

租赁市场鼓励政策密集出台 长租公寓的春天来了吗？

租购并举，短板在租。长期以来，我国住房租赁市场以个人出租为主，缺少规模化、市场化的机构租赁者。美国的住房租赁企业占据市场份额的比例高达30%，而我国的这一比例尚不足3%。

大约五年前，一些互联网创业者与地产中介开始将目光投向了长租公寓。随后，部分地产商也涉足这一领域。今年以来，房地产传统市场在调控之下企稳，租赁市场鼓励政策密集出台，让一些业界人士感叹，终于等到了长租公寓的春天！

市场风向、政策信号到底是如何转变的？“放了长线”的长租公寓真能“钓到大鱼”吗？租赁市场发展还将面临哪些挑战？让我们一道为“春天”把把脉。

入场者不断增加

我国排名前30位的房地产商中，已有1/3以上涉足长租公寓

“以前我们就是三块业务：地产开发、商业运营、物业服务，去年开始试水长租公寓，今年长租公寓正式成为我们的主营业务。”龙湖集团有关负责人告诉记者，截至10月底，龙湖已在14座城市布局了冠寓项目，预计年内开业房间数达1.5万间以上。万科、佳兆业、中骏置业……据统计，我国排名前30位的房地产商中，已有1/3以上涉足长租公寓。每家企业似乎都雄心勃勃，规模至少“5万间起”。曾经习惯赚快钱的房地产商为何进军新市场、做起长线生意？外部环境的转变是主要动因。

一来，传统开发迎来了“天花板”。同样一块地，用于建房销售，周期短、融资易、回款快；用于自持出租，回款周期长、占压大量资金。“在市场高增长的‘黄金时代’，住宅开发销售更有利可图，房地产商更倾向于‘拿地、建房、回款、再拿地’。但现在新房市场规模已经遇到了‘天花板’，只要有微利、能持续，就是细水长流的好生意，租赁业务即属此类。”清华大学房地产研究所所长刘洪玉说。

二来，土地使用有了“硬杠杠”。为转变“轻租重售”局面，不少城市在土地拍卖时开始加入全部或部分“自持”的条款，要求自持地块所建住房或“多租少售”或“只租不售”。

三来，住房制度将告别“独木桥”。在租购并举、租购同权的导向之下，围绕长租公寓的政策红利还将持续释放。

从内部看，开发商做长租公寓也有其理性考量。“冠寓是应时而生的产品，我们并非房子卖不动了才做租赁。”龙湖集团有关负责人表示，开发商做长租公寓可谓轻车熟路，“无论是获取项目、规划设计、融资建设，还是装修改造、营销推广，对龙湖来说都不陌生，我们力争到2020年租金收入超过20亿元。”也有开发商期待着租赁与销售形成互补，比如可将公寓租户导入购房。

传统开发商之外，市场上还存在大量专门从事租赁的新兴企业，比如独立创业的魔方、YOU+等，又如由链家推出的自如。和其他企业主打集中式公寓不同，自如主打分散式房源。他们通过APP业主委托及链家渠道开发房源，与房东签订长期合同后，视房屋状况的不同进行统一改造，然后通过租房平台对外散租。此外，国有企业也有望逐渐成为长租公寓的新生力量乃至主力军。



租赁有短板

我国租赁市场以个人出租为主，缺少规模化、市场化的机构租赁者

长租公寓受青睐

传统开发迎来“天花板”

土地使用有了“硬杠杠”

住房制度将告别“独木桥”

制约因素

项目经营情况

竞争格局

融资渠道

体制机制



谈盈利为时尚早

整个长租公寓市场仍处于前期投入期，短时间回本不容易

套内面积17平方米、挑高3米多，沙发、餐椅、衣柜、双人床布设得淡雅清新，电视机、空调等电器一应俱全……北京劲松泊寓的一套大开间洋溢着青春气息。这套公寓半年起租，最长一年，月租6000元，比邻近小区60平方米一居室5500元的月租略高，但不用交中介费，租客还能免费使用阅读区等公共空间。

记者走访多家公寓后发现，排除促销优惠等因素，长租公寓本身确实有其独特优势。比如房源真实、价格透明、合同清晰、租期稳定、遇到问题能快速处理等；又如房屋通过装修改造后品质大为提高，即便是老旧小区中的分散式房源，其“一方小天地”也更符合年轻人的口味。

不过，长租公寓要想持续向好，关键在于赢得可观的回报，这就得好好算算账——

支出一端最大头的，无疑是支付给产权拥有者的房租支出。万科推出的泊寓项目中，有些房源为万科自持，另一些则需项目团队去

市场上拿房。这类项目的月租支出，一般会占月收益的七成以上。“广州、深圳相对还好，按月计算，每平方米的拿房成本为85-95元；北京、上海则‘奇货可居’，成本在4-5元/日/平方米。”北京泊寓公司助理总经理金羽说，特大城市普通住宅库存率极低，集中式长租公寓一般得选择商业用房，“获取房源时，我们还要面临餐饮、月子中心、培训机构、私立医院等业态的竞争。”

