

在岛居中醒来

本报记者 姜燕
本版图片均受访者提供

因为疫情，给了崇明民宿一次集体亮相的机会。很多人以前仅仅是耳闻，在这个五一假期终于亲身体验。“下次还来！”客人们乘兴堵车而来，尽兴满载而归。岛居生活两天一晚，是什么让人们留恋？



■ 余继宏为耘舍设计制作的木质钥匙扣

绿波廊大厨和南宁老夫妻

5月5日傍晚，热闹了一个假期的崇明岛突然安静下来。刘庆给自己泡了杯茶，坐在自家民宿“知谷 1984”门厅的长桌边，慢慢地品着香茗，放松着紧张的神经。回味假期里特点各异的客人们，他忍不住露出一丝微笑。

五一假期从4月30日开启，第一波客人怕堵车，8点出发，10点多抵达。而他们10点动身的客人堵到下午才到。防疫流程全部走完，客人们开始摆“家什”。茶泡好，蓝牙音乐打开，无人机飞起来，茶具、小火锅、煤气炉、小龙虾……甚至还亮出了上海城隍庙绿波廊餐厅的大厨——当然，是客人们一起来的朋友。大人们围着长桌谈生活琐事，孩子们在院子里玩石子、骑木马、打羽毛球。晚上客人们拉上刘庆一起喝酒，有人很真诚地问“能不能让我再住一晚”，刘庆只好告诉他，第二天的房间早已被订完了。

第二波客人是广西南宁的一对退休夫妻，两人开着越野车一路走一路玩，听说崇明的民宿，便联系了刘庆预订。男客人和刘庆聊得很投缘，他说喜欢开车，刘庆便推荐了崇明风景优美的北沿公路。两人次日一早吃了早饭，又往江苏去了。他们轻松自由的生活方式也给刘庆很大启发，想着我老了是不是也这样？

第三波客人连住两晚，五六六个家庭就是聊足了劲来放松的。品尝了刘庆家的小龙虾宴，食指大动，一晚上了30斤，第二天中午又点了18斤，还喝了崇明土法酿制的米酒。走了之后还在感谢刘庆，给了他们这么美好的假期，说今后一定再来。有人还发了一些地址给刘庆，请他代为给朋友们寄米酒。

还有一些年轻的客人，知道这里有个很美的院子，特为拍照而来，小姑娘们从早到晚一直在拍照、化妆、换服装和发朋友圈，让更多人知道她们找到了一个好地方。

微烫的茶汤浸润了刘庆的喉咙，他想，这就是他想要的民宿生活吧，一栋改造过的老屋，一个美丽的院落，一群可爱的客人，来和崇明的人与事对话。

疫情的寒冷让店主变诗人

疫情影响的爆发力，民宿业体会特别深，短时间内春节的所有订单都被清空，一切陷入停顿。冬天万物凋零，不断滋生的只有焦虑。从当时的情形来看，等待的时间在无限拉长，开始的预期是春节后，然后是延长的假期……

崇明民宿群里的情绪非常不好。像刘庆这样，用自己的房子，自家劳动力，没有房租和员工工资的压力，心态还算平静。外面来岛租房做民宿的人和本地农家乐则不然。

2月底，东华大学服装与艺术设计学院副教授余继宏开车“回”崇明向化镇，想到他与人合伙的民宿“耘舍”看看，结果因为不是本村人，在村口就被拦下，还是村里的合伙人施晖过来，才把他接进去。虽然理解这样的管控才能保证安全，但也更让人无奈。几个做设计出身的人把项目当成作品做，方案改了又改，已经做了两年，大几百万的投入今年春节刚要见到成果。到头来，他们把预估影响的期限拉长了半年，做好了亏本的心理准备。

那些一直在经营，有常规进账的人更急。中兴镇的“久居”，2019年8月开业，主人印子大手笔，投入1500万元，除了自家房子，还租用了邻居的几栋楼，兼有一家规模不小的餐厅。久居不像很多民宿，只是请附近农家的阿姨做钟点工打扫，而是配了3个固定管家，请了一支6人厨师



◀ 民宿久居有十二间房和一家餐厅

团队，一个月的人工成本就是10万元。疫情期间断档两个月，“闭着眼睛睡20万就出去了”，印子开始整夜睡不着觉。同样感受寒冷的还有得益于她的农户，以前久居能把农户们的农产品全部包销掉，现在只能看着菜在地里长老——花菜的价格低到0.15元一斤，也没人愿意下地采摘。

复旦大学旅游学系副主任孙云龙说，旅游行业是一个“暴露在几乎所有社会风险中的行业”，一夜之间，几年的辛苦就会清零。即便如此，2月里印子仍然乐观地在朋友圈“作诗”，“朝朝暮暮睡大觉，暮暮朝朝何耐了”“在酒肉中睡去，在田野中醒来”。

