

策划词 | CEHUACI

就在启动下半年全面开业的前夕,广州大型购物中心五号停机坪再次换掉了它的总经理。今年1月才从万达广场“过档”五号停机坪未满7个月的温志宏闪电离职,而来自深圳海岸城的原招商总监胡金雨替补上任。无论是温志宏,还是胡金雨,他们在五号停机坪的主要角色是负责招商。建一座购物中心,多达数十亿,少数数亿元。但市场反应显示,招商环节已成为下一阶段广州诸多大型商业项目按期开业的巨大障碍。



商业人才流动 三大诱因

No.1 优质人才开始“单飞”

当年,中华百货有限公司总经理一职让黄文杰开始在业界声名鹊起,在转投广州惠润等项目后“下海”开办“楚睿商业咨询公司”。

类似案例确实不胜枚举。“中国商业地产十大操盘手之一”邓国坚从正佳广场离职后,创办了雅卡商业规划运营机构;欧小卫历经多次“高跳”之后,创建广州惠润商业地产经营管理有限公司;资深商业观察家黄华军创办了“第一商业网”。掐指一算,广州数得上的商业精英早就“各得其所”。

No.2 广州缺的是购物中心人才

从某种程度上说,广州商业“成也百货,败也百货”。在邓国坚看来,在市场上身影频现的“商业大佬”出身背景几乎都是广百、友谊,“大家的操盘手法还是延续百货的做法,讲究品牌组合,而不是研究消费者行为习惯;注重打折促销,而不是研究建筑结构、空间布局、动线设置、氛围打造。从这个层面看,广州的购物中心人才确实一片空白。”

No.3 幕后投资商与台前操盘手思路相悖

五号停机坪最近一任总经理温志宏与高德置地广场现任总经理朱志文

旭飞投资高管 “大换血”

银润系携9亿资产入主

而且地块价格比较便宜,但目前各项手续仍在办理当中,流程已经走了半年多了,还没有太大的进展,而且这块地也不是拿过来就能用的,所以出于各方面的综合考虑转让了。”

而在大股东更换前两个月,旭飞投资对于旗下子公司厦门旭飞房地产进行了一轮较大规模的增资扩股,其中现金注入2000万元,资产注入7000万元,注入的资产为位于厦门市湖里区寨上长乐路3.5号的海发大厦二期物业,增资扩股后厦门旭飞地产股本为人民币1亿元,似乎当时上市公司的股东更替全无前兆,曹玉鸥表示:“大股东变更与否,对于上市公司层面没有影响,当时确实是想把这块好好包装一下,因为如果拿地对于公司注册资金状况都是有要求的,而原有的情况相对可能受限。”

记者发现,此次注入的海发大厦是使得公司2010年筹划重组流产的罪魁祸首,当时据称因为海发大厦作为置出资产,有300多户小业主拒绝退房最终导致了重组告吹。“现在公司手里没有什么开发的项目。”曹玉鸥指出。

银润系入主 重组前景可期

新股东廖春荣的入主,无疑给身陷囹圄的旭光投资带来一丝曙光。

资料显示,由廖春荣任董事长的上海银润控股是以房地产业务为主的综合性企业集团,其控制下的上海银润置业有限公司、上海一百大统房地产有限公司以及洛阳银润置业有限公司主要从事房地产经营开发业务,开发建设的地产项目包括:宁波中央花园、财富海景花园、古北中央花园、洛阳中央花园等。另外还有银润资产管理、银润休闲旅游、银润装饰工程等等产业,2011年3月31日的总资产规模为983亿元,一季度却亏损了2654万元。而银润此次收购并非全部来自自有资金,除9832万港元外,其余部分来自于澳门银润控股的公司借款,期限5年。

除房地产之外,廖先后在北京、内蒙古等地设立子公司进行能源开发建设,包括煤矿、有色金属等能源的探采开发;在2008年,与宁波港股份有限公司和温岭市政府合作,成立浙江龙门港务有限公司;并与浙江安吉县政府合作开发城东新区土地,进入基础设施建设领域,取得日本三丽鸥公司HELLO-KITTY品牌授权,在安吉建设凯蒂猫家园大型休闲娱乐项目。

