

长租公寓是近几年房地产住宅租赁市场上一种新兴的租房业态，除了新建的长租公寓外，这种业态还可以由酒店、写字楼、底商等业态改造而成，经过装修后成为可出租的公寓。这个新兴市场发展极为迅速，目前国内长租公寓品牌数量已经达到数百家，他们布局于全国各大重点城市，这些品牌在高速发展的同时也面临一定的挑战。在本报告中我们将重点研究中国 and 北京长租公寓市场的现状和趋势，并针对发展面临的挑战给出相应建议。

高力国际认为，过去的 2017 年是住宅租赁市场快速发展的一年，政府发布了许多针对住宅租赁的鼓励政策，住宅租赁模式得到政府进一步推广；同时，多个开发商也在这一年积极探索住宅租赁市场。作为租赁市场中重要的一部分，长租公寓因此开始进入发展的快车道。

目前市场上的长租公寓产品百花齐放，综合来看这些产品主要呈现如下共同点：

- 长租公寓通常会进行统一风格装修，品牌风格趋于一致，例如，自如品牌有较统一的现代简洁装修风格
- 公寓内部通常配置有居住必需的家电家具设施，大多数房间内洗衣机、空调、衣柜、书桌等一应俱全
- 项目能够提供较好的租后生活社区服务与（或）物业管理服务等

- 根据其房源获取的方式，高力国际将市场主流的长租公寓分为两类：自有房源和租赁房源

自有房源

业主自建或收购持有长租公寓，运营效率较高，跨周期运营能力较强，业主还可享受物业的增值。

租赁房源

通过长期租赁或受托管理获取房源，运营商本身不持有物业。运营商输出其品牌和管理，获得租金价差。

- 根据其单间载体的聚集程度，高力国际将市场主流的长租公寓分为两类：集中式公寓和分散式公寓

集中式公寓

整栋楼或其中数层均为长租公寓，运营人通过统一装修、管理和运营，营造一个一致的生活社区氛围。

分散式公寓

运营商从分散的个人房东手中取得房源，经过标准化改造或装修后，再进行出租和管理。

发展因素

高力国际认为长租公寓的快速发展得益于三个重要因素的推动即政策因素、企业因素、市场因素。

一、政策因素：政策上的支持促进了长租公寓的发展

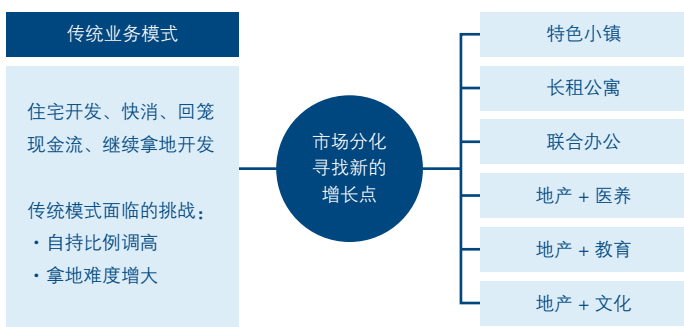
国家政策加速住房租赁市场发展

提出发展方针	2015年01月，《关于加快培育和发展住房租赁市场的指导意见》首次提出购租并举，培育和发展住房租赁市场。
明确发展目标	2016年06月，《国务院办公厅关于加快培育和发展住房租赁市场的若干意见》未来将形成供应主体多元、经营服务规范、租赁关系稳定的住房租赁市场体系。
加快租赁立法	2016年12月，中央经济工作会议表示，加快住房租赁市场的立法，加强住房市场的监督和整顿。
加速企业培育	2017年05月，《住房租赁和销售管理条例》鼓励发展规模化、专业化的住房租赁企业。
开展租赁试点	2017年07月，住建部会同国家发改委等九部委联合发文并选取了12个城市开展住房租赁市场试点。
强调市场定位	2017年10月，习近平总书记在十九大报告中指出，要坚持“房子是用来住的，不是用来炒的”定位。
推进融资试点	2018年04月，证监会、住建部联合发布《关于推进住房租赁资产证券化相关工作的通知》，将试点发行房地产投资信托基金（REITs）。

