

从排长队到连连关店，家乐福怎么啦

长沙又一家家乐福门店或将关闭 从一站式购物到送货上门，零售业迎变局



扫码看视频

8月15日，家乐福超市长沙贺龙店内，四处悬挂着“大减价”、“大清仓”的促销海报。货架上，待售商品所剩无几，店内有

三三两两的顾客在挑选商品，导购们正卖力地向来往消费者推销，“买一桶方便面就送一个保鲜盒，难得遇上的清仓优惠。”

从苏宁易购收购家乐福中国80%的股权，到哈尔滨、武汉、北京等地的家乐福门店纷纷爆出收缩调整、闭店改造。作为曾经打响抢占中国市场“第一枪”的外资超市，现如今的家乐福正面临怎样的竞争格局？

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 黄亚苹



8月15日，消费者正在家乐福贺龙店购物，其身后的货架大多处于空置状态。

【现场】多个货架被清空

“生鲜卖场全场7折！”8月15日9时许，刚走进湖南家乐福长沙贺龙店生鲜区，喇叭中循环播放的促销语穿过整个卖场遁入耳中。时值购物早高峰，12条收银线仅有1条用于购物结算。

“这么大的商场，这么热的天竟然不开空调，真热。”家住侯家塘的赵先生，趁着买菜的空档来超市采购一些露营所需的小零食，未曾想超市中能买的东西却不多，最终只买了一袋大米后悻悻而归，“你看这桶花生油，上面攒了一层灰。”

记者注意到，在收银线不远处的日化区、粮

油区、进口食品区内，货架大多整面整面的空闲着；待售的商品，有的贴上了折扣价签，有的被收进打包纸箱中。膨化食品区的一名导购透露，超市将于9月租约到期后关闭，“保质期长的货都会被供应商清走，保质期短的、不好搬运的统统低价处理了。”

此外，超市两个主入口，均摆放着醒目的红色易拉宝，上面写着：“尊敬的顾客朋友们：由于门店店面调整，给你带来的不便，敬请谅解，谢谢。”

【状况】连连关店，家乐福在长沙门店仅剩一家

值得一提的是，这并非家乐福在长沙关闭的首家超市。2021年10月30日，营业13年的家乐福长沙韶山南路店正式歇业。闭店前，长沙家乐福超市有限责任公司韶山南路店发布公告称，由于企业城市经营战略性的调整，该店停止经营。持有购物卡的顾客朋友，可以前往家乐福芙蓉店和贺龙体育馆店购物。

时间退回到20年前。2002年6月27日，家乐福先于沃尔玛、麦德龙率先进入湖南，在长沙小吴门开出首店。之后的4年，沃尔玛成功进驻解放西路黄兴路步行街口、雨花亭、万家丽路；湖南本土超市连锁巨头步步高加快在长沙开店的步伐，一

【行业】零售业尝试“云仓”极速达

从湖南新一佳10套商业用房降价仍流拍，到步步高获国企20亿支持，零售行业的“风吹草动”总牵动着市场敏感的神经。

不过，连锁卖场的经营情况或许比想象中要好点儿。日前，沃尔玛发布的2023财年第一季度（注：2022年2月1日—2022年4月30日）财报显示，在中国，在电商增长近90%的带动下，销售额仍然增长了4%以上。

此外，长沙山姆岳麓云仓已于半月前开启，长沙市岳麓区的消费者可以通过线上下单购买千种优选商品，享受“一小时极速达”配送到家服务。山姆会员店营运总监王艺公开表示，山姆“一小时极速达”服务已覆盖雨花区、天心区、芙蓉区、开福区、岳麓区，2022年还有望在星沙开通。

当然，“云仓”极速达的号角，不仅仅在全球

年开出5家店面的速度令业界侧目。

面对沃尔玛、步步高等竞争对手扩张触角四处出击，家乐福显然意识到已经不能按常规游戏规则出牌。彼时，家乐福中国执行委员会中西部地区总经理冉安东曾在媒体采访时表示：“长沙是家乐福在中国中西部大区首要发展的城市，我们要在这里找回失去的时间。”从2006年开始的未来五年，家乐福先后在株洲、常德、衡阳、郴州等湖南省州级市场连连落子。

