

当初猛增店面,如今饿着肚子

烟台快捷酒店淡季半数房间空闲,有加盟商掏钱补差价吸引客户



本报10月27日讯(记者李静) 每年冬季,快捷酒店都会迎来淡季。烟台今年快捷酒店店面数量猛增,导致淡季半数房间空闲,不少酒店价格跌至两位数。采访中记者了解到,为吸引客户,各品牌商家采取各种促销优惠吸引顾客。其中,有加盟商自己掏钱补系统差价,吸引客户入住。

马上就要进入12月份了,快捷酒店也迎来了淡季,入住率越来越低,这可愁坏了各酒店商家。长租房优惠价,特惠时租房、入住送礼品……促销活动一时多了起来。77元、93元、95元……不少房间的价格甚至跌至两位数,与旺季的399元、499元相比,相差了三四倍。

锦江之星烟台国际会展中心酒店正在搞五周年庆典,对于烟台快捷酒店行业来说,五年的店算是老店了。“半年内,这条街开了10家新快捷酒店,客户分流严重,备感压力。”锦江之星烟台国际会展中心酒店的隋经理说,去年这时候一间房价格得200元左右,而今年11月26日官网上挂出的最低价仅为134元。

“没办法,只能多出去跑客户,或者搞些促销活动。”隋经理显得很无奈,今年的快捷酒店市场本来就不景气,再加上同类酒店新增数量大,客户分流严重,很多酒店都吃不饱,更不用说现在在淡季了。

据了解,今年烟台市场上新增了有近30家快捷酒店店面,3000多个房间。目前,锦江之星已有十多家店,汉庭酒店新增8家店面,“明年计划再增6家店。”汉庭酒店工作人员说。此外,7天、银座佳驿等快捷酒店也纷纷增加了店面。

“现在的大部分酒店,好一点的出租率能达六七成,差的估计四成就不错了,平均算每天约有一半的房间是空的。”莱山区一家快捷酒店的郭经理透露,店面在开发区和芝罘区的还好些,部分商旅出差的客户入住较多,而莱山区和蓬莱的酒店,由于旅游淡季游客大减,入住率下降很明显。

“为了吸引顾客,有的加盟商自己掏钱给客户补差价。”郭经理介绍,酒店房价是由品牌总部制定的,达到这个价格才能通过系统办理入住,有加盟商给客户的价格低于系统价,然后自己补差价,从中赚取少量利润。“一般是针对一些协议客户或者团队。”

郭经理举了一个例子,一品牌官网规定一间标准间140元,加盟商给客户120元,自己补上20元差价。140元的营业额,加盟商需要给品牌支付5%的分红,扣除水电能耗、工人工资等成本,还能有几十元的利润。“要不然,房子空着也是空着,这样只是赚得少了,并不赔钱。”

不少快捷酒店的负责人都表示,淡季入住率低让他们很无奈,补差价可以吸引顾客入住,提高酒店房间的出租率,也算是一种促销手段。



在芝罘区一家快捷酒店的LED屏幕上,打出了优惠房的促销广告。 本报记者 李静 摄

相关链接

店面猛增,与加盟方式有很大关系

据介绍,锦江之星烟台十多家店全部是加盟店,汉庭酒店13家店面有12家是加盟店,其他品牌也是加盟店占多数。今年烟台市场上快捷酒店数量猛增,与加盟方式有很大关系。

“一些人手里有闲钱,几个人凑个几百万,就能加盟个酒店。”一

位酒店经理介绍,一般加盟商符合一定资格,给品牌酒店交一部分加盟费,再出资装修酒店客房,第一次投入很大,但后期投入就很少了,“一般两年多的时间就能回本。”

还有一部分商家本来是做酒店生意,但由于生意不景气,便改

头换面加盟快捷酒店。一位酒店经理说,以一个85间房的酒店为例,一般旺季两个月营收能达120万,淡季三个月约60万,平常月份7个月能达210万,这样一年的营收约400万。“扣除第一次投入、一般工资、水电能耗,加盟费等其他成本,加盟商全年还是盈利的。”

商家应充分考察市场,不可盲目开店

快捷酒店店面数量猛增,烟台市场真的有这么大的需求吗?