在地方层面上，北京、上海、广州、武汉等地密集出台住宅租赁市场建设指导政策，各地通过扶持租赁企业、税收优惠、保障租赁用房供给等政策支持住房租赁行业发展。

以北京为例，2018年3月北京市规划和国土资源管理委员会发布了《建设项目规划使用性质正面和负面清单》，在限制北京市四环路以内的各类用地调整为住宅商品房的同时，鼓励三环路以外商业零售、商务办公等建筑调整为体育健身、图书馆等公共文化建筑，以及出租型公寓。在政策上进一步鼓励住房租赁行业的发展；同时，北京市也在加大租赁住房的供给力度。根据北京市政府规划，2017-2021年北京将建设50万套租赁住房，在2018年北京将推动200公顷集体土地租赁住房项目入市。

二、企业因素：房企探索新的业务增长模式

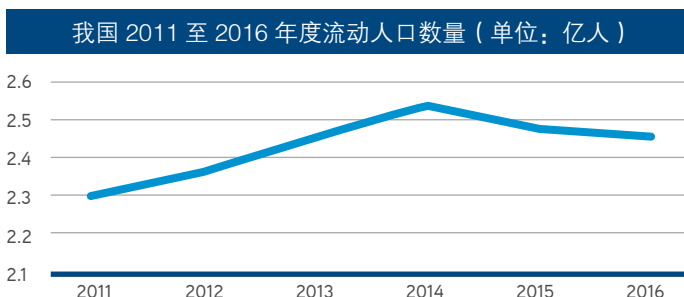


当前，国内重点城市的房地产市场逐渐由增量市场步入存量市场，传统拿地模式的难度也在加大。土地拍卖竞自持等措施促使房企对传统业务进行转型升级，同时业务利润的压缩进一步促使房地产企业探索更多的业务增长模式。长租公寓作为自持类创新业态遂被众多房企纷纷选择，成为试水的方向。

三、市场因素：重点城市的住房供给与需求的不平衡

从需求上看：大规模人口流动促使重点城市人口规模增长，住房需求增加

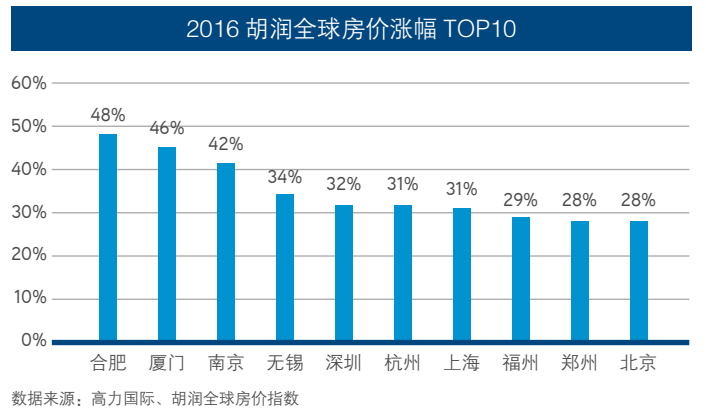
根据高力国际研究和北京社科院的数据，我国流动人口总量在2011-2014年间持续增长，由2011年的2.30亿人增长至2014年的2.53亿人。尽管2015年流动人口总量开始下降，但仍维持在高位。可以预见，在今后较长一段时期内，大规模的人口流动仍将是我国人口发展及经济社会发展中的重要现象，重点城市的住房需求依然坚挺。



数据来源：高力国际、北京社科院

从供给上看：重点城市租房供应相对不足、房价高企，更多无房人群将目光转向租房。

近年来我国人口不断流入国内重点城市，房价受到外部助推的效果明显，重点城市的房价经历了大幅上涨。根据2016年胡润全球房价涨幅榜的数据，2016年全球房价上涨最快前十大城市均在中国，年涨幅最高达48%（合肥）。房价高企使更多无房人群将目光转向租房，进一步推动了住房租赁市场的供需不平衡。



发展现状 | 中国

分布

根据高力国际2018年初的调研，长租公寓分布于全国数十个重点城市，其中上海、北京、杭州均有超过100个集中式长租公寓。



公寓数量	城市
100+	上海、北京、杭州
51-100	南京、深圳、广州
21-50	西安、苏州、成都
1-20	长春、沈阳、天津、济南、青岛、郑州、合肥、宁波、武汉、福州、厦门、东莞、佛山、重庆、长沙、乌鲁木齐

