

香奈儿欧洲涨 20%内地降 20% 或引发奢侈品降价潮

■ 李媛 金彧 赵嘉妮 报道

“只涨不跌”的香奈儿降价了。3月18日记者获悉,奢侈品品牌香奈儿将下调中国内地售价,同时上调欧洲售价,幅度均为20%,调价后两地价差不过5%。香奈儿公司称,此次调价是为缩小各个市场价差,打击代购市场。分析认为,香奈儿的降价会引发整个奢侈品行业的降价趋势。

在中国内地降价 20%

近日,香奈儿公司给记者发来声明称,香奈儿决定自2015年4月8日起协调全球各个市场的价格差距,首先调整的是经典款(11.12和2.55)与Le Boy Chanel手袋系列。

香奈儿中国区时尚部公关经理Ras Tan对记者说,香奈儿在欧洲售价大概上调20%,中国内地则下调20%,最终缩小了全球市场的价格差异,价差将不超过5%。

据美国《女装日报》报道,11.12款手袋在中国内地的售价从先前的3.82万元降到3万元,与涨价后的欧洲价格相比,价差从1.47万元缩小到1800元;le Boy手袋中国内地的价格从原本的3.27万元下调至2.6万元,两地差价缩小至1400元。

据报道,在过去5年内,香奈儿的年均涨价幅度超过15%。香奈儿公司称,此次调价的主要原因是缩小各个市场的价差。因近来欧元贬值,拉大了各国之间原有的价格差距。此外Ras Tan对记者表示,目前的代购市场对香奈儿品牌的影响很大,尤其对欧洲消费者产生很多冲击,这次调价也是为了打击代购市场,提升顾客在精品店内的购物体验。

此前,巨大价差让中国消费者开始倾向于前往欧洲等关税较低的国家血拼奢侈品。全球咨询公司贝恩发布的《2014年中国奢侈品市场研究报告》显示,2014年中国内地奢侈消费品市场首次出现负增长,较2013年下降了1%。而在全球奢侈品市场,中国内地消费者的奢侈品消费上涨9%,达到3800亿元。

百货业态继续衰减背后: 购物中心 奥特莱斯大幅增长

■ 王莹 报道

一个新的现象是,以“名品+折扣”为卖点的奥特莱斯,正在呈现爆发式增长。RET睿意德中国商业地产研究中心首席分析师施瑾称,“2014年,全国前十购物中心营业收入同比微增0.5%,而同期全国前十奥特莱斯营业收入则同比大增21.3%。”

根据战略管理咨询公司罗兰贝格(Roland Berger)的预测,到2018年,奥特莱斯的预期增长率为34%,百货商场为8%,独立店铺为20%,网络购物为29%。

收缩与扩张

在各类商业地产模式中,百货业整体处于收缩状态。

英国马莎百货近期表示,公司计划2015年8月前关闭上海的5家门店。百货关店近年来屡见不鲜。据RET睿意德中国商业地产研究中心统计,仅在2014年,大型连锁百货全年关闭26家店。其中,百盛百货、中都百货和伊藤洋华堂各关闭3家,其他包括宝莱百货、尚泰百货、新光百货、王府井百货等在二三线城市均有闭店。北京就有1家百盛和3家华堂闭店。

与百货业态收缩不同的是,购物中心仍在继续扩张。中国购物中心产业咨询中心预测,从现在到2025年,还会有7000家购物中心建成开业,届时我国购物中心将超过1万家。

一位商业地产业内人士告诉记者,他们集团的购物中心,销售额和租金额都在稳步增长,但百货业态整体低迷。主要是受电商冲击,业态单一等因素影响。该人士透露,他们已将一些退租的百货业态,重新规划调整为写字楼出租。

中粮置地(大悦城地产有限公司)年报称,其于去年底完成收购的几个大悦城,平均出租率基本在90%以上,租金水准同比增长10%到20%。

除了购物中心,奥特莱斯近两年更是呈爆发式增长。一项调查显示,目前全国范围内处于运营状态的奥特莱斯已近300家。不过,其中不少奥特莱斯项目只是徒有其名,而更像是各类品牌的大杂烩集贸市场。RET睿意德中国商业地产研究中心指出,重庆、哈尔滨、长春、合肥、郑州、青岛等城市奥特莱斯项目将爆发式增长,奥特莱斯开发项目均超过4个,将成为奥特莱斯未来主力布局城市。

