



## 搬迁择址：更换群体再起步

阿峰，25岁，安徽人，一间小理发店的合伙人。2014年初，阿峰在路南街道上马村开始他的创业之旅，开了一间小理发店，店面只有六七平方米，洗头盆、理发椅挤在狭窄的空间里。

选择在那儿开店，据阿峰说是因为距离工业园区比较近，周边好几个大工厂，还有许多不怎么起眼的小厂子。这里的外来务工人员总数起码达到好几千人，自然就会有上门来洗发、理发的生意。

阿峰的理发店因为性价比高，颇受这些务工人员的欢迎，不过上门的顾客以男性居多，且以理发为主。

2015年3月8日，阿峰关了这家初创之店，另择址于路桥街道里王路。

里王路连接着银座街与商城街，其路东段依靠着非机动车交易市场，那里开着许多经营电动车、童车的店铺；其西段依靠着中国日用品商城，这里生存着大量的童装批发店铺。而且里王路又位于老城区，周边有大量的居民老住宅小区。

“搬迁到这里也是有原因的。”阿峰说，“这几年生意难做，表现在我们店里就是顾客流动性特别大，且生意下滑。”

“从2014年下半年开始，一些来店理发的老顾客都在说要回老家，或者换个地方再打工，因为厂子经济效益不好，老板在裁人。”阿峰觉得，原本每天下午下班时间打从店门口经过的乌泱泱人群，变得稀少了许多。

经济形势差，外来务工人员就减少，理发店的生意也下滑，阿峰只能“转型升级”。

“开在里王路已经1年多了，生意一直不错。”每天从9时开门至23时，阿峰和他的合伙人就忙个不停，“这里的顾客基本不会流动，以常住居民为主，都是前后门的，见店里忙就过段时间再来，还有部分下午做完生意路过顺便来洗个头。只要把口碑做出去，生意自然会慢慢好起来。每次洗吹15元、洗剪吹25元的价格，是这里的顾客均能接受的。”

阿峰还说，上门几次便是熟客了，居民为主的顾客里，女性以洗发为主，偶尔还有做做染色、护发的，男性大多就是隔两个星期来理一次发。虽然在今年春节后，阿峰略涨了洗剪吹的价格，但生意依旧很好。

## 楼市回暖期

## 融库存之冰

注的重点。

在这个大势的推动下，大家很快发现今年2月不但没有成为楼市淡季，反而在成交量上持续发力。我区楼市更是从2月初就开始进入了周成交数据的上升通道，更主要的是，整个市场属于“多盘发力”。

从全盘角度来看，全市楼市呈现出的热度是有些出人意料，或者说，它的回暖速度比我们想象中的还要快。但笔者依然不认为房地产市场的调整周期已经过去。事实上，未来一年多时间还是去库存的关键时期。尤其是近两年，纯新盘供应减少，土地供应减少，都为去库存保留了一个市场周期。

分析当前的回暖，大致基于两方面利好因素，首先，政策不断利好。购房成本确实到达一个低位，而买房的限制也相当宽松，这些都直接促使更多有意向的购房者主动前来。其次，销售量回升促使了一部分房源价格的上调，而这些上调价格的房源有些是之前楼市淡季时，已经调低了售价，现在只是重新上浮，或者是部分品质户型特别受到关注，又或者这个项目本身就是低开高走，前面房源卖得好，后面新房源价格就会适当上调。

尽管原因各异，但房地产市场终究是一个综合性的市场，它有理性的成分，也有感性环境渲染的成分，它不是一个简单的算术题，而是一个复杂的涉及心理学、经济学、金融学等多领域的社会学科。

我区楼市从2014年开始进入库存压力周期，价格也出现了较大的波动。目前除了二三宗小体量的纯新盘没有入市外，基本处于原有楼盘的推盘和销售阶段，年后这一波销售发力不仅对库存压力有一个较好的释放过程，也为下阶段房地产发展打下了较好的基础。

# “蝴蝶效应”后的改变

□本报记者 於徐阳 文/摄

亚马逊雨林一只蝴蝶偶尔振动翅膀，也许两周后就会引起美国得克萨斯州的一场龙卷风。在自然现象之中，可以说初始条件中十分微小的变化，在经过不断放大后，对未来状态会造成极其巨大的差别。

在许多企业当中，其命运同样受“蝴蝶效应”的影响。品牌消费、购物环境、服务态度等这些无形的价值都会成为他们选择的因素，所以不难看到，一些管理规范、运作良好的公司在他们的公司理念中都会出现这样的句子：

“在你的统计中，对待100名客户里，只有一位不满意，因此你可骄称只有1%的不合格，但对于该客户而言，他得到的却是100%的不满意。”

