



3

价格虚高？ 服务监管必须跟上

如今打开爱彼迎、缤客等民宿预订APP，宁波纷繁的民宿准能让消费者挑花眼，但有一点成为了大家的共识，就是目前不少民宿的价格已经超越五星级酒店，动辄上千。

分析其中原因，在座的嘉宾观点基本相同。因为民宿基本是周末经济，平时几乎没有人住率，加上投资者想要缩短回报周期，价格自然升高。

“市场经济下，价格高自然没有问题，关键是品质与服务一定要跟上。”朱建国说。

这里讲的品质，最基础的是安全与卫生。想要做民宿就必须符合法律法规，持证经营，消防、食品卫生必须达标。

“我们有一次到一家宁海的民宿，装饰、主题都很有特色，但二楼阳台的护栏非常低，这种细节上的安全隐患一定要注意。”朱建国说，“安全、卫生要么不出事，出事就是大事，必须放到首位。”

此外，民宿要经营良好，必须要提升服务。宗承宝表示：“宁波有些民宿价格几百上千，服务如同儿戏，早上没有早饭，屋里昆虫‘嬉戏’，屋顶漏雨、窗户漏风、电器失修，让人来过一次，再也不回头，还会影响宁波民宿的整体形象。”

“民宿最重要的就是服务，民宿的消费形态就是社群经济，只有客人与民宿主人成为了朋友，才能持续带来收益。因此，要提倡‘老板、老板娘’文化，打造一个温馨的归处。”莫默说。

鲁敏介绍，下一步宁波市将研究出台民宿业的服务标准，让宁波民宿业不断规范，为打造旅游品牌打下基础。

2

投资火爆？ 布局民宿须“谋定后动”

朱建国介绍，目前，宁波民宿业的投资虽有所降温，但仍能用“火爆”形容。就他掌握的信息来看，十一黄金周期间，宁波就将又有七八家名宿全新开张。

他提出几点思路：建议投资者进入民宿业时，要谋定后动。首先在选址上，要结合当地的旅游资源情况，尽可能靠近旅游目的地，保证基本的客流量；其次，在布局民宿时，一定要熟悉当地政府对民宿业的发展规划，借助当地政企的力量做好前期工作。

莫默就是来自上海的民宿投资经营者，他选择了象山石浦镇中被誉为“桃花源”的沙塘湾村，即有较好的旅游风光资源，又能承接象山影视城、中国渔村等景区的资源，还能加入海钓等互动娱乐活动。

同时，莫默团队进入象山时，选择了与象山旅游集团合作，成立了象山缘海旅游发展有限公司，在租赁房屋、渠道推广等方面都获得了较大的帮助。

除了选址、布局之外，朱建国认为，民宿最重要的一点是要挖掘、展示、传播当地特色的地域文化，方式也要多种多样，包括民宿的主题装饰、特色菜肴、旅游产品、特色活动等。

王运韬则表示，民宿的建设，设计、策划、包装一定要先行。“我在民宿业深耕了多年，现在反而有些叶公好龙的感觉，许多朋友问我能不能投资民宿，我总是叫他们三思后行，因为凭着一腔热血是绝对搞不好民宿的。建设的房屋空置，甚至因为设计不当动土后导致地质灾害的偶有发生。因此，设计规划必须找专业团队。”

4

民宿靠卖床位赚钱？ 你OUT了

尽管宁波民宿表面上很火，但实际入住率却不高。根据宗承宝宁波民宿网的数据，宁波许多民宿的周末入住率不满50%，平均入住率可能不足20%。因此，盈利状况堪忧。据宗承宝估算，宁波能够市场化运营，并且达到收支平衡的民宿绝对不会超过3成。尽管这个估算没有得到所有嘉宾的认同，但是，民宿业盈利状况普遍低下则是大家的共识。

这种情况下，慈舍为经营者们提供了一个思路——赚钱不能仅仅依靠卖床位。慈舍在江北慈城，是宁波目前比较出名的一个民宿。在其老宅中有一个“三间堂”，可容纳40人，平时承接举办各类活动，包括雅集、课堂、会议等，同时也有茶室的功能。他们定期举行一些如民谣分享、手绘团扇、品鉴香玉、炮制香线等雅集活动，吸引人气，也提高收益。

同时，慈舍还会售卖特色商品，包括茶叶茶器、香品香器、手工布包、丝麻衣物、首饰配饰等，作为收益的补充。据陈武烽介绍，目前慈舍的收入中，床位收入仅占一半。

“民宿的房间数量大多有限，因为节假日、周末加上淡旺季时间因素，经营收入很容易碰到‘天花板’，一千多元的定价已经到了上限。所以，我们除了提供优质的住宿体验，更重要的是经营美好生活理念。”鲁敏说，“其实在中国台湾，这个民宿最为发达的地区，综合入住率也仅有20%。”

朱建国指出，这门生意到底能不能赚钱？不能只看眼前。他表示，首先，这是国家乡村振兴、我市全域旅游大计划的一个关键组成部分，业态、政策、模式都在不断调整与更新中，需要一个摸索的过程；其次，投资的不断理性与专业也会倒逼民宿业升级，使其更加规范。同时，第三方的运营管理商、网络营销等补充力量的进入，会使宁波民宿业的整体生态再次提升，持续良性发展。他补充，除了经济效益之外，业主还需要充分考虑，如何尊重当地传统与空间尺度、如何协调好与原住居民的利益关系、如何与政府进行有效的互动等社会效益层面的议题。