

■财富故事 I Fortune Story I

人人都有个客栈梦

证券时报记者 陈英

特意挑了个淡季出外旅行,目的地是热门的云南——从丽江到最近两年才风靡的双廊。出发前,我便开始在网上找客栈,没想到淡季中订客栈也不是想象中那么顺当。当然,你要找个干净舒适睡觉的地方很容易,可是要想找个有特色的、网上很热门的客栈却没那么简单。这个季节,拖着箱子现场找,满街都是“今日有房”的客栈,可提前一个月通过网络或电话订房却被告知“满房”,6月份以后才有“空房”的客栈同样也有那么几家。同一个区域,不同的境遇,差不多的客栈模式,因为不一样的人经营,其人气不可同日而语。

丽江满城都是客栈

出发前,我的丽江客栈就在网上订好了。这里的客栈很好预订,除了有专业的旅游网预订外,许多客栈都有自己的网页以及QQ群。我确定的这家,离古城最中心的四方街有点距离,步行需要15分钟,但是客栈网页设计得非常吸引人,其主页就极具当地纳西族的味道。网页里,除有客栈房间到院落细节的图片展示外,还有具体的房间价格及预订流程。不仅如此,客栈网页内有讨论群,网页外有QQ群,掌柜通过网络联系着新老客户,聚集着各地“粉丝”。准备来丽江的或者已经在丽江的驴友们在论坛里讨论着行程、约伴、咨询,人还没有到达丽江就有找到了家的感觉。也正是这种魅力,吸引着我放弃淡季里现场找客栈的打算。

事实上,丽江古城里的住宿确实非常成熟,大街小巷里除了商铺就是客栈,在古城里转悠,满街都是“今日有房”的客栈,各有各的特色。据我入住的客栈掌柜大致估算,古城内的客栈数量在三四千家公司左右,且还在不断增长,客栈的竞争也是暗潮涌动的。每年岁末,丽江古城客栈租约到期都会有不少或转租转让,或因经济不景气客流减少而停业。而另一面,又有许多客栈回头客越来越多,粉丝团越来越强大,在良好的口碑下,又在别处开分店、修别院,细分客栈档次,细化客栈风格,影响越来越大,形成良性循环。

投资这里的客栈大概需要多少钱呢?”坐在客栈的小院里,我跟客栈的掌柜聊起来。掌柜是陕西小伙子,当年因为旅游到丽江,爱上了这里的慢生活,放弃了曾经的IT工作,和老婆一起来这里开客栈。如今老婆在不远处管理着前年才开的“别院”,据说是为VIP客户开放的中高档客栈。对于我的提问,掌柜倒直言不讳:这里的客栈跟双廊、泸沽湖那边的不同,大多通过直租民居改造客栈、承包现成的丽江客栈、接手丽江客栈转让这三种方式来取得丽江客栈经营权。现在,丽江古城可以直租的民居庭院已不多了,较中心的位置能租的几乎已全部租完,剩下未出租的原因可能有要价过高持宅观望,家中有老人不想离开古屋等。我家这客栈是7年前在丽江走街串巷关注贴在门上的出租广告中发现的,因为要自己装修改造,一签就是10年的合同。请了专人帮我设计,又在当地找了装修工,费时三个多月才投入使用的,投入成本当时才20万,现在这个钱是不可能装修一个客栈的,我老婆打理的那家别院,差不多花了80万。客源大多来自于互联网,丽江本地人大多数不习惯在网上宣传,所以熟悉互联网操作是非常有必要的,这是我们的一个优势;其次是来自户外俱乐部、旅行社、司机、书籍杂志、朋友推荐等方式,你看咱们客栈前台的墙上,贴了好多线路以及俱乐部的信息,你有兴趣的话,我给你打折呀!”开客栈挣钱不?“掌柜笑:说不挣钱那肯定是假话,主要是喜欢这样的生活,闲来无事晒太阳,带着来玩的驴友去骑马。”我私下算了算,10来间房子,100到400元一晚不等,这还是淡季,一年毛收入怎么都有个80万。

开客栈不辛苦吗?”我问道。掌柜说:不算辛苦吧,丽江的生活特点就是发呆晒太阳,节奏慢,不像你们深圳。这个客栈,雇两个服务员收拾房间,请个阿姨做饭,每人的月工资不到一千,四合院也租得便宜,总共10来间房,一年10万左右的租金。”

看得出,这个小掌柜对自己的客栈生活很满足。

双廊现在是个大工地

以为在淡季,双廊的影响力有限,客栈应该很好订,然而,我错了。旅游网上推荐的10来家客栈,依照提供的电话过去咨询,要么听说我要预订3月的房间后直接挂掉,要么委婉告诉我抢手的湖景房已经没有了,剩下的园景单人间要不要考虑……好不容易找到一家看中的客栈告知有房,我便火速下单。客栈的紧张显示着双廊的热门。



如今的双廊处处都在建客栈,对于这个美丽的原始小镇,是建设还是破坏?

