

高端酒店“扎堆”入驻合肥，省城五星酒店达11家 新常态下，星级酒店未来“星”在何处？

最近一段时间，合肥星级酒店市场颇不平静。仅在政务区，合肥洲际、柏景朗廷相继开业。一夜间，合肥星级酒店市场新增700间客房，市场竞争不言而喻。

星级酒店数量快速增长，是否会出现供过于求、同质化竞争。面对消费升级“新常态”，星级酒店又该如何“突围”应对？记者日前进行了探访。

□记者 董艳芬 张贤良



天鹅湖大酒店1600人同时自助用餐



安港大酒店（资料图）

现状： 两家星级酒店 政务区“扎堆”开业

今年9月10日，合肥洲际酒店正式开业，这也标志着洲际酒店旗下奢华酒店品牌——洲际酒店及度假村正式进驻合肥。酒店对媒体公开的数据显示，该酒店拥有405间客房以及套房，所有客房均在50平方米以上。相比政务区周边五星酒店，洲际酒店也确实刷新了房价高度，在OTA平台，该酒店的平均房价都在1000元/间夜以上。

10月26日，同样位于合肥政务文化新区的合肥柏景朗廷酒店举行盛大的开业庆典。据官方介绍，柏景朗廷拥有339间客房和套房均采用温暖的中性色调和时尚装潢。从45平方米的宽敞豪华客房到247平方米的奢华总统套房，一应俱全。客房价格也是千元“起步”。

一夜之间，仅合肥政务文化新区就新增了700多间高端客房，市场竞争不言而喻，这也让原有的星级酒店感觉到阵阵寒意。“冲击肯定是有，在婚宴和年会市场感受已经很明显了。”该区域一家星级酒店营销负责人坦言。

记者随后从合肥市旅发委获悉，截止目前，合肥星级酒店数量已达55家，其中，五星酒店11家，四星酒店20家。

数据：合肥五星酒店平均房价中部“垫底”

事实上，放眼全国，合肥乃至安徽的星级酒店平均房价都处在靠后或“垫底”位置。

今年一季度，合肥五星酒店的平均房价仅为413.92元/间夜，在中部六省当中仅高于南昌（351.01元/间夜），排名倒数第二（详见表格一）。“一方面由于合肥不是旅游城市，另一方面与当地消费水平有很大关系。”安徽省旅游饭店业协会会长何威分析说。

这意味着，两家房价千元“起步”的酒店是否会被消费者所接受，目前还不好说。

何威告诉记者，饭店行业属于高人工、高能源、高投入的行业。五星级饭店从“出生”开始就有着严格的行业评判标准，重资产、硬件设备投入很大，并且回报周期较长。那么，面对自身运营成本高和激烈的同行竞争，高星级酒店为何还要“扎堆”投资呢？

“在短期内给地方政府、开发商和酒店管理公司带来的直接利益成为高星级酒店投资的直接动力。”业内人士分析称，在大多三、四线城市，投资带来的地价上升成为高星级酒店投资的主要动力。而对于跨国酒店管理公司来讲，与国内政府和开发企业的规模化合作也给他们带来更多的经营收入。“为了暂时换取短期利益而无节制的投资建设高星级酒店，这让部分酒店投资与管理参与者，在竞争格局下忽略整体长远利益。”该业内人士坦言。

“任何一个行业健康发展都必须依赖三个要素：供应、需求、控制。”何威认为，我国内地并没有酒店投资控制，这就导致了酒店业如今供大于求、竞争激烈的市场环境。

算账：高档酒店至少20年才能“回本”

那么，投资动辄数亿，仅靠经营回收资金的五星级酒店，资金回收周期到底需要多久？

业内人士给记者算了一笔账，高档酒店从计划期、准备期、建造期到开业期需要4-5年的时间，按照酒店投资一般要求的60%自有资金投入，酒店回收期普遍在20年左右，这还是在静态不计利息的情况下。

在开业初期，高星级酒店不得不采取低价策略占领市场份额，所以通常新开业的五星酒店在前几年的财务状况都不甚理想，甚至会出现亏损，普遍出现在二、三线城市。但动辄数亿投资的酒店，在低价战略的影响下，投资回报年限被拉得过长，很容易出现资

金链断裂的现象。而且，低价战略实际上是在破坏整个酒店行业的生态，服务也得不到保障。

而近年来，酒店利润的下滑使得业主与酒店管理公司的矛盾也在不断升级。有业内人士向记者透露，很多业主在酒店更新改造时出现了资金短缺，部分业主因此停止向酒店管理方缴纳管理费用，酒店管理方也面临被迫解约的风险。

事实上，近年来解约之战正不断上演。特别是国际品牌酒店与业主解约的案例不在少数，希尔顿、皇冠假日、索菲特、凯宾斯基、铂尔曼等国际品牌接连出现旗下酒店被“撤牌”的现象。

出路：迎合市场和转型升级是“关键”

一方面是不断新“杀入”市场的高端酒店开业，另一方面，是“八项规定”消费市场的理性回归。对于省城绝大多数老的星级酒店来说，迎合市场转型升级无疑是最好的“出路”。

高端大气的多功能厅、配置先进的会议厅、方便调整的VIP包厢、门庭若市的粮油超市……这是记者在安徽安港大酒店采访时所看到的场景，今年已是该酒店开业的第25年。

“在新常态下，安港大酒店也在积极探索新时代新需求新消费背景下的饭店集团生存发展之道，苦练内功，改革创新，适应新常态、谋求新发展。”酒店负责人告诉记者。

记者在采访中了解到，在酒店“深化改革”方

面，安港从供给侧结构性改革出发，主要是根据酒店自身结构特点和市场需求去餐饮产能、降人力成本、补会议短板；在酒店“转型发展”方面，在运营好旗下三个酒店主营业务板块的前提下，积极拓展高校团餐业务。与此同时，酒店的一系列硬件配套设施升级改造也在如火如荼地进行，目前酒店会议设施、客房区域的设施物品、部分餐饮区的功能已完成升级改造、焕然一新。而酒店粮油超市在传统营销的基础上不断探索创新营销新模式、开拓新渠道，成为省城合肥第一家销售现场加工原粮的实体店。

时代在变、市场在变……对于星级酒店而言，不变的或许是不迎合市场的变化。（下转05版）