



发送至:《商业消费》 河西



● 嘉宾

- 朱献国 南京新城市商业置业有限公司董事长
- 朱逸 南京万达广场商业管理有限公司区域总经理
- 冯少伟 南京苏宁商品批发市场有限公司常务副总经理
- 杜伟平 南京茂亚百货市场总经理
- 严翔 南京嘉业房产招商营销总监、SHE WALK 购物中心招商总监

● 主持人

《商业消费周刊》(以下简称《商业》)



选址河西 共同成长



SHE WALK 精品街区购物中心效果图

《商业》:首先,欢迎各位做客本期的《新闻会客厅》。作为河西商业的参与者,各位老总对河西都有深厚的感情,我们今天的访谈先从各位掌舵的项目为何选址河西这个话题开始吧。

朱董事长,作为河西商业的先行者,请您先谈谈新城市广场吧!

朱献国:2001年立项后,新城市广场就成了河西乃至南京第一个真正意义上的 Shopping Mall。当时,正是河西住宅大开发阶段,建住宅很容易也很快能赚钱,只要盖好房子再把房子卖出去,可是做商业地产就不同了。我发现,50%以上的生活消费都是在 Shopping Mall 中完成,我坚信,这种就近一站式消费模式将成为中国城市社区建设发展的趋势,南京需要这样的商业业态。我认为,房地产可以持续开发,但商业地产却可以持续

经营,而河西生活配套设施没有跟上的现状提供了这种机会。

《商业》:第一个吃螃蟹的人总是让人赞叹他的勇气的。现在看来,新城市广场已是“守得云开见月明”。

朱献国:是的。按照国际惯例,一个地区 MALL 的出现应该是在人均 GDP 超过 5000 美元的时候,就这个标准来衡量,当时新城市的出现有些提前,但正是提前,才让新城市有了今天。可以说,新城市广场是与河西新城的建设同步,选址河西,应了天时、地利、人和。

《商业》:新城市的成功也激励了河西商业各路诸侯的投资热情。2007年,当时的苏宁环球汽车城转向百货业态,成为今天的苏宁环球商贸城。对这种变化,有请冯总作一解读。

冯少伟:转做商业项目

目,实际上是和政府的规划一拍即合。当时,集团判断,和市民日常生活最为贴近的业态对提高入住率、新增居住人口的促进更为积极。于是,集团投入了 2000 多万,对原有的汽车城进行改造,以百货业态扎根河西。

《商业》:在河西的大商业中,茂亚百货是新兴,请问杜总,当初选择河西是从哪些方面考虑的?

杜伟平:河西区域内公益性项目的启动与建设对河西起到的巨大拉动作用以及对商业经营的重大影响。同时,作为南京新的商业中心,河西江东中路商业配套集群日渐成熟。

《商业》:和其他几位不同,朱总在换届的建邺万达广场和严总正在负责招商的 SHE WALK 街区购物中心,都是计划在年内登场。请两位也谈谈选址河西的初衷吧。

朱逸:谢谢主持人。作

为万达集团 2009 年在国内的 8 个商业地产项目之一,建邺万达广场是其中比较受重视的,尤其是在选址上,十分谨慎。万达判断,目前的河西,是商业地产项目介入的最佳时机。从地图上可以很清楚地看到,这一项目地址在河西中心区,地理位置上是河西新城的核心地段,承接河西成熟和成长的片区。从战略上来说,是连接了河西的“今天”和“未来”。

严翔:对河西的发展前景,嘉业地产一直看好,早在 2003 年,集团就拿下了目前 SHE WALK 街区购物中心所在的这块商业用地。2008 年,我们看到,除写字楼之外,河西 CBD 中心区对商业配套的需求十分迫切,急需高端精品商业的填充,5 万平米的 SHE WALK 精品街区购物中心今年年底的开业,是对奥体商圈市场需求的积极应对。

一座新城的建设,牵动了 700 万南京市民的心。

河西商业的成熟,让多少仁人志士为之奋斗。

本期《新闻会客厅》特别邀请了几位在河西新城拥有商业项目的“掌舵人”,请他们打开心扉,讲述与河西的不解之缘。

不论是与河西新城建设同起步的新城市广场,还是弥补河西地区百货大市场空白的苏宁环球商贸城,他们都是同行者,见证了河西商业的每一步成长。

不论是建邺万达广场这样的“城市综合体”商业模式的布道者,还是定位于女性时尚街区的 SHE WALK,他们,都是河西商业明天的企盼者。

为了河西新城这个共同目标,他们,走到了一起。在每一个人的眼中,都有一个河西的蓝本。

河西商业人 坚守与梦想

本组采写 快报记者 黄建军 史丽君



商业地产 河西补课

《商业》:河西新城的规划起点高,前瞻性很强,整体布局合理,公共配套完善,不仅为未来的整体发展打下了良好的基础,也为商业地产的扎根和运营提供了优越的先天条件。

严翔:的确如此。在我走过的多个城市中,南京河西新城的规划都是出色的,这为河西商业设施的国际化发展提供了重要条件。在南京市两级行政力量的推动下,市、区两级政府的迁入,为河西商业设施的高端价值体现创造了强有力条件。同时,在长达 2 公里、宽 400 米的 CBD 核心区建有多家酒店、酒店式公寓及高端甲级写字楼,足不出户就可以满足现代商务办公的需要,步行就可以到达商务区的每个地方。中央商务区配套的成熟为河西中央商务区的国际化发展提供