刘庆心里也是热的。2月16日，他很不忿地在朋友圈里转发了一家自媒体做的民宿视频报道《疫情之下，第一个彻底归零的行业》，在评论中忍不住爆了粗口。妻子银子在底下劝丈夫：“跟他们较什么劲，闲着呢？”等待春天的时候，他参加了全国民宿业发起的“白衣天使，乡野疗愈”为抗疫医务人员捐房10000间计划，崇明共有40多家民宿参加，捐了492间。

刷情怀与做商人殊途同归

“结庐在人境，而无车马喧……采菊东篱下，悠然见南山。”做民宿的人多数有种逸世情怀。像耘舍的两位创办人，原本是江西上饶的高中同学，各自在建筑设计领域有所发展，其中的曾先生原在北京，妻子是清华大学设计院的建筑师，在全国做过很多民宿设计，最初想做一个民宿的动议便是由她发起。一行人找了很多地方，最后选定崇明，曾先生一家也从北京搬到了上海。

“一开始没想着营业，就是大家出点钱，在乡野建个民宿，让孩子有机会亲近自然，同学周末聚会，将来还能养老。”余继宏说。所以，项目的进度非常缓慢，当中陆续有同学熬不住，陆续退出，最后留下三人。当民宿快要建好时，这位发起人却因工作原因回了北京，大家这才萌生了开张营业的想法。

耘舍线条简约而又精致，改造过的老屋拙朴大气，一楼的小院与二楼的阳台相得益彰，废旧轮胎填土变身花坛，满满的三色堇开得天真无邪。家具选材上乘，色泽浅淡的原木木纹带来舒适的视觉感受。客厅的凳子、茶台、长桌都是余继宏的作品，茶案还是参加过上海国际摩登时尚家居展的原件。

他们都超爱崇明。曾先生说，每次从上海开车去崇明，一出隧道，顿时神清气爽天地宽。“它和青浦、松江不一样，到崇明真正有种与城市喧嚣隔断的感觉，能真正放松。”余继宏经常带孩子到崇明，春天看油菜花，骑行。“向化公路、北沿公路和陈海公路都很美。”

80后印子则是崇明民宿业中的另类，“我刷的不是情怀，我要做崇明最闹的民宿。”她的民宿有12间，是崇明民宿中体量最大的；一家做改

良崇明菜的餐厅，远近闻名，耘舍和知谷等都会推荐客人来这里吃饭；100亩农田，餐厅的蔬菜全是自己种的，客人也可以采摘或野钓，做休闲度假附加民宿是印子的设想，去年中兴镇首届野钓邀请赛就设在这里；更独特的是她还有一间KTV，“我很清楚城市人需要的是什么，不是每个人都喜欢安安静静在那里喝茶发呆。”事实是，这间KTV是她的民宿里利用率最高的房间。

崇明有名气一些的民宿、都和区、镇政府保持着很好的关系，得到不同程度的扶持，印子得到的扶持力度可能是最大的。进她的民宿一条700米的柏油路，道路两边花团锦簇，路和绿化都是中兴镇政府主动出钱为她的民宿配套的。附近农民菜园安装了矮矮的木篱笆，从民宿的院子中忍不住爆了粗口。妻子银子在底下劝丈夫：“跟他们较什么劲，闲着呢？”等待春天的时候，他参加了全国民宿业发起的“白衣天使，乡野疗愈”为抗疫医务人员捐房10000间计划，崇明共有40多家民宿参加，捐了492间。

崇明岛民宿业的第三种人

施晖是崇明岛上民宿业的“第三种人”，他的家离耘舍不远，有两间小民宿，也与余继宏等人合伙经营耘舍，但他现在更特别的身份是崇明岛上为数不多的民宿运营管理者。2年前，他一直想再租两栋房子，造个大点的民宿，但没能实现。有一天他正在刘庆的知谷闲聊，一个小伙子正好因为民宿没生意，去刘庆那取经。“那天开始我想通了，崇明缺的不是民宿，是运营。只有运营好了才能把民宿做出生意来。”从此，他开始接触各个民宿，把愿意合作的资源整合起来。

现在，他手里掌握着11家民宿60间房的资源，成为崇明民宿流量的一个导入口，经过崇明旅游等公众号的推广，已经小有名气。五一期间，施晖的手机响个不停，有人托他找房间，他从岛东到岛西打了几个电话，终于搞定。5月2日，有两家客人还在托他找房间，最后他在久居找到一间，另外一家就在久居的天台上支了个帐篷住了一晚，客人觉得也挺好。施晖说，如果只有单一民宿，没有房间就只能白白让客人流失，现在有了调配，客人完全可以转化掉。“这在崇明民宿的发展中是个很大的进步。”