参与方

长租公寓市场目前主要由四类参与者组成，分别是开发商类

背景企业、中介类背景企业、酒店类背景企业及创业类背景企业。其中，开发商类背景企业的资金实力较强，能够支撑长租公寓项目前期的大量投入；中介类背景企业在房源上有独特优势，多从分散式公寓入手；酒店类背景企业在物业管理方面经验丰富，可通过对存量物业的改造进入市场；创业类背景企业的优势在于其创新和灵活的管理模式。

开发商类背景	中介类背景
<p>优势：公司资金支持、低成本融资等</p> <p>劣势：依赖公司资源支持，租赁运营经验较少</p> <p>代表企业：万科泊寓、招商壹栈等</p>	<p>优势：中介积累的客源、房源较多</p> <p>劣势：大型物业管理经验较少，资本相对薄弱</p> <p>代表企业：自如、相寓等</p>
<p>优势：物业管理经验丰富、存量物业多</p> <p>劣势：存量物业改造经营难度大、资金端弱于开发商类企业</p> <p>代表企业：城家、铂涛等</p>	<p>优势：经营思路灵活、对细分市场的变化反应敏锐</p> <p>劣势：资金端和资源端相对弱于其他背景类公司</p> <p>代表企业：优家、新派等</p>
酒店类背景	创业类背景

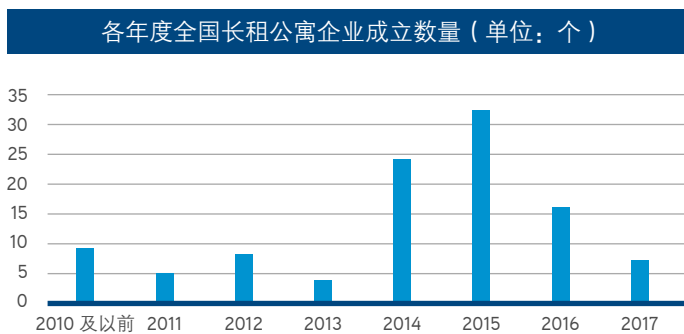
长租公寓
市场参与者



公寓数量	公寓所在区域
20+	朝阳区
11-20	海淀区、丰台区
6-10	顺义区、东城区、西城区、大兴区、通州区
1-5	昌平区、房山区、石景山区

发展情况

高力国际于 2018 年初选取逾 100 家市场上主流且具有公开信息的长租公寓品牌 / 企业进行分析，可以看到长租公寓领域的主流品牌 / 企业的成立时间集中于 2014-2016 年，于 2015 年达到高峰，同时目前仍有不少企业公开表示要进入长租公寓领域。



规模

考虑所有租赁模式 (包括但不限于长租公寓)，高力国际通过大数据分析了全国重点城市潜在的租房人群数量及当地的住房租金支出，我们估测，当前全国的住宅租赁市场规模约在 0.5 万亿至 1 万亿元人民币之间。

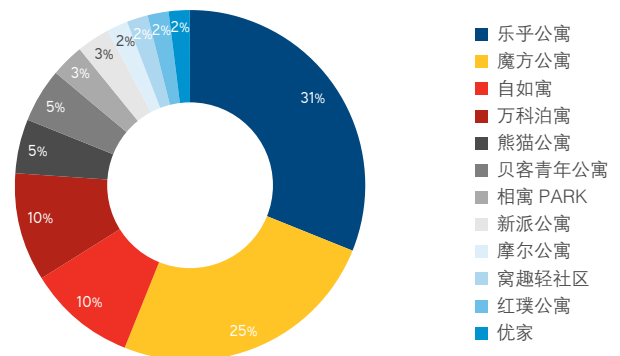
发展现状 | 北京

分布

在分布上，根据高力国际 2018 年初的调研，当前近 50% 的北京市集中式公寓坐落于朝阳区；其他区域如丰台区、海淀区、大兴区等地也有较多的长租公寓门店。

参与方

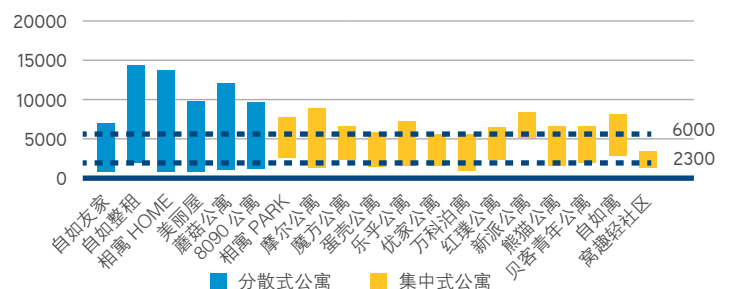
北京市集中式公寓市场主要参与方 (以公寓数量计)



