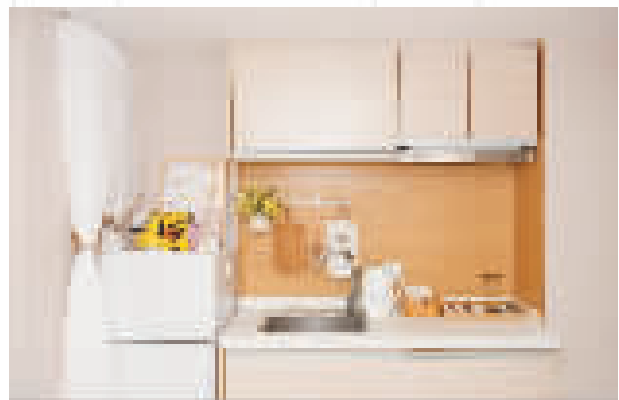


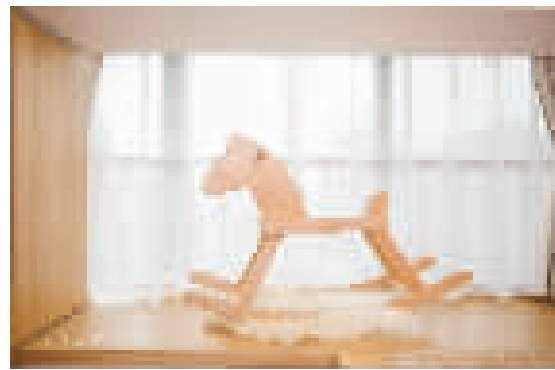
城市民宿： 贩卖陌生城市的美好日常

记者 王心怡

夏日傍晚，你来到一个全新的城市，落脚于一家精心挑选的民宿。这个地方离市中心不远，边上就是当地人成熟的生活轨迹，你避开孩童的嬉笑打闹，和楼道里的邻居点头致意，上楼。进门，和已经到了的朋友打声招呼，你随手脱下外套，打开冰箱，里面放着消暑的雪糕。你迫不及待奔向厨房，朋友在灶台前忙碌着，你惊呼这才是真正的开敞式厨房，公共空间实现了它完全被释放的愿望。然后你加入了正在餐桌边喝着小酒闲聊的圈子，从一个话题聊到另一个话题，酒还没过三巡便已微醺，你再探头看向厨房，看看锅里的可乐鸡翅扑腾着轻甜的泡沫。你由衷地发现，从这个角度看到的城市，格外生动，它带着烟火气的日常和新奇别样的体验，也是城市民宿有别于乡村民宿的最大不同。



桃子民宿里的厨房



木马

1 陌生的城市里找到家



“城市民宿是一对一的深度体验，更像家。”哈佛毕业的新锐建筑师戚山山说。西湖边，山山花了半年时间，把外公的家，一个残破的老房，改造成一个有趣鲜活的城市民宿——PAPA HOUSE。开业前，她在“开始吧”众筹平台上全网征集一个问题的答案：哪个瞬间，让你爱上这座城市？

某种意义上来说，城市民宿可以成为一个城市的窗口。山山想在城市民宿和人对于一个陌生城市的情绪上发现些关联，这也是不少城市民宿经营者所思考的或正在做的。

5月10日，在宁波城区经营着民宿的桃子又收到了一张客人手写的信笺：第一次来到宁波，这里是个陌生的城市，但是这个陌生的城市里却有着我爱的人，这个房子和房东都给我留下了关于这个城市美好的记忆，在以后还很长的日子里，我希望能有幸成为这个城市的一员。

桃子记不清自己收到过多少份这样的留言了，让她感到欣慰的是，大家都给出了类似于“这里有家的感觉”的肯定。

在一个陌生的城市里找到家的感觉，其实是桃子还是背包客时候一次旅行的体验。民宿在哈尔滨，窗子对着的，一面是白雪皑皑的松花江，一面是“顶天立地”的黑板墙，上面有这里住过的所有客人的留言，震撼之余，她想，回到宁波后是不是可以做这样的城市民宿？

故事的进展并不是一般意义上的“说做就做”。

桃子犹豫了很久，让她迟迟下不了决定的是，与上海、成都、广州等城市相比，宁波宜居却不是游客旅游首选的城市，而做民宿，没有客源是致命的。

好在桃子自己有一套复式loft精装修公寓闲置着，顺着原木色、白色的基调，她添了些家具、榻榻米、小物件进去做成了日系风，桃子说：“哪怕没人租，自己和闺蜜空闲的时候来这里开个party也不错。”

