



曾经的“铺王”大量空置 租约到期难再原价续租

一铺养三代 难了

近日,一则关于万达百货大规模关店的消息,让原本就不太景气的百货零售业再受重创,而一些商铺的拥有者也更加担心自己手里的商铺今后的命运。从星巴克国贸店的退出,到曾经辉煌的钱柜、麦乐迪多家门店歇业;从李宁、波司登、百丽等服装鞋帽厂商的关店潮,到标杆级商业万达广场、华堂商场部分店面的关闭,在各大开发商大举进军商业地产的同时,商业地产不断传出负面的声音。

如果说大开发商、成熟的商业运营管理公司还可以根据市场情况及时调整自己的业态适应变化,商铺的小业主则面临更大的困境。市场不景气的大背景下,租户租约到期后不再续租,或者无法以原有租金续租已不是个例,曾经的“一铺养三代”靠租金已经难以实现,是死守价格不放松,还是随行就市?面对实体店面受互联网冲击的大背景,商铺投资还能出手吗?

实体商业歇业消息频出 小业主大开发商均遇困境

在朝阳门外大街和工体南路的交叉口上,麦乐迪的招牌依然显眼。如果是不明就里的人,一定认为这里依然每晚在上演丰富多彩的夜生活。而这家店实际已经歇业近一年。

在北京,这样的招牌依然在,店面早已关闭的情况并不鲜见。

冯先生是一宗商铺的小业主,他投资的是一套临街商铺。多年前他将店面出租给了一家品牌餐饮的连锁店,一直有着稳定的收益。2013年,受高端餐饮业集体陷入寒冬影响,冯先生商铺的租户在租约到期时选择了关店止损。当时冯先生并没有意识到与这家商户解约对他的投资影响的严重性,他觉得他的店面地处繁华商圈,寻找下一个租户并不困难。可是没想到的是,该餐饮

品牌撤出已两年有余,冯先生手里的铺子至今空置。

“新的租户很难接受以前的租金价格,而且给出的价格差的不是星半点。”冯先生无奈地表示。他介绍,由于前一个租户的装修改造,他的铺子最适合的还是高端餐饮业,可一般品牌很难接受他的租金水平,而大的品牌在他铺子周边也早已开设了分店。如今,走过冯先生的铺子,上一家品牌的招牌依然立在上面,只是已破旧不堪。

冯先生的遭遇并不是个案。租户到期后退租的情况在近几年频繁发生,无论是核心区较为老旧的商铺,还是新包装后才高价卖出的豪华店面,很多都出现了找不到合适的租户,只能持续空置的问题。曾经因最贵一套单价飙至28万元

而被市场熟知的东三环高和萃项目,2013年开业时的商户已经所剩无几。如今紧邻东三环的一侧,除了一家房地产项目的展示中心和两家银行外,其他的店面均空置。北京汉博商业投资管理有限公司董事高级副总裁李亚明分析认为,商铺的出租困难在全国具有一定的普遍性。一方面,由于土地供应的问题,造成商业地产集中放量,供大于求,商铺卖不出去也租不出去的情况时有发生。另一方面,传统开发商不具备商业地产的开发经验,为转型盲目进入商业地产,准备并不充分,商业业态规划都存在一定问题。

退店、关店的情况并不只发生在单体店面中,一些开发商的大型持有型商业也在面临这一问题。今年年初,有10家

万达广场中的万达百货陆续关闭,近日又有消息传出,万达近期计划在全国范围内着手45家万达广场的关闭工作。老牌百货连锁华堂商场已陆续关闭北京的多个店面,在京仅剩5家分店。据联商网《2015年上半年主要零售企业关店统计》显示,2015年上半年,主要零售企业(含百货、超市)在国内共计关闭121家,其中百货业态关闭25家,超市业态关闭96家。联商网的报告中分析认为,关店原因是多方面的,一是在电商和经济大环境的冲击下,百货、超市等业态试水电商,并没得到突出进展;二是实体零售业态未能及时满足顾客需求,销售业绩不佳;三是战略结构调整;四是房屋租赁到期;而消费市场过剩与电商掠夺是重要原因。

带租约商铺不代表稳赚不赔 高人气业态无法带来高收益

商铺出租难成为普遍问题,那曾经被开发商看做最大卖点,被小业主认为是“稳赚不赔”的带租约商铺是不是可以安逸的躲过关店潮呢?

