



中国民宿行业 发展趋势报告

2025

2025

Contents

Foreword	3
中国民宿行业发展现状	6
中国民宿行业消费洞察	21
中国民宿行业发展趋势	34

The background is a solid blue color. In the upper left quadrant, there is a large, light blue rounded shape that resembles a stylized 'L' or a corner of a square with rounded edges. This shape is composed of two parts: a vertical rectangle on the left and a horizontal rectangle on the top, both with rounded corners. The horizontal part of the 'L' extends towards the right edge of the frame.

Foreword

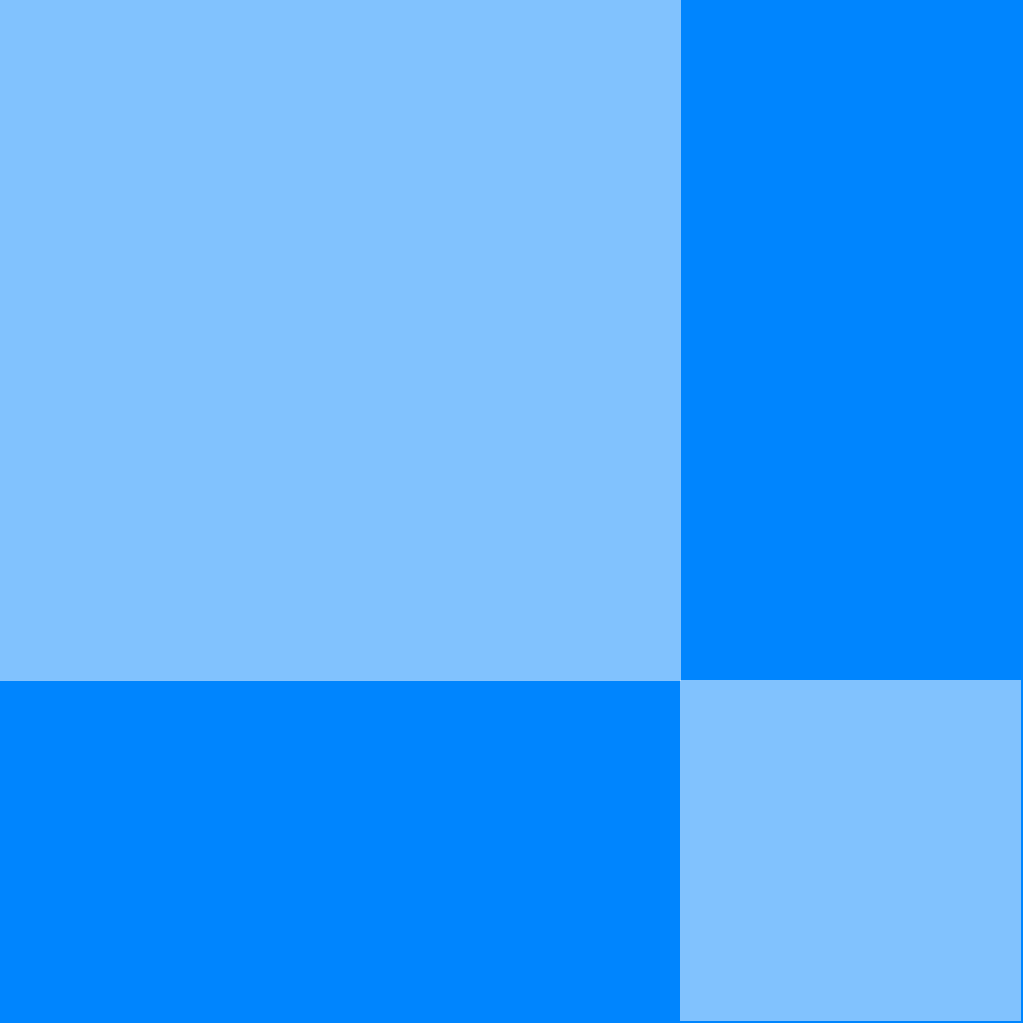
前言

2024年，中国游客出行次数大幅上涨，旅游相关支出也复苏强劲。2025年中国旅游业还将持续稳健的复苏及增长。同时，中国旅游业将见证一场深刻的变革，这场变革的推动力是消费者对旅游期望的转变，经济因素和年轻人全新价值观与旅游的碰撞。旅游业需要向旅行者提供的价值将更加多样化、个性化及能带来巅峰的人生体验，但同时这种旅行者的偏好却比以往更加多变和不可量化。2025年这场旅游业的变革将深刻地影响旅游住宿市场。

2024年中国民宿市场规模达到422.7亿元，民宿市场已经实现完全复苏，并正在创造新的增长，将民宿行业的规模和发展水平推向新的高度。民宿业是一个充满活力的行业，不断受到人们旅行方式、技术进步和多变的用户住宿偏好的影响。2025年民宿行业将迎来变革，一些明显的趋势已经形成，并正在影响着民宿行业各个运营主体的效益，例如旅行者对独一无二住宿体验的追求、对隐秘远离尘嚣度假需求的不断增长、宠物友好型旅行住宿需求的增加等等，旅行者们用行动告诉民宿运营者，2025年中国民宿行业变革的大幕已经拉开，旅行者们正在用行动重新定义住宿体验。当然，那些反应迅速的民宿运营者已经发起了自我革命，他们正在重新审视自己的民宿产品能为旅行者带来的体验、AI能为民宿运营效率提升做些什么以及如何对旅行者需求变化保持敏捷反馈等等，其中一些先行者已经获得了正面积极的反馈。

随着2025年的到来，民宿行业将继续适应旅行者不断变化的偏好，同时拥抱创新和可持续经营。成功的民宿将是那些优先考虑以客人体验为中心、利用技术实现卓越运营并将负责任的做法融入其运营各个方面的民宿。这不仅仅是民宿行业的趋势，它们还是变革性的变化，将重新定义民宿行业与旅行者的连接方式及关系，创造令人难忘、有意义且可持续的巅峰体验。





➤ 01

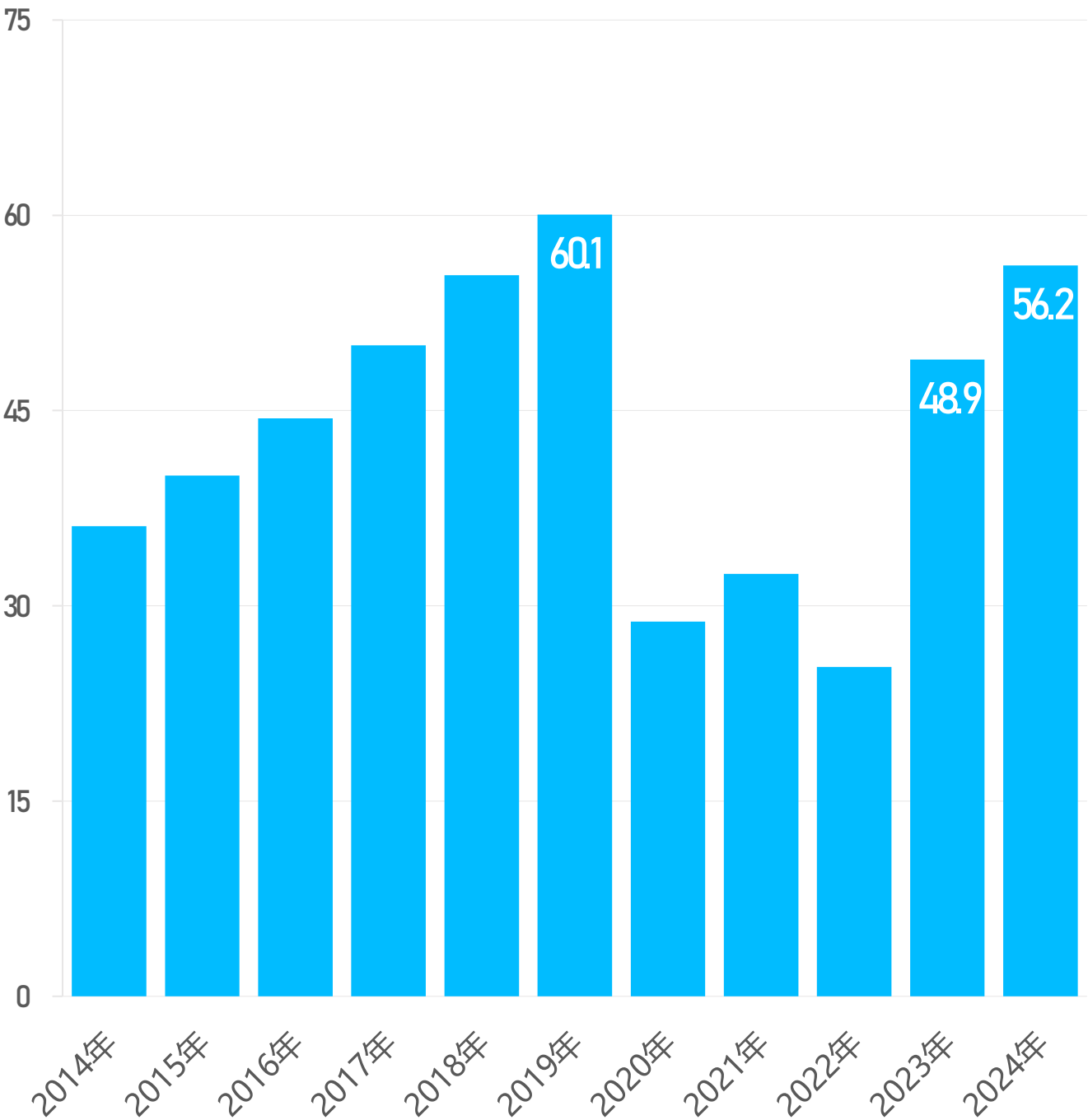
中国民宿行业 发展现状

中国旅游业复苏趋势强劲，2024年国内旅游人数达56.2亿人次，同比增长14.8%，为民宿行业发展奠定了坚实基础

中国国内旅游人数

2014年-2024年中国国内旅游人数趋势

单位：亿人次



民宿行业政策不断完善，是中国民宿行业规范化、专业化、特色化发展的有力保障

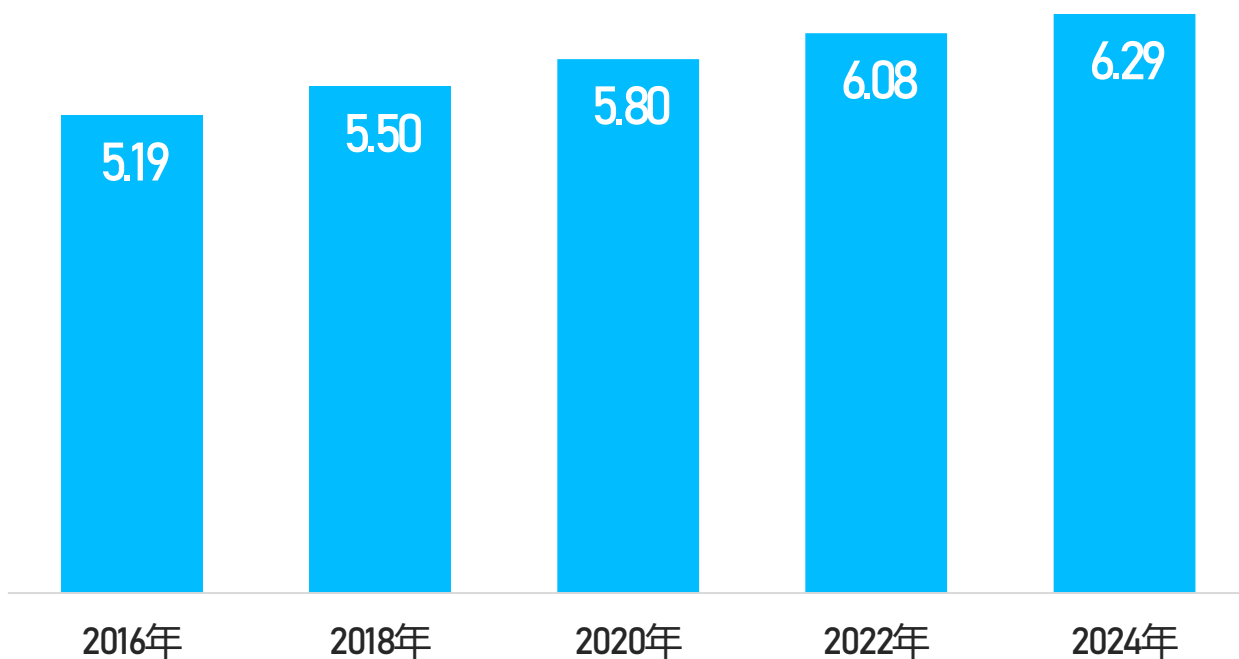
中国民宿行业相关政策盘点

时间	政策出处	主要内容
2025年1月	国务院	• 国务院办公厅印发《关于进一步培育新增长点繁荣文化和旅游消费的若干措施》的通知，顺应生育支持政策，通知强调更好满足多孩家庭旅游住宿需要，鼓励酒店、民宿推出优质亲子房、儿童房，打造亲子度假酒店。推出特色旅游产品。启动实施冰雪旅游提升计划，提高冰雪旅游产品供给品质。鼓励有条件的地区开发利用气候资源，丰富避寒避暑旅居、冬日暖阳、滨海度假等特色产品。推出“跟着演出去旅行”、“跟着影视去旅行”文化旅游套餐，打造“跟着赛事去旅行”品牌活动。丰富温泉、旅拍、房车、邮轮、游轮、游艇、乡村民宿等旅游产品。
2025年1月	农业农村部	• 农业农村部办公厅《关于加强乡村建设项目储备管理工作的通知》积极谋划储备区域性重大工程项目。顺应实施更加积极的财政政策和“两重”、“两新”系列政策，以及金融支持乡村建设专项行动的要求，指导各地瞄准农村基本具备现代生活条件目标，立足乡级村级建设需求，联村、片区化谋划和美乡村建设项目，整县、专项化谋划村内道路硬化、厕污共治等基础设施建设项目，点线面结合、打捆或专项谋划农村供水、污水治理、低碳智慧村庄、乡村民宿、养老服务等准经营性或经营性建设项目。
2024年7月	国务院	• 国务院《关于促进服务消费高质量发展的意见》指出培育一批中高端酒店品牌和民宿品牌，支持住宿业与旅游、康养、研学等业态融合发展。依法依规盘活农村闲置房屋、集体建设用地，发展乡村酒店、客栈民宿服务。
2023年7月	国务院	• 国务院办公厅转发国家发展改革委关于恢复和扩大消费措施的通知，推广浙江“千万工程”经验，建设宜居宜业和美乡村。实施文化产业赋能乡村振兴计划，保护传承优秀乡土文化，盘活和挖掘乡村文旅资源，提升乡村文旅设施效能。推动实施乡村民宿服务认证，培育发布一批等级旅游民宿，打造一批品质民宿。
2022年2月	国务院	• 国务院《关于印发“十四五”推进农业农村现代化规划的通知》中强调推动农业与旅游、教育、康养等产业融合，发展田园养生研学科普、农耕体验、休闲垂钓、民宿康养等休闲农业新业态。