一个名为“岛居”的APP也在尝试之中，这是刘庆发起并贴钱去尝试的，也有资本投入，目前百万级的钱已经烧掉。他希望这个平台既可以订房，也能订活动，还能买产品。“小程序半年前开发的，已经用了，但现在暂停了。”刘庆不无遗憾地说。

施晖说，他正在和刘庆商量，准备与崇明最大的一个职校酒店管理专业对接，培养一些专业的民宿管家和运营者，把他们的经验输出。职校的学生都是崇明本地的孩子，接受能力强，岛上的民宿也能为他们提供实习机会。“崇明民宿需要更多的管理人才。”施晖说。

忙完高强度的五一，他还在为耘舍接触几家旅行社，以后准备与做永续农业的榭庭朴门合作，开发一天露营一天高端民宿的组合产品，增加周一到周五的吸引力。“不打价格战，如果我们这种高品质的压价，农家乐就没活路了。”



■ 耘舍民宿由几个建筑师、设计师开办

▼ 耘舍走廊采用竹帘遮光，美观环保



做得再大对应上海也不够

刘庆的茶歇没有持续多长时间，施晖驱车前来，和他聊崇明民宿的发展。刘庆是崇明民宿协会的创办者与会长，协会很多具体的事是施晖办的，名义上相当于会长助理。崇明的民宿不少与刘庆的影响有关，余继宏等人印子都是在“知谷 1984”住了一晚，和他聊了一次后做出决定。

3年前，“知谷 1984”开业时，刘庆就有了吸引更多人来崇明开民宿的想法。“民宿要做集群效应。”刘庆这么说。对那些愿意来过岛居生活的，刘庆总是积极地帮忙找房子，对接资源，“让他能在岛上过上优质的生活”。人来了，一切就有了。

余继宏也这样想：“我们最希望和周边的民宿一起把这边的居住体验和民宿氛围带起来。”除了运营知谷外，刘庆很多时候在谋划崇明岛居的未来。崇明民宿经营必须多元化，这是疫情之中他思考最多的问题。“二次消费和餐饮要跟上去，要有课程和体验项目，也要有伴手礼让客人能

带回去。”他已经在崇明大米、米酒、土布文创上下了不少功夫，也在推动岛上各个不同项目之间的合作，比如当天在知谷休闲的客人，下午就有安排去附近一个有机农场和榭庭朴门参观，有的客人还喜欢去看附近的崇明土布博物馆。

此前，他一直还在考虑利用崇明的农产品开发包装食品，与盒马、叮咚等线上卖菜大客户提供服务的农产品供应链公司对接。“研发的菜品在民宿餐桌上试吃，好的会进入食品厂生产，量就可以放到无限大，还能线上线下销售。”刘庆打了个比方，像崇明的花菜，农民在地头卖给菜贩子，只有0.5元一斤，到菜市场可能卖到5元一斤。如果制作成开袋即食的冷菜食品，轻度腌制、保鲜，口感爽脆，收益就会大不相同。与此同时，崇明民宿协会与当地农业公司合作开发的农副小店智能化零售终端“农夫小镇”也已向化镇灶灶堂客栈开出第一家试点店，游客扫码即可购买崇明地产的蔬菜、水果、大米和鸡蛋等。

人才和资源的不断流入，为岛居生活的提升



▲ 知谷的客人户外用餐

▼ 知谷的崇明土灶烧出的饭菜很受欢迎



提供了可能。余继宏在东华大学的乡村文创团队是国内顶尖的，他正在考虑将来引团队入崇明，做乡村文创产品的设计、包装及衍生品开发。印子强在推广，她还拥有一家广告公司，疫情后有专业团队为久居做线上引流，如用1元特价房、29元抢房，将流量引到自己的平台上。以前久居在线上旅游平台每天的浏览量是100人，现在每天300人。浏览量越高，入住率越高。

“我擅长的，正是刘庆他们欠缺的。”印子不容置疑地说。

分身乏术，是刘庆现在最大的感慨。他现在还是以最熟悉的民宿接待为根本，做周边的探索，鼓励更多的人来崇明岛做民宿，或在他们犹豫的时候给予信心。“有了基数之后才能产业化。”崇明岛的旅游业态正在丰富，有民宿、酒店、农场，有艺术家、新农业的探索者，这些都会让人们把目光转过来。也有很多玩家，觉得崇明民宿岛居的概念很国际化。

“现在崇明有四五百家民宿，未来为什么不可能有四五万家？做得再大，供应上海还是供不应求。”刘庆满怀憧憬。

“把大城市周边的乡村变成宜居宜游的空间，走现代农业与现代服务业相结合的道路，在日本、韩国和我国的台湾都有成功经验，也是崇明的未来之路。”复旦大学旅游学系副主任、旅游管理专业硕士项目主任孙云龙说。

