



长沙晚报全媒体记者 刘捷萍

年终岁末，消费旺季开启，长沙商业活力进发。各大商圈特色活动轮番上新，千万级政府消费补贴精准发力，高端品牌逆势加码布局，潮流商业新鲜入局——“场景+体验+政策”三维消费矩阵持续赋能，让星城冬日兼具烟火暖意与时尚质感，绘就岁末消费市场的热力图景。



砂之船(长沙)奥莱的跨年活动已登场。均为受访者供图

场景创新+政策赋能激活长沙商业活力，消费市场持续升温

邀你同赴长沙商业体岁末盛宴

商圈活动精彩纷呈 解锁多元消费场景

各大商圈各显神通，特色活动点燃消费热情。从潮流综合体到奥特莱斯，从跨年对对主题展览，长沙商业体的岁末盛宴精彩纷呈。

龙湖长沙洋湖天街的欢乐季，以“全场低至3折起”“满额赠珑珠券”等普惠政策覆盖全业态，同步推出饕餮小餐盛宴、1珑珠秒杀、国乙集结-恋与深空cos见面会等特色活动，构建起“优惠+体验+场景”的立体化营销矩阵，为消费者打造兼具实惠与乐趣的消费场景。

砂之船(长沙)奥莱则将优惠周期拉长至2026年1月3日，全场1-5折再7折起的基础上，叠加VIP会员折扣与满额抽100克金条、iPhone 17 Pro等福利，抖音平台的超值代金券更是进一步降低消费门槛。“上周末两天会员日活

动销售突破7700万元，后续持续发力有望再掀消费热潮。”砂之船(长沙)奥莱有关负责人表示。

对于追求仪式感的消费者而言，步步高梅溪新天地的跨年狂欢派对堪称年度重头戏。12月31日晚，5小时超燃摇滚音乐派对、梦幻极光飘雪秀将同步上演，特邀知名Rapper助阵，搭配KPOP随机舞蹈、跨年倒计时冷烟花秀等环节，全方位拉满节日氛围；“财神送福”与会员满额赠礼活动则让欢乐与实惠兼具。

长沙万象城同样以“飘雪跨年”为核心打造沉浸式体验，同步推出69团100等周年庆礼遇，蕉内、HEAD、GRVRGROVE、Fakeme等多家湖南首店的集中亮相更添潮流活力，为满足消费需求，跨年夜营业时间将延长至午夜零点。

高端潮流双重加码 彰显商业成长活力

高端消费与潮流业态的双重加码，更彰显长沙商业的吸引力与成长性。

长沙IFS携手插画艺术家打造的“Merry Bearyland 绒冬星遇”全国首展

特别产品的亮相与品牌对长沙消费活力的坚定信心，成为国际品牌与长沙城市发展深度绑定的生动例证。

潮流商业的新鲜血液更让市场充满期待。近日举行的TX长沙预热启幕仪式，宣告这座长沙首个主人文化策展式商业体将于2026年正式亮相。项目以“策展+零售”为核心模式，锁定首店经济与独家商品，目前招商进度已近七成，未来将深度融合本土文化与青年潮流，为五一商圈注入全新活力。



长沙IFS携手插画艺术家打造的“Merry Bearyland 绒冬星遇”全国首展。

上接1版

怀化队黄明豪是首个在贺龙体育场攻破长沙队球门的球员，赛后他表示很佩服长沙队，“我们抢不到球，长沙队的拿球和配合是我们要认真研究的。”岳阳队门将言奥博在四分之一决赛负于长沙队后表示：“长沙队的配合打得好，输给长沙也服。”永州队高响则表示：“长沙队个人能力都很强，技战术执行也可以说是无懈可击。”

当长沙队在防守端展现出职业化的站位与协作，迫使对手提升进攻精度；在进攻端用细腻的传切配合打破防线，带动各队加速技战术革新，整个联赛的竞技水准在竞争中不断升级。

家乡情怀 要为长沙足球出份力

7月，长沙队开始球员招募时，不少长沙伢子被血脉中的使命与荣耀召唤，回到了久违的绿茵场。33岁的周深炭是土生土长的长沙人，是前湖南湘涛队队员，本次“湘超”他身披长沙队10号球衣，担任球队队长。

已经退役4年的他，为了能够达到比赛的要求，减重20多斤，赛季进行过程中也一直在和伤病作斗争。尽管已经没有踢满全场的能力，但他仍然在有限的上场时间里，为队伍拼尽全力。在客场对阵邵阳的比赛中，正是周深炭禁区外的一脚漂亮远射，帮助球队小胜对手全取三分。

周深炭说，能够代表自己的家乡和城市再次回到足球赛场很激动：“作为一名老队员，我会把自己的职业经历和经验分享给年轻队员，希望通过这次比赛，能推动湖南足球、长沙足球的发展，包括提升青少年足球的发展以及群众对足球的热情。”

