

首家体验店开业即叫停 贾国龙功夫菜怎么了

开业 一波三折

贾国龙功夫菜首家体验店的开业并不顺利。8月10日,贾国龙功夫菜首家体验店悄然开始试营业,但北京商报记者中午13点10分左右到达该门店时,发现已经不能进场体验。门店相关工作人员解释:原本中午应该营业到14点,但老板要求停业整改;具体原因不详,恢复营业时间待定”。晚间时分,该门店工作人员表示门店开业时间再次延迟了。

这家体验店原定于8月5日开业,但当天却并未开业。北京商报记者走访时从店员处得知8月10日开始试营业”。如今却再次被叫停,叫停的人正是贾国龙。

北京商报记者注意到,该体验店并非与“现制菜”相结合,重心再次回到了预制菜上。据门店工作人员介绍,体验店约有660平方米,主打预制菜产品,售价与线上商城相同,并设有多个家庭场景用餐区域。

从现场来看,贾国龙功夫菜首家体验店设置了用餐区、档口、加热区等多个区域,并设有许多冰柜,都存放着贾国龙功夫菜的产品。消费者可选择购买后在现场加热或选择由店员代为加热,或是直接带走。此外,门店内还设有水吧,售卖咖啡和酸奶等饮品,其中美式咖啡售价为10元。

关于贾国龙功夫菜的未来发展规划,北京商报记者联系到西贝集团,相关负责人表示,贾国龙功夫菜正在积极的调整阶段,目前主要精力都放在业务端。

贾国龙功夫菜为西贝集团旗下品牌,主打预制菜产品,该集团旗下还有西贝莜面村、西贝超级肉夹馍、元气满满枣糕等品牌。

多店调整只为预制菜?

贾国龙功夫菜正在调整,线下门店最能体现出这一点。

今年1月,北京最后一家西贝超级肉夹馍闭店,门前的通知写着将改为贾国龙功夫菜,但半年左右的时间过去了,该门店依旧

贾国龙功夫菜仍在探索最优解。8月10日,悄然开业的贾国龙功夫菜首家体验店,却在午间营业时被临时叫停,直到晚市仍未恢复营业。无独有偶,近期贾国龙功夫菜的多家门店均在进行调整,摸索着合适方向,也释放了看上预制菜的信号。分析指出,背靠西贝集团,门店资源和品牌口碑等固然是优势所在,但贾国龙功夫菜还是要发挥性价比优势,并快速扩张形成规模,才能从预制菜领域的厮杀中冲出来。



位于中关村e世界的贾国龙功夫菜体验店,刚刚开业却在午间时分大门紧闭。

未动工。今年4月,贾国龙又开出了全时段配送的外卖店,还售卖茶饮甜品小食等产品,后来该门店于6月5日暂停营业,原因是品牌升级。

此外,大众点评显示,贾国龙功夫菜三家门店都已经歇业关闭,其中上地宏达店的门头已经摘下,门前还贴上了多张招租电话。8月6日时,贾国龙功夫菜相关工作人员曾表示,目前开业的店只有贾国龙功夫菜首店一家。如此看来,贾国龙功夫菜似乎也在不断调整,从而寻找适合自身的发展定位。

事实上,贾国龙功夫菜自“出道”便带着光环,如今西贝集团似乎更是将“宝”押在了该品牌身上。贾国龙曾在接受采访时表示,主打预制菜的贾国龙功夫菜被西贝当作是核心业务,未来会主要发展此品牌。西贝此前还斥资建设了西贝贾国龙功夫菜超级中央厨房,一期总投资6亿元,占地193亩。越来越多的西

贝莜面村门店内能见到贾国龙功夫菜产品的“身影”。

关于西贝集团对于西贝莜面村和贾国龙功夫菜的发展重心,上述负责人表示,西贝集团对于两品牌同样重视;但目前在贾国龙功夫菜品牌上投入的重视程度会更大,会随时调整战略节奏”。

