

· 商讯 ·

营收 | 移动社交拉动 阿里第二财季增长55%

北京商报讯(记者 吴文治 陈克远)直播、即秀即买等新潮玩法为阿里业绩带来利好。阿里巴巴集团11月2日发布的2017财年二季报显示,报告期内集团营收342.92亿元,同比增长55%。其中,核心电商业务收入同比增长41%,移动端收入同比上升78%。阿里方面认为,业务的强劲增长凸显了以数据驱动的新零售经济体的增长动力。

财报显示,二季度阿里实现营收342.92亿元,核心电商业务实现营收284.93亿元,同比增长41%。当季调整EBITA(息税折旧及摊销前利润)同比增长42%至145.93亿元,经调整利润率为43%,核心电商业务经调整EBITA利润率62%。阿里巴巴集团首席执行官张勇表示,集团二季度在核心电商业务表现强劲之余,云计算业务持续高速增长,新整合的数字媒体和娱乐业务也表现出了巨大潜力。财务和运营数据的增长得益于向用户提供高度定制化内容以及提升用户在线参与体验。

电商的社交玩法让阿里尝到了甜头。日前,阿里为“双11”预热举办了一场“即秀即买”的时尚潮流盛宴。包括Burberry、UGG在内的80家国际国内领先品牌展示了当季新品,并提供“即秀即买”购物方式。总计有700万用户通过淘宝、天猫和优酷土豆手机观看了直播。根据此次财报显示,截至二季度末,阿里中国零售平台移动月度活跃用户增至4.5亿,较上季度净增2300万户,同比增长30%;当季,年度活跃买家达4.39亿户。阿里方面认为,电商的社区化转型有效提高了用户黏度,移动端直播成为阿里与用户互动的创新渠道。

销售 | 在华加速复苏 Coach内地双位数增长

北京商报讯(记者 吴文治 陈克远)奢侈品在华销售一度经历寒流,但目前已有了复苏迹象。美国轻奢品牌Coach日前发布第一财季业绩报告,集团实现销售净额10.4亿美元,按恒定汇率计算下跌1%。其中,大中华区销售额较去年上升5%,中国内地的销售额增长成为拉动整个大中华区业绩增长的主要原因。

财报显示,在Coach最重要的区域北美地区,销售总额为5.45亿美元,同比下降3%。与之相对,国际销售额较上年同期的3.69亿美元上升7%至3.95亿美元,按恒定汇率计算,大中华区销售额较去年上升5%。Coach方面表示,大中华区销售额增长主要受中国内地的销售额录得双位数增长以及同店销售取得正增长所带动。

事实上,Coach一季度财报可谓喜人。从营收层面来看,集团报告期内实现营收1.66亿美元,较上年同期提高17%;北美地区实体店同店销售总额同比增长约4%,而北美地区同店销售总额合计同比增长约2%。此外,由于正在试图改变以往的打折促销的策略,逐渐从北美地区关闭打折店、减少折扣,使零售价趋于稳定。本财季,Coach毛利为7.15亿美元,同比上升3%;毛利率为68.9%,也较上年同期增长了1.3个百分点。

投资 | 步步高 15.88亿定增重获批

北京商报讯(记者 吴文治 陈克远)为了完成品类扩充,地方零售大鳄步步高加速拉帮结伙。步步高日前发布公告显示,公司拟以15.88亿元参与重庆百货的议案获得高票通过。分析认为,诸如永辉超市联合中百集团和联华超市,王府井联合百联、利丰及三胞集团等,零售行业通过股权联盟共同提升前端规模优势的趋势日趋明显,步步高定增重庆百货的目的也正在于此。

据了解,步步高此前曾发布公告,将斥资15.88亿元参与重庆百货定向增发。而根据重庆百货发布的公告显示,本次定向发行完成后,商社集团、物美投资、步步高和重庆华贸持有的重庆百货股份比例分别为29.95%、21.32%、10.91%和2.27%。分析认为,此举意味着步步高与物美商业、重庆百货构成的股权联盟关系确立,并将更有利于增强整体供应链管理能力和网点协同效果。

步步高董事长王填表示,在消费整体偏弱、存量市场竞争加剧的背景下,企业围绕供应链优化和终端体验提升布局,旨在提升毛利率和吸引存量客流,而供应链的优化依赖于规模效应的凸显,这也是公司在整合全球供应链时加强同行联盟与合作的原因。

