

# 万达加速“去百货化”步伐谋转型

## 为避免单一化,将引入健身、美发、教育培训等生活化业态

早在7月,“全国40多家万达百货即将关店”的消息就不径而走,开业尚未满一年的杭州万达百货关门歇业似乎证实了这一传言。而南宁青秀万达百货传出撤店、上海松江万达百货歇业、福建区域万达百货数量也将从10家减至4家……短短一周之内,万达百货关停的消息不绝于耳。

青年报 沈旖旎



青年报资料图 记者 张瑞麒 摄

### 试点“新一轮升级改造”

近日,松江万达广场主力店——万达百货突然关门歇业,引来不少消费者的惊讶和猜疑。

负债率攀升、业绩下滑,是全国多个万达广场普遍存在的经营困局。大量已经出售的室外商铺空置、人气不振。公开资料显示,万达百货2014年营收为154.9亿元,同比增长39%,但净利润只增加了7%。

万达金街在不同区域的表现也大相径庭,经营现状“冰火两重天”。其中,周浦、江桥万达广场金街近乎满租,客流量也较大。而位于宝山的万达金街运营近两年,仍是一副“半死不活”的态势,足有三层的金街商铺如今空置率依然近半。

上半年,全国百货业共关闭25家门店,其中万达百货关闭10家门店,占比高达40%。种种迹象表明,万达正在品尝其高速扩张带来的苦果。

对于万达百货松江店的歇业,该广场商管公司则表示并非如外界传言关店,而是进入新一轮升级改造,并将突破传统百货形式,引入多家大型“概念店”。

“上海地区的万达百货松江店和江桥店被列入试点门店,将进行转型升级。”松江万

达广场商管公司一名负责人表示。他同时介绍,目前万达百货松江店正在紧锣密鼓地进行调整升级。一层将保留黄金、珠宝、女鞋、化妆品,并引入大型概念店“苏宁云店”。其余各层品牌将全部“换血”调整,引入“孩子王上海旗舰店”、大型自助餐饮、新华书店、运动城等,计划于明年1月中旬左右全新亮相。

此外,上海宝山万达百货也于今年7月进行了“瘦身”调整。除百货缩小营业面积外,商场内部还有多家店铺也在调整中。商场运营方表示,调整动作是撤除原先B1层的运动休闲馆,用健身房及配套服务来取代,其他楼层则无太大变化。

也许用一种更积极的眼光来看,万达百货的关闭,其实是为了新生。

董事长王健林似乎早就为万达百货的退出找好了下家。9月初,王健林和苏宁掌门人张近东签下了万达和苏宁的战略合作协议,开启了中国最大不动产地产商和中国最大零售商的合作。根据合作协议,苏宁易购、苏宁云店等一系列商业品牌将入驻万达广场,首批合作项目40个。

### 减少零售只为更加生活化

在万达旗下,百货还不是

最早遭遇关门处理的商业类型,其大歌星KTV也在经历着停业的阵痛。万达百货和大歌星KTV、万达影院都是在万达广场迅速扩张的背景下建立并发展起来的,但他们的结局却不尽相同。

万达影院目前收益很高,加上其创新的IMAX技术,使得影院在各大院线中拥有核心的竞争优势。但对万达百货和大歌星KTV来说,情况却不太乐观。由于近几年KTV业态生存越发艰难,万达集团下令关闭旗下大歌星KTV,大歌星松江店也在今年上半年关店。

其实早在2013年,王健林在其上半年工作报告中就曾提及,万达将自2013年下半年开始减少零售业态占比,特别是减少服饰类零售业态占比。取而代之的是增加生活类业态占比,比如美发、美甲、书吧、教育培训等。

当时的要求是,当年四季度以后开业的万达广场二楼全面取消服饰业态,力争不招零售业态,2015年前把已开业的72个广场二楼业态调整完。

进入今年以来,这场战火快速从一个楼层蔓延到整个百货业务。今年上半年,全国百货业共关闭25家门店,其中万达百货关闭10家门店,占比高

达40%。如若传言成真,40多家门店接下来将如期关闭,万达百货的年关店数字将创新高。

从某种程度来说,这是万达百货在万达内部地位江河日下的真实写照。有业内人士认为,万达百货关店的重点仍是那些经营状况不理想的门店。“万达百货当初能够出现,是为了配合万达城市综合体的快速扩张。而现在购物中心的招商发展模式也在发生变化,百货不再是不可或缺的主力店,加上近几年百货业持续低迷,‘壮士断臂’是万达最明智的选择。”