2015年2月,九龙仓集团以1.5亿元竞得长沙市金洲新区金水西路与欧洲北路交界地块。记者了解到,九龙仓计划将该地块打造为规模约7万平米的奥特莱斯。商业地产资深人士分析称,奥特莱斯的

店里连夜撤换价牌

3月18日,记者分别走访了北京部分香奈儿专卖店。有香奈儿店员告诉记者,3月17日已接到公司调价通知并连夜撤换产品价格牌。

国贸商城香奈儿腕表珠宝专卖店店员告诉记者,3月17日接到公司调价通知,几乎所有款式的腕表都要降价,在国内原来价格的基础上降价10%-20%,个别款式腕表或珠宝降幅更大。

“部分款式的包包等时尚精品也在降价,这次是香奈儿总部统一进行的降价活动。”位于金融街的香奈儿店员告诉记者。记者看到,一款le Boy系列手袋标价26000元,较之前32700元的价格降低约20%。记者随机采访了几位店里的顾客,有位女顾客告诉记者,她是冲着心仪的产品降价而来的。

奢侈品“变法”降价

据香奈儿声明,香奈儿在中国市场的降价会先从手袋开始,整个2015年会逐步扩大到全产品线。而中国市场降价对其利润所带来的影响,Ras Tan近日对记者表示,香奈儿作为全球公司,各地区价格有升有降,利益可以相互补偿。

财富品质研究院院长周婷认为,香奈儿作为奢侈品行业的标杆品牌,它的降价很快就在业内形成趋势,各个品牌都会重新设定自己的全球价格体系。

事实上,2014年已经有部分奢侈品牌开始通过种种方式降价销售。比如2014年,LVMH旗下的高端腕表品牌宇舶、真力时、豪雅先后挑起香港、内地同价的大旗,希望借价格优势激活内地消费市场。此前,其内地腕表价格与香港价差在10%-20%之间。

为何突然降价? 大量门店成“摆设”

据财富品质研究院最新发布的《2014年中国奢侈品报告》,中国消费者奢侈品消费外



相关链接

价差缩小 代购担忧利润

香奈儿一边是在欧洲大幅提价,一边是大幅降低在中国的售价,中国消费者“笑了”,欧洲代购们却“哭了”。此前,因为巨大的价差,去海外购买或找海外代购,成为越来越多中国内地消费者买奢侈品的选择。

据报道,香奈儿在中国降价、在欧洲涨价后,价差百分比将缩小到个位数。这一变化将严重挤压代购商的利润。

从事欧洲品牌代购已经有一段时间的北京欧小姐近日对记者表示,香奈儿CF系列某经典款手袋,现在的代购价格是30000元,涨价后可能会变为48000元。她对记者感慨道,“从来没有如此之大的涨价幅度!”

流极严重,76%奢侈品消费发生在海外,而中国本土的奢侈品消费额却同比下降11%。

“但其实中国消费者本身的购买力没有下

但欧小姐认为,国内再怎么降价,也不会比国外便宜,毕竟要有关税。

而刚刚开始做代购不久的刘云(化名)表示担心,价差的缩小将让代购利润变得很小。她告诉记者,之前一款香奈儿的手袋,国内卖价为四万多元,中欧价差在一万元左右,收取的买手和代购费用一共3000元。该款手袋目前还不确定是否在降价范围内,如果按照香奈儿官方说法,未来价格调整覆盖更多系列,按照欧元兑人民币汇率从8降到6.6计算,如果欧洲区涨价20%,同时中国区降价20%,两个价格几乎持平。刘云说,如果价差缩小到1000多元,估计买手就不给买了,不合算。

降,2014年中国人买走了全球46%的奢侈品,只是主力消费市场变成了欧美市场。”财富品质研究院院长周婷说:“与此同时,去年开始,

海外楼市成中国投资者香饽饽: 高大上 OR 背黑锅

■ 陆春艳 报道

日前,澳大利亚阿德雷德市近郊区一间二手房拍卖会,特意聘请中文译员,在该市尚属首次。“事前查询的中国买家数量之多,是我前所未见”。地产代理Oren Klemich如是说。

近年来,源于国内房地产市场调控,热衷购房的华人将“目光”逐渐转向国外。从美国到澳大利亚,从英国到西班牙,从新西兰到韩国……海外房地产市场俨然成为中国投资者眼中“香饽饽”。

“感谢上帝,他们来到这里,拯救了我们的经济衰退”。美国亚凯迪亚市房产经纪陈芳(Fong Chen,音译)如此评价。中国购房者成为最受欢迎的“高大上”客户。

与“高大上”形象并存着另外一种“背黑锅”的观点,认为中国人海外置业直接推高当地房价,甚至推出政策进行阻挠。海外置业,是“真的很美”还是“看上去很美”?

