

方仕更名 去批发化提速

商户暂缓离京

从去年起,撤店的“乌云”笼罩在大红门周边的轻纺、辅料市场。而即将要把店铺安置在河北的老李决定继续留在北京。在批发业态逐渐腾退的时候,方仕大都都在2014年便提交了转型升级申请,将以新模式驻扎在北京经营。

与老李一样,也有数十家商户与方仕大都签署了租赁合同。一位床品面料店主向北京商报记者表示,“经营不会搬出北京地区,顾客不可能马上就能将消费指向转移到河北的永清、白沟,近期,我会搬到南四环外的方仕大都继续经营”。

北京商报记者近日走访方仕大都发现,该商城主要经营区域为B1-4层。方仕一层以服装面料销售为主,七成面积正常营业,个别店面正处于装修状态;二层主要经营服装辅料批发,经营面积近六成,空置区域多数处于被围挡的装修状态;三四层主要招商服装品牌总部基地,近半成区域处于装修及待出租状态。

二层的一户辅料店店主向北京商报记者透露,在大红门市场的红火时期,方仕大都的空置率一直居高不下,很多厂商代理在此“安家”,只为有可注册的办公地点。近几个月以来,随着大红门区域的批发市场疏解进度加快,商城的人驻率逐渐增加。

此前,方仕集团副总裁倪乐剑向北京商报记者表示,自从转型之后,商城的租赁、销售业绩情况尚不乐观。倪乐剑透露,由于处于转型过渡期,近一两年间,商城已经完成了一二层的改造,今年内可完成三层的改造升级,之后四层改造进度也将加快。在此之前,方仕大都拥有500多户商家,公司根据整体的业态配比,先后续疏解了300多家低端业态商家,疏解进度达60%以上。

批发模式换汤药

在方式大都内部的商户,正在实现“去批发化”。

方仕大都的招商工作人员向北京商

疏解非首都核心功能背景下,“抵触”离京的商户在留守北京的同时,逐渐实现“去批发化”。位于南四环外的方仕国际轻纺城升级成为“方仕大都”,整个商城不见拥挤的货车流转,同时客流也较为稀少。正在升级中的方仕国际轻纺城,与商户一起度过了转型的适应期。



报记者表示,留下的商户,以及新入驻的商户需要对店面进行改造,并进行更加精致、整洁的装修布置,所有商家均不能在店面内堆积货物,也不能进行加工。但北京商报记者在走访时了解到,几乎所有商户依然在做批发业务。

位于一层的服装面料店工作人员表示,店内经营业务依然以批发为主,周一至周五,是商城内的人员流动高峰期。

倪乐剑表示,整个商城在进行升级中,留下的部分商家已保证要进行店面的升级,不再进行批发业务。新商家有批发业务的,批发功能不会在方仕大都的管理范围内实现。

商城二层的一位商户称,店铺主要以工作室的形式出现,客户可在工作室查看产品,如大批量订货,将由位于厦门的厂商直接发货。据了解,这家工作室的主要经营范围覆盖北京、天津、河北。



对于批发功能的转移,北商研究院特邀专家、北京商业经济学会常务副会长赖阳表示,大面积建筑闲置会造成资源浪费,升级转型是不错的选择,但升级不能只是简单的精致装修,更需要品牌的总代理、基地建设,强化商流的地位,减少物流的压力。

北京商报记者了解到,方仕大都租金略低于之前大红门商圈的租金水平。据了

解,方仕大都的租金为3元/平方米,20平方米左右的店面,每年只需交纳8万元左右的租金。而几公里之外,大红门商圈的店铺租金每月便有近万元。

尽管租金低,但在记者采访时,仍有不少商户称,“这儿的客流不能与大红门市场相提并论,商城对商户缺乏指导,导致有部分商户最终撤店”。

改造要彻底

北京商报记者曾联系到大红门疏解办,相关负责人表示,主管部门会监督方仕大都疏解低端业态、商户,完成升级改造工作。

业内人士指出,批发市场转型时,连带商户一起转型存在一定难度。在转型升级中,因个体经营者对战略性判断能力较弱,会首当其冲被淘汰。但不乏有商户希望自身能够发展得更好,但缺乏明确的指导。

赖阳表示,在升级过程中,对批发商户会有很大的经济压力。商铺不能仅仅成为装饰精美的精品店,商户需求商业模式的改变。很多商户与厂商存在联系,商户可以发展成为区域经销商。很多知名批发企业都起家于批发商铺,最终在京发展成品牌运营商,这些是较好的转型方向。但绝大多数的商铺只能跟随市场发展,或是萎缩,或是退出。

赖阳认为,商城应引导商户转型,但推进存在难度。赖阳透露,在调研中,不少批发商城缺乏调研,不能合理安排转型中的业态配比,造成转型期生意不温不火。同时,行业内的企业在市场转型时,邀请专家向商户教授经验,传达行业信息。