不止是万达广场,其实随着电商的冲击,实体百货都在转型,而转型的方法则是做电商难以涉及的东西。

在业内人士看来,宝山万达百货主动缩小营业面积,引入健身房这一健康生活业态是合理的调整动作,“重体验、轻购物”是所有商场转型的重要一步。“对于百货而言,同质化竞争严重,单纯做百货很难。而百货与电影院、餐饮等业态集合在一起能相互带动客流,形成互补。加入健身房业态则能够缓冲线上消费的冲击,另一方面从租金回报上来说,健身房等业态租金会比百货要高。”

### ■ 资讯

## 连尚网络为山区学校提供网络

本报讯 王霞 “有时候,比起精良的食物和衣饰,看到外面的世界,更能改变一个孩子的一生”。近年来,信息不平等的现象正引发广泛关注。近日,连尚网络联手免费午餐,共同发起“梦想钥匙”工艺行动,计划帮助国内1000所偏远山区学校提供免费上网服务,帮助孩子们了解外面的世界,项目初期将由连尚捐赠200万元作为启动资金。此外,该行动还将面向全社会,通过多种线上及线下渠道为学校及孩子们募捐iPad、电子书、手机等网络终端设备,以增加学生联网便利度。

连尚网络创始人兼CEO陈大年表示,“移动互联网时代,让山区孩子们上网是改变他们人生际遇的必要条件,希望更多人能遇见属于他们的机会,并借机改变自己的命运,实现梦想。”

## 挖财加速布局个人资管领域

本报讯 王霞 滴滴与快的、美团与大众点评、携程与去哪儿的合并,给同业之间的优化整合提供了绝佳样本。近日,挖财宣布参与对互联网金融平台美利的投资,挖财董事长兼CEO李治国对外表示,“看好中国消费金融的巨大潜力”。作为快的的天使投资人,李治国是最早提议滴滴与快的合并的推手之一。分析认为,当前的互联网金融领域巨头云集,新生创业力量也在不断涌入,而美利作为该市场的先行者,已拥有丰富的实战经验,挖财此次战略投资美利金融,将进一步深耕个人金融消费市场,加速挖财在个人资产管理领域的布局。

## 河狸家“拉拢”高端美发沙龙

本报讯 王霞 价格不便宜,美发师常需等待,信息不透明……为解决美发沙龙这些消费痛点,日前,美业O2O平台河狸家宣布将“拉拢”国内上千家高端美发沙龙,推出创新服务模式。沙龙旗下美发师已于上月底陆续入驻河狸家,用户只需在平台上选择美发师或发型作品、服务时间,即可通过选择“手艺人上门”或“顾客到店”两种服务模式进行预约。

与以往的美发服务比较,这一模式的问世将通过线上线下资源的组合优化,给消费者提供优质美发服务的同时,促进整个美发行业产生新的变革。此次与河狸家达成战略合作的美发沙龙包括P-STYLE、东瀛造型等在内的高端美发沙龙1000多家,覆盖北京、上海区域。

### [相关链接]

## 竞争焦点生变 关店潮愈演愈烈

据统计数据显示,2014年以来,大型连锁百货已经关店和明确将要关店的数量已达到38家。2015年开年,天津、北京等地都有百货宣布歇业。

RET睿意德董事索珊认为,这跟中国百货业的竞争焦点发生变化有关系,“如果说在早期,百货业态的竞争焦点在于货品的丰富度,现在,竞争焦点已经转变为谁更懂市场和消费者。”

在新兴消费需求的错位、电商冲击等因素下,这股关店潮还将继续在传统百货业持续。调整、升级和转型,无疑成为存活下来的必由之路。

百货品牌	闭店数量	闭店城市
百盛	5	济南、常州2家、北京、天津(2015年闭店)
伊藤洋华堂	4	北京(其中1家2015年闭店)
中都百货	3	杭州
摩登百货	2	广州
宝莱百货	2	青岛
王府井百货	2	湛江、株洲(在售)
金鹰百	2	上海、西安
太古百货	1	青岛
O1O1流行馆	1	沈阳
巴黎春天	1	青岛
南宁百货	1	南宁
天虹百货	1	杭州
尚泰百货	2	杭州、沈阳
胖东来	1	许昌
新世界百货	1	武汉
NOVO百货	2	成都、广州
远东百货	1	天津
天津劝业场	1	天津
玛莎百货	5	上海、常州2家、无锡、江阴(均为2015年闭店)

(数据来源:RET睿意德中国商业地产研究中心)