



回顾篇

# 解读2014年商业6大关键词



消费个性化、多元化的需求,电商力量的成长,新技术的应用,以及宏观经济结构的调整趋势……今年商业零售业面临了市场格局不确定力量的威胁。多位专家表示,经历去年的“寒冬”,零售企业指望今年打个翻身仗几乎不可能,2014年是行业深度转型的一年。那么,在2014年零售行业有了哪些变化,又如何影响着市民的消费习惯与生活方式?通过调查及与业内人士、商家的访谈,盘点商业2014年的6大关键词,上演了“商业大片”。

记者 王珊珊

## 关键词5

### 社区: 社区商业是待开发的“金矿”

社区商业被视为零售业下一座待开发金矿。而随着中国城市化战略实施,更是为实体商业尤其是社区商业的蓬勃发展提供了保障。多位业内人士接受采访时均表示,社区商业的利好将持续数十年之久,尤其在零售低迷的大环境下,社区商业更稳定,且溢价能力高。

业内人士表示,社区商业不仅仅是布局便利店、洗衣店这么简单,更应该有规划和商家的合力协作,体现集群效应,餐馆、超市、娱乐、休闲等业态能够相互融合,更加便利。另外,他指出,繁华商圈的购物中心已接近饱和,今年将会有更多的社区购物中心出现,而这些购物中心已从商场的概念上升到社区的社交场所,从方方面面提升生活方式的功能。

记者点评:虽然社区商业大有可为,但涉足的企业却是有苦说不出,问题有很多方面。一是定位很难准确;二是社区商业远比其他商圈更复杂;三是国内还没有成熟的社区商业经营方式可供借鉴。

## 关键词1

### 并购: 行业大整合的机遇到来

2014年商业零售行业竞争会更加激烈,两极分化严重,行业迎来的是新一轮的整合。业内专家表示,目前,中国零售其实格局已初定:包括以华润、大润发和沃尔玛、家乐福等为代表的全国性连锁企业;以步步高、永辉等为代表的跨区域优秀民营企业;以各地区域企业为代表的中小企业。而处于行业最上层的企业今年会更加积极寻找出路,在新一轮的融合中再划格局。其指出,零售业将进入长时间的微增时期,以往那些借经济大跨越沾光的中小企业2014年显得更加艰难,成为被兼并的对象。这一点在2013年从华润万家兼并多家企业,少部分商业市场高调叫卖,若干外资零售巨头退出中国,或“曲线救国”,或寻找合作就可见一斑。

记者点评:零售百货企业的并购大潮发生在特定环境之下,盈利增速下滑,估值处于底部,一些持有自有物业、现金流充沛、有渠道优势的区域本地中小零售企业将成为资本和行业大佬眼跳的猎物,成为这一轮兼并的热门对象。这对于正欲摊牌并购大棒进行抄底的企业来说是个良机,行业大整合的机遇正在到来。

## 关键词2

### 关店:“断臂止血”将频频上演

日前,零售专业网站联商网发布的《2013年主要连锁零售企业关店统计》报告显示,2013年主要外资零售商超关店数同比增长72.2%。多家超市也一度陷入关店风波,如沃尔玛在2014年陆陆续续关闭了国内多家门店。多位零售业专家均表示,今年关店数量可能会超过去年。

“2014年至2016年,很多零售企业的门店将迎来物业到期。而租金的大幅

上涨,已经使零售企业很难承受,大部分市区内门店将难以续租成功。”某商业咨询CEO表示,2014年行业市场内出现了更多关店“断臂止血”的现象。

记者点评:这表明零售企业在为往昔的盲目、过度扩张付出代价,同时也表明了市场容量的饱和导致了同质化或同一商圈内已经无法存活过多门店,不具备竞争优势的门店必然会被淘汰。

## 关键词3

### 跨界:“如何让商场更好玩”是关键

商业地产投资的开发热潮始于2010年。根据中国购物中心产业资讯中心统计,中国已开业的购物中心有3100家左右,至2015年将达到4000家。而目前广州体量在10万平方米以上的大型购物中心已达156个,其中有46个在建,未来还将有更多。

中国购物中心产业资讯中心相关负责人表示,以往购物中心的业态组合无非是“主题百货+大卖场+影院+餐饮店”,品

牌同质化很严重。另外,今年是购物中心从狂热走向失落的分水岭,购物中心主题化或者细分的差异化策略将“跨界风”引入,将是寻求突围表现。“跨界”的购物中心将从传统同质化的购物中心中脱颖而出。

记者点评:对购物中心而言,包含吃喝玩乐购的体验性服务在今后将越来越多,餐饮、影院这类都更容易实现,但是“如何让商场更好玩”是对购物中心最大的考验,需要商场自己动脑筋。

## 关键词4

### 转型:百货自营和买手制仍难突破

在扼制三公消费的政策压制下,百货业“屋漏偏逢连夜雨”,多位业内人士认为,指望2014年打个翻身仗几乎不可能了。而这些年来,除了打折促销返券不打烊外,看不到百货业玩出了新花样,但在电商、购物中心冲击下,百货企业喊了多年的转型口号今年会真正行动起来。某业内人士则表示,今年百货转型突出在购物中心化,增加对体验、娱乐、

