

利润空间有限 难具复制性

# “订单”商业 看上去很美

绿地集团近日高调宣布和沃尔玛、上影集团、国美电器等结成战略合作伙伴。在业界看来,开发商的商业资源大多有限,“订单”商业在缓解其招商难题的同时,由于大型零售商的议价能力强,也引发了业界对其利润空间低的担忧。

## 再现“订单”商业

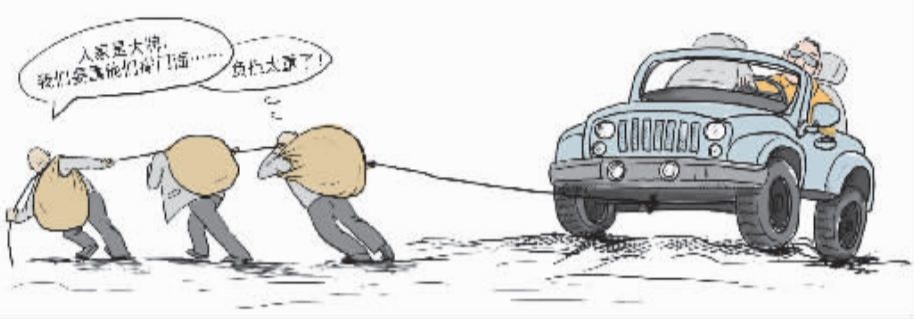
又一家大型住宅地产商将关注点移向商业地产领域。

近日,上海大型地产品牌绿地集团与沃尔玛、上影集团、上海歌城、国美电器和美格菲健身等国内外知名品牌达成战略合作关系,将通过捆绑在国内开店。

据记者了解,沃尔玛将于绿地集团在国内19个城市的项目中开出30家大型超市;上影集团则将进驻绿地集团在上海、济南、成都、长沙、郑州、南昌、无锡、南通等城市13个地产项目,合作面积超过4万平方米;国美电器、上海歌城、美格菲健身等分别入驻绿地集团在上海、无锡、南通、南昌、济南等城市开发的5个项目。

此前,绿地集团还曾宣布,其在京的首个商业项目“北京绿地中央广场·缤纷城”预计将于明年整体开业。北京绿地京城商业管理有限公司总经理王智明表示,缤纷城项目总投资额达到50亿元,总面积65万平方米,是城南大兴区首座在地铁上盖的商业中心。

资料显示,“订单”商业模式,即商业地产开发商选择易于复制的一批商业项目,与其定位吻合的零售商建立长期战略合作



关系。这意味着,合作零售商将从项目建设伊始就介入其整体设计、建设,最终实现同步开业。

事实上,绿地集团只是采取“订单”商业模式运营的大型开发商的其中之一。此前,万达集团和中粮集团旗下的万达广场和大悦城就通过捆绑模式,在国内进行了大规模的复制。万达集团成立商业地产公司后,并未急着拿地开发,而是与沃尔玛、欧倍德、大洋百货等12家内外资零售巨头达成战略合作。

即便是外资开发商英特宜家,也在项目建设前就确定了项目的主力店。

## 利弊各半

业界高管普遍认为,采取“订单”商业模式运营商业地产项目,不仅可以大大降低招商的难度,这些商业项目还可以借助大型零售商的知名度聚客,从而缩短培养期。

不过,开发商在享受大型零售商带来的客流的同时,也往往需要面对这些零售巨头的“苛刻”条件。

据一位知情人士透露,在不少开发商眼中炙手可热的家乐福,在国内某中型城市开店时,就曾对开发商提出了不少要求。在租金方面,家乐福要求以每日销售额的1%进行

支付,尽管开发商方面认为这一租金过低,利润空间难以保证。但一旦没能引入这些行业龙头,商场初期的运营之路将困难重重。

这在国内零售领域并非个案。据悉,国外某奢侈品牌在进驻京西某大型高端商场时,也曾要求商场支付上千万元的装修费。尽管条件近乎“无理”,但为了留住该品牌,这家商场最终妥协。