陈英/摄

双廊的名声是这两年才起来的,且在网上越传越火,于是,小小的双廊镇两年间多了百来家客栈。其实,8年前,我就来过大理,当时并不知道洱海的另一端有个世外桃源似的小镇叫双廊,现在听说也是源于深圳的一个媒体朋友。这朋友,结束了打拼10年的深圳生活,花3万在洱海边租了块地皮,卖了深圳的房子,准备投资100万建个自己的客栈,换种方式在别处享受“退隐江湖”的生活。在双廊,像朋友这样做的外地人不在少数。车驶入双廊镇,扑面而来的洱海让人心旷神怡,然而此时的海边小镇却是让人失望:有限的小镇公路上到处堆着砖头、泥沙,走两步就得因身后的吆喝声给推着装沙石的小车

让路,原本颠簸不平的石子路因为施工的污水搞得湿漉漉的。尽管游客不多,但大家都无法昂首阔步,人人都小心地看着路面,慢慢地走向洱海边——整个镇子如今就是个大工地。在双廊有一种玩法,那就是“逛客栈”,不同客栈不同风格,风格不同决定了你在双廊不一样的悠闲生活。这里有一个“海地生活”客栈,在网上非常有名,提前一个月,我电话预订房间的时候,直接被告知“6月份以前任何房型都没有”。即便如此,每个来双廊的驴友还是会千里迢迢地“摸”到他们客栈,即使住不了,在他家的看海平台上晒晒太阳,拍拍美照也心满意足。在双廊,我们认识了来自北京的新朋友,同样也是提议去“海地生活”看看。我们沿路打听询问,顺

着零星的指示路牌,穿过一条条小巷,在路的尽头终于找到了这家客栈,客栈的看海平台上果然很多人站在那里摆着各种姿势给自己留下倩影。我心里暗自佩服:找到这家客栈并不容易,很难想象拖着行李箱的驴友们怎样费力地“摸”到这里。如此难找的客栈,却被口碑相传成双廊里不可忽略的“景点”,即便不住也必须到此一游,可见其网络上玩味似的宣传手段有多高明!在双廊,有这样口碑的客栈有几个,比如半岛63、杨丽萍妹妹开的粉四客栈等等,客栈宣传成“景点”,其宣传功力可见一斑!

据我了解,一天足以逛完的小小双廊镇大约有120多个客栈,其中,70%都是外地人开的,大多本地人则没有足够的资金投资自己开店,于是他们多把地甚至房子租给投资者,一年3万到20万不等,租期10到20年,签订合约的时候付总金额的50%-60%。

逛了几家客栈,发现这里来开客栈的外地人各行各业的都有:有曾在广东开服装店的,有在北京教外语的,有在四川做人力资源的……这样那样的原因放弃了曾经的生活来到双廊开展自己的客栈生活。我住的那家客栈是个四合院,临海而建,客栈的两个主人都酷爱旅行和摄影,不仅为多家旅游杂志撰文、拍摄,还曾出书。客栈布置得如同小小的摄影展览,到处展示了主人亲手拍摄的作品以及曾经四处云游收集的特色宝贝,以影会友”是主人开客栈的初衷。20年可以让一个人重活一遍,在双廊就是我第二个20年的开始……曾经你不珍惜的小姑娘,未来将是你高攀不起的女人。”客栈老板侃侃而谈。

另一方面,相对于外地人的客栈梦想,本地人对此却并不是非常欢迎。同外地人开的客栈相反,30%本地人开的客栈由于设计感不强、网络平台利用效率不高等等原因,似乎名气并不是很大,倒闭为多。在一家手工小店里,和一位绣娘聊起双廊的变化,对方说:我是从山里嫁过来的,对于越来越多的游客,我并不是很适应。现在慢慢学会了汉语,可是嘈杂却怎么也适应不来。这些衣服、裙子、鞋子……个个都是我亲手绣出来的,对于那些成堆成堆的游客袭来,他们出再高的价格,我也不愿意卖给他们。外地人来多了,我们赚的钱是多了,可是曾经的宁静呢?也许我们有了更多的钱,可是我们同样也失去了更多。”你没考虑过租出自己的院子,搬到宁静的地方吗?这样你也不受游客打扰,同时还能收到租金。”我问。我不愿意离开自己的房子,我不想把房子交给外地人。”

也许,每个人的客栈梦想更需要当地的统筹规划才能更加和谐吧!