发展情况

就租金价格而言，由于北京市分散式公寓的地段、房型、室内装修情况不同，这些公寓之间的租金价格差距较大；相较而言，市场上集中式公寓租金价格更为接近。根据高力国际 2018 年初搜集的公开信息，目前北京市场上大部分品牌长租公寓租金处于 2300-6000 元 / 月的价格区间内。

北京市长租公寓品牌租金范围 (单位: 元)

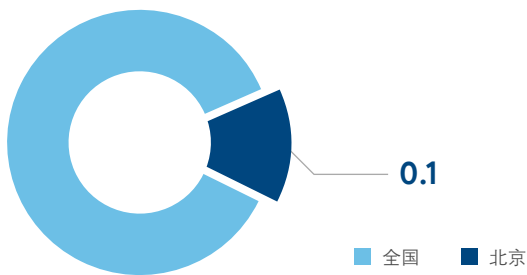


就规模而言（以房间数量计），市场上规模较大的几家长租公寓品牌主要为中介类背景的品牌，如自如、相寓等；集中式公寓的总体规模相对较小，单个公寓门店的房间数量通常在 80-180 个之间。

规模

考虑所有租赁模式（包括但不限于长租公寓），为估算北京市住宅租赁市场租金规模，高力国际重点分析了北京市潜在租房人口以及北京市的租房价格水平，估得当前北京市住宅租赁市场租金规模约为 0.1 万亿元人民币。

当前租金规模（单位：万亿人民币）



发展趋势

中国

高力国际根据当前阶段全国住宅租赁市场的租金规模估测，再采用未来租房人数、住房租金支出等影响因子对未来的住宅租赁市场租金规模进行预测，预计全国住宅租赁市场租金规模会在 2027 年达到近 3 万亿元人民币。

北京

从供给和需求来看

高力国际认为，北京市租赁住宅的供给和需求未来都会增长，供给和需求的双增长将进一步促进长租公寓市场的总体发展。

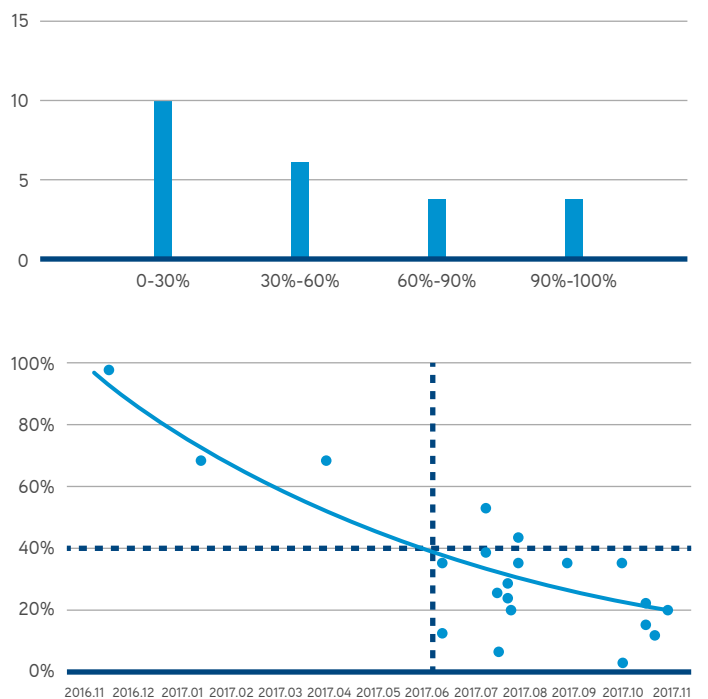
供应 ↗	需求 ↗
<p>市场供应增加：多家企业已经进入北京长租公寓市场，包含开发商、中介企业等在内的多个竞争者将催生更多供应</p> <p>土地市场：北京市土地市场自持项目的增多将会进一步推动长租公寓的发展</p> <p>政策支持：北京市正积极推动集体土地租赁住房的发展，在 2018 年将推动 200 公顷集体土地租赁住房项目入市</p>	<p>人口推动：北京市人口连续多年增长，2016 年常住人口到达 2173 万人，外来人口的持续增加推动了租房需求</p> <p>房价维持：北京市平均房价位列全国前三，高房价促使部分人口从买房转向租房</p> <p>需求旺盛：当前北京市场上的长租公寓项目入住率极高，呈现供不应求的现象，租赁住房需求旺盛</p>