同样，客源也成为了摆在小齐面前的一道选择题。小齐把自己称作是“不典型”的城市民宿经营者，她没有辞去原本的本职工作，而是兼职做着民宿短租的生意，甚至做好了试水失败的准备。

不过，不管是桃子还是小齐，她们都觉得，宁波的城市民宿是一片巨大的蓝海，不断有人涉足这个市场。就小齐自己的观察来看，今年1月份，小猪短租平台上宁波地区的房源有七八百套，而现在的数字则是一千多套。

再看订单量，小猪短租发布的《2017年度大数据研究报告》中称，一线城市仍是供需占比较大的区域，但增速趋于稳定，新一线及二线城市则迅速崛起，用户入住天数占比逼近一线城市，甚至有反超迹象，大数据通过时间对比还发现，新一线及二线城市增速较快的行政区域，均于近两年颁布了大量鼓励创新创业及人才引进等利好政策。

虽然其中没有明确点名宁波，但不论是新一线城市还是人才引进利好政策，宁波都“不遑多让”。“手上的几个房源，双休日基本都能订满，节假日往往都要提前半个月开始预订。”桃子说。

说到底，民宿的风起云涌来自于消费的升级换代。当我们的花费，可以购买除产品以外的东西，或者购买到只属于你的产品，这就是消费升级，民宿因其独特的个性化，和不可替代性，成了消费升级最好的产物。

2 貌美容易，品质不易

消费升级催生民宿的出现，资本流入则让它呈爆发式增长。

2011年-2012年，途家（蚂蚁短租）、游天下、住百家等先后进入市场。2015年，途家、住百家、小猪短租、木鸟短租分别获得新一轮融资。2017年年末，途家完成3亿美元融资，小猪短租完成1.2亿美元融资，之后木鸟短租也宣布获得了B+轮融资。

再加上“洋品牌”Airbnb进入中国，各平台在我国城市民宿市场中各占一席之地，都有各自的拥簇人群。小齐就对来自各平台上的客人做过统计，途家多以商务人士为主，小猪短租的则90后学生偏多，Airbnb有年轻人也有70、80后，多以家庭出行为主。

桃子和小齐都提到了一个特别的现象——宁波同城入住的客人正在逐渐增多，光小齐手上的订单就有一半来自宁波本地，与小猪短租《2017年度大数据研究报告》中提及的“同城入住出现大幅度增长”相契合。

有的客人是已经在宁波生活工作的，父母远道来看他，他想找个市区的、温馨的、像家的地方，就想到了租一个城市民宿，还有的客人就只是单纯地被ins风、北欧风、日系风各式各样的城市民宿所吸引，邀三两好友来聚一下，“就像我们路过一家从没去过的咖啡馆，进去花一杯咖啡的钱体验一样。”

不论是哪种，做城市民宿一个避不开的问题就是做品质、做服务。“最怕找民宿的时候碰运气”是不少背包客担忧的。

贩卖的不止于床，而应该是这个城市的一切。

这里讲的品质绝不是那种看起来可以被放在朋友圈里收获一波艳羡的，而是实打实的藏在干净如镜的台面、及时消毒的床单被套，甚至是24小时stand by里的品质。

前者很容易做。最开始，开城市民宿更多的是设计师、摄影师或者艺术家，他们爆改的民宿看得多了，自己也逐渐能够摸出特色来。就拿桃子家的5套房源来说，每一套给人的感觉都不一样，但包裹在别样里的通用方法论都是她的童心，小霸王游戏机、猫王小音箱、机器猫隔帘、粉红色小推车这些洋溢着童年气息的物件，只要网上能买到，都被她恰到好处地放进了屋子。

后者不好做。桃子说：“因为量不大，没有地方愿意接清洗床单被套的单子，每次换下来的床单被套只好我们自己手把手洗，有时候客人反馈淋浴打不开、音箱打不开，他们是希望房东能手把手弄好的。”出于对细节的把控和服务的到位，桃子觉得目前5套房源的体量刚刚好。

品质升级，似乎也是各大短租平台的共识。

3月29日，Airbnb联合创始人、中国区主席Nathan Blecharczyk在上海宣布，Airbnb Plus在中国区上线，Plus中的房源就相当于酒店中的精选。另外，Airbnb还用100多项细化项目来验证房源品质。

3月1日，途家也宣布了对旗下民宿进行豪华、精品、舒适、经济等级划分，还制定了评定标准，并表示，要把民宿像星级酒店一样规范定级，推动民宿品质服务标准化的落地。

“当下如果没有问题，行业就不会迭代。”小猪短租联合创始人兼COO王连涛这样解读，他认为，原有民宿的迭代能否跟上用户变化和升级是主要矛盾。

而很多情况下，矛盾恰恰意味着机会。