

电商冲击、“次商圈”分流、停车贵…… 南京新街口商圈客流量10年没增

“华东第一商圈”面临挑战,专家称只有增加“吃喝玩乐”业态比重才能突围

在南京只要提到逛街,很多人首先想到的就是新街口,这也充分说明新街口在南京商圈中的霸主地位。最近几年来,新街口依然人气不减,但河西、江宁、仙林等地的新商圈不断崛起,网购对实体商场的冲击、围剿如火如荼,再加上新街口打车难、停车贵的侧面冲击,让号称“华东第一商圈”的新街口也面临着前所未有的挑战。如今,每到周末、节假日,新街口各大商场依然人潮涌动,但很多商场工作人员颇有感触,当年人气爆棚的盛况难再现。莫非新街口商圈正在萎缩?业内人士坦言,大可不必过分担心,新街口各大商场也都正在转型、思变中。

实习生 匡郁华
现代快报记者 刘德杰 张瑜



新街口商圈正在求变 现代快报记者 马晶晶 摄

现状

新街口商圈 客流量十年未增

市民朱先生家住南京江宁区,在前几年,他经常在周末带家人来新街口逛街,“虽然都知道周末新街口人会很多,可大家还是愿意来,市中心商场多啊!”朱先生说,而现在他们一家的购物习惯却不一样了,由于近年来江宁也新开了不少大型商场,周末吃饭、购物、看电影不用来新街口,直接在江宁就能解决了。“有时候买东西不愿出门的话,还可以直接网购。”朱先生说,而这也是很多家在江宁的市民的写真。来新街口逛街的人比以往少了么?现代快报记者发现,根据媒体的相关报道,早在2003年,新街口商圈日均客流量30万到40万,2006年时报道称大概50万,节假日在百万左右。而2014年的数据显示,新街口平时日均50万客流量,节假日高峰期能达到100万左右,总体来看的话,客流量与十年前竟然差别不太大。

“在十多年的时间里,新街口人流量没有太明显增加的话,其实就说明是下降了。”南京大学城市科学研究所副院长胡小武说,新街口由于是地铁换乘点,交通人流量很大,但是停滞率不高。

一位不愿透露姓名的业内人士说,来新街口的顾客可能还是感觉人不少,但从百货商场内部的观察来看,尤其是服装、鞋帽等穿着类卖场,除周末、节假日情况稍好,平时人气都算比较淡了。“商家不愿承认销售额的下降,但这是不争的事实。”这位业内人士说。

“新街口最繁华时,应该是上世纪90年代,大概从1994年到2000年那段时间,当时新街口商圈的天桥很多,有关部门总担心天桥会塌。”南京问策商业管理顾问公司董事总经理、首席商业管理咨询师苏晓晴说,过去新街口辐射半径达到周边200公里,如今商圈半径萎缩到不足50公里。

分析

前段时间,有媒体报道称万达将会关闭10家严重亏损的百货商场,而原因就谈到了电商的冲击。那么,对于南京的新街口来说,看上去人少了,到底原因何在呢?

原因1 电商冲击,实体卖场成了网店的“试衣间”

85后白领小丁特别喜欢网购,虽然她上班地点是在新街口,但是在过去的一年里,她去逛商场的次数屈指可数。“为买东西去逛商场,一年也就四五次吧!”小丁说,比如换季的时候,去商场逛逛看有什么新款式,回家去网上买。

而如今像是小丁这样的网购族越来越多,这也让一些百货卖场

的实体店变成了网店“试衣间”。“现在来逛商场的人挑中款式试试,然后拍下价签回去网上买,经常遇到这样的情况。”新街口某商场的一位工作人员说。“现在电商的兴起和迅速发展,让传统商业中心的功能被消解。”在胡小武看来,造成如今新街口商圈的现状,电商冲击“功不可没”,而且他认为这是

最重要的原因。

不过,苏晓晴却认为虽然电商冲击确实存在,但商家没必要过分担心。“据我所知,电商零售额在社会零售总额中的占比不到8%,很多实体商场认为提高营业额太难,就认为电商冲击大,再加上社会舆论也在炒作电商的影响。”苏晓晴说,其实电商的影响有点被夸大。

