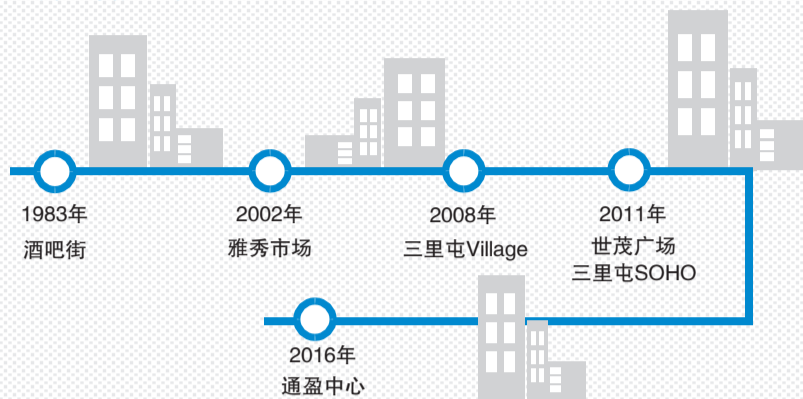




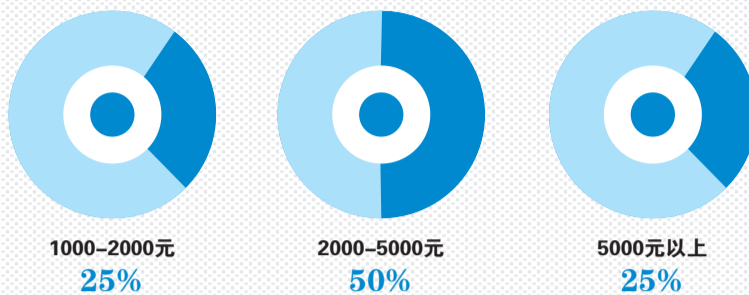
商业项目入驻



最缺乏的服务



周边月均消费金额



最常用的O2O服务



最需要的服务



社区新业态极度缺乏

近段时间中信国安集团入局社区商业,在北京开设百家“国安社区”店的消息成为社区商业O2O的一件大事,不过三里屯对于社区商业O2O似乎绝缘,在北京商报记者走访的多个社区中,不仅很难看到线下实体店,即使满街的快递在北三里、东三里、中三里、中纺里和白家庄西里等社区内也非常少见。

一位正在送餐的蜂鸟配送工作人员向北京商报记者介绍,“这个小区(白家庄西里)第一次来送餐还不太熟悉,一直跟客户确定具体位置,白天一般全是老人,租房的多是在周边工作的服务人员,由于下班较晚,也很少有人点餐”。

不仅如此,就是一般社区有的安全门、社区饮水机、快递投递箱甚至连保安在这里也很少见到。

在白家庄西里社区一个挂着社区彩票站的老年活动中心里,北京商报记者看到了一位年轻人。“我不是卖彩票的,也不是工作人员,我是在这里看机器的。”见记者询问这个年轻人指着墙角一台写着“智慧养老服务终端”的机器,他自称是北京红枫盈社区服务有限公司的工作人员。他介绍说,公司一共在三里屯布设了两台这样的设备,主要是为老年人提供餐食,一台机器的造价在7万元,每份套餐的价格在20元左右。不过据他介绍,这个小区每天只能卖20份左右,根本不够成本,尽管小区里一大半是老人,但是全有保姆,在家里做饭。不过他说其实这里买菜做饭非

