



这一次,天后王菲真的要复出了!据香港媒体报道,王菲经纪人陈家瑛证实明年王菲将在内地举行巡演,此外还将在巡演后启动发行新专辑等系列复出计划。不过记者昨日从诸多演出公司方面得到消息,由于王菲的唱酬将高达650万元一场,再加上舞美制作、场租以及落地成本等,一场演出的成本将在1000万元左右。“明知是会赔钱的项目,谁敢接呀?!”有演出商表示,目前业内大多处于观望状态。

650万元唱一场? 王菲复出有价无市

将创华语演出市场新高

据了解,王菲开出的650万元一场的演出价格仅仅为她的唱酬,这一价格已经创下华语演出市场新高。而且艺人在体育场和体育馆举行演唱会的价格会有差异,有消息称王菲的这一天价是仅仅针对体育馆演出开出的,如果想要将演唱会放在体育场里举行,价格还将提高。

据了解,此前华语艺人演出市场的价格排名,香港歌手刘德华最高,但也不超过600万元,其次为台湾小天王周杰伦、香港歌神张学友,均不超过500万元。即便加上制作,一场演出的全部费用,刘德华也不过900万元左右,张学友也不过800万元左右。

在来华演出的国际艺人中,日本歌手滨崎步在上海大舞台举行演唱会一场合制作费用不到500万元,美国歌手碧昂丝的唱酬不超过500万元,而席琳·迪翁的唱酬则为150万美元(约1050万元人民币)。相较之下,王菲的这个价格虽然未必超过国际大牌,但却将不少华语歌手甩在身后。如果王菲最终以这一价格签约成功,那么华语演出市场的价格排名从高到低将变为王菲、刘德华、周杰伦、张学友。

成本太高无人敢接单

虽然王菲复出的消息已经传了

多年,市场的期望值也一直非常高,但从演出商的角度,她开出的天价很难收回成本。尽管此前有消息传出上海已经有演出公司接下这一项目,但记者几经打探了解到,目前上海并未有演出商敢签约。

有演出商给记者算了一笔账:一场演出的成本价分为艺人唱酬、舞美制作、场租以及落地成本(工作人员的住宿费、交通费、演出宣传费等)几大块。由于王菲对于舞美制作要求颇高,所以演出制作费大约在250万元~300万元。而有消息称,650万元这一价格仅仅是针对她在体育馆开一场个唱的唱酬。如果该演出计划在上海大舞台举行,上海大舞台的场租是50万元一场,再加上其他各项费用,整场演出的成本将高达1000万元左右。但上海大舞台可售票有效数不足9000张,以成本1000万元、有效售票数9000张计算,平均每张门票的售价将超过1000元。据记者了解,目前上海的演唱会,一般在体育馆举行的演出,平均票价约为400元左右;在体育场举行的平均票价才200元~300元左右;平均票价超过千元的演唱会,此前几乎还未出现过。平均票价过千元不仅意味着最高票价将突破3000元一张,也意味着连只能看大屏幕的看台座位票

价也将高达千元。这对于消费者而言难以承受,对于演出商而言更是风险极大,所以有演出商戏称:“明知是会赔钱的项目,谁敢接呀?!”除非有本事拉到超过300万元的大赞助。”

“天价”只是噱头?

据了解,上海与北京历来都是全国演出商的风向标,不仅是国际大牌来华必到之处,也是艺人们巡演必经之城。有演出商告诉记者,只有北京和上海能够有好的收益,才能够让其他城市的演出商有信心接下演出。但目前就王菲的这场复出演唱会而言,上海演出商大部分都表示有兴趣,但一听到如此高价便只能望而却步,所以目前并没有任何一家演出公司真正与王菲签下纸合约。

当然,王菲的真正演出价格只有其经纪人陈家瑛和与之签约的商家等少数几个人知道,因为这是商业机密不会透露,650万元或许只是天后的复出噱头,一如她的某个洗发水代言广告价格一样,明明只有1000多万元,最终却被无端多加几百万成了2000万元,变成市井皆知的“天价”话题。最终王菲的“声音”究竟能“卖”到多少钱,目前还不得而知,反正羊毛出在羊身上,买单的都是疯狂粉丝。 李懿

链接

那英个唱 拒绝王菲抢风头

王菲和那英都在准备复出,如今,那英的北京跨年演唱会近在眼前。王菲曾私下表示想要给闺蜜那英的个唱做嘉宾,但却被那英婉言谢绝。

六年不唱歌的王菲,私下依然酷爱音乐,常会和友人相约去唱卡拉OK。因为心痒了,又恰逢闺蜜那英要开个唱了,王菲于是主动请缨为之献唱。记者昨日获悉,尽管那英在演唱会的发布会上表示还没有邀请王菲来观摩,也不准备邀请嘉宾,但私下其实王菲已经向她提出想做特别嘉宾,为其助阵,也想再度演绎当年她让给那英的那首《梦醒了》。不过,此举竟然遭到那英拒绝。

