

# 最新商场减租申请书(模板11篇)

提交一份离婚申请书，将帮助双方解脱困境，开展新的人生篇章。附上了一些低保申请书的实例，供大家借鉴和学习。

## 商场减租申请书篇一

尊敬的绿宝广场各位领导：

你们好！

我是商场负一楼xx的商户，首先感谢贵公司各位领导对本店的关注和支持，让我们顺利开店并经营至今。在此衷心的说声：谢谢！

由于前段时间商场品牌调整，店铺位置不是很醒目，本店产品比较特殊，地理位置很重要，调整过后业绩下滑很大。

没调整之前平均月业绩在3—4万左右，调整过后业绩只有八千多，我店深感压力，在这种情况下，我店也不敢奢望能够赚多少钱，只希望能够保本不亏，争取现在苦心经营、积极调整经营策略，给业绩越做越好。

目前的铺租已经远远超出了本店的.可承受范围，特此恳请贵公司各位领导本着租用双方互惠互利的原则，充分考虑我店的实际经营情况，为我店实行减租，帮助我们度过困难时期。

衷心希望我司的减租申请能够得到贵公司各位领导的理解和支持。

此致

敬礼

申请人□xx

申请日期：06月23日

## 商场减租申请书篇二

尊敬的xx公司领导：

您好！

我是租赁xx铺的xxx□通过一年来的经营，由于外围环境的影响，经营情况暂无起色，累积亏损较多，为了能更好经营下去，本人提出降租申请和取消租金逐年递增的申请。

一年来，受内因外患的客观因素的影响，整个市场经济萧条、消费的委缩，对于我们刚起步的'xx茶庄来说，冲击比较明显□ca路全路封闭和早期jh路口的封路对我们来说无疑是雪上加霜□xf新城小区的居住率还是比较少，消费只能靠外围周边客源；而外围客源的交通多数是自驾车，交通不便和停车位的问题一直是客人所反映的集中问题。导致顾客的回头率比较少，只能靠我们的强力优惠去支撑，造成我们的毛利下降、成本加大，负担重荷；比如员工的人数、工资和其他费用已经缩无再缩的地步，而我们能做的只有搞好经营策略和营销优惠，客观原因的制约还是比较明显，希望公司领导能体会我们的困境和我们创业的信心。希望贵公司能对我们的优惠支持，让我们更有信心打赢这场经济危机，扭亏转盈。而我们依然坚信经济的必然复苏和环境的不断改善，并通过我们的不懈的努力，依然对未来充满期盼与信心。

我谨代表xx茶庄诚恳地提出降租申请，希望领导能切实了解和关切我们的具体状况，给予我们力所能及的最大帮助。我们诚惶诚恐，感激万分。

和祝xx公司生意蒸蒸日上！

申请人：

20xx年xx月xx日

## 商场减租申请书篇三

尊敬的领导：

你们好！

我是西区x座16号负责人xxx[]首先感谢各位领导对本店的关注和支持，让我们顺利开店并经营至今。在此衷心的说声：谢谢！

“装新家到xxx”[]尽管公司投入大量人力、财力对xxx品牌进行推广，但天不遂人愿，自本店开业至今，市场人流稀疏、生意惨淡、月月亏损，生意实难维持。在这种人流稀少的困难情况下，我店也不敢奢望能够赚多少钱，只希望能够保本不亏，争取现在苦心经营、积极调整经营策略，将来生意能够越做越好。目前我店收到公司第二期店铺收租通知，本人是真诚合作、积极交租的诚信商户。但目前的经营状况远远超出了我店的预期，资金有困难。特此恳请公司领导本着租用双方互惠互利的原则，充分考虑我店的实际经营情况，将第二期租金减租15天，以帮助我们度过困难时期，如果申请获得通过，本人立即交租。

衷心希望我店的减租申请能够得到公司领导的理解和支持！

此致

敬礼！

XXX

20xx年xx月xx日

## 商场减租申请书篇四

尊敬超市招商部领导：

您们好！

我是您超市东和春天店水一方烤鱼片摊位负责人，我已在这里经营此项目一年，由于这里主要针对的消费群体是周边社区，属于固定消费群，因此对我经营项目很受局限，销售业绩始终无法提升，导致本店没有利润，经营十分困难。

