

物业过度分割 散售商业地产爆危机

多业主型商业地产所带来的各自为政、定位分散带来的危机开始集中爆发

■ 本报记者 张艳蕊

如果是十年前,谁也不会想到,曾经让世界认识北京、认识中国的“中关村”,如今已经成为北京市海淀区政府心头永远的痛。中关村科贸和e世界,这两个曾经著名的中关村商业大厦,正因为当年的“多业主商业地产模式”的定位而爆发危机,中关村如何破局也成为业界关注的话题。

与此同时,另一个话题也引起业界关注。同在北京最繁华三里屯核心地段,两个著名的商业项目隔街相望:它们在地理位置上几乎没有优劣之分,但以工体北路这条分割线为起点分别走进这两个项目,很容易发现三里屯 SOHO 门可罗雀,三里屯 VILLAGE 时尚繁华,两个项目近在咫尺,为何冰火两重天?业内人士分析认为,又是“多业主商业地产”的模式成为制约 SOHO 整体发展的枷锁。

多业主型商业地产所带来的各自为政、定位分散带来的危机开始集中爆发。



“

散售型商业地产有利的地方就是资本回笼快,资金周转率快,分散分担了经营风险。弊就是业权分散,小业主之间互相竞争。如果没有统一经营的话,这种恶性竞争必然会出现,这就是这种商业巨大的弊端。

律师曾参与过其重组和收购,他清楚地记得业主中大一点的有几千平方米,小一点的有几十平方米,大大小小 70 多个业主,因此也就造成了世都百货曾经一度开业又很快歇业了,至今仍然停业,因为业主间无法形成统一的意见,“虽然开发商一开始转让出去实现了局部的商业利益,但是到现在为止证明经营是很失败的。”刘欣认为。

分散销售源于开发商利益需求

据《中国企业报》记者了解,近

年来,分散销售商业地产越来越多,“有不少的开发商以营销为目的,不管后期运营,不管后期业态规划,拿出最拿手的营销手段,能卖 8 万就卖 8 万,能卖 10 万就卖 10 万,不跟后期经营挂钩,不跟投资者盈利挂钩,把投资者都套住了,有不少这样的例子。”某房地产企业总经理王杰介绍说,“没有一个商业广场不分割销售的。作为开发商不可能不分割销售,没有任何一家开发商有这么充足的资金持有这么大的物业,这是从开发的角度来说。还有从社会投资者的角度来看,有这样的产品需求。”

王杰认为,对投资者负责的开发商商业地产业态必须规划,自持物业和散售物业的比例应该在 10:3 的分割比例,这样在整体的业态规划,包括自持部分、分割部分都有科学的分布,要保证主力业态把人气拉起来,包括分割的商铺有经营收入,你才是对投资者负责、对自己负责。他同时建议开发商必须要有一个保底式管理,如果运营商和后期的物业管理与早期的开发商不是一家,各说各话,注定失败。而且这意味着后期要给运营商补贴,前期把高收益拿走,后期经营者租这个铺子要交两部分钱,一个是物业管理费,一个是小业主的租金,小业主算自己的账,算不过来就不买账,王杰提出,开发商必须有早期的租金补贴,才能使得后期运营、物业管理能够做到保姆式的管理。

“运营管理、物业管理必须和开发商成为某种意义上的利益共同体,必须是成为一体、互相捧场的。做到开发者、投资者、经营者、物管后期运营者共赢,确实做到了这种状态,这是经过了前期不懈的努力,得到的这样一个结果。”王杰认为,“商业物业适度分割、科学分割,一定要后期精力去培育,这样才能有后期的成功。”

“散售型商业地产有利的地方就是资本回笼快,资金周转率快,分散分担了经营风险。弊就是业权分散,小业主之间互相竞争,因为这种投资人不是以自己使用为前提,很多都是租出去。如果没有统一经营的话,这种恶性竞争必然会出现,这就是这种商业巨大的弊端。”刘欣如是说。

