

首发经济火热、文商旅加速融合 上海重回全国消费第一城

中经记者 杨让晨 石英婧 上海报道

从上海国际电影节、上海电视节完美落幕,到LV全球唯一“巨轮”路易号亮相南京西路,再到乐高乐园打头阵的“上海之夏”国际消费季开幕,上海首发经济燃动消费新

引擎,吸引全球消费者的目光。

7月5日,上海乐高乐园正式对外开放,尽管彼时上海正经历高温,但开园仅1小时仍然涌入了7500名游客。

实际上,这只是当前上海市文商旅市场加速发展的一个缩影。

上海市统计局数据显示,今年1—5月,上海市实现社会消费品零售总额6872.11亿元,同比增长1.4%,重回全国消费第一城。

《中国经营报》记者注意到,上海市目前正进一步扩大文商旅融合消费,部分知名商圈借助这一趋

势向“全球顶级零售目的地”进发。

戴德梁行大中华区研究内容主管 Shaun Brodie 表示,展望未来,在政策引导与市场选择的双重作用下,上海的购物中心将突破传统购物空间,向城市文化载体与消费创新平台演进。

元老相继退场 新投资方全面接管 万达轻资产平台

中经记者 吴静 卢志坤 北京报道

伴随太盟集团(PAG)在内的投资人的入局,原“万达系”核心成员正在淡出万达商管轻资产平台。

近日,珠海万达商管集团股份有限公司(以下简称“珠海万达商管”)发布人事通知,原CEO肖广瑞因个人原因辞去大连新达盟商业管理有限公司(以下简称“大

连新达盟”)及珠海万达商管CEO职务。

与此同时,黄德炜和胡正伟共同担任大连新达盟及珠海万达商管联席董事长职务,另外,黄德炜兼任大连新达盟及珠海万达商管CEO。

据悉,黄德炜和胡正伟均为投资方背景。此前,太盟集团在内的投资人在万达商管轻资产平台的持股比例已上升至60%。

元老级人物离职

此次离职的肖广瑞是万达集团早期班底的核心成员之一,自王健林创业早期便追随其左右。在长达20余年的征程中,他亲历了集团的起伏跌宕,堪称元老级人物。

2001年,肖广瑞正式加入万达集团。相较于集团内地位仅次于王健林的丁本锡、以胆识魄力著称的曲德君以及工作拼命的齐界,出身人力资源管理的肖广瑞,此前在公众视野中的知名度相对较低。

加入万达集团后,肖广瑞先后担任人力资源部总经理、总裁助理、副总裁等职务。其在集团核心管理层中真正脱颖而出是在2020年。

当年1月,万达集团原总裁丁本锡退休,由齐界接任,但他同时身兼大连万达商业管理集团股份有限公司(以下简称“大连万达商管”)董事长和总裁。因此,2020年2月份,肖广瑞被任命为大连万

达商管总裁,协助齐界管理万达集团商业地产业务,由此正式进入万达集团最高管理层。

2021年3月份,大连万达商管撤回A股IPO申请后,成立了轻资产平台珠海万达商管,计划赴港上市。此时,齐界与肖广瑞分别担任珠海万达商管董事长和总裁。肖广瑞的核心任务也聚焦于推动轻资产平台(珠海万达商管)的IPO进程。

不过,此后珠海万达商管上市之路一波三折,2023年4月,在珠海万达商管第四次递表仍未能获批上市后,时任“二把手”的齐界被调回万达集团总部主持工作。

由此,齐界淡出了珠海万达商管,其权责移交给肖广瑞。彼时,肖广瑞同时担任万达集团董事、大连万达商管董事长以及珠海万达商管董事长兼总裁,成为仅次于王健林和齐界的万达“三号”人物。

新达盟“去万达化”

不过,随着太盟集团在内的投资人入局,“万达系”成员正在轻资产管理平台中逐渐淡出。

2023年12月,珠海万达商管上市对赌大限将至之际,太盟集团签署新投资协议消息传出。

2024年1月份,大连新达盟成立,轻资产平台的老股东们在大连新达盟进行股权重新分配,珠海万达商管成为大连新达盟的子公司。彼时,肖广瑞出任大连新达盟董事长及总裁职务。

2024年3月30日,太盟集团、中信资本、Ares Management 旗下基金(Ares)、阿布扎比投资局(ADIA)旗下全资子公司Platinum Peony和穆巴达拉投资公司(Mubadala Investment Company)在大连正式签署投资协议,5家投资方总投资额约600亿元。