对于方仕大都的改造进度,倪乐剑表示,方仕大都都在转型之初奠定位于“布艺软装体验基地”,并引进电商模式,商城内已有线上窗帘商开设线下店的情况。据了解,方仕大都单独建立了电商创业广场,已经对创业者进行招租,招租情况明朗。但倪乐剑也希望政府部门对批发市场的电商发展予以指导,也帮助商城实现互联网转型。北京商报记者 吴文治 王维祚

公司动向

首航十年老店撤出和平里 接盘者成谜

北京商报讯(记者 邵蓝洁)随着天丰利小商品市场向天丰利生活Mall的升级转型,天丰利将迎来新的超市品牌入驻。据北京商报记者了解,在天丰利地下一层经营十年之久的首航超市已经闭店,在今年六七月间,将会有一家全新的连锁超市在此开业。不过,就北京商报记者目前了解的情况显示,虽然之前有多家超市对此颇有兴趣,不过碍于种种限制条件,还未有一家连锁超市正式确定入驻。

首航超市入口摆放了一则明显的消费提示,提示中称,“首航超市按计划已经退出天丰利,新的品牌超市即将全面进驻”。天丰利副总经理郭保才向北京商报记者介绍,首航超市十年租约已经到期,天丰利在改造升级过程中和几家知名超市都有接触洽谈,希望能够引入全新的品牌超市。作为北京疏解非首都核心功能的重要内容,动批、大红门等批发市场纷纷外迁,另外,部分小商品市场也在加速转型升级。未改造前的天丰利市场以经营各类服装、文具、首饰、化妆品

等品类为主,缺乏品牌化和连锁化,一直无法摆脱“低端”的标签。随着北京市疏解非首都核心功能工作的推进,天丰利的转型升级被提上日程。

从2016年初开始,天丰利就分批进行各楼层的改造升级,四五层最早完成升级,据郭保才透露,今年5月20日一层将以新面貌开业。与此同时,地下一层原来的菜市场 and 首航超市也开始升级,为保证周边居民的菜篮子供应,在首航超市撤出之后,菜市场商户将借用原首航超市位置,原菜市场区域将进行上下水改造以及摊位保鲜制冷方面的升级,以达到“和超市卖生鲜一样采用冰船保证新鲜”。改造后的菜市场区域单个摊位面积更大,这也意味着商户数量将会减少,郭保才表示,会根据销售等日常经营的情况来综合考量,但是租金价格不会有太大变化。

超市区域是天丰利转型升级改造的最后一块内容,据一家和天丰利有过洽谈的连锁超市品牌负责人透露,“天丰利给出的租金价格是每平方米4元/天,整体面积大约是

1000多平方米,价格有点贵,如果按每平方米3元/天计算可能会考虑入驻”。按此计算,入驻天丰利的超市品牌一年仅租金就需要支付150万元左右,再加上水电费和人工费用,成本并不低。不过,天丰利周边和平里地区拥有密集成熟的社区群,同时又拥有多所中小学,客流量一直不小,由此带来的消费潜力也不可忽视。

除了租金高,租期长短也是超市入驻需要考量的要素之一。首航超市在此经营了十年,而据另外一家与天丰利洽谈的连锁超市称,此次天丰利地下一层超市租期只有三五年,对于超市来说,需要经过严格的经营测算,仔细考虑超市管理人员及可能出现的经营状况,否则在三五年内能否收回投资并不乐观。该超市负责人称,作为改造升级的标杆项目,之前该连锁品牌的直营店和加盟店都有和天丰利洽谈过,不过目前鉴于高租金和短租期,直营店已经放弃了入驻意向,加盟店还在考虑过程中,并没有签订合同。

· 商讯 ·

新世界一季度净利同比增18倍

北京商报讯(记者 吴文治 郭白玉)上年同期可对比的基数比较小,也能够成为财报的亮点。上海新世界4月17日发布一季度业绩预增公告,由于上年度同期投资收益为负,归属于上市公司股东的净利润对比的上年同期数据较小,预计今年一季度归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长逾18倍。

上海新世界方面表示,预计2017年一季度实现归属于上市公司股东的净利润达1830%-1880%。而这一净利润剧增,事实上并非经营上有较大的突破,主要影响还是来源于对新南东股权的处理。经公司财务部测算,交易对2017年一季度净利润的影响金额为1.93亿元,而在2016年一季度,上海新世界对新南东用权益法确认的投资收益为0.59亿元。值得注意的是,尽管利润增长表现更多是来自于投资行为,但上海新世界2017年的发展也融入了新的动力,就在4月17日晚间,上海新世界还发布了一则关于收到政府补助的公告,称公司近日收到上海市黄浦区财政局关于重点产业企业扶持资金3490万元。还有业内人士指出,作为区域重点企业企业获得的不仅仅是资金扶持,政策的倾向性往往是更大的发展机会。

上海新世界早些时候发布的2016年财报显示,2016年上海新世界营业收入超过30亿元,尽管营业收入与去年同期数据相比有所下滑,但因转让20%新南东股权,上海新世界归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长了384.07%。去年12月,上海新世界公告称,转让所持上海新南东项目管理有限公司20%股权对2016年净利润的影响金额为1.99亿元。