在该人士看来,由于大型优质商业品牌在国内属于稀缺资源,导致其在开发商面前拥有很强的话语权。

商业专家认为,目前,大型零售商与开发商合作时给出的价码,相对几年前已经有所提高,但这还是难以让开发商满意。为了填补大店带来的利润损失,开发商一般情况下会向话语权相对较小的品牌征收更高的租金,从而平衡利润空间。但长此以往,这种模式会让小品牌入不敷出,乃至最终撤店。

## 只是权宜之计?

在不少业内人士看来,尽管“订单”商业已经成为开发商进军商业地产的主流模式。但由于国内大多数开发商的规模与沃尔玛等外资零售巨头相比处于劣势,导致其很难拥有更大的话语权。“订单”商业利润空间较低的现实,使其难逃

“权宜之计”的命运。

在商业咨询师刘晖看来,包括万达集团等走在行业前列的开发商,尽管是依靠捆绑品牌发家,但其已经不再拘泥于“订单”商业模式。目前,包括万达集团在内的不少开发商,都已经开始尝试自己运营影院、KTV等业态。为了降低这种新模式的运营风险,开发商往往会将商业地产项目建设成商业综合体,通过销售住宅、写字楼变现,缓解经营压力。

中国购物中心产业资讯中心主任郭增利则认为,在欧美等发达零售市场,由于百货、超市大多以进驻购物中心的形式存在,在业态互不干扰的情况下,开发商和零售商各司其职互相制衡,双方可以实现良好的配合。但在国内,百货店、超市在进驻购物中心的同时,也会独立开店,双方还存在竞争关系。这种现实造成了“订单”商业只是开发商初期发展的产物。

据郭增利介绍,对于商业地产项目而言,由于主力店的面积较大,租金水平相对小品牌低。商业地产项目要想获得理想的利润空间,可以尝试“去主力店”的商业模式,但这需要依靠开发商在商业领域有足够的知名度和吸引力。

商报记者 李铮/文  
田艺/漫画

· 动态 ·

## 一季度广州市民最爱网购

艾瑞咨询网站数据显示,今年一季度国内网购市场省份订单量前三名为广东、浙江、江苏;城市订单量前三名为广州、上海、北京。

据悉,广东、浙江和江苏位列今年一季度中国网购订单量省份前三名,与紧随其后的福建、山东均为东南沿海省份。河南、四川、湖南和河北作为中部省份进入前十。东北及西北地区尚无省份入选。

而广州、上海、北京位列今年一季度中国网购订单量城市前三名,成都作为惟一的内地城市入选前五,六到十名则多为内地省会城市。

艾瑞咨询分析师王友元分析认为,东南沿海省份及“北上广”一线城市作为开展电子商务的排头兵,短期内其优势地位难以撼动。但随着国内网购用户渗透率的进一步提高,网购接受程度的进一步增强以及国内快递物流的改善,中西部及东北地区必将存在巨大的发展机遇,内地各省会中心城市应承担起培育网购市场环境的重任。

内地省份应适时改变观念,与时俱进,抓住新经济、轻经济快速发展所带来的难得机遇,发力电子商务,或能有助于部分改变高能耗、高污染的粗放型经济增长模式,以实现当地经济的健康、良性与可持续发展。

国内网购行业发展的不平衡性在城市分布上也有类似表现。网购行业的发展很大程度上有赖于中心城市的辐射力。内地省份要发挥网络购物新的经济增长极功能,必然需要首先在其中心城市大力扶植和培育网购市场环境。艾瑞咨询建议,内地省会及二线城市应为网络购物的发展提供硬件和软件上的政策便利,应该做好电子商务的招商引资工作。

商报实习记者 孙舒扬

## 平板太阳能领域首现驰名商标

记者近日从国家工商总局商标局获悉,广东五星太阳能股份有限公司“五星”太阳能热水器商标被认定为中国驰名商标,五星也成为平板太阳能领域获得此认定的首家企业。业界普遍认为,五星商标被认定为中国驰名商标将引发平板太阳能市场格局的变化。

