

搭乘红利赛车，奶茶店纷纷卖起了咖啡

咖啡连锁化率、行业集中度正不断提高，“茶咖一体化”趋势明显



扫码看视频

“金枕榴莲、牛油果成了特调咖啡新原料？看起来挺有意思。”5月17日，长沙市民丁小姐在蔡锷北路“古茗”茶饮店点单时，瞅见点单台电子屏上的新品海报，于是花18元购买一杯榴莲生椰拿铁尝鲜。

5月14日，湖南已经入夏，茶饮品牌必争的饮品旺季即将到来，“茶咖一体化”消费新趋势不断卷向更多品牌。“五一小长假”期间，果呀呀旗下主打果酒、果咖新店“自然有果咖”重装开业；更早些，沪上阿姨、蜜雪冰城、茶百道相继推出咖啡新品……奶茶店集体卖咖啡，打的什么算盘？

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 黄亚苹 实习生 朱斌

走访 | 集体卖咖啡，奶茶店走出新路子

“两款果咖上市一个多月了，销量不错。”古茗茶饮店工作人员介绍，两款主推新品之外，还推出厚乳拿铁、芝士拿铁、丝绒拿铁、浓缩美式等十余款现萃咖啡，“消费者对拿铁认知度高，搭配上有更多想象空间。”

奶茶店卖咖啡，听起来像是不务正业，可在有着“新消费品牌”发源地的长沙早已不是新鲜事。5月3日，位于天心区长郡中学外的“自然有果咖”重装开业。店内提供4款果咖、2款果酒以及芒果雪乐、牛油果大战椰子等热销单品，这也是继去年9月品牌在世茂环球金融中心门店上架3款果咖商品后，对咖啡项目的又一次尝试。

2022年，茶颜悦色正式推出咖啡子品牌“鸳央咖啡”，以期用“西咖中做”的方式探寻咖啡的另一面。一年不到的时间里，从首批在五一商圈集中亮相的5家门店到覆盖热门商圈、写字楼等近30家门店，“茶+咖”的方式也渐渐在咖啡红海中激起浪花。沪上阿姨则启动“沪咖鲜果咖啡”，子品牌有水果咖啡、经典咖啡、特调三个产品线，客单价在9至15元。蜜雪冰城在长沙多家门店可售的美式咖啡，零售价为5元/杯，叠加外卖平台的大额红包，到手价还会更低。

据三湘都市报记者不完全统计，有咖啡产品可售的茶饮店在长沙已超过10家，其中既包括迈入茶饮“三足鼎立”梯队的喜茶、奈雪的茶，还有尝试用于品牌蹚出新路子的RUU咖啡、DOC咖啡等。



今年3月，古茗推出“果咖”系列，未来还将推出水果+咖啡的新品。

观点 | 拓宽消费场景，茶咖一体化趋势明显

新式茶饮赛道红利透支，投资者逐渐将目光转向复购率更高、饮用场景更广的咖啡赛道。美团美食联合咖门发布的《2022中国现制咖啡品类发展报告》显示，咖啡连锁化率、行业集中度正不断提高，中国咖啡的商业化改造已开启，后入局者的竞争压力越来越大。

明知山有虎，为何新式茶饮品牌依旧抢着布局咖啡赛道？古茗相关负责人就表示，从鲜果茶延伸至鲜果咖啡，是因为水果的清爽能凸显咖啡香味、水果的酸甜口感也能中和咖啡苦味，是很好的创新方向，在行业寻找新增长点的大环境下，品牌现有的供应链体系也能承载果咖新品。

业内人士认为，以拿铁为代表的奶咖是培养消费者忠诚度、做好初期市场教育的首选类型，“对于茶饮品牌而言，丰富的茶饮线可能打开财富之门，若成功开发出圈饮品，也能带动母品牌产品的销售，赶上咖啡红利的赛车。”

