

集中式长租公寓和分散式长租公寓专题研究



更多公寓行业热门报告，请关注微信公众号：**长租公寓邦**

青年公寓专题研究

报告目录：

1

发展背景

2

案例研究

3

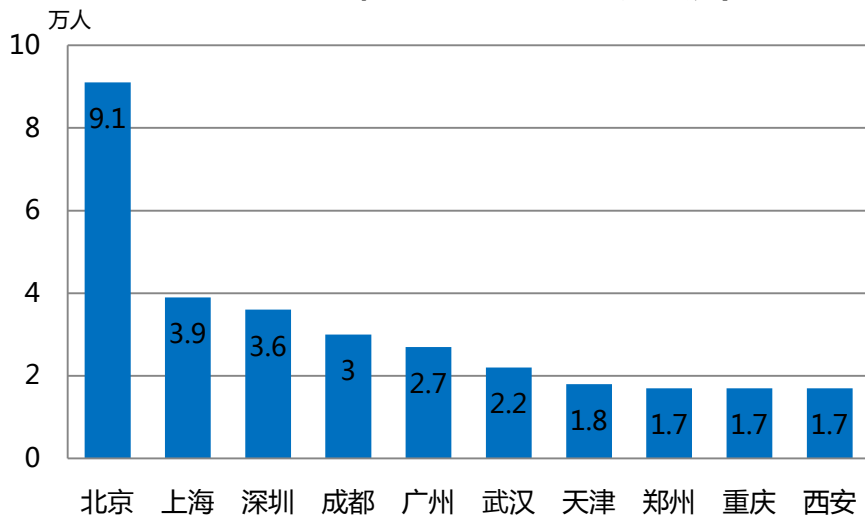
案例启示

全国租赁市场：租赁市场火爆，一二线城市租赁需求旺盛

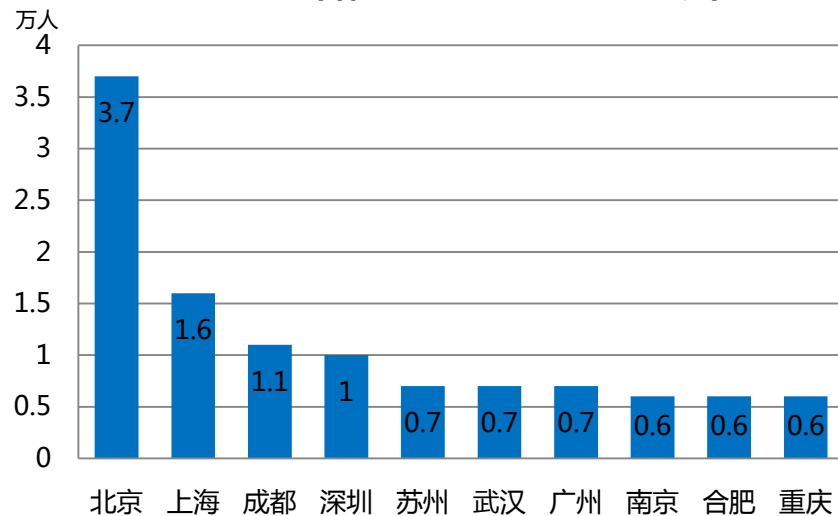
中国流动人口超过2亿，青年人占绝对比例，且他们的需求以**租赁为主**；简单统计表明目前有超过1.3亿青年人通过租房解决居住问题，这部分市场规模超过4000亿。

