

2024-2029年中国产权酒店行业发展潜力分析及投资战略规划分析报告

报告简介

随着产权酒店行业竞争的不断加剧，大型企业间并购整合与资本运作日趋频繁，国内外优秀的产权酒店企业愈来愈重视对行业市场的分析研究，特别是对当前市场环境和客户需求趋势变化的深入研究，以期提前占领市场，取得先发优势。正因为如此，一大批优秀品牌迅速崛起，逐渐成为行业中的翘楚。中道泰和利用多种独创的信息处理技术，对产权酒店行业市场海量的数据进行采集、整理、加工、分析、传递，为客户提供一揽子信息解决方案和咨询服务，最大限度地降低客户投资风险与经营成本，把握投资机遇，提高企业竞争力。

本报告利用中道泰和长期对产权酒店行业市场跟踪搜集的一手市场数据，同时依据国家统计局、国家商务部、国家发改委、国务院发展研究中心、行业协会、51行业报告网、全国及海外专业研究机构提供的大量权威资料，采用与国际同步的科学分析模型，全面而准确地为您从行业的整体高度来架构分析体系。让您全面、准确地把握整个产权酒店行业的市场走向和发展趋势。

报告对中国产权酒店行业的内外部环境、行业发展现状、产业链发展状况、市场供需、竞争格局、标杆企业、发展趋势、机会风险、发展策略与投资建议等进行了分析，并重点分析了我国产权酒店行业将面临的机遇与挑战。报告将帮助产权酒店企业、学术科研单位、投资企业准确了解产权酒店行业最新发展动向，及早发现产权酒店行业市场的空白点，机会点，增长点和盈利点.....准确把握产权酒店行业未被满足的市场需求和趋势，有效规避产权酒店行业投资风险，更有效率地巩固或者拓展相应的战略性目标市场，牢牢把握行业竞争的主动权。形成企业良好的可持续发展优势。

