

中国线上民宿 发展报告 2018



中国线上民宿行业 发展现状 01



中国经济稳中向好的趋势拉动旅游产业快速发展

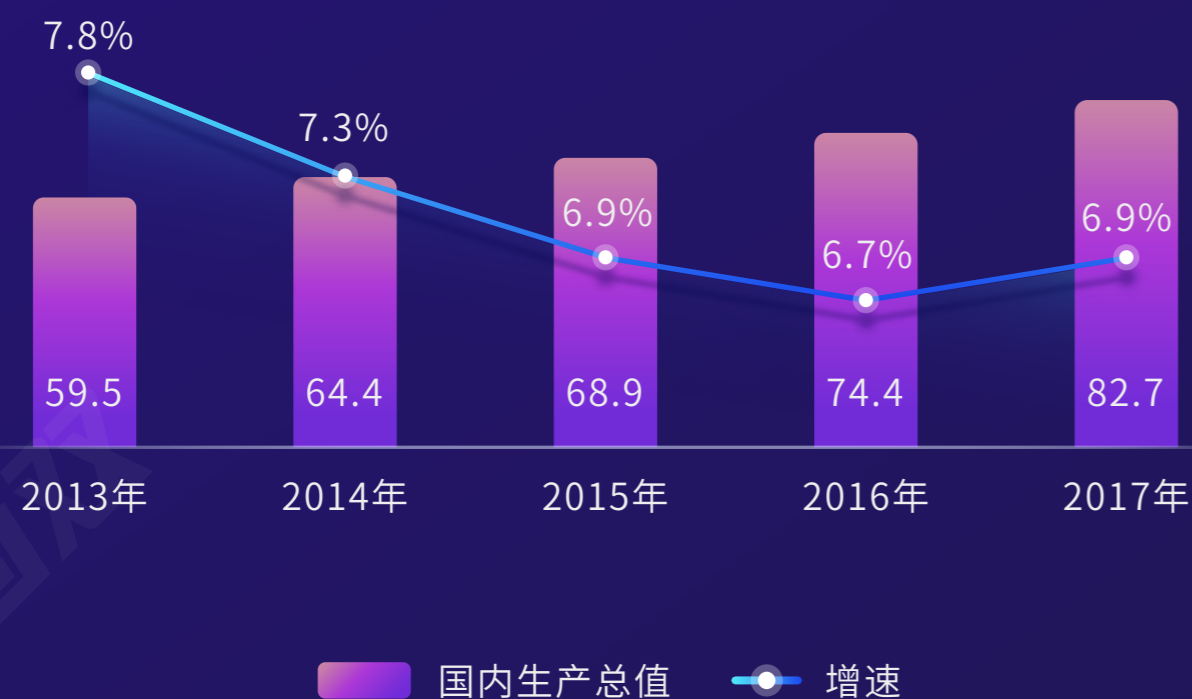
国内经济增速逐步放缓,但运行平稳

- 受全球经济周期性下行及国内劳动力成本上升等结构性因素影响,2013年以来国内经济增速逐步放缓,但经济总体运行平稳
- 随着全球经济回暖与国内产业结构的升级,2017年国内经济增速有所回升

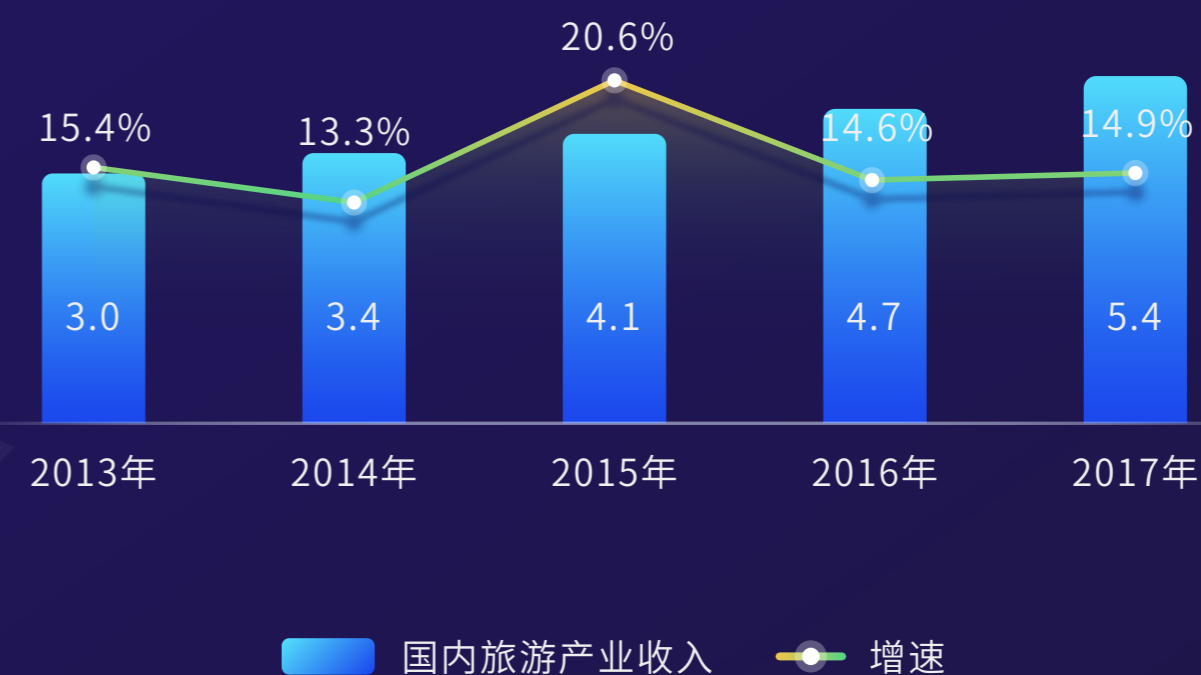
旅游行业发展迅猛,已步入大众消费时代

- 国内旅游行业的发展并未受经济增速下滑的影响,增长依旧强劲,增速一直保持在13%以上

2013-2017年国内生产总值(万亿元)及其增速



2013-2017年国内旅游产业收入(万亿元)及其增速

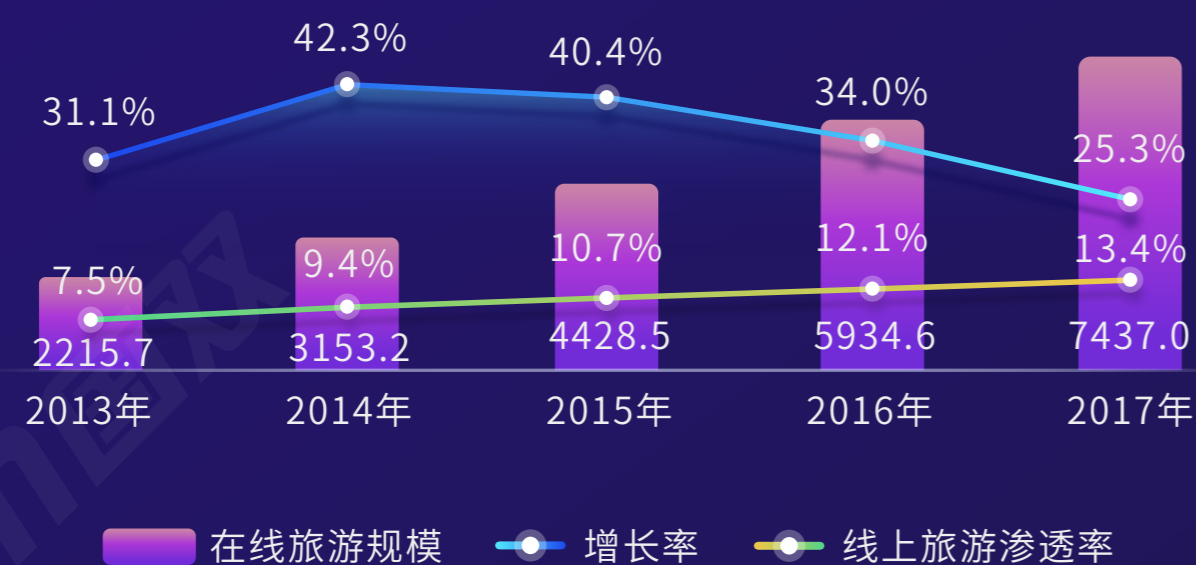


消费方式与旅行方式的改变为线上民宿行业的发展奠定平台与用户基础

在线旅游规模持续增长

- 科技的进步,特别是移动互联网与在线支付的发展,带动在线旅游快速增长,增幅高于同期旅游行业增幅
- 虽然目前在线旅游渗透率仍然仅不足15%,但增长态势良好
- 在线旅游的发展为线上民宿行业提供了广阔的平台空间

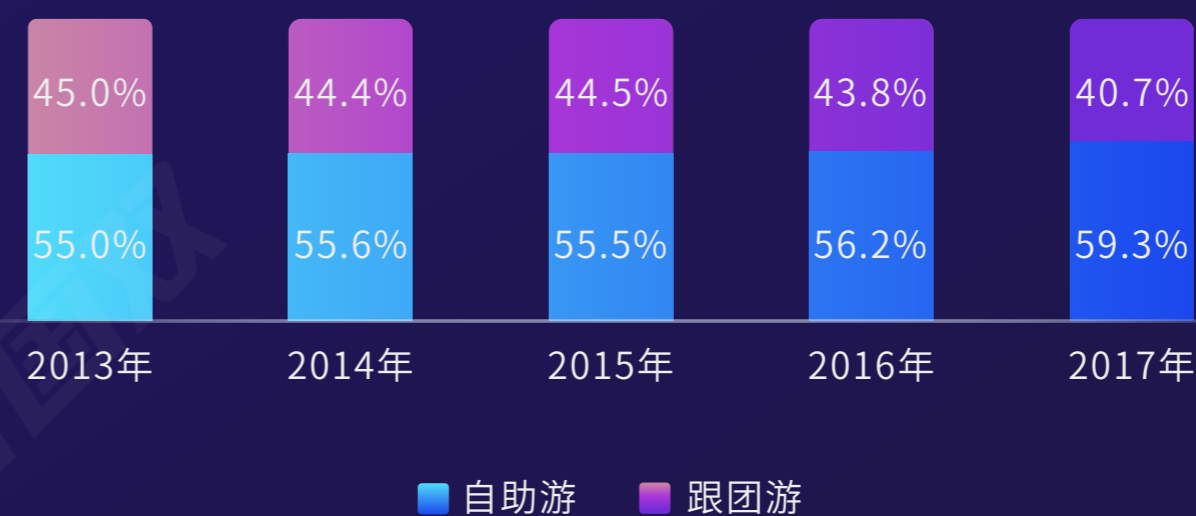
2013-2017年在线旅游规模(亿元)增长情况



半数以上在线旅游游客选择自助游

- 由于国内游客旅游经验的不断积累与对个性化、深度化旅行体验的需求,线上自助游游客规模已经超越了跟团游游客规模
- 区别于传统的跟团游,自助游游客在酒店选择上拥有完全的自主权与更大的选择空间,个性化与深度化的旅行需求使得民宿发展拥有了更大的用户基础

