



12万元一年的房租涨到14万,他想了想,还是回老家吧

开与关,聚与散,道不尽的依依惜别

本报记者 葛晓娟 胡大可 张宇灿 杨茜 边程壹 方力 施雯 詹程开 谢春晖 章然 盛锐

徘徊



王老板的嵊州小吃店

一年多出2万的租金,让在杭州拱墅区体育场路开“嵊州小吃”的王老板决定关门了。

这家小店开了6年,主要做蒸饺、小笼、粥等早餐餐品。“如果这次不是房东要涨房租,我还想在杭州坚持下去。毕竟六年了,在这边开出了感情,有不少老客。”

上个月最后一天,成了王老板在杭州的最后一天。当天下午,他与家人回到了老家嵊州。

徘徊的感觉同样围绕着40岁的张波,他还在支撑。

张波在杭州西湖区晴川街开一个小馆子。

他坦言:“今年以来压力特别大,1月保本,2月亏了四五万,3月希望能保本。”张波开始用自己的面包车跑“货拉拉”,也送店里的外卖单子,这样一个月可以多出一些收入。

“我上有老下有,只能拼命干。”不过,张波相信,疫情会好的,人总要吃饭,生意一定会好起来的。

1 关店离杭后收到老客消息 “想吃你家的小笼包了”

王老板从事餐饮多年,1997年他就在北京开嵊州小吃店,后来到杭州开。

“我这边老顾客很多,很多人都喜欢吃我的东西,老远过来吃的粉丝也不少。”

疫情之下,王先生说做餐饮是真不容易。“为了用火安全,炒粉干、炒年糕都不能做了,有些老顾客还不理解。加上成本上涨,压缩了不少利润。可我承诺给店员的工资一分也不能少。”

房租上涨成了压垮王老板的最后一根稻草。

“今年想和房东签下一年的租赁合同,房东说要涨价,从12万元一年涨到14万元一年。做早餐赚的是辛苦钱,这几年因为疫情,生意不怎么样,这涨上来的2万房租,一下子打败我了,我就跟老婆商量,还不如回老家算了。”王老板说。

隔天,房东找到王老板,说可以把房租定在13万一年。但是,王老板已经下了回老家的决定。

回到老家嵊州,打算做什么?

“先休息一段时间,陪陪儿子。我也需要时间再想想,疫情还在持续,要想清楚了再行动。”王老板说。

能在杭州体育场路上开6年店,与自己的手艺和勤劳是分不开的。经营的前几年积累了一定的客源,让这家店坚持了下来。“我真心建议,现在创业开餐饮店一定要慎重再慎重。像我们,如果没有稳定客源,早就做不下去了,这是我的经验之谈。”

回到老家嵊州这几天,陆续有一些老顾客给王老板发来微信消息:“说想吃我们家的小笼包和蒸饺,让我做好了快递到杭州去。”

这让王老板很感动,但他也明白,“既然离开了杭州,那边的所有一切都要割舍掉。”

“会重新开始的。”

最后,王老板这么跟记者说。

2 三个海归的咖啡店没能满周岁 “没想到第一次创业这么短暂”

三个从墨尔本回来的海归,在杭州拱墅区建国北路创业开了一家咖啡店,定位是“白天咖啡馆,晚上酒吧,定期举办不同主题的沙龙”。

三人分工明确,两个90后妹妹负责管理,一个男生负责投资。

去年3月底,小店试营业,4月2日开始正式营业。钱江晚报曾在第一年的百家小店调查中采访过这家店。

然而,这家店没能迎来一周岁生日。

去年年底,店门口贴出“旺铺转让”的信息。

前几天,记者联系上其中一个妹妹Vioal。她说,今年春节前,店铺房租到期就关门了,她已经着手准备考研,是心理学方向的,正在图书馆里看书。

说起自己的头一回创业,女孩话中带着苦涩。

“说不难过是假的,毕竟店里的所有东西,甚至是一桌一椅,都是我和合伙人亲自挑选搬进来的,在店里为客人做咖啡,沉浸在咖啡的香味中,真的很喜欢这种感觉。”

可是,小店一直处于亏损。“每天客人很少,营业额很低,有时候一个客人也没有。”当初投入了40多万元,清算的时候,亏损了30万。最后,三个人商量了一下,狠下心关店止损。关店前,搞了一场小型告别派对,还办了一场集市,将店里的设备和货都卖掉了。

她说,他们三人都没想到,第一次创业的生命周期这么短暂。她思考过,可能是经营方向出了问题,也存在疫情的影响,“现在的大环境下,小店确实很难生存,即使网红店也容易昙花一现,很难长期发展。除非做到连锁,有资本支撑”。



三海归的咖啡店关门转让

关店后,Vioal衡量了一下,决定先读完研究生,以后去做教师。“我的合伙人也在考教师资格证,方向一致。如果以后再开店,就要先做好严谨系统的评估。这一次创业算是给我们上了一课。”

3 两夫妻努力撑着小菜店 “还有两个孩子要养呢”

去年没有挣到钱,但生活开支与日俱增,37岁的张立功压力大得常常睡不着。

他的小菜店在萧山区湘湖社区西门一排店面的头一家。

1985年出生的张立功,有个比他小两岁的老婆。2014年,两人从安徽老家来杭州,他们学历不高,不会做别的事情,就开起了社区小菜店。

辛苦拼搏是他们开店的唯一办法。每天凌晨1点多醒来去菜市场进货,回到店里大约是早上6点,吃完早饭送孩子上学,之后回来卖菜,直到下午才能睡上几个小时,然后继续卖菜,直到晚上9点关门。每日如此,后半夜的张立功总像猫头鹰一样清醒。

“今年明显感觉精力不够用。”张立功神色中满是疲倦。

这家小菜店,今年已经是开业的第八年。店租一年3.5万,不算高,客流稳定,是张立功当初决定店开在社区里的缘由。但是,疫情之后,客流量不断减少。去年,一天100-200单,平均日营业额为5000元。今年过完年,一天只有100单左右,营业额跌至3000元。

各种菜的进货价却更高了,利润空间被压缩。“辣椒类的,以前最多是五六块钱一斤,最高不过7块,今年,进货要十几块一斤。以前一天进货四五千元,能装满一车,今年以同样的钱进货,根本装不满车子。今年看这个形势,感觉赚不了什么钱。”

张立功的两个儿子在湘湖社区附近的学校上学,一个12岁,一个13岁。暂时,孩子的学习还花不了很多钱,但后面开销会越来越来。

一想到这些,张立功压力大得睡不好。

长年累月后半夜开始干活的作息模式,让张立功的精力逐渐下降。他想去干点兼职,都觉得没什么力气。“我想过去上班,可把老婆一个人留在店里不现实,没有人进货,没有人接送两个孩子。”

张立功说,现在只能撑着,“把店维持下去,撑着撑着说不定就熬过去了。”

