

责编 李铎 美编 王飞 责校 唐斌 电话:64101866 syzx10@126.com

恒隆遇定位下调痛点

作为高端商业地产的龙头品牌,恒隆广场已经成为一面旗帜。不过,市场瞬息万变,面对“三公”消费受限带来的奢侈品牌困局,恒隆在天津等二线城市也开始尝试新的定位。北京商报记者调查发现,尽管招商品牌有明显下调,但恒隆方面依然在沿用高端商业的运营思路,这让天津恒隆广场与太古里、大悦城等时尚商场性格迥异。

下调定位

刚从天津调研完商业项目的某购物中心高管在朋友圈发出一条感慨:“天津恒隆广场非常重视细节,但偌大的商场里为何没有影院?”

3个月前,香港知名地产品品牌恒隆地产酝酿多年的天津恒隆广场开业,在天津黄金商街和平路与滨江道的交界处,这家商场东西横跨380米,是中国最长的购物中心之一。从外观设计到内部美陈,恒隆广场给天津商业带来了耳目一新的感觉。不过,与过往项目的高端定位与奢侈品牌阵容相比,在新的市场环境下,进驻天津的这家恒隆广场做了很多改变。

北京商报记者日前走访看到,Hartmann&新秀丽、Michael Kors、Hugo Boss等为一层主力店。从品牌阵容来看,恒隆广场从以往的高端定位下调到轻奢品牌为主。与国内多数购物中心加码体验、娱乐业态不同,在15万平方米的天津恒隆广场内,并未涉猎时下热门的儿童

业态与影院等。

在中国商业地产联盟副会长兼秘书长王永平看来,天津恒隆广场与过去项目相比有所不同,恒隆擅长做高端商业,但受相关政策影响,国内奢侈品消费低迷影响到奢侈品牌在华的市场布局。在奢侈品牌开店意愿不强的情况下,涉猎天津市场的恒隆广场开始了新的尝试。

同时,天津恒隆广场还面临同样定位高端的银河国际购物中心的分流,最终商场定位轻奢品牌为主,但也并未达到恒隆的预期。北京商报记者致电天津恒隆了解目前商场运营情况,但对方表示,总部才有发言权,如果要采访必须先前往项目,递交各项资料后才有可能回复。

租金为先

在内地投资物业的寒长期,能够保持高昂的租金回报是恒隆地产引以为傲的事。恒隆地产中期业绩报显示,除济南恒隆广场外,集团旗下所有购物商场租金收入均有增长。内地投资物业租金收入上升12%至21.55亿港元。在奢侈品零售额下降及经济增长放缓的情况下,恒隆在内地租金收入及溢利分别增长4%和3%。内地物业占集团租金收入比重为56%。由于租金是恒隆广场在招商中考虑较重的因素,进驻商户必须有接纳高租金的能力。

在集团中期业绩报中,恒隆地产董事长陈启宗有这样一段描述,鉴于高端

豪华商场有本质上无可替代特性,一旦确立竞争优势,这些购物商场的地位大致已稳如泰山。陈启宗的信心来自恒隆地产的两大防御机制:特定市场最早落户的先驱品牌与在选址、规模、设计和施工上的“地产业基因”。

环境巨变

在北商商业研究院分析看来,尽管租金为先的运营模式被无数次印证为成功,但在“三公”消费受限的大背景下,目前的消费环境已经完全不同。这让恒隆品牌在内地有了不同的声音。此前,首个租约期满的济南恒隆广场面临商户撤租尴尬。一位业内人士表示,对于租金的看重,让恒隆近年来有些透支与商户的关系。此后,随着空置率上升,济南恒隆广场租金收入下降10%。

1999年,恒隆进入内地市场,在上海开出第一家门店。在一线城市土地供应量有限的情况下,恒隆转战二线城市。一路走来,恒隆见证了中国商业地产的成长。作为最早一批商业地产先驱者,恒隆将主要精力投入到项目前期的开发层面。不过,商业地产市场已发生变化,当新型购物中心遍地开花时,恒隆广场的优势不再明显,议价能力也随之减弱。目前商业地产的角逐不能只看开头淡化中间的运营。

模式之困

与一般地产商为了在城市站稳脚跟,

牺牲部分利益投入招商不同,一般情况下,恒隆广场不愿为优质品牌做出妥协。陈启宗秉承的理念是项目前期开发直接决定购物中心的成败。正是因此,恒隆广场对于前期调研格外看重,对商业项目外立面、硬件环境投入了不菲的资金。目前,恒隆地产在内地已拥有10个大型商业项目,每个均投入大量财政资源。

据了解,最近落成的天津项目投资约60亿元。显然,天津项目对恒隆的意义不止于此。作为新定位的试验品,天津恒隆广场的未来与品牌的发展前景密切相关。不过,就目前的情况看,天津恒隆广场相比兄弟项目的招商存在差距。