北京商报记者也注意到,西贝商城已经更名为贾国龙功夫菜商城,在新品一栏上新的40款左右的菜品中,绝大部分都为贾国龙功夫菜产品。

资深连锁产业专家文志宏认为,预制菜为当下热点,西贝集团在品牌和资源等方面存在优势。不过,贾国龙功夫菜体验店的规模较大,成本较高,并不一定是其未来广泛复制的模式,更像是对于自身的探索,以及为消费者带来综合体验。

有业内人士认为,在“宅经济”等背景下,

预制菜市场快速发展,竞争激烈,但行业仍处于初级阶段,产品同质化、认可度、口味还原度等痛点也逐渐凸显。而这同样是贾国龙功夫菜需要面对的问题,亦是其不断调整的原因,希望更好地培育这一类消费群体。

性价比至关重要

预制菜市场火热,不仅有舌尖英雄、麦子妈等专业选手抢占市场,全聚德、旺顺阁、眉州东坡等餐饮品牌接连布局,更有碧桂园、母亲等跨界品牌想来分一杯羹。有着西贝集团背书,门店资源、售卖渠道、品牌口碑等固然是贾国龙功夫菜的优势所在,但真正吃到螃蟹的一定是能够解决行业痛点和满足市场需求的人。

战略定位专家、九德定位咨询公司创始人徐雄俊认为,贾国龙功夫菜体验店的人力、

房租等成本较高,全国复制仍有待观察。总体看来,贾国龙功夫菜的发展前景较好,依托西贝莜面村的优势,在其门店中开设档口售卖招牌菜,未来再加码电商并布局商超等销售渠道,也不失为一种有效的布局方式。

餐饮行业连锁顾问王冬明表示,许多餐饮品牌都布局了体验店,但基本都是主打体验功能,门店的盈利能力还有待提升。无论预制菜是提供B端还是销售给C端的消费者,性价比都至关重要。因此,贾国龙功夫菜还需进一步提升产品性价比。

文志宏指出,贾国龙功夫菜已经探索了几年的时间,现在需要找到一种接地气的模式,快速进行扩张。未来,除了提升产品品质,贾国龙功夫菜还需采取线上线下结合的做法,形成有效的营销方式,而线上商城更名或许也与此有一定关系。

北京商报记者 赵述评 张天元文并摄

Market focus

吴亚军坐镇 龙湖回击无差别做空

商票传言 股价大跌

龙湖集团跌超16%,大发地产跌超15%,弘阳地产跌超14%,碧桂园跌超7%,绿城中国、宝龙地产、融信中国、合景泰富等房企也均至少下跌3%……

以上是8月10日港股内房股呈现的景象,一众房企全线下跌,其中龙湖集团跌幅一度超过19%,直至收市才略有回升至16%。

市场将这一轮无差别下跌的原因归结为瑞银的一份报告,及当天部分自媒体曝出龙湖商票逾期的传闻。瑞银UBS的这份名为《China Property and Property Management: How is developers' cash burn?》的报告,对包括龙湖在内的四大优质开发商的自由现金流进行了质疑;而自媒体的商票逾期传闻加剧了市场恐慌。

北京商报记者就此也联系到龙湖集团,相关人士表示,龙湖去年开始已无新增商票,且不存在任何商票违约和拒付,具体信息可至唯一权威商票信息查询平台上海票据交易所票据信息披露平台查询。

就在8月10日晚,上海票据交易所发布《关于龙湖集团控股有限公司不存在商票逾期的公告》,针对网传龙湖集团控股有限公司存在大量商票“逾期”记录给出回应,经核实,截至2022年8月10日,龙湖

下行的楼市,还是走向了无差别伤害。

8月10日,港股内房股全线下挫,被称为房企硕果仅存的优等生的龙湖集团,跌幅超16%。随即自媒体传出龙湖商票存在逾期情况。除了及时否认商票传言外,晚间,一份龙湖集团业务更新会的现场实录流出,包括龙湖执行董事兼董事会主席吴亚军、副主席兼执行董事邵明晓、执行董事兼CEO陈序平、执行董事兼CFO赵轶在内的龙湖高管悉数出席,逐一回应包括债务、拿地、调控等热门话题。上述实录后来也被知情人士证实。