供给方面，土地市场的自持项目供应增多，同时北京政府在政策上支持出租型公寓的发展；需求方面，面对着大量人口带来的强劲租房需求，目前北京市长租公寓的空置率都普遍较低，且不乏满租的项目，出租较为饱和，出现明显的供不应求的现象，预计未来需求将会维持快速增长的态势。

从北京市土地拍卖市场来看

从 2016 年 12 月以来土地拍卖市场转让的土地自持比例逐渐降低，2017 年下半年土地拍卖的自持比例基本低于 40%。在数量上，含自持的项目有明显增多的趋势。高力国际认为，未来政府还会继续推出含自持比例的地块。

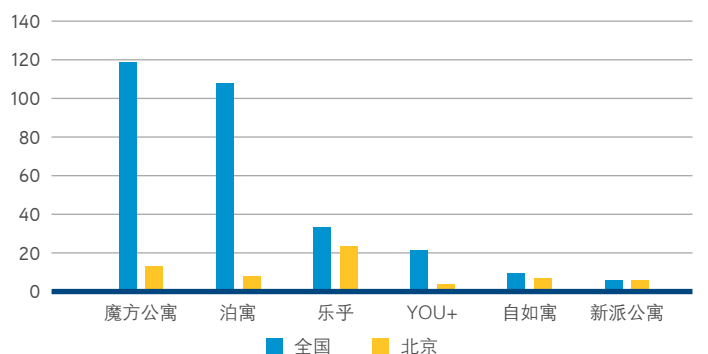
2017 北京自持土地拍卖宗数及比例



案例研究

2018 年初，高力国际选取了六家具有代表性的集中式长租公寓品牌进行了进一步研究。

公寓规模对比（以公寓数量计，单位：个）



6家长租公寓北京门店收费区间

长租公寓品牌	月租价格(元)	房间类型
魔方公寓百子湾店	3300-4400	约100%为一居室户型
泊寓劲松店	4200-6000	约100%为一居室Loft户型
乐乎德胜门店	5088-5888	约100%为一居室户型
YOU+苏州桥店	3480-5900	约90%为一居室Loft户型,约10%为两室一厅Loft户型,少量为四人间
自如寓亚运村店	4539-8159	绝大多数为一居室户型,少量为一室一厅户型
新派公寓CBD店	6699-15799	约100%为一室一厅户型

所选取的公寓项目包括:魔方公寓百子湾店、泊寓劲松店、乐乎德胜门店、YOU+苏州桥店、自如寓亚运村店以及新派公寓 CBD 店。六家门店均是由其他物业类型进行装修改造而成。

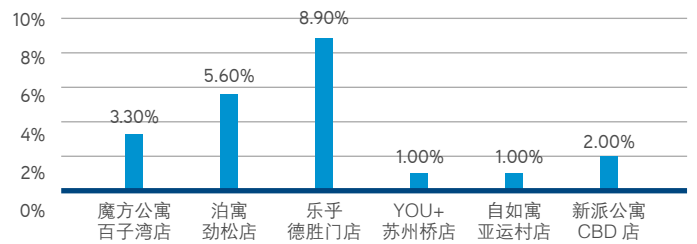
酒店	▶▶ 长租公寓	魔方公寓百子湾店、乐乎德胜门店
办公楼	▶▶ 长租公寓	YOU+苏州桥店、新派公寓CBD店
零售物业	▶▶ 长租公寓	泊寓劲松店
员工宿舍	▶▶ 长租公寓	自如寓亚运村店