从全国主要城市来看，2015年北京平均每日有9.1万人寻找整租房，平均每日有3.7万人寻找合租房，租赁市场火爆；

2015年全国整租房日均需求排名前十城市



2015年全国合租房日均需求排名前十城市



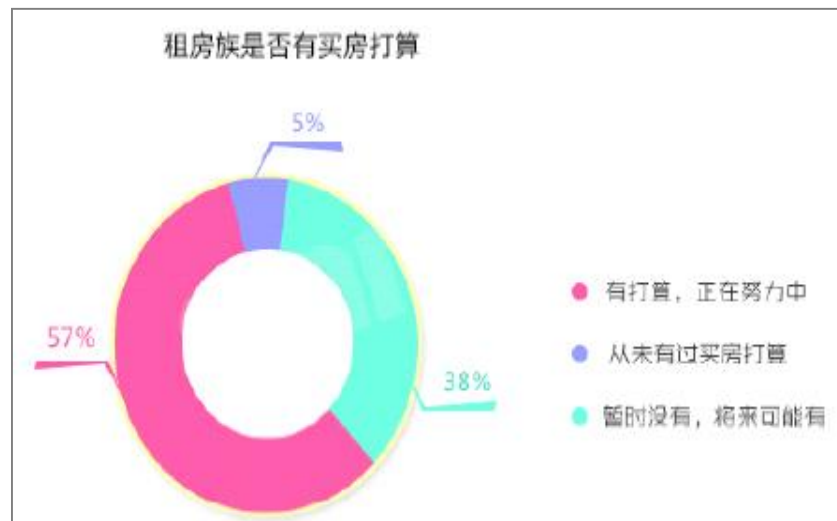
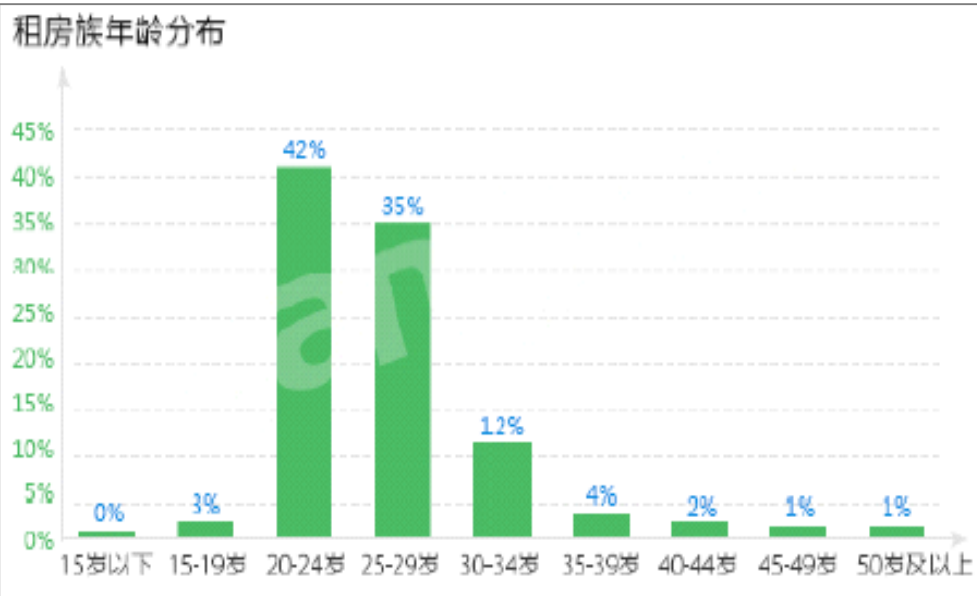
数据来源：赶集网《2015年租房市场报告》

