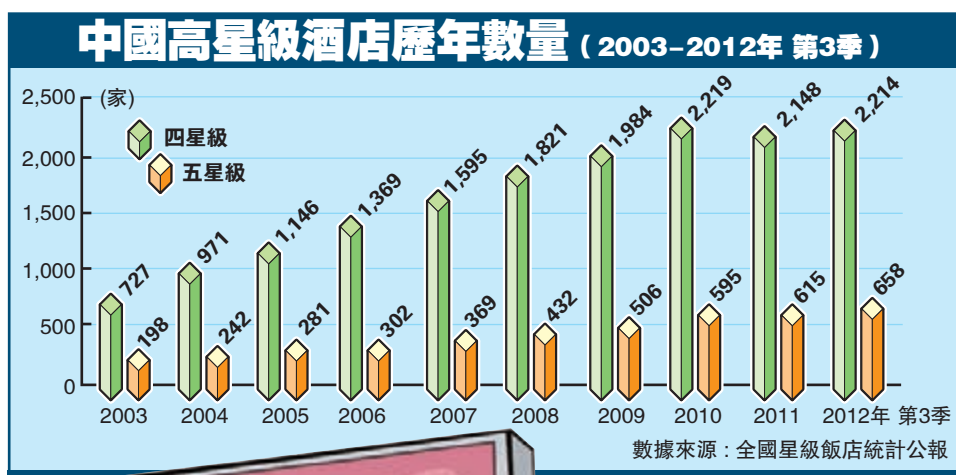


公務消費減 業態超飽和 逾200家放盤

內地高星級酒店

掀拋售潮



插圖：美術部

繼酒店主動「摘星」之後，內地又出現酒店拋售潮。打開「酒店產權網」，可以發現全國200多家酒店的出售信息，且多數還是貼有四星、五星級標籤的高檔酒店，其中金額最高的上海黃浦區某五星級酒店開價22億元人民幣（下同）。在主動降星求生存之後，高星級酒店又現拋售潮。「很多人以為酒店業蕭條是因為『八項規定』不允許接公務單，但其實主因還是酒店業多年的盲目擴張，中國酒店業進入到供應過剩的新常態。」多位酒店從業高管都如是認為。 ■香港文匯報記者 俞畫、周方怡 杭州報道

寧波慈溪市金色港灣旅業有限公司近日宣布破產重組，據其公開發布的投資人招募中稱：「慈溪市金色港灣旅業有限公司為位於慈溪市逍林鎮的一家五星級飯店……因資不抵債，無法償付到期債務，經慈溪市人民法院裁定，進入破產重組程序。」

「摘星」接政府單仍未樂觀

這則寧波首例五星級酒店破產重組的公告，在業內引發了極大的震動。「八項規定以後，不少酒店都不願再強調自己是『五星級』，更有酒店為了能接政府的單子，通過資產重組的手段『摘星』，但形勢仍不容樂觀。」剛從寧波一老牌五星級酒店市場部辭職的王小姐向記者透露。

無獨有偶，中國旅遊研究院最新發布的《中國飯店產業發展報告2014》也表示，中國飯店產業發展正進入新常態，由投資驅動轉向消費驅動和創新驅動。報告稱，經過多年高速投資，沉澱下來巨量飯店資產，目前這些投資需要找到退出渠道；飯店高空置率，導致飯店業績始終在微利或虧損邊緣徘徊；飯店高房價抑制了國民休閒度假；飯店產業存在旅遊部門、商務部門、交通部門等多頭管理。這需要找到化解矛盾的新途徑。

打開剛成立數月的「酒店產權網」，這股拋售之風更甚。儘管去年3月才上線，但「酒店產權網」已吸引了217家酒店掛牌出售，其中55家為五星級酒店，74家為四星級酒店，高檔酒店佔近六成。

據網站負責人汪成（化名）介紹，自己與團隊的十幾位成員，原本都在酒店行業工作，不少還曾是酒店高管。「這個創業的念頭兩年前就有了。」汪成解釋說，八項規定只是導火線，中國高星級酒店最大的問題是供需失調。「對於真正想做酒店的人來說，中國市場環境太不健康了！」

「如今，60%的房地產項目都配有高星級酒店，既有利於提升房地產項目的形象，也有利於提高物業管理費的收取。」

市場就這麼大，大量的房地產配套酒店的興起，無疑壓縮了專營酒店的客源和利潤空間。「都不是在一個起跑線上的比拚。」汪成表示，「很多房地產配套酒店的虧損都是有預期的，年初就進進了財務報表裡，虧損可以用房價補貼上去，人家虧得起。」