揭幕战为长沙队打入首球的李章毓是雅礼中学的毕业生，现在是中国农业大学的学生，入选长沙队时李章毓说：“以前在高中我就多次代表长沙队比赛，拿过全省冠军，所以现在长沙队需要我，我是义不容辞的。”

在整个赛季中，李章毓变成了“空中飞人”，北京、长沙两地跑，经常一下飞机就要赶往训练场，一比赛完就得赶飞机飞回北

京，“中间确实感觉自己有点撑不住，但后面还是调整过来了。”无缘决赛后，李章毓已经在展望下个赛季，“比赛结束后要继续总结吧，在保证学生的情况下，我要对身体的管理、比赛的理解再加强一点，争取下个赛季有更好的表现。”

少年英雄 青春力量破土而出

本届“湘超”规定，每场比赛必须有三名中学生球员始终在场。于是，各支队伍都涌现出了有惊艳发挥的“小孩哥”。在长沙队，这个名字是马子宜，来自长郡滨江中学，16岁的他也是长沙队年纪最小的队员。

第三轮对阵湘潭队，马子宜首次代表长沙队首发，也是他个人的“湘超”首秀。这之后，马子宜基本占据了长沙队首发阵容中的边锋位置，前几场的他可以看出有明显的紧张感，处理球和射门都不够果断，单薄的身体也让他在对抗中失误频频。

随着比赛经验的增加，以及教练组和老队员的悉心指导和鼓励，马子宜开始展现出个人球商高和跑位灵活的特点，为球队创造出了很多进攻机会。10月19日客场对阵张家界队，马子宜抢点破门，打入个人“湘超”首球；11月14日主场对阵益阳队，马子宜完成梅开二度；11月29日对阵怀化队，马子宜打入第四球锦上添花；12月20日对阵永州的半决赛，马子宜又为队伍先拔头筹。总共5粒进球，让马子宜成为长沙队内的“射手王”。

“这次‘湘超’比赛对于我的提升太大了，我学会了如何在比赛中思考，如何做更好的选择，自己的心态也得到了很好的锻炼。要感谢教练组和队伍里的大哥哥们，他们都很照顾我，教了我很多踢球的经验以及一些技巧。”回顾整个赛季，马子宜说自己收获非常非常多。

除了马子宜，长沙队其他高中生球员也有不错的表现，来自雅礼中学的李锐宁、麓山国际实验学校的杨柳文都取得了进球，张翔、肖劲光、邹冰阳、向启正、刘颜志、陈祥轩等也在比赛中获得了十足的锻炼，成长迅速。

政策红利精准滴灌 筑牢消费热度根基

政策红利精准释放，为商业热度注入强心剂。

作为全省消费主力军，长沙在2025“乐享湖南·湘当有惠”消费券活动中表现突出，不少市民已切实感受到补贴带来的实惠。“周末带孩子去商场用餐，用了餐饮券直接减了58元，相当打了75折，很划算！”市民陈女士的体验道出了不少消费者的心声。这波消费券覆盖餐饮、加油、家政服务、美容美发四大民生消费领域。长沙的商户参与量、核销用券额、直接带动消费额等三项指标均居全省前列。

在此基础上，第十八届“福满星城”消费节顺势启动，市政府拿出1000万元消费补贴，联动云闪付、京东、美团、抖音四大平台撬动3亿元消费让利，通过“星城年货券”“亲子

暖心券”“国潮长沙券”三类特色消费券精准覆盖不同客群。此外，超亿元汽车促销、“票根经济”、夜宵红包等多元举措，全方位激活消费潜力。政策与市场的同频共振，不仅让市民得实惠，更筑牢了岁末商业市场的热度根基。

从政策赋能到市场创新，从普惠优惠到品质体验，长沙正以多元共生的商业生态，让岁末消费市场持续升温。市商务局有关负责人表示，长沙商业已从满足基本物质需求转向满足精神和情感价值需求，特色化、精准化、场景化的运营模式成为主流。随着各类消费活动的持续推进，这座“最具幸福感城市”的商业热度将持续攀升，为冬日经济注入源源不断的活力。



长沙IFS携手插画艺术家打造的“Merry Bearyland 绒冬星遇”全国首展。

人才基地 为湖南足球书写未来

赛季开始前很多人说，长沙作为省会，汇聚了最优质的足球资源。而随着比赛的深入，大家发现，很多队伍都有长沙元素：常德队的“湘超”最佳射手赵文荻是长沙人，郴州队的进攻核心蒋政是长沙人，永州队“中南五虎”中的张华越、张涛是长沙人，益阳队“带刀后卫”卢曦菱是长沙人，衡阳队队长肖恩、株洲队队长兰文瑾、邵阳队队长毛鹏，都是从长沙校园足球走出来的球员……