租赁客户：租客年龄主要集中在20 - 29岁，以青年群体为主

在租房客群中，**20 - 29岁之间的租房族占比最大，达到77%**，35岁以上仍在租房的仅占8%。

年轻人，特别是青年白领，在外工作租房已经成为主流想象，这与年轻人收入水平不高、房价超出其承受能力等原因密不可分。

在租房族中，约有57%的人正在为买房而努力。



数据来源：赶集网《2015年租房市场报告》

青年群体消费特征：务实理性、个性张扬、重视感情交流

1 务实且理性者！

购买商品时最看重**质量、价格、品牌**等

2 强调个性、拒绝被复制！

标榜个性、自我和独立，**喜欢新鲜事物，注重感受及体验**；讨厌撞衫、讨厌人云亦云，讨厌被复制、讨厌追随

3 具有很强群体意识！

具有很强群体意识，拥有自己的“圈子”，**重视朋友情谊，乐于分享**



客户需求1：近六成青年白领倾向整租方式，59%的租客希望按月支付租金

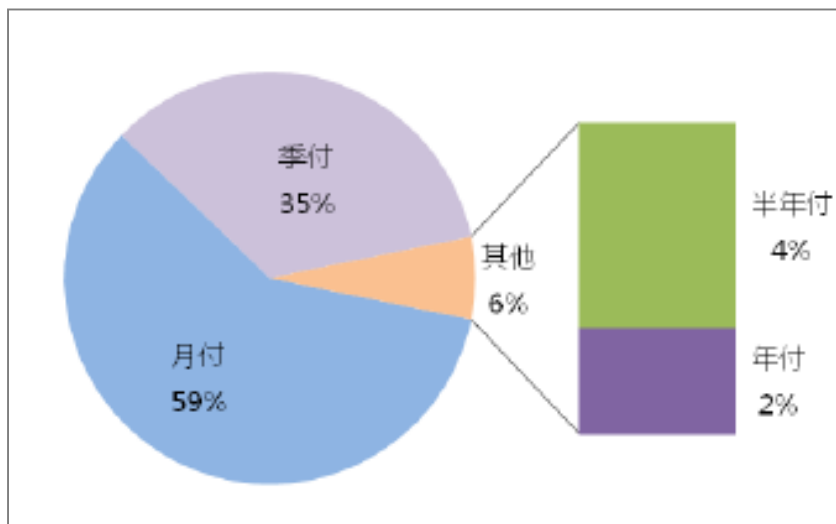
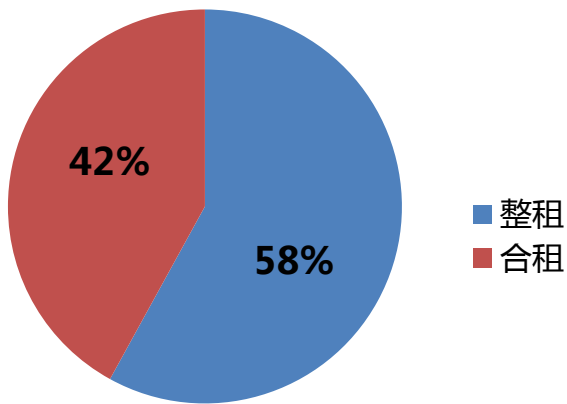
从租房形式来看：

□整租自由、合租省钱，这两种不同的租房方式各有利弊；而青年白领追求品质生活与独立的空间，**58%的人会选择整租**，产品形式则最好是一居室或者小两居

从租金缴纳方式来看：

□**59%的被调查者希望按月支付租金**，因为像季付、半年付等支付方式，一次性的大额租房款的支付会让这些青年群体当月的生活捉襟见肘

意愿租赁方式



数据来源：《智联招聘白领“房事”指数调研报告》

客户需求2：52%的青年白领通勤时间要控制在半小时以内，交通、价格、内部装修为其租房重要考虑因素

从通勤时间来看：

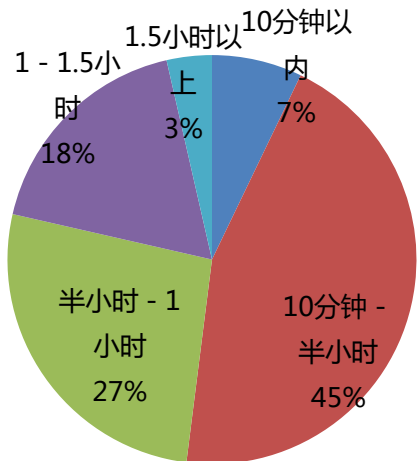
□52%的白领通勤时间在半小时以内，其中45%的白领通勤时间为10分钟-半小时，7%在10分钟以内；