久在樊笼里，方得返自然。城市人固然有释放压力，回归田园的需求，崇明定位世界级生态岛，同样要寻找经济发展的方向，旅游观光业是不二的选择，则民宿产业化是必然趋势。

疫情当中，崇明的区位优势凸显，民宿预订爆满，原本是突如其来灾难反而成为它的机遇。崇明民宿的另一个机遇是2021年在岛上举办的全国花博会。持续一年的花博会，将吸引大量游客，而酒店不可能为这一年做大规模投资，毕竟花博会之后，崇明的旅游将回归周中低周末高的客流曲线。所以，解决花博会接待问题的就是民宿和农家乐。

“未来，崇明既要发展大众层级的农家乐升级版，更要面向城市产中，做精品民宿，带动经济效益的提升。这两个市场都要关注。”孙云龙说。

近几年，崇明民宿总量增长很快，精品民宿不断涌现，但也有不少民宿装修风格和服务模式雷同，有“复制粘贴”之嫌。看起来很美，但缺乏个性，不符合中产追求个性的消费需求。此种现象的根源是崇明土地使用权流转不畅和设计、运营人才缺乏。拥有宅基地的农民缺少个性化民宿经营的理念，只能复制他人的设计，而目前又没有成熟的土地流转和转让机制。

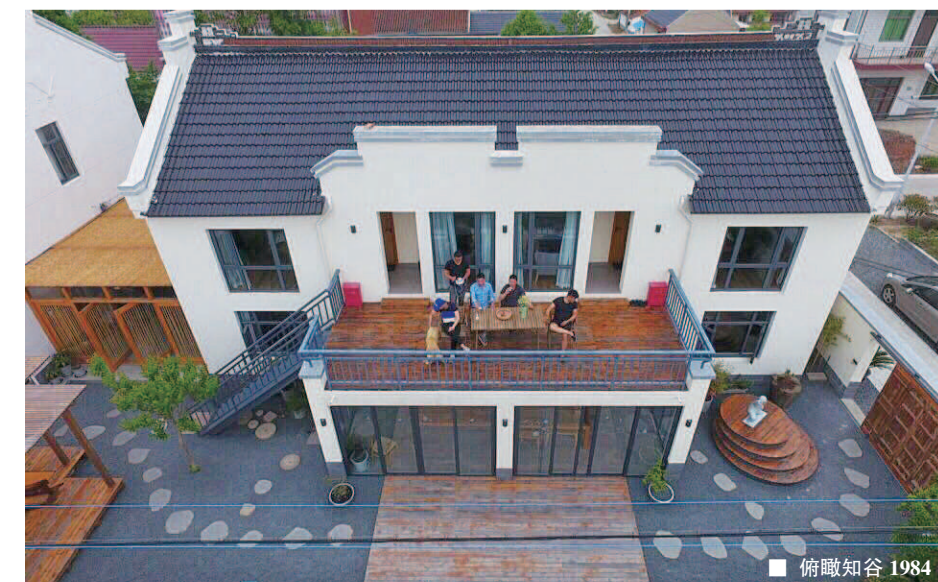
“4月17日发改委印发《2020年新型城镇化建设和城乡融合发展重点任务》，提出改革建设用地计划管理方式，将由国务院行使的农用地转为建设用地审批权以及永久基本农田、永久基本农田以外的耕地超过35公顷、其他土地超过70公顷的土地征收审批权，授权省级政府或委托试点地区的省级政府实施。这是个重大利好，崇明应该盘一盘手上有多少地，盘活资源。”孙云龙建议。

崇明的精品民宿有一共同特点，即城市人与乡村人的优势整合。如也山民宿，孙云龙认为其服务可称得上长三角民宿服务的标杆，从上海来的店主租用了崇明农家长期的土地使用权，按照个人意愿设计、装修和服务。它的稀缺性在于客人体验很好，认为七八百元一晚的房价物有所值。另一类型的崇明本土人士刘庆的民宿“知谷 1984”，最大的特色是妈妈做的农家菜，既有土菜的味道，又有精致的摆盘，民宿卫生条件也非常好。刘庆返乡做民宿前，一直在上海求学，做广告设计。在上海城市生活中成长起来的他，了解城市人的需要，又能把乡土资源很好地结合起来。

“所以必须吸引人才，把城市里有情怀、有意愿的人纳入进来，让懂行的专业人士来经营，农民可以让度土地使用权，或作为一种投资方式，但不参与经营。这样才能做好，民宿一定要有集聚效应。”

本报记者 姜燕

城市人与乡村人要优势整合



■ 俯瞰知谷 1984