据统计，本届“湘超”联赛，长沙向各市州交流输送球员近70名，多数成为所在球队的主力战将、建队基石。长沙强大的青训体系和高校体育资源，就像一个“人才孵化器”，源源不断地为全省输送血液。“湘超”，正好成为这批球员表现的最佳战场。

长沙与永州这场经典的半决赛，为永州队打进两球的彭昉是长沙人，永州队中14号彭孝锯、15号雷博、34号孙子铜，同样来自长沙。这些“长沙制造”的球员，身披永州战袍，击败了长沙队。这非但不是长沙的失败，而是长沙青训体系最成功的证明，长沙也乐见这些走出去的足球少年，在“湘超”赛场绽放光芒、站稳脚跟。

聚是一团火，散是满天星。从一开始的十三市州一起“干长沙”，到后期的“来长沙，一起干”，最终的目的只有一个：干出一个更好的湖南足球。

湘A风范 明年再战续写热血篇章

在负于永州队后，不少长沙队球员泪洒球场，但他们在场上的表现以及赛后对永州队的祝贺，展现出“大哥大”的实力与风度，赢得了各方点赞。

回顾整个赛季，长沙队的征程有不败登顶的荣耀，也有点球惜败的遗憾，但更多的是成长与收获。罚丢

点球的中学生向启正赛后表示：“谁都渴望胜利，谁都向往冠军。此次比赛对仍在校求学的我而言，是一段弥足珍贵的人生经历，从最初的沮丧与失望，到重新振作、重拾信心，我更加坚信未来可期。”

是的，竞技场上没有永远的赢家，只有永远的追逐者。一场比赛定义不了真正的强者，长沙队的拼搏与激情，早已深深烙印在每个人心中。长沙队的实力和底蕴，决定它始终是湖南足球的领头羊。

赛季落幕，热爱不散。长沙队的球员们将带着本赛季的经验与感悟，在休赛期打磨技艺；而这座城市的城市热情，也将在等待中积蓄力量。明年，贺龙体育场的红色海洋必将再次沸腾，长沙队也将带着全城的期盼再度出发，续写为家乡而战的热血篇章，让“湘A风范”成为这座城市最动人的底色。

点球的中学生向启正赛后表示：“谁都渴望胜利，谁都向往冠军。此次比赛对仍在校求学的我而言，是一段弥足珍贵的人生经历，从最初的沮丧与失望，到重新振作、重拾信心，我更加坚信未来可期。”

是的，竞技场上没有永远的赢家，只有永远的追逐者。一场比赛定义不了真正的强者，长沙队的拼搏与激情，早已深深烙印在每个人心中。长沙队的实力和底蕴，决定它始终是湖南足球的领头羊。

赛季落幕，热爱不散。长沙队的球员们将带着本赛季的经验与感悟，在休赛期打磨技艺；而这座城市的城市热情，也将在等待中积蓄力量。明年，贺龙体育场的红色海洋必将再次沸腾，长沙队也将带着全城的期盼再度出发，续写为家乡而战的热血篇章，让“湘A风范”成为这座城市最动人的底色。

点球的中学生向启正赛后表示：“谁都渴望胜利，谁都向往冠军。此次比赛对仍在校求学的我而言，是一段弥足珍贵的人生经历，从最初的沮丧与失望，到重新振作、重拾信心，我更加坚信未来可期。”

是的，竞技场上没有永远的赢家，只有永远的追逐者。一场比赛定义不了真正的强者，长沙队的拼搏与激情，早已深深烙印在每个人心中。长沙队的实力和底蕴，决定它始终是湖南足球的领头羊。

点球的中学生向启正赛后表示：“谁都渴望胜利，谁都向往冠军。此次比赛对仍在校求学的我而言，是一段弥足珍贵的人生经历，从最初的沮丧与失望，到重新振作、重拾信心，我更加坚信未来可期。”

三年减少1亿张， 联名信用卡批量退场？

信用卡行业告别“跑马圈地”
不断瘦身进入存量运营阶段

长沙晚报全媒体记者 陈星源 实习生 黄博煜

“手里好几张信用卡，付款时总能找到一张有活动的。”曾经，在周五用信用卡买咖啡省下几元钱，是长沙上班族小王习以为常的消费乐趣。不过，这样的场景如今已越来越少见了。

作为银行拓展年轻客户、冲刺发卡量的“神器”，联名信用卡正在悄然退场。央行数据显示，截至2025年三季度末，全国信用卡总量为7.07亿张，近三年累计减少近1亿张。业内人士指出，这标志着国内信用卡业务已告别过去“跑马圈地”式的规模扩张，全面步入以降本增效、优化结构为核心的深度调整期。

