



1

地铁通道里开了商业街

“那个在三牌楼夜市卖米线的陆嫂，竟然在新街口地铁站商铺里开了店。”

十年前的春天，所有的南京人都将目光投向了地铁一号线，迫切盼望着南京进入地铁时代。

而有些人，则瞄准了地铁带来的商机。

2005年3月30日，南京地铁商铺正式对外招商。最初的一号线从迈皋桥到奥体中心共16座车站，只有元通、中胜、中华门3站没有商铺。地铁商机引来了数千家商户登记报名，竞价争抢不到200个商铺。

新街口站的商铺更是寸土寸金，起步月租金达到了550元每平方米，比两边的商场贵一倍。

当年51岁的陆继英就是众多竞争者之一。

陆继英与丈夫曾是天津油田服务部门的职工。因为儿子在南京读大学，毕业后又留在了南京，退休后，夫妻俩便来到了南京。

为了在南京找点事做，有份收入，陆继英去四川学了川味米线的做法。学成回到南京，她与丈夫在三牌楼开起了夜市。夜市的生意不错，大家都挺喜欢她的米线，亲切地叫她陆嫂。凭借夜市的生意，陆嫂一家过得也算无忧。

后来陆嫂得知南京地铁商铺招租，带着对未来的憧憬，她盘下了1间商铺1年的租期。给店铺取名时，她灵机一动，“就叫陆嫂吧，听着亲切。”于是，“陆嫂银须米线”的招牌就挂了起来，这一挂就近十年。

十年前，新街口地铁站还只有16个地铁出入口，地下分为三层，负一层为整体商铺，营业面积2030平方米，共计88间商铺。

陆嫂清晰地记得开业的那天，也就是一号线正式运营的当天，2005年9月3日。

“当天，我的店里来了好多电视台的记者，小小的店铺里摆满了摄影机。”陆嫂满脸兴奋地回忆道，“当天晚上我还上了电视新闻呢。”

刚开业的情景，可能是陆嫂这辈子最难忘的事情之一。谈论当时的情形，她的语调提高了几分，“头5天，别人的店都冷冷清清，只有我的店里每天都有很多人排队，里三层，外三层的。”

很多在夜市上认识陆嫂的顾客，突然发现她在地铁站里开起了米线店，都大吃一惊；夜市上的陆嫂，竟然来这儿开起了店。

生意的火爆程度远超陆嫂预料，也让她对未来有了更多的想法。

十年间，南京地铁从1条变成了6条，陆嫂的米线从最便宜的一份8块涨到了12块，新街口地铁站商铺也换了一拨又一拨。陆嫂记得，第一批进驻的那些店铺，只剩下了她家和萱子饰品还在原址上做着生意。



地铁里小吃“横行”
本版均为资料图片



快报云媒ios版 快报云媒安卓版

更多内容详见现代快报网www.xdcb.net
或扫描二维码下载快报云媒客户端

2005年春，南京一号线地铁商铺开始招商。十年过去了，现在仍在原址经营的只剩下两三家店。

新街口地铁站日均超过10万的客流量，地下商铺寸土寸金。从一号线开通后的88家商铺，到二号线开通后的120多家，铁打的铺子，流水的店，只有卖对了东西，才能享受到巨大客流带来的巨大商机。

今年8月30日，很多商铺租期到期后，新街口的地下，将迎来新一轮的洗牌。

实习生 吴胤喆 温泉 姚茜 现代快报记者 吴杰

那条通往地铁的商业街

喧闹的人流、16个出入口、近百家商铺、酸辣粉的味道……这条街和南京人关于地铁时代的十年记忆

2 还记得地铁通道里曾经的书店吗？

“花了200多万元，一口气盘下6间铺子的鞋店，最终关门大吉了。”

“最开始进入地铁的，主要是一些大型的品牌店。”萱子饰品的负责人郑萍回忆起当年的场景，记忆犹新。

“珠宝店、书店、盐水鸭店、大型鞋店、服装店，都是一些大集团。”郑萍告诉现代快报记者，当时，大家对地铁商铺这个新兴的事物充满了期待，湖南路商业街上的几家商店都整体搬迁到了地铁商铺内。令郑萍记忆最深刻的是，有一家鞋店曾花了200多万元，在新街口一口气盘下了6间地铁商铺。