- 魔方公寓全国分布范围广、公寓数量多,租房期间允许租户在不同区域的魔方公寓之间进行搬迁、换房,租户体验较好。百子湾店房间内配备了床、电视、空调等基本设施,装修相对普通;该店距离国贸 CBD 约 6 公里,因此具备明显的区位优势。
- 泊寓劲松店全部户型为独特的 Loft 形式,房间内配套设施齐全,包括桌椅、电视、空调、洗衣机、冰箱等,装修品质较高。劲松店位于国贸商圈东南方向,距离国贸约 5 公里,因此该项目具有良好的区位优势。
- 乐乎德胜门店位于主城区北部二环与三环之间,处于市中心地段,区位条件好,距金融街、王府井东单等商圈较近。
- YOU+ 在社区氛围的营造方面做得较好,其旨在为初入社会的年轻人提供高性价比的居住空间,社区里所有公共设施(含健身房)均可免费使用。YOU+ 苏州桥店距离中关村海淀科技园及海淀区各高校较近,距离约两公里,可以辐射周边科技类公司。
- 自如寓亚运村店位于北四环附近,距离望京、亚运村、奥林匹克公园等地较近,车行约 15 分钟可达望京。公共设施与其他长租公寓类似,包括健身房、公共区域等,每月举办三次活动,费用由自如承担;房间内设施非常齐全,提供厨房、洗衣机、冰箱等必需品,装修品质较高。
- 新派公寓 CBD 店紧邻国贸,车行距离仅 800 米,区位条件极佳,同时其租金价格也相对高昂;社区及公寓内房间设施齐全,装修品质较高,比较适合追求品质生活的青年白领。

区位	健身房	瑜伽室	快递代收	独立厨房	生活便利
魔方公寓百子湾店			✓		便利
泊寓劲松店	✓	✓	✓		便利
乐乎德胜门店	✓		✓		便利
YOU+苏州桥店	✓		✓		便利
自如寓亚运村店	✓		✓	✓	较便利
新派公寓CBD店	✓	✓	✓	✓	便利

* 生活便利标准为直线距离周边热门商圈 5 公里内

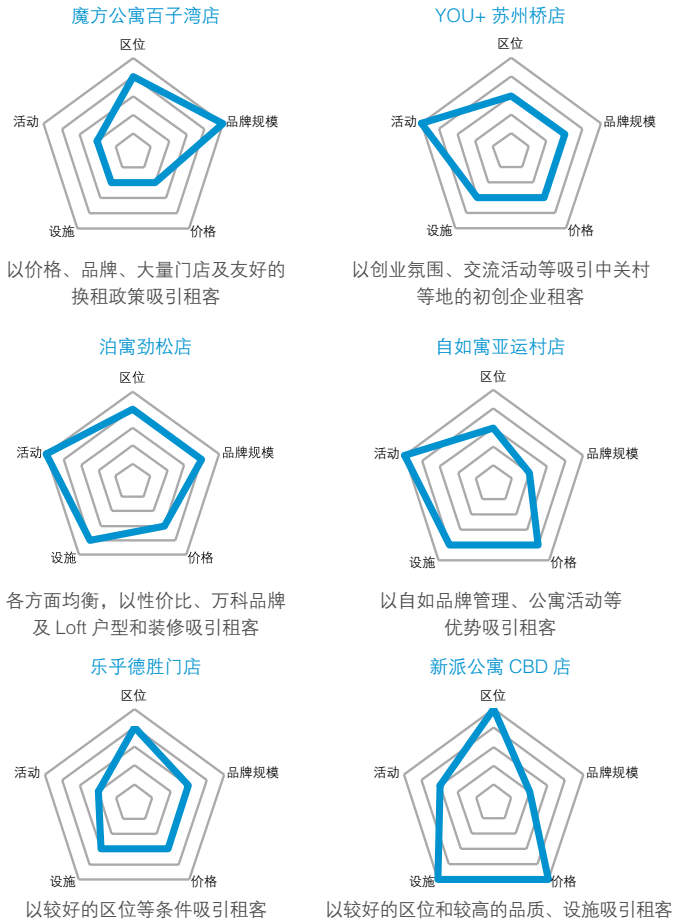
2018年初各项目空置率



数据来源:高力国际调研

长租公寓案例总结

我们对北京市场上调研的 6 间公寓在区位、品牌规模、设施、价格、公寓活动等五个维度上进行比较,可以看出,不同品牌公寓的定位以及特点有所不同,一定程度上形成了差异化竞争。



挑战

作为一种新兴业态，长租公寓不可避免会遇到发展上的挑战。目前长租公寓市场面临的主要挑战为行业整体的盈利空间较小。

根据高力国际实地调研的 6 个北京市长租公寓项目，我们发现其房源均来自租赁房源，也就是通常所说的“二房东模式”。“二房东”从房东处租赁拿到房源，再进行装修改造，租赁和装修成本较高，运营商主要赚的是租金差价。这种模式前期投入大，回收期较长，导致了短期盈利能力相对较差。

