

开业不足一年，华远汇成珠宝“歇业”

经营惨淡，过半商户撤铺 珠宝行业并非持续下行，各大品牌业绩出现回温

她占据了坡子街与解放西路双入口的黄金码头，却没能沿着美好的愿景一直走到最后；

她打出“国内首家珠宝主题购物中心”旗号，却成了2017年下半年长沙首家歇业的商业体；

她就是开业尚不足一年的华远汇成珠宝……

7月20日，华远汇成珠宝解放西路入口大门紧闭，原本占据了黄金门头展示位的周大福等珠宝品牌均已撤下广告，橱窗内也空空如也，仅可通过湘江中路入口已停止运营的扶手电梯步行进入商场。

这其中，究竟是行业寒冬难以颠覆，还是经营方式导致的出师未捷？

■记者 朱蓉 实习生 江巧涵 石璇



7月20日，长沙华远汇成珠宝mall，过半商铺已撤走。记者 朱蓉 实习生 石璇 摄

【歇业】商场很少有人来，商铺已撤走大半

“基本都是在赔，一个月交多少赔多少，我一共亏了二十多万。”7月20日，华远汇成恒通和田专柜店长告诉记者，该品牌店铺一个月的物业费加场地租金成本为6600元，自开业以来一直处在亏损状态。他表示，之所以选择入驻华远汇成珠宝，是因为该商场宣传路线高大上，装修也不错，“并没料到有现在这种状况”。

过去灯火通明的商场内仍在经营的商户已所剩无几，每层仅剩四五家。据了解，目前，商场管理方正在与仍在经营的店铺进行撤柜洽谈，但赔偿等诸多问题并未达成一致。

在一份起草时间为7月18日的“告知函”文件上，记者看到，管理方在商场停止营业期间，将采取断电、断水等措施。目前，该商场的电梯、空调等公共设施确已停止运转。采访中，部分店铺工作人员认为，“这是在逼迫不愿撤柜的商家就范”。

此外，对于尚未谈妥赔偿不愿撤柜的商户，华远汇成也表示将不再保证商户货物的存放安全。为此，部分商

户不得不将货品存放在保险柜内，以避免货品丢失。“部分商家投入达100余万元，商场不愿等额赔偿，现在我们还未谈妥。”一商户说。

Gaea Lanrey珠宝工作人员告诉记者，商场已经做不下去了，很多商店已经撤了，该品牌是否还一直在此处营业正在考虑中，“店铺因为商场不开空调、关闭电梯等一系列问题，已经影响了经营，造成了损失，正在准备起诉。”

其实，早在6月中旬，华远汇成的经营已开始出现异样。6月23日19时左右，记者就曾注意到，本应该进入黄金营业时间的商场却人迹罕至，商场多个入口均处于封闭状态，一楼橱窗均已撤柜。而在商场面向湘江中路的西门上则贴出了告知函，请消费者往坡子街入口进入卖场。彼时，记者曾联系华远相关商管公司负责人，对方表示这一举措是商场出于经营调整目的而进行的。

“6月份，还有几家店开着，人流也还行，但现在商场成这样子了，很少有人进来。”福玉神一店员说，因为月底租约到期，部分品牌选择了关门走人。

【转型】夜市？餐饮？商场定位尚不明确

2016年6月，经营面积达2万平方米的华远汇成珠宝亮相坡子街，其在开业时曾宣称其为彼时“长沙规模最大、品类最全、购物环境最优、影响力最强的珠宝主题购物中心”。开业之初，周大福、六福、金至尊、ENZO等30余家知名珠宝品牌纷纷入驻。

而现在，在记者采访中，经营调整与转型成为被高频提及的词汇。

7月20日，仍坚守岗位的一安保人员表示，目前，整栋楼已停止运营，准备重新进行安排和整改，“未来将重新营业，但具体时间尚不清楚。”同时，也有数家店铺工作人员表示，“过去只着重在珠宝上，现在商场要转型，商店已经基本没客人了。”

通过华远汇成珠宝官方

网站公开的联系方式，记者尝试两次联系了该项目的招商部门。一工作人员就表示，该商场的招商还没有开始，连招商部也未成立，因此定位也尚不明确，包括招商类型、租金范围均未确定，“如果有兴趣入驻洽谈，就等两个月后再联系。”

而另一位工作人员则表示，目前商场的营业时间是下午开始，仍有部分商家在营业。他笃定地表示，“未来商场经营方向将如何调整并不清楚，但华远汇成会一直存在。”

