

城市综合体“冷热失调”

商场沦为“试衣间” 商业地产仍在跑马圈地

■ 姚玉洁 车晓蕙 陈钢 黄深钢 报道

今年以来，全国多地百货商城出现“关店退租”现象。继关闭济南门店后，百货业巨头百盛关闭了其位于江苏常州的新北门店，这已是近 2 年内百盛关闭的第 6 家门店。在广东，王府井、新光百货和摩登百货各自宣布关闭旗下经营不佳的一家门店。

半年报显示，多家 A 股上市百货公司业绩亮红灯，其中南宁百货净利润同比下降达 5297%，杭州解百上半年净利润同比下降达 44%，广州友谊上半年净利润同比下降 23%。

电子商务大潮冲击下，百货商场越来越有沦为“试衣间”的尴尬。与之唇齿相依的百货物业、城市综合体也出现了供大于求、招商难、租金下降甚至退租的新挑战。但与减租退租的“冷”同时存在的，是各地依旧如火如荼的城市综合体建设“热”。业内认为，城市综合体冷热失调潜藏着“烂尾”风险和信贷风险，最终或仍由银行和政府买单。

多地商铺遇冷

数据显示，从 4 月底至 6 月底，包括百盛百货、中都百货等在内共有 8 家百货的 12 家门店关闭，如此密集的关店潮在近 5 年的中国百货业尚属首次。

在一些三四线城市，部分较低端的商贸城空置、退租的现象更为突出。成都国际商贸城建筑面积达 345 万平方米，投资 380 亿元，设有 6 万个标准展位，是目前在建的西部最大的商贸城。

记者在现场看到，商贸城人气冷清，摊位大量闲置，除了一楼主干道两侧有部分摊位开张，其他地方很少能看到人。一家服装店老板叶小文说，每天的营业额只有几百元，本都做不回来。

西安丹尼尔商贸城总经理王君玉说，2013 年开业的时候，2000 多铺位的招租率达到 90%，但一年多来，即使不算租金成本，至少 70% 的商户都在赔钱，因而退租现象比较突出。

在上海，部分商圈的商铺铺位已经是从过去的一铺难求，变成买方市场。一些新运营的商场生不逢时，租金回报率比前几年明显下降。

记者走访总建筑面积接近 50 万平方米的月星环球港，这个去年开业号称上海最大的购物中心，在傍晚 18 点的黄金时间却人迹寥寥。除了餐饮、娱乐设施有些人气，服装、鞋帽等购物商铺几乎没有客流，且每个楼层都有尚未招租的“空铺”。一些租户透露，这里部分商铺租金比一站之隔的中山公园龙之梦便宜近一半。

记者获悉，随着供应增加，上海部分人口导入较慢的郊区新建购物中心空置率较高，部分达到 30%。另据第一太平戴维斯统计，2013 年，广州购物中心整体空



置率较 2012 年末提高了 11 个百分点，达到 108%，超过 6% 的空置警戒线。

上海商业经济研究中心主任齐晓斋表示，受电子商务冲击、成本提升等影响，实体百货零售业生存日艰，尤其是纯百货业态，销售额连年下滑，行业毛利率不断下降，亏损严重。在此背景下，商铺招租难、租金下降甚至退租都是必然结果。

全国城市商业信息网络监测数据显示，今年 1 至 5 月，全国十大城市销售额前 100 位百货商店合计销售额同比下降 10.6%，其中有 82 家百货店同比销售呈负增长。今年上半年，商务部监测的 5000 家重点零售企业中，专业店、超市和百货店销售同比增幅分别仅为 6.9%、5.3%、4.1%，而网络购物同比增长 29.9%。

商业地产过剩隐忧

一半是海水，一半是火焰。与多地商业地产遭遇降租乃至退租形成鲜明对比的是，仍然有很多城市在跑马圈地、大兴土木，建造新的城市综合体或大型购物中心。

以广州为例，在中心城区商业地产趋于饱和的情况下，番禺、白云、萝岗等区域也在不断建商圈。在番禺万博中心商圈，除了已经开业的海印又一城、天河城奥莱斯、奥园广场、汇珑新天地外，还聚集了番禺万达广场、敏捷广场、奥园中央广场、天河城、四海城等商业项目。

据戴德梁行等机构统计，2014 年广州将新增商场面积 56 万平方米，接近目前存量面积的 1/3。如果以过去 5 年年均消化 10 万至 13 万平方米计算，仅今年的新增供应就要 4-5 年才能消化完毕。北京 2013 至 2015 年新增商业项目体量将达到 340 万平方米，相当于 17 个西单大悦城。国际咨询机构世邦魏理仕统计，2014 至 2016 年上海将新增商场面积 330 平方

