

杭州日报

服务品质生活 | STYLEWEEKLY

生活周刊

C3

2009年3月6日 星期五 责任编辑:葛婷婷 版式总监:俞帆

品·鲜

C4



黄龙大排档, 争当“美食天堂”的排头兵

品·闲

C5



99元酒店 如何生存?

品·尚

C6



迷恋东方人情味

【头条】 HEADLINE



解百「世纪购」

是背水一战还是胸有成竹 花四亿元买下元华商城



文/品周刊记者 孟煜前 夏海微

解百并购元华的消息犹如一个重磅炸弹,在杭城炸起了涟漪一片。股市的异动背后,是市场对解百这一举措的各方猜测:4亿元现金,解百是如何消化的?这笔生意做得究竟划不划算?不温不火的吴山商圈,会不会因此咸鱼翻身?

解百副总陈琳的2月26日

这一天股价异动,坊间传闻随一纸公告四起

2月25日,对于许多持有“杭州解百”股票的股民来说,都是不寻常的一天——在市场行情持续低迷的背景下,这一天,“杭州解百”的股价竟然以6.02元高开,其间更是一度涨停,最后报收于6.37元。惊讶的股民们纷纷在网络上交流所谓的“坊间传闻”:重磅消息,据说解百要并购元华!

喜——股价从开盘的6.25元大跌至收盘的5.81元,下跌了8.79个百分点。是当天沪市大跌3.87%的低迷状态对“杭州解百”产生了负面影响,还是市场对这一公告的信心并不乐观? 4亿元,解百有这样的资金实力吗?元华何时开业,未来将做何种定位,这些仍是未知数;在外部经济不振的背景下,解百的并购胜算几何……坊间传闻四起的2月26日,位于风暴中心的解百管理层却异乎寻常地平静。吃过早饭,副总陈琳就全力投入解百新世纪酒店改造的相关事宜。偶尔有几个媒体朋友打来电话询问有关并购的细节,他一律以“议案尚需提交公司15日的股

东大会审议批准”给挡了回去。倒是有一位元华的小业主打来电话很兴奋,说自己“心里的一块石头总算落地了”。陈琳很能理解他们的心情。去年解百就签下了元华的200多户小业主,并且按协议支付了租金,但是面对迟迟未开张的商场,业主们多少有点不踏实,毕竟他们最希望的还是自己的物业能真正地红火起来。 不管各方如何猜测,公告一出,元华一事基本尘埃落定,3月15日的股东大会更像是一场走过场的形式。这也同时意味着解百和元华历经15个月的纷争终于画上了一个句号。

并购元华解百“不差钱”

对于商家“必争之地”元华,解百早已经过多方考量,待机而动

西湖边,18477.61平方米,总价3.6亿元—4亿元——看到公告上的这几个数字,当即有同事拿出计算器给解百算账。“每平方米的价格是1.9万至2.1万元,不算贵呀,比同地段的公寓价格还低上不少。” 在从事房地产行业十余年的陶先生的记忆里,杭州房产鼎盛期的2007年2月,沿西湖商铺平均每平方米的最高售价达到13万元。元华商城商铺在当年的售价也在每平方米6万元左右。 “和周边的物业价格,我们不愿意做过多比较。只能说,我们认为这个价格是合适的,这也是一件很值得去做的事情。”陈琳表示,购买元华一事可以说是“谋定而后动”,也就是说,公司董事会很早就下了这个决心,只待时机成熟而已。

虽然多年来经营业绩并不理想,不过由于地处一公园,地理位置理想,元华在延安路吴山商圈一直占据重要地位,可算是杭城商家的“必争之地”。即使受到全球金融风暴的影响,即使杭城百货零售业亦遭遇寒冬,销售业绩下滑,但对于杭城百货业来说,元华仍是重要的秀场。 不过对于解百来说,并购元华并非一帆风顺。早在元华关门之前的2007年10月,解百方面就开始与元华接触,可惜由于小业主意见不统一,双方并未达成一致。2007年年中,在与元华的谈判对象中又赫然出现了银泰的身影。两家商场对元华的抢夺也一度从“暗战”升级到了“明争”。 在商业地产界摸爬滚打多年的杭州德玛商业公司董事长邵敬之看来,解百拿下元华可谓代价不菲,

其数目之巨,堪称杭城商界的“世纪之购”。“我觉得这样的同地点扩张,是解百在坚守大本营的基础上,把品牌做强做大一个非常必要的举措。”邵敬之说。杭州的其他商场都在扩容——在A楼和B楼之外,杭州大厦又要新建C楼和D楼。在本城的各个角落,银泰百货都有触角。在同行业强势扩张的背景下,解百多少有点“逆水行舟,不进则退”的意味。 尽管买楼的4亿元数字不小,尽管需要在短期内支付现金,陈琳却说解百“不差钱”,公司历来货币资金高,负债水平低,财务表现非常稳健,“通过自有资金和适当的银行贷款,我们就可以把这笔钱搞定。”至于不少人在担心的元华前景,陈琳对此也很乐观,他说从投资的角度看,现在的低成本投入反而给了商场千载难逢的好机遇。

不租反买诱惑何在?

