

· 商讯 ·

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。报告显示,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,港交所修订后的主板《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,爱琴海购物中心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中心不断更新品牌,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,积累了众多优质资源,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



>> 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

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 爱琴海购物中心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

有限公司运营。金色凯盛注册于2012年7月3日。据了解,早在该公司成立前,世界之花项目的土地被其前身北京金色时枫房地产开发有限公司拿下。该公司曾以住宅加商业配套的模式着力开发位于大兴新区的“那尔水晶城”项目。

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



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.bbnews.com.cn