

房地产企业酒店开发建设管理探析

Analysis of Hotel Development and Construction Management in Real Estate Enterprises

黄朝晖

Zhaohui Huang

安徽省高速地产集团有限公司, 中国·安徽 合肥 230000

Anhui High Speed Real Estate Group Co. Ltd., Hefei, Anhui, 230000, China

【摘要】随着经济全球化进程的加快,各国之间的经济合作越发的紧密起来。随着国家的经济改革开放政策不断的完善,中国的经济发展越发的欣欣向荣。经济的快速发展让人们的生活变得越来越好,人们开始对消费水平有着密切关注,这就促进了现代服务行业的兴起。在这种背景下,房地产企业开始进行酒店的开发,目的是通过为消费者提供更优质的个性化服务,让消费者通过别人对自我社会地位的认可,来加强酒店的竞争力。本篇论文对酒店开发的现状进行了分析,提出了几点关于酒店建设的建议,希望对酒店的开发建设有所帮助。

【Abstract】With the acceleration of the process of economic globalization, economic cooperation among countries has become more and more close. With the continuous improvement of the country's economic reform and opening up policy, China's economic development has become more and more prosperous. The rapid development of the economy has made people's lives better and better, and people have begun to pay close attention to the level of consumption, which has promoted the rise of the modern service industry. In this context, real estate companies began to develop hotels in order to enhance the competitiveness of hotels by providing consumers with better personalized services and allowing consumers to recognize their self-social status. This paper analyzes the current situation of hotel development, and puts forward some suggestions on hotel construction, hoping to help the development and construction of the hotel.

【关键词】房地产企业;酒店;开发建设

【Keywords】real estate enterprises; hotel; development and construction

【DOI】<https://doi.org/10.26549/gcjsygl.v2i8.1077>

1 引言

改革开放以后,中国的经济发展水平一直呈现飞跃的发展现象,相信对于这种发展大家都是目睹的。各大房地产企业纷纷开始投资开发建设酒店,他们希望建设符合时代发展的新型酒店来阻止廉价且常见的连锁酒店的迅猛发展,从而在酒店行业分一杯羹,占据一席之地。但是,在这个过程中,还有许多问题亟待解决,比如,要对酒店的现状进行分析,要对建设中会存在的问题进行预设,要清楚建设酒店的流程等等。只有把这些问题都搞清楚了,才能把酒店建设得更好,才能为房地产企业谋取最大利益。

2 房地产企业酒店的概念及现状

房地产企业酒店又叫地产酒店,它是指房地产开发商投资开发建设建筑物,然后交给专门的酒店管理公司来经营,或者自己组建团队来创办属于自己企业的自营酒店。这是一种全新的模式,使得各大房地产企业巨头都来投资酒店,比如我们大家都非常熟悉的万达集团,它是房地产出身,但经过这么多年的努力,已经在酒店、影院、商场这些领域取得了斐然的成绩。但在中国,房地产企业酒店是一种才兴起的酒店模式,各项管理都不是专业水准,还需要进行不断探索改正。

房地产企业酒店在专业人士看来,它的发展前景是值得

肯定的,因为它具有传统酒店所不具备的优点。比如,服务体系完备,拥有强大的专业团队和雄厚的资金作为后盾;地理环境优越,房地产的选址一般是人流量大,交通方便的中心区……这些优点足以让房地产开发商对酒店进行投资开发,而且现在的市场基本属于空缺状态,等到属于饱和状态再来投资的话,会得不偿失。因此,对房地产企业酒店进行合理规划,科学建设,对未来的发展趋势的影响是不可估量的^[1]。

3 房地产企业开发建设酒店带来的好处

3.1 有利于房地产企业自身的多元化发展

21世纪,企业想要拥有蓬勃的生机,必须要分流投资来降低投资风险,让资源运用的更加完善,利用各个领域相互依存的关系来展开全面的可持续发展,产生“部分之和大于整体”的效果。酒店的快速发展,可以促进房地产企业的发展,可以拥有更多的资金来投资其他行业,保证房地产企业涉足各个领域,实现自身的多元化发展。

