



上海市长租公寓研究

铜溪投资管理（上海）有限公司

2016. 12

● 住宅租赁研究

- 分户型租金梯度
- 分板块租金梯度
- 分行业承租能力

● 长租公寓市场（集中式）

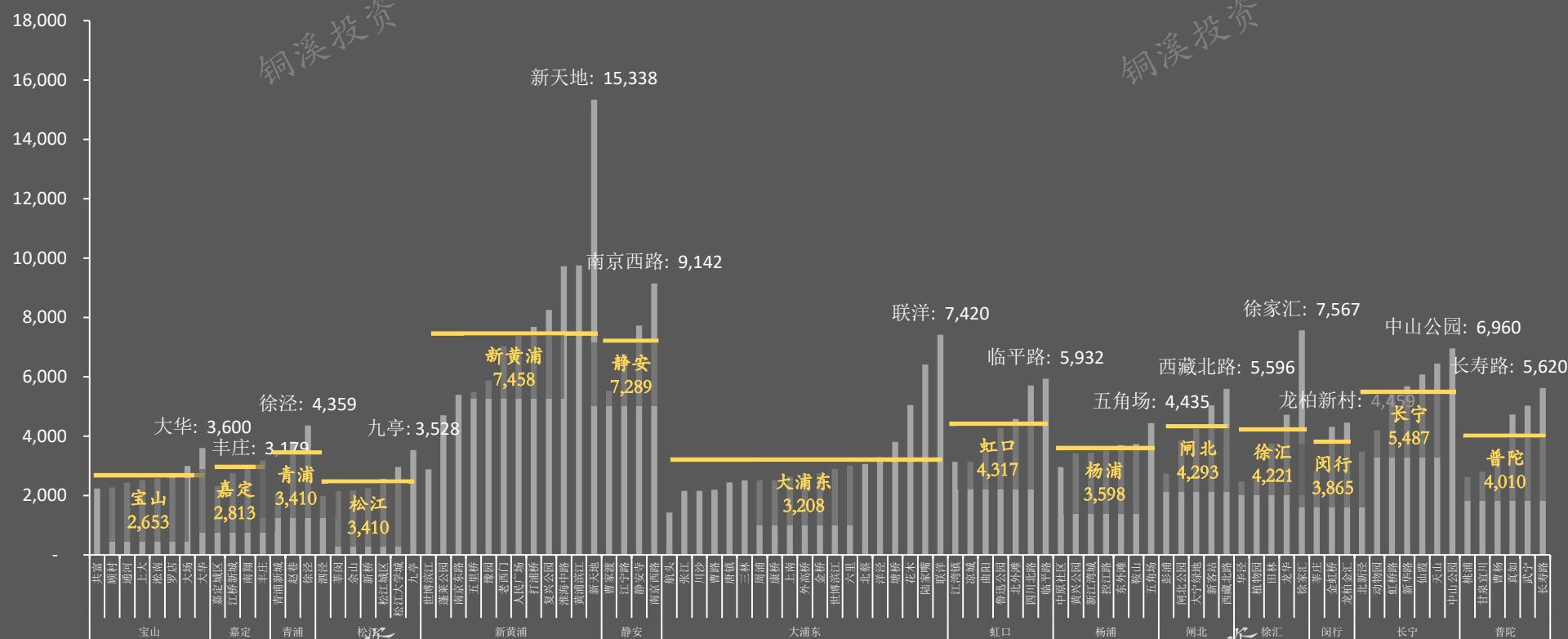
- 空间分布特征
- 市场指标分析
- 产品功能组合

● 结论：宏观趋势和产品趋势判断

上海住宅租赁市场指标——一室户租金

