

合肥影城已有近50家,几家能挣钱?

专家:很多影城在都赔本赚吆喝,三年后或迎影院破产潮

从11月21日上映的《黄飞鸿之英雄有梦》开始,史上最长的电影贺岁档期,拉开“帷幕”。跟往年不同,今年各大贺岁片宣传攻势在合肥尚未开战,影城之间的抢客之争就早早开始而且愈演愈烈。1张电影票,消费者至少可以用5种方式购买——挂牌价(影院售票厅大屏显示的价格)、会员价、团购价、团体价和黄牛价,已经不足为奇。同一部影片,在同一团购网上出现十几种价格,最高差价达到50元。

我们不禁要问:合肥电影票价是否“虚高”?电影票价之“乱”,会不会影响市场的发展?连日来,市场星报记者在市场走访、寻访专家,围绕“电影票价”问题,试图揭开票价背后的合肥电影市场发展现状。 记者 任金如

事件还原

团一张票,出十几种价格

周迅周公子今年大婚,而由她出演的喜剧贺岁片《我的早更女友》,成了许多周迅影迷欲追的新片,沈小姐就是其中一员。上周五,沈小姐兴致勃勃地约了女朋友去看这部新片,打开团购网页,同样一部片子,竟然出现了十几种价格。

圣马国际影城票价28元,Mbox电影院票价39.9元,中传国际影城(摩尔广场店)票价33元,沃美影城(五彩城店)票价43元……而在各大影城的团购首页,9.9元起的单人观影券,19元2D、3D通看的票价,让人简直看不懂行情,这部电影到底票价几何?

按照就近原则,沈小姐团了两张艺术影城的票,现场兑换时,每张票又补交了钱,按照电影院工作人员的说法,这是新片发行,所以票价必须到达底价。

原因调查

影院扎堆,利润“摊薄”

票价被压得这么低,合肥的影城能赚钱吗?作为第一个“空降”合肥的电影发行人,辛彤说起合肥这几年电影票房市场非常好,2010年合肥电影院只有10家,票房收入8073万元,2011年,18家电影院总票房就达到了1.31亿元,2012年电影院达到26家,2013年合肥的41家电影院就创下了近2.5亿的票房收入,而今年很有可能突破3个亿。

当然,合肥票房连年攀升的前提,是全国的票房都向好。合肥这几年常住人口数不断增加,但是票房价格攀升的速度更快,以前一部片子是20-25元的保底价格,现在的保底价格可能是30-45元,辛彤说。

合肥影城的建设,已经存在泡沫化风险,省影视评论学会秘书长童加勃点评。按照国内外的惯例,城市有15-20万左右的人口才会建设一家影城,上海2400万常住人口有200多家影城,合肥常住人口达到700多万,电影影城数也达到了48家,多集中在主城区,明年还会突破50家。

乱象盘点

之一 影片路演,几十家院线抢

合肥影城较多、院线较多,同样也成了发行人辛彤的“梦魇”。曾经在南京工作过的她,说了这样一个感受,在南京、上海等地,都是一个大的院线下面有十几家影城,电影的首映仪式在一个院线举行,该院线就会帮发行方进行协调和联系,但是合肥不是这种情况,四十多家电影院,有超过20家以上的院

之二 部分影院患上团购依赖症

合肥40多家影城,真正盈利的不到20家,省城某位资深电影人向市场星报记者透露。合肥现状,与若干年前的武汉市场极其类似,城市影城的进入门槛几乎为零,只要是招商引资的项目,基本上都能被审批通过。因此也造成了合肥市场上“群雄逐鹿”,同一个四牌楼商圈,既有解放电影院,也有长江电影院,更有银泰上的博纳国际影城和金鹰上的中影艺恒,某一个区域电影城集中扎堆。

几年前,一些院线的经理还很有信心地表

之三 新开影城只为了“凑数”

这么多影城出现,是因为有利可图么?辛彤为市场星报记者算了一笔账,其实,一张票背后的利润并不丰厚。假使一家电影院一年票房的总收入是1000万,那么,其中的500万要拿给发行方,剩下的500万,要拿出来交房租、交设备租赁费用、交专项基金、还要交水电费和支付人工开支……这些层层盘剥之后,影城所剩利润无几。一些大的影城还可以凭借影片前的广告费、影城内的零售等费用来贴补,有些影城其他项目盈利甚至能超过票房本身,童

专家之忧

三年后或迎影院破产潮

昨日,童加勃告诉市场星报记者,早在2012年,安徽省就出台了“关于促进电影产业繁荣发展的意见”,要求到2015年底,全省“城市数字影院”增至130家以上。优先给予城市数字影院土地、资金等要素保障和相关政策支持。鼓励各类企业和资本在我省投资建设城市影院和社区影院。新建影院的国家电影专项基金实施“先征后返”的政策。

但这并不意味着各院线在省城的无序竞争没有“恶果”,三年后,合肥各区域人口和影院之比继续失衡的话,影院破产潮在所难免,童加勃认为。“安徽

线,没有一家大的院线可以统一协调,为了同一件事情,辛彤可能要和数十家电影院重复说。

去年赵薇导演的《致青春》的路演,就让辛彤记忆深刻,在南京,一家院线帮她协调完所有的事情,可在合肥,24号路演,22号起几乎所有的院线都给她电话,要抢放映权,三天她的电话费就打了400多元。

示,能把合肥电影市场这块蛋糕做大,但如今,已经很少有人有底气这样说了,扎堆的影院已经将影院的利润摊薄。一些所处地段不佳的电影院,不得不依靠团购,甚至以低于保护价的价格疯狂“抢客”。

而一旦提高团购价格,这些影城压根就没有人愿意光顾,即使“偷票房”能让一些影城盈利,但一天如果只有5个人去看电影,影城想“偷票房”赚钱也没有机会,上述电影人感叹。

加勃秘书长介绍。

一些影城的出现,并不是为了盈利,而是为了上市布点,合肥某位资深电影人透露,像金逸影城目前在合肥已有3家,但是都处于亏本状态,明年还会增加2家。合肥最赚钱的影城,要数长江电影院,作为老牌电影院,有步行街固定的客源,没有房租这笔大项开支,成为它盈利的重要原因。而包河区万达影城,因为综合实力最优,票房年度总收入达到3000万,已经是安徽NO.1,童加勃秘书长介绍。

已经有包括万达、中影星美、上海联和、广东大地、南方新干线等在内数十条院线,能否建设安徽本土院线,统一合肥这个混乱市场呢?”辛彤建议。

而昨日,市场星报记者从有关部门了解到,我省正加速建立安徽本土城市电影院线。鼓励大型国有文化产业集团和大型企业,积极参与投资城市数字影院的建设和改造,利用资本控股、设备投入、产权链接、协议合作等多种形式,实现对新建或改造的城市数字影院的发行链条组合,尽快建立安徽省的电影院线。

