

# 城南商业演绎化零为整模式 虹悦城取得“开门红”



小长假8天客流量达到60多万,日营业额达500万……这就是9月29日开业的南京虹悦城交出的第一份答卷。观察人士表示,虹悦城的开业成功,表现了其区域商业地产价值正在逐步走向一个升值通道,这也为后面更多进入商业综合体的地产开发商们提供了一份的真实的可行性报告。

“客流量最多的时候高达12万,平常的客流量也在5万左右,根据对联营百货的监测,每天的营

业额可达两三百万。”南京虹悦城总经理吴正梅告诉记者。“各品牌商反馈的情况也比较好,像ZARA近期的销售额在新开门店中也是比较好的,首次进驻中国的时尚品牌MONKI的营业额也超出预期目标。”吴正梅说,全力引进快时尚品牌,Inditex集团旗下的ZARA、ZARA Home等七大品牌首次齐聚南京虹悦城,H&M姐妹品牌MONK首次落地中国,加上GUESS、CK等国际Jesns系列,倡

导全新时尚概念健与美的零售连锁品牌——VIVO采活药妆店首家落户虹悦城盛装开业,满足了80、90后等时尚群体的购物体验。

吴正梅表示,作为市民休闲娱乐的公共空间,虹悦城以阳光、水、植物等元素,构建了极富亲和力的广场自然景观,内部装饰以自然环境为主题,背景随四季的变化而改变,关注顾客的“五感”体验。虹悦城在软功能构建上更具人性化,如洗手间设计单独空调中心,

设置儿童洗手间、母婴护理室,免去公共场所中婴童护理尴尬,“亲子坡梯”等人性化设计凸显出商业的人文关怀。虹悦城还花了3个多亿,打造了一个能够容纳2000多辆车的地下停车场,并设有智能反向寻车,便于车辆查询。

记者了解到,南京城南商业目前正处在一个转型期,传统的廊式临街商业正在被大型商业综合体所取代,从而压缩了市民商业活动范围,在这个转型中,地产开发商

的热情也得到了很好的回报。目前随着城南商业布局的基本敲定,包括雨花台区和秦淮区在内的城南地区,正在对区域商业化零为整,希望为其区域类商业和住宅地产价值提供一个稳固的升值空间,目前城南主要以原住民和外来人口为主,其中原住民老年化现象比较突出,家庭结构很稳定,外来人口以年轻夫妻为主,家庭式为主的消费是支撑城南商业价值客源地。

现代快报记者 刘杰杰

从11月1日起,两条新办法的正式实施将落实“预付卡实名制”。这两条办法一是中国人民银行发布《支付机构预付卡业务管理办法》,一是商务部发布的《单用途商业预付卡管理办法(试行)》。然而,在新办法实施第一天,记者调查发现,能不能给“预付卡实名制”落在实处,关键在执行。

## 预付卡实名制昨执行 有的很规矩,有的不规矩

### 前期调查:购物卡生意很火爆

预付卡实名制并非新鲜话题,事实上,去年5月,中国人民银行等7部委联合出台了《关于规范商业预付卡管理的意见》,但已成为空文。10月中旬,一家私营公司从事管理工作的黄女士到新街口、湖南路等商圈的多家商场要求购买3万元的礼品卡。除大洋百货新街口店外,其他商场并未要求出示身份证。新街口一家中高档商场要求黄女士留下姓名电话,“随便填吧,只是个流程。”有工作人员说。

随着两条办法实施时间临近,10月中下旬各大商场购物卡

销售点人气火爆。有的商场一上午就卖了往常几天的量,记者亲眼目睹,有位中年男子以东莞某网络公司名义,一口气买了逾13万元购物卡,后又购买了11万元购物卡,让工作人员不得不从保险箱里取出新卡来办理。还有的商场,开放所有办卡柜台,前来办卡的人络绎不绝,甚至出现短暂排队现象。

### 再次暗访:有商家建议化整为零

昨日,两个办法正式实施后,记者发现有的商场关闭近一半办卡柜台。有商场虽把预付卡购买要求张贴在醒目处,却并未执行。当记者要求购买3万元购物卡,每张面额为1000元,并表示不希望留

下身份证号码,这家商场预付卡销售点的工作人员表示可以办理。

已正式执行的两个办法中均明确要求,个人或单位购买记名预付卡或一次性购买不记名预付卡1万元以上的,应当使用实名并提供有效身份证件。发卡机构应当识别购卡人身份,核对有效身份证件,登记身份基本信息,并留存有效身份证件复印件或影印件。