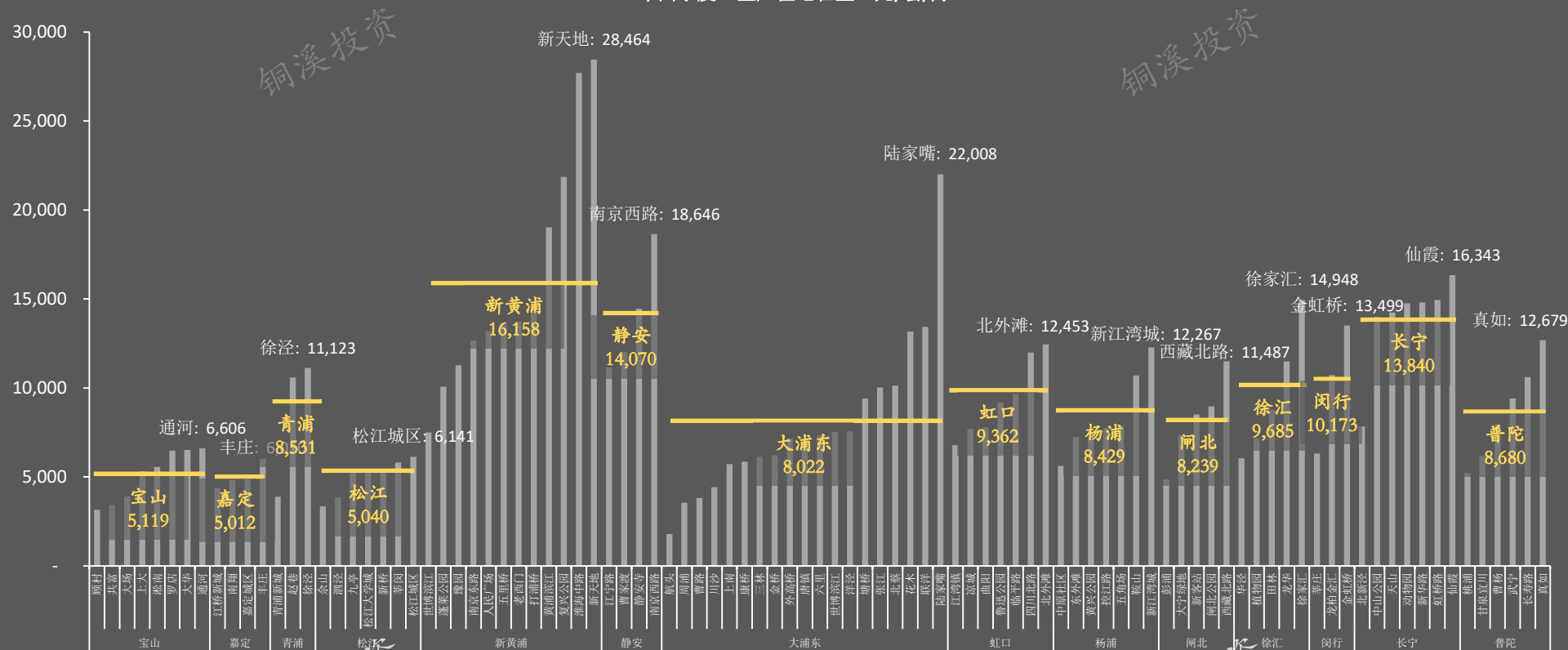


2015年四季度一室户住宅租金（元/套/月）

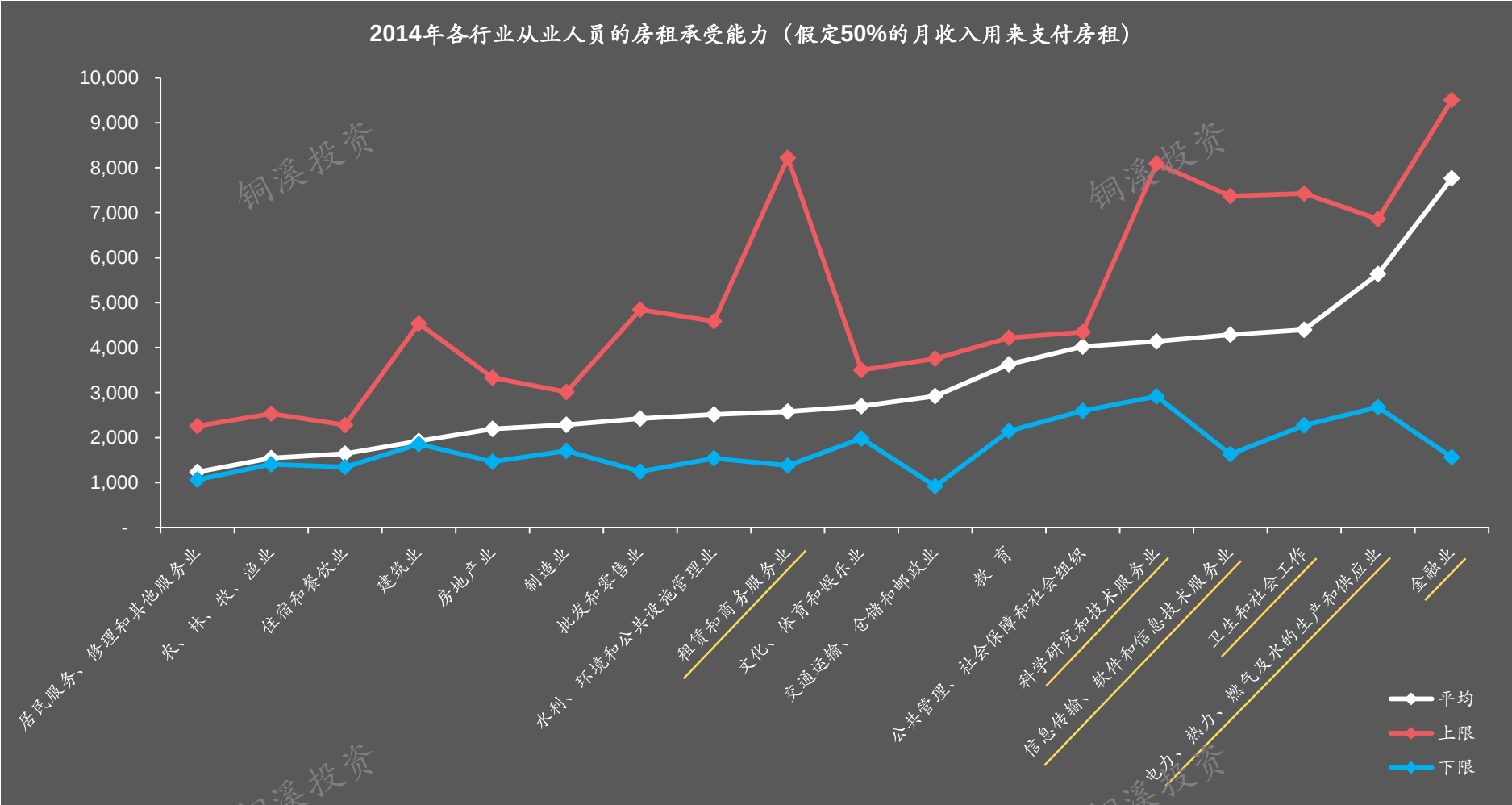


上海住宅租赁市场指标——三室一厅租金

2015年四季度三室一厅住宅租金（元/套/月）



租金梯度与房租承受能力的交叉分析



中高端租户的潜在行业：金融、租赁和商务服务业、科学研究和技术服务业、信息传输、软件和信息技术服务业、卫生和社会工作；

中高端租户的企业类型：在各行业中外资和民营企业员工的工资收入相对较高，他们是目标行业中中高端租户的主要来源。

集中式长租公寓投资模式思考：

集中式长租公寓属于相对传统的商业地产运作模式，以独栋商业楼宇为运作标的，收购或包租后进行改造。但商业改造由于多为一次性投入，企业会比分布式较晚进入物业管理及运营，投资拓展速度也相对放缓。同时，集中式公寓由于受制于市区黄金地段的高租金以及房源紧俏，多分布在近郊等位置。