3.2 有利于提升酒店的品牌影响力

一般情况下,房地产企业开发建设酒店,会以自己企业的名称来命名。在这之前,大众对企业已经有了基本的了解,做得好的企业已经在大众的心中取得了信任,这个时候建设酒店,根据首因效应和晕轮效应,人们会把对企业的信任转移到酒店上来,在外出旅游或者出差的时候,会首先考虑房地产酒店。随着消费者的入住,酒店为他们提供优质的服务,让他们满意。经过越来越多消费者的口耳相传,酒店经营者营造了一种口碑消费的氛围,扩大了酒店在传统酒店行业的核心竞争力^[2]。

3.3 有利于带动经济的增长

高端酒店的建设对于一座城市来说更是一种繁荣发展的代表,一座城市经济水平高低与否,可以从一些方面看出来,比如交通的方不方便,基础设施的完不完备,政策的支不支持,其中最常见的是酒店的多少,酒店级别的高端与否。从生活实际出发,高端酒店往往是商业活动、出差旅行,商务会议的必备场所,因为它可以提供各种服务,满足人们的各种需要。当地旅游业和娱乐业的发展带来巨大的人流量,来提升对于酒店的需求,从而带动当地经济的发展。当然,大的房地产企业酒店可以获得政府的支持,出台一些优惠政策,加大优惠力度,对外吸引投资,来拉动自身的发展然后反哺当地的经济发展。

4 房地产企业开发建设酒店存在的问题

4.1 房地产行业的不景气现状

最近几年,为了增强国民的幸福感,国家开始出台了一些政策来限制房地产行业的过快发展,所以,房地产行业不像几年前那样迅速发展,在未来很长一段时间里,房地产行业的发展会呈现一种极其缓慢甚至倒退的现象。由于房地产行业的不景气现状,房地产企业没有多余的资金来投资建设酒店,因此,酒店开发计划可能会被搁置。

4.2 盲目扩大生产导致与市场需求脱节

根据近几年的数据进行分析,我们发现一个问题:酒店的规模已经大大超过了市场需要,特别是高端酒店的数量,远远超过人们的需求量。由于房地产开发商的资金链富余,把更多的资金投入到酒店的建设中去,导致酒店建设过多,而消费者的消费量跟不上建设酒店的脚步,出现供过于求的现象。同时,房地产企业酒店与传统酒店之间存在竞争关系,这就让传统酒店不得不采取措施来抵制房地产企业酒店的强势进攻,所以,房地产企业酒店的建设进程会被放慢速度^[3]。

5 如何开发建设房地产企业酒店

5.1 进行市场调研

房地产企业在开发建设酒店之前,应该对市场进行调研,对市场需求有一个清楚而全面的认识,这样才能更好地进行以后的开发建设工作。房地产企业可以根据市场需求来调整酒店的开发量,从而使酒店开发量与市场需求量达到一个平衡状态,这样才能确保酒店能在竞争中获得利益。

从目前的现状来看,市场调研一般有以下两种方法,一种是比较常见的问卷调查,一种是直接借鉴他人的调查,然后进行系统分析,得出结论。第一种方法可以采用线上线下两种形式,线上主要是制定一个调查问卷,通过QQ、微博、微信等通讯软件的传播,让广大群众进行如实填写,可以在问卷调查结束后设置一点奖励,让更多的人参与其中;线下主要是雇佣一些兼职工,在商圈、旅游景点等地方进行访问,访问的内容要事先做准备,比如:你心中最理想的酒店是什么样的?你希望在哪些地方建设酒店?出来旅游会选择经济型的酒店还是高端酒店?等很多这样的问题,通过这些问题的回答,房地产建筑商可以最大程度地了解消费者的真实需求,根据消费需求来建设酒店,一定会被消费者所喜爱,这也给酒店的开发建设指明了方向^[4]。

5.2 明确功能定位

酒店的宗旨就是为广大消费者服务,为他们解决基本的吃、穿、住、行等生理需要,更重要的是,现代酒店承担了一个新的责任,那就是满足消费者的心理需求。经过前段时间的市场调研,对市场已经有了一个清楚的认识,所以,这个时候的任务就是对酒店的功能进行准确定位,例如:到底是建设高端酒店还是经济连锁酒店,主要服务人群是哪些,基础设施、装修风格应该如何设计等问题。传统酒店已经在社会上有很长的发展时间,消费者对他们也十分信任,在外出的时候,会优先考虑以前住过的酒店,所以,房地产企业如果要建设酒店,必须在前期对功能定位有具体而详细的规划,在基础设施中加入一些新奇事物,这样才能吸引消费者^[9]。

