

中国民宿平台能复制爱彼迎的上市之路吗？

□ 本报记者 王玮

国际短租企业爱彼迎(Airbnb)日前终于如愿登陆纳斯达克。相关信息显示,爱彼迎在12月9日晚间定下的IPO(首次公开募股)发行价为每股68美元,12月10日开盘时出现了大幅弹升,开盘价格为每股146美元。此次爱彼迎上市融资约35亿美元,成为今年美股最大IPO。爱彼迎的上市过程一直备受业界关注,作为民宿预订平台中第一家成功上市的企业,其IPO所取得的成功也让业界感到振奋。与此同时,大家也在猜想中国本土民宿企业距离上市还有多远?

一波三折终成“正果”

成立于2008年8月的爱彼迎,总部设在美国加州旧金山市。相关资料显示,截至今年9月30日,爱彼迎在全球10万个城市有740万个房源和体验项目,累计接待游客超过8.25亿人次,累计收入超过1100亿美元。经过多轮融资,爱彼迎不仅在酒店行业内完成了多项收购和投资,也与其他领域的企业展开合作,涉及餐厅预订、导游服务和会展等领域。

对于IPO,爱彼迎早有打算。在2017年的一轮融资中,爱彼迎就在融资文件中透露出上市意愿。到2019年9月,爱彼迎正式宣布将于2020年公开上市。

正当万事俱备只欠东风时,突然暴发的新冠肺炎疫情让这个国际短租巨头遭遇重创。今年3月,爱彼迎房屋预订量同比下降80%以上。5月5日,爱彼迎联合创始人兼首席执行官布兰恩·切斯基(Brian Chesky)在发给全球员工的邮件中表示,今年的营收预计将不到2019年的一半。在这样的情况下,爱彼迎不得不通过削减成本、收缩业务、裁员、高管停薪、降薪等方式来维持公司的正常运转。

2018年,共享经济正值红利期,当时爱彼迎的目标估值已经超过700亿美元。但伴随着Uber、WeWork等相关企业陷入困境,再加上疫情冲击,今年4月的一项救援融资协议显示,投资者

仅愿意以180亿美元的估价完成对爱彼迎的认购。即便如此也没有让爱彼迎停下上市的脚步。今年6月,正当业界猜测爱彼迎是否会因为疫情带来的沉重打击而暂缓上市计划时,布兰恩·切斯基明确表示,爱彼迎依然不排除今年上市的可能性。8月20日,爱彼迎宣布已向美国证券交易委员会(SEC)提交IPO注册草案。

爱彼迎为何在当前这一特殊时期仍要坚持上市?业内此前也有一些猜测。多数业者判断,其上市是为了缓解资金面的紧张。招股书中爱彼迎的业绩表现似乎也证明了这一说法。截至2020年9月30日,其未偿债务本金为19.975亿美元。华美酒店顾问机构首席知识官、高级经济师赵焕焱认为,爱彼迎着急上市,可能与背后投资人施压以及企业内部存在员工期权兑现压力有关。

对于此次发行所筹得资金的用途,爱彼迎在招股说明书中表示,将用于一般公司用途,包括营运资金、运营支出和资本支出。不过,爱彼迎也不排除可能将部分所得款项用于收购或投资业务、发展产品和服务等。

持续亏损仍能“赶超”

爱彼迎的招股书显示,从2015年至今,爱彼迎都处在净亏损状态,且最近的3年,净亏损额逐年上升。2018年,爱彼迎净亏损1690万美元;2019年净亏损6.743亿美元;截至今年9月30日,爱彼迎净亏损6.969亿美元。

然而令人意外的是,目前爱彼迎市值为864亿美元,已超过市值为860亿美元的国际旅游企业Booking(BKNG.US),是万豪(MAR.US)的两倍(万豪的市值约为427.4亿美元)。

对于这样的反转,业内分析,爱彼迎主要胜在灵活的商业模式。首都经济贸易大学旅游研究中心教授蔡红表示,爱彼迎在前端的产品运营以及在保护房东利益和增强消费者体验感等方面,都有非常不错的举措。特别是在应对新冠肺炎疫情冲击时也表现得相当积极,并在三季度业绩有了较好的恢复,这在一定程度上给予了市场信心。