希望招商部的领导能下来体察一下这里实际情况，对推位的租金制定一个合理、实际的价格，我根据自己在这里经营一年的经验，认真对自己项目的成本、租金和费用的核算，自己认为推位租金偏高，不能达到超市和租赁户双赢的共识，因此本人特写此申请恳请招商部领导能够对本推位的租金进行研究协商，本人自己核算了一下租金应该在1800元到20xx元之间，望领导们能够对本店进行帮扶，本人所述情况绝对属实。

此致

敬礼！

申请人：

日期：

## 商场减租申请书篇五

尊敬的xxxx商场各位领导：

你们好！

我是商场一楼门市——xxxx店负责人xxxx□首先感谢贵商场各位领导对本店的关注和支持，让我们顺利开店并经营至今。在此衷心的说声：谢谢！

在与贵商场洽谈合作之初，基于你方的诸多承诺和我司借助商超人流带动xxxx店客流的本意，以及合作双方真诚互赢的默契，最终促成了我司与贵商场的合作。但天不遂人愿，自本店开业至今，二楼超市人流日益稀疏、生意日渐惨淡，当初承诺的“麦当劳”也未见进驻，原本想借助“xxxx”超市和xxxx商超人流提升本店业绩的想法也被目前的现状打击的飞灰湮灭。

可以说，商场一楼门市的营业状况基本上全部倚仗xxxx商场和“xxxx”超市的客流，但眼见商超客流锐减，导致我店开业仅仅3个多月，人员大幅流失，业绩每况愈下。我店深感市场压力，生意实难维持。在这种恶劣的竞争情况下，我店也不敢奢望能够赚多少钱，只希望能够保本不亏，争取现在苦心经营、积极调整经营策略，将来生意能够越做越好。

俗话说：“亏本的生意没人做”，目前的铺租已经远远超出了本店的可承受范围，特此恳请贵商场各位领导本着租用双方互惠互利的`原则，充分考虑我店的实际经营情况，将租金调至每月xxxx元，帮助我们度过困难时期。

衷心希望我司的减租申请能够得到贵商场各位领导的理解和支持，同时也恳请贵商场尽快对我店反馈的经营情况进行调查确认，将租金下调，帮助我店在xxxx商场继续生存下来！

此致

敬礼

申请人□XXXXXXXXXX

申请日期□XXXX年XX月XX日

## 商场减租申请书篇六

尊敬的绿宝广场各位领导：

你们好！

我是商场负一楼巧奈儿的商户，首先感谢贵公司各位领导对本店的`关注和支持，让我们顺利开店并经营至今。在此衷心的说声：谢谢！

由于前段时间商场品牌调整，店铺位置不是很醒目，本店产品比较特殊，地理位置很重要，调整过后业绩下滑很大。

没调整之前平均月业绩在3-4万左右，调整过后业绩只有八千多，我店深感压力，在这种情况下，我店也不敢奢望能够赚多少钱，只希望能够保本不亏，争取现在苦心经营、积极调整经营策略，给业绩越做越好。

目前的铺租已经远远超出了本店的可承受范围，特此恳请贵公司各位领导本着租用双方互惠互利的原则，充分考虑我店的实际经营情况，为我店实行减租，帮助我们度过困难时期。

衷心希望我司的减租申请能够得到贵公司各位领导的理解和支持。

此致

敬礼！

申请人：

申请日期：

## 商场减租申请书篇七

尊敬的\*\*商场各位领导：

你们好！

我是商场一楼门市——\*\*店负责人\*\*，首先感谢贵商场各位领导对本店的'关注和支持，让我们顺利开店并经营至今。在此衷心的说声：谢谢！

在与贵商场洽谈合作之初，基于你方的诸多承诺和我司借助商超人流带动\*\*店客流的本意，以及合作双方真诚互赢的默契，最终促成了我司与贵商场的合作。但天不遂人愿，自本店开业至今，二楼超市人流日益稀疏、生意日渐惨淡，当初承诺的“麦当劳”也未见进驻，原本想借助“\*\*”超市和\*\*商超人流提升本店业绩的想法也被目前的现状打击的飞灰湮灭。