有力的支撑。
朱献国:我认为,未来城市的发展不应是“摊大饼”,而是城市群的形成,这就需要城市功能的不断完善。城市化进程中,必然要消除二元化结构,在大城市中,区域性城市商务中心的形成,正需要商业地产的协调发展。网点布局的科学化必须做到网点布局与城市总体规划有机结合。从某种意义上讲,新区商业建设调整余地相对较大,要与城市功能定位一致。

朱逸:河西新城被赋予南京商业第二个中心的地位,承担着疏散老城人口和扩展城市功能的双重使命。这就决定了其未来的商业发展,既要与老城、老区协调配套,相得益彰,成为老城功能配套和承载相应人流、商流、物流、资金流的载体,又要有自身在商业地产上的突出特色。



群雄逐鹿 各显其能

《商业》:在河西,各位所在的项目既是竞争对手,又是合作伙伴。群雄逐鹿,各显其能,对这种关系,各位怎么看?

严翔:俗话说,一家人唱戏不热闹,没有大环境的成熟,小环境的发展也就无从谈起。我认为,今天邀请的各位所在的项目定位各有不同,错位发展是大势。

朱献国:目前,南京人均 GDP 已超过 5000 美元,正在向 10000 美元的标准靠拢。未来几年内,消费能力将大幅提升,河西对商业配套需求的胃口也在放大,不可能由哪一个商业项目完成,必然是多个商业项目的共赢。

朱逸:万达在商业运作上的底气,让万达有“不怕竞争、不怕独行”的魄力。对业态的组合、空间规划的整体把握以及对商业元素的规划上,万达都有足够的

经验。作为代表着目前最先进商业理念的“城市综合体”项目,万达将带给南京商业全新的元素。我相信,各个项目各有所长,只有发挥各自的商业效应,才能共同成长。

《商业》:“蛋糕”做大了,才有得分。冯总和杜总怎么看?

冯少伟:我赞成各位的观点。作为百货大市场,苏宁环球商贸城同样占据重要的一席之地,今年下半年动手的二期,将继续丰富各种业态,提供“一站式”的消费配套。

杜伟平:从商业规划与经营角度,一般来说,两三公里内同业态百货市场生存空间最多两家,应该不可避免会有个优胜劣汰的过程,但如果错位经营,做出各自的特色,都会有生存与发展的空间,多元化的商业配套才能满足居民综合消费的需要。



提档升级 势在必行

《商业》:刚才,万达的朱总提到了一个“城市综合体”的概念,据我所知,新城市的朱董事长也在给新城市广场注入了这种理念。就这种商业模式,二位有怎样的理解?

朱逸:“城市综合体”只是一个产品的名称,如同 Shopping Mall 是提供“一站式”消费服务一样,“城市综合体”也具有其明显的特征:如同一个独立的商业综合体,提供给消费者的是城市丰富生活的各个方面,是城市生活的新中心,在这样的商业环境中,不仅仅是生活消费,也提供居家居住,完全可以让找到生活在一个独立小城镇的快乐感觉。

朱献国:之前的讨论我提过,经济指标达到一定的水平,商业的提档升级就是必然。Shopping Mall 只是一个城市发展过程中的阶段性产物,经济环境基础发生变化后,一个区域项目必然要承载更多的商务功能,由生活—商务—生活,新城市广场也在向“城市综合体”这种业态转型。

朱逸:对这个话题,我还



有一些补充。我们必须注意到,随着消费主题逐渐向“80 后”过渡,今天的“城市综合体”发展必然要适应这种变化,研究他们的消费特征。值得一提的是,建邺万达广场拥有 7000 个停车位,虽然占用了不少商业开发空间,但却着眼于未来。

《商业》:那么,朱总您认为,建邺万达广场的开业,对河西乃至南京的商业布局会产生怎样的变化?

