

## 阿里数周内提交赴港上市申请

北京商报讯(记者 王晓然 赵述评)阿里赴港上市的传闻一波接着一波。6月10日,彭博社发消息称,阿里巴巴目标是数周内提交香港上市申请,选择中金公司和瑞信牵头安排香港的股份发行。对此,阿里方面回应依旧是:对市场传言不评论。

就在上个月,彭博社就曾报道了阿里巴巴集团正考虑在香港二次上市的消息。报道显示,阿里巴巴正在考虑通过第二次在香港上市筹集200亿美元资金。此次上市是为了多样化其融资渠道及提高资金流动性,但香港二次上市计划尚处于初步阶段,可能会有所改变。

阿里巴巴在赴美上市之前也曾考虑过港股,但由于港交所不认可合伙人制度,赴港上市落空。去年初香港准备接纳双层股权结构的公司上市时,阿里巴巴集团创始人马云曾公开表示,公司将“认真考虑”在港交所上市一事。

阿里巴巴和港交所的关系始于2007年。2007年11月阿里巴巴旗下B2B公司登陆港交所,共募资116亿港元。挂牌上市后,公司股价曾飙涨至发行价的3倍,成为当年的“港股新股王”,近千名阿里员工因此成为百万富翁。但紧随而来的金融危机,使得阿里B2B公司股价一路暴跌;再加上C2C市场扩大、B2C领域再度勃发等多重因素影响,2012年,阿里B2B公司选择私有化,退出港交所。

2013年,阿里巴巴集团希望以同股不同权的合伙人制度在香港上市,但由于港交所不认可合伙人制度,亦不接纳同股不同权机制,阿里赴港上市最终遭遇碰壁。

在美股市场,阿里巴巴上市受到追捧,承销商完全行使超额配售权,让其融资总额最终达到250亿美元。港交所相关人士对失去阿里巴巴曾多次表示遗憾:香港前财政司司长梁锦松曾表示,没有让阿里巴巴在香港上市是个很重大的错误,港交所CEO李小加也在公开场合表示因错失阿里而遗憾。

2018年4月30日,港交所修订后的主规《上市规则》正式生效,这意味着港交所将对新兴的三类公司打开大门:同股不同权结构公司;未有收入的生物科技类公司;将港交所作为第二上市地的公司。《上市规则》生效后不久,小米以同股不同权模式申请在港交所上市。随后,美团、映客、宝宝树等科技公司也先后赴港上市。

目前多家公司都已表示希望参与国内的证券市场,阿里巴巴方面曾公开表示:“我们在去美国上市那一天就说过,只要条件允许,我们就会回来,这个想法从来都没有变过。”网易创始人丁磊则表示,会考虑回A股上市。

## 爱琴海能让“花”开二度吗

距离世界之花易主传闻已经4月有余,最终将花落谁家一直是业内关注的焦点。6月10日,北京爱琴海正式接手世界之花部分商业项目并签约,租期为20年。据爱琴海方面表示,目前整体方案还在拟定中,近期会随着项目的招商信息等传播内容予以公布。事实上,自开业以来,世界之花项目经营情况欠佳,出现商户大面积撤店等情况,随后又陷阿里集团接手传闻。对此,业内专家表示,世界之花项目成本较低,且体量较大,再加上“南城行动计划”等政策利好,未来发展潜力较大。

## 定位尚未确定

6月10日,爱琴海购物公园正式接手北京世界之花假日广场并进行现场签约。爱琴海集团执行总裁王东表示,2013年爱琴海自北京启航,北京太阳宫爱琴海购物公园不断更新品牌,进行主题化营销推广、营造多元的消费场景。未来,爱琴海团队将深度整合北京及华北乃至全国爱琴海的优势资源,发挥爱琴海团队的运营优势,着力打造世界之花爱琴海项目。

据了解,北京世界之花假日广场整体项目总占地面积为133万平方米,建筑面积为63万平方米,而此次签约的购物中心项目建筑面积为20万平方米,规划包含影院、冰场、国际名品、特色餐饮、儿童娱乐等业态。一位知情人士透露,租期为20年。

对于为何接手世界之花项目,北京商报记者采访了爱琴海的相关负责人,爱琴海方面表示:“爱琴海一直把一二线城市作为开展资产管理业务的核心目标区域,北京一直是我们的重点关注和运作的市场。2013年起,爱琴海在北京乃至华北地区(北京、天津、唐山、大同、烟台)等城市的良好市场表现,积累下众多优质资源,也为我们在北京运营新的项目打下了良好的基础。项目的业主单位——北京金色凯盛投资管理有限公司对于爱琴海给予了充分的信任,这也是合作能够快速推进的重要条件。”