另外他也认为,“实际上集中商业的散售确实有市场需求,一方面开发商有压力,必须要这样做,不然他活不下去;另一方面市场和老百姓有这样的投资需求,所以它一定有社会的现实意义。”

尽管如此,目前投资者对商业地产的热情依然未减。龙德置地有限公司董事总经理王杰分析认为,住宅作为投资投机的需求已经被宏观调控抑制住了,但是现在很多老百姓感觉还是投资房地产最保险,这与我国房地产业发展趋势是息息相关的,土地越来越少,房地产是不可再生的资源,投资者在看好房产必然增值的同时,商业地产的商业性经营收益也会大大吸引投资者。

电商加速散售 商业地产崩盘

散售商业地产本身并没有问题,问题是缺乏统一的商业规划,尤其是在电子商务浪潮的冲击下,这种统一规划和集体应对显得更加必要。因为用户体验不是一家一户的体验,而是整个购物中心的体验,必须从全局着手进行布局。

■ 本报记者 郭奎涛

在电商浪潮的冲击下,中关村海龙大厦已经基本完成从“小柜台”到“精品馆”的转型,e世界却仍然延续着传统电子卖场的模式,在目前萎缩的市场和销量中痛苦挣扎。

早前,e世界已经被曝光商户大规模出逃和月租千元无人问津的惨状,如今又有知情人士向《中国企业报》记者透露,由于投资收益受到冲击,e世界众多业主拒绝继续缴纳物业费,导致整个卖场几乎处于管理瘫痪的状态。

“海龙的产权结构是属于海淀区供销社,相当于一家人企。而e世界则有 1900 家大大小小的业主,想把大家统一起来做出对策实在太难了。”这位知情人士认为,往年销售很好、大家都有饭吃的情况下也就得且过了,如今却在电商的阴影下危机四伏。

三年没涨过租金

5月29日,接到知情人士的线索之后,《中国企业报》记者来到中关村e世界,只见人流上店员比顾客还多,店铺上空置的比使用的显眼,这一曾经闻名中外的电子卖场显然已经没有了往日的繁华。

“之前电子卖场生意好,达到收益预期,我们也是交纳物业费的。但现在生意不好,铺位根本租不出去,我们连收益都保证不了,怎么交物业费呢。我们都是贷款几十万甚至上百万元买下铺位,铺位一天租不出去,就要蒙受一天的损失。”拒交物业费的王女士说。

根据王女士介绍,在寸土寸金的中关村地区,三年来,住宅租金已经快上涨一倍了,而e世界铺位的租金几乎没涨过,有些还降了不少,之前报道月租千元没人问已经是高的了,现在几百元的都有,“能赚一点是一点,比空着强”。

根据记者不完全统计,像王女士这样因为投资收益受损拒绝交纳物业费的业主不在少数,大约在数十人左右,部分业主拒交物业费已有一段时间了。在这之前,众多业主还在去年8月聚集起来,集体反对物业公司新收的综合服务费。

都是电商惹的祸

“中关村e世界刚刚成立的时候,电子卖场的生意特别好。但是随着电商的发展,特别是2010年之后,柜台出货量急剧下滑,部分商户纷纷退出或压低价格承租,导致业主店铺空置或低价出租,影响了业主们的投资收益。”e世界物业公司负责人认为。

商务部公布的数据显示,2012年中国电子商务规模达到7.85万亿,阿里巴巴更是取得了年度破万亿的成绩。这对传统行业渠道的冲击是显而易见的,不仅仅是中关村,另一家中国电子卖场巨头深圳华强北近年来也在趋于下滑。

据悉,主打3C的电商企业京东商城去年的营业额为600亿,这是包括e世界在内的整个中关村IT卖场2010年销售总额的2倍多。考虑到中关村电子卖场的销售额近年来一直在走下坡路,预计今年两者的差距将会进一步拉大。

不过,资深商场运营人士北京凯德翠微总经理胡泊对记者说,电商对传统零售的冲击是毋庸置疑的,但是二者肯定不是一个替代的关系,更多的是一种互补的关系,购物中心应当加强用户体验的服务,充分发挥自己的优势来吸引客户。