珠海万达商管上市对赌协议所涉及的约380亿元债务由此得以暂时化解,但代价是万达集团对商管板块的轻资产管理平台持股比例从70.15%降至40%,太盟集团

和数家现有及新进投资人股东总计持股上升至60%。

2024年9月2日,大连新达盟注册资本由162.1亿元变更为约405.17亿元,投资总额变更为513.15亿元。企业法定代表人、董事长也从肖广瑞变更为太盟集团合伙人兼太盟中国总裁黄德炜,此时,肖广瑞已退居为大连新达盟董事、经理。

此次接替肖广瑞的为投资方代表,其中,黄德炜和胡正伟共同担任大连新达盟及珠海万达商管联席董事长职务,黄德炜兼任大连新达盟及珠海万达商管首席执行官职务。

根据珠海万达商管官网公布的信息,黄德炜是太盟集团合伙人、私市股权联席主管及太盟中国总裁,以资本整合见长。而胡正伟则是阿布扎比投资局私募股权部门中国区主管。

对于肖广瑞当前负责的业务情况及职务状况,记者联系万达集团方面,对方表示不予置评。



上海市南京西路商圈的LV路易号成为网红打卡地。

杨让晨/摄影

面表示,在此背景下,兴业太古汇直面业态竞争压力,通过引入LV、巴黎世家等顶奢品牌,推动零售区域调改,借顶奢矩阵拉升项目定位档次,巩固核心商圈占比。

与此同时,文商旅融合项目也加速在上海落地。2025年上海国际电影电视节国际影视市场“长三角影视摄制服务合作联盟”

(扩大)会议与上海国际电影节同期举行。长三角及来自广东、福建、云南、贵州等地的众多影视行业嘉宾、联盟成员齐聚一堂,紧扣“一体化”和“高质量”两个关键词,围绕影视产业服务能级提升、区域协同发展等议题展开深入交流与合作,为长三角乃至全国影视产业高质量发展注入新动能。

戴德梁行华东区商业部董事陈云九表示,今年二季度,上海商业在政策赋能与市场迭代中,核心商圈租赁指标趋稳,非核心商圈体验型商业加速突围,前沿项目以场景突破、IP深耕以及枢纽进化重塑消费逻辑。展望未来,商业市场将步入分化升级新阶段。

加速打造“全球顶级零售目的地”

南京西路商圈将凭借独特的魅力和优势,吸引更多国内外知名品牌入驻,进一步巩固其作为全球消费热点的地位。

在文商旅消费加速融合的背景下,上海市将进一步打造“全球顶级零售目的地”。

“今年二季度,上海推出提振消费组合拳,通过发放消费券、首发上海3.0、文商旅体展融合、举办‘五五购物节’等活动,有效激活了消费市场活力,上海各大商圈客流量与零售额持续增长。”Shaun Brodie表示。

在此背景下,南京西路商圈正在加速迈向下一个阶段。除了当前大热的路易号和兴业太古汇外,南京西路商圈还拥有包括恒隆广场、

嘉里中心等在内的多家高端商场以及张园历史街区。目前,处于同一板块内的商场梅龙镇伊势丹广场也已经宣告歇业,进入升级改造阶段。同时,张园和恒隆广场也分别在进行二期和三期项目建设。

据太古地产零售业务董事韩置介绍,目前张园开业的西区仅是第一期部分,占整个项目的三分之一,还有三分之二将从明年年中开始分阶段开放。“到明年年底,项目会连通地下三条地铁线。届时,区域的能级将再往上提升一个级别,这也是公司一直以来与静安区政

府及业主方静安置业一起布局的事情。”

同时,恒隆地产日前也宣布上海恒隆广场的扩建部分顺利封顶,扩建部分的低层独立建筑将为上海恒隆广场综合体新增约3080平方米的地面楼面面积,使可租赁零售面积增长13%。项目预计于2026年年中竣工,并于同年下半年正式开幕。

“品牌迭代将呈现‘涟漪效应’。”戴德梁行方面分析认为,紧邻兴业太古汇的梅龙镇伊势丹广场未来商业空间或将承接区域

升级势能,引入调性契合的一线奢侈或轻奢品牌组团,与兴业太古汇、张园形成品牌梯度互补效应,进一步强化南京西路的“高端品牌生态闭环”。

在韩置看来,南京西路商圈将凭借独特的魅力和优势,吸引更多国内外知名品牌入驻,进一步巩固其作为全球消费热点的地位。“公司坚信,这种积极向上的发展趋势将持续释放能量,助力静安区塑造全球消费新高地,助力上海高质量发展国际消费中心城市。”

