

# 天河物业公司与信畅公司关于营业厅租赁的谈判

## 一、项目背景描述

A 市是北方一著名的工业城市，位于 A 市城区东部的地铁 2 号线黄桥站 600 米的天河礼商业步行街（简称天河礼商业街）是 2017 年由天河物业管理公司开发建成的新项目。商业街拥有店铺 8000 多平方米。该区户籍人口近 4 万，外来人口约 3 万人。辖区交通便利，有铁路、高速公路等国家、省、市重点路网；工业发达、商业活跃，涉及特大型国有制造企业、冷冻食品及生鲜果蔬储运交易、电子、五金、服装加工等行业。目前，辖区有工业企业 200 余家，其中规模以上工业企业 80 家。辖区有工商业户近 3000 家，商业网点遍布全街。

由于该商业街地铁口物业的亮点及周边密集工商企业、居民区和写字楼，使得该物业成为周边 3 公里商圈内（日均人流量 8000~13000）一个极富经济价值的商业亮点。

2017 年底，在天河礼商业街业主天河物业管理公司紧锣密鼓地招商时，信畅公司、信通、信联三大国有电信分公司也都不约而同地关注到这个商业街。A 市的信通电信分公司率先行动，经过对此商圈的深入调研，决定在该商业街选址布点，建立一家信畅公司的营业厅。

## 二、谈判双方介绍

### 1、甲方：天河物业管理公司

天河物业管理公司（简称天河物业）是一家专业从事商业物业租赁与管理的公司，在东三省多个城市拥有属于自己地产物业，在物业招商及经营管理方面经验丰富、业绩斐然。天河物业根据人口流量、结构等特点，将天河礼商业街划分为多个区域，分别布局了百货、餐饮、生鲜肉菜、教育培训及民生服务等几大项目。商业街在建筑风格和基础设施水平等方面充分考虑了商圈内中低端目标消费群体“物美价廉”的需求特点及现代人对商业环境、卫生、便捷、安全等要素的需求，近 6000 多平方米可租赁使用面积内大约规划了不同面积的商铺，可以满足约 200 大小不同的商户的租赁需求。天河物业的招商工作进展非常顺利。天河物业公司总经理黎女士对信畅公司的租赁意向也很感兴趣，她看中的是信畅的国企背景、稳定的业务。但是，与国企打交道黎女士可没有什么经验。

### 2、乙方：信畅公司电信分公司

信畅公司电信分公司（简称“信畅公司”）隶属广东信畅电信总公司，是国有企业。其选址布点、经营及管理模式都有成熟的经验及较为严苛的流程和制度。

信畅公司通过对区域经济情况、人流量、人口密度、人口组成和竞争激烈程

度等选址因素的分析完成了对该商业圈营业厅服务区域的评估，认为此处选址不仅具有“人气聚集”这一首选条件，而且其他选址因素得分也较高。在此基础上信畅公司又进行了营业厅选址细节评估，在对天河礼商业街的“可进入性、可见性、可扩展的余地、竞争对手的相对位置”等关键评估因素的考量上也得到更多正面的结论。信畅公司在获得省信畅总公司立项批准后，即派人与天河物业管理公司联系，希望能抢在其竞争对手 A 市信通、信联之前，在该商业街最佳位置设立一家信畅公司的营业厅。此时，信畅公司也深知，由于天河礼商业街建筑设计时尚、便捷，经济前景看好，租赁费可能高于平均水平。

### 三、谈判主题及意义

根据信畅公司的营业厅租赁项目的惯例，与物业业主谈判的主要议题一般包括：店铺位置及面积选择、营业厅装修、相关配套设施及服务、入场费、月租、服务费、双方权利及责任、违规违约处理及仲裁事宜约定等。信畅公司如果在此设点成功，不仅可以使信畅公司营业厅布局及渠道建设更加合理，进而提升公司的市场竞争力和品牌形象，还有望给公司带来稳定的利润增长。

此项目谈判成功对天河物业管理公司也非常有利，首先信畅公司的国有背景及其日益增长的电信服务是一个稳定且在近年来持续增长的业务，租户的稳定性有保障；其次，信畅电信服务业务的客户与商业街其他项目的目标客户有较高的一致性，这可以在商业街不同业务板块之间建立相互拉动机制，例如，去买菜或吃饭的消费者可以顺便去营业厅办理相关业务，这不仅为商业街客户提升多方面的便利性，也会加大商业街的人流量。

当下，天河礼商业街招商进展火热，天河物业并不担心会有店铺租不出去。

### 四、谈判各阶段的背景资料、进程及阶段性结果

该项目的谈判过程一波三折，远没有预料的那么顺利。但整个谈判过程甲乙双方真诚相待，尽管谈判过程主要议题的分歧点很多，也出现过僵持，但双方通过多轮谈判最终达成合作协议。

本项目的正式谈判经历了三轮，每轮谈判中主要的议题、分歧点、背景资料及谈判结果如下：

#### 第一轮谈判问题：

主要议题：

- 1、具体店铺地址的及面积的选择与确定；
- 2、店铺月租金的讨价还价。

注：甲乙双方各自掌握的底线信息做出谈判计划书并开展谈判