

财眼

90%出租率仍被涨租“逼退”
丽柏广场招拍挂背后的商圈之困

“商场不是倒闭,也不是经营不善。”面对近期网络流传的“广州首个顶奢地标式商场撑不住要闭店”的说法,丽柏广场运营方如此回应。

这场风波的导火索,是一则发布于南方联合产权交易中心的物业出租公告。公告显示,位于环市东路367号的白云宾馆自编001号物业——即丽柏广场所在物业正在整体招租,挂牌截止日期延长至4月22日。公告引发大量猜测,有自媒体将其解读为商场经营不善、走向倒闭。然而记者深入调查发现,这起物业招租公告背后,是环市东这一老牌CBD商圈的艰难转型,以及“二房东”商业模式在商圈迭代中日益凸显的结构性脆弱。 ■新快报记者 陆妍思

商场照常营业

4月20日午休时段,记者实地走访丽柏广场。从地铁5号线淘金站上盖步行进入商场,一至五楼基本处于满租状态,仅主入口左侧一间商铺围蔽,上方贴有“品牌升级 即将揭晓”字样。

商场内,餐饮区域人气较旺,零售区客流相对清淡。一位场内商户员工告诉记者:“工作日主要是周边写字楼的商务客和附近居民餐饮消费为主,周末会好一些。”

“项目从未出现大规模空置或商户撤离,所谓‘倒闭’纯属误读。”丽柏广场运营方告诉记者,目前商场内仍有约三十家品牌门店正常营业,始终保持90%以上的出租率。

续约租金有明显上调

据了解,此次招拍挂的根源,是原租赁合同到期。据了解,丽柏广场承租的白云宾馆物业将于2026年8月31日租约到期,业主方白云宾馆依照国有资产管理规范,启动招拍挂程序开展新一轮租务工作。

“在商业地产行业中,业主方在租约到期后,根据市场行情与资产价值重新定价、公开招拍挂,是极为普遍的市场行为,而将此理解为丽柏广场运营不善、无力维持经营,是对商业基本逻辑的误读。”丽柏广场运营方对新快报记

者表示。

公告显示,拟出租物业为整体出租,总面积11374.03平方米,期限不超过10年,租金底价为每月150元/平方米(含物业管理费),每2年递增不低于2%。

据透露,续约租金较此前有明显上调。租金的调整,或将成为项目经营方变更的唯一动因。

老牌商圈的艰难转型

“本次续约租金上调,与商圈当前实际格局存在一定背离。”丽柏广场运营方在接受新快报记者采访中提到的这句话,揭示了环市东商圈这一老牌CBD商圈在时代洪流中的艰难转型。

环市东曾是广州改革开放后首个中央商务区,承载着白云宾馆、花园酒店、友谊商店、世贸中心等一代城市地标,亦是广州对外开放的重要窗口。

然而,近年来广州城市商业格局加速演变,“东进西拓”战略下,珠江新城、金融城、鱼珠、白鹅潭等新兴商圈迅速崛起,品牌资源、消费客流不断向上述商圈集聚。环市东传统CBD的核心地位日渐式微,客群结构早已发生根本性改变。

此次处于舆论中心的丽柏广场,2004年开业时曾是广州第一家引入LV、爱马仕等顶级奢侈品牌的商场。二十二年过去,顶奢光环悄然褪去,目前场内高端品牌只剩下Emporio Armani、

HUGO BOSS等仍在营业。

与此同时,环市东约65万平方米的写字楼存量正面临“高地段价值配不上楼宇状态”的集体困境。在动辄数十万平方米的大型综合体成为主流的当下,丽柏广场仅1.14万平方米的体量,在空间布局、体验感、配套服务等方面先天受限。

丽柏广场的现状还揭示了“二房东”商业模式在商圈迭代中的脆弱性。丽柏广场的运营方并非物业业主,而是从白云宾馆整体承租后再分租给各品牌商户,在商业地产竞争加剧,品牌方对租金成本日益敏感的当下,这一加价环节本身就构成了结构性劣势。

一位资深商业地产人士分析认为,环市东商圈的变局,是广州城市商业发展到一定阶段的必然产物。丽柏广场的租约调整,只是这场变局中的一个节点,它印证了商圈正在通过业态优化、资源重组,实现更可持续发展。

目前,越秀区正通过“留改拆”多元改造模式,推动环市东老楼更新,“一方麓景”等项目的改造正在推进中,环市东商圈的经济密度仍超100亿元/平方公里,亿元楼宇达70栋,基底并未坍塌。“市场应以理性视角看待商业周期与商圈进化。环市东的未来,不在于固守旧日定位,而在于顺应城市格局完成功能转型。”

上市公司CSR观察

业绩预亏拖后3个月才披露
联翔股份致歉后股价跌停

投资者表示,“致歉有啥用,赔钱才是真的!”

