

# 旅館業經營現況與投資機會

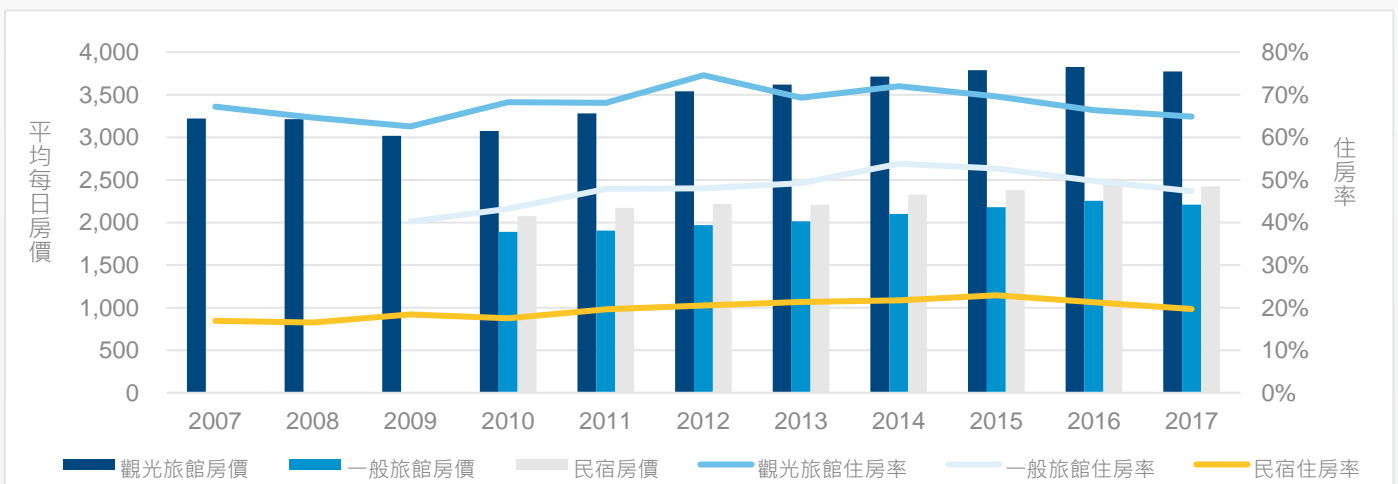
Paul Lee Director | Research | Taipei

隨著來台旅遊人次成長趨緩與遊客結構改變，旅館業者面臨很大的經營壓力。在旅館供給大增與業務目的來台旅次減少的現況下，我們建議，投資者應把重點放在高品質度假型飯店上以滿足境內遊客的需求，及發展空間較大的中低價國際酒店品牌。

## 台灣住宿設施分為觀光旅館、一般旅館與民宿三類

按建築與設備標準、場所面積、經營、管理及服務方式區分，台灣住宿設施分為觀光旅館、一般旅館與民宿三類，其中以觀光旅館為最高標準，其次為一般旅館以及民宿。觀光旅館供給的房間數自 2007 年的 21,171 間增加到 2017 年的 29,353 間、一般旅館供給的房間數自 2007 年的 121,461 間增加到 2017 年的 170,679 間、民宿供給的房間數則自 2007 年的 12,032 間增加到 2017 年的 34,868 間。

圖一：台灣住宿設施歷年平均每日房價與住房率



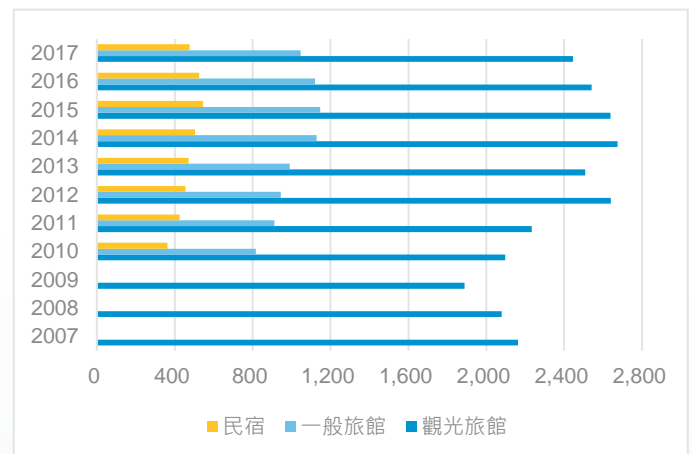
資料來源：交通部觀光局

由圖一顯示，觀光旅館的平均每日房價最高，其次為民宿與一般旅館；以住房率來看，觀光旅館最高，其次為一般旅館與民宿。

## 旅館業每間可售房收入處於修正階段

2014 年以後，旅館市場每年新增超過 10,000 個房間數，導致平均每日房價成長率趨緩或下跌及住房率下降。以每間可售房收入來看，觀光旅館近年的高點在 2014 年；一般旅館則為 2015 年。