米，与以往年增 40 万平方米的供应相比大大提速。

业内人士认为，当前我国商业地产面临过剩隐忧。发达国家城市人均商业面积 12 平方米已算较高水平，而目前国内一些城市人均商业面积已达 2 平方米。世邦魏理仕调查发现，去年全世界建造商场最多的 10 个城市中，中国占了 9 个；中国在建商场面积占全世界在建商场面积的一半多。

盛世太平投资管理有限公司董事总经理陈立民表示，在住宅限购的背景下，很多原来做住宅市场的开发商盲目涌入商业地产领域；楼市调控下的地方政府也有极大的冲动通过商业地产弥补土地财政。在两者合力下，很多城市特别是财力较脆弱的三四线城市太干快上搞商业地产，造成区域供应饱和，泡沫增加。

商业地产供应过剩导致恶性竞争，不仅使得空置率攀升，也加剧了百货零售业的亏损。齐晓斋说：“目前百货行业的萧条和亏损并不完全是电商冲击导致的，恶性竞争、经营模式落后等才是主要原因。”以新近关闭的常州百盛为例，周边聚集了乐宾、万达、金鹰等大型商场，竞争极为激烈，生意普遍难做，新项目开业后都难以按预期盈利。

世邦魏理仕调查显示，百货业的低增速、低利润越来越无力支撑高昂的房租，城市综合体前景堪危。近三年，多家百货企业样本数据显示，其物业租金和员工开支年均复合增长分别为 14% 和 18.5%，而同期百货营业收入年均复合增速仅为 8.8%。

信贷面临潜在风险

一些业内人士担忧，在经济面临下行压力的背景下，商业地产项目或面临“烂尾”风险，如果持续经营不善，则隐含着潜

在的银行信贷风险。

世邦魏理仕商业服务部董事吴奕奕认为，短期内供过于求、竞争激烈加上电子商务冲击，大型购物中心经营或面临困境。事实上，由于招租难、经营难，广州番禺万达广场等都比预期延迟了开业时间。一些新开业的城市综合体以销售额扣点的形式收取租金，如果商铺销售不理想就面临现金流危机。

商业综合体信贷或面临潜在风险。截至今年 2 月末，上海辖内银行信贷支持的已建成和在建的城市综合体项目 159 个，比去年同期增加 24 个；辖内城市综合体贷款余额 824 亿元，同比增长 14.8%。

“现在的商圈经济实际上还是地产经济，靠的是银行信贷，最终风险还是集中在银行和政府身上。”一位业内人士说。

另一方面，大兴土木建成的购物商场、商贸城门庭冷落，小商户持续亏损，处理不当或带来社会矛盾。

西安丹尼尔商贸城是丹尼尔集团投资的商贸项目，总面积 25 万平方米，以百货店的设施改造传统的“脏乱差”的批发市场。但商城自去年 8 月开业以来，一直人气不旺，多数租赁商户都处于亏损状态。

商户王英租了一间 25 平方米的铺子做时尚家居，一年下来收入只有 1 万元，至少亏损 2 万元。另外两位经营家纺的商户说，他们租了 2 间 60 平方米的铺子，年租金 10 万元，但一年多只卖了几千元的东西。

上海市静安区副区长巢克俭建议，对于当前大型购物中心、城市综合体“冷热失调病”，一是要尽快确定商业功能规划的法律刚性，根据人口、消费能力合理确定商业布局，避免重复建设；二是要对商业设施的租金、空置率、回报率等设置指数，做好风险预警，不能等到出了问题再被动应付。

养老机构老无所医 医养结合渐行渐近

■ 王晓慧 报道

人老了，最大的需求是什么？是医疗。

近日，记者从“社会资本如何抓住健康养老产业投资机会”主题交流会上了解到，众多投资方对“医养结合”的养老模式情有独钟，但是，由于政策和资金的不明朗，这条路如何走下去始终是个问题。

“多年来，我国的养老模式一直比较封闭，绝大多数的养老院只是单一地为老年人提供基本生活需求，老人一旦患病，不得不经常往返于医院和养老机构之间。随着老龄化社会的到来，医养结合模式将是未来养老的趋势。目前，相关部门对此明确表示支持，但相关的细则尚未出台。”10 月 14 日，中国健康养老产业联盟秘书长蒋洪卫接受记者采访时表示。

养老机构老无所“医”

医养结合就是集医疗、护理、康复和基础养老设施、生活照料程度、无障碍活动范围于一体的养老模式，它的优势在于突破了一般的医疗和养老分离的状态，最大的特点是为老人老年期各种病症进行临床诊疗，提供及时、便利、精准的医疗服务，将生活照料、身体康复和临终关怀相结合。

