

亚运村飘亮购物中心被1美元收购,百盛太阳宫店和华堂十里堡店也有消息说下月就将关门,这在本就已经很长的实体商业“闭店名单”上又添加了新的内容。有业内人士甚至预测,百货零售业今年或将迎来最严酷的倒闭潮。那么,零售业的严冬真的到来了吗?实体商业的未来究竟在哪里?

# 体验式购物将主导零售业未来

悉心经营4年精品童鞋店的安雨(化名)24日告诉记者,本月底就撤店不干了。她的鞋店位于亚运村飘亮购物中心,多年收益呈直线下降。最近这个中心又出了新闻:被华讯公司以1美元的价格收购。“买卖稀啊!听说装修以后租金还要涨呢。”安雨说,但是面对积压在库房里的几千双童鞋,她又无计可施。飘亮购物中心和商户安雨的尴尬境遇正是中国百货零售业目前的缩影,商店关门、倒闭、低价转卖新闻屡见报端。有业内人士预测,2016年百货店或将迎来最严酷倒闭潮。

## 事件

### 负债15亿飘亮购物中心被贱卖

日前安雨所在的飘亮购物中心有一则消息惊动业界:负债15亿元人民币,被华讯公司以1美元收购。华讯公司于本月19日发布公告称,华讯的全资附属公司华生控股有限公司将收购 Bonroy International Group Limited 的全资附属公司 Bonroy Limited 已发行的全部股份,并间接拥有飘亮购物中心的所有权,现金代价为1美元。但飘亮购物中心因未偿还佛山市盈昊泰贸易有限公司(以下简称“盈昊泰公司”)的15亿元人民币欠款,已抵押给盈昊泰公司的实际得益人顾琦。此外,公告称,由独立的物业估值师对该物业进行评估,于2016年6月30日估值约为21.4亿元人民币。

周五,记者实地探访发现,商场一楼大厅几家不知名的品牌正在扎堆儿打折甩卖,看上去像服装批发市场。作为购物中心的黄金位置,这里的格局略显混乱,有化妆品店、美甲店、金店,全都是没听说过的品牌,放眼望去,周边半数商铺处于空置状态。安雨鞋店旁边的铺位,现在也已经被围挡遮盖,围挡上印着巨大字体的招商电话。据安雨透露,这里原来是一家裤子专卖店,当时浙江老板把店面好好装修了一番,准备做成品牌裤子形象店,可是没成想生意非常差,不得已只好撤店走人,目前这里至少有一年半没有租出去了。

飘亮购物中心于2001年正式开业,坐落在北京朝阳区亚奥黄金商圈和生活圈,周边有众多中高档住宅区、餐饮街、写字楼、会展中心等,距离亚运村、鸟巢水立方等体育场馆只有一两公里的路程,居民、商务、旅游流量非常充足。“以前我有好多老顾客都是专程开车或坐公交来购物,他们的孩子都是穿我家鞋长大的。”安雨回忆,“但是现在我已经很久没有见到他们了。”

## 个案

### 越干越赔钱的鞋店要撤了

在亚运村飘亮购物中心一层南侧,安雨的童鞋铺面就开在这里。货架最明显的位置贴着两张横幅:“清仓大甩卖一件不留”。但是商场里还是冷冷清清,来来往往的更多的是商场里的工作人员。记者与安雨坐在鞋店不远处喝咖啡,听她叙述。整整一个小时她的店里都没走进一个人,店里只有那个年轻的导购姑娘在玩着手机等待顾客。鞋店对面是家咖啡店,门外有个小广场,很多附近社区的小孩子在玩耍嬉闹。四年前安雨选址的时候,一眼就看中了这个铺位的地理位置不错。开业前两年鞋店效益还算可心,平均月营业额能达到2万多元,利润40%到50%。然而后来却一年比一年差,特别是从去年开始,营业额一路下滑,每个月从2万多跌到1万多,慢慢地就变成了几千元,尤其是在今年2月份淡季,只卖了4000元,“还不够月租金钱呢!”她说。安雨的鞋店目前月租金是5000元,为了节约成本,她只请了一位导购和自己两班倒,工资2500元,再加上电费、鞋的成本,她掰着手指给记者算:“我现在这买卖是在赔钱啊!”