从大物至微观，那只总在不经意间时不时煽动着翅膀的“蝴蝶”，掀起了一阵风浪。



## 房租起伏：“大树”位置决定中心

“百路千桥万家市”，满肚子生意经的路桥人，将商贸市场做得四通八达。

作为改革开放的“桥头堡”，路桥的市场经历了从无到有、再到市场建设的热潮，集合了小商品、钢铁、机电、五金、副食品等众多的生产、生活类资料市场。据统计，目前全区共有各类专业市场35个，全区物流企业、货运企业198家，年货运量3000多万吨，占台州全市货运总量的50%以上。

老城区发展空间饱和，向西拓展已成趋势，特别是在当前各类新型业态异彩纷呈的格局中，市场搬迁是老市场转型升级的必经之路。就如8月，中国日用品新商城要西迁至财富大道。

一个成熟市场的选址，可以重新定义一个城市的中心。就如1994年，商城落户于新安西街与南官大道交叉口一样，将当年的荒芜之地蜕变成为重要的商贸之地。

靠着“大树”，许多经营小户不仅在市场内掘金，更有周边市民借“鸡”生蛋，把市场内的主营业延伸到自家门口。而如今，自打新商城传出要搬迁的消息后，就有周边“衍生”而出的童装店铺的租金纷纷下调，大概降了10%。

而另一边，中盛城市广场的即将启幕和星光耀广场的顺利开盘，城市综合体的形象都将带动一片区域成为另一个城市中心的新引擎。

李倩在里王路上经营着一家童装店，生意一直不错，但商城要搬迁的事让她多少有些焦虑：“商城搬走，这片的批发生意肯定不如以前。”李倩觉得，守了多年的生意断不可能就此放弃，于是咬咬牙在新商城童装铺位开盘之时，租下了一个摊位，“借着大树好乘凉。”

有着同样想法的大有人在，来自温州的陶先生不顾经济形势并不乐观的当前，以每年每间15万元的租金，租下了离中盛城市广

场较近的四间店面用以经营男装，目前正在装修之中。“我在椒江还有两间服装店，也是开在离商场最近的地方。路桥新建的综合体肯定能带火这一片，不如趁着现在房价还不高的时候，先与房东签订下连租几年的合同。”陶先

生已经尝到了“大树之下”的生意甜头。

都说有一种经济叫“房东经济”，而这种收入恰是市民收入中的主要来源之一，价格上涨浮动的主因也是由“大树”的位置来决定的。



## 门票499元 园区内住宿最低1650元

想成为体验上海迪士尼乐园第一人，你得不差钱

□本报记者 周 益

七个矮人矿山车将驶向哪里？“宝藏湾”的海盗们是什么模样？3月28日，中国大陆第一个，世界第六个迪士尼主题乐园——上海迪士尼乐园门票正式开售，与之同步开启预订的还有上海迪士尼度假区内的两家主题酒店以及《狮子王》音乐剧的入场券。

昨天，记者在上海迪士尼度假区官方网站上看到，该乐园票价分别为平日票价370元和高峰期票价499元两档，每张票都是指定日票，游客需要按照指定的日期入园。而6月16日到6月30日开幕期间，成人通票价为499元，身高1米至1.4米的儿童和65周岁以上的老人通票价为375元，票价在游乐场界算得上是佼佼者了。不过尽管票价不低，但6月16日也就是开园当天和6月18日（开园的第一个周六）的门票已经被抢购一空。

除了线上销售火爆外，线下的旅行社也都早早看中这块“香饽饽”。昨天，记者走访我区多家旅行社了解到，目前各旅行社纷纷加班加点制定上海迪士尼旅游线路。“自从大家得知6月16日开园，我们就接到了很多咨询电话，这两天我们会抓紧时间把线路制定出来。”华夏旅行社路桥门市部主管张雅介绍，根据目前的咨询情况，旅行社打算推出迪士尼乐园两日游的行程线路，报价在人均1000元左右，包含了住宿、车费、保险等费用。

如此抢手的门票，也让线上“黄牛”

看到了“商机”。记者在淘宝网上输入“上海迪士尼乐园6月16日门票”的关键词，发现淘宝卖家的手里票价基本上上涨了二三成，甚至翻了几番达到数千元。对此，上海迪士尼方面也提醒游客，门票只通过官方网站、电话和指定代理商进行销售，从其他地方买的门票，不能保证能顺利入园。

不仅是迪士尼乐园，连园区内的两座主题酒店——玩具总动员酒店和上海迪士尼乐园酒店在开园当天都出现“一房难求”的局面。尤其是迪士尼乐园酒店，尽管是每晚最低1850元、最高4650元的房价，但6月19日之前的所有房型也都被抢订一空。

在采访中，记者获悉，上海迪士尼乐园之所以出现一票难求、一房难住的火爆场面，是因为很多人有着想当“吃螃蟹第一人”的壮志雄心。“迪士尼开园前期，不仅相关产品价格高，出行人数也特别多，有意愿出游的市民们不耐烦等一等。”张雅提醒说，迪士尼乐园相关线路可能将在今年暑假期间成为最热的线路，价格涨幅或将高于往年同期，建议游客错峰出行，避开客流高峰。