从租房关注因素来看：

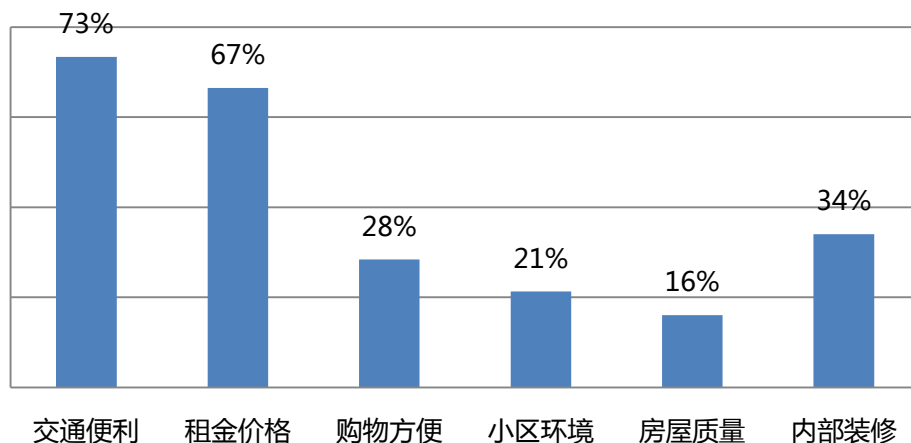
□73%的租客认为交通便利性是租房时首要考虑的问题；67%的租客首要考虑租金价格的高低；34%的租客首要考虑房屋内部装修情况；

□购物方便与否、小区环境、房子质量等相关配套设施被考虑的比例远远小于前两者

白领租客通勤时间



租房首要关注因素



数据来源：《智联招聘白领“房事”指数调研报告》

市场供应1：租赁市场碎片化分布，产品供应以两室、三室为主，一室产品供不应求，市场供应与租客需求不对位（以济南为例）

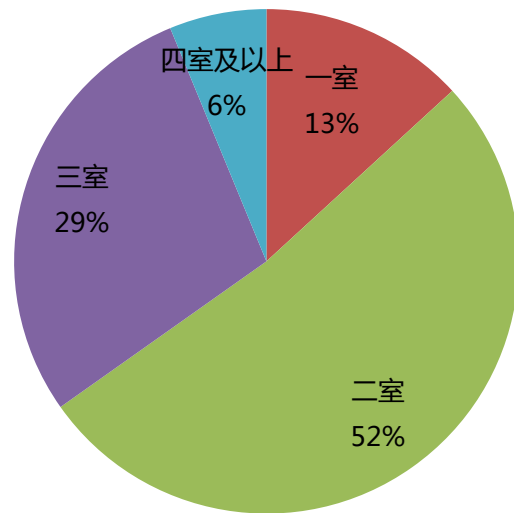
□**户型供应**：济南租房市场**主要集中在住宅里，分布比较散**；户型**供应以二室和三室为主，一室比较稀缺**；就南部这个区域来看，供房536套，其中一室供应占比13%，二室供应占比52%，三室供应在29%，四室及以上占比6%，这个比例也基本可以代表济南市的情况了。

——寓来寓美房产经纪人

□**一室供需**：每天接待十几个客户,80%以上要求找一室户或小两室，三天成交3套，这些人多是工作多年的单身或是小两口。看房的人太多了，小户型的供应根本供不上；从**济南整体**来看，一室的户型供应占比也就在12%左右，**一室户型的供需比在1:8到1:10**，也就是说，10套小户型房子至少有80人在抢。

——21世纪不动产房产经纪人

租赁市场各户型占比



一室供应

:

一室需求

=

1 : 8

市场供应2：产品参差不齐，缺乏规范化管理，房租上涨快，租客整体满意度不高

Ω 租赁产品参差不齐，配套、服务不完善

Ω 出租住房缺乏专业管理，存在隐患

Ω 租金上涨较快，承租人反应强烈

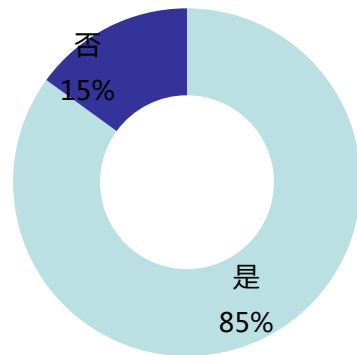
Ω 租赁关系不稳定，纠纷频发

Ω 缺乏专业、规范的中介服务体系



我2010年毕业来的济南，与同事在历山路租了一套三室的房子，当时房租是每月1700元，现在涨到了每月3000元，**四年涨幅达76%**，房租涨的让我心惊肉跳，每月的租金都赶上还房贷了。
——济南白领 王岩