2013-2017年在线旅游中自助游与跟团游占比



闲置房屋与共享经济催生中国民宿产业发展

民宿是指利用个人闲散资源,为游客提供体验当地自然、文化与生产方式的住宿设施*

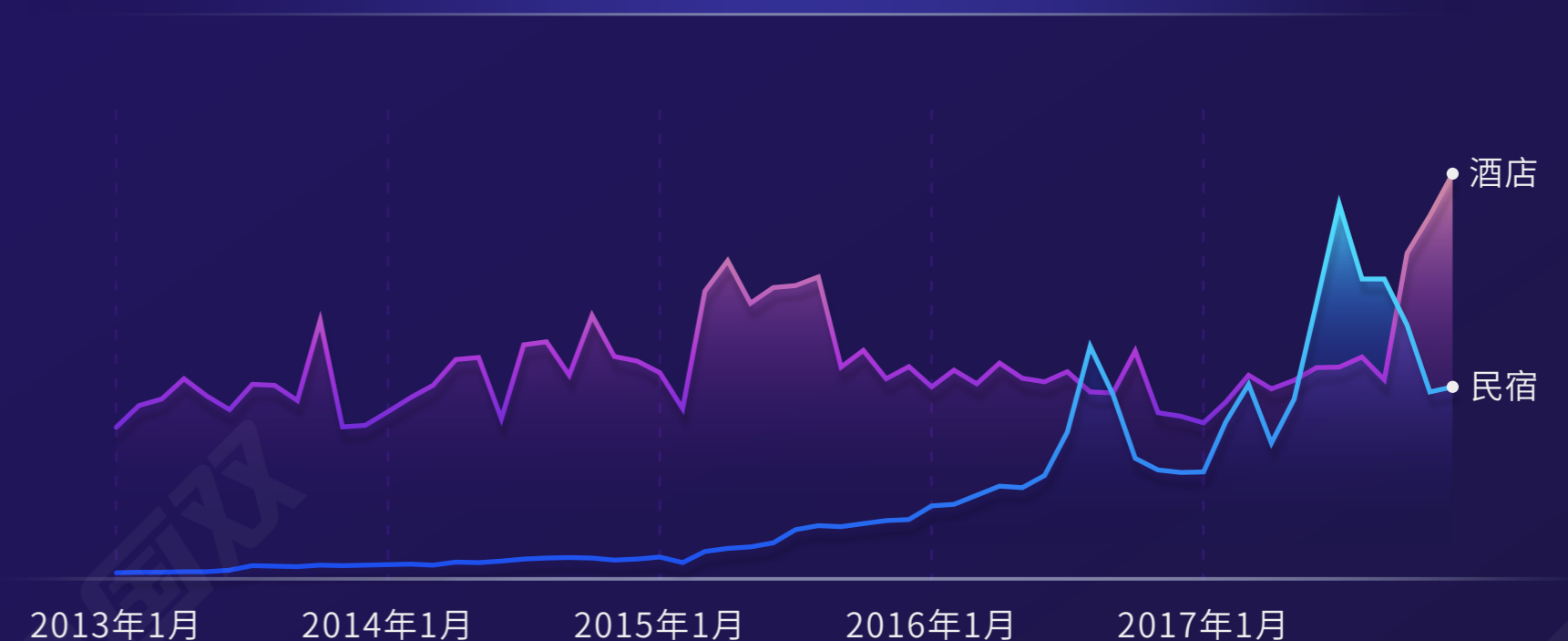
- 随着居民购买力的增强与房产投资的兴起,闲置房屋数量开始上升,同时利用其作为租赁资源的趋势开始出现
- 新兴共享经济,即以获得报酬为目的的基于陌生人且存在物品使用权暂时转移的经济模式的出现,为民宿行业奠定模式基础

民众对民宿行业的关注度大幅上升

- 2015年开始,国内民宿行业发展开始进入快车道,搜索指数大幅上升,并在2016年与2017年短暂超越传统酒店行业



2013-2017年酒店&民宿搜索趋势分布



数据来源: 公开资料整理、百度指数

注: “民宿”定义来自百度百科

政策持续助力民宿行业利好发展,然而标准化的行业规范依然欠缺

2015年后,中央政府、各部委及部分地方政府先后发布涉及民宿行业的指导意见与相关条例,鼓励民宿行业发展。然而,目前依然没有一份完整的针对民宿行业的标准化管理文档出台,导致民宿行业依然处在一个相对灰色的地带。同时,并非所有地方政府都颁布了鼓励民宿发展的文件规范,大部分地区,特别是一些对民宿有较大需求的地区,能够有效指导民宿发展的文档依然欠缺

国务院办公厅《国务院办公厅关于加快发展生活性服务业促进消费结构升级的指导意见》

强化服务民生的基本功能,形成以大众化市场为主体、适应多层次多样化消费需求的住宿餐饮业发展新格局。积极发展绿色饭店、主题饭店、客栈民宿、短租公寓、长租公寓、有机餐饮、快餐团餐、特色餐饮、农家乐等满足广大人民群众消费需求的细分业态。

2015年11月

福建省人民政府《福建省旅游条例》

规定在乡村和旅游景区、风景名胜区等特定区域,居民可以利用自有住宅或租赁他人住宅,结合当地人文、自然景观、生态环境资源等,开办民宿,为旅游者提供住宿、餐饮等服务。

2016年8月

北京市人民政府《北京市旅游条例》

市区人民政府应根据旅游发展规划,加强对民宿的引导,鼓励乡村民宿发展。

2017年5月

江苏省人民政府《关于印发吴中区民宿管理办法的通知》

突出了登记制度,同时明确了旅游民宿的定义、体量界定、申请准入、管理组织与发展原则。

2017年6月

国家旅游局《旅游民宿基本要求与评价》

在市场准入方面,强调民宿经营者必须依法取得当地政府要求的相关证照,并满足公安机关治安、消防相关要求,民宿单幢建筑客房数量不应超过14间。

2017年8月

安徽省人民政府《关于支持利用空闲农房发展乡村旅游的意见》

支持利用空闲农房,兴办农家乐、乡村酒店、休闲农庄、农村电商服务点等,配套开发山水人家、采摘农园等多样的乡村旅游产品。

2017年11月

线上民宿产业链分布



数据来源：公开资料整理

注：紫色背景区域为此次报告研究范围

线上民宿市场消费者

画像 02

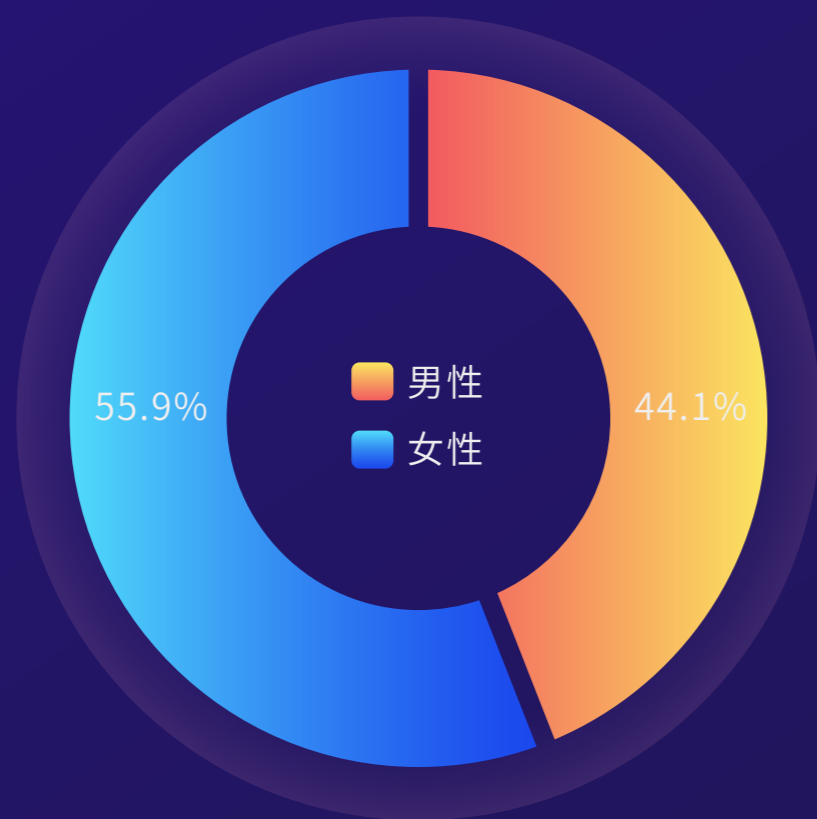


人群基本属性—性别与年龄

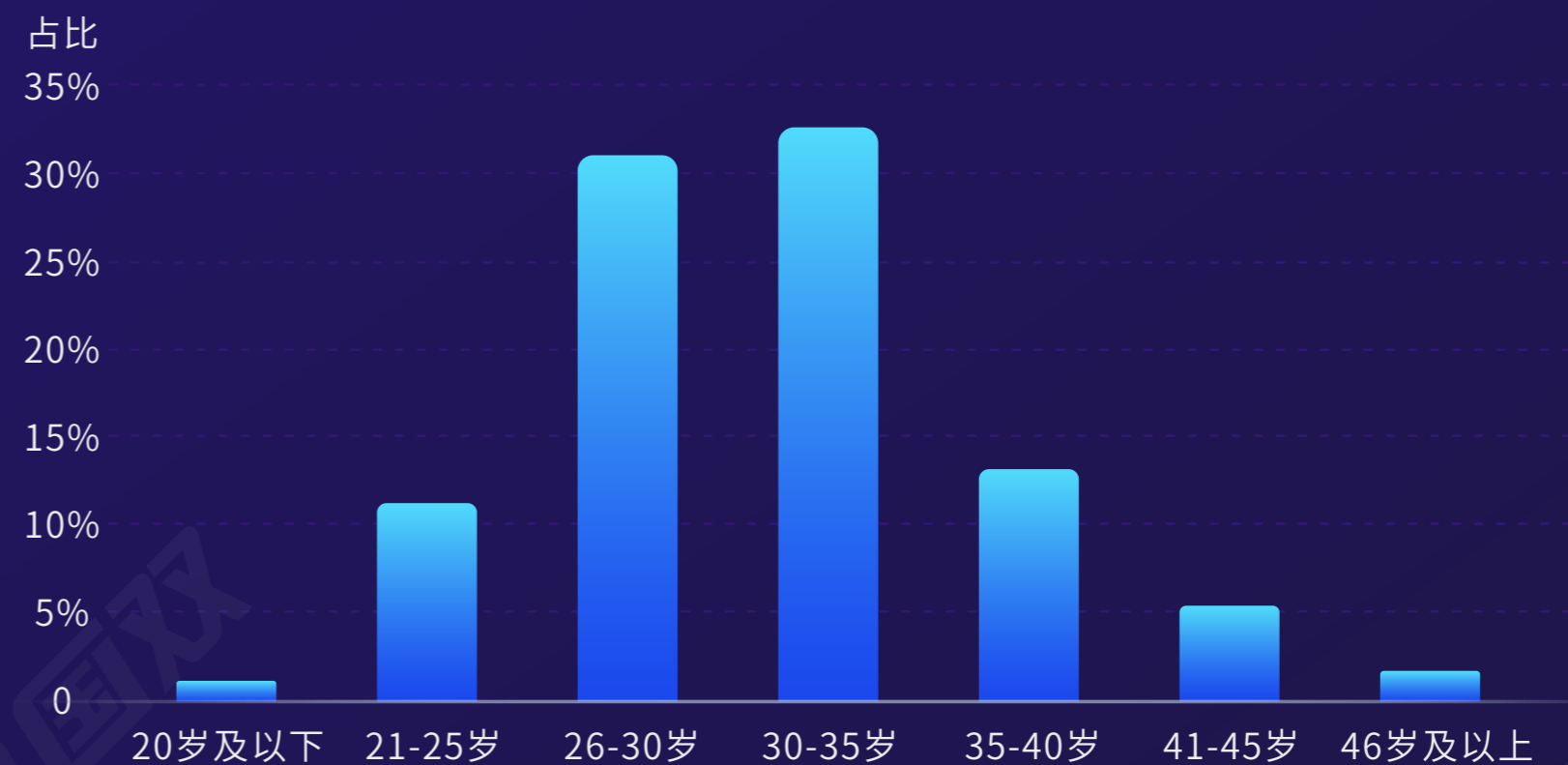
线上民宿预订平台使用者中,女性用户与中青年用户占比更高

- 女性用户占比超过55%,高于男性用户占比10%以上
- 年龄分布上,35岁以下人群占比近八成,其中,26-35岁之间,有一定经济能力的中青年群体是民宿消费的主力军

