“最近几天，取消订单的情况明显增多，春节期间客房预定量从原来的百分之七八十下降到不足30%。”大理市客栈协会会长、大理太阳宫别院酒店管理有限公司监事李海忠告诉《中国新闻周刊》。

这已经不是大理在今年第一次遭遇大面积客房退单了。五一期间，因多地疫情爆发，大理客栈预定量就曾从40%掉到10%左右，古城周边约6成客栈关门歇业，大量客栈低价转让。

大理地处低纬高原，四季温差不大，苍山洱海，景致各异，不同时节都吸引着各地游客前来度假，几乎不存在淡旺季之分，也因此催生出中国最大体量的民宿群。

到2019年，经历了为期两年的洱海整治后，刚刚恢复元气的大理客栈马上又遭遇了三年疫情的冲击。大理客栈还要多久才能再度恢复活力？这不仅是大理的疑惑，也是中国民宿行业的疑惑。李海忠向《中国新闻周刊》分享了他的观察，以下是他的口述。

图/视觉中国

三成民宿不营业，明年会一房难求吗？

“新十条”的发布，增强了大家走出疫情的信心，但从最近几天的订单来看，短期经营不会太理想。最根本的原因是，防控政策放开后，大家戒备心加强，反而不敢出门了，纷纷取消了之前的客栈订单。

医疗和公卫专家预测，整体度过这轮感染爆发，要两三个月到半年。等挨过这段日子，到明年四五月份，春暖花开，客栈才能恢复正常经营。到时，普遍还会面临人力短缺、现金流压力、消费者需求变化等短期挑战。

大理虽然只是地级市，但却有7000多家客栈，住宿品质、特色、价格均在全国首屈一指。疫情三年过后，约30%客栈已经歇业、倒闭、转让，多为中低端客栈。

我们协会统计，平均每家客栈可以解决约10人就业问题，2000多家客栈经营不善就意味着2万多人失业。仍在营业的客栈为了生存下去，节省成本，老板下场当服务员，员工被辞退后返乡。等疫情结束，会有大量游客到来，肯定会面临人力短缺问题，这会是明年的一个挑战，要提前做好人员储备。

例如，今年暑假，随着疫情形式好转，大理游客一夜暴增。据官方统计，7月1日至10日，大理州接待游客超过230万人次，很多民宿从6月底开始“一房难求”，但客栈准备工作还不充分，人员短缺，服务不周到，客栈卫生、消毒等方面仍存在不足。

资金问题上，尽管政府发布了《促进经济平稳健康发展22条措施的意见》，银行也出台了很多金融政策，但客栈群体很难享受到。九成以上民宿为租赁性质的个体户，没有抵押物，贷款办不下来。协会曾和银行协商很多次，希望2023年能针对客栈群体制定单独的金融政策，支持大家度过重启难关。

疫情开放后，来大理的游客消费会出现什么变化？协会的调研结果是，第一，随着出国游放开，选择来大理的高端消费群体会减少；第二，由于民众收入普遍减少，必然会出现消费降级；第三，消费行为会更理性，游客出行需求会更明确，如旅居、旅拍、研学，或是度假，会更有针对性地寻找符合要求的客栈。反过来，非高端民宿要在疫情后找到自己的精准定位，做好细分领域的服务，才能节本增效。

疫情加速了民宿行业转型

在过去几年中，尤其是疫情这三年，大理的客栈一直在转型升级。

十年前，大理洱海的海景民宿出现爆发式增长。有数据显示，整个环洱海圈的129公里海岸线上有2000多家客栈。2017年，洱海作为生态保护案例，开始规范整治。到2019年，陆续有客栈通过验收，重新开张的民宿规模缩减到原来的一半。

为了激发民宿市场自信心，我们协会配合政府做了很多调研，制定了关于民宿客栈发展的实施管理办法，还推出了最佳美宿评选、打造爱情表白地等活动，帮助客栈经营。

未来，定价在高端消费的客栈和普通客栈的“升级”方向将出现分化。大理民宿的经营者中，很多人本身就是设计师、艺术家，疫情期间，他们对客栈定位、装修配置、经营理念都做了全面提升。很多高端客栈每平方米的投资就有八九千元，一家十几间客房的民宿的建筑面积约1000平方米，就需要八九百万元的投入。

对重资产经验的客栈民宿来说，投入越多，回报率就越高。占比仅有5%的高端客栈，年均客房单价超过1000元，但年入住率却能达到百分之七八十。像今年暑假一个半月的营收，就够支撑客栈坚持一整年了。

应对后疫情时代的消费降级，尤其是普通客栈，目前探索出来的其中一个方向是结合细分领域提供服务，比如，将客栈和康养、旅居、旅拍、研学等细分市场结合。一些客栈针对老年游客，推出每人2500-3500元/月“包吃住”产品，将闲置客栈再次利用起来。

也有很多经营不善的单体客栈选择加入品牌方，由专业团队负责设计、营销，而且资金相对充足，连锁化、品牌化也会是疫情后客栈的发展趋势之一。

作者：李明子