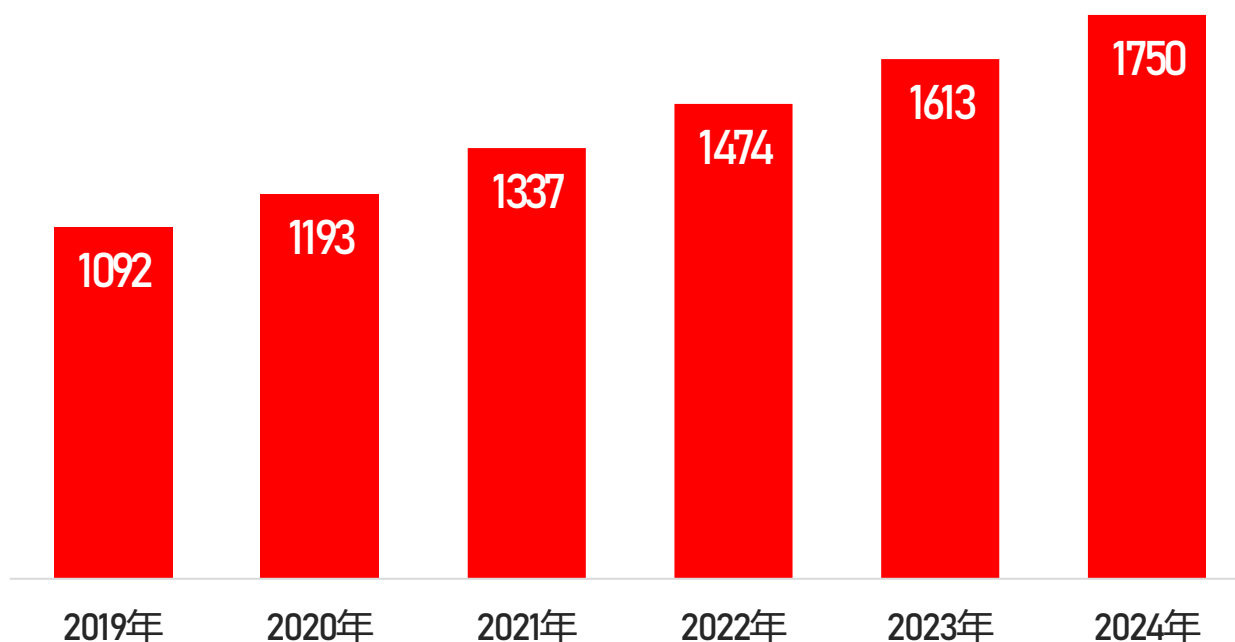
时间	政策出处	关于民宿相关的内容
2022年1月	国务院	国务院《关于印发“十四五”旅游业发展规划的通知》中指出通过互联网有效整合线上线下资源，促进旅行社等旅游企业转型升级，鼓励旅游景区、度假区、旅游饭店、主题公园、民宿等与互联网服务平台合作建设网上旗舰店。鼓励依法依规利用大数据等手段，提高旅游营销传播的针对性和有效性。
2019年7月	文化和旅游部	《旅游民宿基本要求与评价》中强调推动乡村民宿服务质量提档升级，引导和规范城市民宿有序发展。
2019年6月	国务院	国务院《关于促进乡村产业振兴的指导意见》中强调实施休闲农业和乡村旅游精品工程，建设一批设施完备、功能多样的休闲观光园区、乡村民宿、森林人家和康养基地，培育一批美丽休闲乡村、乡村旅游重点村，建设一批休闲农业示范县。
2019年1月	文化和旅游部	文化和旅游部《关于实施旅游服务质量提升计划的指导意见》中强调加强对旅游住宿新业态的引导和管理。加强旅游住宿新业态标准的制定和推广，完善乡村旅游服务标准，推动民宿行业标准全面实施，出台《旅游民宿设施与服务规范》国家标准推动乡村民宿服务质量提档升级。引导和规范城市民宿有序发展。
2018年11月	文化和旅游部等17部门	印发《关于促进乡村旅游可持续发展的指导意见》的通知，充分利用农村闲置农房等资源，开发建设乡村民宿等项目。依托当地自然和文化资源禀赋发展特色民宿，促进乡村民宿多样化、个性化、专业化发展。
2018年11月	文化和旅游部	文化和旅游部《关于提升假日及高峰期旅游供给品质的指导意见》中强调在安全等保障条件允许的基础上，适当延长游览开放时间，鼓励开发夜间游览项目，加大乡村民宿、自驾车房车营地、一日游等产品建设。要牢牢把握旅游消费加快升级的特征，大力推进旅游业供给侧结构性改革，坚持全域旅游发展方式，通过实施“旅游+”战略，扩大产品供给，打造产品品牌，提高产品质量。加大旅游新业态建设，着力开发文化体验游、乡村民宿游、休闲度假游、生态和谐游、城市购物游、工业遗产游、研学知识游、红色教育游、康养体育游、邮轮游艇游、自驾车房车游等。加快旅游产品升级改造，注重提升旅游产品的文化内涵、科技含量、绿色元素，重点打造以民宿为核心的乡村旅游产品，以教育传播为功能的体验产品。