早在去年 9 月份，国务院印发的《国务院关于加快发展养老服务业的若干意见》中就明确提出，积极推进医疗卫生与养老服务相结合，探索医疗机构与养老机构合作新模式。为此，江苏、新疆等地还纷纷出台了相应的实施意见，医养结合模式纷纷以医院新增养老设施，养老院引进门诊或新建医养结合养老院等方式在各地运作开来。但是真的执行起来却是步履维艰。

民政部统计数据表明，我国各类养老机构已达 4 万多家，但调查显示，各级、各类养老机构中，有医疗支持的不足 20%，其中，大部分已设置的医疗机构并未被纳入医保定点范围，这无疑加大了老人的养老成本。

“‘医养结合’有助于解决养老机构缺乏医疗支持的‘硬伤’。但是，我国的医疗机构和养老机构互相独立、自成系统，综合能力强的大型医院往往把主要精力放在盈利高的常规医疗上，不愿参与低盈利的养老领域。”10 月 14 日，清华养老产业研究所一研究员接受记者采访时表示，为此，有些老人不得不长期占用医院的床位。而“医养结合”模式一旦成熟，有利于形成新的养老格局。

尚需政策扶持

目前，由于缺少资金、不能纳入医保定点、监管主体“多龙治水”等问题，养老机构发展“医养结合”面临重重困难。

“目前的‘医养结合’大都处于摸索阶段，如何真正让这两跨界的两者完美衔接，确实尚未有成功案例出现，关键就是如何找到盈利模式。”10 月 14 日，江西华仁投资管理有限公司总经理徐升亮接受记者采访时强调，虽然养老属于关爱型事业，但企业也需要持续发展，相应的扶持尤其重要。

据记者了解，长期以来，民政部门对于养老机构的界定属于民办非盈利机构（以下简称“民非”），也就是即便是社会资本开办的“养老机构”也可以享受国家和政府的优惠政策，但盈利部分不能分红，只能用于养老机构滚动式发展，这样一来，养老机构的融资渠道无疑受到了限制。

蒋洪卫表示，我国 95% 的养老机构都是在民政机构注册的民非企业，只有不到 20 家是在工商注册明确表示以盈利为目的的养老机构，但由于高昂的税费以及无法享受到政策补助，大部分此类养老机构均处于半死不活的状态。

长久以来，我国一直通过提供运营补贴、政府购买服务等方式吸引社会力量参与养老，虽略见成效，但依然是隔靴搔痒，民办养老机构觉得扶持的力度不够，入住老人同样觉得得不到实惠。在日本，政府直接对老人的养老服务费进行部分份额的负担，而就我国现状而言，将养老服务费纳入社保似乎比任何一种形式的政府购买服务更加立竿见影。比如，健康的老人一个报销级别，患病老人针对疾病的等级不同来报销不同比例的养老服务费，居家养老另设一个标准，入住养老院的老年人则可根据此减免相应的入住费用。

“如果真的有这种政策就好了，这也算是政府购买服务的一种，民办养老院不用政府的太多补贴便可以运转起来，很多问题将迎刃而解。”徐升亮表示。

而据记者了解，很多政策难以落地跟相关部门之间的协调有关系。比如，养老机构由民政部门管理，居家养老服务由老龄委主管，医疗事业由卫生部门主管，分而治之的格局造成医疗和养老资源相互阻隔，难以做到互惠互利、优势互补，同样容易形成更多的扯皮和“三不管”地带。



麦当劳特许式扩张新挑战

■ 张汉澍 报道

正当麦当劳在中国大陆市场如火如荼的展开特许经营业务之时，湖南麦当劳突如其来的一场股权纠纷或将给这家美国快餐巨头敲响警钟。

据湖南当地媒体报道，10 月 7 日上午 9 时许，一群男子突然闯入长沙麦当劳平和堂五一广场店，将店内所有客人“劝离”，随后用链条锁住大门。一名自称李波的男子，在门口张贴了“警示函”。

“警示函”中写道：迈湘餐饮、李清江，根据我们与（李波、郑晓静、郑波、刘斐四人）2012 年 9 月 16 日签订的《投资合作协议》约定，我方累计投资数千万元用于麦当劳餐厅的经营，享有 35% 收益及权益。

李波表示，作为股东，他们 4 人有权查看财务报表等经营数据，参与麦当劳餐厅的经营管理。但入股 2 年来，李清江既没有按投资协议约定公开财务报表等经营数据，也不允许李波等人参加麦当劳餐厅的经营，而是擅自单方决定收益分配、对外融资等事项。

