

### 趁这段空窗期,不少民宿在练内功探新路,一些乡村资源整合新模式已出现

# 长三角民宿正“探春”



空中俯瞰夜色中的民宿“初忆小院”。该民宿是杭州临安河桥镇“90后”女孩章淑贞开办的,融入现代建筑设计风格,深受年轻人的喜爱。近年来,临安河桥古镇积极推进古村落改造和乡村旅游发展,吸引了众多外出工作的青年回乡,创办民宿产业。新华社发

■本报记者 任俊猛 陈抒怡

“这里不用戴口罩了。”3月21日,杭州游客曲江和家人抵达杭州临安区的僻地寒楼民宿,山区空旷少人,他们下车做的第一件事就是摘下口罩。当晚,曲江和另外两家朋友在民宿相聚,孩子们和猫狗追逐打闹,大家心情不错。此前,曲江在杭州市区从不敢摘口罩。

3月20日,杭州满觉陇村的珑璟心情民宿的花园里,6位从上海来的客人也摘下口罩吃早饭。大人们在商量旅游线路,孩子们则打开电脑,掏出课本,准备上网课,太阳暖暖地照在他们的身上。

细看之下,还是和之前有很大不同。珑璟心情民宿所在的杭州四眼井地区遍布着大大小小近100家民宿,往年春暖花开时,各家民宿的预订量会出现爆发式增长,狭长弯曲的道路大堵车,用当地人的话讲,步行都要侧着身子走。但现在,这条路多数时候非常通畅,连在杭州开了20多年出租车的老司机都惊叹,第一次碰到这种情况。尽管越来越多的老顾客发来信息询问,但问的多,来的少,以往热闹的清明档,多数民宿主已经放弃,之后的五一档,预订量也还未“起蓬头”。

他们明白,疫情将改变一些东西,趁着这段空窗期,不少民宿在练内功,也在探索新路。已有一些新商机和乡村资源整合的新模式,出现了。也许若干年以后回望,这是一种倒逼。

## “活下去”比诗和远方更迫切

为了吸引客流,前不久,珑璟心情民宿推出预售券,366元可住一晚,666元可住两晚。对于自己定的价格,民宿主陈冲脱口而出:“已经突破我的底线了。”自民宿开业以来,保持在85%以上的入住率让陈冲对于价格一向很有信心。一楼的价格就是470元,二楼价格就是570元,周末每个房间加100元,逢节假日有的房间加200元,有的加300元。只有加价,从来没有打过折,还不愁卖不出去。

但现在的情况摆在陈冲面前,一般从每年的3月中旬到清明节,就可看出全年的大概走势,乃至预测全年收入,今年3月的入住率显然不尽如人意。3月20日,珑璟心情民宿20个房间,一共有7个房间住有客人。陈冲叹气,算上房租,人力成本,没有4成以上的人入住,肯定是亏损的。

类似的情况在民宿业比比皆是。西湖民宿行业协会秘书长刘晓明介绍,统计数据显示,目前西湖附近民宿的复工率已经达到90%以上,但是客流量的恢复还不足三成。以往不愁客人的西湖民宿尚且如此,位于莫干山、天目山附近的乡村民宿的客流量就可想而知。莫干山镇的民宿在春节期间劝退了近3万人次的游客,2017年6月开业的大乐之野莫干山虞村店,春节假期损失约20万元,房价也下跌了近一半,但如今每天只有几个房间住了客人,清明节和五一假期的房间,尚无人问津。

在杭州近郊,临安区的民宿业界有人说起,一对辞了工作,卖了杭州房子,死心塌地要在临安开民宿的小夫妻,正考虑两人中有一人重新出去找工作。“活下去”比诗和远方来得更为迫切。

于是,转让成了民宿圈子里的热门词。一些原本还在观望的民宿主,选择壮士断腕,以往在价格上还有期待的民宿主,现在已经很“佛系”了。刘晓明介绍说,以往每年西湖民宿的转手率约在25%到33%,他估计今年的转手率有可能会翻倍。每年3月,是不少民宿主交付当年租金的日子,最近有两家民宿主索性直接把房子退给房东,及时止损。前几天刘晓明带着一个朋友,看了一处正在转让的民宿,双方正在就价格进行磋商,应该很快就能成交。