据相关媒体报道，此前，华远汇成曾计划朝着目前不愁客流的餐饮、夜场等方向转型，但这一方案遭到了华远业主们的反对和抵制，因此，商场经营究竟如何调整，尚是一个未知数。

行业 III

1 珠宝大咖销售回温

值得注意的是，华远汇成的折戟，似乎并不代表着整个珠宝行业在遭遇2016年行业低谷后依然下行。2017年以来，各大珠宝品牌的业绩开始出现回温。

7月19日，六福集团公布了其2018财年第一季度销售表现，整体同店增长了5%，相比上季度的同店增长是持续改善。值得关注的是，该品牌中国内地同店改善较为明显，同店销售同比增长23%，这其中，黄金同

店销售增长了5%，珠宝首饰同店增长了9%。

同时，据周大福于今年最新公布的2018财年第一季度报表也显示，2017年4月至6月，内地零售额增长17%，同店销售增长11%。在该集团全年业绩记者会上，周大福执行董事郑志刚公开表示，预期该品牌2018财年收入将会录得低单位数字增长，现时年轻人及本地客稳步上升，销量及单价亦有回升迹象，但仍存在不确定因素，“对未来谨慎乐观”。

2 珠宝卖场收紧战线

就在珠宝龙头企业们的财报纷纷出现回温迹象的同时，也有曾在2014年至2015年快速扩张的珠宝卖场纷纷提早收紧战线，压缩经营成本，以谋发展。

2014年前后，曾在五一商圈同时拥有3家门店的玛丽莱珠宝，到2016年底仅存一家独苗；2012年开业的集合珠宝卖场克拉

海洋，则从原本5楼近5000平方米的大店搬至物业一二层楼门店，经营面积仅剩不足2000平方米；老牌的世纪情珠宝卖场也放弃了一楼的黄金门面，搬迁至5楼。

业内人士认为，过去追求大体量的行业风气正在逐渐转变，与其图个名声，不如做细经营，提高利润率，“讲个实惠”，理顺经营思路后行业将迎来回温。

3 亲民牌备受欢迎

此外，记者发现另一个有意思的现象，在地铁工程完工后，黄兴南路步行街似乎成为了平价黄金珠宝的聚集地。

7月20日，记者在此处看到，包括金一黄金、明牌珠宝等众多亲民金

器店外甚是热闹。“价格更实惠，款式也多，生意挺好。”其中一位店铺导购如是说。而据一名在此处做生意的摊主介绍，每到晚上，这些黄金珠宝店便会格外热闹，派传单、表演节目等方式都成为揽客手段。

手记 III

躺着赚钱的时代过去 一味强调豪华不管用了

“那就拖着呗，能拖多久是多久。”对于始终无法与商场就赔偿问题达成一致，华远汇成一商户无奈地对记者说。在大环境开始不断回温的当下，开业尚不足一年的华远汇成突然选择歇业转型，多少让人有些错愕。

恒通和田店长认为，商场的运营和管理均存在问题，“相关负责人不是做珠宝出身，经验有所欠缺。”而福玉神一店员则认为，整个商场均为珠宝商家，“资金不到位”或许是一大问题所在。

在珠宝行业的黄金发展期内，不需要管理经验，只要有资金和货源就能赚钱。在过去30年时间里，即使遭遇了2008年全球金融危机，中国消费者对黄金和珠宝的热情也是只增不减。3年前，长沙珠宝卖场也曾迎来一波发展高峰，玛丽莱珠宝、克拉海洋等大型珠宝集合卖场相继开业，这其中除了有省内本土商家，也不乏省外连锁商家的入驻。

上述业内人士认为，行业顶峰时期，“躺着也能把钱赚了”，但发展恢复期，就是考验真本领的时候了。“在过去，装修得富丽堂皇的珠宝商户，尊崇的消费体验对消费者而言十分受用，但现在，这些的吸引力似乎越来越小，随着新一代消费者成为主要客群，货品的款式、设计，甚至是价格之间如何平衡都将成技术性问题，考验着商家的经营智慧。”

中国珠宝行业协会副会长杨似三曾表示，未来十年，中国珠宝首饰的整体需求将以15%至30%的速度增长，未来市场潜力较大，然而当前整个国内珠宝行业面临市场与渠道的创新不足，产品较为雷同的现象。他认为，随着年轻消费群体的消费能力突显，珠宝企业也将亟需品牌升级。