圖二：台灣住宿設施歷年平均每間可售房收入



資料來源：交通部觀光局

以台北市觀光旅館市場來看，2017 年的平均每日房價為 4,384 元台幣 (146.1 元美金)、住房率為 73.2%，平均每間可售房收入為 3,209 元台幣 (107 元美金)。

在每房面積 13 坪 (即 43 平方米) (含公設面積) 的假設下，業者要在台北市承租 A 級或頂級大樓經營觀光旅館，必須將每間可售房收入提高到新台幣 4,500 元以上才可以將租金成本佔客房收入的比率壓低至 20% 以下。

表一：租金成本佔客房收入的比率模擬

每坪月租金 每間可售房收入	2,200	2,600	3,000	3,400
3,000	32%	38%	43%	49%
3,500	27%	32%	37%	42%
4,000	24%	28%	33%	37%
4,500	21%	25%	29%	33%
5,000	19%	23%	26%	29%
5,500	17%	20%	24%	27%
6,000	16%	19%	22%	25%
6,500	15%	17%	20%	23%

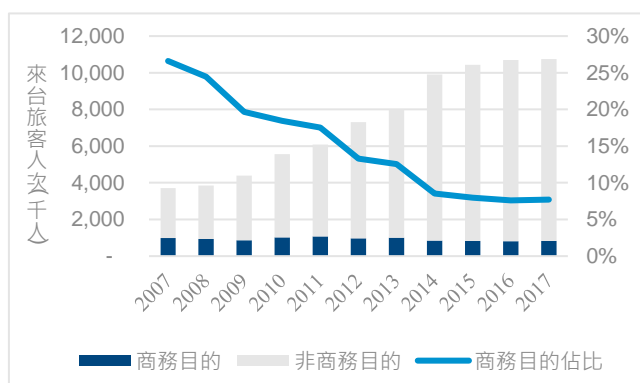
資料來源：高力國際

## 旅館業面臨的挑戰

### > 商務目的的來台旅客人次減少

儘管來台旅客人次連續三年超過一千萬，但以商務目的的來台的人次卻從 2007 年的高峰 106 萬人減少到 2017 年的 83 萬人。

圖三：歷年來台旅客人次及商務人士佔比

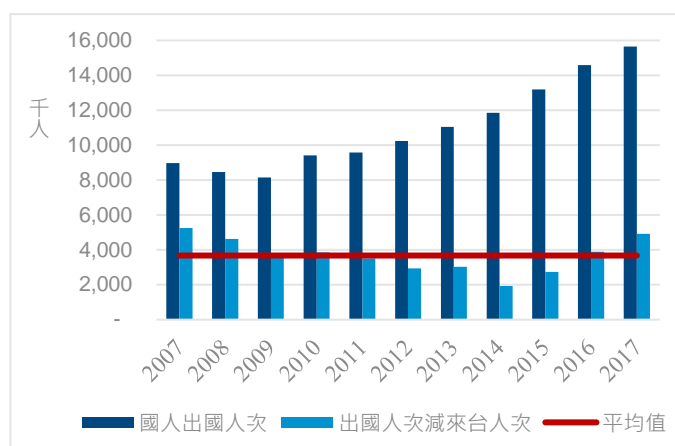


資料來源：交通部觀光局

### > 國人出國人次大幅增加排擠國內旅遊需求

歷年國人出國人次均高於來台旅遊人次，2007 年到 2017 年此一差額的平均值約 367 萬人次。在廉價航空公司機位供應數大幅成長及日圓相對便宜等因素下，自 2015 年起國人出國人次每年皆增加百萬以上，又，來台旅遊人次達到千萬後增長趨緩，使此一差額在 2017 年達到 491 萬人次。