据知廖春荣在金融领域也有广泛投资。与银河证券、银河金控有密切的股权合作,未来方向将以房产与投资并重,关注股权投资合作。

或许是受重组的前景提振,旭飞投资在弱市中当走势稳健。2010年公司营业收入4441.4万元,同比增长了273%,而利润总额为894万元,同比暴增10倍,而扣除了非经常性损益后,净利润仅为-247.4万元。今年一季度营业收入112万元,同比下降,净利润亏损80万元。目前十大流通股股东中除中融国际信托有限公司-融新293号外并无其他机构,该机构是一季度新进入,去年年底时的股东多以自然人为主。

而当记者询问曹玉鸥公司是否有重组动向时,她表示,如果公司有进一步的动向,会尽快发公告通知。根据协议,大股东在未来12个月内不改变上市公司在房地产开发经营和房屋租赁的主营业务或者对上市公司做出重大调整。

招商人才薪酬逆市大涨 广州商业地产陷“招商怪圈”

□ 本组稿件撰写 田爱丽 肖昕

广州薪资 低于京沪 对人才吸引力下降

今年以来中国内地多个机构发布调查报告称,广州的薪酬相对京沪等地区偏低,对全国人才的吸引力相对下降。

改革开放后,地处改革开放最前沿、最具经济活力的珠三角成为中国人才汇聚之地,全国各地高校的毕业生以及各类研究人才、市场专家络绎不绝南下,一时间不少专家惊呼全国人才“孔雀东南飞”,在国家政策惠及、毗邻港澳以及人才荟萃的情况下,成就了广东经济过去30年的腾飞,不过近年来这一局面正悄然发生重要的转变。

来自中国社科院最近发布的《中国城市生活质量指数报告》显示,广州生活质量指数超过北京、上海,排名第一,但“智联招聘”近日的一项调查表明,今年毕业生十大期望就业城市中,广州排列北京、上海之后,全国仅位居第三。

就在不久前,正略钧策咨询公司发布《2011薪酬白皮书》称,广州今年毕业生起薪年薪为人民币39467元,低于上海的46589元和北京的40096元;可锐职业顾问事业集团对京、沪、穗三地24至38岁的不同行业白领薪资期望调查也显示,广州的白领薪资同比最低。

正略钧策咨询专家于立文接受采访时表示,从毕业生起薪来看,广州薪酬吸引力不强。虽绝对值与北京相差不远,但北京国企多、高校多,看似不高的薪酬也能吸引大量优秀人才。上海外企多、薪酬高,吸引毕业生能力明显比广州强。

广东省社科院副院长温宪元认为,走在改革开放前列的广东最缺、最贵的是人才,为了招揽人才,全国各地都在“出招”。温宪元预计,现在开始的往后几年内,广东或将会有更多的“揽才”政策出台,这将对转型升级、建设幸福广东的重要保障。

广东正处于经济转型升级的关键期,目前中国国内原材料、劳动力成本都在上涨,而人民币的升值也给出出口加工型企业巨大压力,低附加值的出口加工贸易的发展道路已经步入发展的瓶颈中,广东要从“汗水经济”转向“智慧经济”,能否成功吸引各类型人才,将成为这场经济大转型过程中的关键性因素之一。

于立文表示,广东是工业制造业高地,企业若缺乏优秀人才将导致竞争力的流失,高薪揽才尤其重要。若企业未塑造出核心竞争力,就将停留在低附加价值层面,从而形成“一般人才——无核心竞争力——产品附加值低——利润薄——低工资”的恶性循环链条。(中新网)

A. 人员需求巨大 薪酬水涨船高

“个别广场去年一年曾换了五任广州项目老总。而有一位老总,2年内换了5个项目。”一位不愿透露姓名的商业地产人士向记者表示,去年以来广州筹建或即将开业的商业项目当中,没有换过招商负责人的几乎屈指可数。

一边是招商团队大换血,但另一边,则是市场对招商人员的新一轮饥渴。记者从网上近期发布的公开招聘

信息了解到,招商运营总监仍然是广州各大商业项目寻找的热门人才之一,时尚天河、五号停机坪、高德置地、新世界中国地产(华南)公司、奥园集团等近期都有此等需求。而据某网上应聘信息显示,某公司一个招商总监的职位,在过去10天内,接受了62名应聘人员的申请。

