

一年前的中国经济年度人物评选现场,阿里巴巴集团主席马云和万达集团股份有限公司董事长王健林对未来下了一个“亿元赌局”。赌局内容是到 2020 年,电子商务在中国零售市场份额能否超过 50%。仅仅一年过去,“双 11”期间电子商务大获成功后,马云更是讲出了“将房价打下去”的豪言。实体零售商业乃至整个商业地产行业,真的会输掉下一个十年吗?

业内看淡电商冲击——真正的挑战是转型

□地产评论员 孟子琼

“双 11”当天,阿里交出了一份 350 亿元的成绩单,这唤起了人们对于马云跟王健林之间“亿元赌局”的记忆。这边厢马云“天变了”的预言犹在耳旁,那边厢又传出潘石屹谋划撤离上海的消息。王健林或是潘石屹,零售或者写字楼物业,上海商业地产在狂飙突进了 10 年之后,终于疲态尽显了吗?在这场“亿元赌局”背后,是商业地产寻求转型的迫切需求。

▲遭遇瓶颈

“城市要打造一个名片,要进行城市升级、消费水平的提升,肯定是由商业地产、由地标性的建筑来拉动,商业地产发展是城市发展的主流。”中国房地产业协会商业地产专业委员会秘书长蔡云表示。

在商业地产这块“饼”越来越小的同时,“吃饼的人”却越来越多。由于近年来土地供应方面的限制,开发企业几乎不可能拿到纯住宅的土地,因而不断有房企“试水”商业地产。

于是万科带着“城市综合配套服务商”的全新定位来了,金地带着“一体两翼”的全新战略来了,甚至苏宁、红星美凯龙等企业也先后进入了商业地产市场。

从某种意义上讲,抛开王马之间的“亿元赌局”不谈,一个影响范围更广,价值金额更大的“赌局”正在慢慢形成。这场“赌局”的筹码是各大商业地产开发商的未来,而他们手中的“王牌”,便是城镇化改革中商业地产市场的前景。

然而随着电子商务规模的迅速扩张,传统实体商业地产却疑似沦为了电商的“试衣间”,在电商的阻击之下渐渐遭遇瓶颈。

马云的盛气凌人、潘石屹的仓惶抛售,甚至是“超人”李嘉诚的频频撤资,都让人不禁为传统商业地产的未来画上一个大大的问号。

房企“试水”商业地产,真的是一场凶多吉少的“赌局”吗?

▲业界反击

背靠 350 亿的交易额,马云骄傲地表示,自己不关心数字,而是“希望借助市场力量将房价打下去”。此举引发了地产界一片反弹。

商业地产缘何被唱衰?



《一场赌局

“亿元赌局”一年之后,电商再次奉献出令人惊艳的表现,当事人之一的马云表示,希望借助市场力量将房价打下去。但多数业内人士预测,马云赢得赌局的可能性并不大。



《一次抛售

近期,SOHO 中国准备出售位于上海的三个项目。此举被解读为潘石屹开始看衰上海的商业地产前景。

然而无论潘石屹本人的表态还是业内人士分析,SOHO 中国此次的抛售行为应该属于正常的商业决定。



《一轮撤资

今年以来,李嘉诚旗下公司先后出售了内地多个项目。虽然分析人士称此举属于正常的商业行为,但也引发了关于“港商正撤资内地”的疑问。

“不可否认的是,这 350 亿是电商平台‘烧钱’促销带来的结果。”万达院线副总经理徐跃东表示,“从长远来看,电商不可能始终采取‘烧钱’的方式来吸引消费者,电子商务也不可能完全取代实体店铺。”

“我觉得国内商业地产还有很大的空间,眼下受到电子商务的影响其实并不大。”中国新天地行政总裁黄勤道说。

而在宝龙集团执行总裁许华芳看来,当下商业地产迎来的机遇要大于挑战。他表示,如果说过去的黄金十年指的是住宅地产的话,那么未来将是商业地产的黄金十年。

万科集团执行副总裁毛大庆则更加一针见血地表示,

“万科如果继续不做商业地产,便是自绝于城市。

除业内人士集体的反驳外,数据方面似乎也能证明马云的言论仅仅是“危言耸听”。

莱坊最新发布的报告显示,今年第三季度,一线城市中北京零售商铺平均租金持续平稳,空置率则轻微下跌;而上海优质商场出租率则微跌至 91.2%。显然,电商对商业地产的冲击被夸大了。

