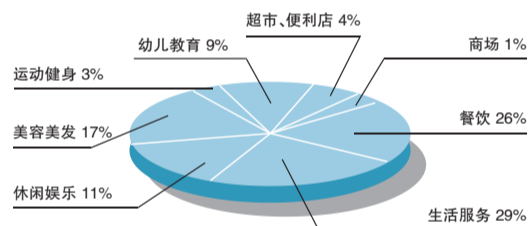
社区特色服务:因为万柳地区的高房价所致,目前万柳地区周边的特色服务基本都以“高端配套服务”为主。银行、按摩店等业态占据底商的主要数量,随着中关村三小的建立,教育培训机构也成为一大新增长业态。不过,对于市民日常需求的商业业态,却往往在楼丛中难觅踪影。

万柳地区近三年房价走势图(单位:元/平方米)



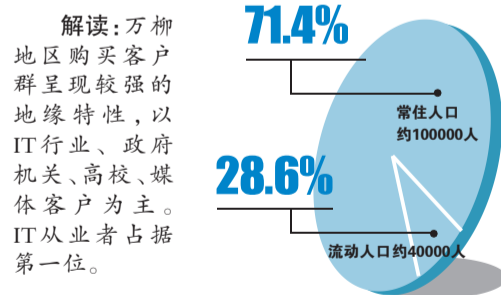
解读:相对于万柳东部区域和南部区域,万柳北部区域开发时间相对晚些,但也是房价上涨最快的。这里最早的商品住宅项目是1999年开盘的光大花园,随后在1999-2005年之间,相继开发完成阳光华家园、锋尚国际公寓等十多个中高档楼盘。

万柳商业项目一览



解读:目前,整个万柳地区的商业、道路、交通等各种配套设施都基本进入了成熟的发展阶段。在这里居住的居民都能感受到这里商业配套的越来越便利,最早连邮局都很稀缺的年代也一去不复返。不过,随着“学区房”、写字楼等相继成立,万柳地区的停车位现在已经越来越稀缺。

万柳地区人口比例



解读:万柳地区购买客户群呈现较强的地缘特性,以IT行业、政府机关、高校、媒体客户为主。IT从业者占据第一位。

|政·府·声·音|

海淀街道社区服务中心主任刘铮:万柳地区的商业比较发达,消费需求也相对高端。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。社区服务中心也会根据居民需求,实施一些便民措施。比如目前海淀区已经在汇新家园、万泉新新家园、光大家园引进了便民菜车。未来准备在万柳的一些社区内开设老年食堂,主要以大众消费为主,10元左右就能吃上一顿饭。虽然名称是“老年食堂”,但只是以老年人为主要服务对象,同时还是要向大众开放。目前老年食堂已入驻康桥,企业也已经完成招商,未来计划在其他社区也会推出这项服务。