线上民宿预订平台用户性别分布



线上民宿预订平台用户年龄分布

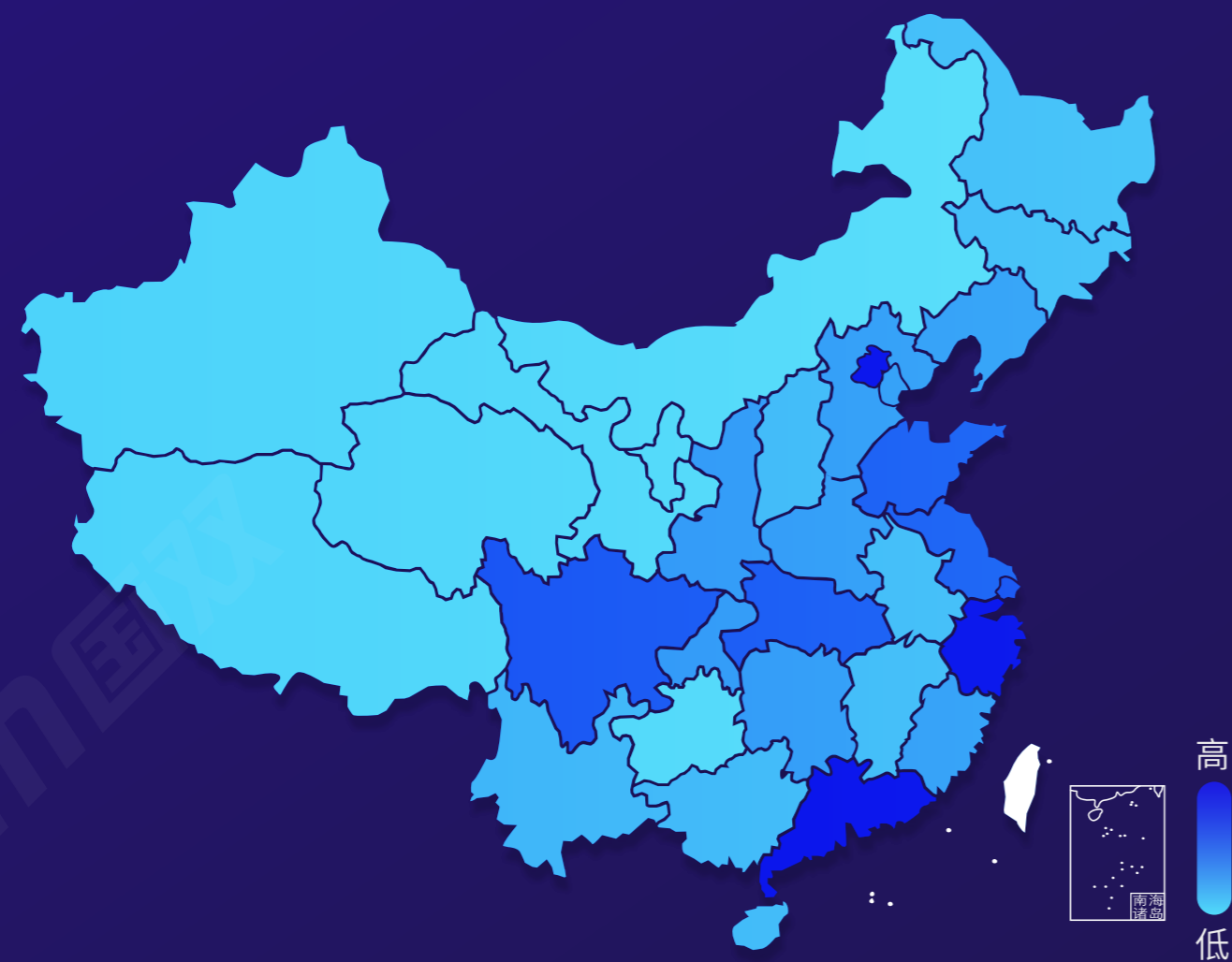


人群基本属性—地域分布

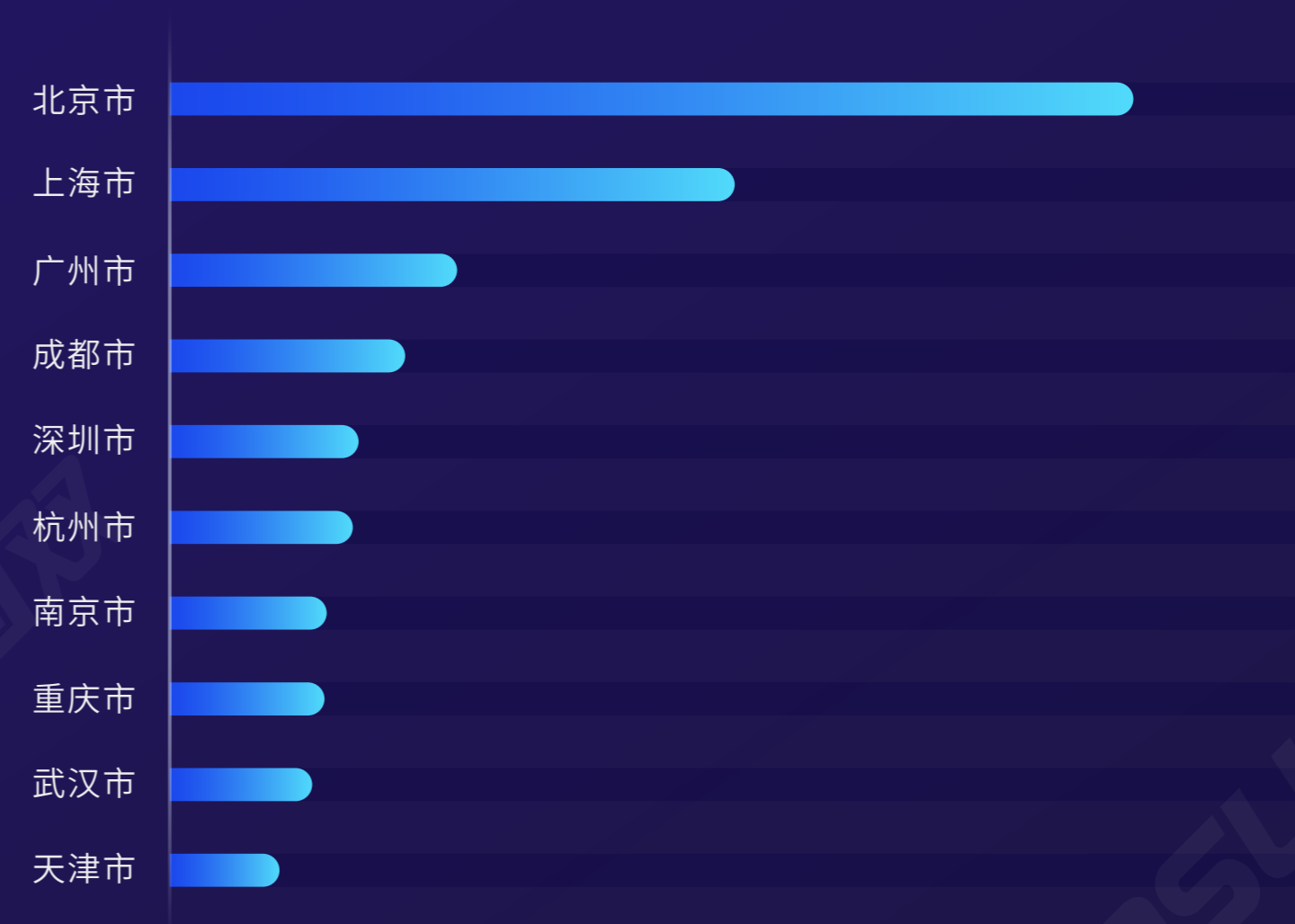
来自经济发达省份的一线与新一线人群对民宿更加青睐

- 从省份分布来看,更加能接受民宿的人群多分布在东、南沿海各省与四川、湖北等经济相对较强的省份
- 从城市分布来看,北、上、广、成、深等一线与新一线城市成为民宿预订平台用户的主要来源城市
- 地域的分布特征表明,来自经济发达地区的人们更能够接受共享经济与互联网经济带来的新鲜产物