截至2024年末，中国城镇居民拥有住宅数量超六亿套，具备改造为民宿潜力的房源达1750万套

2016年-2024年中国居民拥有房屋数量（亿套）

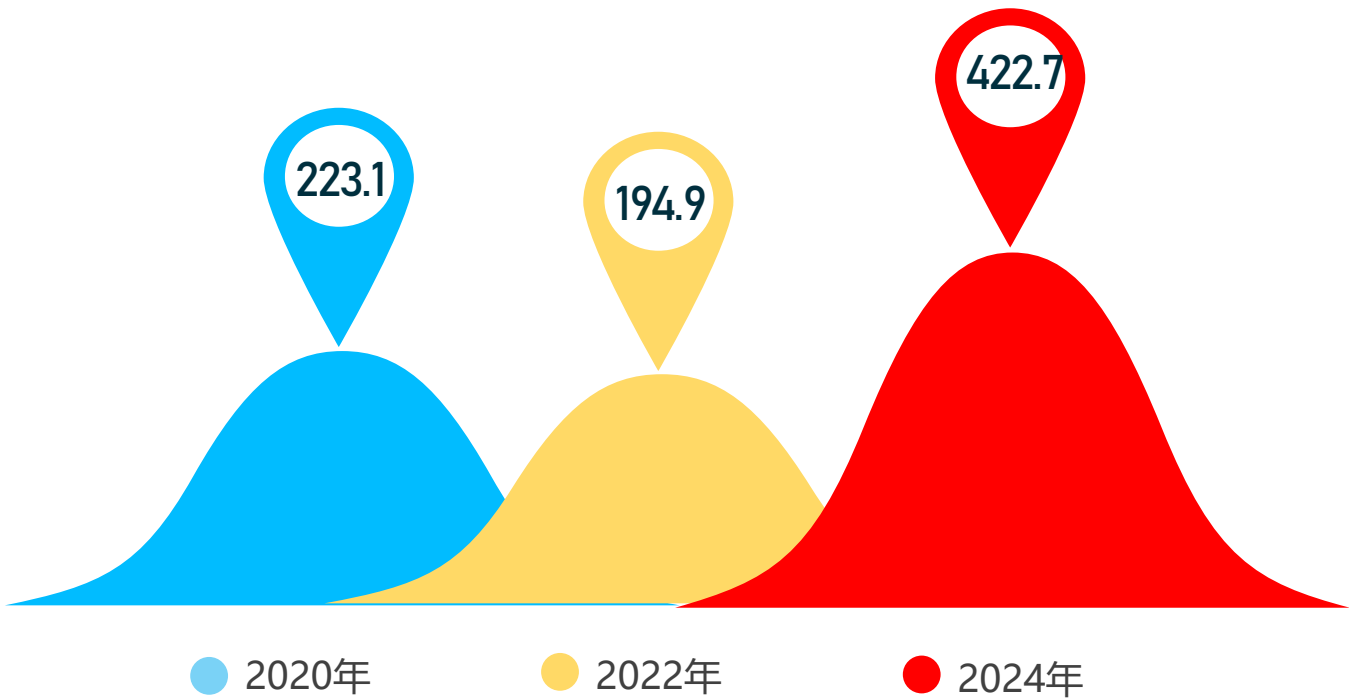


2019年-2024年中国具备改造为民宿潜力的房源数量（万套）

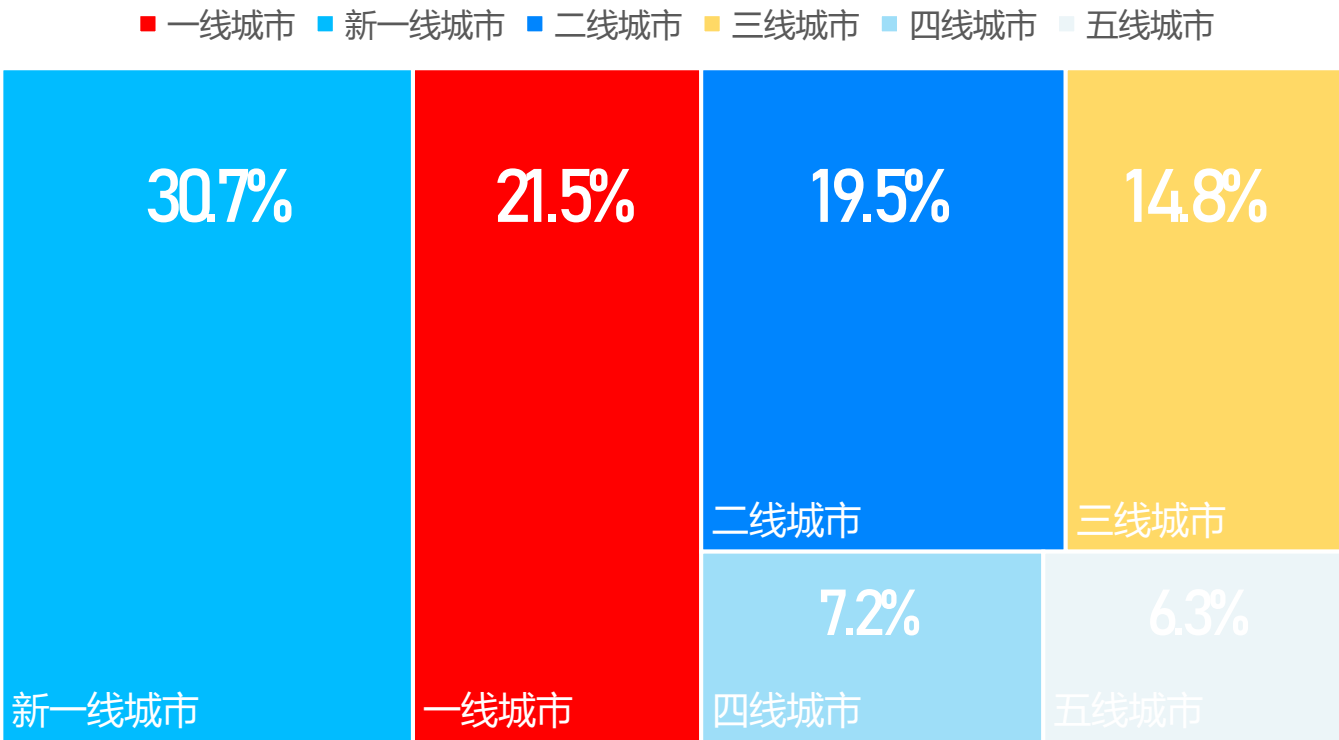


2024年中国民宿市场规模达422.7亿元，超五成消费力来自一线及新一线城市

2020年-2024年中国民宿市场规模（亿元）



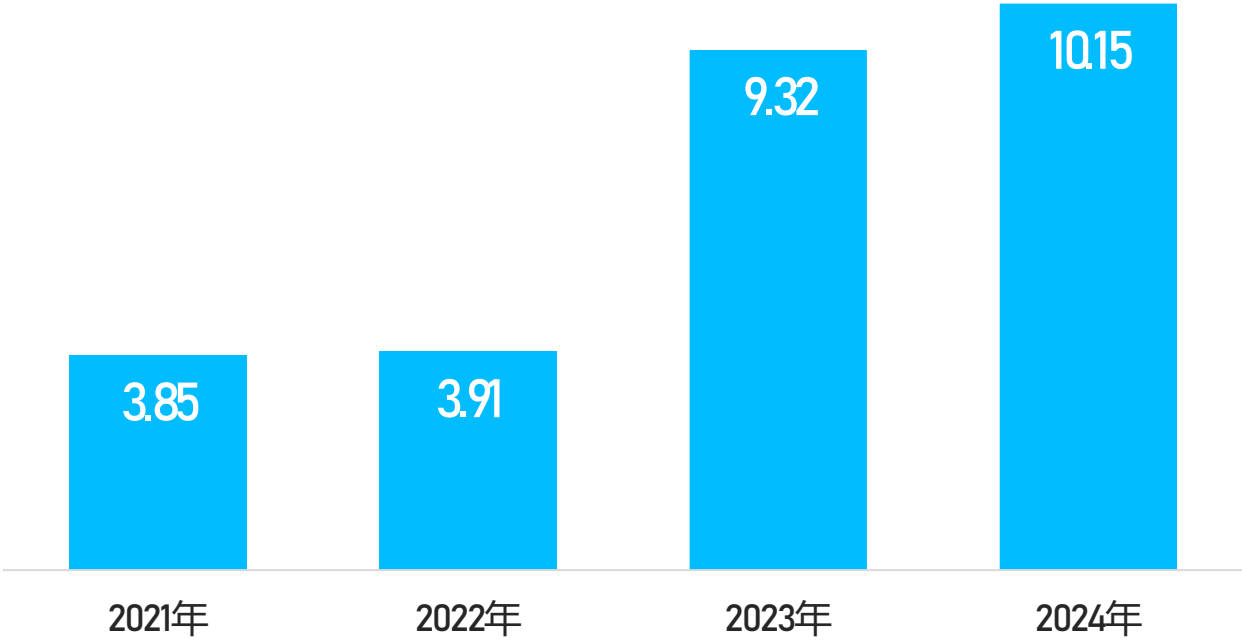
2024年中国民宿消费市场城市等级分布（在线预定口径）



截至2024年中国民宿企业超四十万家，成立时间不超过三年的占比近六成，新成立民宿企业大幅飙升

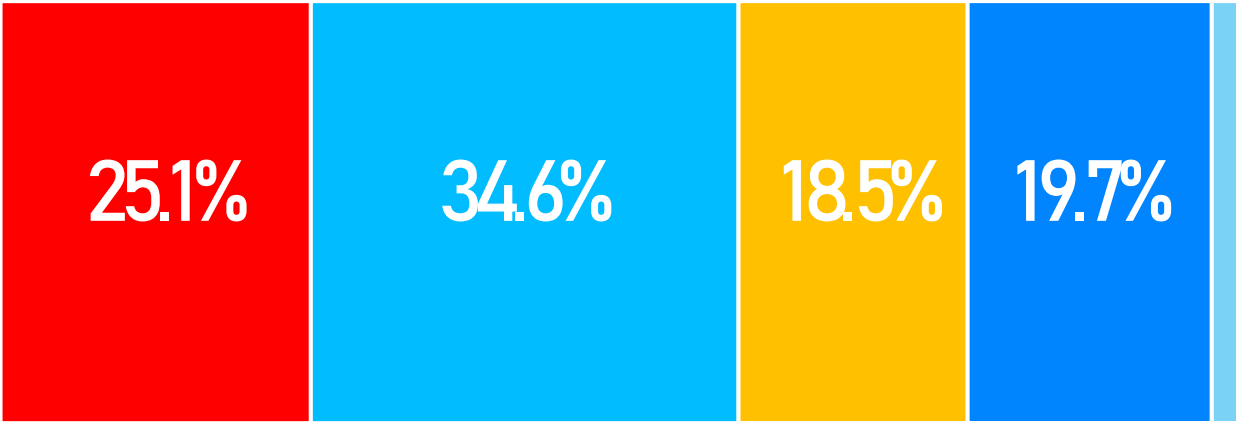
2021年-2024年中国新成立民宿企业数量

单位：万家



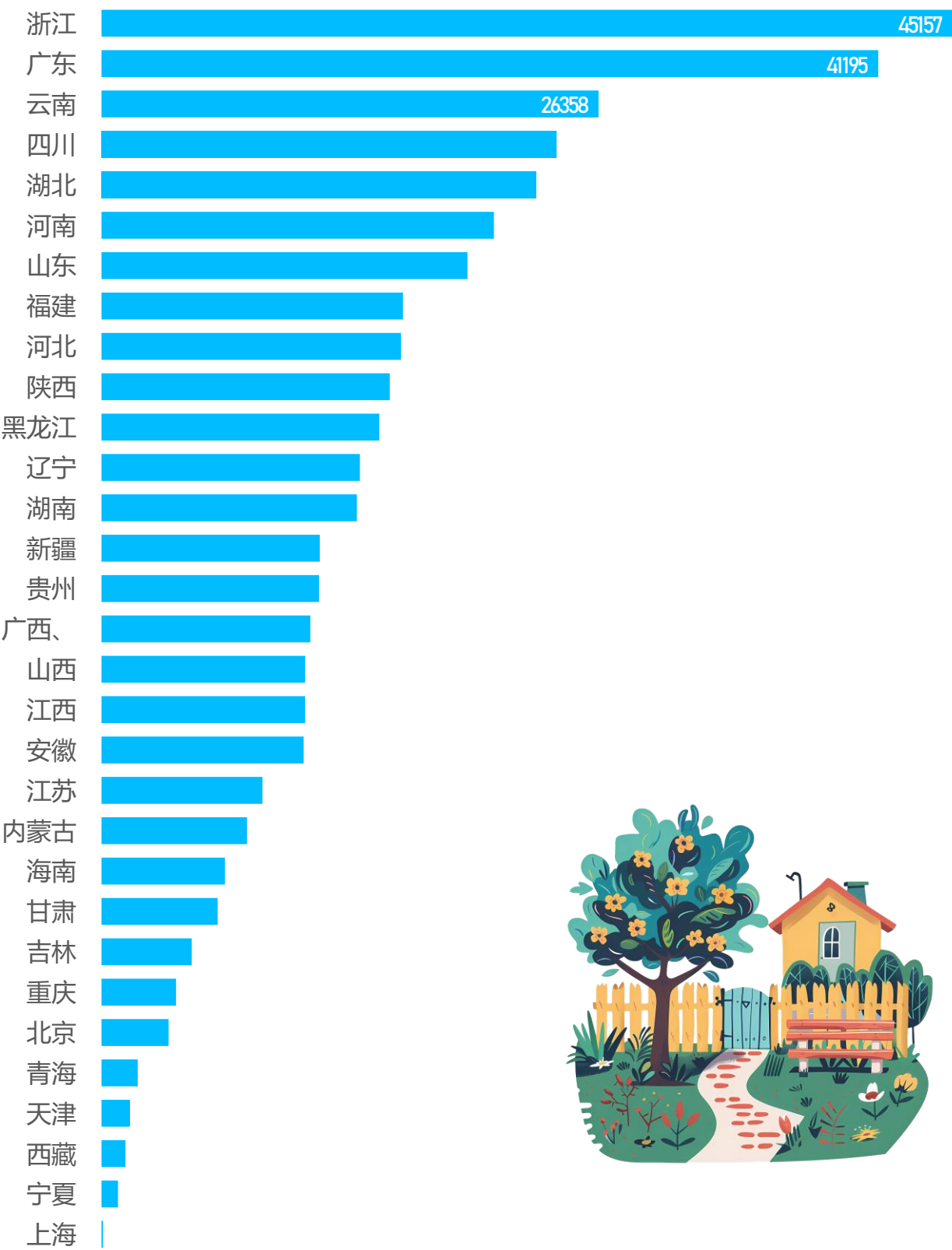
2025年2月中国民宿企业成立时间分布

■ 1年以内 ■ 1-3年 ■ 3-5年 ■ 5-10年 ■ 10年以上



浙江、广东、云南及四川是中国民宿企业分布最集中的地区

2025年2月中国民宿企业地区分布

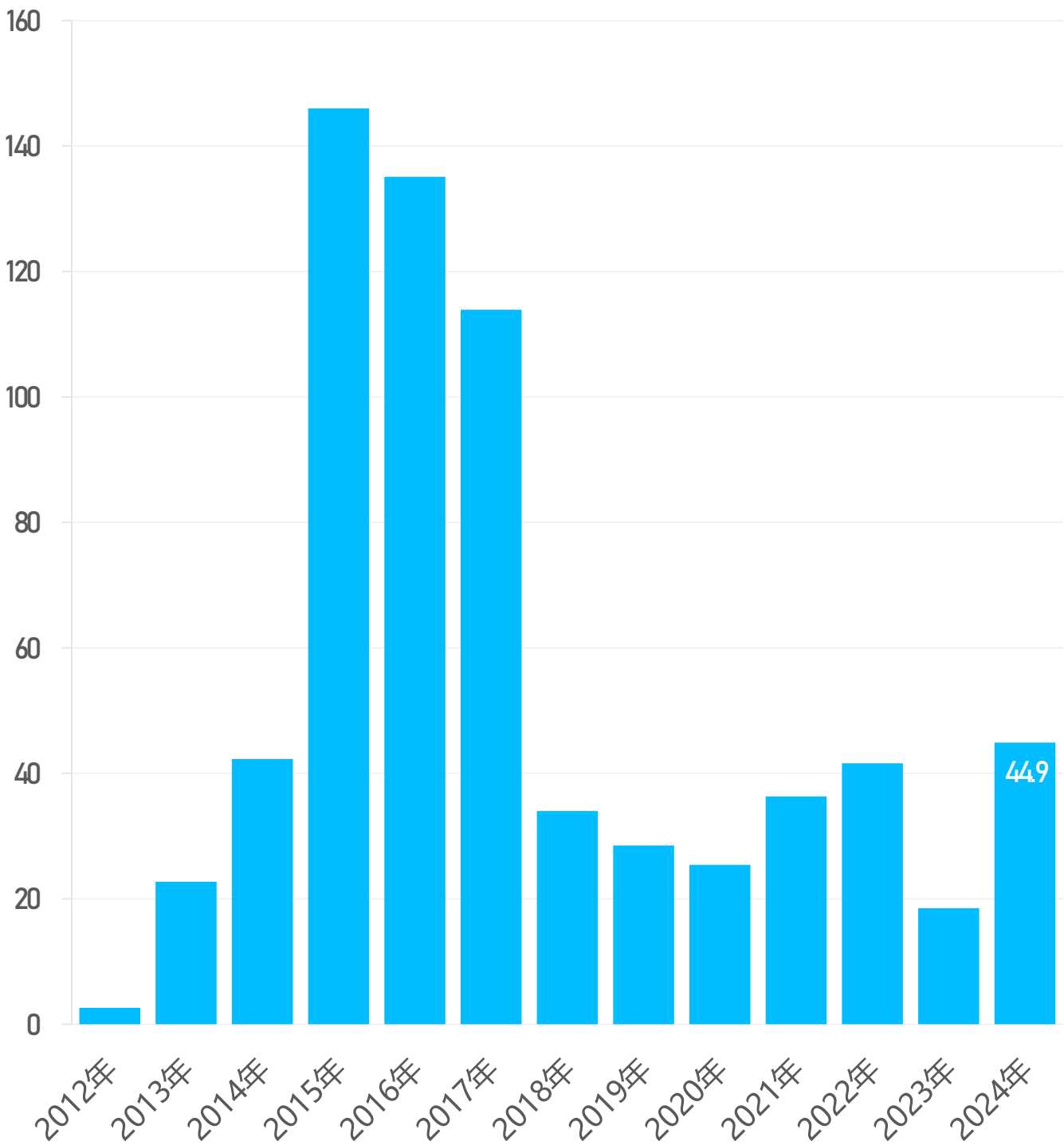


经过多年沉寂之后，2024年中国民宿行业融资规模达44.9亿元，创近七年新高

民宿行业融资金额

2014年-2024年中国民宿行业融资趋势

单位：亿元



智能民宿深受创投资本青睐，2024年智能民宿获得了大量风险资本投入

2019年-2024年中国典型融资案例盘点

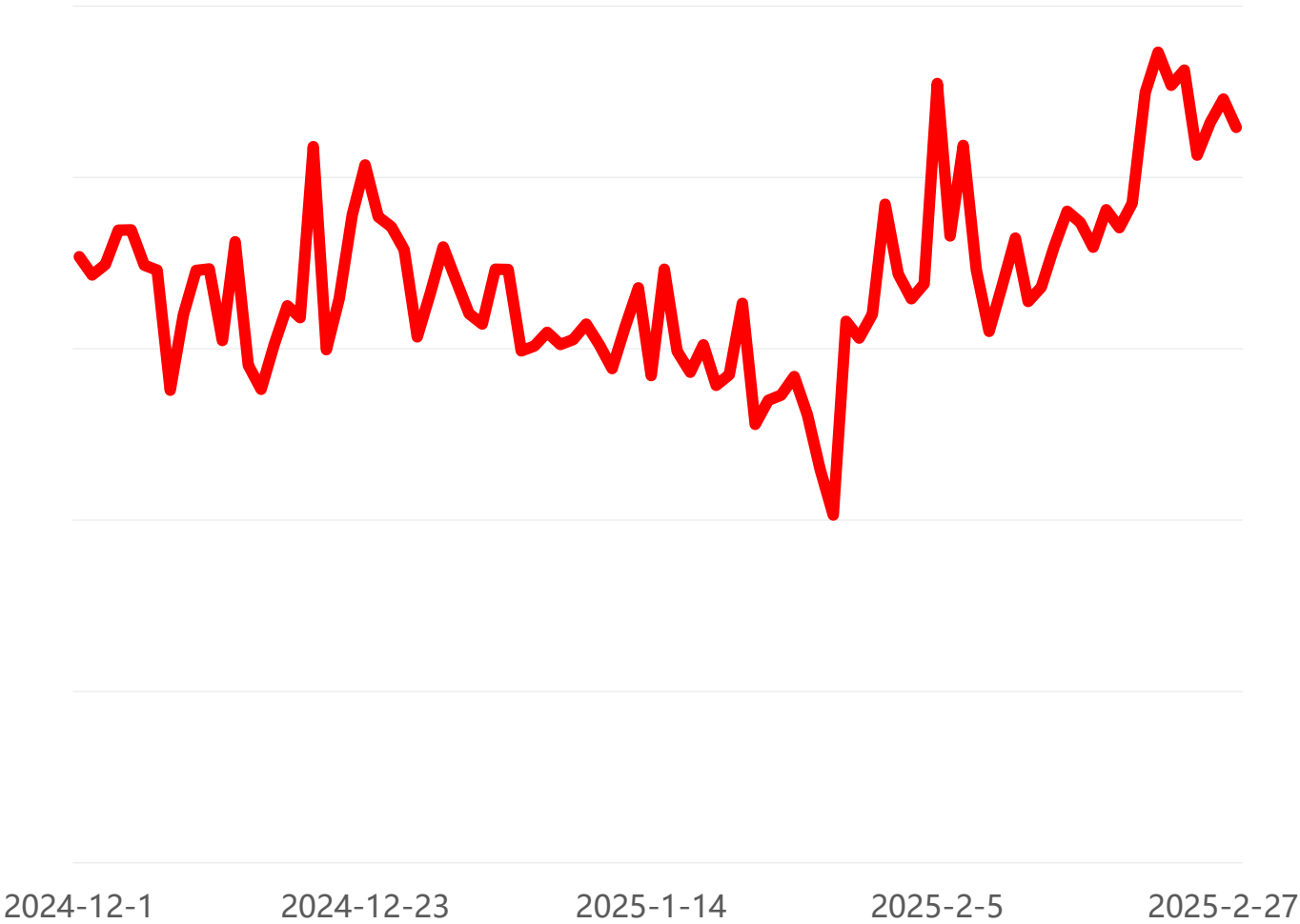
时间	项目名称	细分领域	融资阶段	融资金额	投资机构
2024-11-1	锦舍名寓	高品质智能民宿品牌	A轮	2600万人民币	• 瑞峰资本
2024-10-14	途嘉名御	智能民宿品牌	A轮	3000万人民币	• [领投] 华中资本
2024-9-20	璞寓更佳	C2B2C智能民宿品牌	天使轮	1500万人民币	• 未透露
2024-9-19	安美雅居	智能民宿品牌	天使轮	3000万人民币	• [领投] 凯达集团
2024-9-3	月客无忧	网红智能民宿品牌	A轮	2000万人民币	• [领投] 森凯资本
2024-8-27	瑞辛美誉	智能民宿平台	A轮	3000万人民币	• [领投] 东岭资本
2024-7-2	来单啦	民宿管理系统服务商	天使轮	数百万人民币	• [领投] Oaktree Capital橡树资本 木鸟民宿
2024-6-19	知遇知寓	智能民宿品牌	天使轮	2000万人民币	• 未透露
2023-7-18	香蕉宿	连锁酒店品牌运营商	Pre-A轮	数百万人民币	• 黑洞光电全都来了
2022-11-2	未来好宿	会员制精品民宿度假酒店预订平台	A轮	数千万人民币	• [领投] 易宝支付
2022-7-11	AsiaYo	台湾民宿租赁平台	C轮	1250万美元	• KLOOK客路旅行 阿里巴巴创业者基金 雄狮旅游
2022-6-4	十里一亭	民宿旅游平台	天使轮	数百万人民币	• 抖山资本
2022-4-18	未来好宿	会员制精品民宿度假酒店预订平台	Pre-A轮	千万级人民币	• 易宝支付
2021-12-6	米墅	乡村民宿产业综合运营商	A轮	数千万人民币	• 奥雅设计
2021-9-14	一支百合	城市民宿连锁品牌	天使轮	1600万人民币	• 云翳资本

时间	项目名称	细分领域	融资阶段	融资金额	投资机构
2021-3-16	城客民宿	城市民宿品牌	天使轮	数百万人民币	• 深国旅 • 大湾创投
2021-2-10	果栖Gulch	装配式旅居行业智能化服务提供商	A轮	数千万人民币	• [财务顾问] 九轩资本 • [领投] 广东顺成集团
2021-2-4	如程	一站式旅行服务商	A轮	未透露	• 云锋基金 • 晟道投资 • 引爆点资本 • 昆仑万维 • 华盖资本
2020-12-23	橙途民宿	民宿服务提供商	Pre-A轮	数百万美元	• 趣活科技
2020-6-29	果栖Gulch	装配式旅居行业智能化服务提供商	Pre-A轮	4800万人民币	• [财务顾问] 九轩资本 • [领投] 蓝焱资本
2019-11-28	潮宿	一站式住宿管理服务	战略投资	数百万人民币	• 奇绩创坛
2019-10-31	OSTAY	出境游民宿品牌	A轮	近千万美元	• 大和资本 • ACA
2019-5-7	蚂蚁民宿	短租民宿预订平台	天使轮	500万人民币	• 杭州鹭青文化创意有限公司
2019-2-28	易民宿	民宿管理品牌	A轮	未透露	• 香港旅馆集团
2019-2-19	想住科技悦宿	时尚民宿预订平台	天使轮	数百万人民币	• [领投] 西藏柏树投资
2019-1-21	夜鱼快宿	C2B住宿反向预订软件	战略投资	未透露	• 万漉资本