对于未来商场的定位及规划,爱琴海方面表示,以6月10日签约为标志,爱琴海团队将迅速介入项目的定位规划与招商调整,目前整体方案还在拟定中,近期会随着项目的招商信息等传播内容予以公布。

事实上,北京商报记者曾在今年初多次走访了世界之花假日广场,仅开业一年的商业项目如今已

## &gt;&gt; 世界之花发展情况

2017年  
12月23日

世界之花假日广场开业,近百个入驻品牌开门纳客

2019年  
1月30日

北京商报记者走访时发现,商场出现大面积商户撤店的情况

2019年  
2月13日

媒体报道称阿里巴巴集团将收购世界之花假日广场

2019年  
6月10日

爱琴海购物公园正式接手北京世界之花假日广场并签约

经面临商户大面积撤店等情况。随后,一位业内人士对记者表示,阿里集团有望接手世界之花项目。据商场一位工作人员对北京商报记者指出,其实除了阿里集团、爱琴海以外,万达集团等企业也曾与世界之花进行洽谈。

## 硬件制约

事实上,交通问题和品牌运营一直是制约世界之花项目的主要因素。中国百货商业协会常务副秘书长杨青松认为,世界之花距离地铁站距离较远,途经的公交线路也不多,不利于乘坐公共交通购物的人群;地下停车场设计得不够合理,给很多驾车购物的人留下了不好的体验;此外,商场空间规划不够科学,尽管体量不小,但内部空间却十分局促,也影响了购物体验。世界之花在开业之初过于仓促,品牌规划也不一致,没有考虑到持续性经营的问题,为后续的经营不善埋下了不好的伏笔。”

北商研究院特约专家、北京商业经济学会常务副会长赖阳认为,就项目本身的体量规模和周围的消费人群而言,是具备一定发展空间的,本身发展潜力也很可观,但商务设施缺乏、没有工作人群支撑等原因,制约了世界之花发展。此外,最重要的还是商业招商上存在问题。他解释说:“之前的招商运营团队不具备优质的经验和资源,引进的品牌在知名度和市场影响力方面,与一流的商场相比都有很大差距,再加上开业率本身不高等诸多因素,制约了其发展。”

公开资料显示,世界之花项目由北京金色凯盛投资管理有限公司开发,由北京汉博商业管理股份

## 抢占南城市场

对于此次爱琴海接手世界之花项目,杨青松认为,从业态上来讲是匹配的,爱琴海有相关的经营管理经验,可以为后续商场的改造升级提供很好的思路。未来,爱琴海应着力解决交通问题,例如适当开通穿梭巴士、完善微循环交通、优化内部停车场管理等等。对于世界之花而言,体量实际上是一个优势所在,如果能充分利用大体量的优势,并配合特色活动和良好的品牌组合,发展前景还是相当可观的。”

赖阳也表示,此次接手世界之花项目,对于爱琴海而言较为有利:“能够找到这样一个位置相对不错,成本较低,且体量较大的项目,本身已经具备一定的优势,再加上‘第三轮南城行动计划’等政策的实施,未来发展潜力很大。此外,爱琴海在实体商业项目的运营上,这些年探索出一些成型的经验,相比较而言,接手后的优势也就更加明显了。”

事实上,近年来,不少商业项目纷纷抢占南城市场。过去受制于经济发展等多方面因素的影响,北京南城曾经是商业项目的洼地,但随着经济社会的发展及南城计划等政策的开展实施,越来越多的商业项目选择在南城落地,带来了良好的社会和经济效益。

北京商报记者 王晓然 王莹莹

北京  
商报BEIJING  
BUSINESS  
TODAY

新闻 财经 地产

立潮头 信理智 怀专注 探真容

—— 人生是一段旅程, 商报始终在这儿 ——

订阅价360元/年

2种订阅方式

1. 电话订阅

400-630-1663

2. 当地邮局 窗口订阅



六大平台为用户提供全方位服务

内容平台 | 互联网营销平台 | 活动营销平台 | 研究平台 | 评价平台 | 促销平台

国内刊号: CN11-0104

国内发行代号: 1-110

国外发行代号: D4003

地址: 北京市朝阳区和平里西街21号北京商报大厦

电话: 400-630-1663 010-84277808

网址: www.bbtnews.com.cn