

民宿的生命力就在于价廉物美

为啥要过夜

海客谈 | 余墨

夏日的朱家尖游客人头攒动,但一些民宿的入住率只是去年同期的一半(据《舟山晚报》7月25日报道)。在疫情消散的利好之下,这种惨淡经营无疑值得反思。朱家尖酒店式公寓大量投放,被认为是稀释客流的重要因素。也有经营者觉得,或许是因为江浙沪的游客今年时兴“长线游”,导致了入住率低。不管怎样,客流如潮是明摆的事实,客房过剩一说似乎显得牵强,价格低一点何尝不能薄利多销?

一脚油门让游客有了更多的选择

有人或许会说,嵎泗一些离岛上的民宿动辄上千元一间,而今年朱家尖三四百元一晚的民宿很容易订到,最便宜的200元一晚也有,很亲民呀。然而,嵎山、枸杞、花鸟是远离大陆的离岛,游客来了就必须住宿,民宿显然是稀缺资源。但朱家尖就不同了,一脚油门就能“逃离”,嫌贵的自然会打退堂鼓。旅游业越来越兴旺,折射出全社会富裕程度的不断提升。但即使如此,也并非所有游客都是富翁,很多人就算“不差钱”也依然要讲究消费的性价比。眼下,全域旅游风起云涌,而交通的日益便捷更促进了旅游市场的一体化,为游客跨城市、跨区域“跳跃游”创造了条件。在这种情况下,游客在朱家

尖看完海,不一定非要住下来,完全可以去消费更便宜的城市吃饭、投宿,这样既可省钱又多玩了地方。因此,民宿的定价就不能过于任性。

现在大家都会做旅游攻略,三四百元一晚的民宿贵吗?比较一下就知道了。最近有朋友准备去衢州5日游,全价599元包括住民宿、一日三餐及往返交通,还有游泳、棋牌、卡拉OK等配套活动。这样的民宿何止是亲民,简直就是“亲人”了,跟住在家里有何两样?这真是做到了宾至如归。听到这样的价格,很多人或许会脱口而出:不可能!但别忘了,乡村的民宿本就区别于城市的酒店,完全可以做到价廉物美,也只有这样才能形成吸引力。

就拿很多小岛上的民宿来说,人走楼空后原本就是长期闲置的农房,经过一番装修“卖”出堪比酒店的价格,利润空间是相当大的。没错,做生意就得追求利益最大化。但眼下民宿遍地开花,同质化竞争愈演愈烈,游客“用脚投票”的能力越来越强,“买方市场”已日益呈现。审时度势,民宿就应考虑压缩利润空间,回归价廉物美,这样才能留住客人。

当然,游客算的不仅仅只是住宿价格,而是旅游总消费的“一本账”。因此,在民宿价廉物美的时候,还需要营造整体旅游环境的亲民氛围。眼下,“旺季舟山旅游景区的物价高”之类的说法充斥抖音、小红书等社交平台,这不是一个好现象。旅游最怕挨宰,游客

不敢在景区消费,客人像潮水一样来得快去得也快,人气再旺也只能给交通添堵。

大众的才是最好的

闲置农房变身成为民宿,这棵关系到万千农户共同富裕的“共富树”千万不能倒。舟山的海岛民宿发端于多年前,起初虽然因陋就简,却以诱人的性价比比赢得上海游客流连忘返。如今的民宿虽然日益舒适化、高档化,但价廉物美的本色不能丢。朱家尖一些民宿的入住率旺季打对折,显然是个不容忽视的预警信号。

大众的才是最好的。价格亲民的民宿可以吸引更多的游客安安心心、开开心心住下来,旅游消费就会众人拾柴火焰高。说到底,选择旅游就是选择消费。去衢州5日游,真就只花了599元,那就太对不起自己了。如此便宜的餐饮当然只能是家常便饭,花60元加个土鸡吧,这不就消费了吗?看到琳琅满目的土特产哪有不买之理,你买我也买,消费也就拉动了。可见,“低价游”并非就是“低消费”。在价廉物美的消费环境里,人们心甘情愿地“买买买”,这样的全域旅游才是可持续的。