“依稀记得当年人头攒动，排队买限量特价鸡蛋的场景。”上述赵先生表示，家乐福擅长以低于市场价的特价鸡蛋吸引顾客。

第一大零售商的征程中吹响。目前，步步高逐步转型为一家数据驱动、线上线下融合的智慧零售企业，步步高超市“Better购”已实现3公里内免费送达、90分钟到家的便捷体验；在长沙开出近10家直营店的盒马鲜生，同样为3公里区域内的消费者提供最快30分钟免费送上门的服务。

两年前，家乐福在湖南地区开始尝试“同城配”，依托京东到家、苏宁易购App提供送货上门服务。然而，与山姆会员店、盒马鲜生和多年前便已开始布局此项业务的步步高等零售商相比，其消费者的消费习惯培养似乎一直“不温不火”。

从大卖场提供丰富的“一站式”购物到顺势而为将上万件商品送上门，互联网与传统零售的碰撞，或将在2022年呈现出从量变到质变的蝶变。

7月长沙房企推货速度逐渐放缓



扫码看视频

三湘都市报8月15日讯 经过半年度的业绩冲刺后，7月长沙房企推货速度逐渐放缓，整体开盘去化率不及上月，但成交均价依旧保持稳定水平。湖南中原地产数据显示，7月长沙内五区商品住宅供应50万平方米，月度成交主力在130—144平方米产品，市场连续9个月主力均价稳定在15000元/平方米以上。

成交商品房中九成为全装修产品

从供销来看，7月整体市场供销平衡，舒适型刚改产品依旧是市场主流。

数据显示，长沙内五区商品住宅供应50万平方米，环比下滑23%；成交55万平方米，环比下滑22%，其中，九成为全装修产品。整体供销比0.91。月度成交主力在130—144平方米产品，占比26%。主力集中在大于15000元/平方米区间，占比23%。

不过各个项目的分化较大，红盘扎堆入市拉升整体去化率上行。

“7月初，项目推出了99—135套住宅，一共有300套，均价13800元/平方米。共计认筹客户高达1831组，其中刚需客户1177组，非刚需客户654组，场面可谓是十分火爆。”长沙振业城的置业顾问告诉记者，至少要是刚需购房者才有可能摇到。

此外，绿城招商桂语云峯7月也卖出了99套，万科森林公园卖出了104套，龙湖江与城卖出了107套，均取得了不错的成交量。不过，有些楼盘却去化平淡，比如广润福园推出了229套住宅，但是销售量仅为24套，去化率为10%。

新房市场产品将向精细化方向发展

“7月下旬长沙发布公积金新政，涉及提高公积金最高贷款、降低二套房首付比例、取消首套房面积限制性要求等利好政策，随后省直公积金中心同步响应，从实质上减少贷款费用、降低置换门槛、刺激改善需求。”克而瑞湖南区域相关负责人指出，从7月市场数据表现来看，尚未出现回暖迹象，政策效果仍需一定时日验证。

该负责人表示，新房市场各属性板块持续分化，各板块间呈现明显低分化。预计后期板块分化加剧，板块内部项目分化加剧，新房市场产品将向精细化方向发展。

湖南世联知识中心指出，7月楼市进入传统淡季，房企供货节奏下降，促销力度下降。市场利好政策尚未实施，天气炎热降低看房意愿，供求双双缩水。半年度业绩冲刺后，二季度以来成交量回升趋势受阻。预计后续随着楼市宽松政策逐渐显效，以及保交楼措施的推进，需求端释放将带动楼市继续修复，新房市场将逐步企稳恢复，考虑到利好政策出台到市场反馈需要传导时间，预计四季度有望走出低谷。

■文/视频 全媒体记者 卜岚 实习生 周逸婷