萬家星級酒店共蝕21億

據酒店業門戶網站「邁點網」數據統計，2013年末，全國13,293家星級酒店中，停業的有830家，11,687家星級酒店的利潤總額為虧損20.88億元。

2013年9月，上海「老字號」酒店集團——錦江集團，以約9.01億元掛牌出售其持有的華亭賓館45%股權。兩個月後，錦江系旗下的上海錦滄文華大酒店又在上海聯合產權交易所掛牌出售，交易總價為21.68億元。「老字號」高檔酒店頻繁「摘星」和出售，成為酒店業發展的一個縮影。

「憂損品牌 知名酒店只登記」

「你在線上看到的200多家酒店只是一小部分，更多的知名高星級酒店因為擔憂影響品牌形象，沒有將出售的信息掛在網上，只是在我這裡做了登記。這些酒店裡，有好幾家國際高星級連鎖酒店，位置也都在市中心。」

汪成坦言，就他手頭的登記資料來看，季節性強的休閒度假旅遊城市如青島、三亞，還有傳統的一線城市上海和深圳，出售的酒店最多。「光是上海，就有40多家五星級酒店，在我這裡做的登記。」



金額最高的上海黃浦區某五星級酒店開價22億元。 俞畫 攝

銀行融資難 發展遇瓶頸



南苑集團劉偉義。 周方怡 攝

作為浙江省首家五星級酒店，在寧波的高端酒店業，南苑飯店有着超然的地位。然而，浙江南苑控股集團有限公司卻在2014年底將旗下部分公司的七成股權，轉讓予首旅酒店集團。其中，南苑飯店、南苑環球等在其列。

南苑集團為何選擇股權轉讓？業內普遍的看法是，想借此擺脫經營困境。寧波市2014年三季度商貿經濟運行情況分析顯示，寧波市累計實現限上住宿業營業額30.4億元人民幣（下同），同比下降1.6%，排名全省第八。

「現在寧波所有的高級酒店，日子都不好過。一方面是八項規定帶來了業務量下降，另一方面，也是因為寧波酒店業已經處於超飽和的狀態。」寧波一家知名飯店的營銷負責人表示，可以預計，接下來寧波酒店業將迎來一次洗牌。

「此次南苑集團通過股權轉讓擺脫困境，也是一條路子。」

對此，浙江南苑集團副總經理劉偉義解釋道，雖然受整個酒店業業績下滑影響，但南苑的日常營運和銀行還息都沒有出現大問題，不過南苑要再發展就遇到了瓶頸。作為民營企業，尤其是在市場低迷的環境下，銀行融資難等問題更加限制企業發展。「現在銀行對高端酒店並不支持，這樣的情況在浙江民營高端酒店裡，南苑不是孤例。」

人才短缺 融合互聯網省成本

酒店行業投資大、回報期長，想再發展一定要有實力雄厚的企業作支撐。有了首旅的入股，我們今後的融資和發展將更為順利。」

目前寧波各大酒店都遇到了人才短缺的情況，不僅報名應聘的人很少，素質也參差不齊。劉偉義說，「現在大都是獨生子女，覺得到酒店當服務生丟面子。其次，酒店行業收入相對其他行業低很多。寧波一個五星級酒店的服務員，一年的所有收入加起來就四萬塊錢左右，造成許多人才進不來。」

酒店行業是勞動密集型的行業，以南苑環球酒店為例，配齊全班人馬要800多人，但目前的形式下，這樣的開支企業壓力不小。如今，南苑酒店已經嘗試通過手機網上預訂、付款，甚至將手機當房卡刷開門，全程都是自動式的，這樣可以省去很多的人員成本。

自救自有招 轉攻親民路線



君瀾酒店集團總裁王建平。 王建平 供圖

作為寧波老牌五星級酒店，南苑飯店過去的公務接待可佔30%。然而，自從2012年底開始，公務接待驟然減少，2013年的營業額同比下滑了18%。

此外，近幾年寧波的酒店發展很快，五星級酒店中的十大國際品牌有8家進入，掛牌的五星級酒店有20多家，等着掛牌還有幾十家，密度比周邊城市都要大，整體的管理與服務水平得到了很大提升，競爭也非常激烈。