报告目录

第一章 国内外产权式酒店发展现状

1.1 产权式酒店兴起

1.1.1 什么是产权式酒店

1.1.2 产权式酒店有哪些类型

1.1.3 产权式酒店国内发展历程

1.2 国内产权式酒店发展现状

1.2.1 产权式酒店发展规模

1.2.2 产权式酒店成功概率

1.2.3 产权式酒店区域分布

1.2.4 产权式酒店档次分布

1.3 国外产权酒店发展现状

1.3.1 国外产权酒店发展规模

1.3.2 国外产权酒店发展类型

(1)欧洲分时度假模式

(2)澳大利亚酒店式公寓模式

(3)美国有限合伙投资及权益性投资基金

1.4 国内外产权酒店对比分析

1.4.1 投资环境对比分析

1.4.2 运作模式对比分析

1.4.3 需求性质对比分析

第二章 产权式酒店整体运作模式分析

2.1 产权式酒店整体运作模式

2.1.1 产权式酒店运作环节分析

2.1.2 产权式酒店运作操作流程

2.2 产权式酒店开发环节分析

2.2.1 产权式酒店开发主体分析

(1)开发主体属性分布

(2)开发主体核心优势

2.2.2 产权式酒店开发融资渠道分析

(1)传统酒店开发融资方式

(2)酒店融资方式对比分析

2.2.3 产权式酒店区域开发价值分析

(1)一线城市机会分析

1)一线城市旅游市场发展趋势

2)一线城市旅游地产发展趋势

3)一线城市产权式酒店发展现状

4)一线城市产权式酒店开发价值

(2)二三线城市机会分析

1)二三线城市旅游市场发展趋势

2)二三线城市旅游地产发展趋势

3)二三线城市产权式酒店发展现状

4)二三线城市产权式酒店开发价值

2.2.4 区域产权式酒店开发现状

(1)海南产权式酒店发展现状

1)海南产权式酒店市场环境

2)海南产权式酒店整体状况

3)海南产权式酒店问题分析

(2)上海产权式酒店发展现状

1)上海产权式酒店市场环境

2)上海产权式酒店整体状况

3)上海产权式酒店问题分析

(3)广东产权式酒店发展现状

1)深圳产权式酒店市场环境

2)深圳产权式酒店整体状况

3)深圳产权式酒店问题分析

(4)浙江产权式酒店发展现状

1)杭州产权式酒店市场环境

2)杭州产权式酒店整体状况

3)杭州产权式酒店问题分析

2.2.5 产权式酒店开发存在的问题

(1)用地性质不统一

(2)规划设计不明确

2.3 产权式酒店销售环节分析

2.3.1 产权式酒店销售模式对比

(1)产权归属特点对比

(2)基本销售模式对比

(3)益计算模式对比

2.3.2 各类型销售模式适用性评价

(1)纯产权式酒店销售模式适用性

(2)返租式产权式酒店销售模式适用性

(3)分时度假式产权式酒店销售模式适用性

2.3.3 产权式酒店销售定价方法

(1)销售定价依据分析

(2)销售定价案例分析

2.3.4 产权式酒店销售存在的问题

(1)预售许可问题

(2)产权模糊问题

2.4 产权式酒店经营管理环节分析

2.4.1 国际酒店经营管理模式类型分析

(1)委托酒店管理公司管理

1)委托管理运作方式介绍

2)委托管理运作方式案例

3)委托管理运作方式优缺点

(2)酒店管理公司管理并参与项目投资

1)酒店管理公司管理并参与项目投资介绍

2)酒店管理公司管理并参与项目投资案例

3)酒店管理公司管理并参与项目投资优缺点

(3)特许经营模式

1)特许经营模式介绍

2)特许经营模式案例

3)特许经营模式优缺点

(4)加盟经营模式

1)加盟经营模式介绍

2)加盟经营模式案例

3)加盟经营模式优缺点

(5)策略联盟模式

1)策略联盟模式介绍

2)策略联盟模式案例

3)策略联盟模式优缺点

2.4.2 产权式酒店管理模式类型

(1)模式一：管理公司自行经营现状

(2)模式二：委托酒店管理公司经营现状

(3)模式三：挂牌酒店自行经营现状

2.4.3 产权式酒店管理模式对比

(1)产权式酒店管理模式优劣势对比

(2)产权式酒店管理模式经营效率对比

2.4.4 产权式酒店管理模式存在的问题分析

- (1) 产权划分不明确
- (2) 销售比例难确定
- (3) 小业主委托经管问题
- (4) 分时度假与经营旺季冲突问题

第三章 产权式酒店项目商业模式要素分析

3.1 商业模式要素及分析方法

3.1.1 商业模式要素构成

3.1.2 商业模式画布结构

3.2 产权式酒店商业模式构成要素分析

3.2.1 产权式酒店利益主体

