

北京餐饮企业正在抛弃包间

本报讯 田进 郑清心 花家怡园是北京的一家地域性连锁品牌,目前在北京运营着13家店铺。过去一年,其位于北京金融街的两家餐厅(人均消费分别为300元和400元)中,一家因市场预期不乐观以及房租到期而关停,另一家餐厅的人均消费也出现了较大幅度的下滑。北京金融街是中国金融业的核心,坐落着众多金融机构。

花家怡园运营总监南金刚说,这两家餐厅“因包间消费兴起,也因包间消费回落”,餐厅均处于金融街黄金地段,面积不大且以包间为主。近一年来,包间内消费总额以及人均消费金额逐步下滑,导致餐厅利润逐步下滑。

以商务接待为主的包间消费曾是北京中高端餐厅的重要利润来源。餐饮业有句俗话:“散台拉人气,包间赚利润”,商务宴请为单位时间内给餐厅带来的利润率和利润总额会显著高于其他消费模式,包间消费也成为一家餐厅利润的重要支撑。

但自2021年以来,包间消费开始走弱,这一趋势在2025年上半年进一步显现。

包括胡大饭馆、肆月河豚、小吊梨汤、旺顺阁·北京菜、御掌柜等多家餐饮企业在接受媒体采访时,均提及今年以来餐厅商务消费人群数量下滑明显,导致餐厅内包间的人均消费出现了15%~30%不等的下滑。

积极的一面是:家庭消费逐渐成为餐饮消费主力军,餐厅人流量、翻台率因此较大幅度提升。此消彼长之间,餐饮营收额反而保持相对稳定,甚至逆势增长。

小吊梨汤品牌官刘正说:“此前,参加商务和轻商务的客人数量大约占据门店包间客流量的50%,今年减少得尤其明显,目前已降至约20%,但家庭消费逆势增长。家庭消费和商务消费的消费逻辑存在许多差异,因此我们正在重塑新店设计和店铺的运营逻辑,以适应消费趋势的变化。”

包间商务高消费在下滑

今年上半年,小吊梨汤旗下多个门店的店长对众多商务宴请老顾客进行了回访。结果显示:一方面,公司业务成交规模波动,导致客户商务宴请需求频次下滑;另一方面,部分客户所在公司裁员,使得包间消费转向小型商务聚会。

包间消费高度依赖商务消费,因此也受到商务活动的影响。

以小吊梨汤位于西南三环的丽泽商务区的门店为例,该门店以小包间为主,拥有单独配置的厨师团队和新菜研发团队。刘正说,该餐厅周围聚集着大量写字楼,商务宴请是该餐厅主要营收来源。因为商务宴请的减少,这家店今年每个月都维持在盈亏线上。“今年上半年能明显观察到,周边的一些写字楼空置率提升得比较明显。”

小吊梨汤位于海淀区中关村科技园的分店和望京的分店也遇到了类似的困境。两家餐厅地处商务区聚集地,餐厅营收下滑明显。相比之下,以接待家庭和亲友类消费者为主的门店,业绩反而能维持或者增长。

除了包间消费频次在下滑,包间内人均消费标准也在降低。

御掌柜、北平三兄弟联合创始人梁丽印象深刻的是,几年前,预订包间的客户通常会将餐标定在数千元,并让餐厅帮忙搭配餐食,或者直接选择包含东星斑的商务套餐。

但从2020年开始,包间内高价格菜品的点单率越来越低,客户预订包间时的人



均标准也越来越低。“今年以来,商务套餐的点单率可以说已减少到极致。”

为了适应商务消费取向的改变,梁丽推出了不包含东星斑等高价菜品的商务套餐,转而增加了多个价格在100元以下的家常菜。

梁丽说:“以前即使包间内商务宴请的人数较少,为了场面好看,菜品也会摆满整个大圆桌。但现在为了维持体面,部分商务宴请甚至会挪到散台,500多元就能点满满一桌子菜。”