的确,面对疫情冲击,爱彼迎很快注意到,虽然长途旅行的市场恢复缓慢,但是居民对于城市周边出租度假屋的搜索量仍不断增加,而且他们还希望预订整栋房屋。这一需求让爱彼迎看到希望。布兰恩·切斯基迅速改变了爱彼迎的策略,将公司的业务重心转到侧重发展城市周边的度假住宿产品。

6月,爱彼迎重新设计了网站和手机应用,向潜在房客展示城市周边适合度假的小木屋、海滨别墅等私密性较强的住宿产品。8月,超过一半的预订都是距房客所在地300英里以内的住宿产品。公司财报显示,三季度收入同比下滑19%,但仍实现了2.19亿美元的利润。

当然,这其中少不了中国市场的助力。爱彼迎于2015年进入中国市场,专门推出了“爱彼迎”这一中文名称,此后便不断深耕中国市场。爱彼迎最新发布的数据显示,中国逐渐恢复的旅游市场给爱彼迎带来了大量订单。3月至8月期间,爱彼迎中国的新增房客数量在全球排名第二,仅次于美国。9月之后,中国成为爱彼迎最大的订单市场。对此,爱彼迎在招股书中表示,还将投入巨资扩大在中国的业务。

星展银行(中国)投资策略总监邓志坚在接受媒体采访时表示,爱彼迎IPO的成功,一方面是受到近期疫苗利好消息的提振,旅游、餐饮、酒店都有望迎来复苏;另一方面,是受益于美联储以及全球央行宽松的货币政策,市场流动性充裕,热钱在资本市场涌动。

中国“玩家”离上市还有多远

爱彼迎上市后,仍面临诸多挑战,诸如调整后的EBITDA(息税折旧和摊销前利润)和自由现金流持续下降、营收增速放缓等企业风险,以及全球各地对民宿监管日趋严格所带来的挑战。但这一刻,爱彼迎的成功上市还是让业界看到了民宿市场的发展前景。

途家民宿执行副总裁兼首席商务官李珍妮向本报记者表示,“作为民宿行业中的一员,我们很开心看到爱彼迎在疫情防控常态化阶段成功上市、并且

受到投资人追捧,这说明整个资本市场非常看好民宿行业,未来发展空间巨大。爱彼迎发布的数据显示,亚太地区的预订间夜量占据爱彼迎总间夜总量的14%,下一步,爱彼迎会继续扩展中国等民宿渗透率较低的市场,这也说明中国市场蕴含巨大的发展空间。未来,途家会继续聚焦核心业务,深耕行业,把这门生意做到极致。”

随着近年来民宿业在国内迅速发展,市场上也涌现出了一批爱彼迎经营模式相似的民宿预订平台,经过几年市场的大浪淘沙,现在剩下了为数不多的玩家,其中包括途家、小猪和木屋。而且这几家企业的相关负责人均不约而同地表达过上市的意见。

“爱彼迎上市成功后,能感受到资本市场呈现整体利好。近期就有两家投资公司与我们交流行业情况,预计明年3月木屋将启动新一轮融资计划。”木屋民宿创始人兼CEO黄越接受中国旅游报记者采访时表示,木屋民宿平台正努力朝着IPO进发。

中国民宿短租企业上市的可能性究竟有多大?蔡红认为,国内的这几家民宿企业将来的确有上市的可能性,但是毕竟美国的股票市场和国内的股票市场还是存在着一定的差异性的,投资者对市场的预期都存在着不同的反应,因此各企业在上市前也应该保持谨慎。爱彼迎的独特之处在于它对体验性项目和社区文化的打造,这不仅能吸引游客,也能让社区内的房东们更有凝聚力。据了解,为了感谢这些房东,让他们一起享受爱彼迎上市的果实,作为其IPO的一部分,爱彼迎为房东设立了一个捐赠基金,由其预留的920万股无投票权的股票组成。爱彼迎在IPO招股书中表示,该基金将通过项目和补助金让宿主受益。