在地铁商铺开始招商之初，官方曾预测一号线开通后，初期每天的人流量大约47万，中期为102万，远期将高达200万人次，保守估计地铁商铺一年的销售总额将突破100亿元。

十年后的今天，随着3号线的开通，南京6条地铁线的客运总量，已经稳定在200万人次以上。这与官方的预测非常符合。

地铁带来了客流量，在当时也是显而易见的。地铁未开通前，新百的客流量在4.5万人左右。地铁一号线开通后，客流量一下子飙升了30%~32%，销售额也同比上升了30%。这些数据，仿佛预示着大量的顾客在向地铁商铺涌去。但是，情况却没有那么乐观。郑萍说，新街口地铁商铺营

业第一天，现实情况让大家大跌眼镜。“当时，我们公司其他的地面店正常的日营业额在1万元左右，而地铁商铺最初的日营业额只有800多元，完全是亏本生意。”郑萍表示，最开始乘坐地铁的大多是来尝鲜的老年人，与服装、鞋业、珠宝这些行业的客群差别太大。

随着上班族成为一号线的主力，情况还是没有改观。因为新街口地铁通道两边的出口，通向南京最受欢迎的各大商场。地铁商铺看上去没有商场高端，而且几家鞋店，或是几家服装店，没有群聚效应，吸引不来大量的顾客。

不到一年，大量的服装店、珠宝店等品牌行业纷纷退出了地铁商铺。拥有6间地铁商铺的大型鞋店，也关门大吉。

3 从3名员工到12名员工

“因为生意好，陆嫂卖掉了房子，将租期从1年延长到了10年。”

与大多数大型品牌店的风光入驻，黯然退出不同，陆嫂的米线店一直在这里迎着熙熙攘攘的食客。

因为生意好，陆嫂动了长期干下去的心思。她在与丈夫商量之后，卖掉了房子，换来了30万元。搬着这家中仅有的积蓄，陆嫂一口气将租期从1年延长到了10年。

“每天早上6点开始做开门营业的准备，7点保证来往的顾客能够吃上早饭，晚上11点下班。”说起自己每天的生意，陆嫂脸上流露出满足感和成就感。

一开始，米线店只不过是一

个小门面，后来，她把旁边的门面也租了下来。两个门面打通起来经营。2006年，还是因为生意好，陆嫂在新街口地铁商铺的另一头又盘下了一个门面。2008年金融危机，陆嫂的生意也受到了影响，她关掉了2006年开的新店，又回到了只经营一个店的状态。

红红火火的生意背后，是不为食客所知的艰辛。

说起创业中的那些意外和不幸，陆嫂的眼中泛着泪花。“几年前，因为每天工作时间太长，我在家熬辣油的时候不小心睡着了。”

“你看看我手臂上。”爽朗的陆嫂卷起衣袖，露出手臂上一块疤。“辣油过热烧了起来，把我烧成重伤。脸上包着纱布肿了几个月。”陆嫂一边回忆，一边用手摸着自己的脸，笑道，“还好脸上没留疤。”

2006年，陆嫂的店铺进行装修，店员用地铁的扶手电梯运送装修需要的玻璃时，差点儿被玻璃边缘割到脖子的大动脉。幸好及时被旁边的同伴一把拉出来了。人好在没事，但玻璃砸到电梯上，把电梯弄坏了。“我因为这个事儿，给地铁赔了1.8万元，地铁入口的电梯还停运了1个月。”陆嫂说。

地铁二号线开通后，光顾米线店的人比一号线时期多了很多。陆嫂经历了顾客太多，手忙脚乱的日子。几年过去了，来吃米线的客流量逐渐趋于稳定。店里最开始只有3名员工，陆嫂、她丈夫、女儿，一人忙几头。如今她请了12个人，有的负责收银，有的负责打扫，有的负责煮。来吃米线的客人很多，却也不需要等太久。

下转都23版