另一个大头是改造装修。既然要长租，房屋寿命就不能太短，设备也不能更换过勤。泊寓在改造装修时，参照了万科精装商品房的标准执行，即便能倚仗集团采购的便利，改造成本也不低，在2000元/平方米左右。

支出多头，收入则相对简单——租金。有人认为，长租公寓抬高了租房价格，但在经营者看来并非如此。一来，租金高低是与居民收入水平相对而言的，租户会根据自身财力选择栖身之地；二来，长租公

寓外还有大量分散房源，租户可以用脚投票。“在纽约、香港、伦敦，租金占收入的比例超过了50%，而在北京、上海，这一比例尚在30%左右。”链家研究院院长杨现领表示。

入住率的高低，同样事关长租公寓营收状况。据金羽介绍，从全国看，泊寓的入住率至少在90%以上，有些店铺长年达到100%，“除非轮换的时候才会有空房间。”

总体而言，整个长租公寓市场仍处于前期投入期，谈盈利还为时尚早。“我们今年运营到了第六年，才在北京实现了微利，算上其他城市的话，从全国看还属于投入期。”北京自如公司副总经理熊林表示，他们更加看重未来，“庞大的需求将产生万亿级的市场。”

“随着居住观念的升级和市场的调整，租金回报率会日渐乐观。”杨现领判断，集中式长租公寓的租期一般为10年到15年，通常的回本周期是5年到6年，如果运营得好，3年到4年就可以开始盈利了。

均衡发展最重要

融资渠道与体制机制还需健全完善，要避免盲目扩张、一哄而起

长租公寓要能长久，既取决于各个项目单体的经营情况，也受制于竞争格局、融资渠道、体制机制等外部环境的制约。

上海200多家，深圳100多家……入场者的增多，撬动着长租公寓行业的变迁：存量物业价格被抬高，成本逐步上升；一些品牌受到热捧，另一些小型公寓却持续出现客源不足。“随着政策利好的释放、资金的进入、房企的转型，长租公寓在今年有点从匀速转向‘跳跃式’发展的意味。”杨现领提醒，在供给加快的同时，需求释放速度却很稳定，“未来应当保持均衡稳定的发展。”

当然，从业者也不乏风险意识。“在这个行业，盲目扩张会非常危险，一定要有定力。”熊林表示，虽然长租公寓看上去很“轻”，但服务却很“重”，“现在自如每个月增加1万套房源，相当于多管理一个大中型的小区，服务一定得跟上。”

从长远看，长租公寓既非暴利行业，又需大量持续投入，融资就显得十分重要。

“和开发商不同，许多租赁运营机构手中没有房产这一核心资产，很难从银行拿到贷款。”刘洪玉表示，要让长租公寓获得金融扶持，就必须创新融资方式。政府有关文件也曾提出，支持符合条件的住房租赁企业发行债券、不动产证券化产品。目前，这类探索正在稳步推进。8月下旬，自如发行了租房市场首单房屋租金分期类ABS（资产证券化），首期发行规模5亿元。此前，魔方公寓也已发行了公寓行业资产证券化产品。虽然“手无一间房”，但通过将租房分期消费贷款或未来的租金收益作为底层资产来获取融资，将使租赁机构的“本钱”更足。此外，下一步，我国还将稳步推进房地产投资信托基金试点。

从外部来看，“身份不明”也一直制约着长租公寓的发展——在工商注册时，有的被登记为物业服务，还有的被登记为生活服务、商业用房出租，由此也带来了监管的不确定性。

比如税收。去年，国务院出台

相关文件，明确给予住房租赁企业税收优惠，对房地产中介机构提供住房租赁经纪代理服务适用6%的增值税税率，一举减轻了税收负担——在此之前，按照房地产出租业来算税率为11%。即便如此，较少主动交税的个人出租仍比机构出租有着不小优势。据介绍，机构出租房屋所纳税种包括房产税、增值税、企业所得税，整体税率在17%左右。有企业建议，将商业房产税由从价计征改为从租计征，即把税收基数从全部的租金收入降为租金差额，减轻企业负担、扶持住房租赁。

又如消防。经营过程中物业用途类似住宅，经营行为又类似商业，导致目前各地对长租公寓的消防验收标准不一，有的参照住宅，有的参照商务办公，有的参照酒店，还有的归为“出租屋”不用验收。企业建议，应尽快出台专门针对长租公寓的消防验收标准。目前，国家层面也已提出，各地要梳理新建、改建租赁住房项目立项、规划、建设、竣工验收、运营管理等规范性文件。来源：人民日报