持续升温 中国人置业“瞄准”海外

近日,一名中国青年以839万澳元将悉尼地标性豪宅收入囊中,同时创下该地区最高交易纪录;一位中国商人豪掷5180万美元购得温哥华西部一座顶级豪宅,成为加拿大卑诗省最大宗住宅交易之一;仅凭网上几张照片,一名中国买家便支付近500万澳元买下悉尼一处豪宅……诸如此类大手笔的交易频见报端,侧面展示了中国人海外买房的热度值。

随着多国货币贬值,人民币在国际市场上的购买力反而水涨船高。在澳大利亚、英国等地的房地产市场中,中国投资者置业的身影已成为普遍现象。

全球最大商业地产服务和投资公司世邦魏理仕发布的《全球居住调查报告:国际城市》显示,中国买家近些年已成为悉尼、纽约地区最大的海外置业大军,且在伦敦住宅市场中也愈发活跃。

澳大利亚官方数据显示,2013至2014财年,中国买家在昆士兰州房地产业投入达到创纪录的4.62亿澳元(约合4亿美元),同比增长43%。

据美国全国房地产经纪商协会发布的数据显示,在购买美国房产的外国买家中,中国买家的比例一路攀升,已从2011年的9%和2013年的12%上升至2014年的16%。

英国业内专家宣称,伦敦开始受到中国买家的特别青睐,前往伦敦购买地产的中国人近三年增长了五倍。

日本瑞穗信托银行系统“都市未来综合研究所”数据显示,至少360亿日元(约合3亿

美元)中国私人资本2014年进入日本房地产市场,已成为捧红日本房地产的一支主力军,并因此使当地不少房地产公司增加了精通汉语的经纪人。

根据新加坡市建局的统计数字,过去三年(2012年至2014年),在新加坡的大多数房地产项目中约有30%为境外客户,其中中国买家在境外买家中占比约30%,成为最大的外国买家……

广州日报、南方日报报道引述数据称,2008年至2014年6月,中国人对海外房地产投资增长200多倍,投资总额达337亿美元左右。仲量联行年初最新报告显示,2014年中国海外房地产投资激增,超过165亿美元的总量首度超过国内投资额;仅去年上半年,中国私人海外房产投资额接近50亿美元,远超2011年及2012年全年规模。

持续发酵 多因素催生购房浪潮

中国人海外置业的波澜壮阔,不仅是中国人移民潮、留学潮及投资潮等几种力量综合作用,同时也是中国逐步扩大开放程度和快速融入全球的真实写照。

自塞浦路斯2012年对中国开放“30万欧元房产获绿卡”的政策以来,一些欧洲小国逐渐成为中国人海外购房浪潮中一个新的热门选择。

在2013年试水成功后,西班牙、葡萄牙等欧洲多国的购房移民项目于2014年开始迅速增长。进入2015年有消息显示,西、葡购房移民或进一步放宽申请条件。

在加拿大,美国等主要移民目的地,新移民带来的刚性需求强劲、增长迅速,由此催生了当地房地产市场的火爆局面。对于意在扎根住在国的中国人而言,买房仍是他们“移民梦”的重要组成部分。

除了移民梦,留学潮也被认为是推动中国人海外置业的重要因素。中国教育部3月5日发布的2014年度中国出国留学人员情况显示,2014年度中国出国留学人员总数达45.98万人。

为了提高孩子国外学习的可能性,越来越多的中国买家纷纷出手全球大学城的高端房产。一些经济能力较强的留学生家庭,考虑到子女在国外租房不如买房,也纷纷加入海外买房行列,有的家庭甚至购买大面积房产,一部分用于出租。而且随着“低龄化”出国留学趋势形成,“以房养学”渐成留学移民新热点。日渐增多的留学生群体也激发了中国买家海外投资“学区房”的热情。

除了传统的移民、养老、子女留学等需求外,“优化家庭资产配置”也成为海外置产的新趋势。专家指,中国人在海外进行房地产投

大量的中国奢侈品门店空置、沦为广告牌、展示店等,却又要背负大量的运营成本,致使品牌的利润越来越薄。奢侈品品牌逐步意识到,要让消费者回流到中国市场。”