“在目前大环境下,我们认为国内民宿企业要更多思考如何在民宿业务上取得更为正向和长远的发展。”李珍妮说:“对于企业而言,我们认为还是要不断去拥抱变革,用空杯的心态面对市场变化,更多沉入市场。我们相信中国未来的民宿市场仍是备受资本关注的朝阳赛道。”

简讯

白天鹅酒店管理学院落户广东阳江

本报讯(陈熠瑶)近日,广东省阳江应用型本科院校筹建办和白天鹅酒店集团在广州签署协议,双方将联合建立首个“中国范式”酒店管理学院——阳江应用型本科院校白天鹅酒店管理学院。

阳江应用型本科院校(筹)是广东省华南理工大学对口帮扶建设的应用科技大学,立足广东、服务粤港澳大湾区。白天鹅酒店集团拥有独特的中国式酒店管理模式和服务理念。此次双方联手,将共同打造体

现中国独特酒店文化、产品特色以及管理模式的酒店管理学院。

白天鹅宾馆首席运营官张添介绍,阳江应用型本科院校奠定了白天鹅酒店管理学院的专业与师资建设基础,而校企合作机制以及教学实践条件则从学校开始建设时就可以进行规划设计,这使得学院建设发展具有了先天的优势。另外,白天鹅酒店管理学院还将在阳江建立高星级教学酒店,为学院教学配备实践基地。

“住在土楼里”成福建永定旅游时尚

本报讯(李金枝 记者 吴健芳)12月9日至11日,由福建永定区文化体育和旅游局主办的2020年永定土楼民宿季暨民宿产业发展培训班在永定举办。

永定是世界文化遗产地和福建土楼之乡。近年来,永定区委、区政府大力支持特色民宿产业发展,将土楼改造成有特色、上档次,适宜现代人居住的高端体验型民宿,既保护了土楼,又让土楼回归原本的居住功能,“住在土楼里”逐渐成为旅游新时尚。

永定区不断整合民宿资源,引

进了香叙阿牛家、读旅朝阳楼两大高端民宿品牌,并集中打造南江、初溪、高东、富川、岩太5个古村落民宿集群。2019年成立了土楼民宿与精品酒店协会。永定区委书记陈荣水表示,今后,永定将继续把发展民宿业作为壮大文化产业和旅游业的重要支柱之一,以民宿业发展为抓手,推动乡村振兴、百姓致富。

活动期间,永定区外婆家土楼民宿等4个民宿项目签约,还举办了永定土楼民宿学院授牌仪式、“土楼夜话”——2020年永定土楼民宿季沙龙”等活动。

西安蓝田将建关中环线旅游民宿集群

本报讯(任丽)近日在福建厦门举办的2020中国厦门民宿产业交易博览会暨第二届中国(厦门)民宿产业投资峰会(简称“厦门民宿展”)上,西安市蓝田县荣获“2020中国最值得投资民宿区域”称号。

项目签约仪式上,蓝田县与陕

西汉华产业集团签订“中国蓝田—汉华·国际生态旅游度假区”项目合作协议,与西安曲江新区管理委员会、华侨城度假酒店管理(上海)有限公司签订“关中环线精品旅游民宿集群”项目合作协议,两个项目签约总金额达65亿元。

金陵饭店集团开启数字化转型

本报讯(马忠萍)近日,金陵饭店集团云PMS(酒店管理系统)正式上线,开启了数字化转型全新征程。

据悉,为提升和优化经营管理模式,金陵饭店集团于2019年初制定了全面上“云”战略,并以此重构了未来5年集团数字化变革应用架构蓝图。本次上线的云PMS系统不仅具备对客、对内经营管理的一线业务功能,也集中存储了酒店经

营数据及宾客资料数据,是酒店数字化业务平台的核心。该系统的成功上线,标志着金陵饭店集团酒店板块的核心业务系统开始步入“云时代”。

据了解,以云PMS系统上线为契机,金陵饭店集团将加速旗下所有酒店PMS的上云进程,统一运营模式与标准,为集团酒店板块日常运营与创新服务提供支撑,助力集团数字化转型。

