

专家:红利期结束,机会属于差异化经营者 游客没少,民宿却不赚钱了?

9月,暑期旺季刚过,云南大理古城街头依旧游人如织,但在当地经营民宿的熊女士却坦言,这个夏天的账并不好算。民宿越开越多,同质化严重,大家只能靠降价抢单,但房租、人工等成本一样没少,“即便留住了客人,利润也很薄。”

熊女士的处境并非个例。近日,记者采访多位民宿从业者、消费者和专家后发现,当前民宿行业正面临双重挤压:一边是同质化和低价竞争加剧,不少民宿挂牌转让,却鲜有人接盘;另一边是消费者愈发理性,比价更细致,对卫生和实际体验的要求更高。

数据也印证了这种变化。据《2025年民宿行业数据报告》,全国民宿相关企业从2016年的1.9万家猛增至2025年底的37.5万家,10年扩张近20倍。

9月8日,四川大学文化产业研究中心主任蔡尚伟指出,民宿行业不会简单地扩张或者萎缩,而是在持续洗牌调整。“民宿早已回归普通实业,过去那种流量、政策红利已经不在。”

民宿主称利润越来越薄 行业面临持续洗牌

熊女士的民宿开业近3年,她坦言今年业绩明显不如去年。她告诉记者,作为知名旅游城市,大理旅游热度还在,街上看着游客不少,但民宿越开越多、同质化严重、都在拼低价,利润被压得很低。

从接待顾客的感受看,熊女士觉得游客的消费习惯也变了,不再单纯为网红滤镜、情怀买单,而是更看重性价比、卫生和实际体验。一部分人偏向选择标准化

的连锁酒店,觉得售后更稳妥。

成本是更直接的压力。“房租、人工、日常运维还有合规整改,每一笔都是躲不开的固定支出。”熊女士说,哪怕用心做品质,收获了很多认可她的客人,但扣除各项开销后实际利润也比较薄。此外,线上平台抽成高、流量波动大,“个别差评就会干扰到后续客源。”

面对困局,熊女士也没有盲目重装民宿,而是打磨居住细节、灵活调价、拍短视频,稳住了一部分客人,“可以守住基础客流,却很难逆势增长,身边不少民宿在



大理洱海龙龕码头。(新华社发 杨紫轩 摄)

挂牌转让,但挂出去很久,也很难转让出去。”

一位经营过4家民宿、从业8年的业内人士告诉记者,现在的民宿普遍很艰难,在夹缝中生存,基本要做到第一梯队或者特色民宿才有机会。

熊女士也认为,只靠网红装修打卡引流已经行不通,行业会持续洗牌,长住旅居的占比会提升。

消费者更注重性价比 有人中意酒店有人民宿长住

消费者的选择也在发生变化。重庆的杨女士称,她旅行时民宿和酒店都住过,综合体验更偏向酒店。

从硬件环境来说,同一价位的酒店和民宿对比,酒店的硬件条件更好。例如在卫生上,杨女士觉得民宿的卫生条件往往很难保证:“有一次住了民宿以后,发现床底下都是灰尘,特别脏”,当然酒店也不排除会踩雷,但至少能要求重新打扫。

价格也是关键因素。“现在个性化的民宿也很贵,动辄一两千元,节假日更贵。”杨女士说,酒店涨价相对理性,加上酒店行业搞活动的时候团购价格都较低,“算起来酒店的性价比反而更高,体验感也更稳定。”

不过杨女士也提到,有一些民宿走特色风格和会员制的路子,主要做长期客源,对会员有专属服务,“这种强服务的民宿,体验感也比较好。”

成都的邱先生则是民宿的长住客。今年暑假,他带孩子到川西一家性价比、提供三餐的民宿住了一个月避暑。“带孩子住,包餐省心,整体比酒店划算。”据邱先生了解,这种生意季节性很明显,过了暑期这段时间,民宿生意就会冷清不少。

文旅消费分层分化 专家:差异化才是出路

“从总体上看,当下文旅消费

正呈现明显的分层分化。”蔡尚伟说,中国人口基数大,消费需求十分多元,民宿行业不会简单地扩张或者萎缩,而是在持续洗牌调整,最终形成多层次并存的行业格局。

蔡尚伟分析,面向普通游客的大众民宿,靠便利的位置、干净的环境、合理的定价稳住刚需基本盘;主打在地体验的高端文化民宿,依靠独特体验获得溢价;康养、研学这类主题民宿,则在细分赛道找到生存空间。

收益结构也要分层次看,大众民宿收入仍主要依靠房费,而高端、主题民宿来自餐饮、特色活动等增值服务的占比正在不断提高。“越来越多游客不再满足于一晚住宿,更愿意做较长时间的旅居,做好精细化运营、维护好熟客群体,就成了从业者很重要的功课。”蔡尚伟说。

他提到几类值得留意的新探索:云南安宁BCC美丽龙山数字游民中心更偏向一个共居社区,配套共享办公、公共厨房,支持游客按月驻留办公,不少旅居者还会参与乡村共建;广东肇庆禄步喜园民宿把闲置的老电影院改造为民宿,保留建筑的集体记忆,让住宿空间延伸成乡村文化活动的载体。另一种思路是低干预的气候适配型民宿,多用本土建材,借鉴厚墙小窗、自然通风等传统营造手法实现被动温控,走出一条区别于过度装修、堆砌智能设备的改造路径。

对于想要入行的经营者,蔡尚伟提醒,成熟网红目的地要谨慎进入,很容易陷入恶性价格竞争。他建议,新入局者大致有三个方向:深耕垂直赛道,面向数字游民、宠物友好、康养、小型圈层团建等特定人群做定制化产品;发力旅居市场,推出周租、月租产品,缓解淡旺季落差;坚持轻资产起步,盘活闲置民居,把资金更多投入公共空间和在地体验项目。

□封面新闻记者 罗田怡
杨金祝 实习生 郭月峰



四川省阿坝州红原县下哈拉玛村的村集体产业民宿酒店。(新华社记者 王曦 摄)