解百斥巨资买下元华,而不是采用资金占用量少的租赁方式,背后自有许多谋划

“百货企业自己买物业来经营,这种情况从全国来看数量也不多,仅占到10%的比重。”尽管在杭州,百货公司拥有自己的物业并不是什么特例(杭州大厦拥有A楼和B楼的物业,银泰拥有武林店和西湖店的物业,并且在杭州也拥有多家门店),但是在联商网副总郭敬晖看来,百货公司能拥有自己的物业依然是一件很奢侈的事情。 据了解,百货业中,茂业国际和百盛集团是偏好置业的。几周之前,在内地拥有40家百货门店的马来西亚百盛集团就以11.3亿元的价格,迅速将北京双全大厦收入囊中,并拟开设大型商场。茂业国际现在在国内的9座城市拥有18家百货店,地产项目也围绕百

货的布局相应地分布在各个城市。 “租赁物业相对资金占用量比较小,买一家店的钱可以租赁三四家店。”郭敬晖说,太平洋百货进军上海就多以租赁的方式开店,这样有利于百货业的扩张。不过他话锋一转,“百货店置业属于特殊战略,就像解百如果不拿下元华,就会被银泰包围,不升级绝对不行。”也许,购买对于解百来说,才是最好的解决办法。 业内人士也认为,对于元华这幢楼,没有任何历史经验可以告诉争夺双方,究竟以何种方式拿到手才更好,有点像是“摸着石头过河”。而且对于将来如何快速生效,解百至今也未有鲜明轮廓。只是元华重

要的商业地位逼迫解百,除买下此楼别无他法。 “购买还可省去将来很大的麻烦。”郭敬晖举例说,1992年开张的成都太平洋百货和物业方签了20年的合约,就在今年,传出了租约到期后物业将被收回的消息,太平洋百货只有选择邻近处开辟新战地,“这是租赁最致命的风险。” 也许,解百“世纪并购”的举动背后,还有着商业地产增值的诱惑。毕竟,从目前中国的经济发展前景来看,商业地产增值的动力,在相当长的时间内都会发生作用。

“大店”概念被再次刷新

未来解百族群的营业面积将达到8万平方米,“店多隆市”的市场效应或许会助不温不火的吴山商圈一臂之力

目前,解百在元华的营业执照已从工商办出。各项手续办妥之后,就能马上投入运营。“我们打算分阶段做品牌特卖会,在此过程中再进行装修定位,争取早日开业。”陈琳说。至于具体的开业日期,他连声表示越早越好,因为“元华停业的时间实在太久了,无论是小业主、我们,还是消费者,都希望它能早点开业。” 开业之时,元华将会以何种面貌呈现?元华又将如何与目前解百的两家商场融为一体?陈琳并未就此给出明确的答复。或许,对于解百来说,这也并非一件那么轻易能够完成的任务。当记者提及将

来是否有人行天桥或地下通道穿过延安路,将目前的解百与元华相连时,陈琳回答说,这将根据下一步的经营情况来作进一步的考量。 记者在采访中还了解到,目前解百正在实施一个新的计划,就是将新世纪酒店的面积缩小,相应扩大商场的经营面积,预计可增加8000至10000平方米。如果再加上一个元华,未来解百族群的营业面积将达到8万平方米。 7万平方米的银泰西湖店,8万平方米的解百族群——升级的数字正在不断刷新杭州百货的“大店”概念。但是人们对“黄金地段+黄金旺

铺”的吴山商圈频频“爆冷”仍然心有余悸。这一带大型卖场鲜有成功,让人不禁感叹此处犹如商业的“百慕大”。对此陈琳表示,“快速产生效益是我们的期待,也是我们积极努力的方向。但是一家新百货公司的开业,至少需要三至五年的培育期,我们要做的工作就是快速缩短培育期,快一点让元华旺起来。” 按照商业地产业内人士的说法,较高档次商业业态的相对集中,将会进一步带动这一商圈的人气。或许,“店多隆市”的市场效应,会给不温不火的吴山商圈带来未来的无限可能。

【过去式元华】

1999年1月17日,总投资9亿元人民币的“元华广场”正式开工建设。位于解放路、延安路交汇处的“元华广场”,原址为杭州市政府所在地。在60多家企业参与的激烈角逐中,由林氏集团和杭州广宇房地产集团合资的杭州元华房地产有限公司,投标获得该地块土地使用权。规划中,“元华广场”建筑由“购物中心”、“酒店”和“酒店式公寓”三部分组成。

析认为,关门是缘于“产权分散”这个“顽疾”。从地下一层到四层,平均每个楼层至少有二三十个小业主。从2002年开业至今,元华商城的高层是走马灯似的换,5年时间内有过六七位老总。如此频繁更换掌门人的一个主要原因,就是开发商和投资者等不及了,希望能在短期内迅速盈利。

2002年4月28日,元华商城建设有限公司委托杭州大厦管理元华商城的签字仪式在杭州举行。 2002年11月27日,杭州大厦·元华购物中心试营业。商场共分五层,地下一层,地上四层。KOOKAL、ASHWORTH克莱蒙等数十种品牌为杭城独有。

2008年8月,有消息称银泰百货重金买元华原有的1万平方米物业和小业主的1万平方米物业,并已定下新百货店名称——银泰湖滨店,计划在12月1日开张。

2008年9月,解百透露,已租下一二层的大部分物业。

2007年11月1日,元华关门歇业。有业内人士分