

以时尚、年轻出名的布丁酒店
资料图片

布丁收购金一村重新布点南京 收购背后凸显经济型酒店投资回归理性

近日,金陵饭店把旗下经济型酒店金一村以1171万元人民币转让给南京布丁酒店管理有限公司。布丁酒店创始人朱晖表示,收购金一村是布丁酒店在南京布局的一个补充。此次收购行为引发了业内关注,此次收购是否预示投资经济型酒店的热度正在退烧?

记者调查发现,经济型酒店扎堆新街口,仅新街口羊皮巷附近就有如家、汉庭等七八家门店。日益激烈的竞争导致了门店利润下降。不过,业内人士表示,去年经济型酒店门店扩张增幅达到25%,这表明投资经济型酒店仍有很大的市场空间。发力各个细分市场,提升服务品质成了在竞争中取胜的关键。 现代快报记者 蔡旺 王立航

关于收购

收购,是为了在宁布点

“我们对金一村还是很有信心的。”布丁酒店创始人兼CEO朱晖说,考虑到金一村在南京当地的知名度,金一村的品牌将保留一段时间。之前的经营上,金一村并没有发挥出本身的优势,在支持会员体系、覆盖度、网络营销等方面有所欠缺。朱晖介绍,收购金一村是布丁酒店在南京布局的一个补充。布丁酒店在酒店特色、会员体系、营销策略、标准化服务等方面有一定的优势,将利用自身的这些优势对金一村进行整体细化建设,进行集团化管理。

朱晖告诉记者,近些年来,他感觉国内对经济型酒店的投资热度已经有所下滑,发展到目前阶段,经济型酒店的密度已经大了很多。现在酒店行业已经进入了市场整合期,就布丁酒店收购金一村来说,这也是一个市场整合。据记者了解,目前布丁酒店在北京、上海、广州、杭州、西安等40多个城市有300多家门店,其中约60%为加盟店,约40%为直营店。

关于现状

进入7月份,经济型酒店迎来入住的旺季,但某连锁快捷酒店新街口店负责人刘先生(化名)却高兴不起来。“7月初到8月初是旺季,客户一般是来旅游的人,现在入住率在80%左右。”刘先生连连说,今年生意不好。在刘先生看来,经济型酒店竞争越发激烈,仅仅羊皮巷附近就有七八家门店,总体上看处于供过于求的状态,这对酒店的要求也越来越高。在刘先生的记忆中,2012年是他所在的门店生意最好的一年,从周四开始入住率就到了100%,一直延续到周日。平常的话,入住率也能达到90%。

在客流减少的同时,酒店经营成本却在上升。刘先生告诉记者,以前房租和人力都比较便宜,盈利空间大。现在,房租和人员工资都在不断上涨。“门店大约裁掉了20%的员工。”刘先生说,用工需求与入住率密切相关。公司对门店的利润有具体指标的考核,在入住率降低的情况下,只好从减少开支下手来维持利润的增长。刘先生说,以前开了门店就会有人住,现在不仅要紧盯竞争对手,而且要加强内部管理。

此外,刘先生所在的酒店也在携程、艺龙等网站上提供预订。刘先生表示,电子订单不断增加,所占比例约为25%,公司也在推广自己开发的APP。这都有助于节约酒店运营成本。

入住率在下滑

但在刘先生看来,虽然经济型酒店竞争日益激烈,不过前景还是乐观的。

目前,刘先生所在的公司在南京有十多家门店,其中大部分为加盟店,新加盟的夫子庙店也将在近期开业。经历了高速发展之后,经济型酒店进入了整合期。“市场趋势是连锁化、专业化的天下。”刘先生补充说。

目前如家酒店集团旗下的如家酒店在南京有45家店,莫泰酒店有18家店。“我们将会租赁到合适物业的条件下,继续扩张。”如家酒店集团相关负责人说,南京城市的整体经济形势比较好,发展比较快,商旅市场一直呈现较快发展,这也是他考虑继续扩张的核心原因。“和颐酒店”是如家酒店集团旗下定位中高端的品牌,在宁尚无设点。但是南京是未来其推进中端酒店布局的一个重要城市,如家会根据市场状况开设包括和颐酒店在内的中端酒店。

经济型酒店之间的激烈竞争,也影响到了三星级酒店的业务。一位业内人士告诉记者,一二星级酒店在南京并不多,四五星级酒店的客户都集中在高端群体。但是三星级酒店就处在一个中间的位置,高端酒店和经济型酒店都在挤压它的生存空间,受的冲击最大。

不再是“快餐服务”

远远不行,要有服务、有特色等。目前中国酒店业,单体酒店的品牌影响力在减弱,更多的是集团化的连锁品牌。在移动互联网发展的今天,集团化的连锁品牌也会有着较高的关注度。朱晖分析,未来中国酒店业将向着两个方向发展,一是大众化、标准化的连锁品牌,另一种则是个性化、精品化的小众酒店。

“截至2013年底,我国经济型连锁酒店和中端酒店总数与2012年底相比增幅达25.89%。”上海盈蝶酒店管理咨询公司董事长胡升阳说,投资经济型酒店具有可持续经营的特点,这两年经济型酒店投资逐渐回归理性。

在面临激烈市场竞争的情况下,经济型酒店如何做好品牌、更多关注客户需求以及提升服务品质将成为决定成败的关键。

据了解,华住酒店集团在原汉庭酒店的基础上推出了面向高端群体的禧悦酒店和漫心度假酒店,房价在500至900元之间。“最近两年开始发力推广中档酒店,因为以前市场未做好准备,现在接受度在不断提高,主打全季酒店和星程酒店,房价在300至500元之间。”华住酒店集团品牌部公关经理魏佳说,全季酒店、星程酒店在南京分别已开业2家,预计3年内将分别开到5家以上。由于酒店设施和装修成本比经济型酒店要求高,中档酒店的扩张速度不快。针对背包客、学生对性价比更高酒店的需求,华住酒店集团推出了房价定位在100至200元的海友酒店,瞄准了百元酒店市场,目前在南京已经开了4家店。

布丁酒店创始人兼CEO朱晖也表示,以前酒店想要生意红火,只要拥有地势上的便利即可。但是现在