

地处黄金地段 百货为何难以为继？

大洋百货东街店1~3层10月1日闭馆,王府井、世茂百货等百货店陆续退出舞台;业内人士认为,受电商冲击,福州单一百货模式越来越难生存,不同行业跨界融合将成新趋势

■海都记者 陈晋 马俊杰 文/图

9月3日,大洋百货东街店贴出公告,因新一轮租赁合同的签约率未能满足1~3层商场整体经营需求,从10月1日零时起,大洋东街店1~3层商场将正式闭店,停止营业。作为福州初代的顶级商圈,大洋百货东街店内的女装、化妆品等品牌阵容曾“傲视群雄”,然而,随着时代发展,包括大洋百货东街店在内,王府井、世茂百货等部分百货店陆续退出了舞台,或被他人收购。这些百货均位于福州中心地段,地理位置十分优越,但这几年,为何这些百货会突然变得如此脆弱?就此,记者进行了走访调查。

现场: 一线品牌撤柜 随处可见打折

作为大洋百货东街店经营收入的主力军,占据了近80%的营业额,此次1~3层商铺宣布正式闭馆,对大洋来说,可谓元气大伤。

记者在现场看到,除了YSL撤柜外,同为一线化妆品牌的Dior,在8月31日后,导购将悉数并入与大洋百货东街店隔街相望的东百中心。百丽专柜内,工作人员也在打包物品,还打出了各种折扣。同样在其他专柜,“合同到期,不惜血本,最后大甩货”“库存商品,底价出

清”等字样十分醒目。

据悉,大洋百货东街店除了自持商铺外,还存在314户小业主,他们持有约8000平方米商铺产权。“大洋曾和我们协商过,但他们给出的租金,我们没法接受,真的太低了,而且合同一签就是14年。”小业主陈先生有苦难诉,有的业主每个月到手租金也就1700元左右,他们希望大洋百货东街店能稍微再提高一些租金,且合同从一次性签约14年更改为分两期签订,每期7年。

大洋: 每年支出小业主租金达5000万

大洋百货东街店相关负责人介绍,目前,大洋一楼租金是287×3=861元/平方米·月,现有的店铺业主投资回报率为26%。在原先签订的合同中,第二个10年周期(2011年10月1

日至2021年9月30日),大洋付给这些小业主的租金,每年高达5000万元。而根据大洋集团公开的资料显示,2020年,其营业收入还无法达到2011年的20%。“每年5000万元,

对我们压力实在太太大,如果再提高租金额度,我们吃不消,但签约时间,还是可以商议的。”该负责人说。

该负责人还透露,由于和小业主无法达成一

致意见,1~3层商铺中,已超过50%的品牌决定退出,但4层以上正常经营,他们也将调整业态,主营餐饮、网红店、体验店,力争弥补零售额减少带来的影响。



大洋东街店内许多商家摆出打折招牌



大洋东街店贴出10月1日闭店公告



大洋东街店曾辉煌一时

调查: 商圈租金关键看地段、经营业态

那么,大洋百货东街店新一轮租赁合约中,租金价格在福州市面上又是什么水平呢?

“我这边的租金价格是每月90元/平方米,总计56平方米。”市民潘女士租赁了宝龙4楼一家商铺从事外贸服饰销售。她告诉记者,宝龙商圈的租金价格不一,由于没有很好地统一管理,这里每家商铺的租金跨度较大。据悉,位于宝龙1楼的商铺,有的租金每月高达650元/平方米。

记者走访发现,位于仓山万达4号门周边的商铺正在招租,这里的租金

价格每月200~300元/平方米不等,而东二环泰禾外围沿街店铺的租金为每月150元/平方米,世欧王庄外围商铺的租金为每月340元/平方米。

一名从事房产销售的郭先生告诉记者,商铺的租金关键看地段,好的地段商铺,每平方米租金可达1000~2000元/平方米,差的位置低至每平方米几十元。从事地产销售的林先生则认为,商铺租金的高低并不是由其本身决定,更多的是取决于经营环境、地段、业态定位、客流等外在因素。

业内: 不再“单打独斗” 百货需跨界经营

2020年元旦,大洋正大广场店正式宣布关闭;同年,五四路的王府井百货也宣布闭馆……可以看出,这些商铺均拥有得天独厚的地理位置,可人气为何却不旺?

业内人士认为,现在市民讲究集聚效应,追求商业氛围,单独的百货业态在当下不足以吸引客流,“比如像爱琴海、万达、东街口的东百,商场内都有百货,但这些百货已完全融入到商圈中,成为整个商圈的一环,百货不再是‘单打独斗’,反而形成了‘生态互补’,互拉客流。”该人士表示,上述商圈,都在其周边增加了新的体验店,和顾客有了新的交流和接触。

比如仓山万达有60万平方米较为庞大的商业体量吸引人潮,台江

万达有40万平方米的体量再加上金融街100万平方米的写字楼体量及周边的一些住宅项目,形成了一个商圈的规模。因此,单独的百货经营模式,虽然地处福州中心地段,因其周边没有引入其他业态,生存也就困难。

“当然,最大的因素还是受到大环境的影响,特别是电商的冲击。”上述人士认为,像百货这样单一业态发展模式渐渐成为过去式,必须通过多元化的经营业态来顺应消费者需求的转变。其中,不同行业跨界融合已成为零售行业的一个新特点,即整合文化、旅游、娱乐、餐饮等行业元素,向多业态、跨行业、聚合式、协同化方向转型,形成了跨界经营的发展格局。

反假货币宣传月 招商银行福州分行在行动



为了进一步增强社会公众对于人民币相关知识的认识,打击假币犯罪活动,增强群众的自我保护能力和假币辨别能力,招商银行福州分行在做好疫情防控的前提下,坚守“人民币发行为人民”的工作理念,积极开展形式多样、内容丰富的反假货币宣传活动,提高群众的假币鉴别能力和反假意识,进一步推进“我为群众办实事”系列实践活动。



一、立足厅堂,营造宣传氛围

在网点设立宣传咨询台、摆放宣传资料、在电视上播放宣传口号、邀请等候的客户进行反假“小超人”答题,有效提升了大家假币识别鉴别能力,切实守护好自己的“钱袋子”。

二、反假知识进校园

正值教师节,我们走进一

所市重点小学,向前来的教师和孩子们认真细致地讲解人民币知识、新版人民币特征和良好的用钞习惯。现场气氛热烈。

三、反假知识进社区、商户

为进一步向广大群众宣传反假意识,我行还向周边社区及商户积极宣传人民币防伪基本知识,在社区设置反假

宣传点、摆放反假宣传海报、粘贴反假宣传标语,为公众讲解纸币防伪特征、假币的收缴流程、残损人民币兑换知识、拒收人民币现金是违法行为等,大大提高了大家抵制假币、爱护人民币的意识。

反假货币是银行机构一项重要的长期任务,我行将一如既往在日常工作中做好反假货币工作,更好地维护人民币声誉和正常流通秩序。