银行信用卡正不断瘦身

记者了解到，此番行业的整体“瘦身”，最直观的表现便是联名信用卡的批量停发。2025年以来，国内信用卡市场产品结构优化提速，国有大行与股份行的调整力度尤为显著。

例如，邮储银行宣布停发华润通联名卡，交通银行宣布停发天涯明月刀卡换发为Y-POWER黑卡等，中信银行宣布停发QQ音乐等3款手游联名卡；11月，招商银行一次性停发12款信用卡，涵盖盒马联名卡、VISA三联名卡等产品，浦发银行更是宣布停止18款信用卡发行，包括银联世界技能大赛联名卡等主题卡与联名卡。

这标志着联名信用卡收缩浪潮并非短期突发，而是酝酿已久的

行业调整。2024年，农业银行、平安银行、浦发银行、中信银行及多家城市商业银行已率先加入停发行列，其中农业银行曾一次性停发爱奇艺、途虎、吴晓波频道等27款主题卡与联名卡，力度尤为突出；更早启动的招商银行早在2023年便已停发数十款信用卡产品，为行业结构性调整奠定了基调。

星图金融研究院副院长、苏商银行特约研究员薛洪言表示，银行借助合作方的品牌号召力实现精准获客，联名方则依托信用卡增强用户粘性，这种互利模式在信用卡快速扩张期成为主流选择。但随着市场环境变化，联名信用卡的局限性逐渐显现。

信用卡行业进入“精耕细作”

记者发现，联名信用卡的调整背后，是信用卡行业从“规模驱动”转向“价值驱动”的深层逻辑。

薛洪言表示，联名信用卡的式微，本质上是规模驱动发展模式失效的缩影。早期银行通过与知名品牌联名，以权益补贴快速占领市场，但多数产品未建立差异化竞争壁垒。当合作方的用户资源被充分开发后，发卡量增长陷入停滞，持续投入的权益成本与收益逐渐失衡。部分银行更是将联名卡视为短期冲量的工具，缺乏长期运营规划，导致产品迭代与用户需求脱节。

“重发卡轻运营”的策略，在信用卡从增量时代进入存量时代后，也就失去了土壤。

市场整体饱和是这一转型的宏

渠道与组织调整走向纵深

此外，今年以来，信用卡业务的调整已从产品端延伸至渠道与组织架构层面，呈现出“线下收缩、线上融合”的清晰路径。

多家银行对线下信用卡业务进行了大刀阔斧的调整。交通银行关闭了济南、沈阳等10余家信用卡分中心；华夏银行接连关闭青岛、广州、天津等分中心；民生银行、广发银行也相继裁撤多个区域机构。部分商业银行进一步加强风控，正考虑将独立的信用卡事业部并入零售业务部门，推动业务从垂直管理转向属地经营，以压缩管理成本、提升内部协同效率。

线下渠道的整合同样大刀阔斧。近期，中国银行信用卡官方微博发布公告，宣布逐步关停“缤纷生活”App，并将其全部功能逐步迁移至“中国银行”App。

中国银行也成为首家关停独立信用卡App的国有大行。事实上，

中小银行的步伐更早，目前城商行、农商行的独立信用卡App已所剩无几。

“这是行业从规模扩张向价值创造转型的必然结果。”素喜智研高级研究员苏筱芮表示，信用卡中心关停本质是组织架构的瘦身，减少层级冗余，提升决策效率；App整合则是渠道优化的核心，避免功能重复建设。

苏商银行特约研究员武泽伟也指出，上市银行信用卡贷款余额减少是多重因素共同作用的结果，包括消费复苏节奏偏慢制约线下场景与刷卡意愿，互联网消费金融平台持续分流高频小额信贷需求，银行加大“睡眠卡”清理力度并优化账户结构，以及部分持卡人因权益缩水而主动注销卡片等。当前，行业正处于从粗放向精细化运营转变关键阶段，更注重存量客户价值深挖与服务质效的提升。

商业租售转让

晚报房产租赁

原晚报宿舍第1幢2层202房，位于开福区油铺街60号，面积42.15m²；佳天瑞宁花园2栋2806号房，位于雨花区湘府中路18号，每套面积50.22m²；喜盈门范城5栋2201房，位于雨花区万家丽中路三段32号，面积76.08m²；骑龙苑N单元六套房，位于湘江新区梅溪湖骑龙大街，每套面积从82.37-126.44m²不等；悦榕湾二期53栋A户H户型102号，位于湘阴县袁家铺镇紫花村，面积493.83m²。以上楼盘均地段良好，交通便利。欢迎有意向的个人或单位进行联系，联系人：13875929933(刘先生)。

同城通 分类信息

电话:0731-82205305
Q:Q:800083498
微信:长沙同城通
QQ办理 微信办理 星收银(付款)
刊登资讯不出门 手机平台服务你

商业资讯	<b
-------------	----