对于西湖民宿来说,房租是最大的支出。陈冲经营的5家民宿,一年租金就要300万元左右,但他表示这个价格不算高。刘晓明说,西湖民宿的租金比杭州市中心的写字楼租金还贵,每天每平方米租金价格在3.5到4元,但民宿的产出显然不能和写字楼相提并论。

为了缓解民宿主的租金压力,1月31日,杭州西湖风景名胜区内民宿行业协会发布了一份致全区民宿业主房东的减租倡议书,建议2020年2月1日到2月29日民宿房屋租金减免,3月1日到4月30日租金减免。不过,这一倡议书发出至今,愿意响应倡议,自降房租的房东几乎没有。目前的好消息是,村里愿意降低集体项目收费,比如卫生费、停车费等。

对于这种情况,陈冲很能理解:“以前生意好的时候,没给他们多交房租,现在生意差了,就让房东减房租,确实说出口。”这些天,陈冲的几个房东已经向他表示,愿意延迟收房租,其中有两位房东愿意延迟到年底。“这已经很好了。”陈冲说。

“如今,民宿是一个高投入、高风险、低回报的行业。”刘晓明认为,包括西湖民宿在内的景区民宿最大的软肋,就是房子不是自己的。刘晓明沉吟片刻说,“现在要把心态放好。除了生死,其他都是擦伤,对吧?”

## “回暖”后的民宿将分一杯羹

3月21日,莫干山的几个民宿主正在热议,浙江援鄂医疗队赴湖州安吉集中休养的消息。“怎么不到我们莫干山来呢?”“我们早就提出让医护人员来莫干山免费度假了。”话语之间,有点不甘心。3月23日,第七届莫干山赏花节照常拉开序幕,只是当地人说,以往此时公路两旁的花海中,早就人头攒动,车都开不动,但现在游客寥寥。

也有好消息传来,有当地领导电话打来,要来住民宿,身体力行支持民宿发展。数日前,浙江主要领导在淳安调研。根据国家卫健委口罩使用指南对低风险区的要求,有来自省里的领导一行摘下口罩,先后考察了千岛湖中心湖区、文渊狮城特色小镇,夜里住民宿,吃农家饭。

根据德清最新出台的《关于应对新冠肺炎疫情支持民宿产业发展的政策意见》,支持全县机关企事业单位在县内民宿安排工会疗养。该政策从加大财政支持、发放消费礼包、实行能耗补贴、补助社保缴纳等方面,支持莫干山民宿加快复苏脚步。

莫干山莫梵民宿品牌创始人沈蒋荣得到了实惠。他此前因经营民宿贷款200万元,现在贷款利率降低,还款时间推迟,暖心的政策不仅于此,此次,德清将发放总价值达5000万元的民宿旅游消费券,并已联系携程等

网上平台,推出由政府补贴的优惠券。

除了政策红利,一些意想不到的商机出现了。3月复工以来,入住莫干山大乐之野虞村店的游客,也许会有乱入小型拍摄片场的错觉,院子里不时有穿着夏装的孩子摆出专业造型。复工后,该店已经接待了8个拍摄团队,一天场地费为3000元。不少拍摄团队原本计划前往韩国、日本等地拍摄,疫情之下转回国内。当下,这些场地费成了民宿自救的主要资金来源。

临安僻地寒楼民宿主张雁一边在整修房间,改造景观,一边在网上售卖土特产。打开她的朋友圈,每天都有新的土特产、自制农家产品推荐,豆瓣酱、笋肉酱、笋干、腊肉等层出不穷,腊肉做成小包装后与笋干一起捆绑销售,销量也不错。最近的爆款是她妈妈熬的酱和做的麦芽糖。30罐酱5分钟售罄,8罐麦芽糖1分钟销售一空。

2017年开业的莫干山宿里FUN集度假酒店在当地租了7栋楼,其中租赁村集体的房屋将返还3个月房租。除了开拓部分疗养客源外,宿里还在尝试新的营销手段,比如抖音、直播等。此外,他们也在联系开展亲子主题的课程和自然教育等课程的录制,还开拓了一系列体验项目,如徒步古道、采茶、做折扇、挖笋等。最近,这家民宿周末的入住率已能达到5成。截至3月20日,五一档客房也订出六七成。民宿主姚江波预测,等疫情平息,长三角周边游会出现报复性反弹,出境游将大幅减少,长三角民宿将从中分得一杯羹。