烟台大学经管学院林立杰博士表示,近几年快捷酒店在烟台市场处于上升趋势,但商家不能盲目乐观。商家在加入这个行业之前也

应充分调查市场,看看烟台市场对快捷酒店的需求能力有多大,酒店的年入住率达到多少能够保证酒店盈利,烟台的旅游行业将是怎样一个发展趋势,这将对快捷酒店带来哪些影响。

林立杰说,入住快捷酒店的多是外地客流,烟台快捷酒店的发展离不开旅游业,来烟台旅游的游客越多,对快捷酒店行业的促进力度越大。

本报记者 李静

降息后,烟台二手房市场有所回暖

部分“等贷族”不再观望,成交量略有提高



本报11月27日讯(记者聂子杰) 央行放出降息“大招”,着实让不少人对楼市的预期转向乐观,一些“等贷族”

也不再观望。近日,记者探访发现,降息不到一周,烟台二手房市场已有所反应,不仅客流量增加,成交量也有所提高。

“最近我们的客流确实有所增加,受之前房贷新政的影响,再加上这次利率调整,成交量也提高了,整体感觉在好转。”一位二手房中介的工作人员说,“最近来看房的不少都是有意向的客户,属于前期

还在观望中的那部分消费者,这次降息促使部分观望者入市了。”

之前一直在“等贷”的林先生最近也开始忙活房贷的事儿了。“首套房贷认定新标准出台的时候,我定下了一套学区二手房,是为孩子以后上学买的。”林先生说,“不过,定下来后还是觉得房贷有点高,就和房东商量了一下,等等看会不会还有新政策出来或者房贷再

便宜点儿。这不就等到了降息,虽然降得不多,但总算没白等这么长时间。”林先生知道降息后,马上就开始了手忙脚乱申请贷款、履行合同的事了。

这几天,像林先生这样的市民还有不少。一位房产中介的门店经理介绍,随着央行降息和政策的快速落地,烟台不少“等贷族”选择履行合同。“先是首套房贷认证标准,再是利率调整,确实增强了楼市

的信心。”这位门店经理说。

除了成交量方面,二手房市场的议价空间也越来越小。“之前新政出台后,虽然没什么太大变化,但当时就已有部分房主开始上调房价,现在降息了,房主的信心更足了,不涨价就不错了,议价空间现在看是越来越小。”这位门店经理表示,“还有部分房主在降息后马上就上调了价格,反应非常快。”

相关新闻

房企走量,大多未涨价

近日,网上出现一份金地集团内部的文件,称因受近期房贷新政和央行降息的影响,各地项目多呈热销态势,为抓住此次窗口期,集团决定对华东地区明星项目实行统一上调价格的战略调整。央行降息后,业内普遍认为对楼市是利好消息,但降息等新政是否会直接拉升烟台房价?烟台金地是否接到了涨价通知?

“目前不知道要涨价的事儿,没有听说相关的消息。”烟台金地格林世界一位销售人员说,“临近年末一般不会出现特别的调整动作。”随后,记者探访了烟台多家楼盘,多数开发商表示最近没有单独进行价格调整的准备。

“目前我们的优惠是最低的,也没有接到要涨价的消息,”烟台保利一位销售人员说,“现在已经是年末了,基于年终走量、回笼资金的考虑,我们这边年前也不会有涨价的动作。”中铁的一位销售人员也表示,在“金九银十”优惠持续的情

况下,应该不会涨价,目前也没有接到涨价通知。此外,万科的一位销售人员则称,目前部分房源的优惠相比之前有所降低,但并没有出现明确的涨价,不过他认为楼市仍会处在总体上涨的通道中,“楼市还是会上行,房价不会一直跌下去。”

除了一线房地产商,烟台本地房企也对调价持谨慎态度。“之前我们的销售情况还不错,现在也临近年底了,今年不考虑在价格上有什么变动。”一位本地房企的负责人说,“明年可能会有调整,但也要结合市场情况。”另一位房企负责人也称,由于今年楼市的成交情况普遍不理想,11月份各楼盘都在延续“金九银十”的优惠政策,涨价的可能性不大,“市场情况不太稳,要涨价还要观察观察情况,不过不排除有开发商吹涨价风促进成交的情况。”

本报记者 聂子杰