



从滨江道沿着山西路步行200米左右,游客便可到达赤峰道。镌刻着历史记忆的地标建筑、饱含着艺术元素的潮流小店,让赤峰道的文化浓度不断提升。与滨江道这一主街不同,赤峰道被称为后街。眼下,和平区正重点打造包括赤峰道、哈尔滨道等在内的九条后街。

作为后街,滨江道周边的支路、小巷日益受到关注。去年6月,《天津市加快建设国际消费中心城市行动方案(2023—2027年)》对外发布。该方案将发展“后街经济”写入其中,并提到赤峰道、河北路等后街。

不容忽视的是,拥有“烟火气”“慢生活”“文艺范”等特征的后街,不仅能满足游客对一座城市“深度游”的多元化需求,还可反哺主街,并提升核心商圈能级。



## 后街经济走到“台前”

■ 本报记者 韩启 宁广靖 摄影 刘欣

### 盘活名人故居旧居

从白天到晚上 沉浸式“解锁”赤峰道

古今交融、中西合璧、时尚洋气……步入赤峰道,外地游客的脑海里会不断闪现这样的词语。来这里游玩,张学良故居、张爱玲旧居和“瓷房子”是他们必“打卡”的3个景点。

其实,赤峰道厚重的文化和历史资源远不止于此。民国时期,赤峰道曾有十个霸气的名字——督军街。劝业场街道提供的一份资料显示,这里共有13名督军的宅邸,包括孙传芳、卢永祥、李厚基等。不仅如此,一些商贾名流也曾在此居住过,例如范竹斋、乔铁汉等。

近些年,通过盘活名人故居和旧居,赤峰道让游客得以在此“深度游”。其中,“津沽旧事”沉浸式街区便是典型代表。天津张学良故居景区总经理纪昕告诉记者:“在‘津沽旧事’沉浸式街区,游客既能了解少帅的生活故事,也能参观少帅所生活过的天津城。”

2010年,纪昕开始接手管理张学良故居。“经修缮后,张学良故居于2012年重新对外开放。”纪昕说,在修缮期间,修缮组走遍了少帅走过的路,一共收集了300多件展品。

2019年,她又接手了与张学良故居一墙之隔的范竹斋旧居。“通过对该旧居为期2年的修缮,我们团队打造了‘津沽旧事’沉浸式街区,并将其与张学良故居融为一体。该街区就是百年前天津城的“微缩版”,实景还原了当铺、药铺、照相馆、歌舞厅、裁缝铺、理发馆等近30个场景。”纪昕对记者表示,“街区里出现的店铺字号或企业品牌都是真实存在过的。不过,有些后来在历史洪流中消失了。我们觉得很可惜,因此通过实景方式将其还原。”

6月8日17时30分,一段7分钟的开场舞拉开了“津沽旧事”沉浸式街区“津沽堂会”的序幕。按照时间表,相声、戏法、快板、杂耍等将依次上演,一直持续到当日19时。

除了观看“津沽堂会”各项演出,游客还可在街区内参演沉浸式剧目。“早在2020年,我们便推出了首部沉浸式剧目——《傅莱医生》。至今,剧目总数已有10多部。”纪昕告诉记者,“这些剧目涵盖探案、谍战、民俗等不同题材,均融入了天津元素或历史。”

不同时长的剧目,参与价格也有较大差异,即从每人80元至每人598元不等。以每人598元的价格为例,其剧目时长可达5个小时。与轻度沉浸式剧目不同,参与深度沉浸式剧目不仅要限制进场人数,还要游客换服装。

“每年9月至次年3月,这里会上演深度沉浸式剧目,每场限定最多100人。”纪昕说,“近些年,我们通过‘津沽旧事’沉浸式街区,将文、旅、商、展、演等深度融合。如今,我们已在街区周边通过联营方式引入了10多家实体店,涵盖饮品店、

糕点店、文创店和照相馆等,可满足游客多样化需求。”

目前,“津夜百乐门”已在“津沽旧事”沉浸式街区区内上演。据纪昕介绍,这是她们今年结合“后街经济”与“夜间经济”重点打造的“法式风情”演出项目,游客每晚可从19时玩至24时。

### 扎根哈尔滨道30多年

从摆摊到开店 “烟火气”里显活力

有别于赤峰道,夹在其与滨江道中间的哈尔滨道以特色小吃出名,集聚各类餐馆和摊位,“烟火气”十分浓厚。

在哈尔滨道上,人称二姐的刘德芬颇为出名,卖饺子已有30多年了。由于在家里排行老二,她给自己的饺子馆取名二姐饺子馆。2022年3月,二姐饺子馆由哈尔滨道207号搬至哈尔滨道167号,面积也从60多平方米扩大至100多平方米。