常不方便,每天在这里早晚基本上很少看见拿着菜的居民。在记者两天的调查中,除了看到这台自动售货机外,只有在幸福一村附近的星天地看见了一家“国安社区”店。

整个三里屯社区商业南北差异很大,在下辖的7个社区中幸福一村和幸福二村的商业基础要明显好于其他5个社区,整体街道相对整洁,商业业态也更加丰富,但依然难看见新业态身影。在世茂工三、屯三里、幸福广场、星天地的周边高端业态比比皆是,形形色色的各国人士穿梭其中,繁华热闹的背后却是街道不相符合的低端商业。一道铁栅栏门、一些简单的锅碗瓢盆和一张简单蓝红白的塑料布,构成了一个简单的早点摊,早上9点多钟,来这里吃饭的人依然有几个。“这边还没有像样的早餐店,基本上是上班族来吃一口,社区里的居民一般全在家里做饭。”一边忙着收拾桌子一边回答北京商报记者的提问。同样的午餐也是一样,沿着街道两旁除了在白天略显寂寞的酒吧,“街边馆”成为了另一道风景线,盖饭、面条成为了午餐的主角,食客也大多是周边打工的人群。像样的便利店、社区O2O、社区银行、社区配送站等等新兴的业态在这里很难见到,即使刚刚开业的国安社区店也是门庭冷落。“由于周边的建筑年代太早,根本没有像样的底商,新店一般全选择在写字楼下面开业,一些新业态也是如此,基本上全是服务当地工作的白领,很少有针对社区居民的。”一家中介公司的人员向记者介绍。

“京客隆”成区域内最大菜篮子

其实早在很多年前,就有业内专家指出三里屯的商业地产集中放量将带来过剩的危机,其中三里屯Village 17万平方米、三里屯SOHO 47万平方米、世茂商业综合体21万平方米,三个项目总计85万平方米,的确也出现了太平洋百货的关门和中国红街的萧条,但是有一家经营面积不过1000多平方米的社区超市却屹立不倒,而且名气一点不比酒吧街差,这就是京客隆三里屯店。

从三里屯Village向西路过雅秀市场和一家肯德基店,在工人体育场东路和北路交汇的东北角就看到了这家附近家喻户晓的京客隆超市,在此已经经营了20多年。

北京商报记者了解到,这家京客隆超市占地面积1466平方米,年销售额1亿多元,日均客流4700人次,其中,100平方米的果菜经营面积,日均销售3万元,平均毛利率19.74%,损耗率在3%以内。在京客隆所有年销售额达亿元的店面中,三里屯店是惟一一个标超业态、面积在2000平方米以下、果菜毛利率排名前5位的店面,其余均为大卖场。

下午3点多钟北京商报记者来到了这家超市内,虽然不是购物的高峰期,但是这里依然有不少人,多为中老年人,与一般超市相比,这里最为显著的位置售卖的全是瓜果蔬菜,而购买者多为附近的居民。

“没办法,尽管超市里的蔬菜要比菜市场贵一些,但是周边一直没有修建一个像样的菜市场,平时就是路边有一些摆地摊的,而且全不是很新鲜。”一位正在结账的大妈向北京商报记者表示。一位街道工作人员向记者表示,由于三里屯区域内的大部分社区全在40年左右,按照当初的设计没有商业用房,也没有现代底商的概念,因此对于周边商业网点建设带来了不便,并且现在北京市又在治理拆墙打洞的市容工作,想要增加新的社区商业设施的确很难。在京客隆三里屯店20多年的经营中,也遇到过竞争对手,比如近年开业的位于永利大厦下面的华联生活超市,给京客隆带来了一定冲击,不过由于区域内定位为社区生活的超市太少,依然没有改变京客隆三里屯“菜篮子”的地位。

北京商报记者 赖大臣

·专家建议·

三里屯社区商业优缺分明

“未来社区商业特别是社区服务业是一个社会的发展热点,但三里屯的特殊性导致了其优缺分明。”北京财贸职业学院院长、北商研究院特约专家王成荣表示。

具体到三里屯社区,王成荣表示“这个社区的特色非常明显,不是纯粹的居民社区,如果要用一般社区商业指标来衡量三里屯,显然并不合适”。正如王成荣所言,三里屯社区以酒吧文化、潮流商业为主,并不是简单的区域性商业中心。从市级商业中心到区域性商业中心,未来社会的发展主流方向是以社区为主,强调的是方便居民,提倡的是居民服务业,对于未来的社区商业发展王成荣向北京商报记者强调。

近年来伴随着城市发展,人均商业面积不断提升,曾经风光一时的大型商业中心受到的冲击越来越大,小而美的社区商业却如雨后春笋一般逐步发展起来。目前,社区商业作为城市活力的毛细血管网,正快速遍布至城市的各个角落。最近两三年,国内顶尖的几大住宅开发商已经研发成型了自身的产品线,成为其住宅社区的标配,如万科的五菜一汤、金地的G享G住、中信国安的社区店等。

不过对于三里屯这样的老社区,大部分居民楼已超过了40年,居民也以老人为主,在设计之初并没有考虑到商业设施的布局,因此整体社区商业缺乏品牌化、连锁化以及互联网化。