(1) 酒店开发商

- 1) 开发商与其他利益主体关系
- 2) 开发商需求与回报率分析
- 3) 开发商面临的风险分析

(2) 酒店管理公司

- 1) 管理公司与其他利益主体关系
- 2) 管理公司需求与回报率分析
- 3) 管理公司面临的风险分析

(3) 酒店经营公司

- 1) 经营公司与其他利益主体关系
- 2) 经营公司需求与回报率分析
- 3) 经营公司面临的风险分析

(4) 酒店投资者

1)投资者与其他利益主体关系

2)投资者需求与回报率分析

3)投资者面临的风险分析

3.2.2 产权式酒店客户细分

(1)产权式酒店细分客户规模分析

1)游客需求规模

2)个人中小投资者需求规模

3)异地商务需求规模

4)公司法人需求规模

(2)细分客户需求分类

1)客户度假体验

2)新的投资渠道

(3)目标客户特征分析

1)客户区域分布特点

2)客户类别分布特点

3)客户收入水平特点

3.2.3 产权式酒店价值主张

(1)产权酒店投资价值诉求分析

1)微观投资价值诉求

2)中观投资价值诉求

3)宏观投资价值诉求

(2)产权酒店价值主张策略分析

3.2.4 产权式酒店合作伙伴

(1)现有合作者分析

1)资金提供者

2)合作开发者

3)酒店管理者

4)产权式酒店交换平台

(2)产权式酒店交换平台发展模式分析

1)产权交换平台发展现状

2)产权交换平台发展模式

3)产权交换平台盈利模式

3.2.5 产权式酒店渠道通路

(1)酒店直销渠道整体分布状况

1)酒店直销/分销渠道结构

2)不同类型酒店销售结构差异

(2)新型酒店直销模式分析

1)淘宝直销模式运用

2)搜索引擎直销模式运用

3)移动应用客户端模式运用

(3)新型酒店分销模式分析

1)团购模式运用

2)尾房模式运营

3)模糊定价模式运用

4)反向竞拍模式运用

(4)酒店营销渠道策略分析

1)影响客户的关键因素分析

2)酒店营销渠道存在的问题

3)酒店新型渠道拓展策略

3.2.6 产权式酒店收入来源

(1)酒店盈利模式类型

1)经营增长盈利模式

2)物业增值盈利模式

3)资本运营盈利模式

4)品牌创新盈利模式

5)集团建设盈利模式

(2)酒店经营增长收入构成

1)酒店客房服务收入分析

2)酒店商业收入分析

3)酒店其他收入分析

(3)产权式酒店利润分配模式及优劣势分析

1)固定回租模式

2)固定回租+经营收益分红模式

3.2.7 产权式酒店核心资源

(1)商业模式核心资源概念

(2)产权式酒店核心资源

1)所在地旅游资源

2)酒店基础设施条件

3)酒店服务水平及品牌

4)酒店经营管理能力

5)酒店地理位置优势

3.2.8 产权式酒店关键产品/业务

(1)产权式酒店产品类型及特点

1)时权酒店特点

2)纯产权式酒店特点

3)养老型酒店特点

4)度假村特点

5)时值度假型酒店特点

(2)产权式酒店后续委托经营服务

1)酒店可持续发展需求分析

2)酒店管理公司委托管理优势

3)酒店管理公司运营能力指标

3.2.9 产权式酒店成本结构

(1)产权式酒店基本运营费分析

(2)产权式酒店管理公司佣金分析

(3)产权式酒店税务成本分析

1)产权式酒店税费水平分析

2)产权式酒店税费政策趋势

第四章 产权式酒店典型案例分析

4.1 深圳雅兰酒店分析

4.1.1 雅兰酒店简介

(1)雅兰酒店建设情况

(2)雅兰酒店开发商资质

4.1.2 雅兰酒店商业模式要素分析

(1)雅兰酒店客户定位与投资者结构

(2)雅兰酒店核心资源与竞争力

- (3)雅兰酒店重要合作伙伴
- (4)雅兰酒店营销推广策略
- (5)雅兰酒店销售与管理模式
- (6)雅兰酒店投资方式
- (7)雅兰酒店营收状况
- (8)雅兰酒店成本构成

4.1.3 雅兰酒店模式特点总结

4.2 深圳大梅沙海景酒店分析

4.2.1 大梅沙海景酒店简介

- (1)大梅沙海景酒店建设情况
 - (2)大梅沙海景酒店开发商资质
- #### 4.2.2 大梅沙海景酒店商业模式要素分析
- (1)大梅沙海景酒店客户定位与投资者结构
 - (2)大梅沙海景酒店核心资源与竞争力
 - (3)大梅沙海景酒店重要合作伙伴
 - (4)大梅沙海景酒店营销推广策略
 - (5)大梅沙海景酒店销售与管理模式
 - (6)大梅沙海景酒店投资方式
 - (7)大梅沙海景酒店营收状况
 - (8)大梅沙海景酒店成本构成

