

租金涨价、电商冲击,让省城不少小商品城生意难做 刚开业3个月就赔了四五万

“最近去老东门发现部分店关门了,说是房租太贵,挣不出钱来。”近日,经常逛老东门的袁先生发现,老东门人气大不如前,不少商家嫌房租太贵撤租。近日,记者对济南的老东门购物中心、中恒商城、新世界商城、槐荫西市场等多家小商品市场进行探访发现,除了新世界商城正在改造外,大部分小商品市场从年后回来开始,不少都在经历小商品批发零售的“冬季”,不少商户的客流和营业额都出现了不同程度的下滑,有的商户甚至在年后3个月内赔了四五万。

本报记者 任磊磊 宋磊 实习生 王怡雯 赵裕宁 丁钧

小商品市场: 一楼大厅关闭了 50多家店铺

2013年11月26日,老东门小商品市场正式停止营业。2014年3月,老东门万货汇购物广场开业,当时是排队摇号,人们疯抢店铺,热闹非凡。如今恰好新老东门万货汇开业一年,其经营情况却显惨淡,出现了不少店铺关门的情况。

近日,记者在老东门万货汇一楼看到,一楼商场最里面的区域人气比较差,靠近最西侧沿街铺子周围集中了14家空铺位。中间空铺位虽然不多,但是商场人气却不行,几乎家家门可罗雀,不少营业员都闲着无聊玩着手机,据记者粗略统计,一楼有近50家店铺都已关门停业,还有不少在门上打出“清仓”或“吉铺转让”的字样,二楼也有近30家铺位是空着的。

一楼一位业主指着一处空铺位说:“这间沿街铺子是我一个朋友租的,年前开业准备甩卖

一批床品,没想到干了三个月赔了四五万,就撤走不干了。”她又指着另外一个空铺子说,“那个铺子是两个大学生合伙干的,年后才开业,干了两个月就不干了。这几天天气不好,来逛商场的人也很少,我隔壁卖服装的这两天都没来开门。”

商铺业主: 老店业务量 从10万降到2万

记者跟多位业主攀谈了解到,不少空出来的铺子,多是刚入行新创业的小老板。“一些年轻人经商经验不足,往往一头扎进来就成了炮灰。”一处出售家居饰品的老板说道。

记者称想自己创业,跟这位老板聊了很久。该老板说:“你们年轻,想自己创业一定要谨慎,现在这里很多店都不好干。我估摸着,到了半年后,1/3的店可能都要撤出去。”

据了解,这位老板做家居饰品生意已经十多年,因原先所在的小商品市场正在改造,于是就



4月2日记者去老东门探访,一家写着清仓的店因当日天气不好,顾客少,索性没开门,而相邻的一家店已经撤走了。

本报记者 任磊磊 摄

搬到了万货汇来。搬过来后,生意便大不如前。“我之前干的那个小商品城改造前,生意非常好,我一个月零售能卖10万,可是现在我在这边一个月零售能卖一两万就不错了。不过幸好这么多年,我有不少老客户,他们都来批发我的产品,不然还真撑不下去。”

当然,这里也不是全部都在做赔本买卖,据介绍,在这位家居饰品老板店铺不远处有一个卖文具的,生意就很好,也在老东门干了十多年,一个月就能卖10万上下。“楼上还有几家卖服装的店,一个月卖几万块钱跟玩似的。”一位店主无奈地说,那些卖得比较好的店面都是从原老东门迁过来的老业主,他们产品好,有销路,有回头客,所以还能赚钱。

小环境: 从2.5万到10万 租金4年间涨3倍

在位于经一纬九附近的西市场,有不少新开业店铺也开始面临因租金上涨而导致的“人不敷出”的局面。2日,记者来到西市场采访了解到,近年来经过改造后,西市场店铺的租金涨了好几次。

一楼一家体育用品店的老板告诉记者,她的店面有10多平方米,租金是每天每平米25元。据她介绍,先前一年的租金是2.5万,后来涨到了5万,从前年开始涨到了每年10万左右,而且租赁期最短为3年,租一期一次就要交30万左右。

“现在租金越来越高,很多店铺尤其是新开不久的都无法

挣回本钱,关门不干或者转租的也越来越多。”该体育用品店的老板说。

二楼一家经营批发生意的老板说,近年顾客比往年明显少了很多,现在只有周末时人比较多,平时就是零零星星顾客来买东西。“现在人们都喜欢从网上买小商品,便宜又方便,来小商品批发市场购物的顾客少了,且市场里同类商品店铺很多,竞争压力也很大。”该老板说,能够长期在这站住脚的都是老店,“老店有很多老顾客,而新店在一段时间内很难聚合人气,很难挣回本来钱。”

为了支付高昂的租金,许多店铺较大的老板都开始把自己的店铺隔出另一间来,租出去分摊租金。一家床上用品店的老板说,她的店有34平方米,想隔出17平方米转租出去。“现在人气不如以往,已经用不了这么大的店面,房租高回本困难,想找个人来合租。”他还说,如果想整租34平方米全部租的话也可以。

该床上用品店老板说,他的店面签合同时的租价是每平方米每天9元,现在7元就可以往外租。

大背景: 八项规定和电商兴起 冲击传统零售业

很多老业主和老顾客对现在老东门万货汇的冷落感到叹息,“当年人挤人的火爆盛况难再。”不少业主和市民认为,老东门经过改造变身“高大上”后,租金比原来贵了不少,是影响业主经营积极性的一个原因。但记者调查发现,租金上涨并非影响商