据了解,太阳能是未来发展趋势,但是与传统能源的利用相比,目前其市场占有率还处于很轻地位。目前平板太阳能面临着抗重、承压、防冻、阳光吸收率、使用寿命上的多重行业瓶颈。

据五星方面介绍,其生产的产品太阳能吸收率可达95%,红外发射率小于等于5%,平均寿命长达25年,其与建筑结合的20余种热水系统解决方案,很好地解决了“农村用真空管,城市用平板”,亦很好地解决了太阳能热水器在城市多层和高层建筑使用的问题,助推了中国太阳能城市化进程加快发展,也普遍受到消费者认可,逐渐成为平板太阳能市场产品竞相仿照的对象。同时,五星承接过4万余例太阳能热水工程,实现了国内市场与国际市场的同步增长,是中国太阳能热利用产业十大领军品牌之一。

据了解,本次国家工商总局商标局在商标管理案件中认定的289件驰名商标中,五星太阳能热水器在名单中名列第四,也是太阳能行业第四个获此认证的企业。

商报记者 姜子谦

## 北京国美“盛夏大惠”正式启动

与持续的高温天气相比,京城家电市场有望随着北京国美“盛夏大惠”促销活动的启动,进入价格冰点。

近日,记者了解到,北京国美盛夏大惠大型促销活动,将于7月15日-17日正式启动。“这次促销活动将是今年夏天北京国美推出的最大促销活动,包括空调、冰箱等夏季畅销类家电产品,都将在这次活动中价格直接拉至最低点。”北京国美总经理宋林林接受采访时表示,此前一周北

京国美已经在全城范围启动暑促活动,而随着盛夏大惠的来临,同时进行两项大型促销活动,必将为7月的京城家电市场带来彻底的低价与震撼。

此外,周末北京国美南三环也将迎来重装开业,改造后的南三环店将成为北京国美最新旗舰店,消费者无论从购物价格、体验、服务等方面,均会得到与此前不同的感受。为了能让消费者享受超值购物体验,此次南三环店将投入上百万元的赠

品,从最时尚的iPod,或是最实用的厨卫小家电,将一应俱全。

据介绍,北京国美此次盛夏大惠大型促销活动,将由马甸新活馆领航,西坝河、安贞、世纪金源、首体、南三环、北太平庄、双井富力城、木樨园等八大旗舰店领衔,全京城其他48家门店全部参与。活动主题将以大降价为主,赠礼、团购等多种促销形式为辅,全方位普惠让利京城消费者。

盛夏大惠期间,当季

热销产品,如彩电、空调、冰洗等将以低价全面销售。其中直供机、包销定制机、超低特价机等优惠商品达60%以上,另外大屏幕高清平板、多功能手机、节能空调、豪华冰箱等价格平均降幅达30%左右。

“对消费者而言,选择在此期间购买空调、冰箱等夏季热销家电产品,将是一个最好的选择。”宋林林介绍说,此次盛夏大惠是北京国美专门针对消费者夏季购买家电,量身打造的一次大型促销活动,

其主要的促销特点以夏季热销产品大幅降价为主。

为了体现此次盛夏大惠活动的大降价特点,北京国美除了产品直接降价外,还将提供上千万元丰富多彩的促销资源。单品方面,传统家电彩电单台满5888元送19英寸液晶、空调单台满1000元直降100元、冰洗单台满2000元直降300元、小家电单台满800元送200元、厨卫累计满6888元送19英寸液晶电视;3C购买电脑、笔记本、数码相机、摄像

机均将直降并赠礼,手机则最高直降500元。套购方面,购买厨卫小家电累计满7888元送24英寸液晶电视一台,购买冰洗彩电空调累计满18888元送32英寸液晶电视。

此外,随着国美暑促活动的正常进行,凡是购买手机、数码、电脑产品主机各一件累计满3999元将送19英寸液晶电视一台,累计满2999元将送电信手机外加千元话费,累计1999元将送含6G流量在内的上网卡。

商报记者 吴文治