线上民宿预订平台用户地域分布



线上民宿预订平台用户来源TOP10城市分布



数据来源: 国双MediaD产品数据

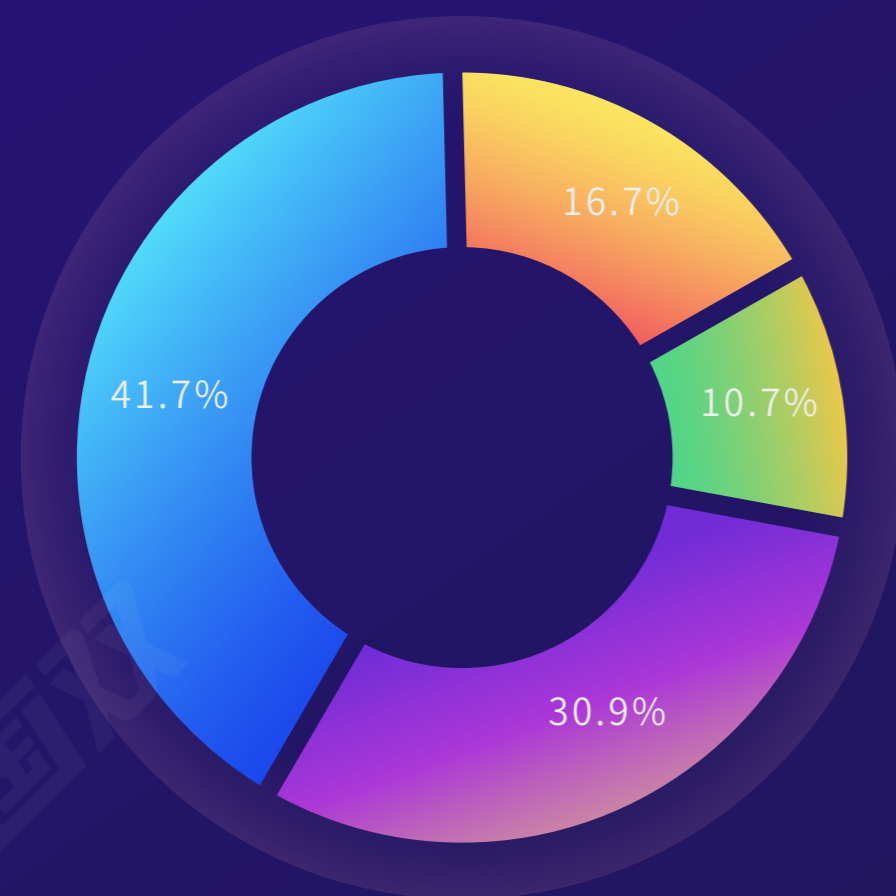
注: 暂无中国台湾地区数据

人群出行选择—同行对象与出行时段

朋友与家人成为最主要的民宿出行同行对象

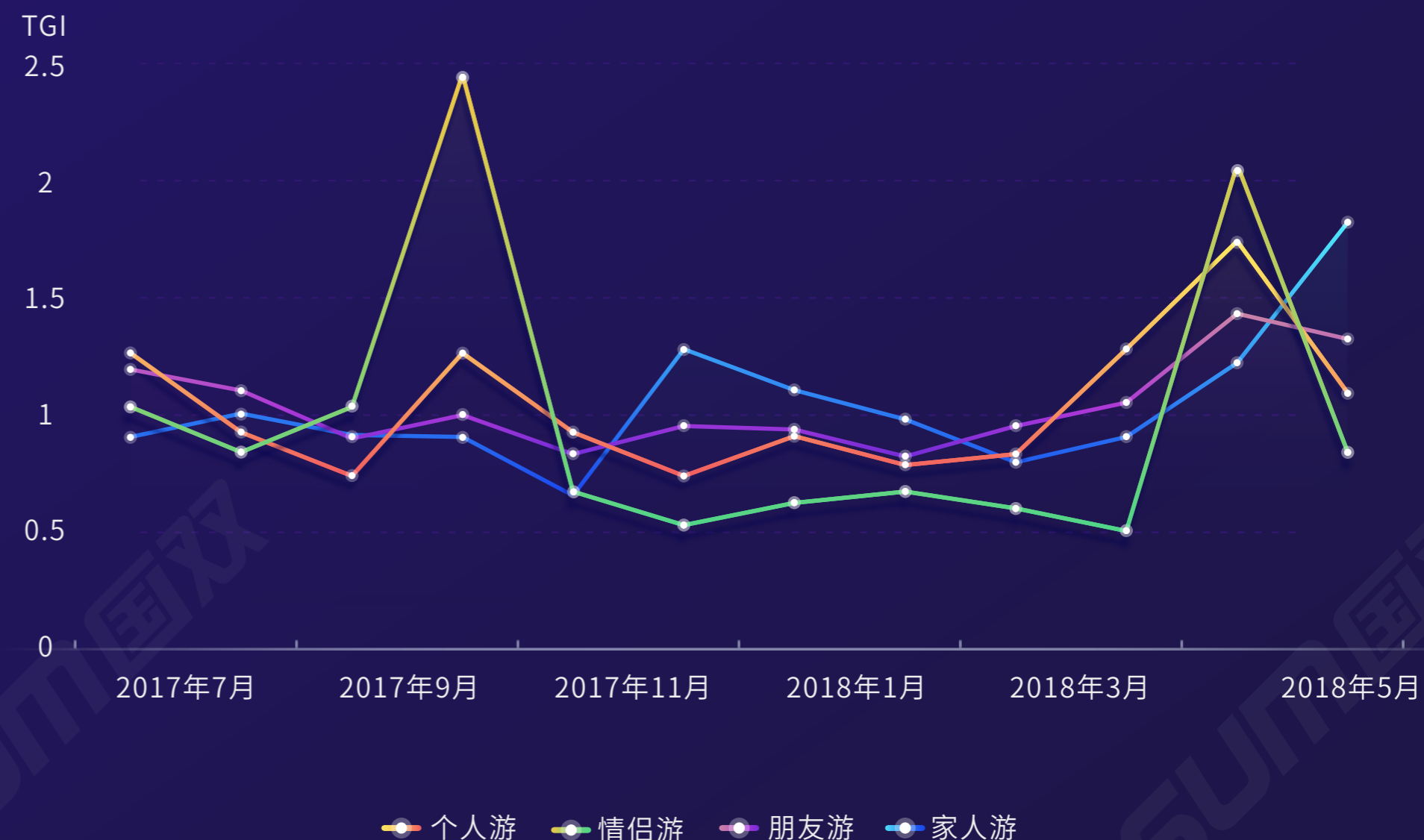
- 在预订线上民宿时, 41.7%的用户选择和朋友共同出行, 30.9%的用户选择与家人出行
- 在出行时间分布来看, 个人或朋友间出行倾向于十一长假与暑期, 家庭游在年终与暑期达到小高峰, 情侣则利用五一与十一假期共同出行

线上民宿预订平台用户同行对象分布



个人游 情侣游 朋友游 家人游

与不同出行对象出行时段选择倾向



数据来源: 国双MediaD产品数据

注: TGI缩写即“目标群体指数”值越高, 表示该群体在特定研究范围内的某种倾向性更强。

人群出行选择—消费习惯

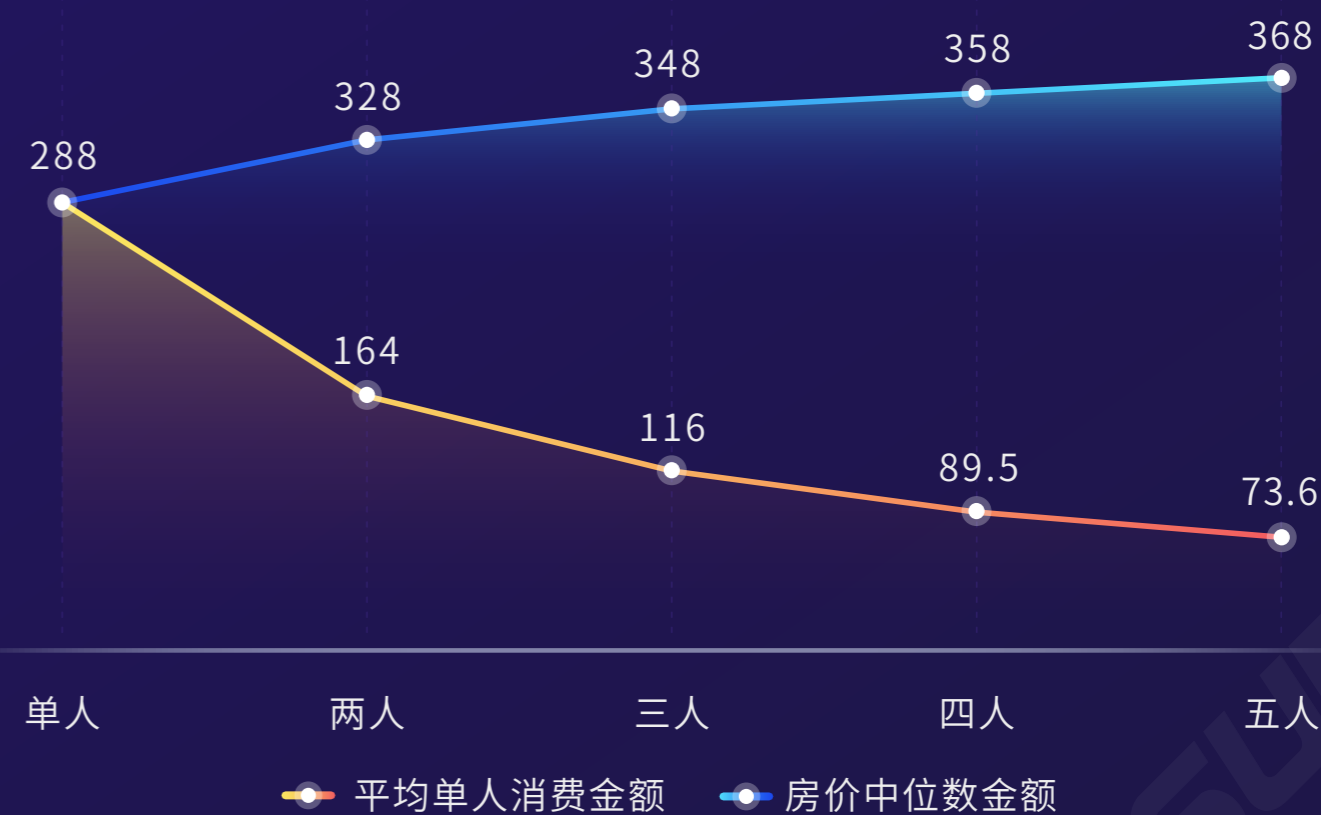
朋友间出行住的最贵, 但人越多, 性价比越高

- 不同出行群体在民宿的花费上差异显著, 从中位数来看, 与朋友、家人出行, 所选择的民宿价格更高, 这与对房间大小、格局的要求较多有着直接的关系, 而个人与情侣出行则在民宿的花费上相对更少
- 从出行人数方面来看, 随着出行人数增加, 民宿的花费逐渐增高, 但边际花费成递减趋势; 个人平均花费则随着人数的递增而明显降低, 多人出行上, 民宿有着传统酒店无可替代的价格优惠优势

不同出行方式在民宿消费端的差异 (单位: 元)



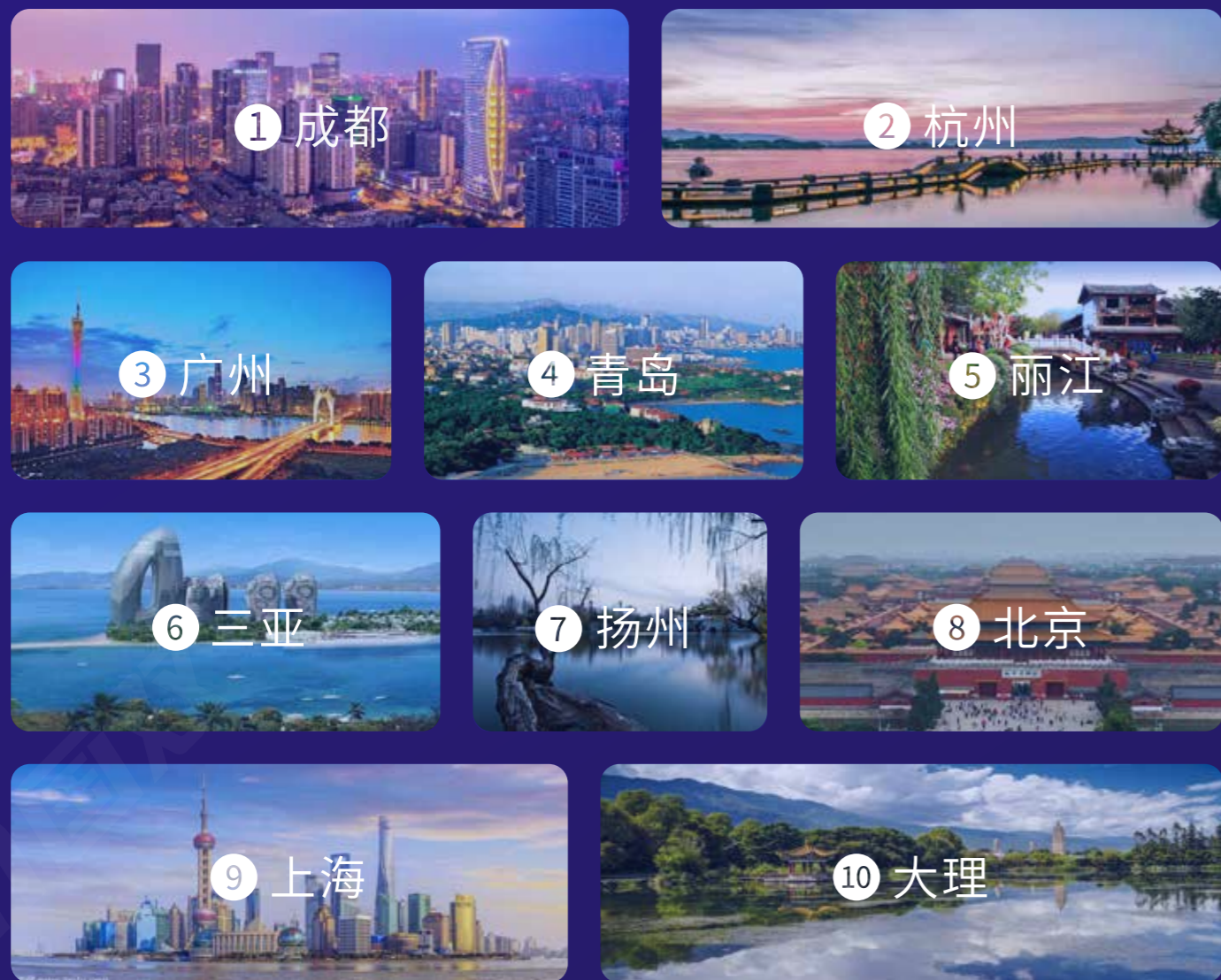
不同出行人数房价金额与平均花费差异 (单位: 元)