场惨淡经营的主因。

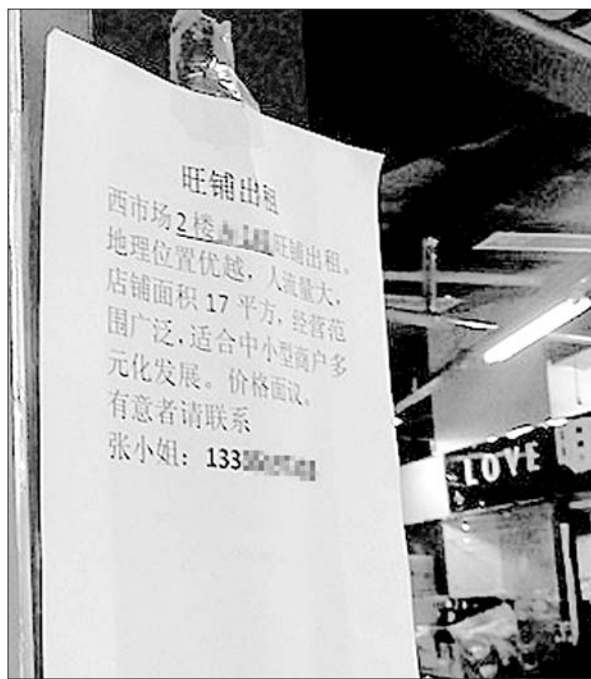
“首先受国家总体形势和政策的影响这是肯定的。”济南西市场一位负责人告诉记者,西市场的生意以2103年为分水岭,在中央八项规定等政策的影响之下,不少礼品店的销售业绩逐月下滑,“送礼的少了,不少和送礼沾边儿的店铺也受到冲击。”该负责人说,此外,现在不少小商品市场都经过了翻修或重建改造,营商环境比之前好了不知多少倍,相应的租金也就跟着涨起来了。

西市场这位负责人告诉记者,现在新建小区的楼下不少都预留了商铺,小区内甚至也有了自己的购物中心等,人们足不出户就能购买到之前要跑很远才能买到的商品,这也是不少小商品市场人气下滑的原因之一。

当然,在电子商务大发展的今天,电商对传统批发零售业的冲击显而易见是巨大的。“网购越来越方便,随着越来越多的人开始习惯网购,在小商品城里,化妆品,小百货等商品卖得越来越差。”该负责人说。

运营老东门万货汇的山东华艺集团有限公司副总经理张立飞在接受记者采访时也表示,在大环境的影响下,传统零售业确实受到了很大冲击。

国务院发展研究中心市场经济研究所所长任兴洲曾表示,现在专业市场遭遇的困境,一方面固然是通信技术、电子商务飞速发展的影响,但深层次原因在于我国进入了经济发展新常态,专业市场大批量、高度同质化的同类商品已经不适应现在个性化、小批量的市场需求。



西市场一家商铺贴出了招租的启事。 本报记者 任磊磊 摄

应对之策

增加吃喝玩乐等业务

那么,小商品市场的商户们如何应对租金上涨、电商冲击等因素而带来的“阵痛”呢?不少小商品市场内的业户表示,打铁还需自身硬,自己寻求转型才是最重要的。

“我们市场里不少商户早在前几年就开始试水电商了,实体店存货,平时往外批发零售,其余时间也能够在网上进行销售和发货。”西市场业务部经理齐海涛对记者说。

老东门万货汇的运营者——东华艺集团有限公司副总经理张立飞虽然坦承电商对传统零售业的冲击是巨大的,但他认为,这并不代表传统零售业就没有希望。

“老东门商场处在老商圈,有良好的社会资源。”张立飞说,他们也会在积极寻求转型。据了解,商场目前也在积极进行业态调整,调整方案最快

在6月前就会出台。未来,老东门可能会增加一些娱乐体验,很多餐饮和大众娱乐项目都是老东门商场在转型中的市场定位,将来要增加吃喝玩乐等线上不能够取代的业务,对于市场前景,张立飞还是很有信心。

有分析者认为,在目前中国经济进入新常态的情况之下,个性化、特色化的商品才能吸引购物者的眼球。目前80后、90后消费者已经习惯在网上购物,各种商品的经营者必须认识到这一转变。不少商户的经营者也意识到,面对电商这一“野蛮人”,最好的办法就是与狼共舞,降下价格,线上线下融合,市场抱团合作,共同提升服务,促进创新消费,这才是小商品市场批发零售业实现“顺利过冬”的必由之路。

本报记者 任磊磊 宋磊

远离西药,不开刀,500本静脉曲张、静脉炎、脉管炎、静脉曲张复畅销书——

静脉曲张 来电就送



腿部静脉曲张,青筋隆起,血栓瘀堵深层静脉,胀痛、酸沉、硬结、水肿、瘙痒、跛行、溃瘍……静脉曲张要人命,西药长期服用毒副作用大,打针手术风险大,更可怕的是血栓堵塞心脑血管引起并发症。

如果您正被静脉曲张、静脉炎、脉管炎、所困扰,建议您赶紧阅读这本今年畅销的静脉曲张秘籍——《专家诊治下肢血管病》。该书由我国著名中医大师总结自身60余年静脉曲张从医经验,并以中医圣典《备急千金药方》“血脉瘀

滞,络不通”为治疗原理,耗时3年潜心编写而成,该书一经面世,深受传统医学界的认可和广大患者的喜爱,这本书您一看就懂,一用就受益,不吃西药不开刀,看书防治病,轻松在家自己防治静脉曲张、脉管炎!

该书通俗易懂、图文并茂、实用性强,并包含大量真实病例,指导日常保健。很多静脉曲张、静脉炎、脉管炎患者一口气读完,并积极参照书中讲的方法对照治疗后都取得了较好的疗效。因反响热烈,此书一再出版,现500本公益免费发放,机会难得,不花一分钱!

免费申领热线

400-0606-813