当晚,上海票据交易所也发布《关于龙湖集团控股有限公司不存在商票逾期的公告》。因为恰逢半年报披露期,吴亚军提前出面,也被看作是淡定回击,但让硕果仅存的民营房企后背发凉的是,楼市无差别的伤害已经进入第二轮。

集团控股有限公司无商票违约和拒付记录,相关谣传并不属实。上海票据交易所强调致力于维护票据市场平稳有序运行,对于这种通过谣传扰乱市场秩序的行为予以谴责。

“说实话我们比龙湖还要寒心。”沪上某十强房企融资部负责人直言,龙湖无论是之于民营房企,还是整个房地产市场,优等生的江湖地位一直很稳,谁能想到一份报告一个新媒体有的没的传言就能够让这家企业跌去几百亿。

现金可覆盖 无未偿硬性债务

当晚,一份龙湖集团业务更新会的现场实录流出,包括龙湖执行董事兼董事会主席吴亚军、副主席兼执行董事邵明晓、执行董

事兼CEO陈序平、执行董事兼CFO赵轶在内的龙湖高管悉数出席,也对商票传闻做出了回应:完全是谣言,去年开始不做商票,目前商票余额7个亿,会在年底之前清零。”北京商报记者随后从龙湖集团方面证实了这一会议的真实性。

在谈及债务问题时,龙湖方面也表示,由于目前是静默期,具体数字不便透露;但是目前为止到年底,所有债务均已还清,短债比低于10%。且无未偿硬性债务,销售目前也可实现对现金流的覆盖。”对于下半年,龙湖集团还透露可能主动偿还明年到期的银团。

在今年3月龙湖集团披露的2021年年报中,营业额为2233.8亿元,同比增长21%;归母核心净利润为224.4亿元,同比增长20.1%;实现净负债率46.7%,在手现金

885.3亿元,现金短债比6.11倍,一系列指标均维持行业内的较高水准,连续六年满足“三道红线”指标要求。这样一份不错的成绩单,在如今房地产行业的“黑铁时代”也更显得较为难能可贵。

“根据长期监测来看,龙湖风格属于较为稳健的房企。”同策研究院资深分析师肖云祥对此也分析道,从其投资策略、借贷规模、融资能力等方面均可看出,正常情况下,不太可能出现债务逾期的情况,因此市场传闻可信度也并不高。

易居研究院智库中心研究总监严跃进也表示,此事发酵的过程中,出现了一些传言,类似商票兑付等内容。但被龙湖管理层第一时间迅速辟谣,也明确了龙湖当前稳健的经营态势,这也多少平息了投资者的一些顾虑。

行业最缺的是“信心”

“龙湖本身是没有问题的,但现在整个市场风声鹤唳,资本市场更是闻风而动。”在中原地产首席分析师张大伟看来,尽管市场层面对“稳市场”甚是期待,但确实对于优质房企的扶持政策并没有更进一步的措施,在这样的氛围下,一些问题房企爆雷后,市场一旦出现类似10日这样的无差别伤害,优质企业就是裸奔的。

除此之外,市场目前还传出了多个城市政府官员强调“救项目,不救企业”是房地产基金底线原则的消息。对此,龙湖集团在业务会上表示,很多城市出了不少政策来支持销售,各监管层依然还是支持房企的。但从目前的情况看来,外界对民营房企的信心依旧不足。

肖云祥表示,对于企业而言,特别是一些出险企业,目前最缺的是信用,只有重塑信用,或者是一些具有强公信力的实体对这些企业进行信用背书或加入,才能更好地完成“保交楼”目标。

“重塑信心需要多方面的因素。”在肖云祥看来,政策层面、行业层面、市场供需层面等都需要释放暖意。各地政策力度方面还需加强,但同时,像过去一样搞大水漫灌的可能性也并不大。

北京商报记者 王寅浩 孙永志