当然,民宿在坚持价廉物美的时候,也应以多层次、多样化的服务满足不同游客的个性化需求。一两千元一间的豪华民宿同样“存在即合理”,但应该是软硬件的升级到位,而不是奇

货可居之下的价格虚高,这样才能真正满足市场需求,比如高消费人群、旅游结婚的新人等。只有让游客各得其所,民宿才能各赢其利。

因此,发展民宿业也不是装修几个客房那么简单,而要统筹谋划、分层开发。一方面,要引进人才、引入投资,打造满足高档消费需求的星级民宿;另一方面,则要通过组织技能培训、提供小额贷款等方式,鼓励村民利用现有民房经营低成本、低价位运行的民宿,以此吸引广大游客、开展错位竞争。谁不想在享受阳光、沙滩、海风之后枕着涛声进入梦乡?既有顶级的豪华民宿,又有实惠的亲民民宿,海岛的美誉度必然会扶摇直上。

民宿业兴旺起来了,原本快速出台的客流就会慢下来、留下来,全域旅游自然无须依赖“门票经济”,这种良性循环一旦开启,共同富裕的前景也就展示在眼前了。很多人可以通过出租闲置农房增加收入,直接经营民宿的农户更可以凭薄利多销发家致富,而即使没有多余农房的岛民也同样可以在人气爆满的环境下寻得就业岗位、觅得买卖商机。

大众的就是最好的。一个泱泱大国的共同富裕注定是一个长期的、渐进的过程,只有迎合大多数人的旅游消费需求,民宿业才有蓬勃兴起的扎实根基,也才有行稳致远的美好未来。海岛民宿理应尽快摆脱“贵”气、形成“廉”风,这样才会“大家好才是真的好”。

既有住宅加装电梯要有“模块化”经验

海客谈 | 周沫

近日,岱山又一台既有住宅加装电梯在高亭杏花新村交付使用。截至目前,该县已在蓬莱路67号、杏花新村、安居家园的既有住宅加装了3台电梯,惠及47户居民,今后还将继续推进这项工作,使“幸福梯”惠及更多居民(据《舟山日报》7月14日报道)。既有住宅加装电梯,一边是众所期盼,一边却是好事多磨,理应有“模块化”经验高效推进这项工作。

这次杏花新村2号楼2单元加装电梯,从住户向住建部门提出申请,到加装完成投入使用,只花了短短4个月时

间。之所以如此“神速”,除了政府政策好,居民人心齐之外,还与这部电梯采用了模块化建设工艺直接有关。只需在居民楼前建好电梯的基座,电梯在工厂完成整体装配后,用吊机直接运至现场就可进行整体加装,如此就大大缩短了工期。

既然电梯安装可以“模块化”,前期的邻里协商、利益协调等工作是否也可以“模块化”呢?这显然是个值得探究的现实问题。既有住宅加装电梯工作说起来政府重视、居民期盼,但各地在实际操作中却普遍存在好事多磨现象,免不了还得逐个楼道“攻坚克难”。那么,能否总结出“模块化”的好办法?

有人支持、有人反对,加装电梯难

以达成共识,这应该也属正常现象,不能简单地归咎于一些居民觉悟不高。万事开头难,既有住宅加装电梯既然是一项开创性工作,起步阶段就难免会遇到各种各样的问题和阻力。不同楼层居民对加装电梯主观意愿不同、获益程度不同,怎样分摊成本更能取得最大公约数?另外,加装电梯或多或少会改变小区环境,如何统筹各方权益,使之成为只有获益者、没有受损者的“帕累托改进”?诸如此类的难题解不开,就会成为加装过程中的瓶颈问题。

推进既有住宅加装电梯,既要大力倡导广大居民发扬风格、成人之美,又要切实重视利益协调、矛盾化解,让科学合理的方案成为广泛共识的基础。

只有这样,相关居民才能少些纠结犹豫、多些称心如意,齐心协力迎来“幸福梯”。事实上,我市各地自近年来启动既有住宅加装电梯工作以来,已呈现矛盾减少、效率提升的趋势,这应该与经验积累和方案完善直接有关。

既有住宅加装电梯,是一项牵涉面广泛的民生工程。越是老旧小区,越是老年人集聚,加装电梯理应加快速度,像现在这样的推进速度实在让人等不及。及时总结经验、不断优化方案,形成更加精准完善的“模块化”工作流程,才能高效、和谐地推进既有住宅加装电梯,让更多老旧小区居民随着“幸福梯”的降临而不断增强获得感、幸福感、安全感。



本版署名文章不代表本报立场
 每个人都应有话筒,欢迎争鸣