民宿相关关键词全网搜索量持续增长，民宿在旅游住宿领域的重要性持续增强

2024年12月-2025年2月中国民宿全网搜索指数趋势



民宿数量占旅游住宿供给量的比例

8.31%



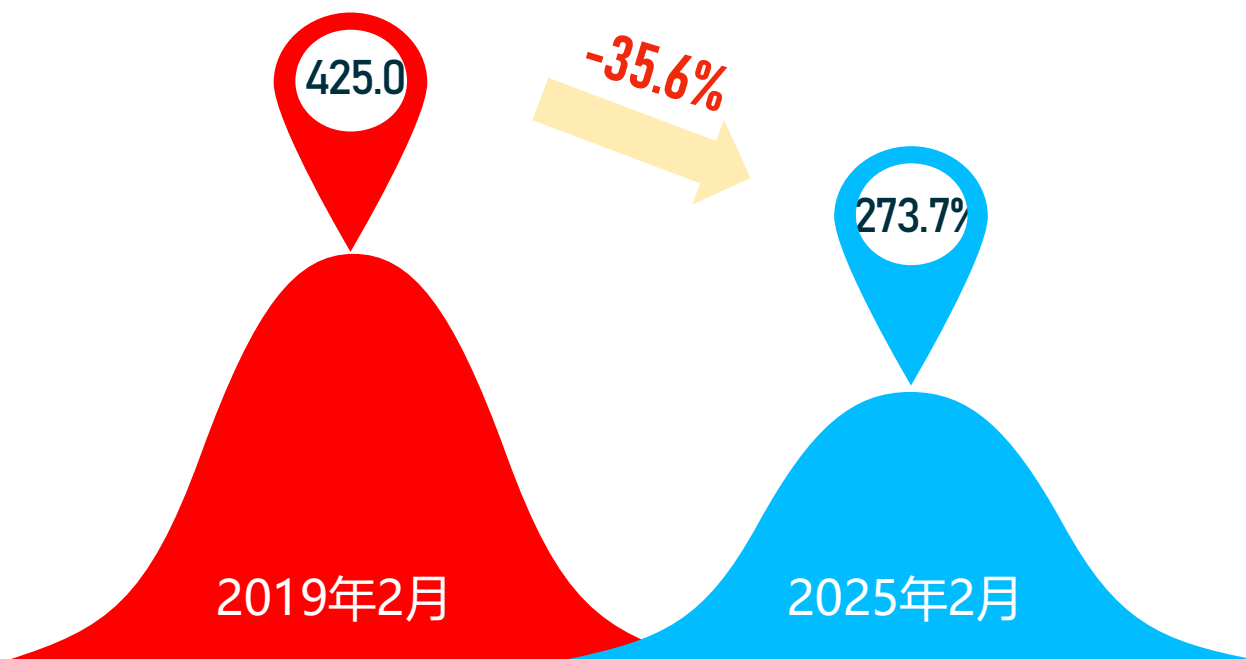
2024年民宿相关关键词搜索量同比增长

34.4%

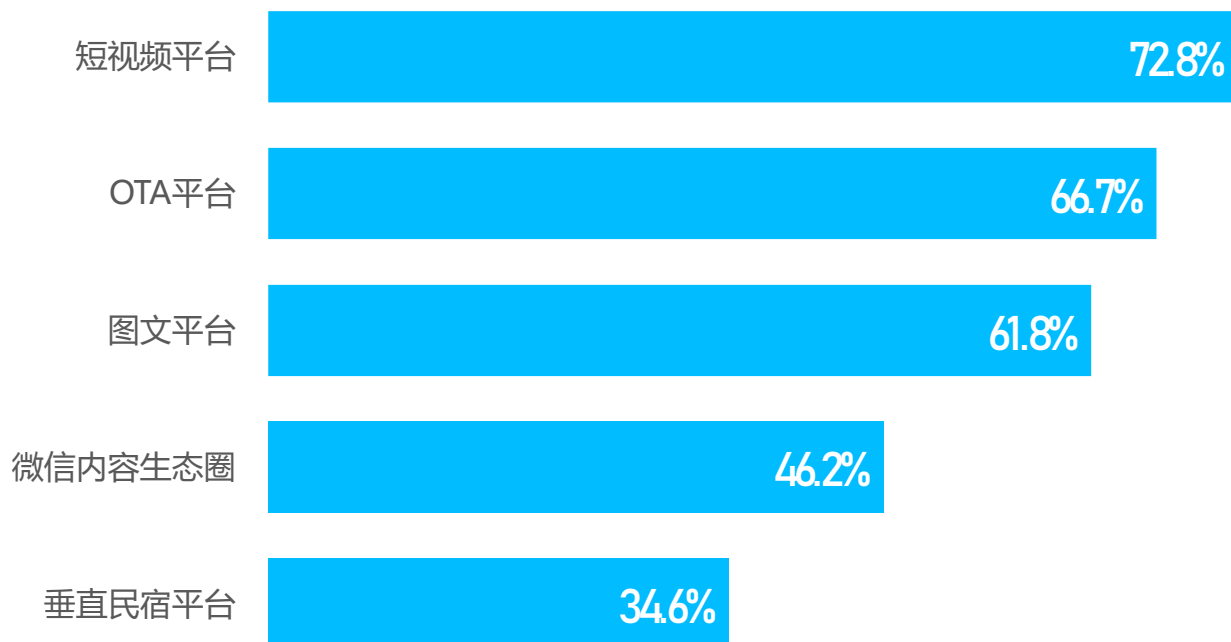
垂直民宿平台月活用户持续下降，用户获取民宿信息的渠道向短视频、OTA及图文平台迁移

2019年2月及2025年2月中国垂直民宿平台月活用户规模

单位：万

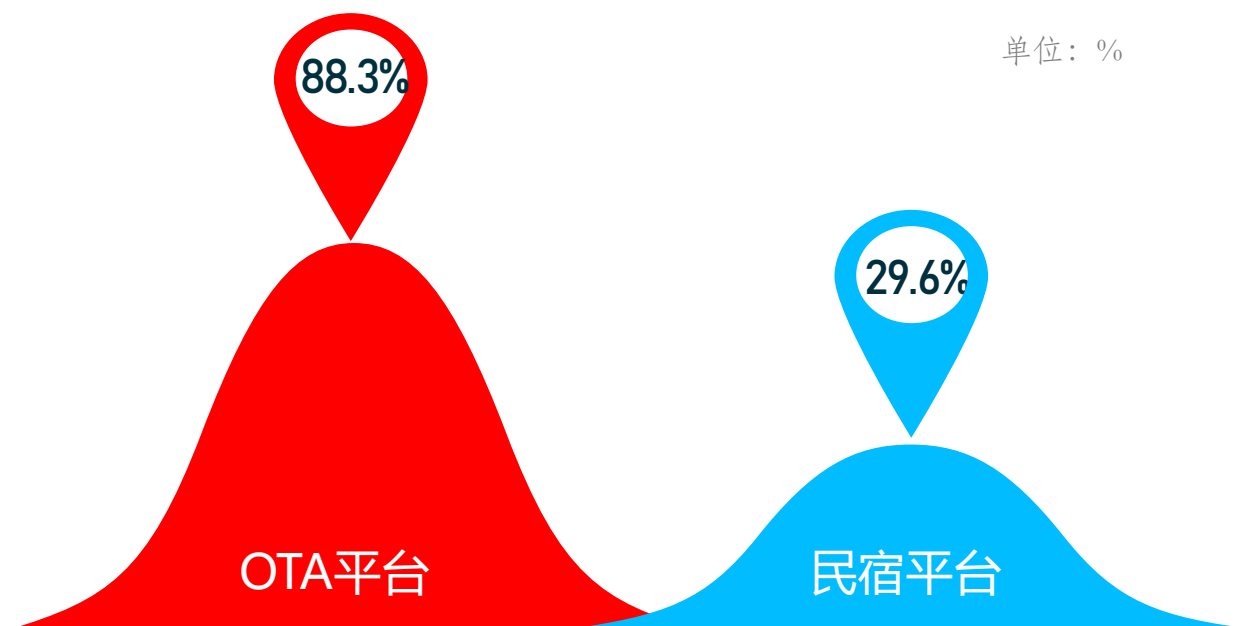


2025年2月中国民宿用户获取民宿信息的主要渠道



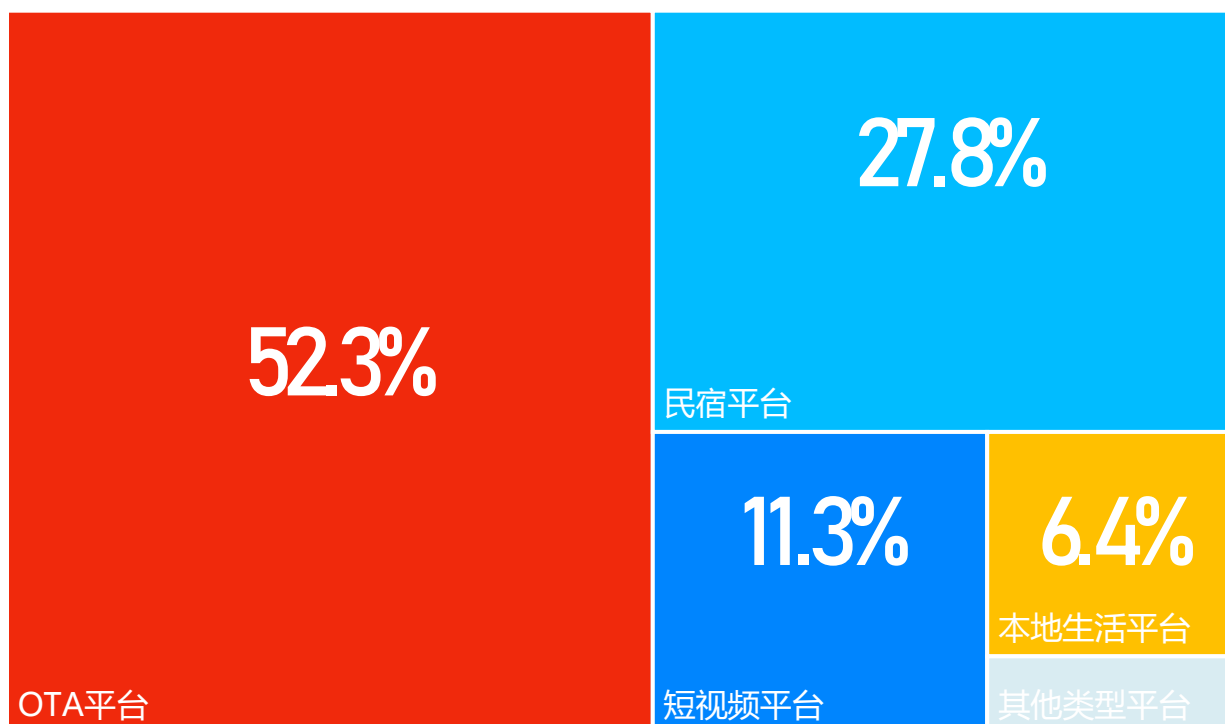
OTA平台是旅行者认知度最高，最信赖的民宿预定渠道，近三成民宿预定者更倾向于使用垂直民宿平台进行预定

2025年2月知道一家以上对应类型平台的旅游用户比例



2025年2月旅行用户预定民宿时更倾向选择的平台类型分析

■ OTA平台 ■ 民宿平台 ■ 短视频平台 ■ 本地生活平台 ■ 其他类型平台



短视频及图文平台是旅行者获取民宿信息最重要的渠道，同时也成为民宿经营者营销的最重要阵地



- 短视频平台的兴起，推动了旅行者到全国各地旅行打卡，民宿相关内容在短视频平台呈现指数级增长态势。短视频不仅是旅行者分享民宿入住体验的平台，也是民宿经营者进行营销的重要阵地。