## 画一张整合乡村资源的“大饼”

一个月前,民宿主张雁在朋友圈发了一张爬山的照片,有朋友问,现在还能爬山吗?张雁回答:“这是我自家的后山。”张雁的这句话下面,朋友们排队点赞:“奢侈”“豪华”。

那时,张雁每天能接到几十个电话,电话线那端的人对吃住、价格没有太多要求,只有一个条件“让我来就行了”。但当时民宿确实没法接待客人,能在家后山爬山的张雁不知道城里人的憋屈,但从字里行间,她读出了商机:“有没有可能做一个乡村办公模式?”

只要有网络,在乡村也照样办公。不仅满足了客人们亲近大自然的需求,还能解决民宿工作日和周末潮汐式的客流状况,更可以为乡村带来人气。一举三得的想法,想真正实现,光靠一个人的力量很难。在僻地寒楼民宿附近,有6家民宿或农家乐,能不能大家一起做呢?

这不是张雁第一次有抱团运营的想法。

在销售农产品的时候,她发现隔壁村有一位80多岁的老人,擅长做一种麻酥糖,张雁帮他在线上推广,销路不错。乡村有大量类似麻酥糖的农特产品,能不能都通过民宿网络线上线下销售?最近,张雁在与一位当地民宿老板的沟通中获得了支持,对方愿意专门负责农产品的销售。

村里曾有一位猎人,禁猎后赋闲在家,张雁在与他聊天中得知,这位猎人曾经是个篾匠,“可以集中村子里的几家民宿的客人,请你教客人做手工竹蜻蜓,收入比打猎赚得多。”张雁画了一张大饼后,这位猎人欣然同意参加计划。

深挖下去,乡村的资源远超过张雁的想象,而将这些资源如何整合起来,打造一个完整的产业链,是张雁在疫情期间思考的问题。张雁的这一想法与临安区旅游局副局长陈伟宏不谋而合,陈伟宏正在推动民宿小集群互助合作组,疫情让民宿抱团取暖有了更多的想象空间。

去年10月,杭州市临安区龙岗镇五星村的六户民宿联合成立了临安区首个民宿小集群互助合作组,3月25日,五星村小集群刚刚开过会,这也是疫情后首次开会。当天6家民宿决定继续推进抱团运营的公众号宣传。此前,这一小集群共同开发了“山核桃之路”,6家民宿各出一人,平整上山道路、安装道路指示牌并设置景点介绍。

临安农家乐发展已有10余年,虽有100多家农家乐,但当地人戏称其为“三八形态”,即“80岁,80块,80天”,也就是说游客都是老年人,每天花费80元,在这里一住就是80天。如何让农家乐升级,成了当地迫切需要解决的问题。

抱团取暖似乎也是一个解决方案。姜敏是杭州坐上行政民宿主,也是临安龙门秘境景区运营商。在她的设想中,等疫情结束后,她将统一邀请设计师改造农家乐,统一设计客人体验参与的路线、活动,统一在新媒体平台推广,以此降低大家的成本。除此之外,她还在谋划共享竹林、共享酒吧、共享特色豆腐作坊等一系列活动。

抱团互助可以提高民宿的抗风险性。经历过疫情,这一想法成了民宿圈的共识。在莫干山,沈蒋荣与几个同行朋友成立了一家民宿服务公司,计划利用多年的经验和积累,为其他民宿提供管家培训和品牌运营等服务。

作为第一个回莫干山仙潭村,把自家改造成高端民宿的本地人,沈蒋荣知道,现在是民宿主们利用空窗期蓄力做好内功的好时候,就像农事里的春耕,撒下种子,才能等待收获那一刻。

# 民宿“进化论”

## 这场疫情正倒逼民宿回归本义

■本报记者 陈抒怡

在采访了10多位民宿主后,记者发现能做到行业翘楚的民宿都有一个共同特点:老板或者老板娘特别能谈。

特别能谈不只是表达能力强,更是待人接物、策划包装的综合能力。这些人身上似乎有种魔力,能立刻让人对他们产生信赖感,愿意和他们交朋友。这个独特的能力使他们在经营民宿时游刃有余。在一场倾盆大雨之后,一位民宿住客跟我说,下雨天正好昏头大睡,特别舒服。虽然一个显而易见的现实是,因为下雨,她没带客人出去玩。