是否与房东发生过纠纷



数据来源：赶集网《2013年租房市场报告》

发展机会：市场供应与租客需求不对位，租赁市场存在升级改造空间



1

发展背景

2

案例研究

3

案例启示



- **集中式长租公寓**：整栋物业由运营商统一装修运营管理，运营商担当的更多的是**二房东**的角色。
- **分散式长租公寓**：物业零散分布，但由运营商统一装修并运营管理，运营商担当的更多的是**中转平台**的角色。

YOU+国际青年公寓：雷军投资的互联网思维下一夜爆红的长租服务式公寓

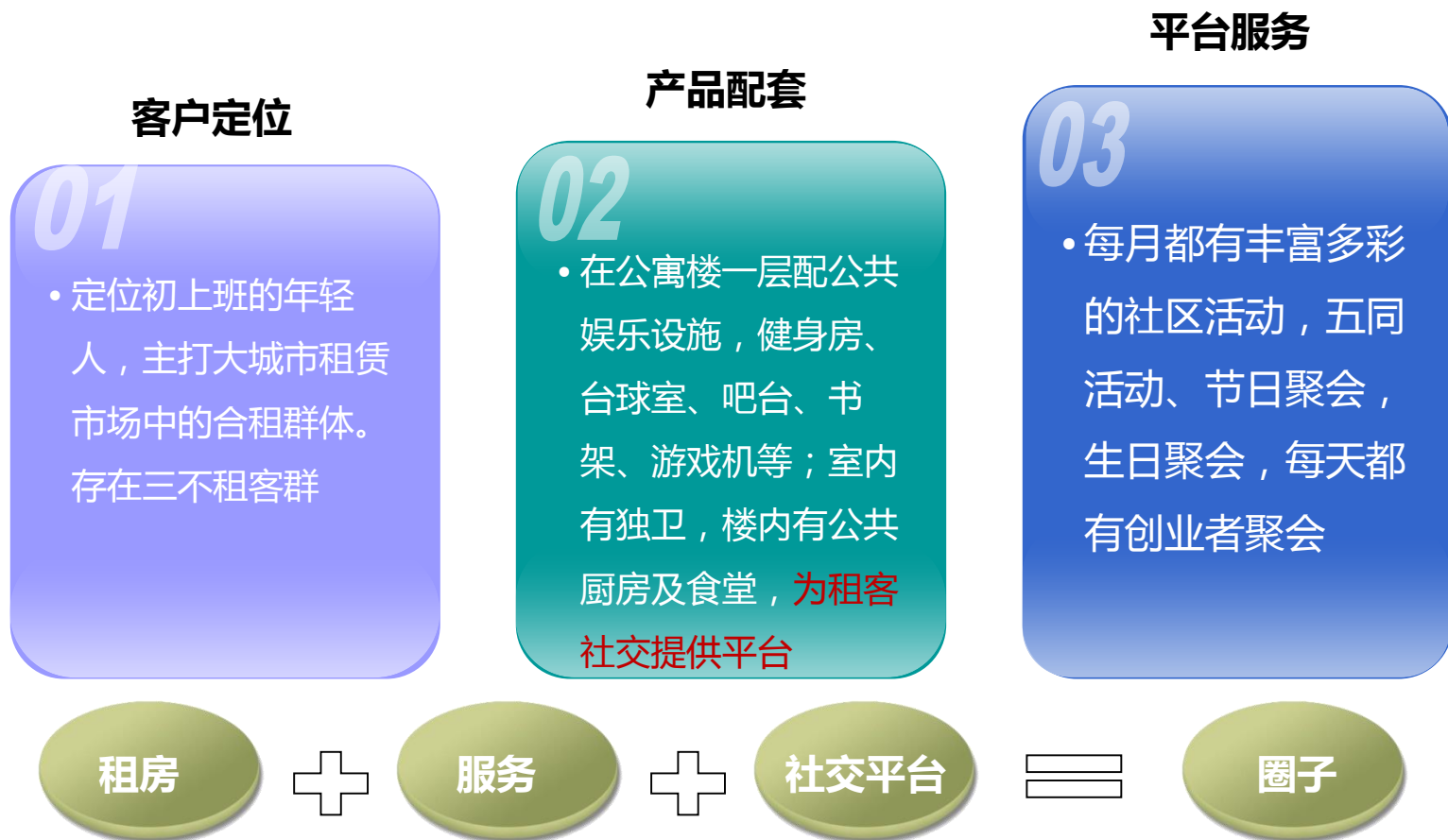
▣ **发展历程**：首家YOU+公寓位于**广州**海珠区凤凰街道，是创始人刘洋、刘昕**整租高露洁厂房改造的公寓**，2012.06对外营业，133间客房全部入住；2013.06接受第一笔天使投资；2013.12白云新市店开业；2014.06**车库咖啡创始人苏荇**加入；2014.08 **雷军A轮1亿元顺为资本领投**、策源跟投；2014年10个项目，已经开业2个，房源约1300套；2015年计划2万套，2016年目标10万套，主攻4个一线城市；