实际案例

北京某长租公寓

根据高力国际访谈，2018 年初的单个房间的每月租金约为 6000 元人民币（包含服务费、水电网费用等）；其中，单个房间的拿房、装修等成本分摊至每月大约为 5100 元人民币。若是在此基础上再考虑其运营成本、财务成本和一定的空置率等因素，该长租公寓的盈利空间非常有限。

从实际案例可以看出，拿房及装修等前期较高的成本投入，压缩了长租公寓项目的盈利空间，是导致“二房东模式”盈利较低的主要原因。

值得一提的是，面对利润较低的问题，乐乎公寓采用了“日租模式”来提高利润，即乐乎公寓德胜门店不仅提供月租服务，同时还提供日租服务。由于按日计租模式的租金收益通常高于按月计租模式，运营商可以通过日租服务的较高收益增加利润。在我们调研的所有项目中，乐乎公寓是首家提供日租服务的北京市长租公寓。

解题

面对长租公寓利润较低的挑战，高力国际提供四个可参考的解题思路：

一、可采取准确的客户定位，挖掘高消费能力的客户，增加盈利空间

从调研情况来看，相比于周边普通租赁房源，品牌化运作的长租公寓在房租上有约 15-30% 的溢价空间。与周边普通租赁房源的类似房间相比，尽管租金高出了不少，许多长租公寓项目依然满租，表明有相当的高支付能力的客群愿意为品牌溢价和服务溢价买单。因此，这就更加突出了准确定位目标客群的重要性，发掘高收入、高潜力客户可以有效保证和提高长租公寓租金收入。

有消费潜力且有租房需求的客群举例

工作 5 年以上，具备一定经济实力，在北京、上海、深圳等高房价城市尚无力购置房产，但能支付较高租金

- 他们对稳定居住的要求较高，有能力消费价格较高的长租公寓
- 可能会有宠物，甚至有小孩，长租公寓项目可考虑针对此类需求提供相应的宠物护理等增值服务
- 重视工作和生活的便利程度，长租公寓项目选址时可考虑周边写字楼 / 商圈等资源

二、企业可采用多元化的融资方式为长租公寓业务发展助力

鉴于长租公寓项目前期投入较大、利润空间较小的挑战，高力国际建议企业积极拓展融资渠道为长租公寓业务的发展助力。其中，采用资产证券化方式融资是企业可考虑的方向之一。近年来，长租公寓类 REITs 发行规模越来越大。2018 年 2 月 2 日，“中联前海开源 - 碧桂园租赁住房一号资产支持专项计划”获深交所审议通过，成为国内第一单百亿级的租赁住房 REITs。



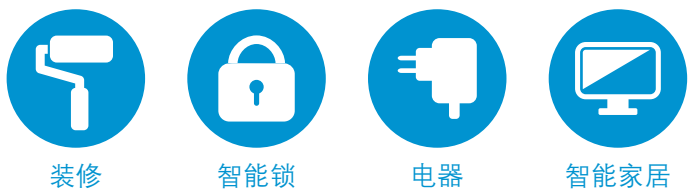
高力国际认为，类 REITs 的不断获批将促使长租公寓逐步进入较专业化的规模战，其特点是业务发展伴随着非常明显的金融工具的使用。

三、获得市场份额，形成规模效应，有利于整合和发展产业上下游，未来可通过多种增值服务方式进行盈利

获得较大的市场份额对企业会有一定利好。通常情况下，形成品牌效应、成为行业龙头之后，企业拿房的谈判能力更强，拿房成本更低；且成为行业龙头有利于为企业的实力背书，减少企业融资的难度，帮助企业形成更有利的金融支持方案。

以龙湖“冠寓”举例：截至 2017 年 9 月末，龙湖已经开业的长租公寓项目共计 16 个，分布于成都、重庆、苏州、杭州、厦门、上海以及北京等 11 个城市。按照其发展计划，截至到 2017 年底，开业房间数将超过 1.5 万间，至 2020 年，冠寓的租金收入计划将超过 20 亿元。冠寓高层在 2017 年度被《证券日报》访问时表示，项目回收期一般在 4 年至 4 年半左右，三年内没有盈利考核。可见，在短期内，长租公寓企业应考虑将快速发展、扩大市场份额作为发展重点。