2025年2月短视频及图文平台酒店民宿相关内容创作关键数据分析



酒店民宿内容发布量

2760万条



酒店民宿内容发布量同比增长

28.4%



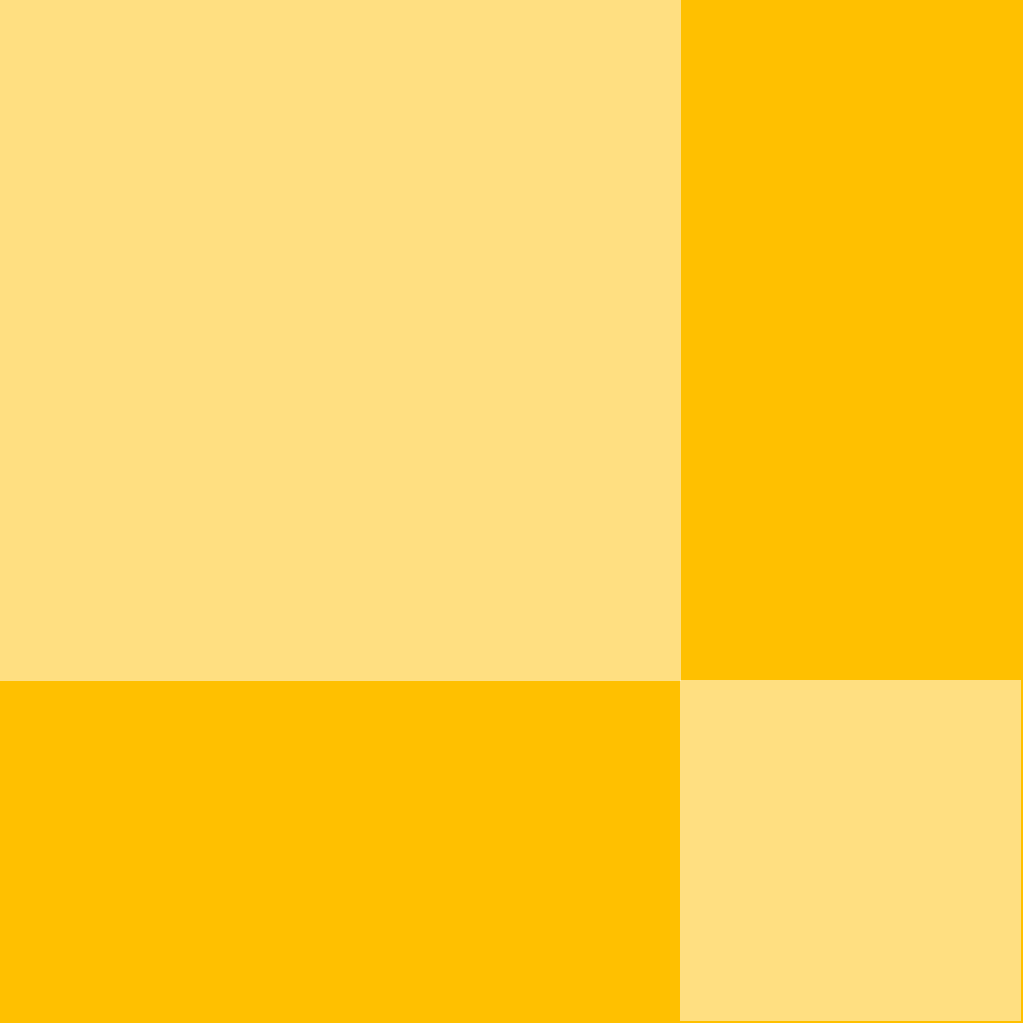
酒店民宿内容获赞量同比增长

1858亿赞



酒店民宿内容创作者同比增长

13.7%

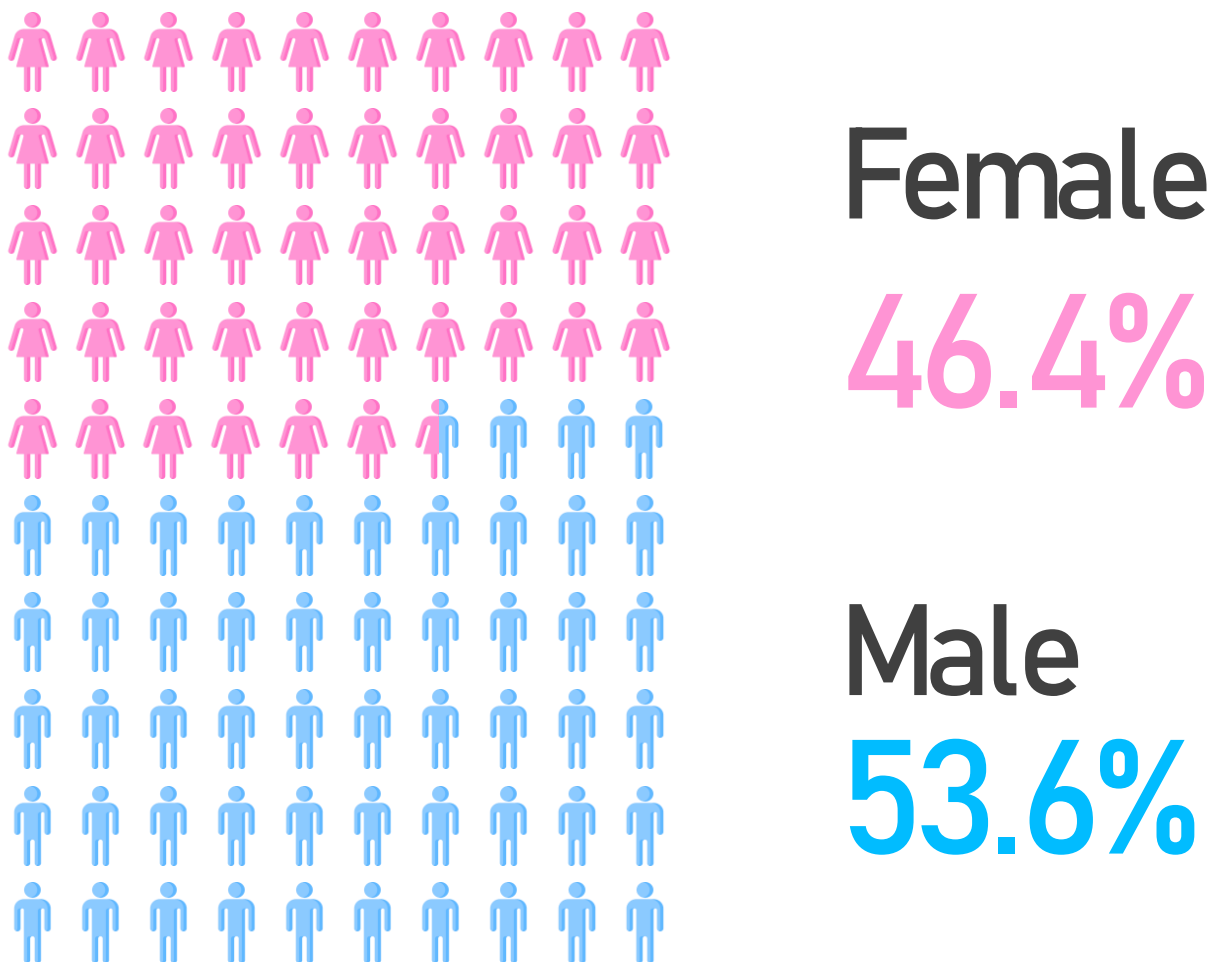


➤ 02

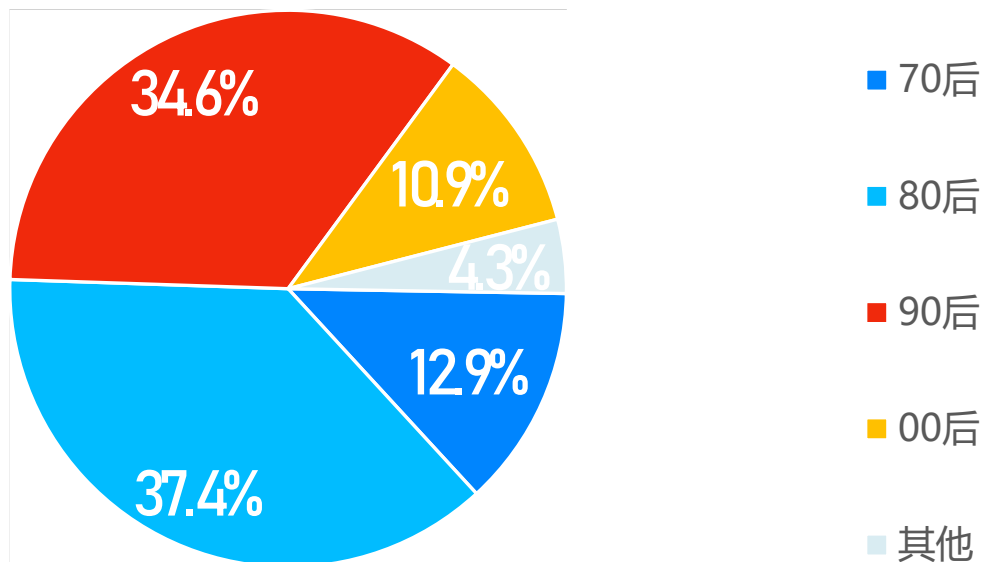
中国民宿行业 消费洞察

80后及90后男性是民宿消费的中坚力量，00后民宿消费力崛起

2025年2月民宿预定用户性别分布

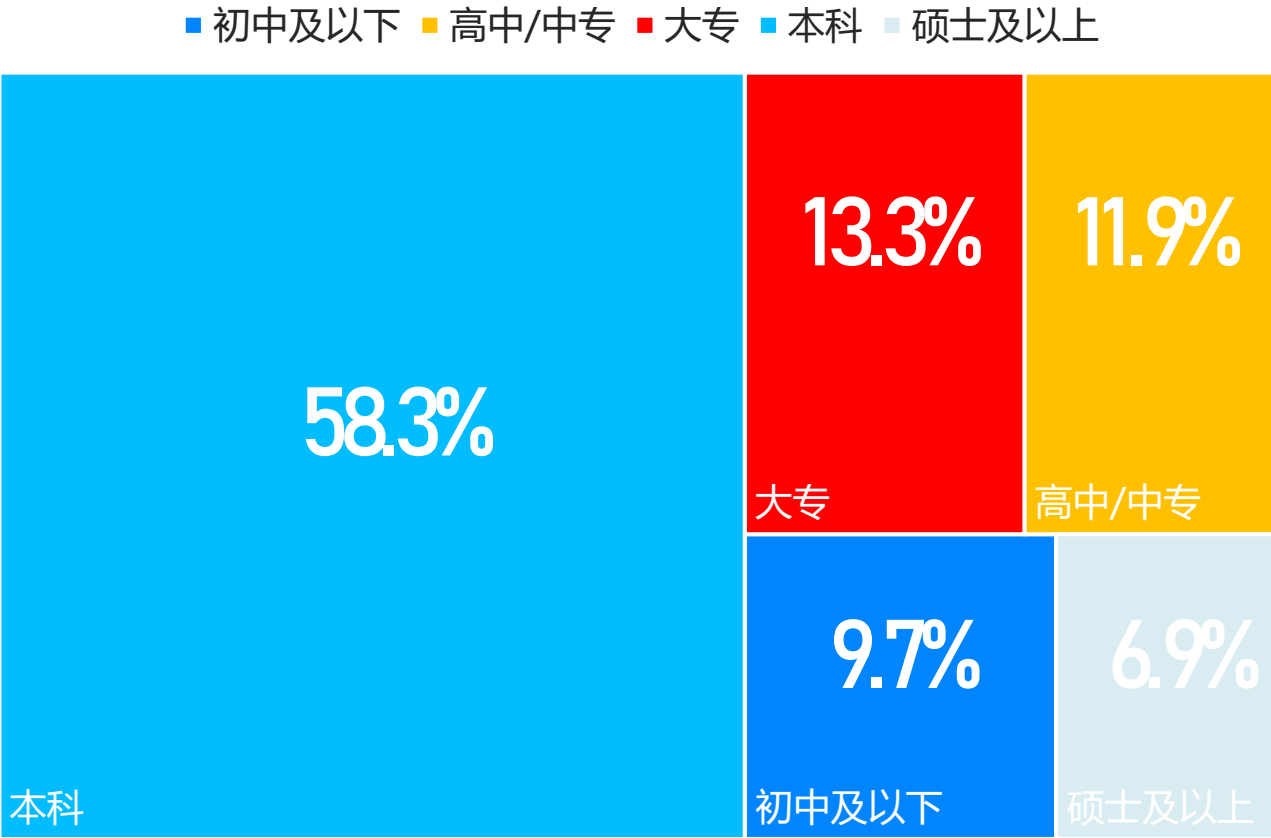


2025年2月中国民宿用户年龄结构分析

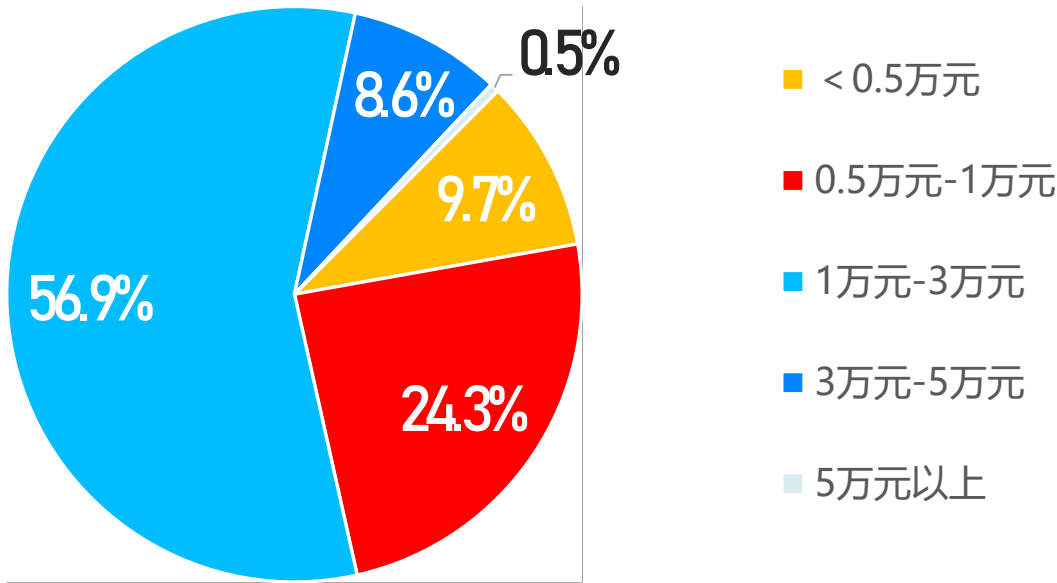


超六成民宿预定用户拥有本科及以上学历，近七成民宿消费者月入过万

2025年2月在线民宿预定用户学历分布

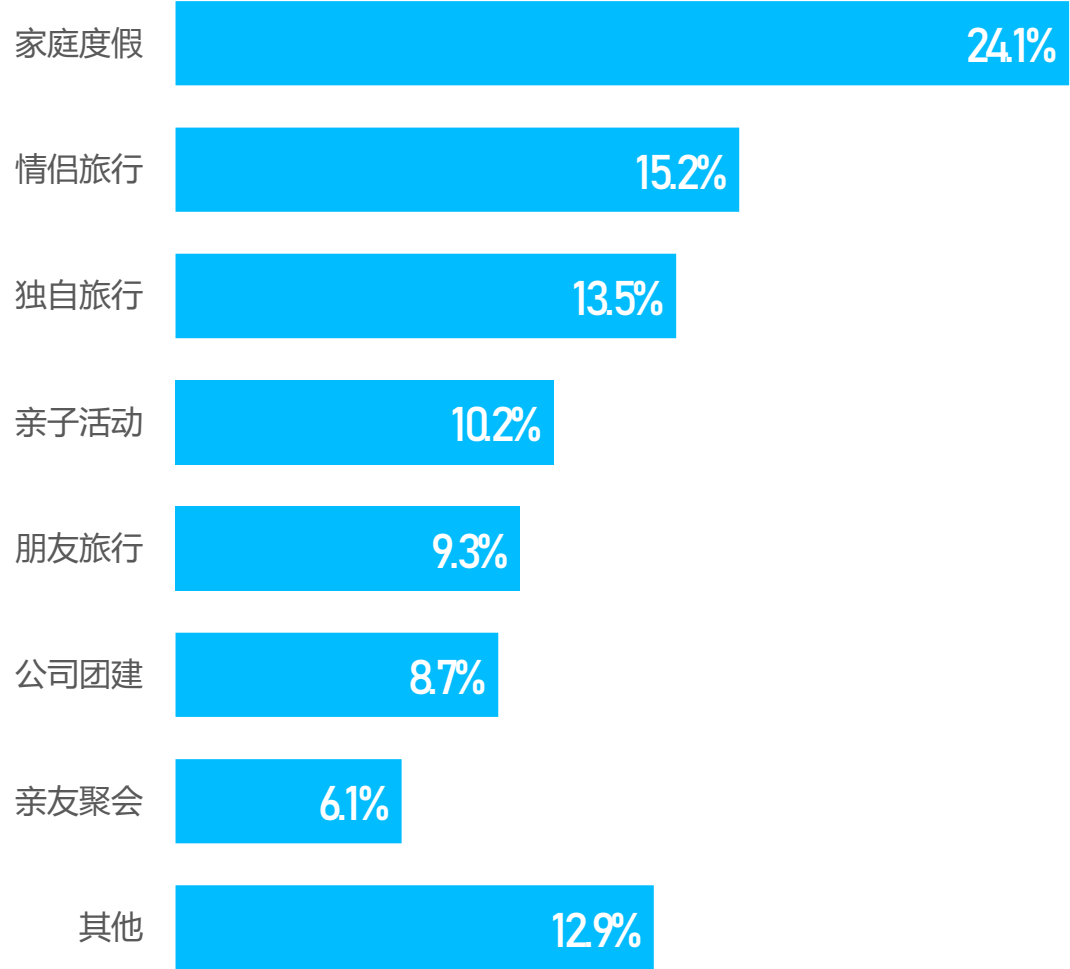


2025年2月在线预定民宿用户收入分布



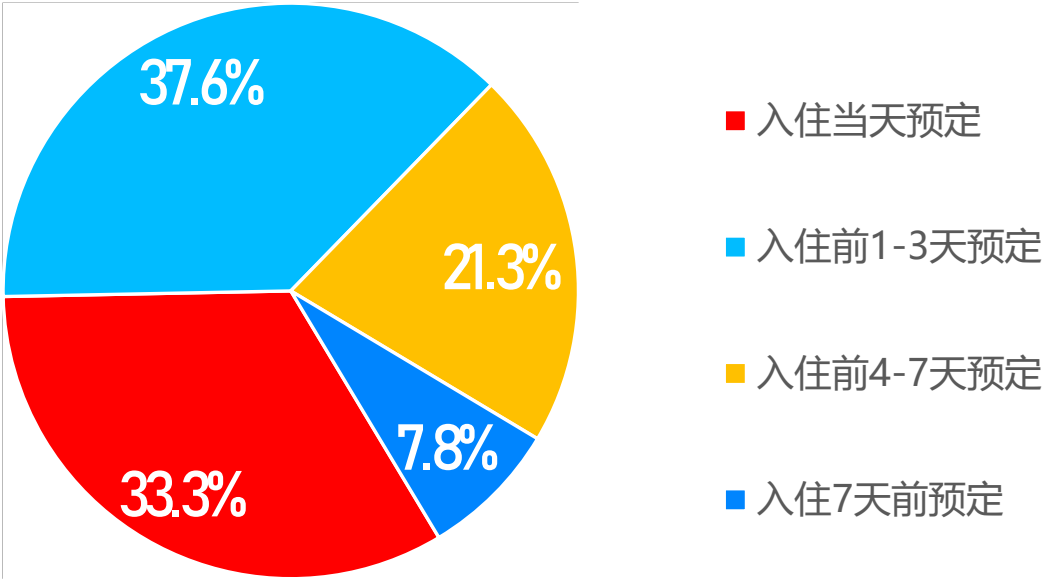
家庭度假、情侣旅行及独自旅行是中国民宿的三大消费场景

2024年Q4中国民宿消费场景分析

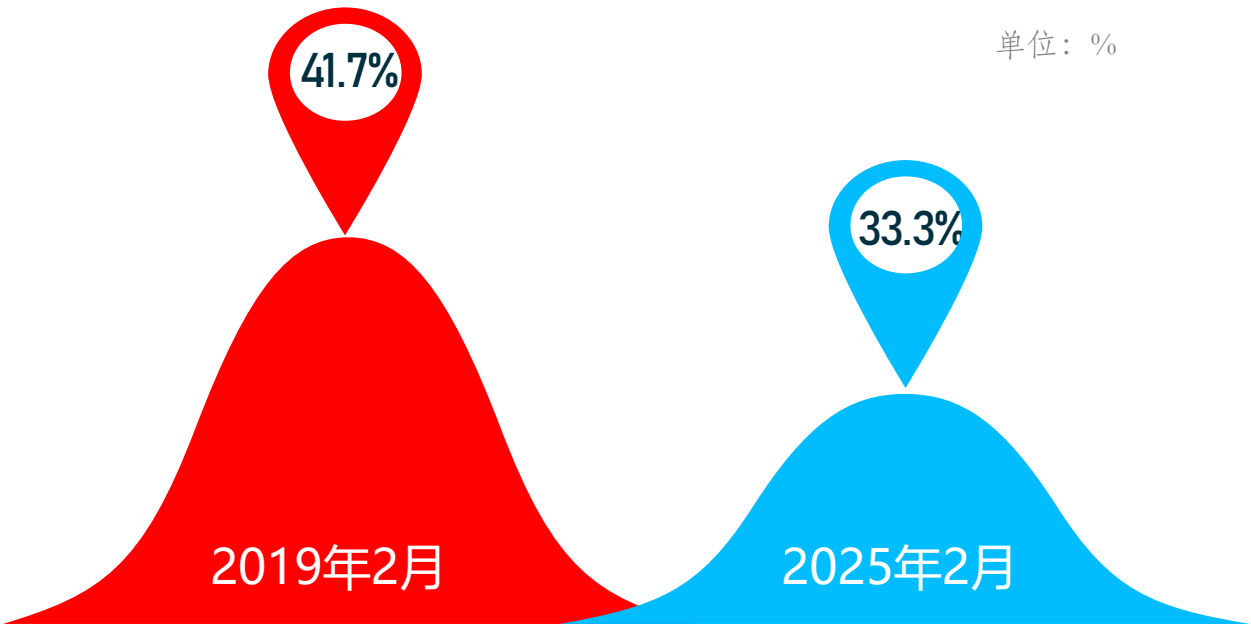