新快报讯 记者涂波报道 本应在1月底前披露的2025年业绩亏损预告,联翔股份一拖再拖,延至4月19日才公告,公司预计扣非净利润亏损1500万—1800万元、营收不足3亿元。昨日,联翔股份就当期业绩亏损及公司存在被实施退市风险警示致歉。当天,受利空影响,公司股价一字跌停,收报27.54元/股,最新市值28.54亿元。而此前半个月,公司股价暴涨近70%,创出历史新高。近年来,联翔股份大股东频繁减持,有的原始股东基本清仓,信披严重滞后涉嫌违规,股民索赔通道已开启。

股价近期被爆炒

据联翔股份公告,扣除无关收入后,2025年营收仅1.2亿—1.58亿元,精准触发“净利润为负且营收低于3亿元”的*ST条件,股票将被实施退市风险警示。公司将延迟公告原因归结于审计机构审慎调账:计提1230万元资产减值、调减1000万元贸易收入,两项直接使得公司“扭盈为亏”。

但市场对此质疑声强烈,股价暴涨期为何始终隐瞒亏损风险?一纸“致歉”难掩信披违规实质。有律师指出,凡年度业绩出现亏损,扭亏为盈或同比大幅波动50%以上的,上市公司均须在次年1月底前发布预告,属于强制披露情形,上市公司不得以审计工作尚未完成或审计意见调整为由延迟披露。

值得注意的是,3月23日—4月10日,联翔股份股价从23.98元飙至37.02元,累计涨幅达69.82%,市值突破38亿元,创历史新高。炒作导火索是3月21日控股股东卜晓华拟溢价转让5%股份,叠加“智能设备、医疗器械转型”传闻,资金借机爆炒小盘股。

维权通道已开启

公开资料显示,联翔股份主营墙布、窗帘等室内家居装饰用品等业务,2022年5月上交所上市。原始股东森隆投资从2023年—2026年,经过多轮减持,目前已接近清仓。控股股东卜晓华2026年3月协议转让5%股份(518.14万股)给金美舍,套现约1.05亿元。大股东舟山联翔2025年10月至2026年1月期间,累计减持约228.6万股,套现总金额超4600万元。

对于联翔股份的致歉公告,昨日,记者在股民留言板看到,有投资者表示:“致歉有啥用,赔钱才是真的!”信披滞后,让中小股民沦为“接盘侠”,联翔股份延迟披露重大业绩信息,违反证券法信披及时原则,涉嫌不正当披露。目前,多家律师事务所启动维权,用户在2026年2月1日至2026年4月19日收盘前买入股票,并在2026年4月19日收盘时仍持有可维权索赔。

昨日记者就上述相关问题致电联翔股份,对方无人接听。

卖纸尿裤的焦点国际再闯港股
代工业务现瓶颈 电商销售收入归零

新快报讯 记者张晓茵报道 近日,焦点国际有限公司递交港交所,二度冲刺港交所主板。作为一家主营婴儿纸尿裤、卫生巾等一次性卫生用品的企业,焦点国际正加速从“制造端”向“品牌端”转型。但转型背后,其代工业务毛利率持续承压,自有品牌业务亦有品牌停止运营。同时,公司线上渠道外包,部分生产环节亦引入第三方代工,存在对外部的依赖和管控风险。

代工承压转型突围

焦点国际2023年在开曼群岛设立,其业务根基可追溯至2014年控股股东周航与何姗姗夫妇创立的境内企业,主营婴儿纸尿裤、卫生巾等一次性卫生用品及相关材料的生产与销售。

公司最初以海外品牌代工身份进入市场,2023年开始向品牌化转型,逐步拓展自有品牌,目前旗下品牌包括“全棉小时光”“焦点宝贝”“薇月”等。

2023年至2025年,公司营业收入由3.72亿元增长至5.33亿元;净利润由3950万元提升至8091万元,实现三年翻倍增长,品牌化转型初见成效。其中,2025年品牌产品业务收入达2.27亿元,

占比提升至42.5%,成为公司最主要的收入来源。

然而,在品牌光环背后,传统代工模式的增长瓶颈凸显。招股书显示,2023年至2025年,公司代加工业务毛利率由37.5%下降至25.5%;一次性卫生用品材料业务毛利率亦由12.8%下滑至10.6%。

所幸,自有品牌业务的高毛利在一定程度上对冲了上述压力。同期,其品牌业务毛利率由31.7%提升至46.3%,带动公司整体毛利率由23.5%上升至28.6%。

成人护理品牌折戟

事实上,焦点国际的品牌化进程并非一帆风顺。公司曾推出成人失禁护理品牌“贴伴”,试图切入细分市场,但未能形成规模效应。最终,该品牌业务于2024年5月停止独立运营,仅保留相关产品的代加工业务。

更值得关注的是,公司将线上运营全面外包。招股书显示,2023年至2025年,公司来自电子商务客户的销售收入占比分别为12.6%、5.0%及0%。原因是2024年6月至10月期间,公司将相关线上店铺的经营权转让予独立第三方电商

运营商客户A1。

公司表示,此举出于聚焦核心业务的战略调整,但其亦提示,未来随着线上线下渠道融合加深,可能面临渠道竞争及自我蚕食风险。若无法有效平衡渠道资源配置或实现协同管理,将对经营业绩产生不利影响。

从各大电商平台的实际销售情况来看,焦点国际旗下品牌的相关产品,线上已较为少见。以“焦点宝贝”纸尿裤为例,在淘宝平台仅能检索到少数店铺及部分闲鱼卖家在售。与此同时,记者在美团外卖平台进行检索后发现,记者周边区域亦未见相关产品的即时配送服务。

此外,这家代工起家的企业亦将部分生产环节外包至独立第三方制造商,产品涵盖婴儿护理、女性护理及成人失禁用品等。2023年至2025年,公司分别委聘16家、15家及20家第三方制造商参与生产。

但该模式亦带来质量管控、成本波动及供应链安全等潜在风险。或基于此考量,本次IPO中,焦点国际计划将募集资金用于收购土地并建设新生产设施,购置新设备及生产线,以及建设智能化仓储系统等多个方面。