位于东三环主干道旁的高和萃,销售时开发商称商铺带有高品质稳定的租约,相当于对资产进行了精装修,虽然影响了客户对投资回报的预期,却能保证稳定的投资回报率。

如今,距项目投入使用还不到三年,首批租客几乎已经全部进行过一次更换。虽背靠东三环附近多个写字楼带来的人流,地下一层的餐饮店铺只

有一家午市时生意尚可,其他几个店面已经经历了多轮更替,均较为“短命”。在靠近东三环一层临街的部分,仅有一家售楼中心和银行还在营业,售楼中心的人流也寥寥无几。《广厦时代》调查发现,一层北侧的多个店面都隶属同一个业主。以其中一套180平方米左右的店面为例,上一个商户是从从事定制服装的老字号隆庆祥,含水电物业的租金为130000元/月。对于店面现在向外出租的价格,业主委派的代表表示,价格可以商量,业主也了解近期的市场不好,可以在价格上做

出让步。100000元/月左右的价格还是可以谈的。

不过,此处商铺并不能承租目前市场上活得最好的餐饮业态,但业内专家也表示,即使是可以做餐饮,也很难获得业主预期的收益,因为餐饮业态的租金在多个业态中处于低位,而且租期较长,商户会提前锁定多年的租金收益水平。

李亚明向记者介绍,目前商业地产的租户主要分为四大业态,包括各类品牌旗舰店在内的百货零售类,餐饮类,电影院、KTV、儿童城等文化娱乐类和银行、电信营业厅等生活服

务配套类。在这四类业态中,文化娱乐业的租金水平最低,餐饮其次。简单举个例子,如果零售类的租金是5元/平米·月,那么餐饮大概在3元左右,文化娱乐类可能会到2元以下,而银行等会比零售业再高一些。餐饮类商户,尤其是大品牌餐饮要入驻某店铺时,一般至少要签五年以上的租约合同,一些商户甚至签到12年。这是因为,餐饮店面的装修投入一般较大,需要多年才能摊薄成本。一般不是真的经营不下去了,餐饮业也很少会退店退租。

投资商铺要摆正心态 小业主也要“与时俱进”

从大的经济背景看,百货的退店、品牌零售的关店仍将继续,互联网对实体商业的冲击依然猛烈,投资商铺未来仍将面临各种不确定的风险。对于小业主,是不是还要买铺呢?铺买到手以后,怎样才能让其真正可以“养三代”?

李亚明指出,投资散售型商铺的业主首先要做的是摆正心态,清楚认识到投资商铺的收益组成。他表示,商业地产的收益主要包括两部分,租金和资产的增值。租金水平和租赁情况肯定会随着宏观经济而波动。业主投资时切忌期望值过高。而资产的增值从目前的北京市场看,一直是要远大于租金收益的。从2003年到2013年间这十年,可以看到投资商铺带来的资产增值是不菲的。投资商铺,是一种长期的投资行为,要持续一二十年来看,只要商铺周边有人气、能够运转起来,未来总有成长的空间,不能好高骛远。

另外,对于未来将入场投资商铺的小业主,李亚明同时提醒,投资商铺首先还是尽量买旺市周边的商铺,一些新区住宅的大规模配套投资性则相对差一些。尤其是周边没有医院、交通场站等大型的,能够汇集人流的配套设施的商铺,要谨慎选择。其次,投资商铺要注意商业的整体规模和产品结构组合。以万达金街为例,它的商铺大多是小面宽、短进深的小铺,比较适合中小型的商户。这类商户的特点是喜欢扎堆,容易随时撤走,本身不具备吸引人流的能力,只能依靠周边大型的、较好的持有型商业的带动,因此投资这类商铺时应重点关注与主力店之间的动线设计和主力店的品牌构成。

李亚明还提示,面临出租困难时,小业主也应与时俱进,随时调整策略。首先不要追求过高的价格,舍得付出一定“养”的成本。另外,小业主同样能够仿照大品牌对自己的业态进行调整,没有人规定商铺就一定要出租给零售业、开饭馆。同一区域不同业态带来的租金回报有很大差异。例如,阳光新业关掉了西直门华堂商场,曾经的地下超市改造后与毛大庆的优客工场合作,成为写字楼进行出租。而在西直门区域,写字楼出租的租金相比原来超市的租金至少会翻一倍。小业主可以根据市场的情况来调整出租方向,写字楼、连锁店等都是近几年收益较好的出租业态。

(据北京青年报)



山东省著名商标
山东省十大品牌

山东省调味品行业标准化生产示范基地

抱犊调料 家家需要
1.9L 金标特油

特级酱油 辣子鸡酱油

比老抽酱香味更浓
比普通酱油色泽更鲜艳

为使您炒的辣子鸡更具枣庄特色 请选用 抱犊辣子鸡酱油