如果这还不足以说明招商人才市场火爆的话,那么另外一组数字或许

可以参考。广东某商业地产投资集团在网上招聘有6年以上经验的招商总监,年薪开价为35-40万元。而一民营投资集团针对商业主题广场招商总监给出的年薪更高,达65-80万元。

金地商业地产公司常务副总裁潘韬曾提及,他到金地3个月,总经理一个都没招到。这个微观的困难反映出宏观的问题,现在行业发展得太火了,大家纷纷抢人才。整个行业的薪资水平都在暴涨,“有个招商的总监甚至开价到税后150万元。”

B. 铁打的营盘流水的兵

“招商人员频繁流动,他们在每个地方都没有根的,这样很难因地制宜地了解项目的定位,进行针对性的招商。”海印股份董事副总裁陈文胜表示。

广东流通业商会执行会长黄文杰,目前招商领域存在这一奇怪的现象,新商场起步租金一般定价在

300元/平方米,但有招商人员开口就敢喊到500-100元/平方米。对投资商来说,这当然是很高的回报,而对招商人员来说,他的佣金与租金情况直接挂钩,看起来,双方得利。但“商场招商率讲究的是有效招商率,以经营为起点的招商策略,它要有持续性,并与租赁政策、租期、租金紧密

联系。”否则商场虽然招满了,但3个月、半年后,招商人员走了,租户运营不下去也走了,最后吃亏的还是开发商。

C. 借助外援 VS 自建招商团队

“许多开发商喜欢借助第三方招商团队运作,尤其是五大行。”一位在国内操盘商业项目多年的人士向记者表示,因为他们的国际背景,就认为他们有国际资源,与商户熟。但其实这些机构仅仅是从物业管理向招商延伸,他们没有商场运营经验。“管理商场和运营商场是完全不同的”,上述人士表示,他操盘过的一个项目曾经借助类似的机构,但商场从筹建到开业,都没能引进一家合适的租户。

事实上,从10年前开始,广州惠

润商业地产管理公司董事长欧小卫已经强调,商业项目必须搭建起自己的招商团队。

“一个同样租金的商铺,不同位置最终分配给怎样的租户,可能导致的经济效率就不相同。”陈文胜表示,建立与企业有情感的招商团队,招商人员才会从商场的定位以及长远的运营来考量。陈文胜表示,商家可以有捷径,借助招商公司的资源,引进自己想要的品牌,但商场的定位和品牌决策权仍要掌握在自己的团队手中。

继2010年超过40万平方米的优质购物中心开业后,今年上半年,广州太古汇、保利中环广场、美东百货、广百北京路复建商场等也相继浮出水面。

广州商业地产的档次和水平在逐渐提升毋庸置疑,但兴业地产工商部总监朱辉认为,纵观去年至今的开业项目,除了白云万达广场之外,大部分商场开业都不如预期火爆。在黄文杰看来,很多商场的招商都没能坚持自身的定位,招商政策多次摇摆,没有达到当初的规划水平。



文角色互 换,令人啼笑皆非。而“人事动荡”背后的深层次原因,则是幕后投资商与台前操盘手招商思路相悖。

知情人士称,朱志文从5号停机坪离开的原因是,“股东认为朱招商乏力。”而朱志文则辩称,“我仅仅用了几个月的时间就谈下H&M等品牌,但是合约书送到董事局审批时,股东大佬们却因为意见不统一而迟迟不签字。”