餐饮、教育等业态引入和对整个商场动线的改造。

记者点评:为避免同质化,今年有更多的主流百货加入购物中心化的转型大军中。但是,以前呼声最高的百货转自营、买手制,自营哪些品类?自营需要压占的资金从何而来?以及买手培养机制等系列问题,仍需要需求方向,进行实质突破。

## 关键词6

### 新技术: 线上线下探索全渠道营销

近几年,已有部分传统企业开始积极拥抱O2O。例如,银泰商业、王府井百货等还实现了线上下单、线下提货、移动声波支付等尝试。而随着实体商业对于技术的认知逐渐深入,今年将会有更多实体零售商家以移动技术为“工具”全力突围。业内人士表示,一方面消费习惯发生了变化,呈现出智慧、互联和自主的消费特点,消费者更善于选择自己熟悉的渠道购物。通过手机、电脑、实体店等多渠道购物者的花费比单一渠道平均值高4~5倍。另一方面,诸如阿里、腾讯、京东等这些平台电商纷纷把“橄榄枝”抛向零售企业,示好实体企业是今年电商的基本策略,这也为零售业O2O策略创造条件。

记者点评:尽管打通线上线下的全渠道营销是大势所趋,但零售商的转型战略根本出发点仍然应当围绕零售的核心价值,而不只是渠道的表现形式。

## 合肥市瑶海区国有资产经营有限责任公司

合肥市瑶海区国有资产经营有限责任公司第2批房屋招租:

序号	房屋名称	楼层	建筑面积约 (㎡)	设计用途
1	东方大厦二層1-202	第二層	47	商业
2	东方大厦二層1-203	第二層	47	商业
3	东方大厦二層1-207	第二層	46	商业
4	东方大厦二層1-208	第二層	47	商业
5	东方大厦二層1-209	第二層	46	商业
6	东方大厦二層1-219	第二層	44	商业
7	东方大厦二層1-220	第二層	45	商业
8	东方大厦二層2-214	第二層	36	商业
9	东方大厦二層2-215	第二層	36	商业
10	东方大厦二層2-220	第二層	39	商业
11	东方大厦二層2-221	第二層	39	商业
12	东方大厦二層2-223	第二層	56	商业
13	东方大厦二層2-239	第二層	36	商业
14	东方大厦二層2-246	第二層	37	商业
15	东方大厦二層2-261	第二層	39	商业
16	东方大厦二層2-263	第二層	38	商业
17	东方大厦二層2-264	第二層	55	商业
18	东方大厦三層南341	第三層	124	商业
19	东方大厦三層南342	第三層	134	商业
20	东方大厦三層南343	第三層	242	商业
21	东方大厦三層南375	第三層	132	商业
22	东方大厦七層	第七層	668	商业
23	南大厅107	第一層	76	商业
24	南大厅134	第一層	37	商业

## 黄金旺铺 火爆招租

25	明光路与长江东大街	南区C223	第二層	36	商业
26	交叉口东北角	北区C楼二層五金大厅7号	第二層	71	商业
27		商务中心2号	第二層	552	商业
28	长江东路180号 恒通批发市场	HTS-042	第一至三層	100	商办
29		HTS-043	第一至三層	110	商办
30		HTS-044	第一至三層	102	商办
31		HTS-045	第一至三層	80	商办
32		HTS-048	第一至三層	100	商办
33		HTS-052	第一至三層	82	商办
34		HTS-057	第一至三層	91	商办
35		HTS-058	第一至三層	91	商办
36		HTS-061	第一至三層	539	办公
37		长江东路180号 恒通公司	HTC-001-5	第三層	155
38	HTC-012-1		第一層	112	仓储
39	HTC-012-3		第一層	28	仓储
40	HTC-012-5		第一層	103	仓储
41	HTC-012-7		第一層	84	仓储
42	HTC-024-2		第一層	210	仓储
43	HTC-029		第一層	147	仓储
44	2号楼103		第一、二層	213	商业服务
45	2号楼106		第一、二層	211	商业服务
46	2号楼107		第一、二層	213	商业服务
47	2号楼108	第一、二層	165	商业服务	
48	站塘路6号华贝厂安置小区门面房	3号楼101	第一層	1415	商业服务
49		第一至三層	2265	商业	

注:以上49处招租房屋将于近期在合肥市公共资源交易中心陆续发布公告。房屋租期均为三年,现状交付。

凡具有完全民事行为能力的境内企事业单位法人、自然人(法律另有规定除外)均可参与竞标、竞租,洽谈。有意者请登录合肥市公共资源交易中心网站(http://www.hfztb.cn)查询详细内容,合肥市瑶海区国有资产经营有限责任公司 招标部联系人:徐工 0551-64693979 资产部联系人:程工 0551-64690379 地址:明光路与长江东大街交口东南角