可以说，商场一楼门市的营业状况基本上全部倚仗\*\*商场和“\*\*”超市的客流，但眼见商超客流锐减，导致我店开业仅仅3个多月，人员大幅流失，业绩每况愈下。我店深感市场压力，生意实难维持。在这种恶劣的竞争情况下，我店也不敢奢望能够赚多少钱，只希望能够保本不亏，争取现在苦心经营、积极调整经营策略，将来生意能够越做越好。

俗话说：“亏本的生意没人做”，目前的铺租已经远远超出了本店的可承受范围，特此恳请贵商场各位领导本着租用双方互惠互利的原则，充分考虑我店的实际经营情况，将租金

调至每月\*\*元，帮助我们度过困难时期。

衷心希望我司的减租申请能够得到贵商场各位领导的理解和支持，同时也恳请贵商场尽快对我店反馈的经营情况进行调查确认，将租金下调，帮助我店在\*\*商场继续生存下来！

此致

敬礼

申请人：\*\*\*\*

申请日期：\*\*年\*\*月\*\*日

## 商场减租申请书篇八

尊敬的领导：

你们好！

我是西区x座16号负责人xxx[]首先感谢各位领导对本店的关注和支持，让我们顺利开店并经营至今。在此衷心的说声：谢谢！

“装新家到xxx”[]尽管公司投入大量人力、财力对xxx品牌进行推广，但天不遂人愿，自本店开业至今，市场人流稀疏、生意惨淡、月月亏损，生意实难维持。在这种人流稀少的困难情况下，我店也不敢奢望能够赚多少钱，只希望能够保本不亏，争取现在苦心经营、积极调整经营策略，将来生意能够越做越好。目前我店收到公司第二期店铺收租通知，本人是真诚合作、积极交租的`诚信商户。但目前的经营状况远远超出了我店的预期，资金有困难。特此恳请公司领导本着租用双方互惠互利的原则，充分考虑我店的实际经营情况，将第二期租金减租15天，以帮助我们度过困难时期，如果申请



获得通过，本人立即交租。

衷心希望我店的减租申请能够得到公司领导的理解和支持！

此致

敬礼

申请人：

商铺地址□XXXXXXXXXXXX座16号

20xx年6月19日

## 商场减租申请书篇九

尊敬的xx商场领导：

过去是个多灾多难的一年：年初雪灾，5.12汶川大地震，都是举世瞩目的重大灾害，对我国的经济造成了严重的损害，对大部分的行业造成了不小的损失。我们这种零售终端也未能幸免，年初雪灾京广线中断，很多原计划春节回家的.客户只能留在深圳。这批客户穿新衣过新年是普遍的传统，不能回家就简单朴素地打发了的春节，而这批客户比重为50%让我们的冬装只能以极低的价格甩卖出手。5.12汶川大地震中每个有人性的人都非常关注着整个救援过程，那些日子里我常看的电视频道就是cctv-10新闻频道。全国人民都神情紧张，毫无消费欲望甚至有人认为此时消费是对死难同胞的不敬，这次地震对灾区造成了约8400亿的财产损失及将近9万人的死亡，而对我们零售终端也造成了约65%的损失，生意额直线下降，连续几天不开单是经常的事，同样奥会也是如此，这些造成我们生意难做，但是这些都是为期不超过2个月的中期影响，我们都挺过来了。

可是接下来发生的事情对我们的影响将是长期的。

从9月份美国的次贷危机逐渐演变为全球的经济危机，这个影响却是长久深远的，未来经济下滑不可避免，人们对自己的未来就业前途深感迷茫；企业更是想尽办法节省开支、降低产能、减薪裁员，在这样的大环境里是非常普遍的情况，能省尽量省，不能省的也尽量降低标准。