苏州新光天地难复制北京光环

从选址苏州之时,新光三越打造的全新新光天地项目,或许就注定与曾经的兄弟项目北京新光天地(现已更名北京SKP)命运不同。在两个截然不同的消费市场,有着强百货基因的新光三越均打造出一个颇具特色的项目,但苏州新光天地的锋芒与华联时期合作的北京新光天地相比却逊色很多。

仍然小众

北京商报记者走访苏州新光天地看到,商场打破了一般百货与购物中心的装修风格,融合苏州园林元素,首层品牌店铺打破了墙体隔阂自然相连。一众设计师品牌店铺基本以旗舰店配置出现,向消费者传递出不一样的品牌感觉。

不过,与苏州新光天地竭力营造的新百货概念相比,消费市场的反应似乎不够积极。北京商报记者连续两周周末走访看到,这里客流量不大,提袋率较低。在客流引擎的儿童区、餐饮区也不够热闹。或许是招商有一定难度,苏州新光天地部分楼层品牌较稀疏,有空旷感。

与新光天地一街之隔的是苏州诚品书店,几乎成为游客的必逛景点之一。同样周末时分的苏州诚品书店客流量相对较大,但也出现了提袋率较低的状况。

自开业以来,前去苏州新光天地“朝圣”的商界人士不断。有分析认为,台湾百货打造得很细腻,设计与业态组合十分讲究,也有业界人士认为,大量差异化设计师品牌难度很高,挑战较大。新光三越中国董事长吴昕达曾在开业时预计,苏州新光天地首年店铺营业额为50亿新台币(约合9.86亿元人民币),未来三年可损益持平。吴昕达还曾表示,未来会引入奢侈品牌入驻。不过,较低的品牌认



苏州新光天地周末时分客流量不大,提袋率也较低。

知度和相对超前的定位,苏州新光天地在现有市场中或许只能赢得小众客群。

力不从心

无论是一线城市还是有潜力的商业市场,商业项目的培育时间与难度今非昔比。在上海市场,有着最美百货之称的新世界大九百货经营首年净亏损4.14亿元,吞噬掉母公司上海新世界股份有限公司大部分利润。

尽管位于杭州与上海之间,但苏州商业市场的成长潜力吸引了很多优质商业品牌进驻。不过,与地产商甘愿长线经营等待相比,品牌商似乎没有足够耐心与精力。在经营一年多的苏州新光天地中,已出现部分品牌撤离的情况。尽管这在商业经营中是情理之中的状况,但从商场目前的品牌矩阵与丰富度上来看,透露出些许力不从心。

尽管拥有曾经最赚钱百货的“新光

天地”商标权,但新光三越行事仍十分低调。此前,广州、北京通州等地先后传出将有新光天地进驻。不过,内地市场卷土重来的新光三越目前仅在重庆、成都有新项目,上述资深商业人士表示,重庆项目的位置,状况可能会是3个项目中最好的。新光三越相关负责人此前表示,成都、重庆项目尚无明确开业时间。不过,两项项目已派驻运营高管,进入招商阶段。

在中国购物中心产业资讯中心主任郭增利看来,苏州新光天地的现有定位是一个偏重效率的定位模型,目标客群会更集中在忠诚度高的粉丝型消费者身上。在目前的市场环境中,受一些客观因素影响,苏州新光天地的培育期时间可能会长,但相对于北京、上海等一线城市,苏州的土地、人员、运营等各类成本会低,项目未来的利润率会稍好一些。

一位资深商业人士表示,苏州新光天地招商时,新光三越已从北京新光天

地项目中退出。如果还在掌控期内招商,苏州新光天地的状况会好很多。目前商品充足度不够说明经营商品与实际需求还是有差距,实际创造的效益有限。

难以复制

传统百货普遍低迷,北京高端商业地标北京SKP将向百亿元商场冲刺。华贸中心创始人、北京国华置业公司董事长房超曾透露,北京SKP最近后年销售额超过100亿元。房超表示,2011年底,在北京SKP发展的最好时期,商场决定改造也颇受非议。近年来,高端商业在政策、经济低迷影响下压力很大,当时的改变不能被所有人接受,尤其在启动调整的前两年承受了多方压力。据透露,北京SKP一年的水电等运营费用过亿元。

同属新光集团的新光资产管理投资有限公司将与远洋地产合作开发通州新光项目。在与新光三越分手后,北京华联积极改造、调整新光天地。最新消息是,北京华联将在西安开出新光天地分号。