因此，集中式公寓投资的关键是：1、获取低价物业；2、精细化运营。

明确集中式长租公寓与短租公寓（酒店式公寓）的差异：

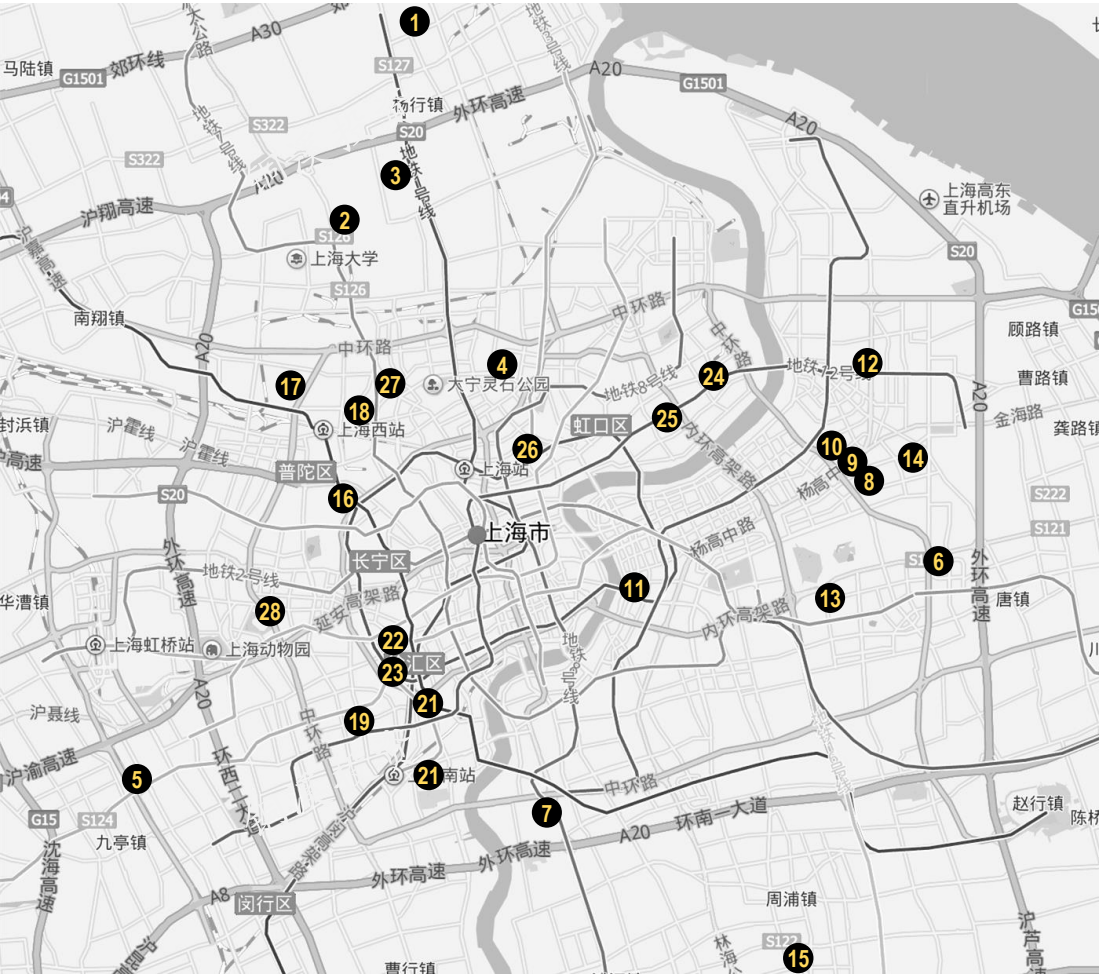
集中式长租公寓在其业态形式上与酒店式短租公寓和经济型快捷酒店有很多相似之处，如物业获取，装修等方面，但在服务密度、渠道运用、人力成本等方面有很大不同。

	集中式长租公寓	短租公寓（含酒店式公寓）
形式	三个月以上到几年	几天到一两个月
物业获取	长租公寓理想的物业形态，其需要的面积一般高于快捷酒店，低于一定面积不适合长租型业态发展	
现金流	长租公寓现金流和财务杠杆好，长租公寓有预收款(押金+房租)。	酒店短租是现金收入
服务密度	长租公寓提供的是较为有限的、低频次的服务。	需要高密度和每天的服务
渠道成本	因为行业特性，长租公寓渠道成本低 基本不需要 OTA 分销（未来竞争激烈 后不排除这一需求）	酒店、短租公寓经常需要找分销渠道来解决其销售问题，但分销费用高(分销费率在15%左右)
人力成本	一幢集中式长租公寓仅需3-6个人来进行日常的服务	一幢酒店式公寓需要的人力可能是集中式长租公寓的6-8倍
坪效	坪效较低，但除去分销成本和运营成本，优秀的长租公寓和短租公寓相比，净利润率基本接近	短租、酒店式公寓短期内能产生更高的坪效(每平方米贡献的营收)