浪费可耻·节约光荣

但爱琼食美 不当“必剩客”

——海南旅游餐饮“光盘行动”见闻

□ 新华社记者 吴茂辉 夏天

海南的暖冬吸引许多游客“南飞”,风味独特的琼州美食自然不可错过。记者走访海南旅游景区、酒店、特色小吃街等场所发现,旅游餐饮单位积极推出减少浪费举措,越来越多游客自觉反对铺张浪费,不当“必剩客”。

文昌鸡、和乐蟹、抱罗粉、椰子饭……南洋建筑风格的海口骑楼老街是海南著名的小吃街,海南美食应有尽有,每当夜幕降临,这里食客人头攒动。各种各样的美食以小份分装,游客可按需购买食用,“小而精”的餐饮模式有效避免食物浪费。

北京游客吴健民一家四口的餐桌上,并没有一下子摆满各种美食,而是

吃完几样再取几样。服务员不时过来清理餐余垃圾,以方便游客食用新菜。两个孩子特别喜欢吃海鲜,但海鲜不易保存不宜打包,这种方式非常适合家人消费。“边买边吃,边吃边买,不重样,不浪费,刚刚好。”吴健民说。

在景区的酒店和餐厅,“光盘行动”宣传海报和桌牌随处可见,服务人员依据顾客的用餐人数建议合理点餐,游客按量点菜、剩菜打包的勤俭节约的风气渐显。

来自吉林的史学森女士和朋友二人在海口火山口景区附近一家农家乐吃午餐,二人点了一荤一素两个菜。其中,素菜是因为对菜名好奇而点的“革命菜”。不一会儿,荤菜被两人吃完,“革命菜”却怎么都吃不完。

原来,这“革命菜”是野苘蒿,在海南很常见,所以菜量也很充足。史学森叫服务员打包,服务员却十分不解:“就一个普通野菜还要打包?”史学森说:“这菜清香滑嫩,口感极佳,我晚餐还要吃它。我们住在民宿,有微波炉可以加热。”

小量分装、免费打包服务、优惠券奖励……为防止浪费,不少餐饮店想出了“好点子”。在三亚市解放路一家自助火锅煎肉店,一进门就能清晰看到“浪费食物超过200克加付10元餐费”的提醒。对此,店长刘先生介绍说,此举为了提醒顾客按需、少量、多次取餐,增强顾客节约消费的主动性。

海南省酒店与餐饮行业协会向全

省各餐饮酒店企业和消费者发出倡议,积极倡导文明就餐,杜绝浪费的用餐文化,鼓励提供“半份、半价”“小份、适价”服务方式,切实培养节约习惯。会长陈恒表示,协会已连续多年开展“光盘行动”,目前正在制定一个更为规范的文件,对会员单位做好反对浪费厉行节约工作进行明确。

“旅游餐饮是海南餐饮行业的重要板块,旅游餐饮的‘光盘行动’,事关海南整体旅游形象。”陈恒表示,“光盘行动”也是中国绿色饭店(国家级绿色餐饮企业)的评审因素之一。“海南大部分饭店对此很上心,例如通过免费赠送小菜、赠送优惠券、予以打折等各种方式鼓励消费者理性就餐、实现‘光盘’。”

滨州惠民:创建全域旅游新格局 引领多业融合发展路



近年来,滨州市惠民县以满足人民群众日益增长的美好生活需要为目的,以推进新旧动能转换为契机,大力推动文旅融合,提出并实施了“旅游富县”战略,围绕“1234”旅游发展目标,倾力培植“孙子故里·惠民”旅游城市品牌,着力构建北部孙武古城兵学体验、南部魏集古镇黄河风情、东部温泉康体休闲养生、西部森林公园“天然氧

吧”的全域旅游格局。

目前,惠民县有国家4A级旅游景区2家,3A级旅游景区7家,省级旅游强镇6个。先后荣膺山东省历史文化名城、山东旅游强县、山东省首批全域旅游示范区、山东省休闲农业和乡村旅游示范县等荣誉称号,探索出了“文旅一业突破,引领多业融合”的平原地区全域旅游发展之路。