不过,无论是以何种形式,哪个地区打造,曾经的新光天地都将难以复制。在中国商业地产联盟秘书长王永平看来,北京华联与新光三越合作的CBD新光天地(北京SKP)是天时、地利、人和的产物,很难再复制出同样有影响力的商业地标。从区位、物业、客群和合作市场环境来看,都很难再重现。

诚品书店与新光天地让苏州工业园商圈更具活力,毗邻金鸡湖景区也让商圈项目有着不错的区位优势。不过,对这里抱有希望的地产商愿意等待未来,但再多新鲜的概念与形式进入,更需要的是品牌商的配合与消费者接受和消化。

北京商报记者 刘宇/文并摄 李杰/制图

Market focus

卖八项股权 银泰是获利了结还是转型阵痛

北京商报讯(记者 吴文治 李振兴)银泰一口气卖掉8个项目的股权,大步迈向轻资产运营之路,或许这与实体零售压力无关,只是投资逻辑使然。日前,云南城投发布公告,拟收购中国银泰、北京银泰、宁波银泰及宁波金润分别持有的天津银润100%股权、苍南银泰70%的股权等8个银泰旗下的项目。业内认为,这不仅说明实体零售遇到了困难,也说明银泰认为现在是出售这些资产的正确时间了。

11月1日晚间,云南城投发布公告,拟以不高于经云南省国资委备案的评估值作为交易价格,收购中国银泰、北京银泰、宁波银泰及宁波金润分别持有的天津银润100%股权、苍南银泰70%的股权、杭州海威房地产70%的股权、平阳银泰70%的股权、杭州理想银泰购物中心50%的股权、奉化银泰19%的股权、成都银城19%的股权、宁波经开区泰悦置业19%的股权。其中,北京银泰持有天津银润100%股权、苍南银泰70%的股权、杭州理想银泰购物中心50%的股权、成都银城19%的股权及奉化银泰19%的股权;宁波金润持有平阳银泰70%的股权;中国银泰持有杭州海威房地产70%的股权;宁波银泰持有宁波经开区泰悦置业19%的股权。

业内普遍认为,这是银泰在与阿里合作后,向互联网转型过程中出现的阵痛,导致业绩下滑,银泰不得不甩掉一些资产,轻装上阵。银泰9月的业绩报告显示,在截至9月30日的报告期内,银泰商业下属各门店特许经营销售和直接销售所得款项总额与上年同期相比下跌2.1%,同店销售下跌3.7%;租金及相关收入同比上涨20.3%,同店增长为8.8%。其中46家门店、23家特许经营销售和直接销售所得款项总额出现下滑,占比达一半。

中国商业地产专家王永平表示,除了目前商业地产经营的压力巨大,预期不好外,也有银泰从商业地产向投资方向转型的原因。“从国际上看,商业股权通过一些基金类的公共资金共同持有,经营效果更好。”王永平表示,“但是,目前开发商退出也没有太多的渠道,只能通过股权的买卖。”

业内认为,这次买卖是一个双赢的局面。云南城投通过收购这些项目,完成了在成都、杭州、宁波和温州等经济较发达地区的布局,符合公司区域战略定位和主营业务需求,优化了公司项目地域布局。而银泰顺利地退出,并把优质的资产牢牢掌握在自己的手里。同时拥有出售项目的运营权,依然可以

获得经营的收益。

据了解,目前,商业地产企业都开始重视轻资产运营。大悦城为了改善财务状况、偿还现有债务,出售了北京西单大悦城、上海大悦城、天津大悦城、北京朝阳大悦城、北京中粮广场、中粮·置地广场六大商业项目。2017年以后,万达每年开业50个万达广场,要有40个采用轻资产模式运营,万达出品牌,负责规划设计、建设、招商、运营、商业信息化管理等工作。

在当前商业地产不被看好的情况下,接盘者如何保持盈利?王永平认为,一些保险基金等公共基金的成本相对开发商的资金成本较低,所以盈利就相对容易。并且,这些资金看重商业资产的变现能力,符合他们对现金流的需要。

不过,中国购物中心产业资讯中心主任郭增利分析认为,银泰出售如此多的项目,并非意味着实体零售业有多么困难,而应该从投资的角度去考虑这一举动。“作为一个投资者,首先要考虑投资和回报的时间点,这是所有投资都要考虑的问题。银泰认为当前的环境适合将手中的一些资产出售,从而可以获得自己满意的收益,这是一个正常的投资逻辑。”



北京稻香村

好味道,还是北京稻香村



购买北京稻香村产品请认准“三禾” 防伪标识,“北京”字样

电话: 010-84043305 网址: www.daoxiangcun.com