朱逸:在河西方位内,已经有多个商家,目前业态比较单一,体系也不完整,发展不太健全,万达建邺广场作为“城市综合体”在河西商圈应运而生,全面开业后,辐射区域将包括南京 12 个区

域及周边城市,成为南京新的商业中心。丰富的业态将会让前来购物的市民真正体验到融购物、休闲、娱乐、商务、办公于一体的一站式生活中心的魅力。

《商业》:作为大市场,据说茂亚目标是“南京百货市场第一品牌”,这也是一种形式的提档升级。

杜伟平:是这样的。提档升级不是某种商业模式的专利,茂亚百货作为一个全业态的大型综合百货市场,已整合了近 800 个省市区一级商品批发经销商、厂商及优秀零售商,更好地为民众提供一种便利与服务,真正达到“方便和改善居民生活,提高居民生活质量”的目标。



与河西的未来同行

《商业》:今天的河西,已展示了足够的活力;河西的未来,也是被多方看好,请各位用一句话寄语河西的未来吧。

朱献国:对于河西的发展,我经常说一句话:前 10 年的眼光,后 10 年的期待。作为先行者,新城市广场希望仍走在河西商业的前面。

朱逸:作为河西的商业中心,万达建邺广场是连接

河西北部成熟区域和南部快速发展区域的枢纽,未来,其商业的集群效应将辐射江北及周边城市,成为推进建设“一小时都市经济圈”的积极力量。

冯少伟:河西商业地产的未来,必然是其区域性服务功能的放大和加强。

杜伟平:预计再有 3 至 5 年的时间,河西商业势必发展成为一个真正的市级

商业中心,各种综合商业业态云集,中高端消费集中,对于百货业态而言,是一种挑战更是一个机遇。

严翔:5 万平米 SHE WALK 精品街区购物中心的精品高端商业形态,对河西中央商务区的有力填充,将对河西 CBD 中心地段的商圈国际化起到重要的推动作用,在互动中展示河西中央商务区商业的国际性价值。



南京新城市商业置业有限公司董事长 朱献国



南京万达广场商业管理有限公司区域总经理 朱逸



南京茂亚百货市场总经理 杜伟平

新城市广场 NEWCITY MALL

VIP 狂欢月 时尚重磅第一波

VIP 狂欢月 专属尊贵礼遇
免费办理新城市 VIP 金卡, 赠 5 小时免费停车券
VIP 购物全场 2 倍积分
VIP 当日累计购物满 400 元参与抽奖一次, 赠送免费体验券!

活动时间: 7月10日起

SCOFIELD、PRICH、影儿时尚会所、纳帕佳、思加图、Bata、零度等众多新进名品华丽登场!

时尚女装 众多名品大放

- SCOFIELD、PRICH、E-LAND、TEENIE WEENIE 满 200 元减 80 元
- ONLY、VERO MODA、Jack & Jones、马克华菲 全场满 200 元减 100 元
- 安娜苏丝 期正价商品任 1 件满 300 元 (价值 400-2000 元) 减 200 元, 300 元用, 500 元用 700 元用
- Bossini style 全场 5 折, 另新城市 VIP 卡再打 8.8 折
- 零度 单件商品 8.5 折, 两件 8 折, 三件 7 折
- 影儿时尚会所 影儿全场 7.5 折, 男装全场 8.5 折
- 玖姿 全场服装 9 折
- 卡波 全场 7 折
- 菲妮迪 部分 2 折起
- 菲妮迪 夏款 6 折
- 亦谷 单件 7 折, 两件 6 折

影儿时尚会所、纳帕佳、ONLY、VEROMODA、Jack & Jones、安娜苏、伊维斯、曼妮莎购物好礼不停!

凡 4-6 岁想过一个快乐暑假的小宝贝皆可报名, 不仅获丰厚参与奖, 更有机会获 10000 元教育基金。
报名热线: 025-86262885, 025-86210777-1088, 1099
欢迎儿童艺术、教育、培训机构集体报名!

联合主办: 新城市广场、新城市广场、新城市广场、新城市广场

地址: 草场门大街 99 号 客服电话: 025-86262885 更多精彩请登录新城市网站: www.newcitymall.cn

苏宁环球商贸城 河西大型综合百货市场“江苏省五星级文明诚信市场”

苏宁环球商贸城·河西店

夏季特惠风暴 席卷全市

2009 年苏宁环球商贸城河西店二期开工

来自赵本山故乡 东北二人转 七八月双休日激情上演

石歌舞得礼券 欢乐淘宝 7-8 月“唱响河西”苏宁欢乐之夏歌舞大联欢

3楼特色培训 项目: 手工插花、手工剪纸、手工串珠、手工篆刻/油画、红木、黑陶、水晶、云锦、茶艺 免费培训 获赠礼品券

苏宁环球商贸城河西店(2期)即将华丽登场, 塑造河西商圈新地标! 苏宁环球商贸城河西店(二期)建成后, 将成为河西首家集大型综合百货市场、超市、品牌专卖、特色餐饮、休闲娱乐为一体的 SHOPPING MALL。全方位满足人们多层次购物休闲需要, 引领河西新潮流。

19W 60W 72W 303W 170W 152W 113W 63W 可直达

客服热线 025-57910888 地址: 南京市鼓楼区清江路 99 号 网址: www.suningsmo.cn