一位资深业内人士认为,恒隆地产是早设计、开发层面很有想法的开发商,项目有较好的延展性,但也正因为这样,恒隆一直以来相比大悦城、太古等同行的运营劣势被忽略。新的市场环境下,恒隆未来的项目可能会遇到障碍。

“时尚商场的运营思路与模式与高端商场截然不同,在定位下调辐射客群发生变化后,恒隆广场依然沿用过去的运营思路。”据一位知情人士透露,北京卓展购物中心曾与中粮大悦城团队有过接洽,希望以输出管理模式合作。不过,因定位与品牌资源的差距,遭到了大悦城方面的婉拒。上述人士认为,恒隆如果坚持强势的运营策略,未来项目可能会面临更大挑战。

北京商报记者 刘宇

市场观察

Market observe

家纺巨头联姻 线上大朴牵手线下罗莱

北京商报讯(记者 崇晓萌)王治全二次创业的家纺电商大朴网,又拿了传统企业的钱。昨日,罗莱家纺与大朴网宣布签订战略合作,罗莱家纺参股大朴,成为继大朴团队、鼎晖投资后的第三大股东。在大朴网创始人兼CEO王治全看来,大朴绝不会复制罗莱,但会在供应链等环节借助罗莱的力量。罗莱家纺则看重大朴网的差异化定位和互联网基因,罗莱家纺董事长薛伟成表示,罗莱希望未来能以互联网为纽带,做成一个家纺家居领域的垂直平台。

王治全透露,目前罗莱与大朴已经在供应链环节密集对接了,罗莱派驻到大朴网的董事,也正是负责供应链的高管。“罗莱在供应链上的优势非常大,双方会在这方面有很深入的合作。其实现在互

联网品牌和传统品牌都在转型,从‘双11’的销售排名就可以看出来,2012年天猫191亿元的时候,互联网品牌在单店排名上占很多;到了2013年天猫350亿元的时候,互联网品牌和传统品牌已经接近了;到今年571亿元的时候,绝大多数品类的销售冠军都是传统品牌。”据王治全透露,在新的资本进入后,大朴网也会围绕现有消费群体进行新品类的内购,比如精选的有机农产品。

另一方面,作为传统零售企业的罗莱家纺,认为传统企业电商化的瓶颈已经出现了。今年,罗莱家纺在“双11”当天销售额为1.88亿元,尽管仍是类目第一,却没有达到2亿元的预期。为此,罗莱家纺集团负责新渠道的副总裁王梁绝食五天作为“赌输”的惩罚。王梁透露,“双11”10时后,罗莱家纺的天猫店流

量下降很明显。“我们整体销售额是上升的,但我知道有些品牌的销售额比去年是有所下降的。不过,如果换位思考,我是天猫的员工,我也会把流量导向客单价、转化率更高的门店。所以我知道我们需要继续变革,脱离从线下走到线上的这个阶段,用更新颖的方式去获取用户。”

不过,对于接受传统企业的投资,王治全坦言自己是在这方面“受过伤”的人。王治全第一次创业创建的是库巴购物网,在2010年与国美达成战略合作,但随后国美在线与库巴双平台战略遇阻,王治全就在2012年请辞,创立大朴网。“接受罗莱的投资,因为感受到罗莱对互联网的理解和一般传统企业不太一样。董事长每年都会参加电商行业年会,这对于一个已经上市的大型传统企业来说非常难得。”

迈外迪站队腾讯系

商用WiFi资源引巨头哄抢

北京商报讯(记者 崇晓萌 曲忠芳)早已提前剧透的一笔融资正式落槌。昨日,商用WiFi提供商迈外迪宣布获得腾讯与大众点评共同投资,融资金额为3亿元。迈外迪为众多商场、餐厅架设商用WiFi。

有分析人士认为,商用WiFi将成为腾讯“连接一切”战略中的重要环节,基于该入口的商业模式将越来越多,WiFi应用将迎来爆发。与此同时,商用WiFi也将成为红海市场,目前树熊、迈外迪相继站队阿里系与腾讯系,更多创业公司需要寻找更细分的市场,针对特定用户群和场景进行产品开发。

对于此次投资,三方未来在商业模式上的合作比资金本身更受关注。商用WiFi在今年成为热门业态,微信的“连接一切”战略,以及大众点评网一直希望拥有的“O2O闭环”,都可以通过WiFi更快实现。日前,微信推出的“微信连WiFi”服务,背后也有迈外迪的身影。

北京商报记者了解到,开通“微信连WiFi”业务后,当微信用户进入WiFi范围内,微信主页面会出现一个提示栏,用户可以经过简单流程进行WiFi连接。在此之前,迈外迪的B轮融资商小米,也利用类似的模式推出小米手机“免费WiFi”业务。大众点评方面表示,参投迈外迪会让大众点评更便捷地打通线上线下、商家与消费者的连接。