4.2.3 大梅沙海景酒店模式特点总结

4.3 秦皇岛北戴河海韵假日酒店分析

4.3.1 北戴河海韵假日酒店简介

- (1)北戴河海韵假日酒店建设情况

(2)北戴河海韵假日酒店开发商资质

4.3.2 北戴河海韵假日酒店商业模式要素分析

(1)北戴河海韵假日酒店客户定位与投资者结构

(2)北戴河海韵假日酒店核心资源与竞争力

(3)北戴河海韵假日酒店重要合作伙伴

(4)北戴河海韵假日酒店营销推广策略

(5)北戴河海韵假日酒店销售与管理模式

(6)北戴河海韵假日酒店投资方式

(7)北戴河海韵假日酒店营收状况

(8)北戴河海韵假日酒店成本构成

4.3.3 北戴河海韵假日酒店模式特点总结

4.4 北京中欣戴斯产权式酒店分析

4.4.1 中欣戴斯酒店简介

(1)中欣戴斯酒店建设情况

(2)中欣戴斯酒店开发商资质

4.4.2 中欣戴斯酒店商业模式要素分析

(1)中欣戴斯酒店客户定位与投资者结构

(2)中欣戴斯酒店核心资源与竞争力

(3)中欣戴斯酒店重要合作伙伴

(4)中欣戴斯酒店营销推广策略

(5)中欣戴斯酒店销售与管理模式

(6)中欣戴斯酒店投资方式

(7)中欣戴斯酒店营收状况

(8)中欣戴斯酒店成本构成

4.4.3 中欣戴斯酒店模式特点总结

4.5 深圳市丹枫白露酒店分析

4.5.1 丹枫白露酒店简介

(1)丹枫白露酒店建设情况

(2)丹枫白露酒店开发商资质

4.5.2 丹枫白露酒店商业模式要素分析

(1)丹枫白露酒店客户定位与投资者结构

(2)丹枫白露酒店核心资源与竞争力

(3)丹枫白露酒店重要合作伙伴

(4)丹枫白露酒店营销推广策略

(5)丹枫白露酒店销售与管理模式

(6)丹枫白露酒店投资方式

(7)丹枫白露酒店营收状况

(8)丹枫白露酒店成本构成

4.5.3 丹枫白露酒店模式特点总结

4.6 亚海棠湾世知度假酒店分析

4.6.1 海棠湾世知度假酒店简介

(1)海棠湾世知度假酒店建设情况

(2)海棠湾世知度假酒店开发商资质

4.6.2 海棠湾世知度假酒店商业模式要素分析

(1)海棠湾世知度假酒店客户定位与投资者结构

(2)海棠湾世知度假酒店核心资源与竞争力

(3)海棠湾世知度假酒店重要合作伙伴

(4)海棠湾世知度假酒店营销推广策略

(5)海棠湾世知度假酒店销售与管理模式

(6)海棠湾世知度假酒店投资方式

(7)海棠湾世知度假酒店营收状况

(8)海棠湾世知度假酒店成本构成

4.6.3 海棠湾世知度假酒店模式特点总结

4.7 华天酒店集团股份有限公司分析

4.7.1 华天酒店简介

(1)华天酒店建设情况

(2)华天酒店开发商资质

4.7.2 华天酒店商业模式要素分析

(1)华天酒店客户定位与投资者结构

(2)华天酒店核心资源与竞争力

(3)华天酒店重要合作伙伴

(4)华天酒店营销推广策略

(5)华天酒店销售与管理模式

(6)华天酒店投资方式

(7)华天酒店营收状况

(8)华天酒店成本构成

4.7.3 华天酒店模式特点总结

4.8 产权式酒店失败原因及案例分析

4.8.1 产权式酒店失败促成因素

(1)位置选址因素

(2)档次定位因素

(3)酒店规模因素

(4)酒店定价因素

(5)销售策划因素

(6)后期管理因素

(7)开发动机因素

(8)专业配合因素

4.8.2 产权式酒店失败案例分析

(1)资金不足——秦皇岛维多利亚海湾

1)项目运作情况分析

2)项目失败原因分析

(2)股东利益纠纷——上海太平洋国际酒店

1)项目运作情况分析

2)项目失败原因分析

(3)产权分割难题——桂林阳朔一尺水酒店

1)项目运作情况分析

2)项目失败原因分析

(4)后期运营混乱——三亚银海大酒店

1)项目运作情况分析

2)项目失败原因分析

(5)开发商诚信危机——北京金色假日酒店

1)项目运作情况分析

2)项目失败原因分析

(6)定位失误——东航国际博金大酒店

1)项目运作情况分析

2)项目失败原因分析

第五章 产权式酒店发展趋势与商业模式创新策略

5.1 商业模式评估分析方法

5.1.1 商业模式环境分析

5.1.2 商业模式板块评估

5.2 产权式酒店商业模式发展环境

5.2.1 产权式酒店宏观影响因素

