

砂之船超级奥莱闪耀兰州 再现艺术商业非凡魅力

270天,不仅仅改变了一个闲置商业地产项目的命运,更改变了一个区域的未来价值。砂之船(兰州)奥莱开业当日,创造了销售业绩3016万元,车流10万辆,客流22万人次,在冷冽的冬日里,超级奥莱演绎了实体商业的热情。



兰州相关负责人为砂之船(兰州)奥莱沙井驿文化广场揭幕



清晨等待进入砂之船(兰州)奥莱的顾客

边城暮雨雁飞低，
芦笋初生渐欲齐。
无数铃声遥过碛，
应驮白练到安西。

边城暮雨、芦苇戈壁、飞雁驼队、丝绸贸易……
1300年前,唐代诗人张籍的一首传世七绝,生动地描述了古丝绸之路壮阔而优美的历史画面,记载了一段跨越时光的文明交流盛景。

沙井驿黄河岸边 砂之船闪耀金城

2019年12月21日,东经103°40' 北纬36°03'。

中国西北地区重要的中心城市之一,新亚欧大陆桥中国段五大中心城市之一,丝绸之路经济带的重要节点城市——兰州,因为一座实体商业项目的开业,而变得躁动起来。从上午10点多钟开始,如果从兰州的上空鸟瞰,你会看见许多车流正向城边一个名为沙井驿的地方汇聚。到中午时分,沿黄河岸边,去向沙井驿的城市主干道,已经变得极其堵塞,在GPS的指引下,许多车辆不得不从环城高速绕行前往该地。这些漫长的堵塞车流,既是中国市场庞大内需消费的一个局部剪影,也是砂之船超级奥莱强大消费魅力的最佳注脚。

临近冬至的夜晚,兰州的气温已降到零下10℃,在砂之船的第11座超级奥莱项目前,300多名嘉宾——来自当地政府主要领导、全国行业协会主要负责人、全球品牌合作伙伴、国际资

本市场大腕、全国的媒体代表,以及上万名兰州本地市民,在冷冽的冬夜里,用不同的激情,演绎着共同的期待。在兰州,几乎没有商业会在冬日寒冷的户外举行活动,然而,砂之船用自己的“激情、创造力、美”的理念大胆创新,将不可能变成了可能,整个活动高潮迭起、广受赞誉。在砂之船奥莱前面的“沙井驿文化广场上”,在奔腾的黄河岸边,一曲气势恢宏的《黄河大合唱》,拉开了庆典的盛幕。紧随的《驼铃驿站》户外情景歌舞演艺,由造型逼真的丝路驼队,千姿百态的西域群舞,异域风情的塞外音乐,熊熊燃烧的户外篝火,再现了沙井驿作为古丝绸之路上知名驿站的曾经风姿;在悠扬的驼铃声中,观众们似乎又回到了千年之前丝路文明的光华之中,而从兰州走向全国的人气歌星——魏晨的三首热歌,更是激发了无数粉丝们的疯狂尖叫。



傍晚时分,砂之船(兰州)奥莱车流如织。



《驼铃驿站》文化情景剧表演

砂之船(兰州)奥莱 改造前后



砂之船(长沙)奥莱 改造前后



超级奥莱受追捧

此刻,黄河岸边的冬夜激情与砂之船奥莱的璀璨灯火,震撼着整个兰州。

一次缤纷多彩的艺术商业狂欢,一场灯火辉煌的时尚消费狂欢,不仅仅在户外的文化广场上,更聚集在11万平米的砂之船(兰州)奥莱内部空间里。

从上午开始的汹涌人流,越过此时,将一直延续到次日的凌晨6点,直至晨光乍现,人流依旧不息。

+39意大利空间及众多国际奢侈品、国际国内潮牌的店铺前,都排着漫长的消费者队伍;每一部扶梯,每一部垂直电梯,每一个中庭,每一层楼的每一条通道,都挤满了人流。更为夸张的是,许多消费者为了在4楼的“二郎岗超级农庄”就餐,往往需要等待一个小时以上。一楼的Coach、Nike和阿迪达斯更是火热,甚至在凌晨三点还要排队入场,排队结账。

据统计,开业当天,砂之船(兰州)奥莱销售达3016万元,车流10万辆,人流22万人,按兰州城市人口320万计算,意味着每15位兰州人就有一位在24小时内到达光顾了的砂之船奥莱。这样的消费胜景,的确让所有人惊讶不已,让同行们艳羡不已——但也正如砂之船创始人徐荣灿所说:这个时代,并不存在实体商业难做的问题,难

一日圈粉二十万

的是,你该如何去做。而如何做的要点,是你必须拥有独特的商业运营思想,强大的核心竞争力,清晰而持久的发展战略规划以及足以匹配该战略规划的执行团队。

以艺术商业为品牌基因,以四大思维(情感思维、美学思维、场景思维、资本思维)为指导,构成砂之船独特的商业运营思想;以“A×(1+N)×DI”构架的超级奥莱商业模式,构成砂之船强大的核心竞争力;专注本业,拒绝诱惑,以“成为全球第一奥莱品牌”为愿景,构成砂之船的长期发展战略规划;以双机制管理战略及精细的团队培训体系,构成强悍的执行团队。上述要点,正是催生各个城市独特的“砂之船堵车现象”的缘故所在。