海龙转型的启示

实际上,距离e世界仅仅一步之遥的海龙大厦已经成功化解了电商的冲击。6月18日,海龙电子卖场将结束改造重新亮相。新亮相的海龙电子卖场将形成以经营消费电子产品为主、特色商品为补充的综合性卖场,重点打造厂商售后服务及消费体验专区。

“海龙跟e世界不一样,产权比较集中,容易形成统一的转型方案。其实,e世界更加具有转型的前景,因为它是2006年才建成的楼盘,比海龙更加具有现代化大厦的基因,却因为产权过于分散,只能做仓库这种低级的业态。”另一位业主王先生惋惜地说。

胡泊也告诉记者,散售商业地产本身并没有问题,问题是缺乏统一的商业规划,尤其是在电子商务浪潮的冲击下,这种统一规划和集体应对显得更加必要。因为用户体验不是一家一户的体验,而是整个购物中心的体验,必须从全局着手进行布局。

不过,王先生认为,如今传统电子卖场已是夕阳产业,即使e世界能够统一并确定转型方向,预计也不会再走海龙的电子卖场路子,而会结合周边具体商业业态和整体产业结构调整方向,发展差异化的商业形态,具体还需进一步探索。

“3C产品这种零售,再怎么做你也做不过电商了。”王先生说。

延伸

金融创新解围遭遇玻璃天花板

■ 本报记者 张艳蕊

对于开发商而言,商业地产分割也是不得已而为之,开发商要考虑资金平衡,分割出售可能是最简洁的资金回笼方式。但是,在十多年的发展后,商业地产散售所带来的一系列问题已经无法回避。是否有解决的办法呢?

市场对散售争论的焦点是控制权和核心物业的经营品质能否保证。散售型商业地产的开发,租售平衡是核心战术,而这可以在规划、销售方面得到较大程度的落实,当然,这也对规划、销售、运营提出了更高要求。

“我们提出了把经营权和所有权分离,信托基金参与进来或许可以解围。”中国华鑫国际信托投资公司副总经理陈立洲对《中国企业报》记者表示,“这在国外已经是很成熟的方式。

从信托的层面,可以考虑分割销售商业,是有可能走得通的。就是物业的所有权归小业主,而把经营权交由信托基金来统一管理,电子商城也不用像原来一样一间间隔离,而是整体统一风格,统一经营,统一管理。这样,对于小业主,他们不用特别操心,在房屋产权收益的基础上,还可以得到经营收益;对于信托公司也是很好的方向,开拓新领域从中也可以赚得很大的经营管理收益。另外也解决了开发商资金回笼问题。”

尽管金融创新有助于解决销售型商业所存在的问题,但这种工具性手段的实现必须建立在合法性的基础上。在刘欣律师看来,目前我国在这方面的立法存在着明显的不足。多业主商业物业产权到期以后,可能会有越来越多的问题展现在政府面前,越来越多这种商业物业可能会爆发潜在的社会问题。

商业物业的闲置无疑是一种社会资源的浪费。所以,陈立洲希望有人出面来统一业主们的思想,刘欣律师提出,政府在这个环节上应该引导,可以给一些配套的政策,组织一些活动,让这些业主们有统一的理念,把业主的利益捆在一起。

面对商业房产在销售和产权方面的难题,刘欣律师从法律角度提出三个层面的解决思路,一是如果现在有开发商一定要从长计议,制定长久的计划。二是在这个过程中政府要发挥作用,虽然商业物业不涉及民生问题,不是保障房、经济适用房,但是就现在已经出现的一些事件来看,这毕竟也是一个社会问题。三是从立法角度,应该考虑让业主有形成统一意志的机会和场所,在形成统一意志的前提下,也要保护投资者的利益,运用法律政策的手段加以解决。

“

尽管金融创新有助于解决销售型商业所存在的问题,但这种工具性手段的实现必须建立在合法性的基础上。