“昨天,仅通过微信支付就收到了67笔收入。”采访当日,刘德芬拿着手机指给记者看。据介绍,若想不亏损,该饺子馆平均每日营业额应不低于4000元。“除了员工工资外,房租也是不小的开支。这个店面一年光租金就要20多万元。”她说。

近些年,尽管哈尔滨道并不缺客流量,但想在这条街上经营好一家餐馆也并不容易。据刘德芬介绍,她的饺子馆在搬至哈尔滨道167号前,这里曾先后开过韩式拌饭、鸡排等多家餐饮店。

1989年,不到30岁的刘德芬开始在哈尔滨道上卖纯手工饺子。与如今拥有实体店不同,当时她是在街边摆摊,且只在中午经营。

“最初那会儿,我们只有3种馅儿——猪肉韭菜、猪肉茴香和猪肉白菜。其中,猪肉韭菜馅儿饺子、猪肉白菜馅儿饺子均为每斤8元,而猪肉茴香馅儿饺子为每斤9元。”刘德芬回忆称。

1995年,刘德芬开始觉得她的饺子生意做大了。除了在中午卖饺子,她的店当时还卖早餐。“那会儿,光包饺子就有10个人。”她说。也正是在1995年,刘德芬有了自己的实体店,但当时并非在哈尔滨道,而是在长春道。据介绍,除了在长春道2年左右外,她一直都在哈尔滨道卖饺子。

如今,二姐饺子馆主要在中午和晚上营业,除了卖饺子外,还兼营捞面、砂锅和凉菜。以饺子为例,其主推3种荤、素馅儿,其中包括创业之初的那3种。至于价格,这些饺子从每斤40元至每斤70元不等,每斤饺子50个。堂食菜单显示,大份儿有25个、中份儿有20个、小份儿有15个。

2014年,黑龙江人孙振丰从北京来到天津创业。来天津前,他在北京从事居酒屋生意已达10年。

玉纹顺德姜撞奶店是孙振丰在哈尔滨道开的首个店,主打姜撞奶、双皮奶等。2020年上半年,该店对外营业。对于门店选址,他格外重视。

2017年,还在山西路经营一家冷锅串串店时,孙振丰就谋划在哈尔滨道开店,直至2020年才如愿。“那几年,为了找房源,我经常骑自行车来这里转转。”孙振丰告诉记者,之所以能租到这个店面,还是因为此前的商户受新冠疫情冲击经营不下去了。据他称,这里的房源很紧张。

“店员都忙不过来了。”去年3月,孙振丰明显感觉到店里的生意变好了,“新冠疫情期间,我们日均营业额不到2000元;如今,在单品平均价格低于20元的情况下,日均营业额达1万元左右。”

继玉纹顺德姜撞奶店开业后不久,孙振丰又在店旁边开了添二·重庆水瓢米线天津总店,面积达120平方米。选在哈尔滨道而非滨江道上开店,成本是他考虑的重要因素之一。“当时,我租这个米线店面时,年租金为40多万元;同样大的店面,如果在滨江道上,年租金得100万元以上。”他说。

孙振丰十分看好“后街经济”的发展前景。据介绍,在他现有的13家餐饮店中,有7家分布在和平区的后街上。其中,有4家位于哈尔滨道上。

### 九条后街协同发展

从“线”到“面” 打造多元消费场景

今年6月,距离《天津市加快建设国际消费中心城市行动方案(2023—2027年)》对外发布已满一年。该方案将发展“后街经济”写入其中,并提及赤峰道、河北路等后街。

记者从和平区劝业场街道获悉,2022年,和平区围绕“一核引领、两轴支撑、三点联动、九街协同”的整体布局,打造金街地标商圈,提出了九条后街协同发展的工作思路,通过挖掘整合后街支巷资源,以街巷为脉络发展“后街经济”。其中,除了赤峰道、哈尔滨道、河北路外,上述九条后街还包括辽宁路、花园路、河南路、陕西路、沈阳道、锦州道。

“近些年,带有历史烙印的建筑,叠加现代艺术元素,使赤峰道的文化浓度得以大大提升,从而形成了独具个性和地方特色的一条后街。今年‘五一’假期,赤峰道共接待游客约11万人次,同比增长18.5%。”和平区劝业场街道党工委副书记陈凯告诉记者,借助街区优势,赤峰道着力营造以“玩”“拍”“逛”等为核心体验的消费场景,比如“玩”是以“津沽旧事”沉浸式街区为主场,以众多潮牌店为补充,构建起多元化的休闲娱乐矩阵;“拍”是针对年轻群体喜欢拍照“打卡”的特点,将艺术元素深度植入街区,在商户门头设置、外立面改造上利用丰富多样且充满活力的艺术形象。