据北京大鸭梨餐饮集团副总经理尤泽玉介绍,今年前五个月,大鸭梨烤鸭店内的商务宴请数量相比去年同期下降了30%以上,包间内的人均消费金额也从130元~150元下滑至目前的100~120元。

在与国贸分店的老客户沟通中,客户给尤泽玉的反馈是,今年业绩波动较大,吃饭场景下的沟通合作数量变少。同时,业绩压力层层传导,公司在商务宴请上降本增效,允许员工报销的人均餐标也大幅下降。

多位餐饮企业负责人在接受媒体采访时提及,2021年前后,包间消费下滑趋势开始显现,最近一年下滑趋势格外明显。包间老顾客频繁提及“报销标准越发严格”“报销标准降低”,并时常遇到拆开发票的需求。

家庭式消费成新主力

今年上半年,御掌柜的包间涌入了许多意想不到的消费人群。与商务宴请人群不同,这些消费者通常会提前在线团购套餐,并希望在包间内消费。

因为包间通常只服务8~10人的消费群体,梁丽只能根据消费人数决定是否婉拒团购消费者进入包间。目前餐厅推出的最大规模团购餐为4人餐,其初衷是为了拉动散台的消费人气。

梁丽说,最近两年能明显感觉到,餐厅包间的预订率虽然挺高,但消费主力逐渐从商务宴请转向家庭消费。消费者想花更少的钱,体验更好的服务。“虽然包间的人均消费有所下滑,但包间消费的整体营收、利润仍高于散台。”

采访中,多家北京餐饮企业也表达了与梁丽类似的市场观察。在他们看来,今年家庭式消费正逐渐取代商务宴请,成为餐厅消费的新主力。家庭聚餐的消费者无论选择在包间还是散台,点餐时都更加理性,而非讲究场面好看。

今年五月,花家怡园旗下一家餐厅共举办了37场婚宴以及数十场寿宴、宝宝宴。高峰时,餐厅一晚上能送出几十份长寿面。

南金刚说,现在已经没有所谓的大客户,餐厅收入至今能保持稳定的原因就是客户够多、够广。尽管人均消费标准在下降,但只要包间能持续有客人,“薄利多销”的模式也能成为餐厅的一种优势。

不同于动辄数千元的商务消费,南金刚介绍,家庭式消费的特点是不一定要吃海参等高单价餐品,而是会搭配许多单价为几十元的菜品,包间的消费总额一般在1000元左右。

去年下半年,为了适应消费取向的改变,花家怡园调整了菜单产品结构,在保留商务宴请必备的高端菜的同时,推出了许多价格更贴近老百姓消费需求的菜品。今年前五个月,餐厅的整体客流量也比去年同期有所上升。

与此同时,为了吸引潜在的家庭式消费群体,去年花家怡园还制定了“将餐厅打造成大众点评必吃榜”的目标。南金刚说:“以前客户主要是通过口口相传的方式了解花家怡园,现在我们要建立一个多维度的综合评价体系,做普通人也能消费的餐厅,提高餐厅的翻台率。”

刘正表示:“以前,商务消费讲究免打扰、喝酒较多,赠送的礼品多是联名文化用品。现在,我们要将服务侧重点转向家庭消费。尽管包间的人均消费有所下滑,但餐厅整体翻台率出现了明显提升。”

北京统计局数据显示,2024年,北京限额以上餐饮企业(年主营业务收入200万元及以上的餐饮企业)的营收总额约为1015亿元,但利润总额仅有约5.7亿元(同比下降81.3%),全年利润率低至0.57%。其中,提供正餐服务的限额以上餐饮企业,营收超5012亿元,但利润总额为亏损超过1.5亿元。

进入2025年,北京餐饮低利润现象未能改善。2025年一季度,北京限额以上餐饮企业营收总额为259.1亿元,利润总额为亏损5219万元。

梁丽很怀念以前餐饮高利润率的时代,但她也认识到这样的时代已一去不复返。她表示:“餐饮企业卖出1000元的餐食,可能净利润还不足50元。净利率能保持在5%~8%的餐企已算是行业内非常优秀的企业。”