谈起2012年鞋店刚刚开业的时候,安雨还记忆犹新,商场一楼那边一片都是好牌子的鞋店,有百丽、星期六什么的,顾客可选余地特别多。服装、化妆品专柜也都是大牌。但后来出现了问题,商场给商户结账特别慢,压款情况严重,店铺租金又比较贵,而商户们的销售额都达不到,大品牌公司跟商场交涉能否降租金,但是遭到商场拒绝,于是名牌店纷纷撤离。

记者在卖场里看到,服装类知名品牌只剩下 ONLY 还在坚守。“没有好品牌,全都是杂牌货,谁会来买呢!”安雨心急如焚。本月底安雨也准备撤店了,因为她听卖场里传的小道消息说,东家要把商场重新装修之后涨租金。想想未来,安雨愁容满面,几千双童鞋积压在库房里,甩卖都没人要,“真不知道该怎么办。”

## 追访

### 两大百货商场下月关店

事实上,在当前整体经济下行的环境下,整个零售



华堂十里堡店突然传出关店消息

行业正处于持续深度的调整期,飘亮购物中心这样被贱卖的例子,只是整个百货零售业走下坡路的一个写照。

今年9月13日晚间,马来西亚最大百货公司百盛集团发布公告称,将出售全资中国附属公司的全部股权及相关股东债权。媒体调查发现,此次出售的是百盛集团间接全资附属公司——北京华德盛物业管理有限公司。该公司所经营的物业是位于北京市朝阳区的百盛太阳宫店,从2010年开业至今一直处于亏损状态。截至2016年7月31日,太阳宫百盛未经审核账面净值为10.32亿元。百盛表示,集团预估出售该店所得款项净额将约为19亿元,接盘者为深圳前海图蓝投资公司,物业交割将于今年年底完成。百盛集团今年上半年营收84.95亿元,同比下滑12%,净利润亏损1.24亿元,同比下降85.65%。

记者上周五探访了百盛太阳宫店和复兴门店。太阳宫店正在做“秋装7折起”促销活动,位于一层的特卖会,CARA、莱茵等品牌女装正一折甩卖,但是顾客寥寥。三层、四层、五层店铺空置现象越来越严重,六层已经完全封闭,七层原本有四家餐厅,但现在空空荡荡只剩下一家美容院和一家快餐店,中午饭点也没有一位食客光顾。有消息称,太阳宫百盛将在10月31日停止营业。

复兴门店百盛正在举行22周年店庆打折活动,主力品牌买300元送220元。尽管折扣力度不小,但是消费者提袋率很低。一楼面向长安街的旺铺目前处于空置状态。来自郑州的游客何小姐在店里草草转了一圈就要离开,“这里没有我喜欢的牌子,我去西单那边找找去。”她说。何小姐所说的“那几个牌子”是时下年轻人喜闻乐见的时尚快销品牌 ZARA、H&M、优衣库、C&A 等。但是记者在两家百盛购物中心看到的服装品牌要么过于老化,要么完全不知其名。

要关店的还不止是百盛太阳宫店,9月20日,位于十里堡的华堂商场突然传出消息称,华堂商场十里堡店将于2016年11月1日起停止营业。十里堡华堂服务台工作人员在接受记者询问时也证实了此事。对于此次华堂商场十里堡店突然关闭的原因,华堂有关人士在接受媒体采访时表示,持续亏损是导致关店的原因之一。

从2014年4月底开始,华堂关闭了北京望京店;4个月之后,华堂北苑店关闭;同年12月1日,西直门店关闭;2015年3月底,华堂右安门店关张;2016年7月,华堂商场大兴店关张。算上十里堡店,北京市场原有的9家华堂门店正常经营的将仅剩3家,亚运村店、丰台北路店和三里屯食品馆。

## 回应

### 百盛对中国市场仍充满信心

1994年,有着内地外资百货第一店之称的百盛复兴门店在北京开张,定位于高端时尚百货。如今22年过去了,这一马来西亚零售业大品牌难道要退出中国市场?

