小龙虾抢“鲜”上市 夜宵摊又火了

价格按不同规格来分 5月至8月才是吃虾好时候

本报4月24日讯 进入4月，初上市的小龙虾就已“现身”湖南人的餐桌上。今日中午，记者来到毛家桥菜市场，仅有一两家还剩少许小龙虾。对此一李姓摊主告诉记者，“要买小龙虾就要早点来，9点多的时候就卖光了，下午是买不到了。”

一天销量上百斤

今日上午，湘江世纪城附近的夜宵街上，不少店铺还未开门，在“虾司令”店门前，两只火红的小龙虾塑像十分显眼，员工丰爱贤正在店内为下午的生意忙着做准备，她告诉记者，自小龙虾“上新”以来，店内的的生意就一直很火爆，“现在来吃小龙虾的顾客蛮多，尤其是周五至周日晚上，每天至少要摆六七十桌。”

“从目前的情况来看，整个店里的小龙虾日销量能达到800斤左右，周末的销量还会多些。”丰爱贤说，店内总共有40多名员工，但由于销售红火，经常会出现人手不够的情况。

行业竞争变激烈

“4月份小龙虾的肉质还不够饱满，5月份至8月份的这三个月，才是吃小龙虾的最好时间。”周俊苗是一名水产品批发商，为长沙20多家夜宵店提供包括小龙虾、大闸蟹等水产品。他告诉记者，小龙虾的价格一般是按不同规格来分，今年的价格比往年实惠了不少。就市场上常见的种类来说，清水虾肉质相对更好，现在每斤零售价格为26元；普通的小虾价格更便宜，低到每斤18元。

对于今年小龙虾的市场行情，周俊苗坦言不太看好，“去年小龙虾的市场销售很好，很多批发商赚了点钱，所以今年很多人都在搞这个，现在整个行业竞争十分激烈，所以行情比往年有所下降。”

■记者 吴虹漫

小龙虾的价格按不同规格来分，今年的价格比往年实惠了许多。 （资料图片）

水井坊·典藏大师版长沙上市 进军高端白酒市场

本报4月24日讯 日前，名为“历炼时光·大师典藏”的“水井坊·典藏大师版”新品发布活动在长沙举行，这象征着水井坊正式进军高端白酒市场。湖南一直是水井坊的重要市场，水井坊又一直致力于传承和发扬中国文化，与湖湘文化产生强烈的共鸣。

匠心美酒 久候时光

据悉，该产品作为水井坊核心战略单品，传承水井街酒坊六百余年古法酿酒技艺，以1800天曼妙时光，成就浓香典范。水井坊典藏大师版采用“双轮发酵”工艺延长优质酒糟的发酵周期，生成更多更丰富的香味物质；而“双重蒸馏”，以第一轮蒸馏出的酒液，再度进行蒸馏，让美酒更显醇厚，香味更加浓郁突出；经过这两道特别的工序之后，最终的产酒量将会更加稀少，而留存的，都是历经层层洗礼的精华。这部分精华美酒，将再以1800个昼夜储存，使其自然老熟，赋予酒体“陈香优雅醇厚丰满”的独特口感。

惺惺相惜 光影叙事

水井坊不计时间投入，追求至臻境界的匠心理念，打动了有着“食神”之称的著名美食家蔡澜，与醉心复兴东方美学的“摄影诗人”孙郡，他们与水井坊再度携手，参演了水井坊品牌微电影《久等了》，从各自的领域切入，以光影之中的独白和对话，探寻时光与匠心之间的微妙关联。这部微电影一经推出，便在网络上引起了广泛的关注，刷爆了包括朋友圈、微博在内的各大社交平台，网友纷纷表示，视频虽短，却在其中看见了两位大师与水井坊的坚持与用心，令人钦佩。

稳步高端 展望未来

“水井坊·典藏大师版”的建议零售价为899元，这可看作是水井坊进一步稳固高端白酒行列的一个重要信号。随着以典藏大师版为代表的水井坊高端产品定位的进一步提升，也为水井坊在300–500元价格带这一兵家必争之地腾出了更大的增长空间。从行业协会发布的2016年数据看，300–500元及500元以上的白酒销售都呈上涨趋势，在臻酿八号和井台这两大核心单品的带动下，水井坊在300–500元价格带优势明显，如今将更进一步捕捉500元以上价格带涌现的机会。