主营奢侈品的尚品网CEO赵世诚对记者说,两个因素促成、推动。第一个是电商发展,互联网发展,让信息更透明化,市场的信息不对称被打破。第二,政府推动跨境电商,也起到助推作用。如果原来的奢侈品依然遵循之前的定价策略,跟大趋势是相反的。

为何价差大? 分析称“有意为之”

香奈儿品牌总监接受媒体采访时曾表示,过去由于面对巨额关税,香奈儿的产品在中国的售价比欧洲高出40%左右。高关税是高价差的主要原因吗?

主营奢侈品的尚品网CEO赵世诚对记者说,造成地区价格差的核心因素有两个,一个是,品牌内部存在地区定价差异化,奢侈品的定价规律是经济越不发达的地方,定价越高;另一个因素即是各地关税。据了解,奢侈品要缴纳的主要税种是进口关税、增值税、消费税。

周婷说,虽然我国也在积极促进贸易自由化,促进某些品类的关税降低,但其实进口关税在很多奢侈品品类销售价格的占比很低,有时候只是奢侈品成本价的10%左右。

“品牌一直拿进口关税高作为地区价格差异的原因,这只是借口,进口关税虽然也会导致奢侈品价格提高,但不是像品牌宣传的那样是主要原因,地区价差大的主要原因还是品牌针对初级市场对产品价格的高估而有意识提价的结果。”周婷说。

商务部部长高虎城在刚结束的全国两会上称,根据不完全统计,去年中国境外消费已经超过1万亿人民币,形成这样一个境外消费的成因是多种的,我想其中一个主要原因是价格的差价。高虎城表示价差主要来自三方面,一是在税费上有着比较高的税率,二是国内的流通成本过高、环节过多,三是国外品牌商对华的定价政策。

资体现了投资多样化。如今,国内房地产市场观望情绪渐浓,荷包充实的中国人从普通投资者到地产商,均不约而同都将目光投向广阔的海外市场。据了解,在不少拥有永久产权的国家,首付低至一至两成,贷款快捷便利,澳、英等发达国家中心旺区的年出租收益基本能盖过按揭费用。

房价飞涨 背黑锅掩盖问题实质

“中国买家购买力强劲 被指抬高美国旧金山房价”、“伦敦再现楼市泡沫 英媒称中国买家推高房价”、“中国买家豪购澳洲1/8新房被指推高房价”……随着越来越多的中国人赴海外置业,甚至成为部分国家和地区房市最大的海外顾客群,诸如“推高各地房价”的报道亦频频见报端。

有分析指,全球化年代,中国人海外购房很正常。但蜂拥而至的中国买家让外国政府又喜又忧、“欲迎还拒”。

澳大利亚政府最近准备出招,对外国购房者征税。针对是否中国买家推高房价的大讨论,澳业内人士认为,政府政策正从支柱产业矿业偏向房地产业,这才是房价上涨的根本原因。澳财政部联邦议会秘书史蒂文·乔博称,房价上涨的罪魁祸首是政府政策导向和房屋短缺现状,并非外国投资者。

新西兰工党魁魁Andrew Little认为,最新房价数据反映出奥克兰房地产市场存在大问题,其论调是海外投资者将首次购房者挤出市场。新经济研究所首席经济师Shamubeel Eaquib估算,海外买家最多只占当地房地产市场8%,不算主力,就算对海外投资者限制也不会根本上解决房价通胀问题。新西兰总理约翰·基称,中国买家投资房地产问题并不大。

针对中国买家推高房价的说法,法国巴黎房地产中介玛丽丽表示:“我一半以上的客户都是外国人,他们来自俄罗斯、中东、英国、美国以及中国。目前,中国客人还不是我最大的客户源。”

虽然海外投资形势趋好、多种货币汇率走低使得中国人海外置业风潮渐起,购房热情进一步升温,但是不可否认购房过程中仍然面对许多风险与不确定因素。专家表示,购房过程中存在诸多风险、仍需谨慎对待。

据分析,海外购房不能将国内买房思路套在国外,投资前需要了解投资国家的政治、经济以及生活方式等情况。购房过程中,最好聘请专业中介机构和律师,否则很难彻底明白当地贷款等政策。总之,海外置业要避免产生不必要的损失,那样就只能变成“看上去很美”。