成都市场民企拿地热情上升

中经记者 陈雪波 卢志坤 成都报道

随着6月30日成都市金牛区茶花板块一宗52亩住宅用地以20200元/平方米楼面价成交,成都市上半年土拍落下帷幕。该宗地块不仅实现了23.9%的较高溢价率,更是将金牛区地价首次推上2万元/平

方米。

正如金牛区地块竞拍的热闹,今年上半年,成都土地市场表现活跃。根据中指研究院最新报告,今年1—6月,成都涉宅用地出让金同比激增超100%,核心区地价屡创新高,而民营房企正以“黑马”姿态抢占近郊战场。在供需两端稳健发

力、政策红利持续释放的背景下,成都房地产市场正吸引更多的外来房地产企业入局。

中指研究院成都公司总经理黄雪在接受《中国经营报》记者采访时表示,从全国范围看,在当前市场形势下,核心城市为争夺房企投资额度,均在上半年加快了供应节奏。

住宅成交面积增长7.7%

2025年上半年,成都房地产市场在供需两端稳健表现中展现韧性。根据中指研究院数据,1—6月,商品住宅累计成交面积达653.4万平方米,同比上升7.7%;供应面积516.5万平方米,供需结构趋于平衡。成都TOP30房企合计实现销售金额993.8亿元,其中中铁建地产、华润置地、保利发展销售金额均突破70亿元,形成“三强领跑”格局。

在此期间,成都土地市场热度也在攀升,溢价率与地价纪录双双

刷新。上半年,成都市出让涉宅用地56宗,出让金总额达423.9亿元,同比增幅超100%。一季度两度刷新楼面地价纪录,最高单价攀升至41200元/平方米。锦江区一心桥片区地块以35500元/平方米成交,溢价率76%,位列成都涉宅用地成交楼面价第二。

黄雪指出,近年来,成都土地供应“提质缩量”趋势明显,涉宅用地供应面积连续4年以10%—20%幅度收缩,2025年涉宅用地计划供应

量同比继续减少13.6%。有意识地进行土地供应的控制,使得成都库存结构健康,给开发企业提供了足够的投资信心,给置业需求有序释放提供了良好的土壤。同时,成都二手房市场持续活跃,在吸纳了大量刚需客群的同时,也通过“卖旧买新”链条为新房改善市场注入了充足的流动性。

由于宅地供应的有意控制,成都新房市场规模将有节奏地收缩,并保持健康的量价格局。

民企近郊布局成主流策略

2025年上半年,四川本土民企在土地市场表现活跃,成为市场最大亮点之一。TOP30房企中,民企数量从2023年的6家、2024年的5家增至目前的8家,新希望地产、嘉禾兴地产、兴唐地产等企业,通过精准布局近郊板块实现规模扩张。

举例来说,嘉禾兴地产在3月通过股权收购获取温江44亩住宅用地后,当月还连续摘得温江光华新城、新都区廖家湾两宗地块;5月再以7300元/平方米楼面价竞得新都大丰板块50亩宅地,溢价率19.67%。此前嘉禾兴地产总经理李为国在接受记者采访时介绍,该公司坚持“自有资金开发”模式,资金成本低于行业平均水平,确保地产市场低利润背景下依然能顺利运营。

在嘉禾兴地产之外,其他民营房企的势头同样不减。兴唐地产于5月20日超越保利、华润等头部央企,以14600元/平方米楼面价竞得金牛区国宾板块41亩宅地,溢价率20.7%。此外,四川联投4月以溢价33%拿下郫都区犀浦板块21亩地块,成为近郊土地的亮点。

四川知道总经理郭洁对成都土地市场有深入的研究。她向记者分析指出,成都主城区核心地段土地竞争激烈,民企在资金实力上难以与央企、国企抗衡,因此转向近郊区域布局成为理性选择。“近郊地块成本可控,且伴随城市轨道交通延伸和产业外溢,人口导入效应显著,长期收益可期。”

黄雪认为,相比于5+2区域的高地价,高改项目扎堆,新

六区地价房价相对温和,成为部分总价控制型客群的重点考虑区域,加之新六区拿地总价相对可控,除吸引央国企目光外,也成为民企重点争夺的区域。

民企拿地活跃度的明显增加,一方面反映出部分企业经过几年调整,经营状况有所改善;另一方面也反映出成都的城市发展、市场发展具备足够潜力,吸引房企积极布局。

此外,政策层面,成都“好房子”建设指南推动产品升级,也为民企创新提供了空间。有业内人士认为,民企与央企、国企的差异化竞争格局或将进一步深化。在“稳市场、防风险”基调下,成都房地产市场的韧性有望持续增强,为区域高质量发展注入新动能。