



开完 10 万平方的店,再开 20 万平方的 杭州需要大店吗?

文 / 本报记者 钟兰 摄 / 徐彦

大店来了,很多人还没来得及抽空去那里逛一逛,坊间已经发出了诸多声响。有人说,杭州是很需要大店的城市,因为这里有着强劲的消费能力。杭州的百货店和别的城市比起来,实在是少之又少。也有人,大而全的百货大店,再多也兴不起波澜,只有走精品路线才是杭州的特色。更有意思的说法是,这家大店开了没多久,周边的地皮已经身价翻番,开百货店是虚炒地皮是实。

正方

需要,杭州人这么能花钱,当然需要

银泰集团总裁周明海对于这家位于吴山商圈的店信心满满。他给这家店的运作模式取了个新名词,叫做集成式百货大店,是介于传统百货商场以及 shopping mall 之间的一种创新形态。

他说,中国进入新一轮消费增长期,具有区域竞争优势或初步全国连锁的百货企业,未来 5—10 年是黄金发展期,3.2 亿“80”后独生子女将成为中国消费市场的主力军。为此,他还拿出一串数据来做证明。“2007 年,消费对 GDP 的贡献 7 年来首次超过投资,11.4% 的 GDP 增长中,消费、投资、净出口分别拉动 4.4%、4.3%、2.7%。四年保持 10% 以上的高速增长,2007 年全国社会消费品零售总额达到 89000 亿元,同比增长 16.5%,比 2007 年 GDP 增长幅度高出了 5.1 个百分点。说明大家兜里有钱了,消费需求很强劲。”

“2007 年城镇居民人均可支配收入达到 13768 元,比上年增长 13.7%,预计到 2030 年城市人口将达 8—10 亿。杭州的人均收入和人均 GDP 总体上仅次于上海、深圳,指标水平大大高于其他百货店高度竞争的同类城市。说明杭州这个地方很适合开百货店的。”

为什么要开大店?银泰集团副总裁王岗认为,杭州目前的商场太少,严格意义上讲只有 5 家,不像其他富裕城市那样拥有众多高质量的百货商场。杭州人均商业面积仅 0.68 平方米,远远低于国内其他同类的富裕城市,远远低于发达国家 1.2 平方米 / 人的标准。另外,长三角经济圈仍是当前中国最具竞争力的经济地带,也是经济发展水平最高的地方,远远超过中国其他百货业繁荣的地区。

就拿杭州和西安来比较,杭州的人口数是 786 万,常住人口人均 GDP 是 52638 元,社会消费品零售总额达到 1296 亿,百货经营规模达到 80 亿。而西安,人口数是 830 万,常住人口人均 GDP 是 21017 元,社会消费品零售总额是 920 亿,百货经营规模和杭州一样。但是,西安的商场数量却是杭州的 3 倍多,达到了 16 家。

周明海还举了例子,说全球几大奢侈品集团的高层,普遍认为杭州已经发展成为全国排名前三位的大市,越来越靠近北京、上海这两个城市。“浙江是全国经济发达的大省,而杭州又是浙江的核心城市,拥有的商场数量却远远低于正常水平。”

所以,银泰接下来的动作还会更大,不久以后,城西还会出现一个面积达到 20 万方的银泰天地购物中心。不仅如此,银泰还将在杭州的东西南北四个方位全面开店,这样,大家不用穿越城市,只需要在家门口就能买到想要的商品。

反方

大而全没用,杭州更适合做精品

对于即将来临的大店时代,不少人在观望、等待的同时,也有自己的看法。杭州一家百货店的老总认为,10 万方的大店到底适不适合杭州,还得看市场的检验,毕竟杭州发展到现在,只有 5 家商场存在,也是由市场规律而来的。杭州这个市场有自己的特色,大而全的并不一定就适合。

对于这种说法,王岗并不认同,他给这家店做了定位:“杭州人会去,外地人必去。”杭州作为旅游城市的优势,一定会让这家位于西湖边的店客源滚滚。

对此,业内人士也一针见血地提出了自己的见解,“旅游业旺盛,并不代表会对百货业做多大的贡献,百货店光大没有用,只有做出特色才能有足够的吸引力。”

专家

能不能开大店 要看城市辐射力

大店模式究竟适不适合杭州?浙江大学经济学院副教授金明路认为,光从理论上讲,商场的数量和当地的经济水平是有一定关联的,必须和老百姓的收入水平以及当地的客流量相适应。大的零售商业的好处,就是客流量大,未来发展起来极有优势。以杭州目前现有的经济水平来说,杭州到底需不需要大店,这个还得看大店经营者自己的管理水平。总的来说,杭州的人均 GDP 水平排名很靠前,居民的消费力总量也在逐步提升。当然,商场只有做出特色来,才能对周边地区产生辐射力,这个才是原动力。实际上,浙江经济发展迅速的特色就在于杭州周边城市迅猛发展的经济实力。

【链接】

大店适合在什么样的土壤中生存?

不少观点认为,经济发展水平越高的地区,其百货业的规模就越大。

很多去过法国巴黎的人,一定会被老佛爷这样巨大的大型商场所吸引。香港、北京、上海都拥有不少大型的购物中心,面积超过 10 万平方米的不在少数。

大店只会越来越多,像香港新开业的 ELEMENTS 圆方购物中心,这个由香港铁路有限公司投资开发的旗舰商场,占地十万平方米,坐落于尖沙咀西九龙站上盖,四周由各豪华住宅区及即将开幕、全港最高及全球第三高的商业大厦环球贸易广场以及大中华区首间 W 酒店和 Ritz Carlton 酒店包围,连成一个总面积达 108 万平方米、全球最大的综合发展区。

银泰西湖店的前世今生

8 年前开建,曾名太平洋商业中心
命运多舛,曾被多家零售企业看中,
最终花落银泰

每次去这家大店,总是会被它巨大的墙体、恢弘的面积所吸引。这座楼,其实颇有渊源。1913 年,中华民国政府在紫薇园(现银泰百货西湖店址)埋设了铜铸原点,将这里定位为杭州中心。

而在银泰之前,这里是打算打造成有杭州“商业航母”之称的太平洋商业中心。据太平洋商业中心项目的宣传资料称,该中心由浙江浙联房产集团和杭州上城区文体局联合开发,始于 2000 年,交付时间为 2004 年 12 月 31 日。开发商当初的规划是,“用 13.8 万平方米的商业空间,包容大型百货主力店、主题商业街、品牌店等几乎所有业态种类,跨行业经营,将购物、餐饮、休闲、娱乐等融为一体”,打造杭州最大 ShoppingMall。

但直到 2005 年,该项目依然只具雏形。后来,浙联房产集团因为资金的问题,使这座楼一度处于停工状态。后来,浙江环球控股集团曾协议表示,愿以“一次性投入 10 亿元”接盘,跟浙联房产集团联合开发,但历经数月没了下文。之后,该项目也一度吸引了杭州的不少大型零售企业,甚至还有来自香港的“百佳”超市、“铜锣湾”百货等,但最终还是没能有实质性的合作。

直到去年下半年,银泰集团最终以数亿元资金投入,顺利拿下这个项目。至于具体牵涉到多少金额,便不得而知了。

开大店的好处,未必全部体现在百货上。有业内人士甚至认为银泰此举是在炒地皮。“打个比方,原先买到的地是 1 万元 1 平方米,通过做大型百货带旺人气,把这个地区的地皮都炒起来了,你想想看,如果几年以后地皮能炒到 4 万元 1 平方米以上的話,10 万方的面积,保守估计一下子就能赚 30 亿,这个利润肯定比做百货强。”