▣ **互联网思维下的反互联网模式**：将**线上社交潮流**，转移到**线下**，锁定青年刚需市场，以增强客户粘性为原则，搭建社区服务平台，为在外漂泊的年轻人打造一个家。

▣ **未来筹划产品线**：**u+国际创业社区**，在国际青年公寓的基础上，给年轻创业者提供租金低廉的办公空间，邀请成功的创业者或风投来交流，甚至嫁接资本转化为项目，形成创业孵化基地。



YOU+国际青年公寓：主打社交，不仅满足租客的居住需求，也满足他们的社会需求和尊重需求



□长租公寓+社区服务，平台价值>物业价值：YOU+先整租物业，再统一改装成集中式公寓，统一招租，运营，管理，以公寓为载体，以年轻人聚集的社交平台为核心，打造有温度的社区。不仅满足租客的住家需求，更满足了他们的社会需求（归属感）和尊重需求（圈子认同）

清晰的客户定位

you+国际青年公寓是采用集中式业态，即通过拿下整栋物业实行集中管理，为年轻人而打造的时尚年轻社区生活平台。给刚刚毕业、漂泊在外地寻求发展的年轻人提供性价比高的住处，让他们能在这里认识更多的朋友，从而有家的感觉。you+国际青年公寓在广州已两个现成项目，共有海珠、白云两处，房源共200来套。预计到年底，北上广三地将扩展到100家。广州you+是由一个小仓库改建而成的办公楼，然后又被改建成一个年轻人群居的公寓。you+国际青年公寓号称三不租，45岁以上的不租，因为公寓关注的是年轻群体、结婚带小孩的不租，因为房间和楼梯为单身成年人设计、不爱交朋友的不租。



完善的公共配套



红色旧垃圾桶盖内隐藏的
入户大门刷卡器



需要拉动弹珠机拉杆才能开
门的机关



三色按钮组成的脚踏密码器
需要按顺序踩踏，门才能开

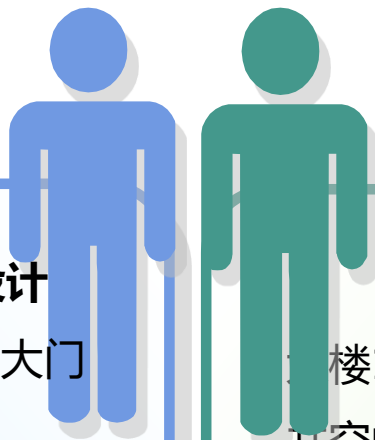
新奇而趣味的功能设计

隐藏在垃圾桶盖内侧的大门
刷卡器

消防栓里的刷卡器

需要拉动弹珠机拉杆才能开
门的机关

三色踏板组成的密码器等
为年轻人的生活增加乐趣，
又增强了社区安全



完善的公共配套

楼1层设计300平米的公
共空间，作为社区活动场所
：有台球、健身房和小酒吧
，还有80寸投影的电视的影
视厅，同时配有公共厨房，
同时提供食堂，提供午晚餐
，一餐10多块；