如果说电商的冲击对于商业地产来说是“外患”,那么其转型的需求便是“内忧”。

“我国未来房地产市场调整的压力会非常大,随着住宅市场的调整逐渐深入,对于商业地产的调整势必要接上。”经济学家、国家行政学院决策咨询部研究员王小广表示,商业地产的转型非常迫切。

▲未雨绸缪

虽然业内人士和客观数据都证明了电商对实体商业的冲击并没有想象中的大,但近年来,上海第一百货淮海路店、百盛上海虹桥店的相继停业也说明实体零售商业面临外忧内患已经是不争的事实。

面对日益严峻的市场竞争,商业地产开发商们也在不断求新求变。

一直以开发购物中心为主的万达集团从去年起,开始大举进军旅游文化产业,先后在多地布局万达文化旅游城。同时收购上下游公司来整合整个产业链发展,期望开创一种全新的商业地产运营方式。

对此,“赌局”的当事人之一王健林称:“像洗澡、捏脚、掏耳朵这些业务,电商是取代不了的。”

言下之意,传统商业地产应该走上“体验式”、“社会化”的创新之路。

保集集团上海城市公司执行总经理王玲春也表示,电商在带来价格优势的同时却弱化了人的社会化属性,很难带来情感的体验。随着生活水平的提高,情感体验的需求也会逐步攀升,在这一方面,传统的商业地产更有优势。

后调控时代,商业地产成为了避风港和新的“冒险乐园”。众多商业项目中虽有足以跻身世界级的产品,但更多的项目却并未成为第一流。在“内忧外患”的冲击下,现有商业地产的优胜劣汰将不可避免。

从业内人士的观点来看,王健林赢得这场始于一年前的“亿元赌局”似乎并不在话下。然而在另一张“赌桌上”,一场关乎房企未来、影响商业地产市场前景的“赌局”,正悄然拉开帷幕后。

力挺商业地产：灵活创新能够应对任何挑战

近期,以“商业的未来”为主题的 2013 观点商业年会在广州举行。现场数百名专家学者、商业开发商及零售商、品牌商,深入讨论了中国商业地产现状与未来。

在宏观政策与形势方面,中国房地产业协会副会长朱中一表示,在中央和各地政府的重视之下,中国房地产,无论是住宅地产还是商业地产都肯定能够健康发展。

但他同时指出,目前的商业地产市场还存在着一一些问题。包括开发、经营之间的脱节、商业布局的错位以及项目同质化的问题。这就使得商业地产的转型十分迫切。

针对近期热议的阿里“晒成绩单”和马云“把房价打下去”的言论,业内则普遍“不以为然”。

“万达想做电商的话随时都可以做,”万达院线副总经理徐跃东表示,“但是我们更倾向于通过不断创新来打造全

新的商业地产模式。”

越秀地产副总经理、商业地产事业部总经理梁济豪则表示,根据发达国家的经验来看,电商在发展的过程中最终会实现与实体商业的结合,就像美国 90 年代的亚马逊。

“电商对恒隆的影响并不大,”恒隆地产董事长陈启宗说,“不可否认网络发展得很快,会把相当一部分营业额分走,但这既是危机也是机遇。”他认为,电商的冲击在客观会上要求实体商业要做得更好才能有生存空间。

然而在来势汹汹的电商和转型带来的压力之下,传统商业地产如何才能做到“更好”?

在转型、创新的尝试中,有万达租售并举的模式,有国贸主营商业物业出租的模式,还有绿地专门开发超高层的模式。此外,也有房企通过运营模式的创新提高企业在市场



中的竞争力。

越秀地产副总经理、商业地产事业部总经理梁济豪表示,“越秀地产不散卖商业,而是用‘地产+房产基金’的形式走开发、运营、金融的道路。其实,我们也在散卖,但卖的是基金,不是商铺。”

中国房地产协会商业地产专业委员会秘书长蔡云表示,商业地产行业对于新事物以及改革创新有着非常灵活的接受和适应能力。

“商业地产并不是一个孤立的产业。”她说,“随着城市化发展,社会需求商业地产的新形态,比如与住宅产业联系更紧密的全体系服务的出现、随着生活水平提高,融合吃喝玩乐购游于一体的商业综合体的出现等等。这便在客观上要求房地产企业在转型过程中能够更加灵活的创新。”