人群出行选择—目的地倾向

国内目的地分布于北、上、广、成等大型城市或大理、丽江等旅游型城市，中国大陆以外目的地则集中在周边的港、台、日、韩、泰地区及美、法、英、澳、西等发达国家

中国大陆地区民宿出行目的地选择TOP10



中国大陆以外地区民宿出行目的地选择TOP10

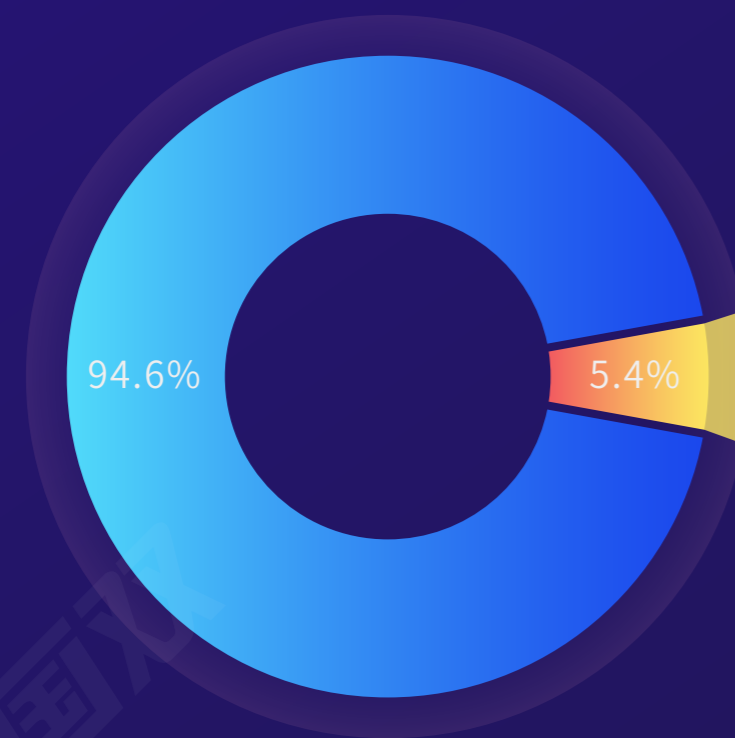


人群关注点—负面评论比例以及话题分布

线上民宿市场及平台负面评论占比较低,且负面评论话题相对集中

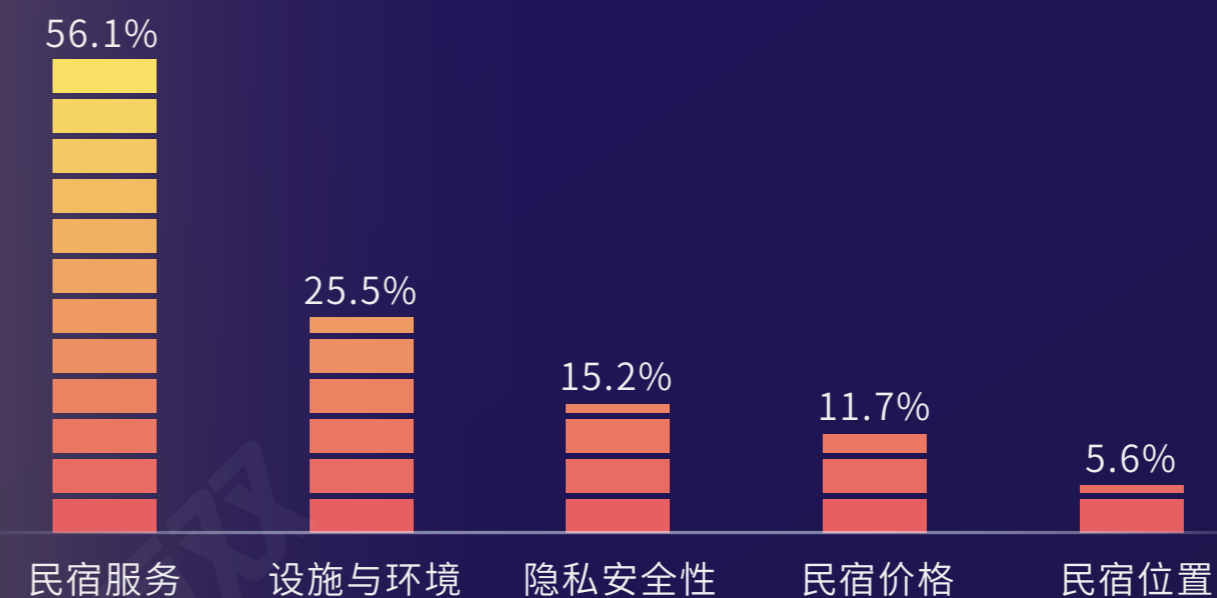
- 互联网上对于线上民宿及其预订平台的负面评论占比为5.4%
- 负面评论中,话题基本集中在服务领域与民宿的设施环境方面;在服务端,消费者主要吐槽点包括但不限于:房东恶意取消预订、服务态度较差以及部分房东对住客骚扰、民宿客服平台业务不精以及民宿平台退费难等;设施与环境部分主要包括:设施陈旧不齐全、民宿环境与宣传存在较大的差异等

线上民宿预订平台负面评论占比



负面评论 非负面评论

负面评论话题分布情况



线上民宿平台主流

商业模式 03



主流商业模式类别



代表平台:途家网



代表平台:Airbnb & 小猪短租



代表平台:住百家

B2C线上民宿平台案例模式解读与企业案例

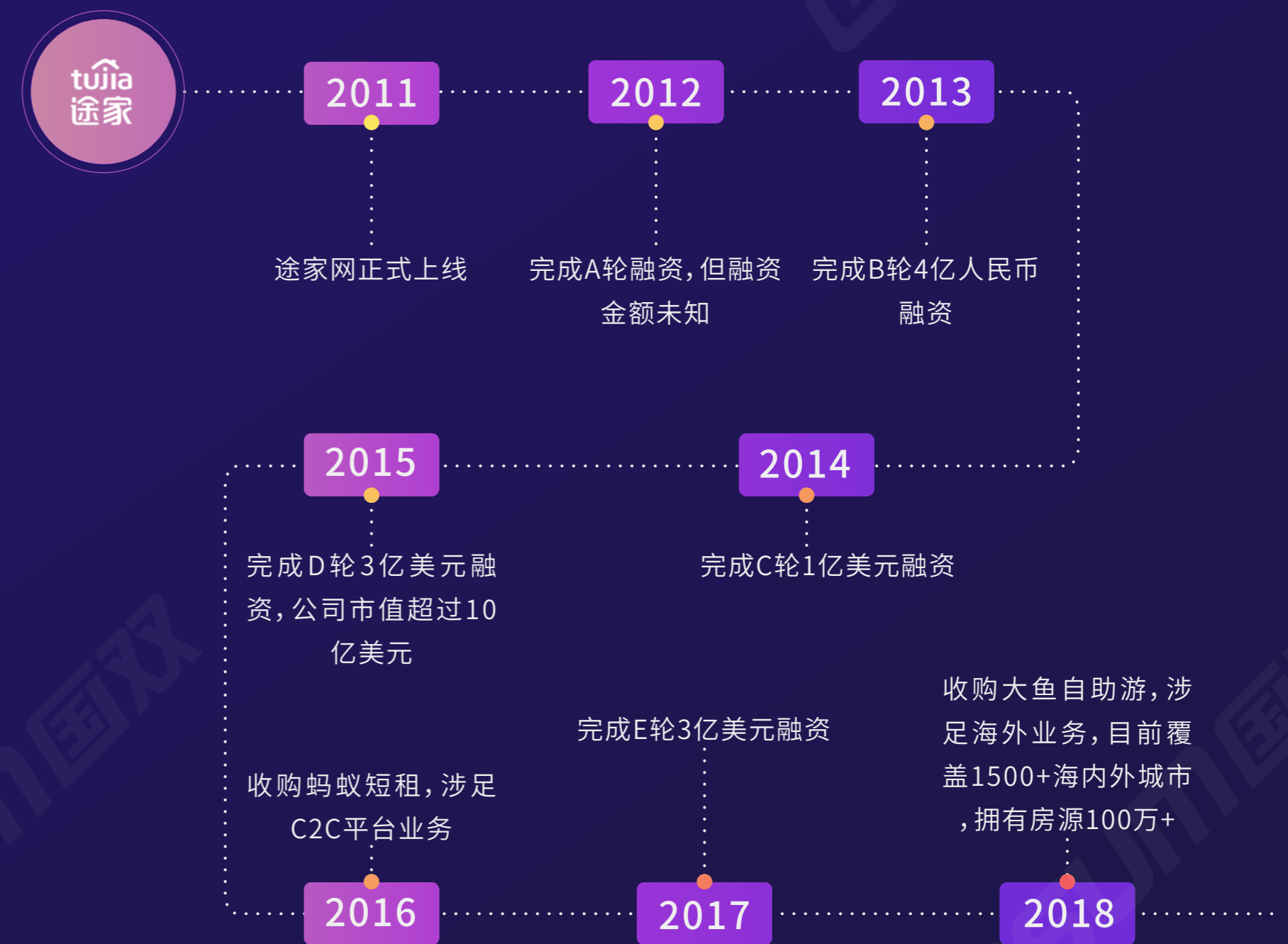
高标准化下的重资产模式,短期内难以快速复制和拓展

- B2C模式下,平台方线下收集房源信息,后期进行统一的包装、管理与运营,目的在于通过减少最终交易的流程达到效率的提升与资源的优化配置。在该模式下,消费者能够体验到高标准化的房屋环境、更优质的服务,同时避免不必要的信任问题
- 但在这类模式下,平台需要付出较大的成本代价,例如房源的收录、统一装修、运营人员培训等,高成本下平台的扩展能力受到了较大的限制。同时,此类模式削弱了房东与房客间的社交互动的功能,过于标准化的房屋配置也很难满足房客猎奇的需求