其次，形成规模效应之后，企业有更多的机会向产业的上下游进行整合和发展，创造更多的利润空间，比如可将产业链延伸至长租公寓的装修、智能锁等配件领域：



高力国际认为，长租公寓业务也许不应该局限在住房租赁业务，企业应该意识到，其实每日居住在长租公寓里的大量人口是每日活跃的消费人口，也就是互联网企业非常重视的日活跃用户数量（DAU）。以更有想象力的方式表述就是，长租公寓可以成为一个服务终端平台。长租公寓这个平台可以承载租户的各类服务，包括饮食服务、家政服务、生活消费服务、宠物服务、儿童托管服务、娱乐服务、以及各类高科技体验等类型服务。

- 长租公寓能直接接触到大量的潜在消费人口，带来“租赁 + 消费”模式的可行性
- 可提供多种增值服务进行盈利，据了解，目前某些品牌的增值服务已经达到其公寓总营收的 10%–15%
- 大量的消费人口为长租公寓企业涉足更多的领域提供支撑，如家政服务、宠物服务等
- 大量的消费人群将带来大量的消费数据，未来定制化、体验化服务将充满更多可能性

结语

尽管面临诸多挑战，长租公寓市场已经在广阔蓝海里启航。房地产企业的参与、金融资本的不断涌入及政府政策的支持都在预示着长租公寓业务将成为中国住宅市场上不可或缺的新生力量。

高力国际认为，长租公寓企业所提供的高质量租赁和服务是企业发展的基础，优质的长租公寓项目能够对入住租户产生足够的吸引力。我们相信，随着租赁住房的普及、全民消费升级以及对长租公寓品牌认知程度的提高，未来长租公寓会有更好的发展和更大的盈利空间。高力国际将通过专业的咨询方法和全面的市场洞察同各方一起持续探索长租公寓业务，加速每一位长租公寓参与者的成功。

高力国际企业战略咨询部

企业战略咨询部致力为企业客户提供地产业务管理和战略咨询服务，在企业战略和实施、市场竞争和进入、海外投资和全球拓展、业务优化和运营管理、投资策略和并购等领域助力企业发展。亦能满足企业在拓展时所面临的各类房地产前沿需求，如特色小镇、战略性新兴产业规划、房地产投资信托基金(REITs)、健康养老、主题公园等，提供灵活而专业高效的房地产咨询服务。

企业战略咨询服务协助客户制定切实可行的战略并跟踪实施以达成既定目标，作为长期战略合作伙伴以资源平台的形式为客户提供多样灵活的服务，包括企业长期外部顾问，定制化解决方案研究和培训，企业战略咨询项目合作等。

- 企业战略咨询服务（战略规划 and 实施、市场进入和竞争、业务转型和提升、资产管理）
- 海外扩张和开发战略（市场进入、海外项目开发和招商运营、海外资产池管理）
- 投资发展战略（市场战略、投资战略、REITs）
- 产业规划和发展战略（产业规划、产业导入和招商、产业发展和运营、产城融合）
- 新兴地产发展（长租公寓、特色小镇、产业规划、养老地产）

高力国际在长租公寓领域提供以下全产业链的专业服务

企业在长租公寓领域的业务发展战略

- 长租公寓业务发展及市场进入研究
- 长租公寓业务拓展及存量投资战略
- 长租公寓竞争策略

长租公寓项目和产品层面

- 长租公寓可行性分析
- 长租公寓详细定位策略
- 长租公寓存量资产改造及运营
- 长租公寓投资及融资

主要作者

李嗣振，高级经理，企业战略咨询部

李嗣振先生毕业于香港城市大学并获得房地产经营与管理硕士学位，现担任企业战略咨询部高级经理。对特色小镇开发、TOD 模式、商业地产投资、海外项目开发都具有深入的研究，目前主要负责产业研究、业务战略及经济分析等多项业务。

李珏星，高级分析师，企业战略咨询部

李珏星先生毕业于新加坡国立大学并获得技术管理硕士学位，现担任企业战略咨询部高级分析师。为多个知名开发商提供业务战略、市场进入、产业研究、战略性新兴产业开发等专业服务。

朱显枫，实习分析师，企业战略咨询部

崔雅涵，实习分析师，企业战略咨询部

如若需要更多资讯，敬请联系：

李嗣振

高级经理 | 企业战略咨询部
+8610 8518 1633 ext.306
Steven.Li@colliers.com

李珏星

高级分析师 | 企业战略咨询部
+8610 8518 1633 ext.316
Jason.Li@colliers.com