旅行者民宿预定越来越有计划性，入住当天预定民宿的用户占比相比2019年大幅下降

2025年2月旅行者民宿预定时间分布

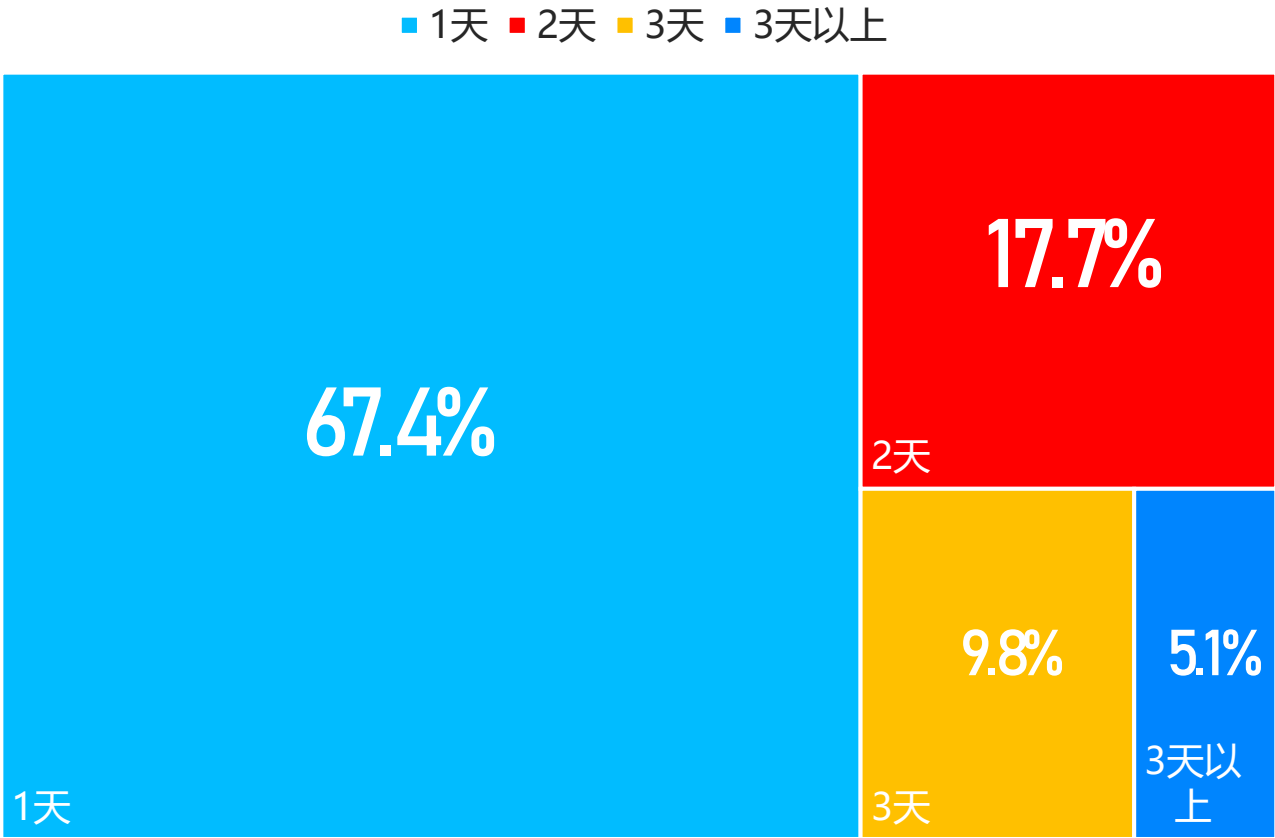


2019年2月与2025年2月入住当天预定的民宿用户占比

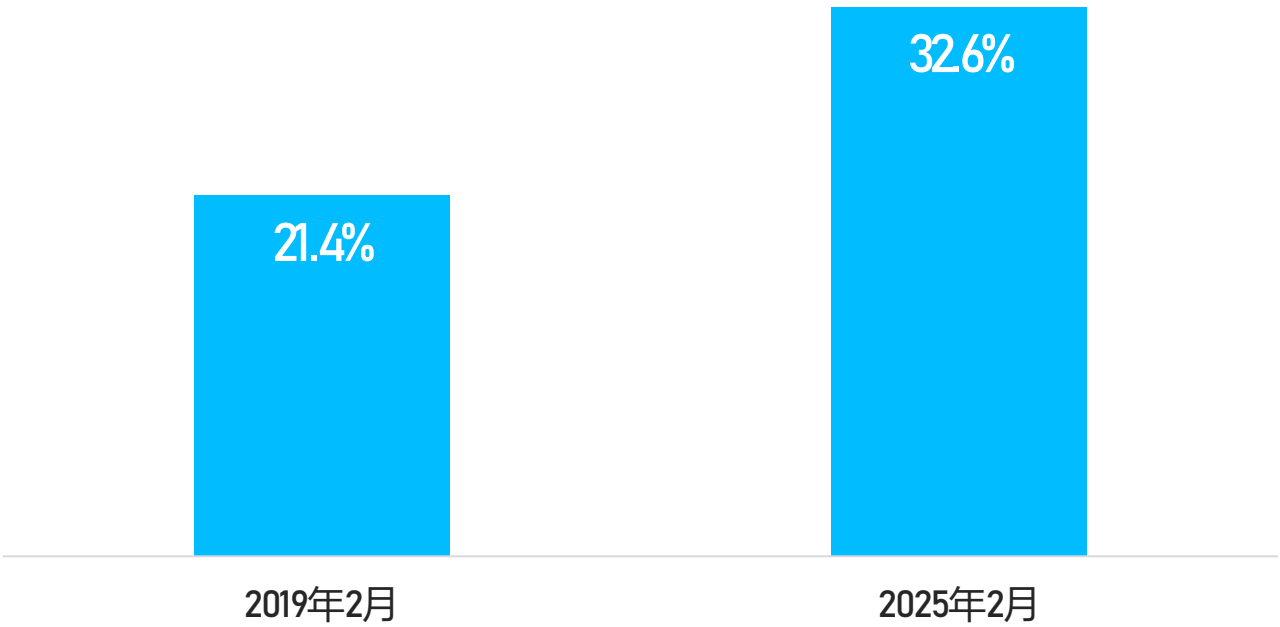


入住时间超过1天的订单占比超三成，相比2019年大幅飙升，越来越多的旅行者认可民宿的住宿体验

2025年2月在线预定民宿用户入住天数分布



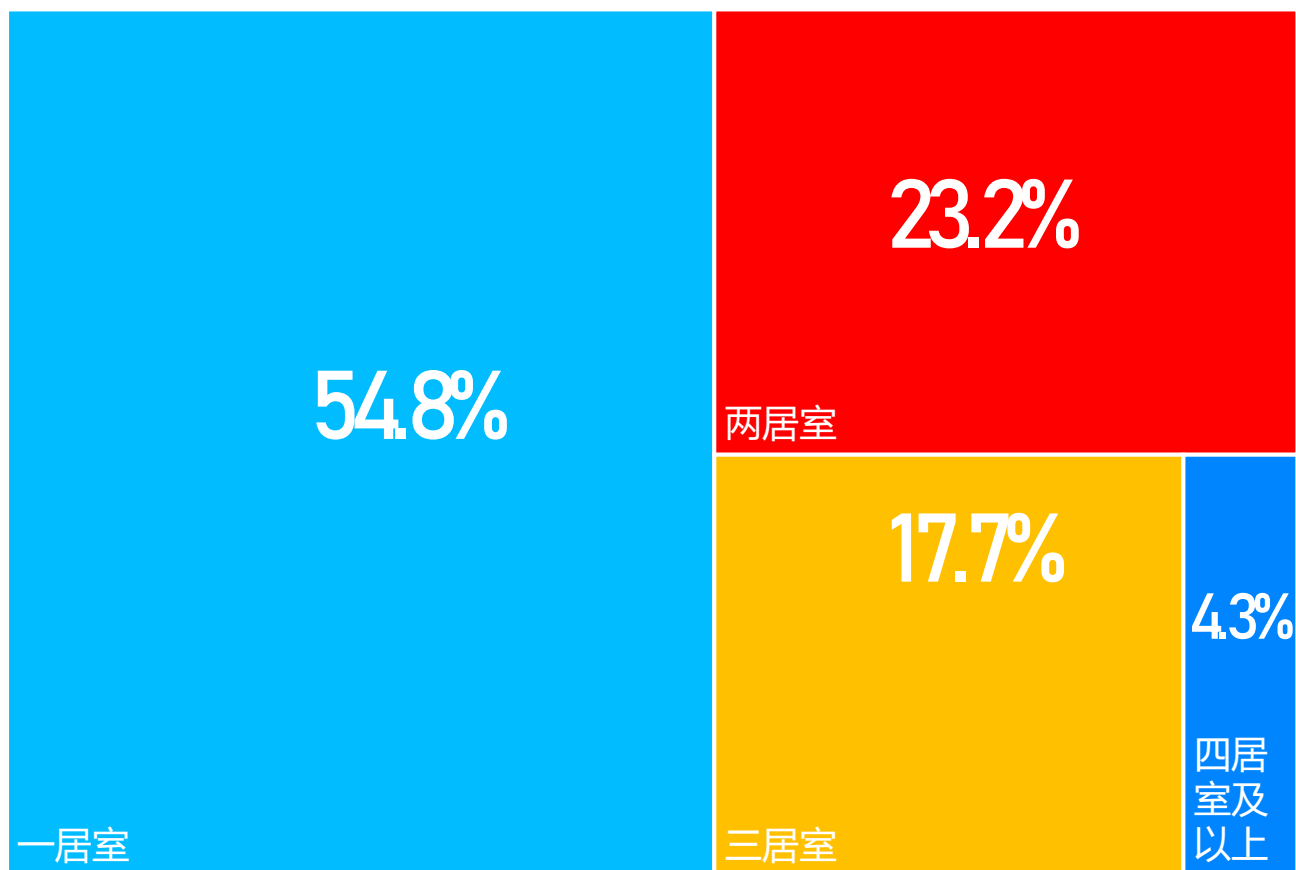
2019年2月及2025年2月在线预定民宿入住1天以上的订单占比对比



一居室仍然是民宿用户预定的主力房型，同时三居及以上的房型预定量占比超两成

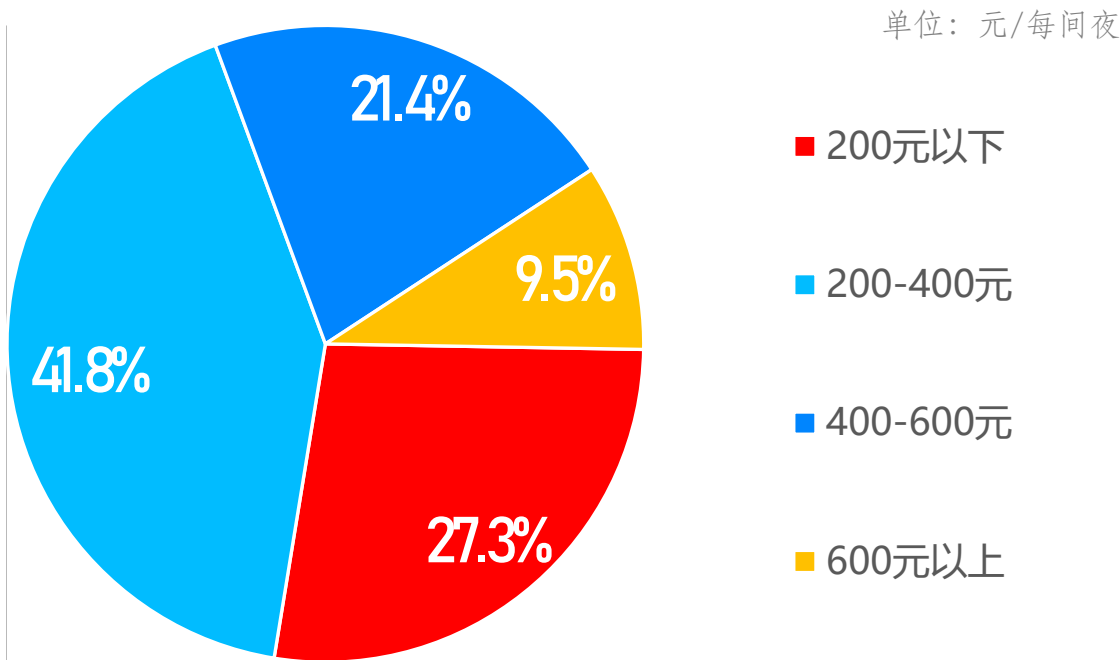
2025年2月在线预定民宿房型分布

■ 一居室 ■ 两居室 ■ 三居室 ■ 四居室及以上

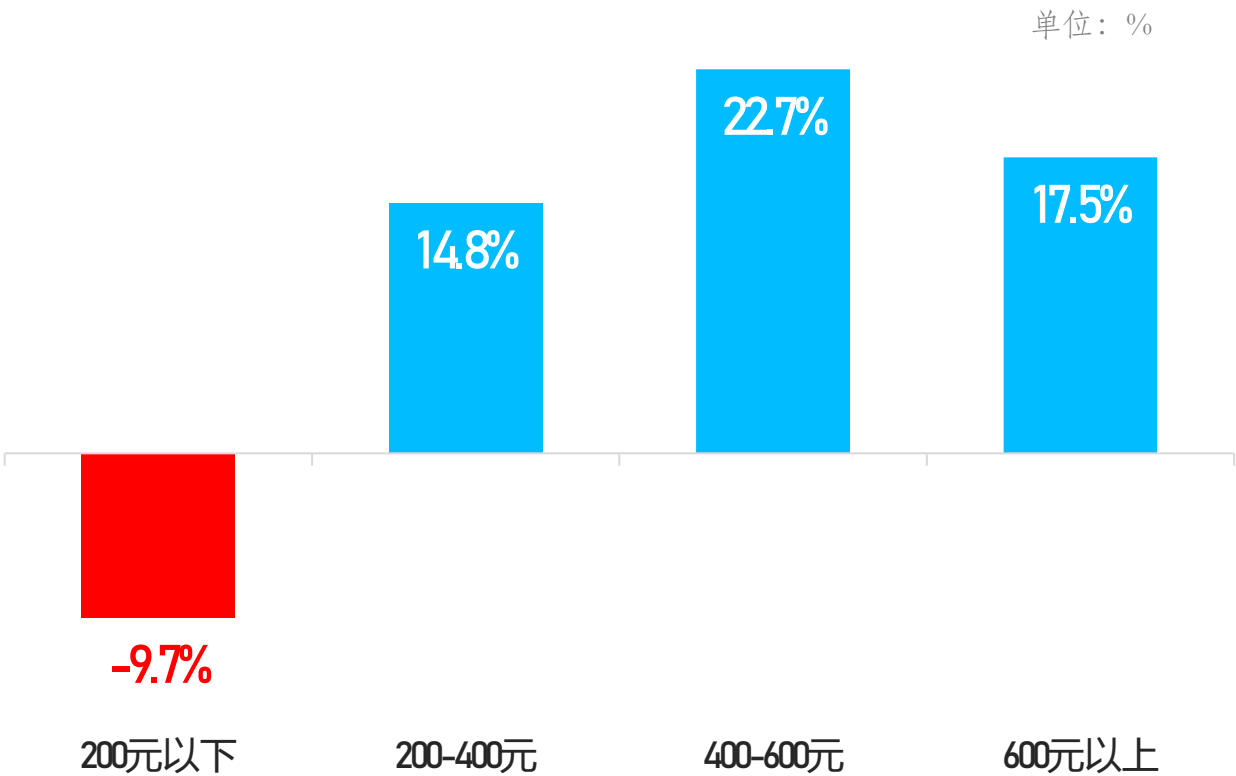


中国民宿高端化趋势持续增强，每间夜超400元的民宿需求占比达30.9%，同比大幅增长

2025年2月在线民宿预定价格分布

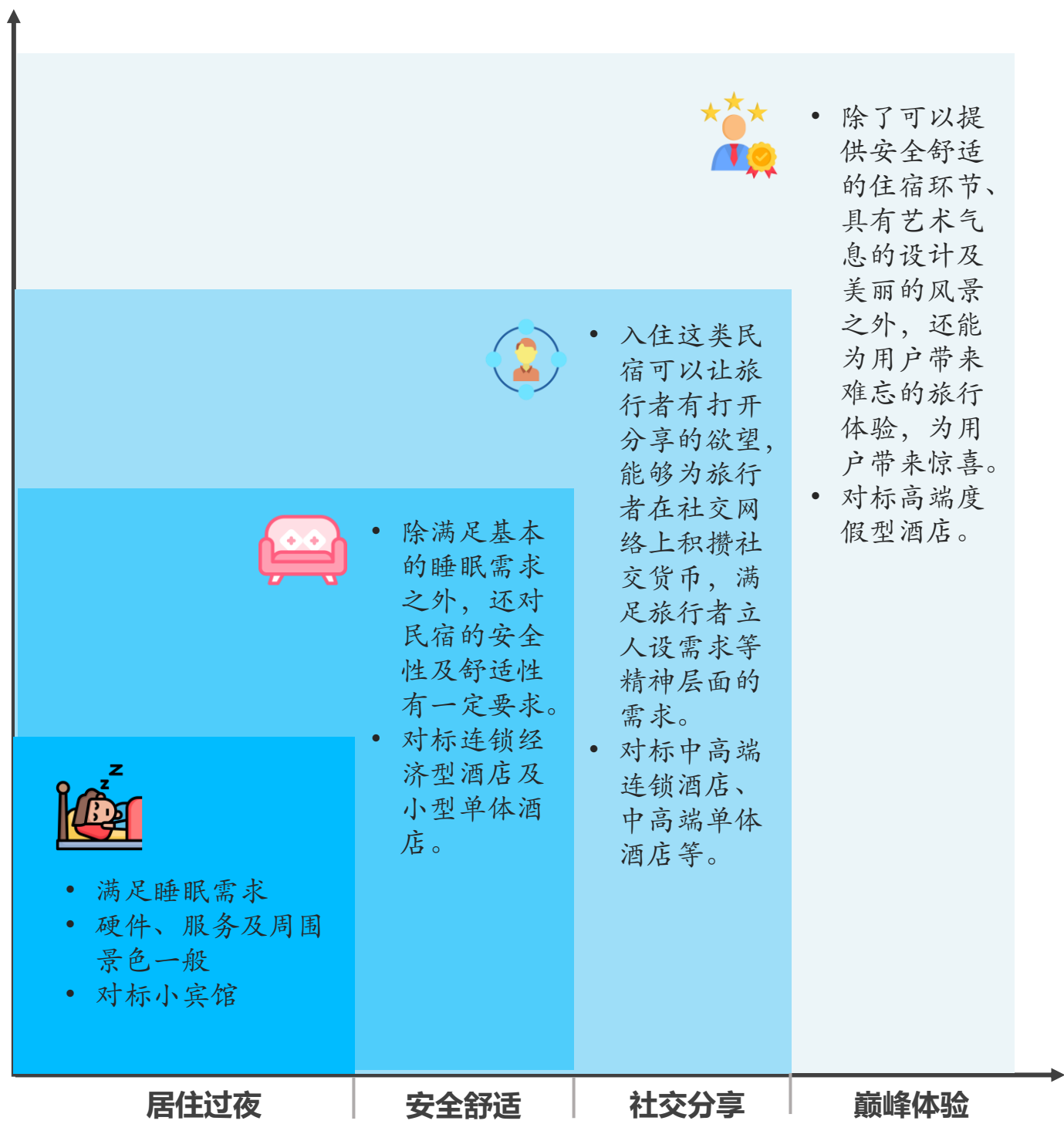


2025年2月不同价格民宿房间预定需求同比增速



中国民宿消费需求外延正在快速扩张，已经从之前的网红民宿打卡，向能带来巅峰旅行体验的边界扩展

中国民宿消费需求层次模型





产品策略：中国民宿再无低端，体验既全部