重资产运营下的途家网,寻求向C2C模式的转型

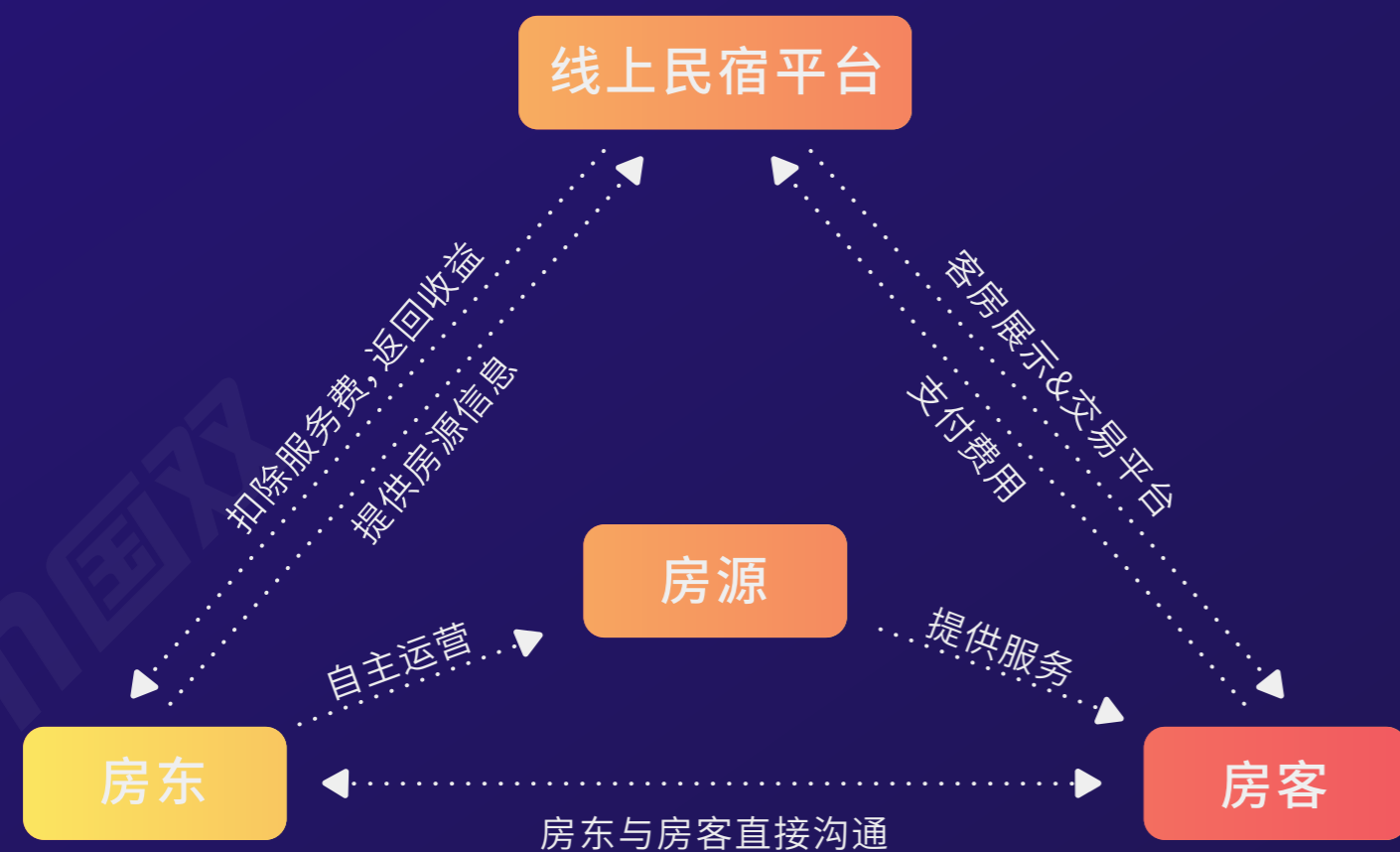
- 作为B2C模式的典型,途家网在2015年进入独角兽俱乐部后开始寻求向C2C模式转移,抢占更多市场资源



C2C线上民宿平台模式解读与企业案例

C2C模式下房东直接对接房客,轻投入快回报的背后也存在着隐患

- 在C2C模式下,民宿平台无需投入大量经营、人力与物力成本,却能够在较短的时间内获得较高的收入,更加符合互联网“快准稳”的特点。同时C2C模式的房源多样化与社交化特征更加符合年轻人新鲜、猎奇的特点
- 房东与房客的直接沟通对买卖双方都提出更高的要求,能否及时理解对方意图、了解对方需求是沟通的关键。其次,房源水平参差不齐,卫生与安全无法受到平台直接监管等问题,使得该平台模式饱受质疑



Airbnb与小猪短租领跑C2C,轻资产高收益模式助其快速发展

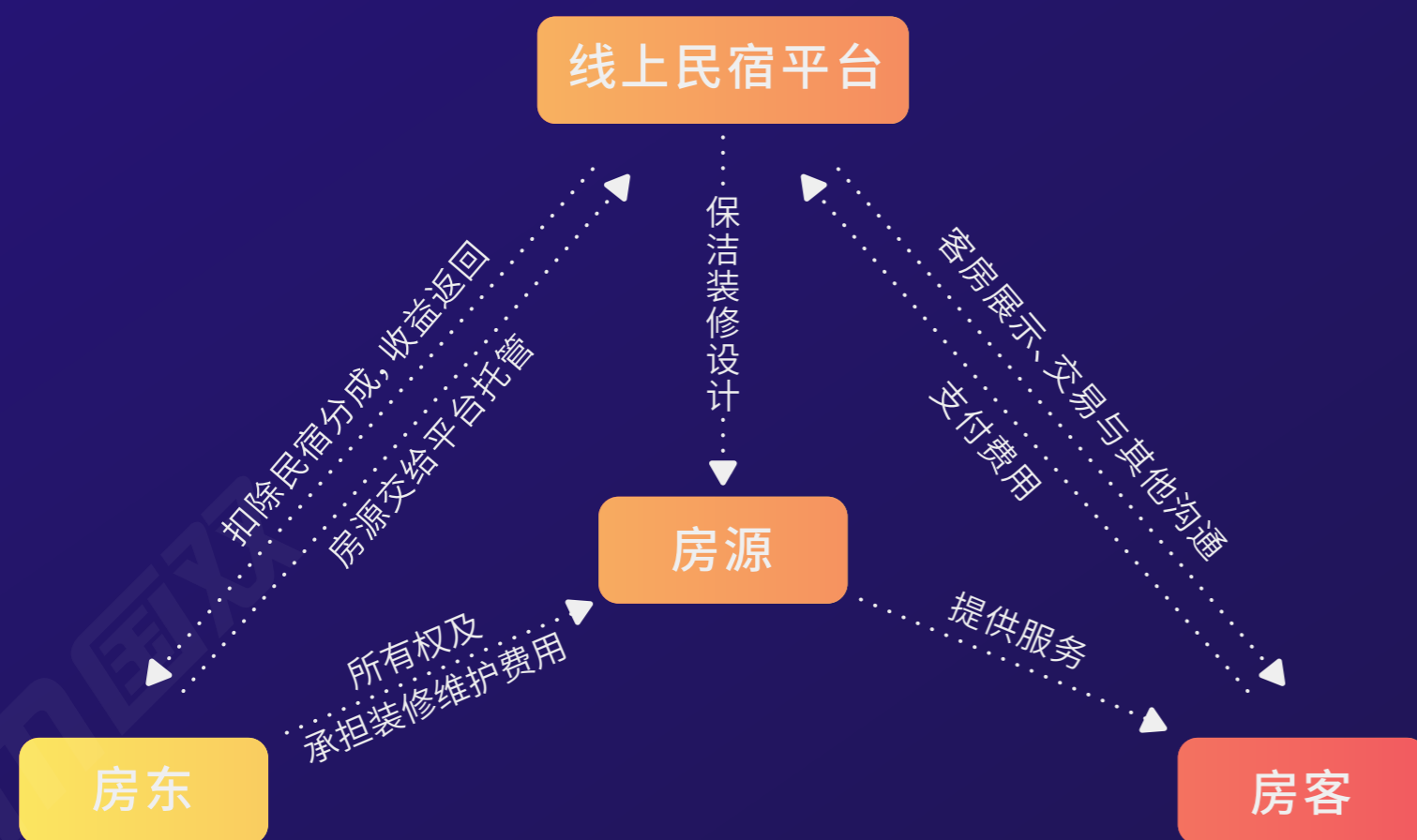
- Airbnb是全球范围内起步最早的C2C民宿平台之一,截至目前为止,估值超过300亿美元,覆盖国家近200个
- 小猪短租相比Airbnb虽然起步较晚,但凭借已相对成熟的业务模式,在近年来扩展迅速,已成为国内C2C模式下民宿短租业的领军者



C2B2C线上民宿平台模式解读与企业案例

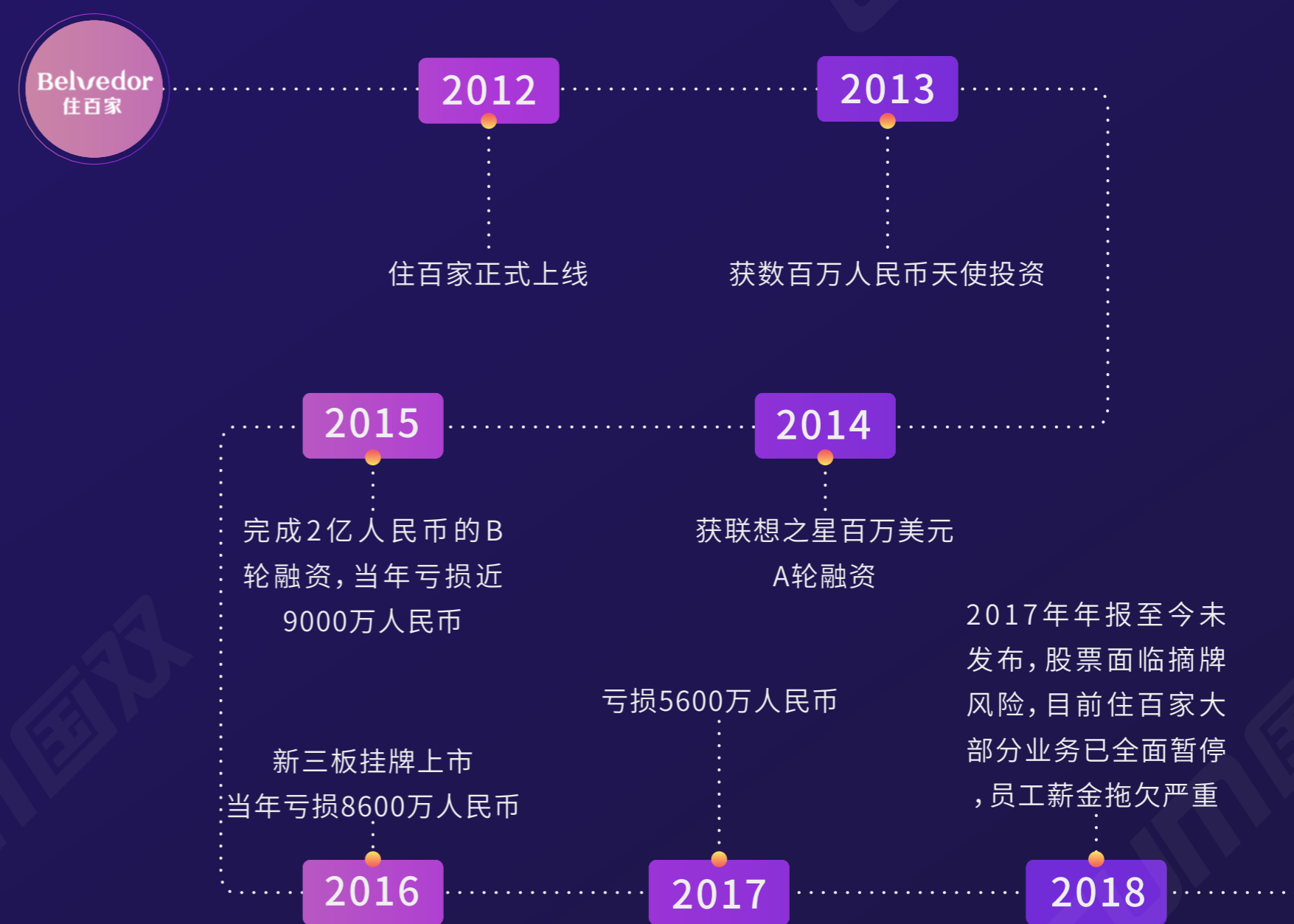
集成C2C与B2C模式的优点,在“轻资产重运营”中探索

- 在C2B2C模式下,平台通过与房东签订合同的方式,对房东的房源进行数年内的托管。期间内,平台设计师为房东设计民宿风格,房东出资进行装修与维护。后期,平台在不同城市均有运营团队,负责民宿的运营
- 该模式下,房源与装饰在差异化的风格下质量更能得到保障,为房客的好奇与猎奇心理提供了更好的平台。此外平台与房东的紧密合作,也能够保证房东的利益,使房东投资时减少后顾之忧