百度招聘即将独立运营 高管来自三大招聘网站

□ 雷建平

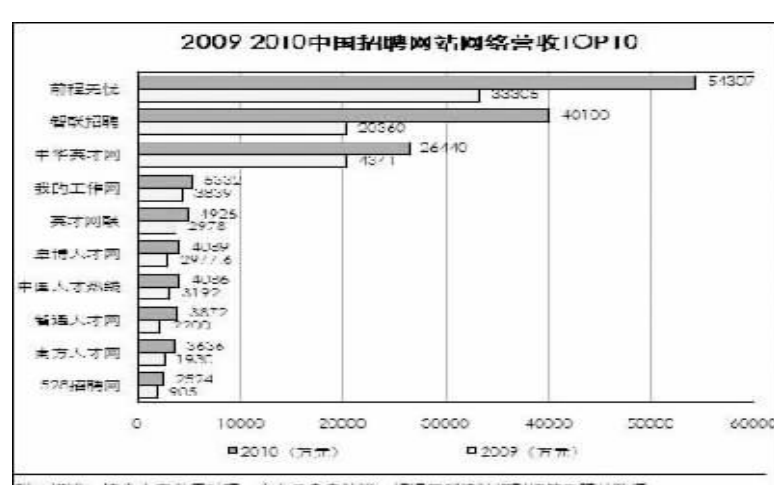
在百度有啊酝酿引入投资独立发展之际,百度在网络招聘领域又有了新动作。据悉,百度已成立独立全资子公司运营网络招聘业务,8月启动独立域名,品牌正式对外亮相。

高管团队来自三大招聘巨头

据了解,百度人才成立于今年1月,是百度旗下独立运营的子公司,全称为上海百度人才咨询有限公司,百度人才高管团队来自于国内三大招聘网站。早在今年4月,百度就悄然推出百度人才测试版,并推出简历搬家工具,可以将其他招聘网站资料直接平移过来,这相当于对前程无忧、智联招聘、中华英才网三大网络招聘巨头釜底抽薪。

上述人士透露,百度人才已有员工近400人,预计将于8月左右启动独立域名,品牌正式对外亮相。这也意味着百度将正式进入网络招聘领域,将与三大网络招聘展开更加激烈的竞争。

实际上,随着招聘市场从线下转到线上,百度早已垂涎这一市场,三大网络招聘巨头对百度也一直充满提防。早在去年9月百度推出开放平



资料来源:综合上市公司财报、企业及专家访谈,根据艾瑞统计模型估算及预研数据。

台时已有征兆。比如在百度搜索“UI设计师招聘”,可出现很多招聘相关的信息,这些内容由58同城、赶集网和较小招聘网站提供。国内三大网络招聘则基本处于观望或排除态度。

对此,一位行业人士给予解释,这些企业已是行业大佬,为什么现在要插入一个百度,从已处于水火火热的招聘市场分一杯羹,加入百度开放平台将来还可能受制于人。随着百度人才正式亮相,三大网络招聘巨头和百度关系将更加紧张,担心百度会在搜索中给予百度人才更高权重,从上游节流。分析人士指出,三大网络招聘巨

头暂时没必要担心,在百度人才没有做全功能、提升用户体验前,百度不会给予百度人才过高权重。百度CEO李彦宏谈及这一问题时也曾表示,百度会把最好的应用放在最前面。“如果百度将用户本来不想要的,或者质量并不是最好的东西呈现给用户,用户因此而弃百度的话,肯定得不偿失。”

发展模式类似奇艺

数据显示,2010年,前程无忧、智联招聘、中华英才网网络招聘服务营收分别为54307、40100、26440万元,较2009年同比分别增长631%、67.1%、30.5%,其中,前程无忧从2010

年第二季度开始,网络招聘服务营收占比过半。

网络招聘市场无疑已显示出巨大的前景。据知情人士透露,百度人才和运营模式与奇艺接近,均是专业的事让专业的人来做。不同之处在于,百度人才是百度全资子公司,百度将投入更大的资金和资源来耕耘这个行业。“整个项目前期投入将超过亿元,百度人才将在各大搜索引擎有广告投放。”

值得注意的是,此前知名互联网评论人士和菜头则表示了担忧:“百度做百度人才,大公司要把一切都做尽,以后小公司只能从法文版的网页开始做起。”和菜头认为未来中小招聘网站日子将更加艰难。

【背景阅读】

百度“重金”砸向网络招聘

据称,百度对网络招聘市场的前期投入将超过1亿元,独立子公司将在各搜索引擎有广告投放,这也意味着百度将正式进军网络招聘领域,前程无忧、智联招聘、中华英才网三大网络招聘网站将遭上游流量节流之忧,网络竞争将更加激烈。