5.3 寻找合作伙伴

酒店的开发建设是一项大工程,单靠房地产开发商的能力和资本可能很难完成,这个时候就需要去寻找靠谱的合作伙伴,他们可以是资本雄厚的商人,也可以是经验丰富的酒店经营者,这样才能更好地促进酒店的建设。

我相信,香格里拉大酒店肯定很多人都听过,它是郭氏集团旗下的一个酒店,郭鹤年是郭氏集团的代表人。在刚开始的时候,郭氏集团并没有涉及酒店业,而是在制糖、面粉、油脂等方面有着卓越的成绩,慢慢的,开始把目标转向了金融业、酒店业、商贸业等行业,位于新加坡的香格里拉大酒店是郭鹤年建立的第一家酒店,采用的就是合资形式,和他合作的伙伴是新加坡经济发展局,第一家酒店取得优异成绩后,他开始在亚太地区扩建,逐步打响了“香格里拉”这个牌子的知名度。所以说,寻找合作伙伴至关重要,优秀的伙伴对酒店的建设有百利而无一害^[9]。

5.4 合理进行选址

经过努力,酒店的前期工作已经差不多完成了,接下来就是要对酒店的建设地址进行合理选择。纵观当前的形势,我们可以看出,以前的酒店都聚集在商圈、度假村等地方,房地产企业进行酒店选址时,当然也不应该放过这些地方,并且要加大前期投入资本,为消费者提供价廉质美的酒店。同时,还要把目光放得长远一点,在其他地方也应该增加酒店的数量,比如医院附近、学校周边……只要是人流量大的地方,都要有房

地产酒店的踪影,这样才能提升酒店的影响力。

5.5 做好广告营销

一个产品,要想让观众以最快的速度知晓,必须通过广告来进行宣传,从而让更多的人来尝试,酒店更是如此。一旦开始对酒店准备进行建设时,房地产企业就要组建一支专业的营销团队,通过在电视、路牌、公交站、LED显示屏等地打广告,并推出一系列优惠活动,比如免费试住、集赞抵房费等,以此来保证消费者对酒店的持续关注,酒店一旦完工,就要让消费者体验酒店的服务,从而提升酒店的名气,提高酒店的人住率^[7]。

6 结语

虽说房地产企业酒店有着良好的发展前景,但是在取得成功的过程中,还有非常多的难题急需解决,需要企业不断进行改革创新,对酒店建设进行合理规划,从而让酒店在竞争中立足,让企业得到均衡发展。在这方面做得比较成功的就有万达集团、恒大集团、龙湖集团等等,其它企业可以借鉴他们的成功模式,争取早日把房地产企业酒店开发成功。

通过以上对房地产企业酒店开发建设管理的分析,针对目前所存在的问题和如何开发建设酒店,提出了自己的几点意见,希望对房地产企业酒店的开发建设具有借鉴意义。

参考文献

- [1]朱锦秋.建立差异化客户管理体系[J].中国石化,2011(09):102-103.
- [2]杨永恒,王永贵.客户关系管理的内涵、驱动因素及成长维度[J].南开管理评论,2002(2):67-68.
- [3]白琳.我国主题酒店发展之探微[J].湖南人文科技学院学报,2007(03):22-23.
- [4]赵小媛,吴亦婷,唐文闻.浅析酒店的规划设计与功能布局[J].企业家天地半月刊(理论版),2007(07):45-46.
- [5]徐虹,康晓梅,李敏.旅游经济学[M].北京:首都经济贸易大学出版社,2008(36):46.
- [6]何继志.房地产开发项目可行性研究报告编制及评估要点[J].中国国际咨询,2003(8):47-49.
- [7]徐国祥,王芳.我国房地产市场周期波动谱分析及其实证研究[J].统计研究,2010(10):18-24.