值得指出的是，此次长沙麦当劳平和堂五一广场店为麦当劳旗下加盟店。2012 年，麦当劳中国区将湖南全省的麦当劳经营权交给迈湘餐饮。

麦当劳中国区在对记者的采访回复中表示：“对于长沙麦当劳平和堂餐厅的情况，麦当劳中国区将向湖南市场的被特

许人详细了解情况，并保持关注。”

湖南加盟商恩怨

公开资料显示，湖南迈湘餐饮投资有限公司（简称“迈湘餐饮”）为湖南麦当劳的幕后实际运营商，该公司成立于 2012 年 7 月 13 日，目前负责麦当劳在湖南全省 55 家门店的经营业务，也正是麦当劳“发展式特许经营”业务在湖南当地的指定运营商。

从 2011 年下半年起，麦当劳中国区开始向外界大力推广“发展式特许经营”业务。所谓“发展式特许经营”“就是指在一个特定的地理范围内（比如一个省），麦当劳授予特许经营商运营现有餐厅和开设新餐厅的权利，也就是所谓的区域加盟商。

据悉，原湖南麦当劳公司成立于 1998 年 6 月，到 2012 年时在长沙、株洲、岳阳等地开设了 38 家门店，包括 2 家得来速汽车餐厅。在 2012 年 7 月，迈湘餐饮收购麦当劳在湖南当时的所有门店，同年 10 月 1 日，正式接手麦当劳在湖南的业务。两年内，关了 4 家店，开了 21 家新店，总投资超过 5 亿元。

目前，在迈湘餐饮的工商注册登记资料上，仅显示公司注册资本为 1 亿元，其中股东李清江 9500 万，占 95% 的股份，梁珍珍 500 万，占 5% 的股份。

但声讨方的李波称自己也出资了 3000 万，占湖南麦当劳股权的 35%，并

与其他股东签署有《投资合作协议》，签订该协议的共有 5 人，分别是李清江、郑晓静、郑波、刘斐以及李波。

李波称，迈湘餐饮之所以能拿下麦当劳湖南的特许经营权，全靠他和其他三位股东的介绍和运作。在运作麦当劳与迈湘合作的这一事件中，他充当的是中间人角色，也是他最先向李清江透露麦当劳特许经营的这一消息的。

而迈湘餐饮方面则向记者表示，公司的股东为李清江先生和梁珍珍女士，不存在其他直接或间接持股的主体。并表示，李波与其的股权争议已进入司法审理程序，在司法途径之外采取任何粗暴、野蛮行动扰乱正常经营秩序，都是严重破坏投资环境的违法行为。

加盟业务新课题

对于双方的各执一词，目前麦当劳中国区方面并没有更进一步的表态。

中国政法大学商学院副教授、特许经营连锁专家李维华告诉记者：“不论中国，还是在麦当劳全球的特许经营体系中，加盟者都无权将门店权益以各种形式转让给他人，包括完全转让和部分股权转让的形式。甚至说加盟商死亡之后，加盟商的配偶、子女想要继承麦当劳加盟门店，也需要得到麦当劳公司的授权同意才可以。”

然而这一规定可能在中国市场遭到隐形挑战，据李波“警示函”中的“另一股

东”郑晓静向媒体称，因为麦当劳的要求也是与单独个人签约，所以，我们就推荐李清江为一致行动人。而且在中国，代持股权也是受到保护的，所以，我们就选择了这样一种模式。

上海一位专业从事公司股权业务诉讼的律师向记者表示，现代企业中代持股权的现象在中国已较为普遍，而这种方式也普遍的被法律所认可，但具体要看当时企业与麦当劳签订协议条款。

据悉，麦当劳目前的加盟方式分为“发展式特许经营”和“传统式特许经营”，后者的门槛相对较低，最低资本门槛只需 200 万元，而前者则对加盟商的资金实力、开店能力以及餐厅运营能力有很高的要求。

“麦当劳只会选择合乎要求的人成为它的加盟商，而一旦放任转让行为则将无法保证加盟店的运营品质。”李维华表示。

据记者了解，就在 2011 年 8 月，麦当劳与云南昆明诺仕达集团副总裁任剑媚达成了大陆首个区域加盟商的同时，麦当劳中国区就已经开始在为湖南地区物色合适的加盟商人选，此前的第一人选为湖南友谊阿波罗控股有限公司，其为湖南当地商业龙头，旗下拥有零售上市公司友阿股份，然而最终双方却没有结缘。

李维华认为，尽管湖南麦当劳的股权纠纷尚属个例，且未有最终定论，但这足以对麦当劳特许经营业务中的加盟商监管敲响警钟。