在一家私营企业工作的刘先生透露,已接到了相熟商家建议,“化整为零”购买。采访证实,黄牛手中的购物卡单张额度“缩水”,原来能买到单张千元的购物卡,现在单张购物卡金额多在500元左右。

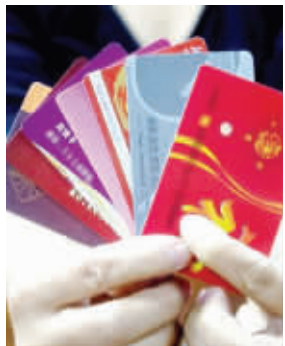
“实际执行有难度,现在商业竞争激烈,赶跑顾客的事不可行。”一家商场的中层管理人士透

露,预付卡的销售占商场营业额2成左右,有些能达到3-4成,商家不会因某些规定而放弃这么大的市场。另有相关人士分析认为,这或将成为黄牛又一“生财”之道。

### 业内建议:执行细则是重头戏

在《单用途商业预付卡管理办法(试行)》中明确,消费者可通过12312商务举报投诉服务平台接受与本办法有关的举报和投诉。遗憾的是,记者昨日拨打了12312,发现无人接听。南京市商调局有关人士表示,目前在等待江苏省商务厅给出实施细则,便于执行与落实。“执行才是重头戏。”业内人士评价说。

现代快报记者 何冬蕾



**GIANT 捷安特 2013款ATX系列自行车 惊悍呈市**

2013款先锋代表 ATX777型

关键词:高性价比“踏踏”你与捷安特的世界,助您实现骑行梦想。

惊喜价 **2798元** (含税 含白)

2013款ATX 790 750 770 660 全国上市

2012款ATX750 770 770-D 790 九折特惠

杨公井捷安特专卖店 山西路捷安特专卖店 捷安特GCW龙江店 江宁捷安特专卖店

## 3888元悬赏寻“白富美”

宽润2013年形象代言人本周六总决赛

美丽的气质受到瞩目。上周六,2012年“宽润商业集团”联手《现代快报》、“时尚魅力”模特公司携手打造的南京人自己的平民选美比赛——寻找“2013形象代言人”初赛活动在位于鼓楼区湖南路12号的宽润时尚购物广场精彩上演。从网络海选到现场初赛,每位佳丽可谓是各具风姿,让评委、嘉宾以及现场围观的顾客领教了南京美女的窈窕绰约,最后从海选中脱颖而出的前30名最符合“白富美”新定义的佳丽,将于本周六下午在宽润时尚购物广场参加总决赛。

“白富美”是指受过良好教育,有稳定经济来源,注重个人形象的女性白领中的时尚新宠。她们独立、时尚、精致,是每位追求时尚的爱美女性的典范,她们的个人形象、衣着打扮等是女性购物的时尚风向标,她们擅于发

现时尚宝贝,乐于分享、点评、推荐时尚。这一新鲜提炼的词语,一语道破现代都市女性关注健康、懂得生活、热衷美丽的追求目标。佳丽们的精彩角逐,给现场观众带来不同的惊喜。不仅T台大亮,连同楼上的过道都挤满了看客。中场休息时,主办方宽润集团还请到了“魅力时尚”的可爱小模特们为比赛“添色”。每个可爱的小朋友在T台上毫不怯场,表演街舞、走秀。

据了解,宽润时尚购物广场寻找“2013形象代言人”总决赛将于11月3日下午2点在“宽润时尚广场”负二层上演,感兴趣的市民们也可以去现场见证南京“白富美”的诞生过程。



**五十五载 感恩相伴**

穿着类商品实价基础上满**100**立省**55、45、35**元现金……

活动时间: 2012.11.2-11.4

购穿着类商品满550元再送店庆精美礼品

**55周年庆典**

本周推荐: 黄金饰品优惠20元/克; 铂金饰品优惠32元/克; 周大生 铂金饰品优惠40元/克

Belle C.banner 千百度 ST&SAT Tata REBCCA 百思图 Senda 新款冬靴满100抵55元VIP卡正常使用

城北最大单体羽绒城 重装迎宾 现价再折

6折起基础再享折上折

第六届山百羊绒羊毛衫节 开幕酬宾 购正价羊毛羊绒衫单件满200元赠送精美礼品一份

羊绒衫独家480-1500元 部分3折 鄂尔多斯部分580元 歌帝羊毛暖绒套装120-150元 工农兵 宜而爽 部分保暖内衣99元

让利再创新低 淘货机不可失!

特例商品除外 详情柜台明示 服务热线 025-83238013 传真 025-83303197 官网: http://www.nj300.com 地址: 中山北路107-141号 当日购物满300元 可在四楼客服中心 领取2小时免费停车卡