记者注意到,位于赤峰道与新华路交口的一家外墙全为白色的饰品店,凭借在屋顶挂上印有“天津等你”四个大字的“心形”红色气球,成为年轻游客的热门“打卡”地之一。

“研究建立‘政府指导+市场化运作’模式,引进或组建管理服务能力较强的公司参与街区治理,实现重点街区规范化管理、高效率运行。”陈凯表示,结合劝业场地区九条后街现有业态和资源禀赋,他们未来将做好“一街区一定位”,以发展赤峰道时尚消费文化旅游购物带、河北路网红时尚休闲带、花园路历史文化体验街、辽宁路津门传统特色餐饮街为先行试点,示范带动哈尔滨道城市烟火美食街、沈阳道民间古玩鉴赏拍卖街、河南路老城精致生活街、陕西路都市特色市集街、锦州道市井小巷休闲街等一批各具特色的主题街区,实现“后街经济”蓬勃发展。

### 业态聚焦

## 外地客约占六成 “粉丝”带花“打卡”

端午节假期的赤峰道人流量织,爱玲故事咖啡店的门口站满了前来“打卡”的年轻人。

这家坐落于张爱玲旧居的咖啡店内充满着这位作家的生活气息。就连店里咖啡的名字,也处处留有张爱玲的印记——红玫瑰、第一炉香、沉香屑……7款特调咖啡都是顾客常点的单品。“这家店2022年开始营业,来这儿的顾客,很多跟我一样,是张爱玲的‘粉丝’。不少顾客还带着花来。”店长王莎莎喜欢张爱玲的作品,采访中,她对于书中的桥段细节侃侃而谈。

正因喜欢,所以尊重。“张爱玲在这里住了6年,咱现在坐的位置是当时的客厅,里面有个麻将室;二楼是她和家人的房间;三楼是佣人房和阁楼。”王莎莎告诉记者,店里没有做过多的翻新装修,连窗户都是以保留下来的,“我希望尽可能保留张爱玲在此生活的痕迹。”

虽说这里是咖啡厅,但看起来更像是个博物馆。早期的放映机、保留原装电子管的留声机、老式暖气片……这些古早摆件引来很多顾客“打卡”。

“小姐姐们‘打卡’完,大多会坐下来喝杯咖啡。”王莎莎说,目前店里有两层对外营业,预计下半年会开放三楼。

现在,爱玲故事咖啡店每日营业时间从10时至19时,店内有30余种咖啡和10余种甜品,咖啡单价在30元至50元。端午节期间,店里的日客流量超600人次,外地顾客约占60%。

据了解,为提升顾客体验感,店里即使再受欢迎的咖啡,2个月后会下架,更换新品。做了5年咖啡师的刘畅大概一个星期就会推出一个新品。“果茶的酱料自己熬,坚持自己烘焙咖啡豆,不用商业豆。”刘畅告诉记者,她连做梦都是在研究咖啡。

“很多过来‘打卡’的小姐姐有拍照需求,我们也提供旗袍租赁和拍摄服务。”据王莎莎介绍,店里现在有200件旗袍可供顾客选择,还有200件拿去洗了。“在店里,每小时50元可以随便穿。很多旗袍都是我苏州挑来的。”她说。

### 吉祥祥华服世家旗袍店

## 制作工序36道 一年定制40余件

在赤峰道上,橱窗摆着几件旗袍的吉祥祥华服世家旗袍店吸引了不少年轻人进店参观、选购。该店店主是61岁的吉祥祥。“这家店我18岁就开了,当时的名字叫‘吉祥祥服饰专卖店’,1981年11月领的营业执照,到现在已经40多年了。”吉祥祥告诉记者,店里存有上万件旗袍,其中,最早的旗袍可追溯到清朝。

吉祥祥店里的旗袍大多是她和她的二女儿纯手工制作。有时候,2个多月才能做出一件披肩或小褂,样式最简单的旗袍也要做一个多星期。这些旗袍单价3980元起,价格不低,但顾客不少。店里的订单已经排到明年2月了。

“40多年的老店,老主顾多,有一位顾客来了7次,每次都买一两件。不少参加婚礼的顾客在咱这买旗袍。”吉祥祥告诉记者,随着赤峰道客流量越来越大,进店的年轻人也越来越多。现在,她的二女儿吉淑庆帮忙经营这家老店,母女俩一年能手工制作40余件旗袍。