■寻宝 I Treasure Hunt I

景点买玉? 开什么玩笑

孔伟

一位同事去云南旅游回来,带回几只玉镯让我帮忙鉴定一下。

从包装精美的盒子里取出手镯一看,料子是翡翠的没有问题,并且也确实是A货,只不过是种、水、色都不上档次的料子(即行内俗称的“砖头料”)加工而成。这样的东西充其量也就是普通的饰品,一般也就老年人买来戴戴而已,因为毕竟也是玉,能够在一定程度上满足人们“人养玉、玉养人”的心理,但收藏价值几乎等于零,如果从保值增值的角度考虑,就没有值得一买的理由了。

说到估价,却又是件比判断玉件真伪难度更大的事。倒不是说类似的砖头料手镯不好估价,而是碍于面子,不好实话实说,否则同事脸上可能挂不住;但又不能“估”得明显偏高,那既不符合事实,又昧自己的良心。在同事的一再要求下,不得已给出了“三五百元一只”的宽泛范围,但同事仍然很吃惊,连说没想到会这么低。其实,我这“一咬牙一跺脚”的估价,已经比真实的市场价高出了不少。

同事这才说出了实情:他们一家子去云南旅游,在一个旅游景点大门前看到一溜卖玉的摊档,正犹豫是否买个一件两件的,一位操自己家乡口音的妙龄女子上来搭话,热情地介绍她家里的玉件如何如何好,还展示了写有“翡翠(A货)手镯”的鉴定证书,随后很豪爽地承诺:既然是老乡,只收半价,并且还买一送一,买多少手镯就送多少佛或者观音挂件。经不住诱惑,这位同事一口气买了好几只,但回家后越看越觉得买贵了,看成色怎么也不值折后仍达两三千元一只,于是就求助于我这个“半专家”了。

其实,打“老乡牌”是很多景点售卖旅游纪念品的一大招数。不少老板都雇佣了来自全国各地的销售人员,只要听到游客之间的对话,就可以派出相应的“老乡”搭讪、推销,大多数情况下都能“马到成功”。老板借此大赚一票,销售人员按件提成也获利不菲,甚至有的导游也有一定酬劳,如此“多赢格局”下必有一个冤大头,那就是游客。

几年前,一位朋友到新疆出差,目的地也是一个著名的景点。新疆是和田玉的故乡,怎么也得买几件和田玉玉件回去,才算没白来一趟吧?但他对和田玉可以说一窍不通,完全不知道该怎么买什么,又该从哪儿入手,不得已只好在玉店老板的推荐下胡乱买了几件东西回来。但他也多了个心眼:为防止一旦上当全砸在一家店里,他一连跑了好几家玉店,有的价格很高,有的却又很便宜,但在他看来似乎都差不多,全然不知道它们之间的价差从何而来,又为何如此巨大。后来让懂玉的人一鉴定,他所买的东西有真有假,但即使是真东西,也被狠宰了一刀,并且也只是山料雕件,而不是商家所称的“正宗和田白玉籽料”雕刻而成;假东西则是一种白色的石英岩玉,虽然也卖出了真东西的价格,不过商家还不算太黑,因为这几件东西是他买回来的所有玉件中价格最低的。另外还有一些半真半假的东西,也就是料子确实是软玉,但并非产自新疆和田,而是青海料或者韩国料,更关键的是表面的所谓皮色并非天成,而是人为染色所致。这样的东西虽然能出具和田玉鉴定证书,但市场价格低廉,而一旦到了和田玉的“故乡”并被一些唯利是图的商人所利用,价码便打着滚往上翻。以为在原产地“只会买对不会买贵”的不懂行的购玉者,其结局恐怕只能是失望加伤心了。

说实话,以上两位还算比较幸运的,因为即使花了高价,到手的毕竟还有能够称为玉的东西。而我本人之前的一次景点购玉经历更是离谱:商家美其名曰“稀有珍贵的玉石雕件”,竟然只是一对大理石貔貅!

那时候我对玉石玉件之类没有丝毫概念,只是觉得这对貔貅看上去十分油润,拿在手里感觉很舒服,也就买下了。因为个头比较大,价钱还不低,吭哧吭哧背回家后很得意地在书房里摆放了好长时间,后来学玉之后才弄明白,这对看上去很油润的玉貔貅,原来不过是颜色偏白的大理石制品,并且不过是熟手工匠批量生产的大路货,而所谓油润则是在貔貅外面刷上清漆所致,稍加观察就可以发现,貔貅的肚子下面还有清漆流淌堆积的漆斑……

如此看来,即使你懂玉,在这样的地方也只能买贵而不可能捡漏,不懂玉那就真不知道会发生什么样的事了。既然是出门旅游,就好好地尽兴游玩吧,对商家吹得天花乱坠的玉石玉器完全可以视而不见,否则劳神劳心劳力,折损了钱财不说,还可能在相当一段时间内影响自己的心境,何苦来哉?