中国民宿精品化、品牌化、体验化、中高端化升级趋势明显。低端民宿项目快速被市场淘汰已经是一个不可逆的趋势，所以未来中国民宿运营者在投资民宿行业时一定要避免去卷低价市场，低价市场竞争激烈，利润率低、且市场呈现持续萎缩趋势。个性化、能为用户带来独特体验的中高端民宿项目，将会是未来中国民宿市场的增长动力所在。



低端民宿市场

- 首先，低价格民宿产品由于投资少、很难做到好的设计、硬件及服务水平，所以本身产品竞争力较弱，其次，这类民宿的主要竞对小宾馆和小单体酒店，市场竞争力激烈，利润空间有限。最后，这类民宿主力消费群体为收入较低的人群，单个用户可以贡献的价值非常有限，这类低端民宿市场将会越来越难做。



中端民宿市场

- 中端民宿市场相比低端民宿市场产品的设计、硬件设施及服务水平都可以做的更好，中端民宿产品的关键在精准化定位，服务好特定客群的用户，例如亲子类、朋友聚会、公司团建等方向，需要精准的定位，并打造在所覆盖区域内头部的产品能力和服务能力，才可能在未来民宿市场的竞争中获得成功。

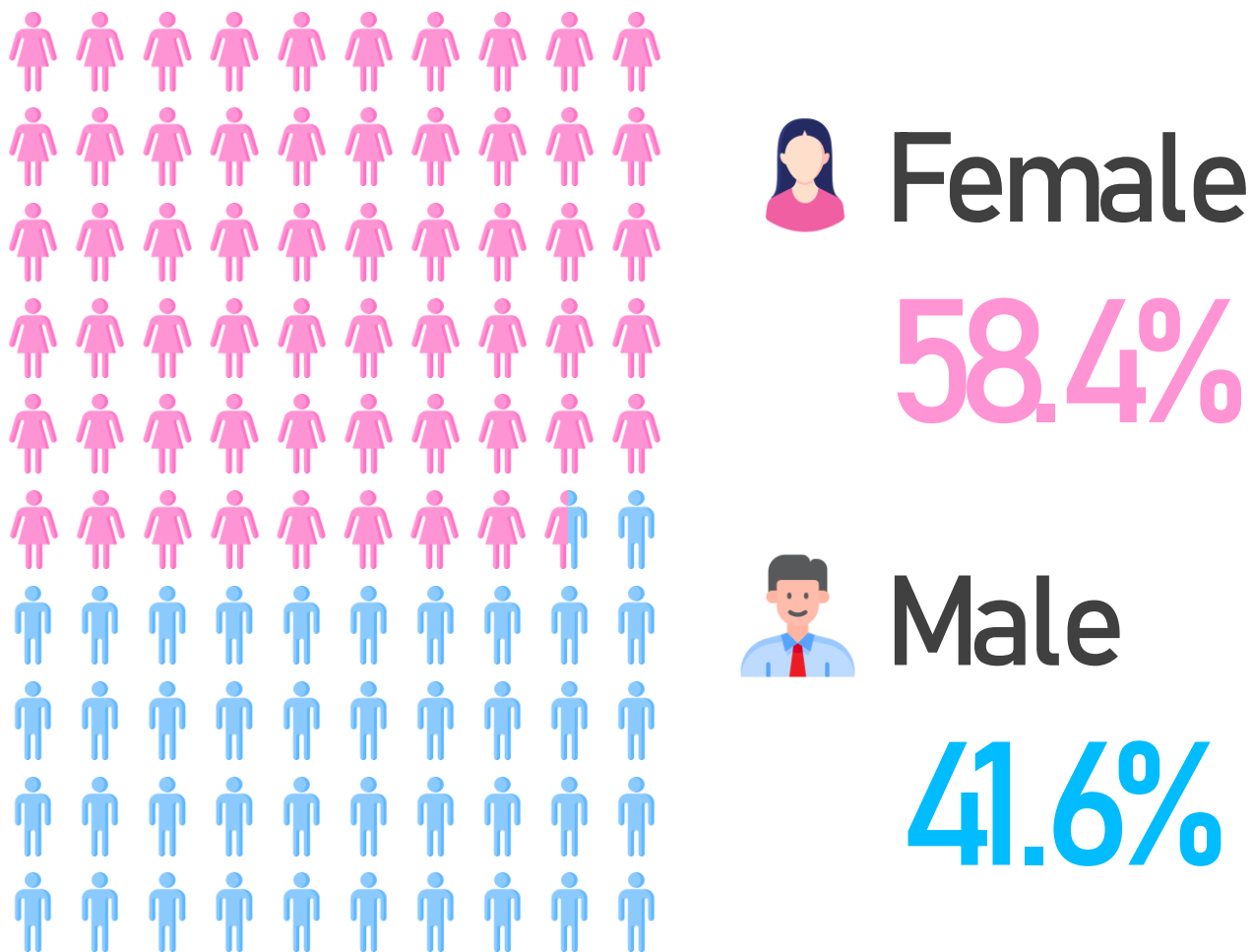


高端民宿市场

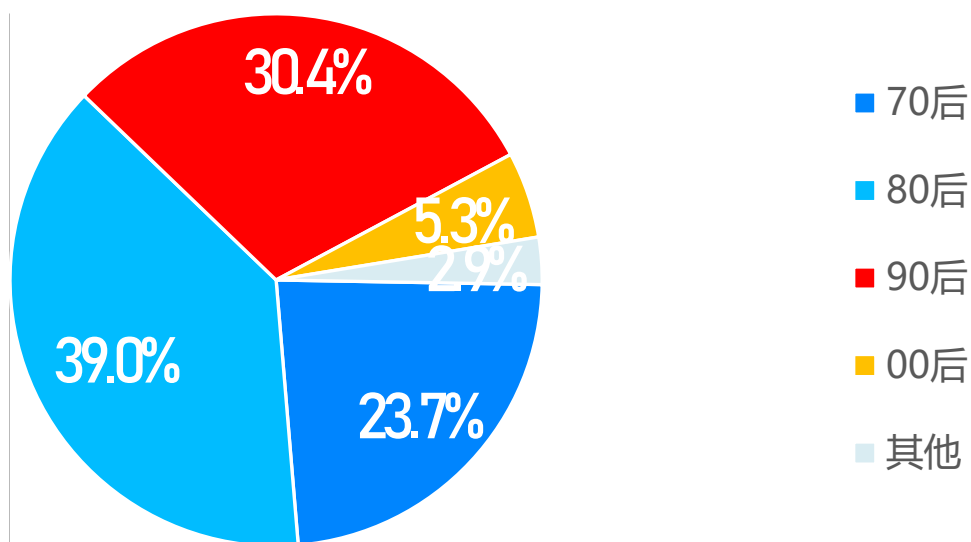
- 这类民宿项目投资大、回报周期较长，面向的民宿用户消费能力强，能带来独特难忘的体验是这类民宿消费者对其最重要的要求。中国高端民宿的需求也在快速增长，对于民宿运营者来说，必须在选址、定位、设计、施工、硬件设施、服务水平及创新的体验内容上做到足够优秀，才能为吸引高消费能力的旅行者，分享中国高端民宿需求持续增长的红利。