虽然只有26岁,但吉淑庆对旗袍制作了如指掌。“一件旗袍在量体时通常要测量27个点位,颈围、领高、肩宽、臂围、胸围……有的长旗袍甚至要测量38个点位,制作工序有36道。”吉淑庆领着记者来到店里地下一层的工作间。她指着一件精美的旗袍告诉记者:“我今年4月做了这件海棠花元素的旗袍,希望给游客们留下些天津元素。”

吉淑庆说,她曾统计过,到店顾客中近七成是年轻人。“年轻人喜欢的旗袍偏俏皮,长度过一点膝盖的A字裙样式卖得多。”吉淑庆告诉记者,为开拓年轻客群,她开了一个旗袍制作的夜校课程,有10多名学员。每周三,她都会去夜校授课。“夜校课程很抢手,名额秒没。”她说。

随着来店里的年轻人越来越多,吉淑庆打算在店里增添拍摄服务。她表示:“不少年轻顾客在试完旗袍后会拿手机自拍,也有一些顾客提出拍摄需求,我们打算尽快推出拍照服务。”

### 专家观点

## “后街经济”如何蓬勃发展

——访天津社会科学院市情研究中心副主任王会芝

“后街一头连着核心商圈提质扩容,是城市消费的重要组成部分;一头连着文化新业态,是城市文化气质的重要表达。”天津社会科学院市情研究中心副主任、研究员王会芝十分看重后街对于城市经济发展的拉动作用。在她看来,“后街经济”就是利用城市核心商圈周边的支路、小巷等打造特色品牌集聚、文化氛围浓郁、多元业态融合的特色街区,并与核心商圈主街的业态形成互补互促格局的经济发展模式。

如何更好发展“后街经济”?王会芝认为,应坚持规划先行、凸显发展特色、加强资金支持和创新管理模式。“比如,对有鲜明建筑风格和特色特色的后街,要结合城市更新行动,将后街景观风貌与当地特色文化资源有机融合,适当增加休闲、社交和“打卡”空间;对有浓郁文化气息的后街,要挖掘历史文化特色,依据历史积淀、文化底蕴、景观肌理等,加大创意性改造和数字化赋能。”她说。

“发展‘后街经济’,要完善发展规划和业态、交通、景观等配套方案,并打造一批各具特色的主题街区。只有打造多元化、定制化、沉浸式的新消费模式,才能实现‘后街经济’蓬勃发展。”她说。

### 街区管理

## 创新管理模式 社区“招招鲜”

6月6日9时,和平区劝业场街花园路社区党委书记陈蕾开始忙了。据了解,该社区管辖区域内有4段后街路段,近期他们结合实际情况,不断创新管理模式,商户和居民的一些烦心事相继得到解决。

陈蕾是2020年9月来到花园路社区的。2023年,在劝业场街道党工委发展“后街经济”的统一安排下,花园路社区于当年6月6日成立了“同心商家联盟”,有36家商户参与。“我们第一件事就是询问商户和企业需求,链接职能部门相关资源,助力他们更好地经营。”据陈蕾介绍,起初,社区只是为商户和企业做一些安全类保障工作。自2023年下半年起,商户和企业对“后街经济”的发展越来越有信心,社区开始在街道领导下开展招商引资工作。“我们联系了天津市冷冻食品流通业商会的会长单位,跟张学良故居的主要负责人进行了对接。仅用了一周时间,文创雪糕项目就落地了,开业第二个月实现了单日近300根的销售业绩。”她说。

今年4月初,花园路社区成立了“同心花园安全圈”服务辖区内共建商户和企业。“我们对接相关职能部门,把对企业和商户的事后执法转变为事前服务。”陈蕾举例称,之前辖区内一个大型餐饮企业装修,如果按照以往的管理模式,商家先装修,之后各部门检查,不合规的地方进行整改。有了“同心花园安全圈”后,社区带着应急局相关领导和顾问到现场提前了解商家装修的整体方案,避免装修完了再整改的情况发生。

随着多条后街的客流量越来越大,商户与住户的纠纷时有发生。据陈蕾介绍,此前有一个做烧烤的商户夜间经营,住在楼上的居民多次投诉屋里都是烧烤的烟气。关系紧张的时候,住户把商户的店门锁了。“我们对这两家多次走访,



端午节假期,很多游客来到张爱玲旧居“打卡”。

双方最终和解。为更好地解决“邻里纠纷”,4月底,“同心花园护商团”成立,里面有18个人,团队里的律师会定期来到社区为居民提供法律援助。”陈蕾说。

由于花园路社区管辖的后街范围不是步行街,为减少交通隐患,每逢大型节假日,多部门联合协调,会针对重点区域加装护栏,分离人流和车流,以保障游客安全。