降价迎合家庭消费

当消费主力从商务消费逐渐转向家庭亲友消费时,餐饮企业开始主动变革。

变革的第一步指向了调整包间的数量和布局。在小吊梨汤旗下的部分门店,周末门店正常保留包间,而在工作日,包间的圆桌会被替换成三张小方桌并接待散客,以此提升包间的利用率。

刘正说,由于包间消费通常有人数或最低消费限制,工作日包间可能会出现空置现象。但将包间换成小桌后,中午一个包间可以接待4到6桌客人,间接提高了包间的利用率。

在新开的标准型门店中,小吊梨汤也大幅缩减了包间的数量,将原本用于建设包间的空间改为增加卡座。据刘正介绍,新标准型门店的卡座数量从原来的3~4个增加至6~10个。卡座通常能容纳4人及以下消费,私密性介于散台和包间之间。

其次,餐饮企业曾经倾注在包间上的热情开始转向家庭消费,表现形式包括适当降低菜品价格,欢迎家庭消费群体进入包间。

今年以来,北京大鸭梨餐饮集团就着手开设新的“大鸭梨小精品店”,该门店运营形式类似于便民餐厅,门店设有档口卖熟食,门店内不设包间,运营理念是“好吃不贵,满足普通老百姓的用餐需求”。

尤泽玉说,即使尽可能做好产品与服务,餐厅也很难扭转商务消费的下滑。为此,餐企需要更多去挖掘普通人的消费。“小精品店就是集团的一个转型战略,门店在提供优质服务的同时,对餐品单价做了一定下调,目的就是吸引更广的消费人群,尽最大努力弥补商务消费的下滑。”

2024年年中,在做餐厅大菜单更新时,旺顺阁·北京菜也调整了菜品结构和价格,客单价下降约20元。今年4月,旺顺阁还与北京万寿寺和满汉全席非遗传承人齐金柱大师联名推出了寿宴套餐,重点抓住家庭寿宴场景。

旺顺阁方面表示,为了接待儿童生日宴、老人寿宴、结婚纪念日等消费场景,门店包间可以为消费者提供定制化布置与服务。寿宴套餐启动一个月后,寿宴接待从原来的平均2.6桌/天/店上升至2.8桌/天/店。

为迎合商务宴请的消费取向,过去多年,旺顺阁·北京菜打造了一系列“包间文化”。比如,部分旺顺阁门店根据顾客需求在包间内提供攒桌、会议投屏、音响设备等配套服务;能为公司常客定制以公司名称命名的包房门牌号;此外,会提前询问预订包间的客户的用餐性质和点菜需求,进而提前预留菜品并为客人推荐菜品搭配。

旺顺阁·北京菜方面表示,商务客群更注重餐厅环境和服务水平,较少使用平台团购且希望有个性化定制。去年,商务宴请占旺顺阁包间消费的比例在60%以上。

不可忽视的是,商务宴请一直是北京餐饮业的重要支撑。在适应商务消费下滑、迎合家庭消费的过程中,餐厅利润率不可避免地被压缩。

为降低运营成本,今年以来,北京大鸭梨餐饮集团旗下多家门店店长数次找到房东,提到在目前的情况下,高房租阻碍了餐厅的可持续发展,希望能适当降低房租。但多数房东最终还是选择了拒绝。

尤泽玉表示:“餐厅的房屋租赁合同很多是在3~5年前签订的,曾经的高房租在当下就像一座大山,让餐饮企业举步维艰。但房东们似乎还没感受到餐饮消费的起伏。可能只有当餐企批量倒闭后,房东才会接受房租降价。”

降低房租这条路走不通后,尤泽玉只能选择降低人工成本来节约运营支出。一直以来,他的餐厅都会根据生意起伏快速调整员工数量。

北京统计局数据显示,2024年,从事限额以上餐饮业活动的从业人员平均数为27.9万人,同比下降2.5%,相比2023年减少了7100余人。

展望餐饮企业的未来,餐饮行业老兵尤泽玉感慨道:“我们始终充满希望,但未来究竟会怎样,我们也无法预料。”