80后及90后女性是民宿老板主力人群，00后民宿老板开始崭露头角

2025年2月中国民宿老板性别分布

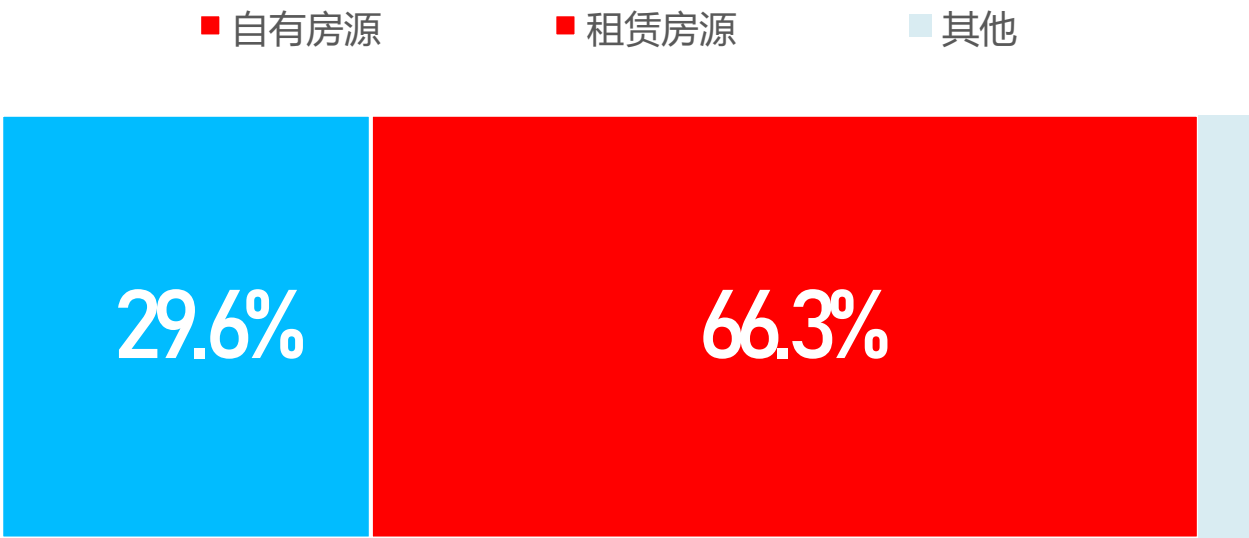


2025年2月中国民宿老板年龄分布

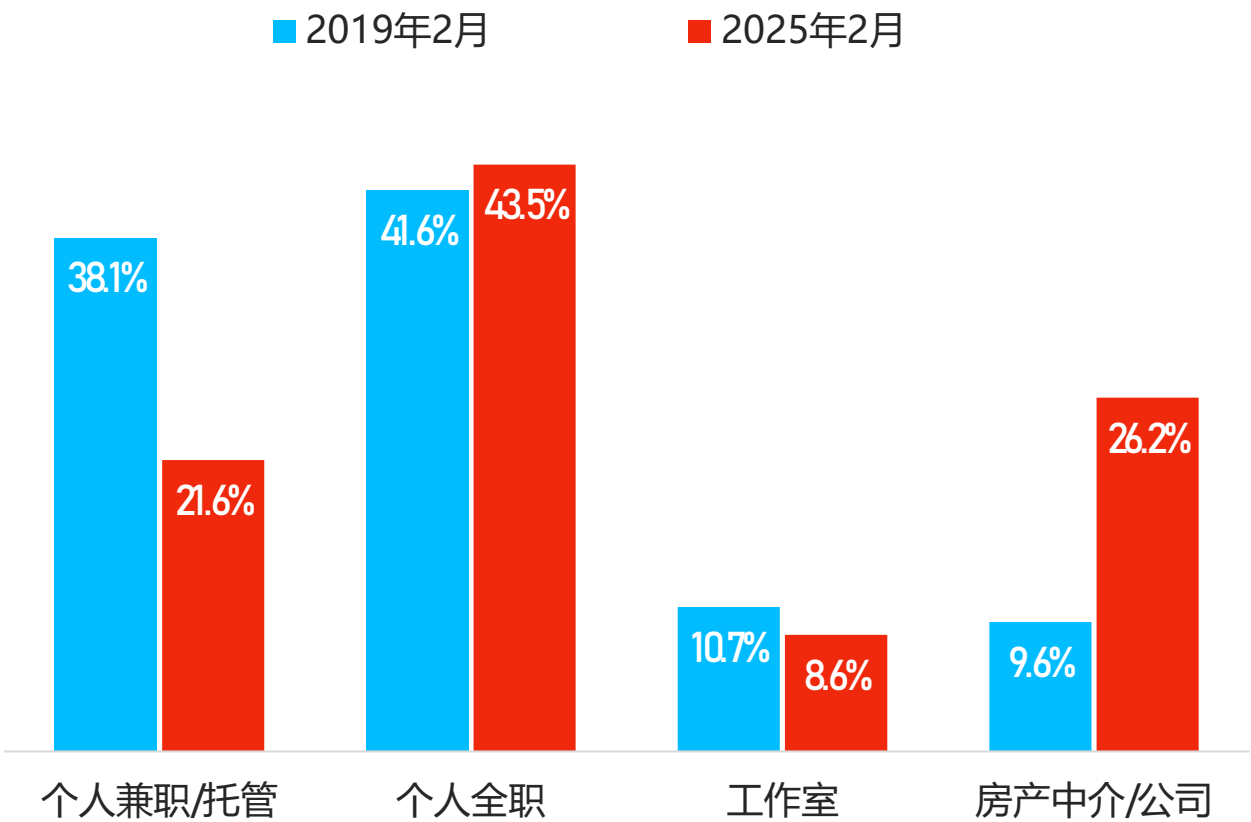


中国民宿专业化趋势不断增强，以公司形式运营的
民宿项目大幅飙升，近七成民宿为租赁房源

2025年2月中国开办民宿房源性质分布

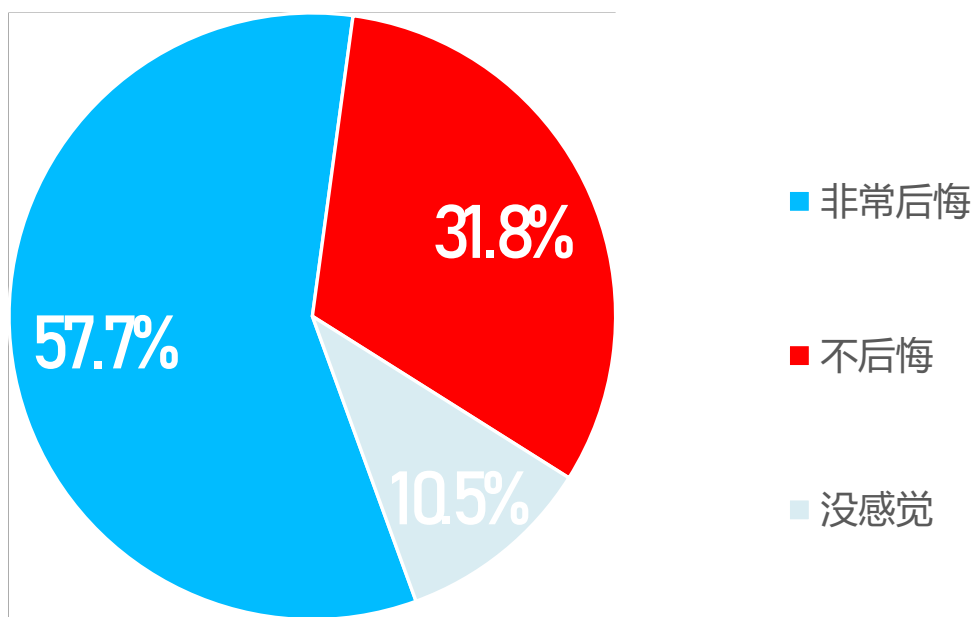


2019年2月与2025年2月中国民宿经营模式对比分析



民宿老板整体对民宿投资满意度较低，近六成民宿老板后悔投资民宿项目

2025年2月中国民宿老板对投资民宿满意度分析

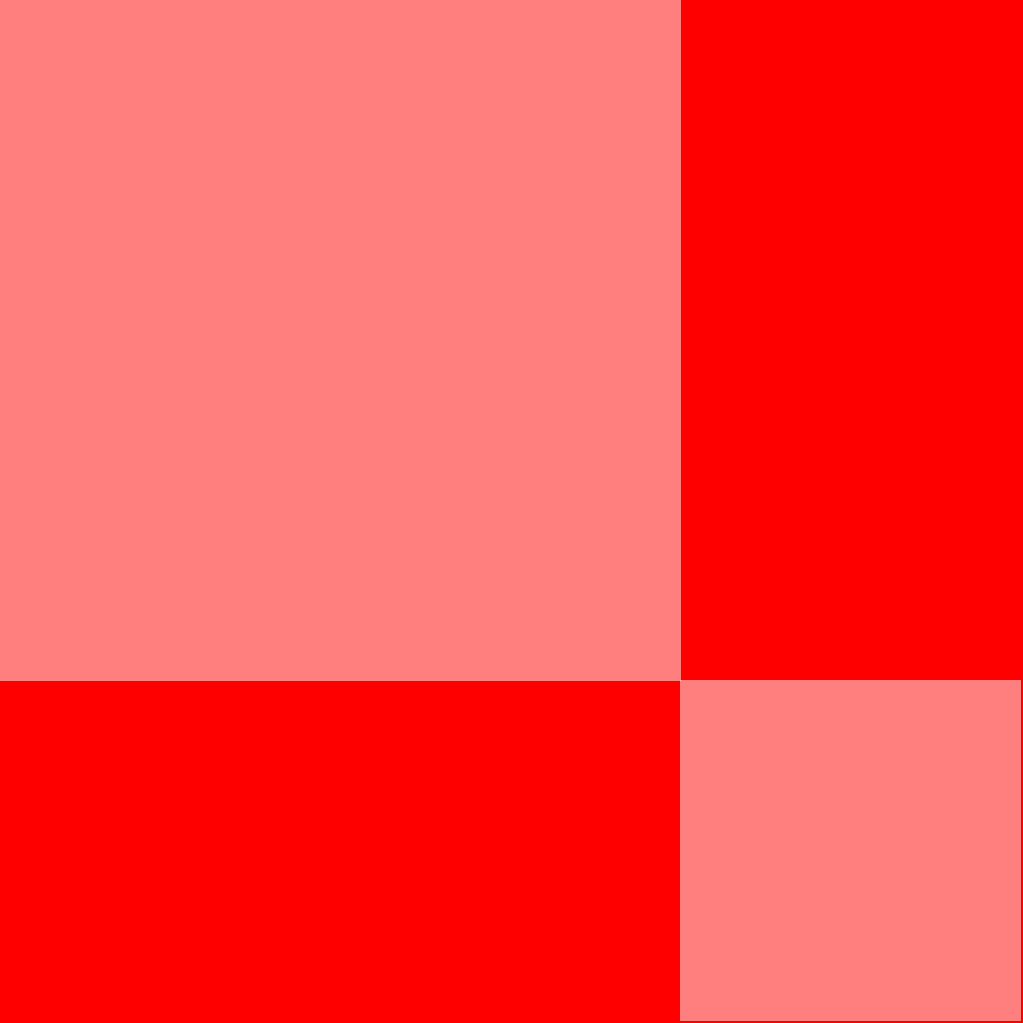


• 吐槽时间



花了几百万，为自己找了一份保洁的工作！

——民宿老板自白



➤ 03

中国民宿行业 发展趋势

Trends For 2025

2024年，中国游客出行次数大幅上涨，旅游相关支出也复苏强劲。2025年中国旅游业还将持续稳健的复苏及增长，同时，中国旅游业将见证一场深刻的变革，这场变革的推动力是消费者对旅游期望的转变、经济因素和年轻人全新价值观与旅游的碰撞。旅游业需要向旅行者提供的价值将更加多样性、个性化及能带来巅峰的人生体验，但同时这种旅行者的偏好却比以往更加多变和不可量化。2025年这场旅游业的变更将深刻的影响旅游住宿市场，接下来的内容我们将一起探讨，2025年旅游市场变化可能对酒店民宿行业带来的一些趋势性的变革，以期为酒店民宿从业者带来有价值的洞见。

旅游和生活的边界越来越模糊

- 在生活中的某一个场景、一瞬间的回忆、一款美食、一个能唤起某种情感的因素，甚至是一个莫名的感觉，都能成为当下旅行者出发去某个目的地旅行的原因，旅游对很多人来说已经成为了生活的一部分，旅游和生活的边界越来越模糊。这种趋势的内在动因之一是人们迫切希望在旅行中拥有更大的灵活性。无论在何时、何地和多长时间方面有用更大的灵活性和自主性。

独特的住宿体验越来越重要

- 越来越多的旅行者开始选择独特的户外住宿，蒙古包、小木屋、帐篷、树屋和偏远地区的房车等选择越来越受欢迎，尤其是在夏季。这些住宿通常适合家庭入住，为家庭提供了空间和机会，让他们可以逃离城市生活，亲近大自然，同时还能享受现代舒适。

独一无二的体验成为关键

- 2025年，为旅行者提供独一无二的体验将比以往任何时候都更加重要。民宿市场正在迎来转变及变革时期，不再仅仅提供住宿场所，旅行者们渴望获得难忘而独特的住宿体验。
- 从烹饪课到文化游，旅行者希望他们的住宿能够为他们的旅行增添价值，提供更加个性化和独特的体验是民宿与酒店的区别所在，因此无论是将客人与当地文化联系起来，还是提供户外探险，倾向于这些的民宿老板都会发现自己吸引了更多的预订。





隐秘远离尘嚣的度假需求不断增长

- 随着旅行者不断寻求更加个性化的住宿，他们也越来越喜欢远离传统旅游热点的地点。我们已经提到了户外度假，但偏远的目的地和小镇在民宿市场上也越来越受欢迎。
- 旅行者希望有机会探索隐藏的瑰宝，让乡村和偏远地区比以往任何时候都更具吸引力。这与2025年的其他旅行住宿趋势相一致，这些趋势强调旅行者正在寻找更独特、更身临其境的体验。

吸引规模日益庞大的数字游民群体

- 远程工作的兴起让旅行者更容易预订长期住宿，通常为期一个月或更长时间。“数字游民”为民宿提供了稳定性和可靠性，提供了预订短期住宿的客人无法保证的稳定收入来源。
- 部分民宿老板已经认识到迎合这一群体的价值，因此提供灵活的入住日期、适合工作的空间，甚至为延长预订提供折扣。数字游民正在寻找舒适的地方，他们可以在那里安顿数周，同时平衡工作和探索。
- 因此，投资这些长期住宿意味着调整您的服务以满足这个市场的需求。高速互联网、专用工作空间和当地便利设施只是吸引远程工作者的一些重要设施。随着对远程工作友好型民宿的需求不断增长，做出这些调整的民宿老板可以获得宝贵且稳定的收入来源。



养生度假和健康度假成为重要细分需求

- 人们对健康和自我护理的日益关注正在改变民宿市场，尤其是在老年人、千禧一代和Z世代群体中。
- 旅行者越来越希望找到能够支持他们身心健康的民宿。这种趋势不仅仅局限于放松；客人正在寻找可以恢复精力的空间，而拥有独特设施和体验的民宿（如现场瑜伽室、户外空间或提供心理健康疗愈服务）正变得越来越抢手。
- 对于民宿老板来说，这意味着提供注重健康的设施或与当地健康中心和其他有类似理念的品牌合作。这将继续吸引源源不断的客人，让他们从日常生活中寻求休憩。

宠物友好型旅行成为更多客人的必需品

- 越来越多的人开始将宠物视为家人，自然而然，家庭度假也开始包括宠物。宠物包容性旅行正在成为2025年民宿需求的热门趋势之一，旅行者会寻找适合他们的四足同伴的住宿。
- 围栏庭院、宠物友好设施和附近宠物友好公园等设施的需求日益增加。对许多人来说，允许养宠物的房产是不可商榷的，提供这些设施的房产将在不断增长的市场中占据明显优势。
- 如果你想利用这一趋势，不妨考虑提供更多东西，比如宠物床、食盆，甚至零食，让客人和他们的宠物都感到宾至如归。在您的列表中展示这些小细节不仅可以吸引更多的预订，而且还能吸引那些希望宠物感到舒适和受到照顾的旅行者。



技术将持续改进民宿运营

- 随着市场竞争日益激烈，技术在为民宿老板和旅行者创造更好的体验方面发挥着越来越重要的作用。智能恒温器、智能门锁和其他设备只是开始。民宿老板越来越多地使用软件来简化运营并最大化盈利能力。随着民宿消费趋势的不断演变，民宿老板将需要投资更多技术来帮助他们管理房源、跟踪入住率并优化预订费用。由于利润率较低，这些工具不再是可有可无的，而是保持竞争力的必需品。

结论

- 当我们展望2025年的民宿消费趋势时，有一点很明显，那就是旅行者们正在寻找独特、难忘且更加个性化的住宿。从私密僻静的地点到健康疗养和环保住宿，旅行者都在寻求为他们量身定制的体验。





警告:不要轻易开启你的民宿老板之旅，这条路远比想象的艰难曲折



投资大，回报周期长

- 民宿项目投资起步几十万上百万，大型民宿项目投资更是动辄几百万上千万元，而民宿项目一般回报周期长，没有经过严谨的财务规划和财务预案，投资民宿可能带来巨大的财务风险。



对民宿老板能力、心里及体力要求高

- 由于民宿项目涉及的各种事项非常繁杂，民宿老板作为创业者除了对民宿定位、选址、设计、施工及运营之外，民宿老板还必须足够的心里去应对民宿项目起步时期的现金流入不敷出窘境。同时，对于大多数民宿起步阶段，老板就是最重要的员工，对老板的心里和体力都是挑战。



不确定性因素影响大

- 开办民宿面临的不确定性风险也比较大，如法律风险、租房纠纷、安全事件等等，例如因政策问题的云南洱海周边民宿大面积倒闭，众多民宿投资者血本无归。



市场竞争力激烈

- 旅行住宿行业市场是完全竞争市场，市场竞争力激烈，民宿面对酒店及同行的竞争，面对的市场竞争压力非常大，无论民宿项目是在选址、设计、装修还是运营中有任何短板，可能都会导致民宿项目的失败。



数据说明

移动端数据：通过SDK的形式获取用户移动端APP使用数据。包括但不限于频次、时长、浏览路径、订单、移动支付等维度数据的收集，上报、存储及统计分析。

PC端数据：针对特定类型平台进行不同维度及口径的数据抓取、数据结构化处理、存储及统计分析。

宏观数据：来源渠道主要包括Wind、choice、彭博、各国相关统计机构、国际组织、第三方数据机构等。

统计周期：报告最新数据截止日期为2025年2月28日。

研究对象：本报告着重研究中国民宿行业。

免责声明：本报告基于独立、客观、实事求是的分析研究，但不以任何机构及个人，构成投资及其他决策建议，不分享相关收益，也不承担相关责任。





A Cosy Bed, A Solid Breakfast And The Day Stretching Ahead
With Possibilities.



Fastdata极数

