3

宁波商业的“多元化”阶段即将来临?

“重用户、重体验”，这两点不仅是掘金中小城市商业的秘籍，在“新一线”城市宁波也可以是参考的“标杆”。

一直以来，人们对宁波本地的商业颇有微词：商圈扎堆分布严重，光是高新区，就有10家开业或筹备的项目；业态结构同质化，让顾客找不到非去不可的理由；南京有新街口，成都有太古里，重庆有解放碑……而宁波，何时能做出一张辐射全国的商业名片?

与此同时，分布于宁波各个县域的商场，也被业内人士认为是“早已饱和”。会场上，中国指数研究院发布了一份《中国中小城市购物中心租金指数运行分析》，发现宁海县、象山县的购物中心租金，同比跌幅均在1.5%–2%之间。

对此，中指控股CEO黄瑜的解释是，“背后可能有各种因素，可能是竞争非常激烈，大品牌在选择样本时会多考虑一下，导致租金出现波动。因为就人的活动空间来看，如果说原来骑车走路两三公里就是极限，一旦有车之后，距离10公里都不是事。如果周边有商场经营得好，一家就可能吸走其他全部的人流，甚至可能被宁波市区吸走。”

而另一组数据是，宁海县的商业营业用房新开工面积同比增幅超过200%，但销售面积同比降幅却超过70%，也成了商业供给与需求不匹配的又一例证。宁波太平洋恒业控股有限公司董事长胡敏杰还分享道，2019年公司接触的357个商业管理项目里，就有90%左右难以正常开业，仅15%的项目能开业且达到盈亏平衡点，令人惋惜。

对此，胡敏杰呼吁，要想扭转这一局面，必须要靠政府、开发商、运营商三方齐心协力、协同驱动，任何一方片面追求眼前利益，都会造成商业不健康发展的局面，“商业地产已进入存量时代，从传统粗放式向精细化转变，所以做商业终究要回归本质，打造可持续的项目。”

“现在不仅仅是宁波，一些省会城市，包括南昌、贵阳等，也很难找出一些标志性的商业项目。因为，商业这些年更多是追求数量和扩张，但在高质量发展方面是不够的。现在，商业创新不是锦上添花，而是生死存亡的问题。”王永平说。

王永平开出的“药方”，依然是注重体验，但也绝不能盲目扎堆地引进电影院、溜冰场、儿童乐园，还得从零售上下功夫。绿城管理集团副总经理祝军华对此有相近的看法，并解释了同质化现象背后的原因：

“中国的商业发展第一阶段，就是规模化过程，没有规模就没有话语权。规模就需要标准化，标准化就需要可复制，这就打下了同质化的烙印和基础。但是，这种模式已经到了边界，无法在合理的周期里盈利。所以，我相信规模发展阶段就要过去了，第二阶段会出现多元化、精准定位的商业模式出现。”

胡芳园认为，进入第二阶段，宁波的等待时间不会太长，明后年就会有很多个性化商业出现，“现在宁波还在做局部的区域化购物中心时代，但是适者生存，商业竞争会倒逼物业持有者做出改变，不然就没有机会了。”

在宁波，我们已经能看到类似的“个性化”案例。鄞州印象城地下一层的in巷228已经改造升级成了潮流街区，吸引年轻人拍照打卡；南部商务区的消费扶贫特色街区山丘市集，则融合了民俗风情与年轻白领喜闻乐见的业态。

接下来，阪急百货、K11等商业综合体也将于宁波陆续开业。我们期待这些特色商场，能成为宁波消费者标记个性、收获体验的场景，并改变同质化、“野蛮生长”的状态。我们也欢迎有更多诸如“舌尖上的中国·宁波城”的跨界设想，能在此落地生根。

粉丝留言板

本场活动，东南汇“牵手”恒太商业，为会员们争取了20个免费名额。尤其是沈帅波老师一番幽默生动的演讲，让大家感叹“确实有料”。

李春旭：这次听讲的心得是，让我短时间内了解了商业地产行业的发展趋势，和90后、00后的一些想法。周末充电，也算是调研了一下地产人的脑洞和判断。

葛芳：这场活动格调非常高，参与的大多是企业家。通过这次活动结识了不少新朋友！特别感谢东南汇，作为粉丝享受VIP待遇。

加入东南汇，不仅能了解不同行业的前沿信息，还有机会拓展更多合作伙伴。你还在犹豫什么，赶快和我们一起玩耍吧！

扫码加入会员

责任编辑 诸晓红 美编 曹优静 校对 张波