林艳雯

金盛集团携手南京市总工会、房改办

1600万购物券助万户住房困难家庭圆安居梦想

近日,金盛集团携手南京市总工会、房改办,联手开展“金盛阳光·情暖万家”大型系列活动,向南京市16万户住房困难家庭捐赠每户1万元的购物券,向全市1万余户经济适用房业主与廉租房住户捐赠总价值1600万元的购物券,用于在金盛国际家居·大乔北路广场经济适用房优惠专柜购买专用的品牌特价家具建材商品。

据悉,南京市近年来共建设经济适用房9万多套,其中正处于交付与装修入住期间的约3万套,另有廉租房住户数千户。可以说,经济适用房的建设与廉租房的配租,充分保障了南京市低保户与住房困难户的“住有所居”。但同为符合经济适用房申请标准的家庭普遍存在一定的生活困难,经济适用房因区域装修和购买家具而无法入住。

此次金盛集团与南京市总工会和房改办携手,向南京市16万户特困家庭捐赠每户1万元购物券,并向1万户近期交房装修的经济适用房业主与廉租房住户捐赠每户1600元的购物券,符合捐赠条件的对象可于本月17日起凭南京市总工会和房改办认证

的优惠证到金盛国际家居·大乔北路广场经济适用房优惠专柜领取和使用。优惠证由南京市总工会、市房改办与金盛集团党委工作人员到经济适用房、廉租房小区现场发放。

据介绍,此次获赠1万元购物券的特困家庭,将向南京市总工会和房改办在第一时间公证下公平公证地摇号产生,获赠家庭名单将在活动结束后陆续公布,请符合条件的家庭密切关注,捐赠仪式将于12月11日在金盛国际家居·大乔北路广场举行。另有1万户已交房或将于近期交房的经济适用房业主与廉租房住户,将获得南京市总工会和房改办认证的优惠证,首次获赠的景观花园、景观休闲、景观休闲、景观休闲、景观休闲5个小区的经济适用房业主与廉租房住户,其他小区的经济适用房业主与廉租房住户请注意我们的后续报道。

为此次活动提供特供商品支持的家具品牌有:吉斯床垫、左右沙发、富宜石语、紫金阁、雅泰斯、皇朝家私、红苹果、全友家私、玉瓷、欧瑞、松木世家、福邦、斯可馨、志美、皖宝床垫;建材品牌有:欧

美尔洁具、日生卫浴、摩尔灯、金尼斯卫浴、皇檀地板、中射地板、爱丽思地板、蓝天门业、恋尚优品、帝爵橱柜、欧派木门、安信地板、富亿地板、陶一郎、来德利、陶元帅、维多利、兴辉、金欧雅。上述所有品牌均为此次活动专赴厂家组织货源,以低于出厂价的价格提供给经济适用房业主与廉租房住户,希望以此来答谢南京市民的厚爱,为住房困难家庭构筑一个温馨舒适的家。

金盛集团是全国家居建材业的领军企业,在自身稳步发展的同时,始终不忘肩负社会责任,不仅积极投身南京市国企改革,为7000多名职工进行了身份置换和职业安置,还先后捐款1000多万元资助特困学生和伤残军人、建设希望小学、改造城乡道路,认捐了2200万慈善资金。近年来,金盛集团先后获得“市先进基层党组织”、“省优秀民营企业”、“市十佳光彩事业之星”、“建设新南京先进单位”等荣誉称号。

此次金盛集团借创业十六周年之机,与南京市总工会和房改办合作,捐赠1600万元帮助南京市的经济适用房业主与廉租房

住户解决装修入住难题,联合家居品牌厂商,共同为这些住房困难家庭提供优质的、环保的家具建材商品,是金盛集团史上的又一个“安居工程”、“惠民工程”。作为一个“造家”的企业,金盛集团能够通过自己的努力,为南京市的低收入家庭住房保障工作尽一份心,出一份力,让生活有一定困难的市民也能够圆一个“安居”的梦想。

链接:

金盛集团是一家集装饰建材、家具、百货、房地产开发、建筑施工、国际贸易等多个行业于一体的多元化、综合型企业集团,具有专业子公司33家、集团商业品牌资源丰富,与500多个世界及国内知名品牌保持战略合作关系,经营品种10万余个,集团总资产达50亿元,市场商贸流通额达数十亿元。

目前,金盛在南京拥有金盛国际家居·大乔北路广场、大乔北路广场、中桥路广场,金盛装饰建材城(六合)4家家饰卖场;金盛百货·中桥路店、网中街店、桥北店、迈皋桥店4家百货卖场;太平商场、友谊华联商厦2家零售商场;曲水文华苑、西康龙湾、祥和国际广场3家高档楼盘;另有南京市第一建筑二建集团、南京市悦泰装饰公司2家大型安全企业以及中华老字号南京吴良材眼镜连锁,商业网点遍及各个区县。

近年来,金盛集团的业务网点还遍及上海、武汉、扬州、大连等大城市,并在北京、杭州、天津等城市也设立了办事处和分公司;2006年,美国贝恩资本和美国三大零售商之一的CBI参股金盛;2007年,“金盛”品牌荣获全国驰名商标。

