



资金压力大 装修成本高 长租公寓：一场时间的游戏



长租公寓较传统租房优势明显

	传统租房	长租公寓
租金透明度	网站标示价格与中介价格不一致	明码标价
中介手续费	通常为一个月租金	无
装修品质	装修品质参差不齐	装修风格统一,一般高于市面平均水平
日常保洁	中介或房东不负责清洁	运营商派专业清洁人员定期打扫
家电维修	需自行维修,并自行支付相关费用,事后与房东协商报销	运营商派专人维修,多数情况下费用由运营商负责
社区概念	无	集中式长租公寓社区概念较重
配套设施	无	多配备健身房、图书馆等公共服务设施
租金杂费缴纳	租金与其他各项杂费缴费渠道、方式不尽相同,操作繁琐	统一在运营商APP平台缴费,操作便捷

■ 天府早报记者 郝淑霞

长租公寓是一个时间的游戏。

长租公寓的前期投入成本比较大,装修成本比较高。一般起步都属于亏本阶段,只有良性运转起来后,才能有一定的收益。

有专家表示,长租公寓的出租率达到95%才有赚钱的可能。

标准化运作

为租客提供更加完美的租赁方式

从成都长租公寓的发展来看,相较北上广深而言,可选择面还是比较有限,高力国际董事总经理办公室副董事付旭讲到。

以前租房住民宅,只是满足简单的居住生活,中间涉及的租赁协议、与房东之间的互动等都需要自己与房东沟通,尤其合租房,租客生活习惯等各不相同,接触的房东其实也是参差不齐,后期存在许多解决和协调的问题。

从长租公寓近3年发展来看,市场的反应还是非常不错。长租公寓有统一的运营商,租客入住后所有的问题由运营方来管理。

新居住时代下,“住得好”的标准不断刷新。长租公寓所提供的产品不再局限于单一的居住空间,更在于以居住为入口的生活服务与资源的集合。

4月3日,龙湖冠寓春季租房节正式拉开序幕,在全国已布局开业的多个高量级城市150余家门店开展“品质租房选冠寓,全民助力赢大奖”活动,就是为帮助城市青年缓解租房压力,提供更加便捷的租房体验。

据了解,龙湖集团于2018年发布的“空间即服务”战略正是对于长租公寓基本要素“空间”、“服务”的深入解读。以空间为基础,龙湖冠寓洞见客户未来生活、工作、社交等场景需求,让空间与服务有机结合,为租客搭建方便、高效的生活空间。不止步于规模的增长,定期组织丰富的社群活动充实租客的业余生活,租客的居住幸福感一直是冠寓关注的焦点。

采访中,魔方公寓中西部总经理刘畅告诉记者,酒店和长租公寓最大的区别

就是生活化的状态,在刘畅看来长租公寓是一个三七标配,30%是标准,70%是人性化的管理。长租公寓从租客的角度来看,首先关注的就是安全,其次就是居住的体验感。

就魔方公寓来说,一直以来注重的就是客群关系,人性化的服务和社群平台的建立,是租住民宅的租客所没有的。

从对长租公寓的反馈来看,以前依赖民宅的租客,在体验了长租公寓后,慢慢喜欢上了长租公寓。相较于传统租赁住宅,在旭辉领寓成都事业部总经理杨洋看来,传统的租房模式迫于房东个人精力及管理能力的限制,普遍存在价格不透明、装修老旧、维修等售后服务体验差,甚至出现随时上涨租金、驱赶租客的情况。加之政府周期性监管,使得这部分供应不是被抑制就是被清理,那么租户只能选择进入规范的房屋租赁方,或者进入城市边缘住得更远。长租公寓的价格虽确实存在一定溢价,但价格更透明、配套更完善、装潢更精致,这一方面是市场需求的折射,也提高了规范的、高性价比的租赁供应,实现了对错配市场的调整。

“长租公寓解决了租赁双方标准化的问题,满足了双方在租房中对标准化的一个需求,统一运营的好处是有一揽子的解决方案,而不是单一的面向房东对房屋使用当中的界定,每个月虽然多花几百元的租金,但可以省不少心。因此现在租房人群对长租公寓的接受度越来越高。”高力国际华西区副董事总经理孙超如是说。

时间成本 长租公寓是一个时间的游戏

“资金压力大,装修成本高。”