原因2 “次商圈”遍地开花,分散新街口客流

专家分析指出,以往新街口是南京商圈的中心,如今商圈的“中心化”变成商圈“多中心化”,亦或叫出现了很多“次商圈”,势必对新街口产生分流作用,同时也削弱了新街口的中心地位。

新街口某商场的一位工作人员也颇有同感。她提到前段时间的圣诞节促销季,“各家店活动力度都比较大,往年平安夜我们

都忙得不可开交,可2014年的平安夜那天,也就是比平时周末稍好吧。”

如今,新街口1平方公里内的范围内有700家商业设施,其中面积超过1万平方米的就有30家。

除了新街口,南京多个商圈正在发展壮大,比如距离新街口不远的夫子庙,如今有水游城、水平方,城南还有中华门附近的虹

悦城,仙林有仙林中心的奥特莱斯,河西则有万达、中央商场等。此外,江宁的百家湖等商圈也正在崛起。

去年7月,南京市商务局副局长张雁宁接受采访时提到,如今南京购物中心正呈现出由城市中心向周边区域拓展的态势,在他看来,“多建几个‘新街口’,可避免消费行为过度集中在新街口。”

原因3 打车难、停车贵成新街口商业发展制约因素

2014年6月15日,南京实施了史上最贵的停车收费新政,新街口停车最贵20元/小时,很快让新街口的车流量明显下降。新政出台一个月后,南京交管部门曾专门做过统计,发现新政出台后,南京核心区车流量下降了15%,每天到新街口核心区的车辆少了14万至18万

辆。

“来新街口逛街2个多小时,停车费就要三四十块钱,谁还来逛街啊?”有车主吐槽。而新街口某商场停车管理人员也表示,在新政出台后前三个月,明显感觉停车的少了,后来才有所回升。尽管现在没有明确数据指向,但有分析人士指出,长

期来看,停车费上涨确实会影响到商场人气和市民的消费习惯。

“新街口位于市中心,也导致交通不便利、停车紧张,市民考虑来新街口成本太高的话,也就只能转而去其他购物场所。”胡小武说,来新街口打车难、停车贵确实成为消费制约因素。

原因4 创新转型慢,陷同质化竞争

“来新街口逛街的话,除了德基广场等几家档次高一些的,其他的都差不多。”市民李小姐说,感觉各家并没有明显的区别,尤其搞活动的时候,虽然商家喊出来的口号不一样,但算下来折扣

都差不多。新街口商圈面临的困境,也是商业布局的问题。胡小武说:“商圈里的各商场创新,转型太慢,很多商家还是抱着传统业态方式在经营,这就不可避免遭遇人流量下

降。”他说。

而苏晓晴接受记者采访时也认为,新街口商圈的购物功能太集中,各家商场所谓的差异化,主要是商场档次的区别,在他看来同质化让新街口商圈陷入泥潭。”

破局

转型第一步: 增加餐饮娱乐 业态比重

尽管很多人认为新街口商圈人气在萎缩,但如今来新街口的话,依然是吃饭要等位、停车要排队。很多南京市民也发现,如今各大商场也在向综合商业中心的方向发展,比如一些楼层开始做餐饮,而来新街口不再是单纯购物,来这里更多是餐饮和休闲娱乐方面的消费。比如位于中央商场8楼的6家人气餐饮,在中央商场79周年庆典前开业,让顾客在商场购物之后,还能继续留在商场内就餐。此外,在中央商场的2楼,还有甜品、咖啡,负一楼的美食广场还有各地风味小吃。

现代快报记者了解到,目前南京商场购物中心已呈趋势,比如南京新百8楼,也引进了包括外婆家等多家餐饮品牌,太平商场引进了小杨生煎、永和大王等多家餐饮品牌。在业内人士看来,重体验、有优惠,单体百货的购物中心化成为实体百货绝地反击的重要“杀手锏”。

“餐饮是购物中心化的‘先驱部队’,在让消费者停留后,商场还要继续融入其他业态。”南京问策商业管理顾问公司董事总经理、首席商业管理咨询师苏晓晴说,根据商场不同情况,不断加入购物中心业态,增加餐饮、娱乐等业态比重,才能让传统商场逐渐突围。在他看来,2015年消费进入“平台期”,新街口未来如何成长发展,各商家要对如今新环境下的零售多加研究才行。