“一粒咖啡豆有无限可能，”他表示，在“咖啡奶茶化、奶茶咖啡化”的融合上，长沙多个本土新消费品牌已迈出第一步，不过，新茶饮品牌们是否能在巩固奶茶“江山”的基础上，探索更宽的消费边界，在咖啡领域也闯出声响，还需要市场和时间的考验。

湖南5G基站数量已达10.7万个

今年全省将新建超2.5万个5G基站，全面提升高铁沿线网络质量

三湘都市报5月17日讯 今天是世界电信和信息社会日，湖南省通信管理局通报数字新基建建设成果。

数据显示，截至2023年4月底，全省移动基站总数43.8万个，5G基站达到10.7万个，占比近四分之一；移动电话用户7415万户，普及率达到每百人112户，5G渗透率37%；长沙国家级互联网骨干直联点的网间利用率最高已达到69%，省内网间时延下降约90%。

省通信管理局副局长易晖介绍，湖南信息通信发展

存在偏远农村和高铁沿线网络覆盖短板盲区、5G+工业互联网应用深度不够等问题。易晖表示，2023年要以全力打造高质量“双千兆”网络为基础，进一步提升湖南信息通信网络能力和综合服务水平，“从夯实网络基础能力、改善行业服务水平、推动5G+工业互联网融合发展、强化网络安全综合保障水平4个方面发力，新建超2.5万个5G基站，全面提升高铁沿线网络覆盖质量。”

■全媒体记者 黄亚苹 实习生 朱斌 盛涛

楼市观察

“银四”长沙商品房成交69万平方米
捂紧钱包的人渐多
青睐优质盘者不减



扫码看视频

这个“银四”，长沙楼市活跃度开始下滑，但仍好于去年。5月17日，三湘都市报记者了解到，长沙楼市的住宅成交量也从二三月开始高位回落，去化周期和库存量小幅增长，但整体仍旧处于健康的状态。

据湖南世联知识中心数据显示，今年4月，长沙商品房供应101万平方米，环比增加43%；成交69万平方米，环比下降37%，均价14512元/平方米。价格合适的优质盘继续热卖，单价1万元—1.6万元/平方米、1.8万元—2万元/平方米房源占比扩大。

每平方米售价

1万元—1.6万元产品占比64%

由于一季度积压的需求、新政客户集中释放，进入4月，观望者变得多起来，但部分强配套的品质盘还是取得了不错的成绩。

“我们4月一共来访量达1534批客户，认购量达到了93套。”5月16日，金茂长沙国际社区的置业顾问介绍，项目在售建面约113—143平方米住宅，均价11500—12300元/平方米，“现在改善型客户较多，洋湖又是热门板块，吸引了不少购房者。”

据悉，不仅仅是金茂长沙国际社区，4月成绩单一出来，不少“网红盘”便纷纷发布喜报：中建钰山湖建面约180平方米以上产品成交额、成交套数、成交面积摘得洋湖板块“三冠王”；华润置地长沙润府4月销售4.28亿元，位列天心区商品住宅排行榜第一名……

数据显示，今年4月，价格合适的优质盘继续热卖，单价1万元—1.6万元/平方米、1.8万元—2万元/平方米房源占比扩大。其中，1万元—1.6万元/平方米产品占比64%，德奥上河城章、华润置地润樾府、长沙北中心·保利时代、中海寰宇天下、龙湖江与城等7个项目热销超百套。

春节后短暂脉冲式复苏行情
已然告一段落

克而瑞湖南区域指出，当前房地产市场政策利好基本出尽，春节后的短暂脉冲式复苏行情已然告一段落。“银四”虽房企推货积极，新房供应环比增长，但需求端复苏后劲不足，新房成交同环比齐跌，价格稳步上行。4月项目来访呈波浪状变动，月初和月末受高热项目拉动及假期节点冲高，月中市场调节回归低值。月度来访及认购总量指标高位回落，转化率上升至高位。

湖南中原地产研究院指出，客户看房意愿小幅回落，住宅市场营销力度薄弱，公寓持续以价换量，个别优质项目效果良好，现阶段市场呈现短期回调态势。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