酒吧



健身房



台球



公共厨房

多样的交流平台服务，为“家友”打造一个“有温度”的“家”

you+国际青年公寓在设计上最大的特点，是把冰冷的公寓改造成热哄哄的社区，把人与人之间的隔膜融化掉。从每一个房间里省出一点空间，从而做出这样一间达300平方米的大厅，作为这些年轻租客的活动场所，每天下班后不用锁在各自房间里，而是在这里跟“家友”（you+赋予租客的名称）聚在一起，不管是喝酒聊天还是打桌球，或者看一部电影，要么就玩玩Xbox360，甚至举行生日派对和各种节日派对。让他们能在这里认识更多的朋友，从而有家的感觉。同时公寓大厅还配有酒吧区、影音室、健身房和小花园、主题餐厅等年轻人追求的时尚、情趣的功能配套服务设施。公寓的天台还特意建了两座烧烤炉，让年轻人充分感受到生活的乐趣。



万圣节



生日party



创业者聚会

■ **丰富多彩的社区活动**：每月都有，五同活动（同星座，同楼层，同乡，同爱好，同专业）节日聚会，生日聚会等）每天都有创业者聚会（20-30%家友为创业者），为家友提供一个“家”的环境和平台；

玩法一：青年公寓 ➡ 青年社区



代表：you+国际青年公寓

- 升级1：超大公共空间，
社交空间升级；



大厅



书吧

- 升级2：亲密社群氛围，交流频率升级；

- 升级3：房间可DIY，参与感升级；

- 升级4：变成“家友”，黏性升级；

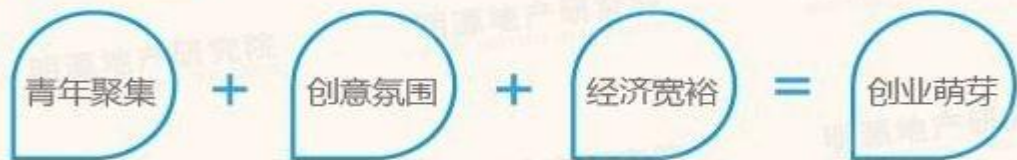
- 升级5：门槛升级；



结婚带小孩的不租

4

未来趋势 青年社区 ➡ 创业社区



配套服务：



无线光纤网络覆盖



创业项目路演展示



创业基金

租客筛选：创业者或创业链条上的
配套人员

会计



媒体



市场营销人



等等，怎么听上去和毛大庆的优客工场有点像？

优客工场：主打办公，不持有物业

面向主体：已进入初级创业阶段的个体或公司



You+：住家+办公，持有物业

面向主体：有懵懂创业想法的年轻人、
初级创业的自由职业者

新派公寓：类REITS模式下，购买整栋物业打造的中高端长租品牌公寓

新派公寓（CYPA: China Young Professionals Apartments）

□**发展历程**：2012.5年于**北京**成立新派公寓经营管理公司，同时**赛富投资基金**对新派公寓进行**战略投资**。

2013.05，北京市新派公寓**紫禁城店**开业，2013.08，**北京CBD店**开业，目前上海、深圳、广州店在建中。

CBD店共111套房（户型从15 - 140m²不等，共14种户型）、紫禁城店44套房，每套房月租均价5000~9000元，目前全部住满。

□**产品**：租金3000~5000元为“新派Star”、5000~6000元“新派”、7500元“新派Premium”

