



“_____夜回到解放前。”

三月份的一天，疫情还在焦灼。一家小酒馆里，酒店老板张杨与朋友郑祺正在喝酒，两人聊到眼前的难关，一边灌酒一边痛哭。张杨加盟的六家酒店，两个月欠了1000万元房租和工资，“郑叫兽”的日子也不好过，经营的八家酒店一天亏损15万元，累计亏损七百多万元。这还是有两家酒店被相关部门征用、房满的情况下。

酒店业复工不难，但恢复生意很难。郑祺不敢轻易退场，因为比起不干，抽身似乎更难。“还欠着一两千万元外债，重资产不能随便抛掉，不干了，就什么都没了。”那个时间段，和郑祺一样，认为拼一拼就熬过去了的人，不在少数。他们一边绞尽脑汁回收现金流，一边盘算着如何自救，把损失降到最低。

煎熬的滋味并不好受，但事实证明，冬天就要过去了。第一个小高峰出现在4月初的清明小长假，以城市近郊游、周边游为代表的短途休闲旅游最为活跃。数据显示，五一小长假期间，全国累计接待国内游客1.15亿人次，万豪集团旗下酒店入住率总体达到了60%，一些休闲旅游目的地，比如海南、西安和杭州则达到70%。

五一过后，全国正值春夏交替之际，气候温和，大部分企业陆续复工复产，商务旅行、旅游住宿也逐步恢复往日的节奏。8月初，携程发布的《跨省游恢复半月人气报告》披露，越来越多国人愿意出门旅行，热门目的地游客量环比增长最高达273%，6月仅第一周的酒店订单量就同比增长了约20%。在旅游出行需求大幅增长的暑期，酒店、民宿板块也同步迎来了快速“回血”时刻。

三亚满房 复苏最快

满房！火热！是三亚高星级酒店连日来的常态。自跨省游恢复后，三亚在各平台大数据分析中独领风骚。据去哪儿网数据显示，自5月以来，海南酒店5月订单量环比增长25%，6月订单量环比增长17%，在刚过去的7月，三亚全市景区入园人数达110万，订单量环比增长21%，远高于其他旅游目的地，部分酒店和特色民宿都出现了“一房难求”的现象。

在酒店客服小优的朋友圈，满房喜报陆续刷屏。蓝湾绿城威斯汀度假酒店7月第二周连续3天满房，三亚艾迪逊酒店12天达到90%以上入住率。记者走访了三亚多家五星级酒店，入住率都超乎想象。在三亚亚龙湾喜来登酒店三个办理入住的窗

口，均排起了长队，队伍中还有不少团队游的顾客。每天早餐时间，该酒店两个自助餐厅几乎全部坐满。

三亚一家高端奢牌酒店负责人向《新民周刊》分享了近三个月的业绩。5月以来，酒店业务借助直播带货、微营销等方式，已逐步恢复疫情之前的水平。6月超过去年同期，7月达到94%出租率，连续一周满房。作为网红特质的星级酒店，他们还结合市场需求，创新推出了“主题+体验”形式的特色度假产品，与以往单一儿童游乐模式不同，今年的旅游产品更注重整合酒店内外资源，增加户外拓展、趣味演绎、度假旅拍等内容。

伴随着酒店入住率的上涨，价格也水涨船高。《新民周刊》在携程网查询到，以失落的空间水族馆、电视剧拍摄地为卖点的三亚亚特兰蒂斯酒店，海景大床房6月份的价格基本在3000元/晚，如今，已经涨至3500元/晚。多数酒店的平均涨幅在300元—500元之间。

北京第二外国语学院旅游科学学院院长谷慧敏表示，酒店价格与市场预订情况密切相关，一般酒店预订房间量达到一定程度后，价格便有所回升。对于度假型酒店来说，暑期将是一个客流旺季。但她也表示，传统以接待低端团队游为主的低星级酒店仍表现低迷，卖不上价格。

在中国东北部城市哈尔滨，酒店业也迎来了入住率大反弹，不到3个月的时间里，入住量猛增了200%。外卖订单回升是酒店业复苏最好的见证。一位哈尔滨送餐小哥表示，疫情过后很长一段时间，酒店客人的外卖订单基本为零，随着酒店开门迎客，出差、旅游的人渐多，外卖订单量也开始恢复。“现在我一晚上，目的地是酒店的外卖单有十三四个。”

但与三亚等热门旅游目的地的复苏不同，冰城的酒店业走的是性价比路线。记者调查发现，一些高端星级宾馆以及连锁快捷酒店，近期住宿价格有明显下调，相较往年甚至出现了“拦腰斩”。以快捷酒店中端品牌春天连锁宾馆为例，目前房间均价为往年同期的6折。其销售最火爆的房型——能住三人的家庭房最高成交价不过百元出头，有时甚至几十元。索菲特酒店更是在线上平台抛出了对折的价格两晚特惠房。

酒店业内人士介绍，如今冰城酒店的住宿价格，基本触及酒店成本线。对游客来说，正是旅游住宿性价比最高的时候。上海师范大学特聘教授楼嘉军分析，商务出行是酒店复苏的主要客源，旅游则多数来自省内，价格浮动对城市酒店的影响并不大。比如上海的城市酒店，有餐饮、酒吧、下午茶，对市民开放力度很大，即便住店客人比例不高，餐饮社会化程度也能弥补入住率下滑带来的负面影响，抵消外国客人入境骤减的困境。