尊重地域文化

就艺术商业而言,砂之船奥莱不仅体现在商业建筑空间设计的艺术性、IP化美陈的艺术性以及时尚商品组合本身的艺术性,还体现在每一座城市的砂之船超级奥莱,都极其巧妙地与当地地域文化的融合上。在南京,你可以看到金陵古城墙和商业时尚的融合;在西安,你可以看到关中历史人文和商业时尚的融合;现在,在兰州,你可以看到丝路文化和黄河文明与商业时尚的融合……这些融合,不仅体现了砂之船对每座城市地域文化的尊重,更是砂之

打造艺术商业

船通过文化的纽带去连接不同地域消费者内心情感的重要手段。因此,每一座砂之船奥莱,不仅是庞大的消费空间场景,还是文化情感沟通的桥梁,更是独一无二的“商业文化艺术品”。砂之船(兰州)奥莱的开业盛况,是再一次对砂之船奥莱作为杰出“商业文化艺术品”的最佳诠释。不是所有的奥莱都叫砂之船,每一个砂之船都有着和那座城市独一无二的文化连接和情感故事,砂之船是独一无二的“艺术商业”——“逛奥莱,就去砂之船”!

超强改造能力

始于2008年,在重庆机场路边诞生的砂之船超级奥莱,于2018年在新加坡联合交易所成功上市之后,借助国际资本的力量,正式启动了第二个10年战略。这个雄心勃勃的商业战略计划,包括了“版图扩张战略”、“REIT资本战略”、“合作伙伴计划”等一系列子系统。在“版图扩张战略”方面,砂之船计划在不远的未来将超级奥莱项目扩展至50座,涵盖中国内地主要省会城市、直辖市以及东南亚市场。砂之船的扩张模式包含自建与联合改造运营。在砂之船创始人徐荣灿看来,就当代的商业潮流而言,砂之船的扩张战略讲究“轻巧”。这个“轻巧”的扩张技术的核心要点就在于“改造”与“融合”。

众所周知,中国内地商业地产市场在过去20年来,沉淀了庞大的存量资产。许多地产开发商建设的大体量商业物业,面临着建筑完工多年,但却无法成功营运起来的尴尬局面。特别是那些处于城市边缘地带或者城市新区的大体量商业项目,经营存在风险,有的甚至直接烂尾,其风险的堆积不仅限于地产商本身,甚至会延伸至更大的商业生态,并直接导致许多城市的区域风貌和经济建设受到影响和制约。

按照“痛点即机会”的逻辑,砂之船依托自身强大的商业物业改造能力,近年在杭州、长春、长沙等城市实施了一系列成功的“联营改建”项目。以本次砂之船(兰州)奥莱项目改造为例:该项目位于兰州市安宁区沙井驿街道,该位置处于兰州城市边缘地带,远离城市商业中心,人流、车流明显不足。项目商业建筑面积11万平米,建筑设计是非常传

提升城市价值

统的商业裙楼+高层塔楼的形式,建筑缺乏艺术魅力,开发商缺乏商业运营经验。因此,自2015年以来,完全无法自行完成招商及运营,项目一直处于空置状态。砂之船接手以后,凭借强大的商业建筑改建能力、强大的商业品牌资源、强大的团队执行力,从改建设计、建筑施工、内部装潢、周边文化广场及景观建设、项目招商、直至达到项目开业即火爆的状态,用时仅为短短的270天。其效率之高、效果之好,堪称奇迹。不仅让原物业持有者深深震撼感动,而且令兰州市相关领导惊叹不已。但即便是如此骄人的战绩,在砂之船团队看来,也并非是什么奇迹——这只是砂之船成功改造的商业项目之一。

270天,改变的不仅仅是一个商业地产项目的命运,更改变了一个区域的未来价值。所以,在项目开业当天,多位兰州市市、区两级领导在砂之船奥莱里整整考察了一天,参与了开业当天的所有环节,仿佛是砂之船的品牌大使。即使在零下10摄氏度的寒夜里,也能感到他们对这个来自重庆,却已成长为亚洲奥莱引领性品牌的真诚敬意与谢意。

400年前,明代诗人王祹的《兰州》一诗中,有“谁信西行从此始,一重天外一重天”的诗句。是的,一重天外一重天,继兰州之后不久,砂之船(扬州)奥莱和砂之船(厦门)奥莱又将在古运河畔和东海之滨连续绽放!砂之船超级奥莱的未来天空,在丝路文明的宏伟背景下,充满无可限量的想象。

这个中国的超级奥莱,怀揣着放飞世界的梦想。
汪正伟
图片由砂之船集团提供



近凌晨1点,热情的顾客还在店铺门口排队等待

链接》》

就在砂之船(兰州)开业后两天,砂之船房地产投资信托宣布正式被纳入FTSE EPRA Nareit全球新兴指数。FTSE EPRA Nareit全球新兴指数是由富时(FTSE Russell)、欧洲公共房地产协会(“EPRA”)和美国房地产投资信托协会(Nareit)联合发布。该指数涵盖新兴市场中上市的房地产公司和房地产投资信托的表现,并被视为上市房地产投资的主要基准指数。