“对于‘玩家’来说,赚的就是租金的差价,但现在这个差价并不好赚,因为中间的利润空间很小,现在长租公寓的赢利点非常小。”采访中,业内人士一语道出长租公寓在发展中面临的问题。

长租公寓的前期投入成本还是比较大,一般租房合同签订5年,2—3年才能回本,加上前期的装修成本,起步都属于亏本阶段,只有良性运转起来后,才能有一定的收益。

因此,长租公寓在选址上非常谨慎,尤其在地段的选址

上非常注重核心地段、轨道交通以及城市的产业发展关系,地段不好在测算出租率上就会有问题,长租公寓的空置率不能太高,最高不能超过10%,否则对长租公寓而言影响还是非常大。

自如营销运营中心高级经理刘海波称,“目前成都市场上长租公寓的租赁占比逐年都在攀升,而现在90后的这批租房主力人群对品质的需求也在逐渐提高,长租公寓的竞争优势也在逐渐显现。长租公寓的认可度和影响力需要时间沉淀,但从现在的发展态势和市场潜力来看,这片市场我们是非常

兴奋和看好的。”

他表示,“资金瓶颈各个公司遇到的困难不同,金融工具则需要在公司自身能够承担的风险范围内进行合理使用。长租公寓是一个特别长线的生意,自如入驻成都还不满一年,远没有达到盈利的时间点,前期的投入用来保障的是我们优质的产品与服务,打造自身的品质口碑,通过提升运营能效等多种方式以期在发展中逐步盈利。”

为此,有业内人士坦言,长租公寓是一个时间的游戏。每个项目的差异比较大,时间成本也不一样。

产品研发 需把握客户需求敏感点

长租公寓市场的“玩家”越来越多,随之而来的热潮,无论是在资本市场还是在开发市场上都显而易见。在产品研究上,各玩家也是集各家所长,据了解在龙湖冠寓旗下研发有豆豆、榛子、核桃三个产品线,其针对的人群也各不相同。

据旭辉领寓通过几千份的调查问卷与深度的客户访谈了解到,在产品设置上,收纳、隔音和晾晒成为租

客关注最多的三大痛点。

为此,据旭辉领寓对客户需求敏感点的理解和把握,在解决这些痛点时,柚米国际社区标配了步入式衣帽间,可完成450件以上衣物、30双以上鞋子的收储,在空间最大化利用的同时满足小户型长租居住储物需求;为了方便生活,柚米国际社区还设计了“一步式阳台”解决晾晒私密性问题;在隔音方面,也正在采用新型材料和工业化的标准措

施在近期施工的项目上试点。

“旭辉领寓建立了行业的第一个研发基地——‘领寓实验室’,这意味着今后旭辉领寓对产品的打磨将不仅仅局限于图纸和三维模型,而是会在一个水电全通的‘有生命力’的空间中进行。除此之外,旭辉领寓定期进行客户试住反馈,不断提升品质居住体验,在兼顾高坪效的同时提供高品质产品。”旭辉领寓成都事业部总经理杨洋介绍到。

房源难找 运营方的拓客成本正在不断上升

除了对资金的投入要求,长租公寓遇到的另外一个最大的问题就是拓客问题。房源不好找,拿房压力大,可谓是长租公寓运营商的共识。

“租客的流动性大,导致房源不可能达到百分之百的满租状态。每拓客一次,成本就会增加,这个成本还是比较高,但不拓客空置会造成对成本的损失。”说到这里,业内同行表达都感同身受。为此,在租期设置上,龙湖冠寓在设置上非常灵

活,一方面可以减少空置率,但另一方面也增加了拓客的难度。

采访中,刘畅也表达了在寻找合适项目上的难度,由于长租公寓的赢利点低,所以在选址上就要考虑相对成熟或者有潜力的区域,以谋求长足的发展。

此外,目前租赁市场存在的交易过程不够规范及缺乏有效监管的问题在长租公寓市场也不可避免,租赁房源信息发布、房源流通、客户服务

等功能不够健全;业主违约收房、提高租金等现象时有发生。在交易过程中,租赁备案制度没有强制约束性,租赁合同在主管部门进行登记备案的情况较少,导致行政主管部门难以对租赁市场进行监管,业主、租客、中介发生纠纷后,缺乏正规的解决途径;另一方面,随着互联网、资产管理等租赁市场参与主体的涌入,竞争格局更加多元化,目前的配套制度存在滞后性。

制图/鲍勇