提前1年预测亚洲金融风暴的经济学家谢国忠在凤凰卫视访谈中就预测中国经济领域将发生大事，主持人欲问详情，谢国忠不愿详谈只是提醒老百姓捂紧钱袋，而2月中旬开始，蛇口南水步行街西段也将进行为期3个月的南水村排污管网改造工程。工程内容为街面开挖、砌井、埋管、清理污水、重新铺设水泥路面。工程过程中将有严重的空气污染、噪音污染、粉尘污染对蛇口南水步行街的营商环境一定造成严重的破坏。生意自然也将受到严重影响。

综上所述必然是非常艰难的一年，不只是蛇口、不只是深圳、不只是广东、也不只是中国；不仅是服装零售业、不仅是零售业、也不仅是生产企业都将是如此。

而只有房屋出租业不会受到生死存亡的危险。

所以，恳请XXXXXXXXXXXX在能够降低租金使我们能够渡过难关。希望降幅为35%。

申请人：

申请日期：

## 商场减租申请书篇十

尊敬的xx商场各位领导：

你们好！

我是商场一楼门市——xx店负责人xx□首先感谢贵商场各位领导对本店的关注和支持，让我们顺利开店并经营至今。在此衷心的说声：谢谢！

在与贵商场洽谈合作之初，基于你方的诸多承诺和我司借助商超人流带动xx店客流的本意，以及合作双方真诚互赢的默契，最终促成了我司与贵商场的合作。但天不遂人愿，自本店开业至今，二楼超市人流日益稀疏、生意日渐惨淡，当初承诺的“麦当劳”也未见进驻，原本想借助“xx”超市和xx商超人流提升本店业绩的想法也被目前的现状打击的飞灰湮灭。

可以说，商场一楼门市的营业状况基本上全部倚仗xx商场和“xx”超市的客流，但眼见商超客流锐减，导致我店开业仅仅3个多月，人员大幅流失，业绩每况愈下。我店深感市场压力，生意实难维持。在这种恶劣的竞争情况下，我店也不敢奢望能够赚多少钱，只希望能够保本不亏，争取现在苦心经营、积极调整经营策略，将来生意能够越做越好。

俗话说：“亏本的生意没人做”，目前的铺租已经远远超出了本店的可承受范围，特此恳请贵商场各位领导本着租用双方互惠互利的原则，充分考虑我店的实际经营情况，将租金调至每月xx元，帮助我们度过困难时期。

衷心希望我司的减租申请能够得到贵商场各位领导的理解和支持，同时也恳请贵商场尽快对我店反馈的经营情况进行调查确认，将租金下调，帮助我店在xx商场继续生存下来！

此致

敬礼

申请人□xx

申请日期□20xx年xx月xx日

## 商场减租申请书篇十一

尊敬的万贯集团各位领导：

您们好！

我是金府银座酒店7楼怡生圆养生会所总经理冯晓彦，首先感谢集团各位领导对本店的关注和支持，让我们顺利开店并经营至今。在此衷心的说声：谢谢！

在与贵集团洽谈合作之初，基于你方的诸多承诺和我店借助集团人流带动本会所客流的本意，以及合作双方真诚互赢的默契，最终促成了我店与贵集团的合作。但天不遂人愿，自本店开业至今，周边市政建设、交通拥堵、噪声缠绕，生意日渐惨淡，当原本想万贯集团的人流提升本店业绩的想法也被目前的现状打击的飞灰湮灭。

可以说，本店营业状况基本上全部倚仗万贯集团的客流，但眼见客流锐减，导致我店开业仅仅1年多来，人员大幅流失，业绩每况愈下。我店深感市场压力，生意实难维持。在这种恶劣的竞争情况下，我店也不敢奢望能够赚多少钱，只希望能够保本不亏，争取现在苦心经营、积极调整经营策略，将来生意能够越做越好。

俗话说：“亏本的生意没人做”，这次房租增长已经远远超出了本店的可承受范围，特此恳请贵集团各位领导本着租用双方互惠互利的原则，充分考虑我店的实际经营情况，将原本涨租2元/平方调至1元/平方，帮助我们度过困难时期。

衷心希望我店的减租申请能够得到贵集团各位领导的理解和支持，同时也恳请贵集团尽快对我店反馈的经营情况进行调查确认，将租金下调，帮助我店在万贯市场继续生存下来！

此致

敬礼！

申请人：

申请企业：

申请日期：