百盛商业集团日前回应媒体时称,百盛此次售卖的只是北京太阳宫店,并不涉及其他地区门店。外界解读为百盛将出售其在中国的全部业务,退出中国市场,全部都是误读。百盛执行董事兼主席丹斯里钟廷森在给予媒体的回复函中表示,未来,百盛对中国消费市场仍然充满承担和信心,百盛会致力加强其零售业态,并继续推进转型策略。

但事实上百盛闭店戏码一直不断上演。公开资料显示,从2012年至2015年,百盛至少已经关闭8家门店。今年到目前为止,百盛又关闭3家店,其中两家店在重庆,一家在西安。10月底即将关闭的北京太阳宫百盛,将成为百盛在中国关闭的第12家商场。

值得一提的是,为应对日益激烈的市场竞争,百盛集团也在谋求转型。百盛集团2015年年报称,为更好地深化战略转型,规避市场风险及对未来有所准备,该公司将继续加强三个策略支柱,即零售业态和网络优化、产品和服务种类的增加,以及加强跨平台客户互动。

有传闻称,太阳宫百盛将被改造成写字楼,但这一传闻尚未得到官方证实。太阳宫百盛位于北三环东路太阳宫桥东北角,位置挺方便的,坐地铁13号线光熙门下车,出了地铁口走几分钟就能到。根据调研结果,靠近北三环的中等品质写字楼租金可以做到8.5-9元/日/平方米左右。

分析  
实体店关门不完全是因电商冲击

## 分析

### 实体店关门不完全是因电商冲击

在安雨看来,鞋店顾客的流失主要原因是来自电商的冲击。对此她的感受非常明显:“现在很多顾客都是这样,他想买鞋,从我店里试好了鞋号,然后到网上去购买。”在安雨看来,网上销售,没有人员费用、租金费用、水电费用等,负担很轻,价格优势强,这让实体店很难做。她曾经暗自调查过,自己经营的品牌童鞋网上售价每双只有50多元,“可是北京总代给我们的批发价格就已经是60元一双了,我卖90元,顾客肯定说贵。”其实就算是这样标价,实体店也是不赚钱的。以利润率33%计算,即便安雨现在把营业额做到2万,利润也不过是6600元,刨去店租就不够人工。对此她与北京总代多次沟通,但一直未果。

百货业真的被电商冲击得难以生存了吗?中国连锁经营协会相关负责人表示,在接受媒体采访时表示,实体店关门不完全是因为电商冲击,还有实体经济增长乏力,人工成本、租金成本、税费成本高等,蚕食着本来就不高的利润。

有业内人士则认为,百货业的调整,是适者生存的自然法则,是正常的市场行为,在相当长的时间内,百货业仍然存在,而且处于变动之中。今后体验式购物,是中国零售业未来发展的一个方向,但不管是百货卖场还是购物中心、城市广场、奥特莱斯,这些零售业态,只要是适应市场需求的,都是合理的。

中国连锁经营协会发布的中国连锁百强报告统计显示,2015年连锁百强销售规模2.1万亿元人民币,增长仅为4.3%,是历年最低的一次,百货业态甚至出现了-0.7%的下降。

## 转型

### 场景化、体验化百货商场是未来出路

谈到今后的出路,安雨一脸迷茫:“未来我也不知道该怎么办。”现在她的库房里堆得满满的全是童鞋,都是这四年来挣下来的,不抓紧卖掉就意味着投资血本无归。曾有朋友建议她开个网店,她也尝试过,才发现其实开网店也没有想象的那么容易,“在淘宝做推广也需要单花钱。”安雨说,“我的网店没有做推广,一个月只进来8个人,其中6个人是我,另外两个人是说服我做推广的。”无奈之下她又想到了去社区早市摆个摊位试试,但是又担心自己的品牌童鞋与早市的低价位风格不匹配,“我就是赔本卖50元一双,估计也不会有人买的。”

记者走访多家百货商店发现,传统百货的模式过于守旧、单一,他们在布局上依然是一楼化妆品、二楼女装、三楼男装、四楼童装,顶多地下一层开个超市,很难吸引客流。

与传统百货业相比,场景化、体验化的百货商场更有人气,儿童乐园、餐馆、电影院、超市已经成为购物中心的标配。所谓场景化是指增设儿童体验区域,如儿童乐园、翻斗乐、婴儿游泳馆、啤酒花园、主题乐园等。很多商场还经常与社区合作搞大型表演、比赛等娱乐活动,先把人气吸引进来,然后再想办法把他们转化为消费者。

其次是体验化,这里更多指的是优质餐饮。紧邻百盛太阳宫店的爱琴海购物中心,中午饭点时分各层滚梯上站的都是挂着胸牌的白领,他们都是直奔5楼美食中心的,那里有大大小小十几家餐馆,还有大排档,既适合商业宴请、朋友聚会,也适合个人解决工作餐问题。业内人士分析,这些用餐人群也是商超的潜在客户。