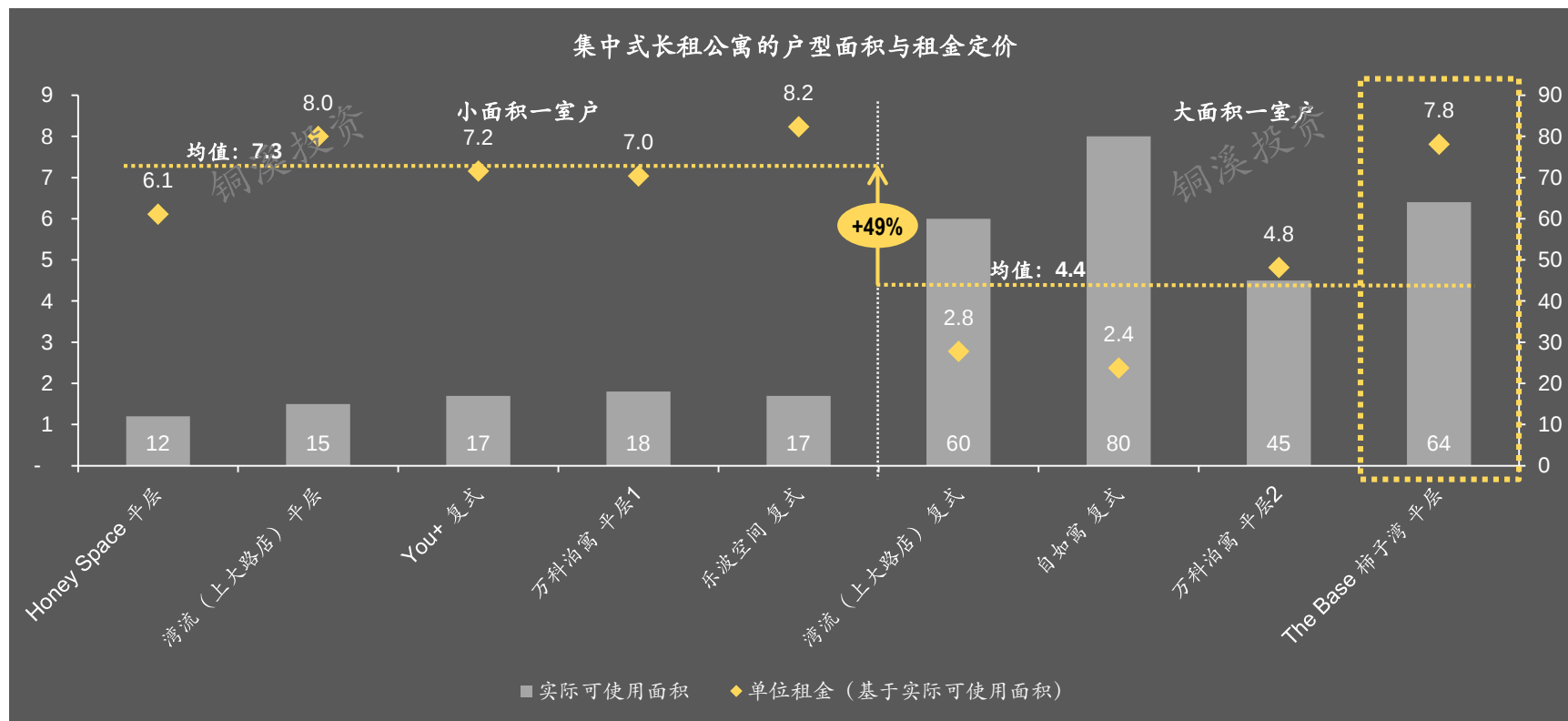
集中式长租公寓现有项目分布



对上海现有的集中式长租公寓进行梳理并进行实地调研



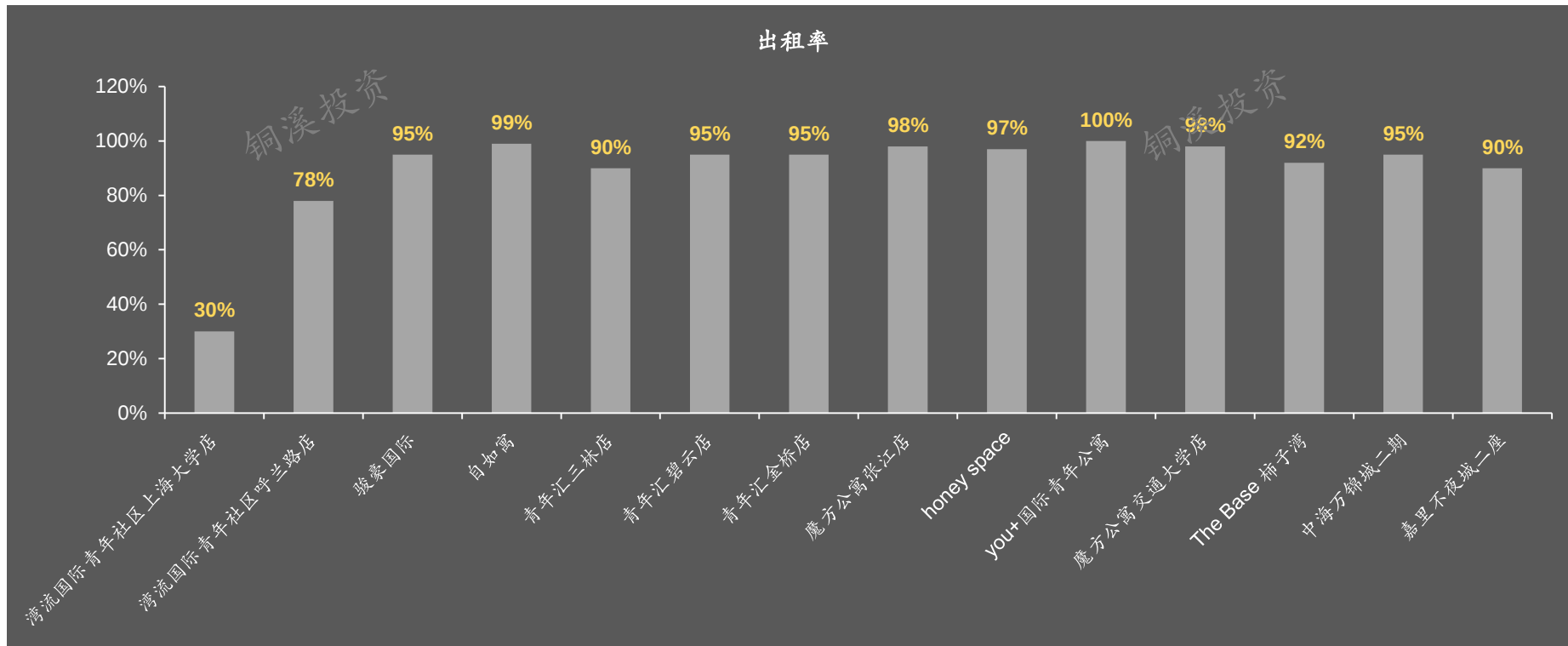
编号	项目名称	区县
1	魔方公寓友谊路店	宝山区
2	湾流国际青年社区上海大学店	宝山区
3	湾流国际青年社区呼兰路店	宝山区
4	魔方公寓广灵二路店	虹口区
5	自如寓	闵行区
6	万科泊寓	浦东新区
7	青年汇三林店	浦东新区
8	青年汇碧云店	浦东新区
9	青年汇金桥店	浦东新区
10	魔方公寓金桥店	浦东新区
11	魔方公寓塘桥店	浦东新区
12	魔方公寓杨高北路店	浦东新区
13	魔方公寓张江店	浦东新区
14	魔方公寓宁桥路店	浦东新区
15	湾流国际青年社区周浦店	浦东新区
16	honey space	普陀区
17	魔方公寓李子园店	普陀区
18	魔方公寓新村路店	普陀区
19	honey space	徐汇区
20	乐波空间	徐汇区
21	you+国际青年公寓	徐汇区
22	魔方公寓交通大学店	徐汇区
23	The Base 柿子湾	徐汇区
24	魔方公寓内江店	杨浦区
25	魔方公寓宁国路店	杨浦区
26	you+国际青年公寓	闸北区
27	魔方公寓行知路店	闸北区
28	魔方公寓仙霞路店	长宁区