■记者 肖祖华

一季度汽车销量放缓 4S店掀整合风潮

光靠卖车难挣钱，得走多元化

日前，长沙市商务局发布数据显示，长沙1–3月的汽车类商品零售额虽同比增长3.2%，但增速却出现回落。多家本地4S店表示，今年汽车销售情况不容乐观。

一季度车市增速放缓

“自从过完年回来后，来店里买车的人就少多了。”最近，长沙某汽车品牌4S店的销售顾问李女士正为业绩发愁。虽然按照她往年的经验，车市在春节后会有淡季，但今年的淡季尤为明显，而且时间也更长。

日前，长沙市商务局对一季度的消费统计数据正式出炉。今年1–3月长沙汽车类商品零售额为165.82亿元，虽同比实现3.2%的微增长，但增速同比却回落了11.5个百分点。工作人员介绍，虽然汽车类商品消费占据了全市社会零售消费的主导地位，但从今年一季度的数据来看，增速不太理想。

全国乘联会统计数据显示，国内2017年一季度共销售汽车5406813辆，同比下降1.0%。国内多家车企也被爆出，一季度的实际销售不及预期。

政策退坡被指是主因

对近年来国内乘用车首次在第一季度出现销量同比负增长，乘联会秘书长崔东树分析表示，这是由于受到今年春节提早、税费减免政策阶段性退出，以及近期国内消费力下降等原因共同造成的。

“刺激政策的退坡是导致一季度车市增速下滑的关键因素。”本地汽车资深人士肖显志认为，小排量汽车购置税减免政策于去年12月到期，新能源汽车补贴也逐步退坡，这些都导致2016年末的汽车销量增长在某种程度上透支了部分今年的需求，再加上目前也还没有出台新的汽车消费刺激政策，汽车行业在一季度尚处于政策观望期。

还有业内人士表示，刺激政策的退坡固然影响了一季度汽车销量，但车市结束高增长的根本原因是随着汽车保有量的增大，市场逐渐趋于饱和。

■记者 胡锐 李成辉

未来 整合、多元化经营成趋势

“如果不积极思变，没能跟上市场的步伐，或许哪天我也就被收购了。”日前，在中南汽车世界2017年经销商大会上，长沙华捷汽车销售有限公司董事长欧阳和平预测，未来国内汽车行业将掀起一股整合风潮。

据了解，从2016年开始，几乎每月都在发生汽车经销商集团之间的并购业务。“汽车销售时代已过去，接下来是汽车消费时代。”湖南大中南汽车经营有限公司副总经理蒋智群认为，汽车经销商只有通过多元化经营，才能应对销量上涨、利润下滑的问题。“4S店简单的靠卖车已经很难挣钱了，甚至有些是亏本的。”

楼市

长沙新房成交量连续三周下滑

本报4月24日讯 长沙“3·18”楼市新政出台已满一个月，数据显示，在受各类政策的“全面压力”之下，长沙新房成交量已经连续三周下滑，上周内五区一手住宅网签成交1167套，环比下跌22.51%。从供应端来看，面对调控，项目入市也显得异常谨慎。

在调控组合拳的作用下，长沙的楼市开始逐渐退烧。据湖南中原地产最新数据显示，今年4月第3周（4月16日–4月22日）一手住宅网签成交1167套，环比下跌22.51%。成交面积13.55万平方米，环比下跌15.71%；在供应方面，长沙新增供应18.49万平方米，其中住宅17.3万平方米。

“‘4·20’政策对当前市场签约起到催化作用，于开发商而言，认购转签约率将会提高，积压认购数将减少，推新意愿增加；于客户而言，‘3·18’政策虽然挤压了部分非长沙户籍客户，但大部分购房者为避免后期政策加码，购房热情依旧不减。”湖南中原地产总经理胡治刚建议，长沙目前限制政策温和，房价在同等城市偏低，4月底至5月新货也增多，近期打算入手的客户可密切关注新增房源项目。

■记者 卜岚