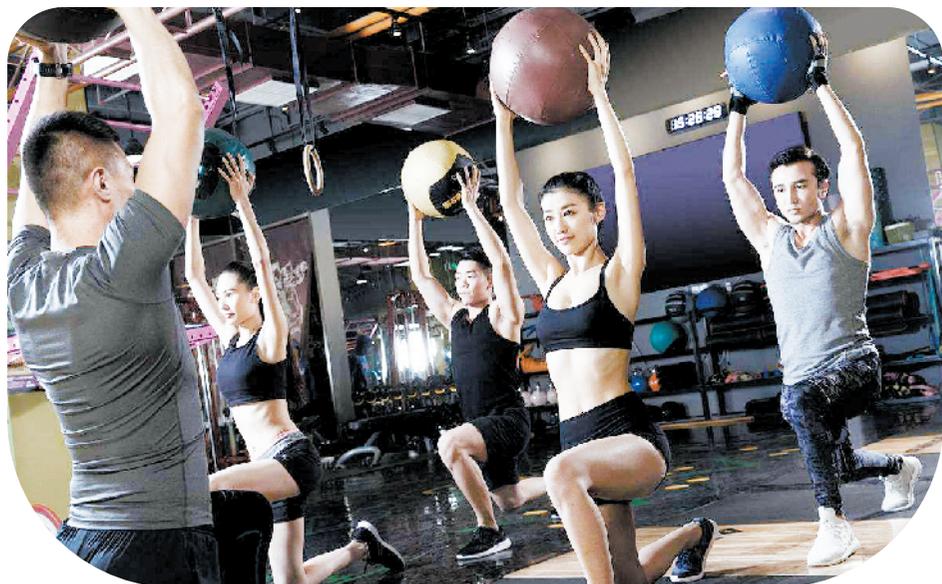


## 健身房倒闭调查——

## 预付款消费模式留下一地鸡毛

在学习和工作之余,运动锻炼成为了许多人新的选择,健身房正是这种需求的产物。有机构统计,在2016年国内健身俱乐部就高达10000家,产业市场规模达300亿元。

现在,看似繁荣的市场上蕴含了隐忧。“健身房倒闭潮”来袭,据不完全统计,北京地区三个月以来有超过20家健身房倒闭。毫无疑问,全市范围内这一数字还会更大。



## 健身房因何倒闭?

有业内人士分析,健身房倒闭的原因有两个:一是,健身房是一个初期投入很大的项目,如果资金准备不充分,就容易导致资金链断裂;二是,恶性竞争,如果几家健身房距离很近又没有足够的差异化,为了招徕顾客就只能打价格战,最终结果是扰乱市场。

智研咨询2017年发布的报告显示,2015年4月至2016年3月,中国健身房最多的前十大城市中,有8个城市的健身房数量增长超过50%。在激烈的市场竞争下,不断降低的会员卡费与水涨船高的经营成本,使得很多健身房的经营举步维艰。

据央视报道,国内60%的健身俱乐部存在不同程度的亏损问题,健身房跑路引发的经济纠纷也时常见诸报端。而绝大部分的健身房在关门前都没有把消费者的预售卡内的余额进行主动退换与告知,导致消费者维权无门。

健身行业投资人Chris对记者表示,健身房最大的成本在于地租。相比于大而全的传统健身房,如果转变思路做小而美的健身工作室,不但可以把租金成本降下来,而且通过差异化竞争能够把利润提上去。不容易出现传统健身房前期为追求现金流,后期经营困难的情况,间接降低了倒闭跑路的可能。



## 消费者为何维权难?

目前,“办卡+卖课”是健身房收入的主要来源。对于消费者来说,为服务提前付费属于预付款消费,而这一直是纠纷和投诉的重灾区。

例如,上海市2017年由单用途预付卡引发的相关投诉达12106件,同比增加25.9%;涉及经营者3887家,其中关门跑路1864家,占比48%。2018年一季度相关投诉累计6417件,同比增加19.4%,关门跑路经营者数同比增加近30%。

## 上海率先出台规定管理单用途预付卡

为了维护消费者权益,2018年7月27日,《上海市单用途预付消费卡管理规定》出台,并将于明年1月1日起实施。

《规定》要求,经营者因停业、歇业或者经营场所迁移等原因影响单用途卡兑付的,应当提前三十日发布告示,并以电话、短信、电子邮件等形式通知记名卡消费者。消费者有权按照章程或者合同约定要

求继续履行或者退回预付款余额。其实早在2011年5月,官方就出台了《关于规范商业预付卡管理的意见》。提出,对商业企业发行的单用途预付卡要强化管理。现实中,商业预付卡管理涉及部门众多,情况复杂。上海市商务委员会数据显示,截至2018年7月9日,实际备案发卡企业只有391家,备案比例不足1%。

经营者行为难以得到有效约束,也加大了消费者在预付消费卡中维权的难度。曾经在某高校周边健身房做过两年

单车教练的胡潇告诉记者,“以前工作过的健身房老板曾经说过‘如果我跑了,你都没地方找我’。”

湖南揽胜律师事务所律师李雨霞分析,“健身房跑路,如果老板名下有可执行财产,按照规定需经过法院拍卖统一给消费者提供补偿。但从过去案例来看,消费者很难通过民事诉讼的方式获得赔偿,因为诉讼成本远远高于消费者损失的预付款,最终只能是不了了之。”

健身房为名义骗取预付款的行为,相关法律上也早有规定。

四川有同律师事务所律师张炳尧告诉记者,健身房因经营不善倒闭属于一般经济纠纷,而如果是打一枪换个地方,其开设健身房的目的,显然并非正常经营,而属于合同诈骗。事发后,消费者应尽快报警,司法机关应依法追究其刑事责任,保障消费者权益。

## 传统健身房之外,爱好者们如何选择?

采访了多位健身爱好者后,记者了解到,当前健身房最大的几个问题是教练不专业,器材质量不够好,教练在自己训练时卖卡卖课影响心情等。即使健身房不倒闭,他们也已经打算换一种方式健身。

有几位刚毕业的年轻人选择了健身APP和自助健身仓。“之前参加的健身房离家较远,有时去锻炼很不方便。

健身仓离家很近,配合keep上的课程,效果还不错。”

重庆的健身爱好者陈女士表示健身是个刚需,如果健身房关门会跟着目前的教练继续练下去。“就算是健身房倒闭了,但对于专业健身教练的需求还是会存在。遇到合适的教练,会建立联系,自行开班。所以健身房倒闭不倒闭对于爱好者来说影响

不算很大。”

本身是健身爱好者,还曾经在武汉做过健身教练的刘女士告诉记者,“教练的底薪很低,销售任务却很重,所以没有时间提升自己的专业水平,只能把精力放在卖课上。”因此她在上一家健身房工作不久就辞职了,目前考虑自己开设健身房,或者开设健身工作室。(据中国新闻网)