高运营成本下的盈利困境,阻碍该模式的进一步探索与发展

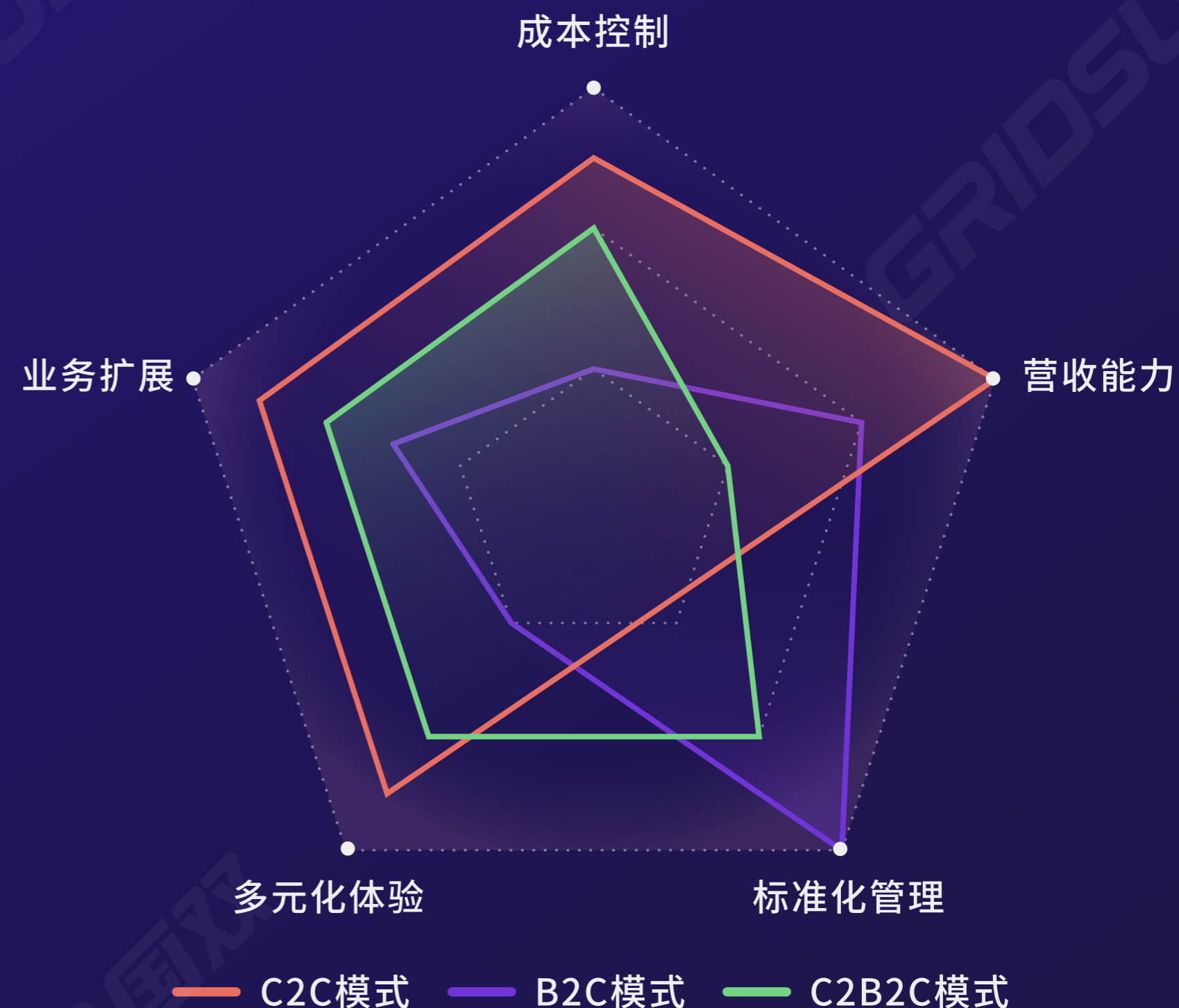
- 轻资产模式下,公司对运营提出了更高的要求,同时运营成本也大幅提高。目前“住百家”运营与成本控制均已出现问题,“大象民宿”也仅能维持收支平衡



三类主流商业模式对比

在线民宿行业在不同模式下发力点有所不同, 特色优势也存在差异

- 以Airbnb为代表的C2C平台, 起步较早, 并且凭借着成本投入小、业务拓展快、营收能力强的特点, 被投资机构与个人普遍看好, 并迅速发展。在Airbnb探索成功后, 国内外迅速涌现出大批效仿者, 利用其目前未能垄断市场的特点, 迅速抢占当地和全球市场
- B2C模式起步较C2C模式更早, 高标准化的管理与服务, 受到了部分顾客的青睞。但重资产模式下, 成本控制与业务扩展能力的不足, 使其在竞争中难以与C2C模式的平台抗衡, 加之房客对个性化与社交化的住宿需求越来越强, 综合导致B2C模式发展速度也有所放缓, 众多B2C平台也着手向C2C模式转移
- C2B2C模式在借鉴前两者的劣势后, 开始涌现, 并逐步改良了两者的缺点。但该模式相比前两者, 没有其独特的优势, 成本依旧较高与营收能力的不足, 严重制约着该模式的发展。目前, 在房租支出占比过大与其他模式冲击下, 部分公司已走入财务困境, 少有公司能够获得盈利, 只有不断扩大其增值业务、培养独特的竞争优势, 才能形成体系化的盈利模式



线上民宿平台未来 发展趋势 04



线上民宿行业投资趋于理性, 头部优势已开始展现

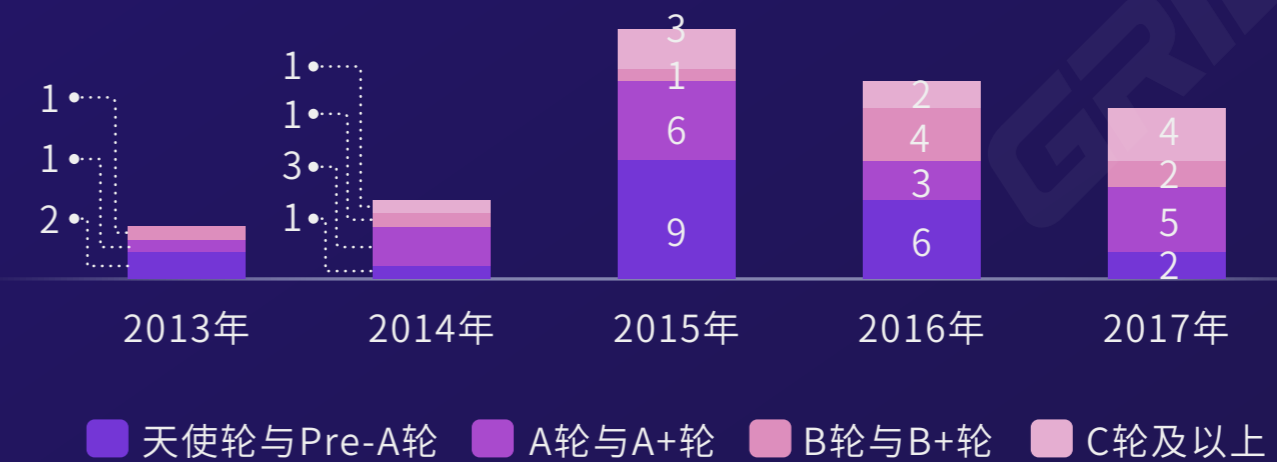
国内线上民宿平台投融资已经度过了初期的野蛮生长

- 2015年是国内线上民宿平台投融资案例最多的一年, 共发生19起投融资事件, 天使轮与Pre-A轮占整个投资案例数的近50%
- 2015年后, 民宿平台投融资逐步趋于理性, 2017年全年投融资案件数共13起, 其中C轮及C轮以上案件数创新高, 达到4起, 国内民宿平台领导者小猪短租与途家更是在2017年完成了上亿美元的E轮融资
- 投融资轮次结构的变化原因在于, 投资者对于A轮和更后期的专业风险投资更加谨慎和挑剔, 平台的增长速度、活跃用户数、转化率、用户群体特点等更受投资者关注; 其次, 优胜劣汰的市场环境下, 不成熟的模式与运营较差的在线平台已悉数被淘汰, 存活下来的平台需要的是后期资金支持用于平台的运营与业务的扩展

