

影院增收出新招

好座位要多掏钱，你买单吗？

随着疫情得到控制，越来越多消费者重新走进电影院，电影市场逐渐回暖。但一些细心的购票者发现，同一场电影、同一个影厅，却出现了不同的价格，想坐在中间的“黄金区域”观影，需要支付更高的费用。

最多要加25元

“现在院也开始学习演唱会的套路分区分排定价？”市民孙先生近日在网上购买电影票时发现，家附近的电影院设置了最佳观影区和普通观影区，最抢手的中间座位票价42元，而靠过道位置的座位票价39元。“以前选座位都是先到先得，现在竟然还得为好的位置多付钱。”孙先生对此有些不解。

记者查询发现，目前包括万达影城、北京耀莱成龙影城、UME影城等部分大型影院已实行分区定价，大部分影厅设置了两种档位，也有少部分影厅设置了三种档位。同时，不同品牌以及同一品牌的不同门店价格设置也各不相同。

具体来看，UME影城华星IMAX店设置的票价差距最大，大部分影厅黄金区域比普通区域贵10元，有部分场次黄金区域比普通区域贵25元。

北京耀莱成龙影城临河里店的最佳观影区和普通区域价格相差1元，丽泽店的票价差为3元，西红门店的票价差为2元，而房山店在同一影厅设置了三种档位，例如某部影片票价设置为47元、50元、52元。万达影城也采取了分区定价，记者查询第三方购票平台和万达影城自营APP发现，万达影城设置了两种票价档位，黄金区域比普通区域贵2元。万达影城通州店的工作人员表示，目前店里取消了现场购票，消费者都需要用手机订票。

不过，也有影院的票价分区主要集中在第三方购票平台上，现场购票实行统一票价。“现场买票普通场次都是90块钱，不过线上第三方售价更便宜。”北京耀莱成龙影城丽泽店的工作人员说。

差异化票价影响观影心理

票价分区制在演艺行业由来已久，但这种售票方式在院线推广是否有合理性？中国企业资本联盟副理事长柏文喜认为，票价分区类似于航空公司按不同舱位定价，可以实现影院座位销售收入的最大化，而观众按照不同区域的座位承担不同的票价，为更好的座位付出更高的价格也不违背强制性法规与行业规定。

UME影院集团助理副总裁张文桢近期公开回应，电影院的黄金座位有一定的技术参数要求，例如观众和银幕的视线夹角不能小于36度，视线仰角不能大于35度，同时也对声音的精准性有要求。因此，影院会在巨幕影厅、中大厅等150座以上的影厅设置黄金座位，黄金座位数量占比为10%到15%。一些有条件的影城在黄金区域还会设置贵宾座位，排距更宽，比普通座位更舒适。

不过，也有电影爱好者认为，一个本来就不大的影厅，设置了被价格分出三六九等的座位，会影响人们的心理认同感。“演唱会、歌舞剧不同座位区域观赏效果差别会很大，价格不同观众能接受。影厅里大部分时候上座率都比较低，不同区域观影效果差异很小，有多少人会为选座买单？”影迷郭佳表示，电影市场竞争激烈，分区定价的影院可能面临观众流失的风险。

上座率走低影院增收效果有限

作为电影院增收的一种方式，越来越多电影院实行分区定价，反映出电影院面临的现实经营压力。数据显示，我国影院上座率逐年降低，从2015年的17.4%降至2019年的11.1%。2020年疫情的发生进一步对电影市场产生冲击，部分影院增收压力不小。

不过，在上座率并不高的情况下，分区定价对影院增收的效果目前还十分有限。例如，200人的影厅中，约有30个黄金座位，按照11%的上座率、黄金座位加价10元算，一场电影只额外增收30元。“上周末看电影时，发现一个影厅只有几个人，就算买了普通座位，也可以到黄金座位观影。”市民顾女士体验后发现，对于一些非热门电影来说，黄金座位很难卖出去。

张文桢也坦言，整体来看，分区定价增加的收入在UME影城整体收入中不会占较大比重。不过，对于上座率高的热门影片来说，分区定价可以起到一定的增收效果。

针对“是否愿意高价买影院黄金位置”，近日有媒体在微博上发起了投票，超过1300名网友参与了投票，其中51%的网友表示“不愿意”，36%的网友选择“不好说，得看电影类型及票价差距”，只有13%的消费者选择“愿意”。

据北京日报