

# 南京地铁商铺 现状调查

今年试行的地铁城市管理标准中,对地铁站内商铺的经营作出明确规定:商铺无油烟,空气无明显异味,而明年4条地铁线开通后,将拒绝“异味”商铺进驻。

面对这一新规,新街口地铁站的一些油炸食品店铺已经自觉地取消了油锅的使用,改用烤箱。

记者在调查中发现,地铁站内虽然人流量很大,但是停留时间短暂,而地铁商铺租金昂贵,利润高的快速餐饮消费成为不少投资者的首选;但同时作为商铺管理方,为了维护良好环境,就必须对地铁商铺加强管理——如何平衡就成了一个问题。

文/现代快报记者 王立航

## 记者调查

### 新街口地铁站

#### 餐饮店有多少?

从新街口地铁站的德基广场入口处一直走到大洋百货的出口处,300多米的通道内,共有85家地铁商铺,其中餐饮店有30家,此外主要集中在婚纱摄影、房地产、外语培训、信用卡、手机贴膜、衣服鞋帽、化妆品、饰品、驾校培训等行业;

2号线的商铺中,46家商铺中共有27家餐饮店;

仅从新街口地铁圆盘到汉中路口一段中,23家商铺其中18家都是餐饮店,占比高达78%。

#### 租金有多贵?

地铁站内商铺租金昂贵,自是不言而喻,据了解,目前新街口地铁站的租金已经涨到了几十万一年。记者致电苏宁地铁商铺招商中心了解到,地铁商铺的价格由于位置不同价格也有高低之分,例如大洋百货出口处24平方米的商铺,月租价格为7万元,包括物业费在内,水电费要求承租者自理,这样一年的租金就是84万,租金价格确实不菲。

#### 什么生意最赚钱?

一家奶茶店的服务员告诉记者,他们的租金是一年八十多万,面积只有十几平米,记者粗略算了一下,平均一天的租

金为2000多元,还要加上水电费、物业费、人员工资等,一天的营业额至少要在4000元以上才能保本,以一杯奶茶8元计算,一天最少要卖出500杯奶茶才可以保本。对于记者的账本,服务员笑道,基本可以保本,周末新街口的人会更多,奶茶的销量还是不错的。尽管利润还是有的,但竞争也很激烈,记者数了一下,从德基出口到大洋入口的地铁通道内,一共有11家奶茶店和2家麦当劳甜品站。

由于地铁站内人流量大空间狭窄,附近商业中心林立,这就决定了人们并不会在地铁站内悠闲购物,更倾向于奶茶、小吃等快捷性消费,记者走访的过程中也注意到,餐饮店的生意要比服装店、手机贴膜店的生意要好。一位服装店的老板向记者抱怨,在地铁站内开店根本不要想开价高,服装生意远不如奶茶店红火,人们买衣服可以到莱迪可以去附近的商场,可是喝饮料吃小吃就可以直接在地铁站内解决。

一位从业者分析,地铁商铺的高房租,使投资者只能经营相对高毛利的行业,奶茶店、小吃店都是利润较高的行业,所以在地铁站常见这类店铺。超市的毛利只有2%,不能够承担高房租,苏果、旺仔都曾在新街口地铁站内开设便利店,但都以歇业告终,目前新街口地铁站内并没有便利店。

## 现状背后

高利润的餐饮业成了不少地铁商铺投资者的首选,但随之带来的系列问题也让地铁餐饮商铺成了乘客和市民的投诉焦点。

有关市民对地铁异味的吐槽时常见诸网络论坛,网友们甚至戏称南京地铁一号线是酸辣粉味,二号线是炸里脊味儿。去年6月份,新街口地铁站甚至持续了个把月的臭味,经过调查后才发现,臭味的来源竟是地铁通道内众多餐饮商家所排放的餐饮泔水。由于地铁早期设计中将排水设施功能定位于排放积水,并未对未来的商铺污水有所考虑,而地铁商铺开始营业后,餐饮商家的大量污水使地铁站的排水设施不堪重负,大量泔水造成了下水道的恶臭。

记者翻阅相关资料后了解到,一号线的设计中并未考虑需要加工的中餐餐饮,是将餐饮排除在外,后来由于招商情况不理想,又逐渐放宽了餐饮进驻的条件。鉴于一号线的教训,早在二号线还在建设

## 是利润热点,也是投诉焦点

中,相关人士就表示二号线是拒绝餐饮的,但当2009年二号线地铁商铺开始招租的时候,出于经营的考虑还是没有拒绝餐饮商铺,但对餐饮商铺作出了明确要求:不准使用明火和出现刺激性气味,产生的污水由地铁公司收集后统一转运。

最近出台的管理标准,更是明确了对地铁餐饮商铺的规范管理。

早期设计的缺陷造成目前餐饮商铺的问题,直到目前,新街口地铁站内的多数商铺依然是处在无下水道的情况下。一位餐饮从业者告诉记者,自己的店铺都是按照要求妥善处理,不会倒在地铁站内或者雨水排水口以免造成污染,但是餐饮商铺没有下水道确实很不方便。尽管餐饮商铺的污水会给地铁站的下水道带来麻烦,而经营的压力使地铁又不能对餐饮业说“不”,这对于地铁餐饮商铺的管理来说,需要地铁方和餐饮经营者共同合作和努力,才能既发展了地铁经济,又照顾到了整个地铁环境。



## 采访后记

### 地铁经济,路在何方?

地铁进入南京市民的生活,不过几年的时间,如何培养市民地铁消费意识和消费习惯也是很重要的过程。新型的地铁商业也在发展中,或许这也只是其中的一个阶段。目前全国的地铁商铺经营,无论是北上广这样的一线城市,还是南京、成都等二线城市,地铁商铺的发展还都在成长阶段,发展不均衡,商铺冰火两重天就是常见问题。南京的地铁商铺除了新街口地区外,大多数都处在惨淡经营的状态中。而上海的地铁商铺,旺铺也只是集中在人民广场到徐家汇沿线。

地铁经济的兴起是伴随着地铁这种交通工具的便利性而产生,巨大的客流量带来商机。纵观全球地铁商铺运作最成熟的地区,莫过于法国巴黎,地铁站内的书店、药店、便利店……都满足着人们的日常消费,提供便捷的服务。而目前南京地铁商铺,对于生活服务性的店铺似乎少了些,各方都紧紧盯着经济利益,却忽视了地铁本来就是提供更多方便快捷服务的,多样化的经营、个性化的服务或许才是地铁经济长盛不衰的奥秘。