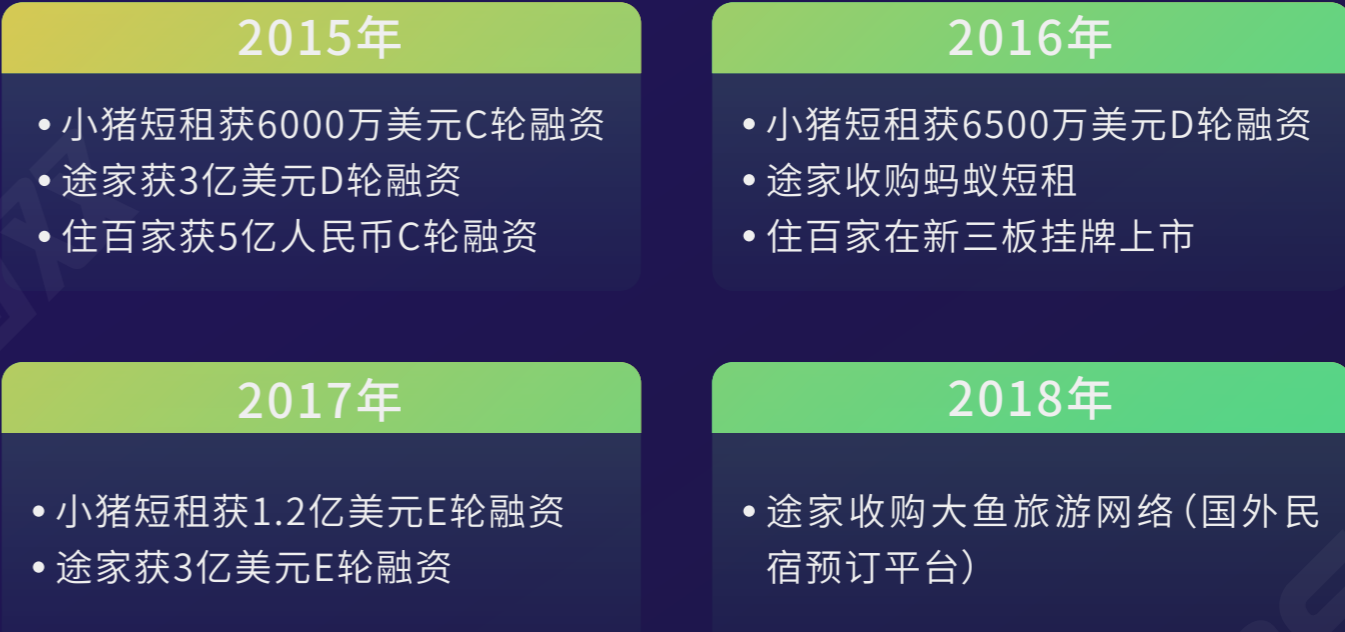
途家网与小猪短租融资动作频繁, 国内线上民宿平台两极格局形成

- 两种平台模式的代表在2017年分别完成上亿美元的E轮融资, 途家网更是连续收购蚂蚁短租与大鱼旅行网, 小猪短租与途家网竞争格局基本形成

2013-2017年中国线上民宿平台获投融资情况与轮次分布



2015年后C轮以上重大投融资及并购事件回顾



民宿应用向更多场景扩展,弊端显露需要优化

民宿应用场景更加多元

- 民宿行业在发展之初,定位是面向休闲度假的群体。随着房源的增加与人们对共享经济的接纳,越来越多的人开始把民宿作为不同场景下替代酒店的首要选择
- 民宿相对于酒店有着不可替代的优势,价格优惠、空间大、生活设施齐全、居住体验更加舒适、多人出行边际成本低的特点使得人们将民宿的应用场景扩展到商务出行、探亲访友、考学面试、聚会轰趴、异地就医等

随着场景的扩展,民宿的缺陷也开始显露,未来亟待优化

- 对于商务出行人士,商旅报销凭证与便捷合法的手续是其面临的痛点,各类短租平台应提供更快捷、方便且合法的报销凭证,方便商旅出行人士
- 此外,针对不同需求的群体,平台也可定制化地提供服务,并与房东合作,满足相应客群的特殊需求



旅行度假



商务出行



探亲访友



异地就医



聚会轰趴



考学面试

民宿集中于东部与西南,小众旅游地的兴起将带该他地区民宿发展

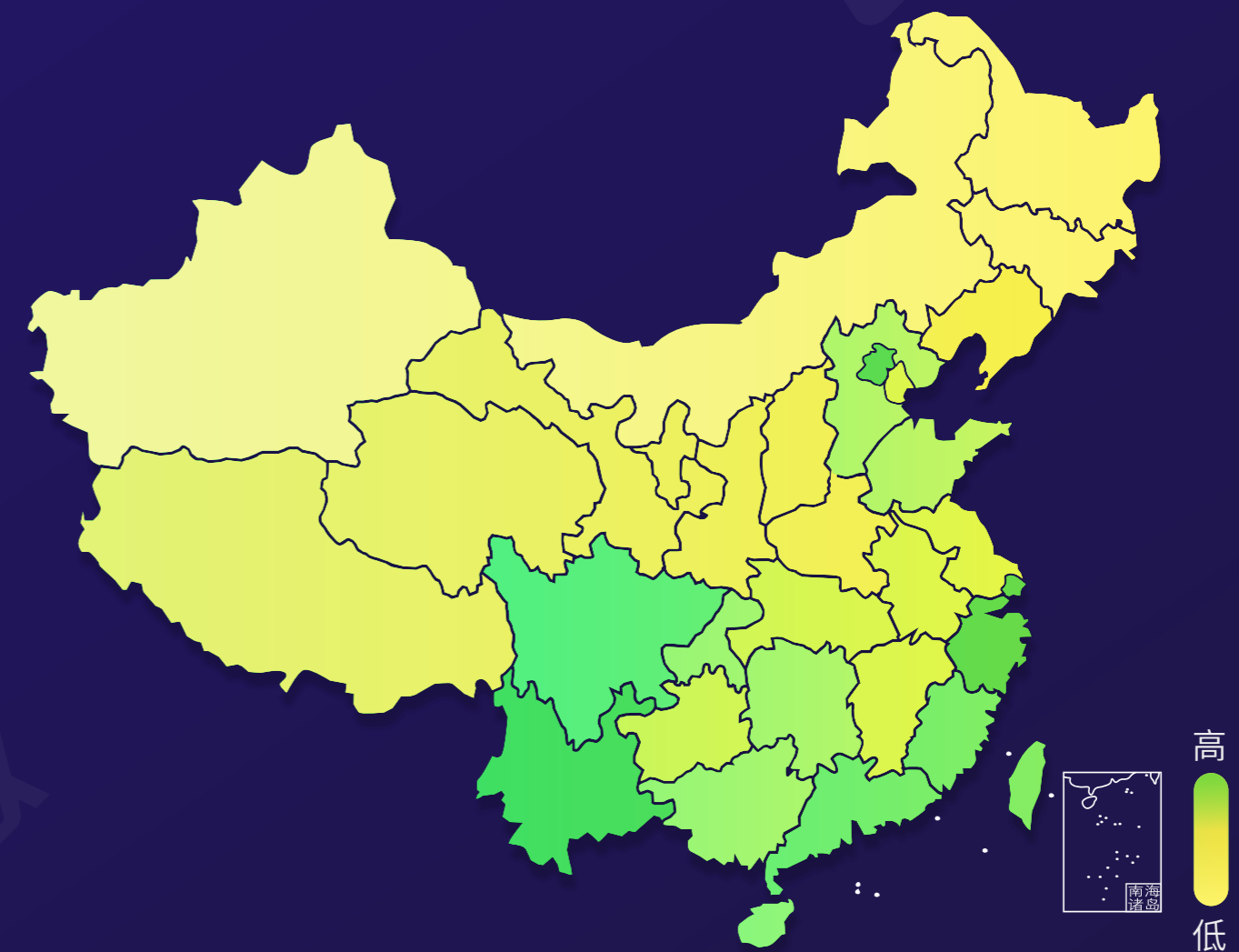
目前民宿主要集中在大城市、知名景区分布的东部与西南地区

- 京津冀、长三角、浙闽粤与滇西北成为国内民宿最主要的聚集区,以北京、厦门、杭州为代表的大型城市,丽江、大理为代表的古镇城市,秦皇岛、黄山为代表的旅游城市与上饶、湖州为代表的乡村旅游发达城市成为民宿分布最多的城市

小众旅游地的挖掘,将带动民宿在该地区的发展

- 交通的快速发展以及个性化的旅游需求,使人们有了更多的旅游选择;国内的小众旅游景区以及西藏、新疆、内蒙古等边疆地区旅游攻略在网上的快速传播,使得到这类之前的冷门的景区自由行变成了可能。随着游客的增加,这些目的地的民宿规模在未来将较之前有较快的增长

2017年中国民宿分布情况



服务能力将成为各个短租平台的核心竞争力

服务能力如何提升成为各平台面临的首要问题

- 民宿行业发展至今,网络上对民宿行业服务能力的质疑从未停止,房东私装摄像头、房屋与照片差距大、售后退费困难等话题依然被曝光在各类新闻、论坛等渠道中,虽然整体数量不多,但这些话题确实反映出民宿平台在服务端所显露的不足。民宿行业发展在国内进入快车道,服务水平与能力,未来将成为平台间竞争的主要方面
- 房源质量的把关:“所见非所得”与“私装摄像头”成为房源保证的两大问题,各个平台可通过派专人进行民宿实拍与检查、与房东签订住户隐私保障协议等方式对房客权益进行保障,同时对违反规则的房东进行处罚,并及时下架相关房源
- 房东服务培训:无统一的服务流程与卫生标准使得房客在入住不同房源时体验千差万别。民宿平台可自行定制标准化的流程与规格,也可联合行业友商,建立起行业范围内的标准,后期与相关服务行业合作,组织房东定期进行培训,确保各房东服务水平处在统一的标准范围内
- 客服售后跟进:制定出针对二次确认无房、房屋突发状况等一系列突发问题的快速响应方案。同时简化发票开具与退款的相关流程,给予消费者最大的便捷



作者

邓金石

徐瑛

设计团队

付强

许维芳

张路

鸣谢

吕现彪

王春侠

关于国双数据中心

国双数据中心是一个数据信息共享机构。基于OLAP技术的强大交互式数据挖掘平台，我们将PC、移动等多个数据源的数据进行聚合、关联、交叉，通过归因模型、富媒体热力图等多种方式对用户行为、网站页面点击情况等进行研究，以满足企业不同视角的数据挖掘需求，呈现不同深度的数据分析报告。我们的研究范围覆盖诸多行业与媒体类别，涉及上百个维度和指标。我们长期跟踪网站质量与网民行为，同时关注媒体影响与行业趋势，定期发布中国互联网网站质量、网民行为趋势、媒体影响力等方向的研究成果。国双数据中心，专注数据，创造价值，与您分享中国互联网数据的未来。

北京国双科技有限公司对本材料凡涉及的内容，包括但不限于文件所载的文字、数据、图形、照片等拥有完全的著作权，受著作权法保护。禁止任何媒体、网站、公司、个人或组织以任何形式或出于任何目的在未经本公司书面授权的情况下抄袭、转载、摘编、修改本文件内容，或链接、转帖或以其他方式复制用于商业目的或发行，或稍作修改后使用，前述行为均将构成对本公司之侵权，本公司将依法追究其法律责任。如引用发布，需注明出处为国双数据中心。

【国双著作权及免责声明】

本报告的各项内容和数据仅用于研究和参考，任何第三方对于本报告各项内容和数据的使用或者引用所导致的任何结果，本公司以及国双数据中心不承担任何的法律责任，请任何第三方在接受该免责声明的前提下，在法律允许和经过授权的情况下，合理使用本报告。

联系我们

北京总部

地址:北京市海淀区北四环中路229号国双大厦
电话:(86-10) 8261 9988
传真:(86-10) 8261 9993

成都分公司

地址:成都市高新区天府大道北段1700号环球中心W1号门
电话:(86-28) 6626 9550
传真:(86-28) 6517 7229

上海分公司

地址:上海市静安区南京西路1468号中欣大厦
电话:(86-21) 6289 0099
传真:(86-21) 6289 9993

广州分公司

地址:广东省广州市天河区林和西路161号中泰国际广场A座
电话:(86-20) 2881 6028
传真:(86-20) 2881 6029

深圳分公司

地址:深圳市福田区彩田路东侧橄榄大厦
电话:(86-755) 8271 6566
传真:(86-755) 8271 6766

西安分公司

地址:西安市雁塔区丈八四路神州数码科技园4号楼22层B区
电话:(86-29) 8572 2088
传真:(86-29) 8572 2077

哈尔滨分公司

地址:哈尔滨市南岗区长江路398号工大集团大厦
电话:(86-451) 8289 2189
传真:(86-451) 8289 8025



国双数据中心

GRIDSUM DATA CENTER