对比大面积一室户的租金表现，小面积一室户利用其总租金低的优势实现了更高的单位租金，平均单位可使用面积租金溢价幅度为49%；但是也发现，个别项目通过定位外籍商务人士也可以在大面积产品中实现较高的单位租金；

出租率分析

交通区位较好的长租公寓面对着旺盛的需求；同时应注重产品和服务的品质，提高续租率以增强运营稳定性；



当前市场上的长租公寓以中端及低端项目为主，通过实地调研，我们发现这些项目普遍保持着较高的出租率，房间的空置时间不会超过一周，市场需求十分旺盛。

当然对于个别交通区位条件较差的项目来说，在开业初期的租赁去化速度相对较慢。

因此，长租公寓投资一方面应提高选址要求，另一方面应以高品质的产品和服务提高续租率，增强运营稳定性。

- 1. 新房市场层面：**上海在2016年3月35日祭出“史上最严厉限购政策”，将缴纳社保或个税的年限由2年提高到5年。随后新房成交量出现大幅下跌。铜溪认为，此举将使得新房销售市场进入2~3年的低潮期，更多的潜在购房群体将继续选择租赁居住，租房市场的需求面得到进一步修复。
- 2. 二手房市场层面：**“325”政策导致“转买为租”需求旺盛，其中主要是换租改善客，也有小部分业主转化为租客，“以租养房”。在供应层面，有多套房的业主将空置的住房“转售为租”，增加了市场供应。铜溪认为，在二手房市场转冷的背景下，租赁市场在需求和供给面都得到有力支撑。二手房市场新高点的出现预示着租赁市场已在向新的市场高点迈进。
- 3. 政策层面：**5月4日，国务院常务会议原则通过住建部提出的培育和发展住房租赁市场政策措施。此前上海市国税局发布“管理办法”规定，5月18日，保利以54.5亿元夺得上海浦东周浦镇地块，地块出让条件规定15%面积须自持70年，即要求开发租赁公寓并整体持有。铜溪认为，政府前所未有的政策，传递了导向性非常明确的信号：发展住房市场的整体统一租赁物业，弥补住房租赁依赖于二手房市场个体业主单一房源的弊端。对基金运作的长租公寓出租业也是强力推动。
- 4. 稳步上升的租赁市场：**房租稳定增长、新房成交降温、二手房价格高涨，奠定了租赁市场的长期上升趋势；

综上所述，居住租赁市场将迎来新一轮快速发展的有利环境

结论——集中式长租公寓的产品趋势

较高价格+优质服务	➤ 同一地段同一住房面积，其价格高于分散式公寓。 ➤ 为了吸引足够的客户，集中式公寓应强调社交和服务。
精品开发注入理念	➤ 集中式公寓其占地面积较大，短期获取市区房源难度大、租金高，无法选择合意的楼宇进行改造。而郊区通常地价便宜，靠近产业园区、或是高新科技园区，适合精品开发，也容易注入公寓企业的理念，公寓理念不同对未来估值影响很大。
强社交属性	➤ 相对分布式，低成本的运营管理，较短的租客社交距离以及公寓团队与租客的距离。未来大面积的公共空间的开发将给运营团队更多自由度来构建社交圈。
差异化竞争	➤ 集中式公寓未来的差异化竞争，通过对租客进行细分从而筛选出某种人群，使同一细分群体的租客相互影响，更易于形成互动，如外企金领、创业人群，女性，留学人才等。

谢谢!

铜溪致力于成为帮助投资人将资金高效配置于房地产行业的专业平台。

如需查看更多报告和项目信息，敬请登陆 www.tongxiproperty.com

联系我们

罗雪霜

Sharon.luo@tongxiproperty.com

章丽莎

Lisha.zhang@tongxiproperty.com

免责声明

本文件并不构成在中华人民共和国（在本段中不包括台湾、香港和澳门）境内认购任何证券、任何证券投资基金或任何其他金融投资产品中任何权益的建议，亦不构成申请或购买上述权益的邀请、要约及招售。

基金回报率是基于目前的市场假设做出的初步测算。由于市场条件不断变化，投资人应自行作出合理的投资判断。

本文件仅供根据中国适用法律取得适当授权的合格境内机构投资者使用，不得在中国境内为任何其他目的传播或散布。