规划建设 引领惠民旅游新方向

2019年惠民县组建惠民县文化和旅游局、惠民县休闲文化产业发展服务中心、魏集古镇旅游度假区服务中心,3个文化和旅游单位协同推进全域旅游发展。2011年至今,先后成立以惠民县县长、县政协主席任组长,党政统筹、多部门参与的旅游产业发展领导小组、文化休闲区建设指挥部、文化教育旅游招商工作领导小组,综合协调全域旅游示范区创建工作。积极推进旅游与国土、城建、农业、林业等多规融合,先后编制《惠民县乡村旅游发展总体规划》《惠民县全域旅游发展规划》等旅游发展规划,将各旅游项目、景区(点)串珠成链,形成了9条四季主题旅游线路,打造“春赏民俗看鲜花、夏游黄河观林海、秋摘桃李研兵法、冬滑冰雪泡温泉”的“全域+全季”旅游发展格局。

以理念创新引领惠民老城建设,保护生态资源同改善人居环境结

合,坚守绿色生态发展凸显后发优势,打造宜业宜居宜游的美丽古城。修复千年护城河,贯通环水系7.4公里,古城公园、月亮湾湿地“水绿交融”,形成水环城,城依水的古城水墨画。古城北部开启“古韵慢城·乐安惠民”项目建设,在原址上恢复北宋棣州古城北城门,逐步恢复青砖黛瓦等古建筑风貌。建成滨惠景观大道,构建30分钟畅游2个4A级、5个3A级旅游景区,50分钟畅达滨州城区,真正跑出全域旅游“加速度”。

惠民县通过引导房地产企业转型投资旅游大项目,先后建设了魏集古村落、鑫诚田园生态旅游区、渤海革命老区兵器博物馆等旅游优质项目,有力补充亲子游、乡村游等线路内容,满足滨州市周边“微度假”需求。2019年春节期間魏集古村落单日游客高达7万人次,彰显旅游蓬勃发展的活力。

“旅游+” 打造全域旅游新格局

“旅游+文化”,赋予旅游发展之

魂。惠民县立足“兵圣”孙武故里、渤海革命老区等文化底蕴,积极挖掘孙子文化、红色文化。重点深入挖掘国家级非物质文化遗产,在魏集古村落、魏氏庄园、武定府衙等景区设立非遗展览馆、非遗文化一条街、非遗体验馆,让游客沉浸式体验惠民悠久的历史,让文化真正成为旅游的魂。

“旅游+农业”,推动乡村旅游提档升级。惠民县按照“一镇一特色、一村一亮点”,丰富提升垂钓园、采摘园等传统旅游业态,建设报纸博物馆、乡村记忆馆、无动力儿童乐园、梦幻花房等旅游新业态,积极创建精品旅游小镇、精品旅游特色村、景区化村庄。

“旅游+教育”,做活研学旅游市场。惠民县成立红色文化研学旅行联盟,深入挖掘渤海区历史遗迹、英烈事迹、先进典型等资料信息,开发孙子文化、红色文化、民俗文化、国学文化、非遗文化等研学游课程,整合全县研学游基地,形成1日—3日游惠民研学线路。

“旅游+N”融合,增加旅游多样性与参与性。惠民是全国绿化模范县,是中国白蜡之乡,有几十万亩的苗木生产基地,森林覆盖率保持在45%以上。惠民立足产业基础,建设孙子故里森林公园,探索开展森林康养旅游。

激活夜经济 培育旅游发展新业态

惠民县大力推动景区开展夜间旅游市场,武定府衙景区启动“武定府衙记忆·青啤之夜”美食广场活动。魏集古村落景区晚上免费入园,让游客体验鲁北夜景,民宿凌晨时段半价优惠,提高了夜间经营收入。为方便群众借阅图书,暑假期间惠民县图书馆每周二至周日晚上7点到9点对外开放。

惠民县立足国内大循环,全面深化改革提升创新势能,以北京、天津、济南“都市圈微度假最美后花园”为新目标,培育旅游发展新业态,激活旅游发展新动力,建设全域旅游示范区,打造孙子文化旅游目的地。

(范海英 樊帝君 温明华)