(1) 房地产最新调控政策

(2) 产权式酒店政策趋势

5.2.2 相关行业发展状况及影响

(1) 旅游行业发展潜力及影响

(2) 旅游地产发展潜力及趋势

5.2.3 产权式酒店供需及风险

(1) 产权式酒店供需趋势

(2) 产权式酒店投资风险

1) 市场风险分析

2) 政策风险分析

3) 经营风险分析

4) 诚信风险分析

5.2.4 产权式酒店竞争状况

(1) 产权式酒店投资吸引力

1) 投资者潜在投资渠道比较

2) 产权式酒店投资效益测算

(2) 产权式酒店业内竞争状况

1) 产权式酒店价格竞争分析

2) 产权式酒店质量竞争分析

3)产权式酒店服务竞争分析

(3)未来产权酒店未来竞争趋势

5.3 产权式酒店现有商业模式板块评估及创新分析

5.3.1 产权式酒店客户细分市场分析

(1)客户细分市场评估

1)客户细分存在的机会

2)客户细分存在的威胁

(2)客户细分市场策略分析

1)目标客户选择策略

2)如何提升对客户吸引力

3)客户投资回报增加途径

4)客户投资退出渠道设计

5.3.2 产权式酒店关键产品/业务分析

(1)产品/业务板块评估

1)产品/业务板块存在的机会

2)产品/业务板块存在的威胁

(2)产品/业务板块策略

1)如何提升酒店增值潜力

2)如何创新酒店服务方式

5.3.3 产权式酒店成本结构板块分析

(1)成本结构板块评估

1)成本结构板块存在的机会

2)成本结构板块存在的威胁

(2)成本结构板块策略

1)产权式酒店建造成本节约策略

2)产权式酒店运营成本节约策略

5.3.4 产权式酒店收入来源模块分析

(1)收入来源板块评估

1)收入来源板块存在的机会

2)收入来源板块存在的威胁

(2)收入来源板块策略

1)酒店效益提升方法

2)合理制定价格水平

3)加强酒店效益评估

5.3.5 产权式酒店核心资源板块分析

(1)核心资源板块评估

1)核心资源板块存在的机会

2)核心资源板块存在的威胁

(2)核心资源板块策略

1)酒店人力资源策略

2)管理能力提升策略

3)完善基础设施建设

5.3.6 产权式酒店持续经营分析

(1)产权式酒店持续经营评估

1)持续经营存在的机会

2)持续经营存在的威胁

(2)产权式酒店持续经营策略

5.3.7 产权式酒店渠道通路板块分析

(1)产权式酒店渠道通路板块评估

1)渠道通路板块存在的机会

2)渠道通路板块存在的威胁

(2)产权式酒店渠道通路板块策略

(3)互联网酒店营销应用状况分析

(4)互联网酒店营销应用模式趋势

5.3.8 产权酒店OTO商业模式案例分析

(1)途家——“在线销售+酒店运营”模式

(2)途家商业模式要素分析

1)途家客户定位分析

2)途家价值主张分析

3)途家核心资源分析

4)途家合作伙伴分析

5)途家产品/服务分析

6)途家收入来源分析

7)途家成本结构分析

8)途家渠道通路分析

9)途家客户关系分析

(3)途家商业模式结构图

(4)途家商业模式特点总结

图表目录

图表：产权式酒店类型

图表：2000年以来产权式酒店数量规模(单位：家)

图表：产权式酒店运营现状(单位：%)

- 图表：产权式酒店地区分布(单位：家)
- 图表：产权式酒店档次分布(单位：家)
- 图表：产权式酒店整体运作架构
- 图表：商业模式画布结构
- 图表：酒店直销/分销渠道结构(单位：%)
- 图表：酒店潜在客户关注因素
- 图表：商业模式分析画布结构
- 图表：雅兰酒店商业模式结构图
- 图表：大梅沙海景酒店商业模式结构图
- 图表：北戴河海韵假日酒店商业模式结构图
- 图表：中欣戴斯酒店商业模式结构图
- 图表：丹枫白露酒店商业模式结构图
- 图表：海棠湾世知度假酒店商业模式结构图
- 图表：华天酒店商业模式结构图
- 图表：产权酒店和其他投资品种的综合比较
- 图表：途家商业模式结构图

把握投资 决策经营！

咨询订购 请拨打 400-886-7071 (免长途费) Email : kf@51baogao.cn

本文地址 : <https://www.51baogao.cn/bg/20170406/62517.shtml>

在线订购 : [点击这里](#)