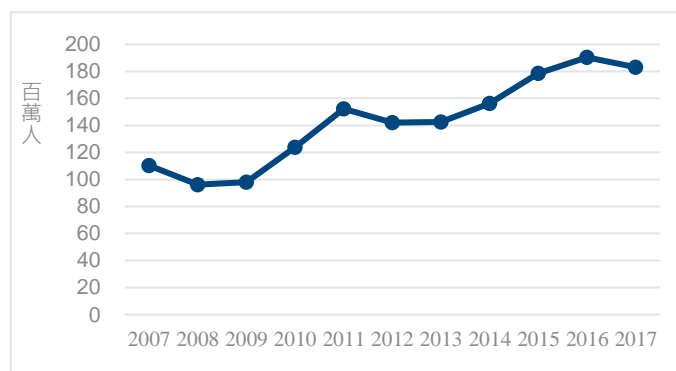
圖四：歷年國人出國人次及其與來台人次差額



資料來源：交通部觀光局

據統計，觀光旅館的住宿者中有 45% 係屬國人。因此，國人出國人次大幅增加可能使國人減少在國內旅遊的次數，降低國內的住宿需求。2017 年國人國內旅遊人次 1.83 億人次，較 2016 年的 1.9 億人次減少約 700 萬人次。

圖五：歷年國人國內旅遊人次



資料來源：交通部觀光局

### > 非傳統住宿設施的興起

近年許多住宅透過 Airbnb 與線上訂房網站招攬旅客，或國人著迷於露營旅遊的戶外活動，使旅館業面臨另類的競爭。

## 給所有權人與投資者的建議

高力國際針對台灣的旅館市場的建議如下：

### > 迎合本地旅客對高品質渡假型飯店的需求

2017 年台灣每間可售房收入最高的十大觀光飯店中，有七家屬於渡假型飯店，且大部分的客源來自國內。除蘭城晶英酒店外，所有渡假型酒店均位處知名風景區或具溫泉資源的地區。蘭城晶英酒店勝出的關鍵在於櫻桃鴨美食與親子定位。

### > 引進中低價位的國際旅館品牌

中低價位的國際旅館品牌在台灣的市佔率尚低且高檔飯店投資成本仍然很高，值得投資者在適合的個案引進。目前，已有多家日系飯店業者計畫開設此一定位的旅館，甚至來自日本的 H.I.S. Hotel Holdings 直接入股台北市最大的中低價連鎖酒店品牌之一的洛碁飯店集團。

### > 關注科技的與行銷工具的應用

適當的科技應用有助於降低成本與提升房客的體驗。旅館業者應鼓勵遊客直接訂房而非透過線上訂房網站。

### > 尋求專業意見

旅館開發案中牽涉許多利害關係人且各自面對不同的風險，在簽訂合作契約前後應尋求專業意見，以維護自身的利益。

表二：2017 年台灣每間可售房收入最高的十大觀光飯店

飯店名稱	每間可售房收入 (新台幣元)	平均每日房價 (新台幣元)	住房率 (%)	國人佔比 (%)	散客佔比 (%)
涵碧樓大飯店	8,940	11,401	78.4	73.4	79.8
北投麗禧溫泉酒店	7,926	13,808	57.4	44.5	84.1
台北寒舍艾美酒店	7,100	8,605	82.5	22.7	92.3
台北 W 飯店	6,684	8,500	78.6	10.2	87.9
雲品溫泉酒店日月潭	6,300	7,783	80.9	81.4	47.8
蘭城晶英酒店	6,031	8,896	67.8	87.2	92.6
礁溪老爺大酒店	5,199	7,000	74.3	89.2	75.1
寒舍艾麗酒店	5,071	5,986	84.7	14.8	84.8
太魯閣晶英酒店	4,646	7,327	63.4	80.5	72.0
凱撒大飯店	4,551	5,218	87.2	83.3	68.3
觀光飯店平均值	2,445	3,772	64.8	45.0	64.7

資料來源：交通部觀光局、高力國際

For more information:

**Andrew Liu**  
Managing Director | Taiwan  
andrew.liu@colliers.com

**Govinda Singh**  
Executive Director | Hospitality Specialist  
govinda.singh@colliers.com

**Paul Lee**  
Director | Research  
paul.lee@colliers.com

Copyright © 2018 Colliers International.

The information contained herein has been obtained from sources deemed reliable. While every reasonable effort has been made to ensure its accuracy, we cannot guarantee it. No responsibility is assumed for any inaccuracies. Readers are encouraged to consult their professional advisors prior to acting on any of the material contained in this report.



Accelerating success.