轉型大眾消費 市場更健康

浙江南苑集團副總經理劉偉義坦言，作為酒店從業者，面對市場對象和消費方式的轉變，一定要轉變觀念，從產品的設計和服務理念等方面要適應新的市場需求。現在市場從公務消費慢慢轉向了大眾消費，這個才是健康、可持續的市場。

如今，南苑提出經營轉型，走親民路線，推出價格親民的自助餐、家庭消費

服務、婚宴、商務會議等來填補公務消費空出的份額。「現在家庭消費上升很快，過去商務酒店周末開房率很低，現在周末市區的酒店經常爆滿。今年雙十一，推出的優惠活動讓一個景區度假酒店，兩天時間就訂了70多個房間。」

從去年開始，君瀾酒店集團就將度假休閒遊作為酒店未來的主打方向。根據不同的地理位置，君瀾為每個酒店設計了不同的定位。

君瀾酒店集團總裁王建平指出：「君瀾在三亞就有三間酒店，我們將七仙嶺君瀾定為養生酒店，可以泡溫泉打太極；香水灣君瀾則定為蜜月酒店，每一棟都有獨立的泳池，講究私密性；三亞灣海灘特別美，因此三亞灣的君瀾就定為家庭遊，老人小孩都有可以得到滿足。」

力推「文化主題」 房價較高

此外，這幾年，杭州部分酒店還大力推廣「文化主題」，比如主打「茶文化」的陸羽山莊，主打「圍棋文化」的天元大廈的普通標準間價格達到700元至800元人民幣，超過同一級別酒店的豪華間價格。

中央倡節約 酒店紛摘星

中央的「八項規定」中提出，要精簡會議活動，要厲行勤儉節約，嚴格執行住房、車輛配備等有關工作和生活待遇的規定。隨着「八項規定」的落實，2014年初，一些地方即傳出星級酒店主動降星、摘星的消息。

北京錦江富園大酒店是北京市首個自動放棄五星級酒店。原因是該酒店曾出現在2013-2014年度北京地區黨政機關會議定點飯店名單裡，但2014年政府採購對五星級飯店「關門」後，該酒店不再擁有會議定點飯店資格。酒店有工作人員坦言，作為五星級酒店，自「八項規定」後，一些會議「沒法接」，因此主動放棄評星。

去年年底，經全國旅遊星級酒店評定委員會研究決定，取消北京亞洲大酒店、杭州西湖國賓館等13家飯店的五星級旅遊酒店資格。此外，根據上海市旅遊飯店星級評定委員會統計，上海的星級酒店數量在去年首次下降：經評定的星級酒店，從5月份的273家，降到12月份的255家。



三亞君瀾主家庭遊。 王建平 供圖

供過於求 五星入住率僅半

「在內地，五星級酒店年均開房率只有50%，遠低於歐美同業的水準。為什麼？因為我們是嚴重的產能過剩！」君瀾酒店集團總裁王建平說。王曾任浙江省旅遊局行業管理處處長，對浙江乃至中國高端酒店的分布密度都有研究。

「2007年，中國的五星級酒店數量是369家，到2013年1月增長至721家。也就是說，在5年內，五星級酒店的數量已經翻了一番。」王建平分析說，做酒店比較容易融資，也是企業對外的窗口，又是很多房地產項目的一個配套設施，導致很多熱資本都湧向酒店。

「在這樣一個大背景下，我們國家的酒店業供求關係在發生變化，量變一定會引起質變，當經濟低迷的時候，酒店的供大於求就明顯顯出來。」

酒店有生態 高中低需共存

「在我看來，一個城市的酒店就像一個森林，森林有大樹也有小草，還有灌木，這是一個合理的商業生態。相對的，城市的酒店也要有高端的、中端的、低端的，去符合不同收入人群的需求。」

王建平認為，政府部門不能推卸責任，要起到統領格局的作用。「不能一味地為了面子工程去建高星級酒店，政府部門、產業部門都要去引領，形成一個合理的生態圈，這才叫結構性的轉型。」

事實上，我們國家現在恰恰是進入了大眾旅遊消費時代，美國是在上一個世紀的60年代到70年代進入這個時代的。由於人們的購買力、閒暇時間及休閒觀念的變化，老百姓會去周邊地區進行自駕遊，或者在長假和年假期間去海島進行休閒旅遊。

「大眾旅遊消費時代的顯著特點就是多樣化需求，不同層面、不同檔次、不同城市的需求是不一樣的，民宿、小酒店應運而生，就是這個時代的產物。」