北商商业研究院分析认为,商用WiFi已经成为

信息化时代商业的重要基础设施,WiFi能做的不只是企业信息的传播,还包括消费者画像、信息获取路径、定位等内容。在安全和稳定等基础功能得以实现之后,商用WiFi的商业化道路会更加宽泛。此前,迈外迪一直依靠单一的CPS点击付费广告模式经营,并已经实现盈利。因此,更多元化的商业模式,会赋予商用WiFi提供商更多想象空间。

不过,与腾讯接触的WiFi应用服务商并不止迈外迪一家。据媒体报道,商用WiFi运营商无微不至、百通无限、微媒科技、潮WiFi和App开发商九柚时旗下的WiFi产品都与腾讯有过密切接触。

同为WiFi应用服务商的WiFi共享精灵联合创始人司新刚接受北京商报记者采访时表示,迈外迪拿到来自巨头的高额投资,把商用WiFi市场炒热,对行业有积极影响。WiFi共享精灵并不排斥与巨头合作,但如何考量合作后的发展是重点,价值最大化是一家企业的根本。

在上一拨电商热潮中的巨头纷纷登陆美股市场的同时,今年电商领域新热点崛起迅速,商用WiFi就是其中之一。3月,小米手机与迈外迪合作推出“免费WiFi”服务,5月,支付宝钱包与树熊网络成为战略合作伙伴,为线下商家提供商用WiFi产品和服务,同时推出免费WiFi计划。日前,微信也推出“微信连WiFi”服务。

淘宝将拍海外房产

北京商报讯(记者 李铎 实习记者 陈克远)阿里巴巴全球化将目光对准了海外房产。面对即将到来的“双12”,淘宝将举办一场不动产的互联网拍卖会。

北京商报记者了解到,“双12”期间,淘宝将对来自美国纽约、休斯顿、迈阿密等遍布全球8个国家、15座城市的房产类拍品进行底价起拍。有的项目1元起拍,不设底价。北商商业研究院分析认为,业余买家容易买房会带有情绪性。1元起拍、不设底价等字眼很容易调动买家的情绪。买家应了解房产的真正价值,拍卖的时候,保持清醒的头脑,坚持自己的价格底线,随时准备放弃交易。

广州友谊转型双主业

北京商报讯(记者 李铎 实习记者 陈克远)传统百货的变革仍在持续。昨日,大型传统零售商广州友谊发布公告称,拟募集现金100亿元收购越秀金融控股集团有限公司100%股权。北商商业研究院分析认为,面对低迷的市场格局,传统零售企业寻找新的盈利通道已是大势所趋。

交易完成后,广州友谊将转型为金融和百货双主业运营的A股上市平台。作为老牌国有百货公司,广州友谊的转型早就开始了。去年11月,广州友谊时代店转型奥特莱斯;今年10月,广州友谊正佳店、天河城永旺店先后进行升级改造。但由于都是零售业范畴的转型,并不会对业绩起到立竿见影的效果。广州友谊前三季度报告显示,广州友谊实现收入24.52亿元,同比下降15.77%。



各位“剁手族”又迎来了年底支付宝对账单这部败家“血泪史”。截至昨日,这部“血泪史”已陪伴“亲们”整整十年。支付宝对账单不仅简单记录了个人购物、支出、理财、公益事业缴费、情感转账等全套“败家”数据,还真切反映了国内网民消费方式、生活方式的变迁。

“土豪五省市”一马当先

2004年12月8日支付宝正式成立。截至昨日正好走过十年。十年内,全国网民总支出笔数为423亿笔。从数据上看,中国经济最热的东部地区在互联网时代依旧一马当先。



这五省市也是国内率先达到成熟版“后工业化”时代的省份,意味着随着工业经济不断转型升级,东部省份率先触碰到信息化时代的脉搏,人们大量通过支付宝等进行购物、转账、缴费、理财,正式迎来了十几年前所憧憬书本和想象中的“数字化生活”。

喇叭牧民最爱手机支付

在中国经济的蓝图中,东部强省展现出强大的先发实力。但在新兴的互联网经济领域,东西部的差距也许并不像现实中那么明显。骑马的要比开汽车的更爱手机支付。



生活缴费告别大妈“加塞儿”

今天的“80后”、“90后”再也不用像父辈那样到银行排队缴水电煤气费了,银行将是大爷大妈们的天下。



从2004-2014年 四大便民支付的交易总笔数约为60亿笔

未来支付靠“刷脸”

随着移动支付的便捷性和安全性的提升,未来移动支付的普及速度也将大大提升。未来的支付场景将包括未来医院、未来商场、未来交通等。



北京商报记者:王珏 美编:王飞

小微企业年审制贷款 贷款不间断 周转更轻松

华夏银行 HUA XIA BANK

华夏银行同业首推小微企业“年审制贷款”。一次申请,最长三年,每年年审,通过即无需还款,自动续借,实现资金轻松周转。

股票代码:600015 客服热线:95577 www.hxb.com.cn



贷款期限 长!



还款方式 活!



转贷成本 低!



年审流程 快!



信用记录 优!

正财计划