特别能谈的民宿老板能住客安上偏爱滤镜,让民宿的一切在住客眼中都变得可爱。略显粗糙的装修,是家的感觉;崎岖不平的山路,是野趣的味道。大人们可以扛着锄头上山挖笋,孩子们与猫狗追逐打闹,看着他们兴致高涨,我只想提醒住客,这是我采访过的民宿中,少见的在疫情期间不降价的。

一场疫情,旅游业被打乱节奏,本就是小老板占绝大多数的民宿业更是遭遇最冷春节档,从在业内的预订量来看,这个“最冷”似乎会贯穿整个春季。不过,换个角度看,春季档也成了炼丹炉,经过了历练,才知道谁是金丹。

在采访中,记者发现受到冲击最大的民宿是“三高”民宿,也就是租金高、装修费用高、运营成本高的民宿。当下客流减少,民宿业首先想到的是开源节流,但是由于“三高”,这些民宿无法做到很好的节流,这是我采访过的民宿中,少见的在疫情期间不降价的。

事实上,这些“三高”民宿的窘境不是从疫情才开始。从2019年开始,民宿市场已有所下滑,这与前几年民宿爆发式增长,供给饱和有很大关系。只不过在疫情影响下,这一矛盾进一步放大。

住民宿,是不是住装修、住设计?答案当然是否定的。那么不少民宿又是怎样捱过这样一条道路的呢?有必要简单回溯一下民宿的发展史。以行业风向标莫干山民宿为例,第一批发展起来的是洋家乐,以南非人高天承租下当地人的数间土坯房,打造的高端度假村“裸心谷”为代表;紧跟着第二批是洋家乐带动下的大城市里的外来投资者,他们带来了大量的资金,租下当地人的房子,建造出一批有设计感的民宿。外来投资者给莫干山带来了度假的理念,但也带来了水涨船高的投入成本。

这些投资者也许忘了,民宿应该是利用当地闲置资源,民宿主人参与接待,为游客提供体验当地自然、文化与生产生活方式的小型住宿设施。不过,现在莫干山的民宿也在回归本意,因为他们有了第二批民宿主。第二批民宿主是本地人,其中有土生土长的农家乐主,也有一批回乡创业者。与前两批不同,第二批民宿主,特别是那些回乡创业者,他们既拥有房产,又能借鉴外来投资者的经营思路,还了解城市中产的消费习惯。

在其他一些民宿聚集地,记者也看到了这些回乡创业者的身影。他们的优势不仅仅是经营成本低,还与当地文化有着天然的联系。民宿就是他们的家,他们可以跟客人泡茶聊天,可以跟客人分享他们的生活体验,可以告诉客人房间里一砖一瓦的前世今生,可以跟客人讲述所在村庄的故事和历史。与此同时,他们也很容易将与当地的关联转化为资源,将当地的特色农产品、工艺品包装成商品。这些成了他们无法被轻易复制的竞争力。

疫情之下,民宿的抗风险能力被反复提及。某种程度上,民宿与当地经济、文化关联的紧密程度,正是影响其抗风险能力的重要因素。一个个的民宿就好比一棵棵小树,只有抓紧土地、生根发芽,与当地经济、文化连为一体,才能获得滋养、茁壮成长,并转而成为当地创造一片阴凉。这些民宿才能给游客带来不一般的体验感受。

这场疫情正倒逼民宿进化,也倒逼民宿回归本义。

疫情之下,民宿的抗风险能力被反复提及。一个个的民宿就好比是一棵棵小树,只有抓紧土地、生根发芽,与当地经济、文化连为一体,才能获得滋养、茁壮成长,并转而成为当地创造一片阴凉。

导读

## “种子仓”孵化出“政企大脑”

一体化 刊14版▶

## 有这些盈盈绿意便是希望

最江南 刊15版▶



临安民宿“僻地寒楼”的一间特色石头屋。该民宿共有7幢风格各异的小屋分布在山坡上,颇具特色。河桥镇青年张雁辞去了上海的工作,回到家乡开办了这家民宿。新华社发