

全国首个“会展+奥莱”模式商业综合体！长沙杉杉奥莱9月开业

星城奥特莱斯将迎“八足鼎立”新格局



长沙杉杉奥特莱斯项目建设进度突破96%，计划2025年9月开门迎客。 朱帅铭 摄

围挡后面
是什么



扫码看视频

长沙杜家坪地铁站旁的围挡正在悄然褪去，一处融合现代美学与商业创新的综合体轮廓愈发清晰。8月10日，记者来到项目现场了解到，长沙杉杉奥特莱斯项目建设进度已突破96%，按计划将于2025年9月正式开门迎客。

作为全国首个“会展+奥莱”模式的商业综合体，其亮相将推动长沙奥莱市场形成“八足鼎立”的新格局，为这座消费之城注入性价比消费新活力。

■三湘都市报全媒体记者 王翊玮 视频 朱帅铭 通讯员 张鹏

会展赋能：首个“会展+奥莱”综合体蓄势待发

记者沿着杜家坪地铁站3号口步行约300米，看到曾经遮挡视线的灰色围挡已拆除近半，露出的米白色建筑外立面搭配玻璃幕墙，透着简约现代的风格。“项目整体工程进度达96%，目前正重点推进品牌进场装修、园林绿化等施工。”长沙杉杉奥特莱斯总经理助理易帅介绍，“项目已签约超过230个品牌，其中超三分之一为区域首店或旗舰店，涵盖国际轻奢、国际美妆及网红餐饮。”

作为全国首个“会展+奥莱”双引擎商业体，长沙杉杉奥莱紧邻长沙国际会议中心，总建筑面积约15万平方米，规划了国际名品、高端美妆、潮流运动等多元业态，并特别设置会展配套服务区。“会展带来的商务客流与奥莱吸引的消费客流，能形成精准互补。”商业观察人士分析，参会者可在会议间隙便捷享受奥莱的品牌折扣消费，而奥莱的丰富业态也能满足会展人群的餐饮、休闲需求，“这种‘以展带商、以商促展’的模式，在全国奥莱行业都是首次尝试”。

八足鼎立：长沙奥莱市场迎来全面竞争时代

杉杉奥莱的入局，正悄然改写长沙奥莱市场的格局。此前，长沙已有友阿奥特莱斯、砂之船（长沙）奥莱、百联奥特莱斯、九龙仓时代奥莱、通程奥特莱斯、欢乐颂OUTLETS、环球奥特莱斯等成熟项目，各自占据长沙不同区域，形成差异化竞争。

“八大项目各有侧重：友阿奥莱以本土品牌号召力见长，砂之船主打艺术商业，百联奥莱聚焦首店经济，九龙仓时代奥莱强调生态休闲，通程奥莱深耕社区客群，欢乐颂OUTLETS定位城市轻奢，环球奥莱处于转型调整期，而杉杉奥莱则凭借会展区位和新模式抢占先机。”业内人士指出，这种“八足鼎立”的格局并非零和博弈，而是将共同做大长沙奥莱市场的“蛋糕”。

数据显示，近年来长沙消费者对“高性价比品牌消费”的需求持续攀升。根据长沙市商务局2025年7月发布的官方数据，上半年全市社会消费品零售总额达

2807.73亿元，同比增长5.6%，其中零售业增长5.8%。砂之船（长沙）奥莱2024年销售额突破18.6亿元，同比增长20%；友阿奥莱十年累计销售额达130亿元，百联奥莱则以“微度假”场景和首店资源吸引年轻客群。杉杉奥莱的开业，将进一步丰富长沙商业供给，尤其在高铁会展新城板块，填补高端折扣商业的空白。

模式创新：从“数量扩张”到“品质升级”的实践

与传统奥莱不同，长沙杉杉奥特莱斯最鲜明的标签是“会展+奥莱”的融合模式。项目创新打造“盒街联动”立体空间，融合室内购物与街区漫游体验，并配备独栋停车楼，通过连廊可直达各层购物空间，畅享便捷体验。服务方面，项目将升级6大友好体系，为萌宠、女性、儿童、银发等客群提供全方位专属服务，包括宠物友好空间、儿童游乐设施及骑行友好服务设施。

这种模式创新背后，是长沙奥莱行业从“数量扩张”向“品质升级”的转型。例如，砂之船（长沙）奥莱通过艺术商业与超级运动馆吸引年轻家庭，2025年春季促销期间推出SVIP闭店尊享活动，带动销售额同比增长15%；百联奥莱则以“逛奥莱首店去百联”的定位，引入湖南首家NIKE优选体验店、萨洛蒙奥莱直营店等，形成品牌差异化竞争力。

消费升级：性价比消费催生商业新范式

从网红餐饮到潮玩消费，长沙始终是全国消费市场的“活力样本”。而奥莱业态的蓬勃发展，正成为这座城市消费升级的另一种表达——不是追求高价奢侈，而是在品牌与价格之间寻找最优解。

根据长沙市商务局2024年12月发布的官方数据，全市社会消费品零售总额同比增长4.2%，其中以旧换新政策直接带动销售额超193亿元，反映出消费者对品质与性价比的双重追求。“长沙消费者既懂享受又讲实在，奥莱这种‘大牌低价’的模式很对胃口。”项目周边居住的市民李女士坦言，期待家门口的杉杉奥莱开业后，能“花更少的钱买到心仪的品牌商品。”

当轻食密码遇上“辣妹”养生哲学
东北蘸酱菜“硬控”你了吗



扫码看视频

当轻食密码遇上“辣妹”养生哲学
东北蘸酱菜“硬控”你了吗

当轻食密码遇上“辣妹”养生哲学
东北蘸酱菜“硬控”你了吗