□**居住理念**：Lifestyle（新生活方式）、Home（新的家）、Community（年轻人的社区）

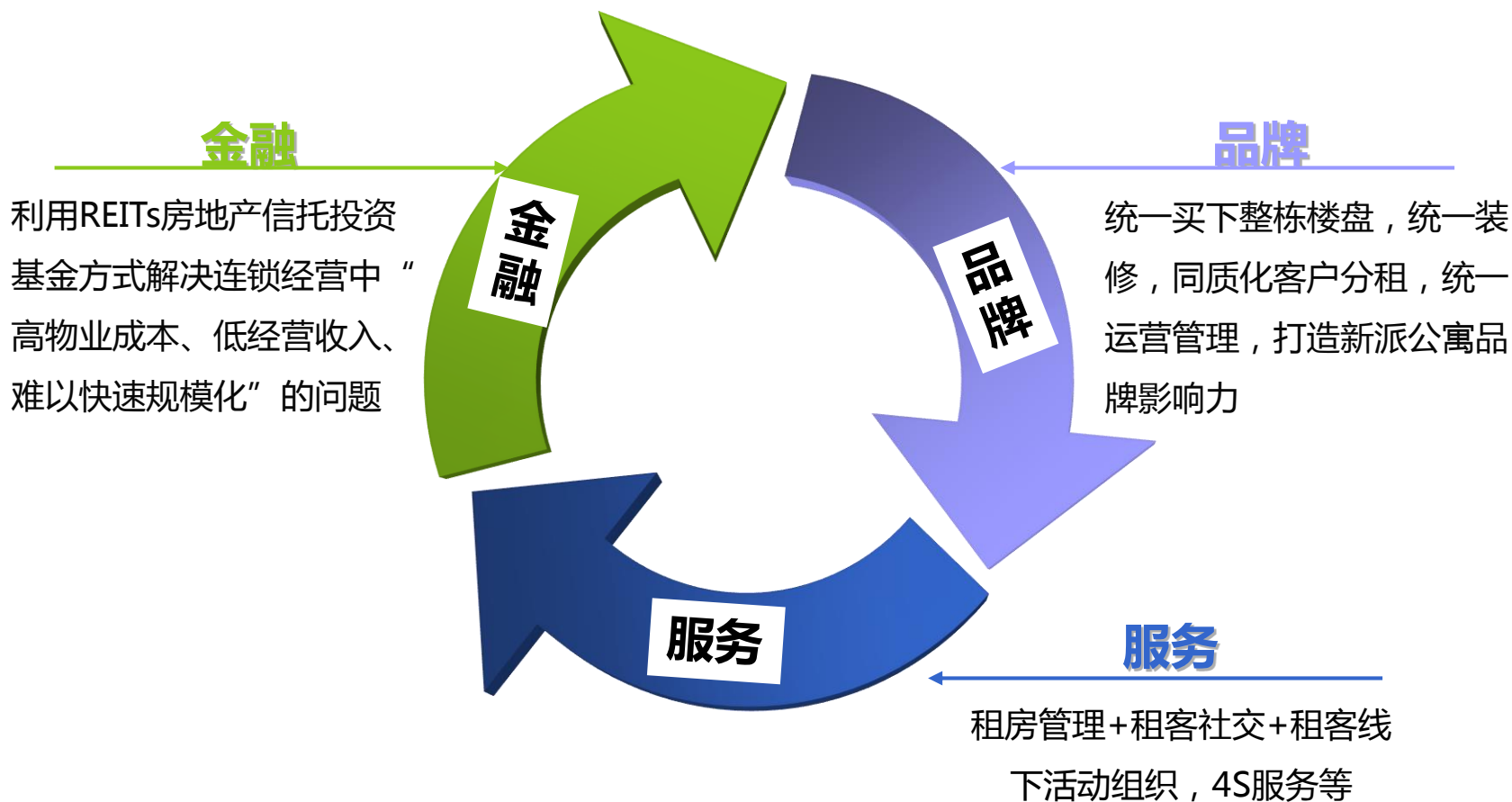


改造前一森德大厦



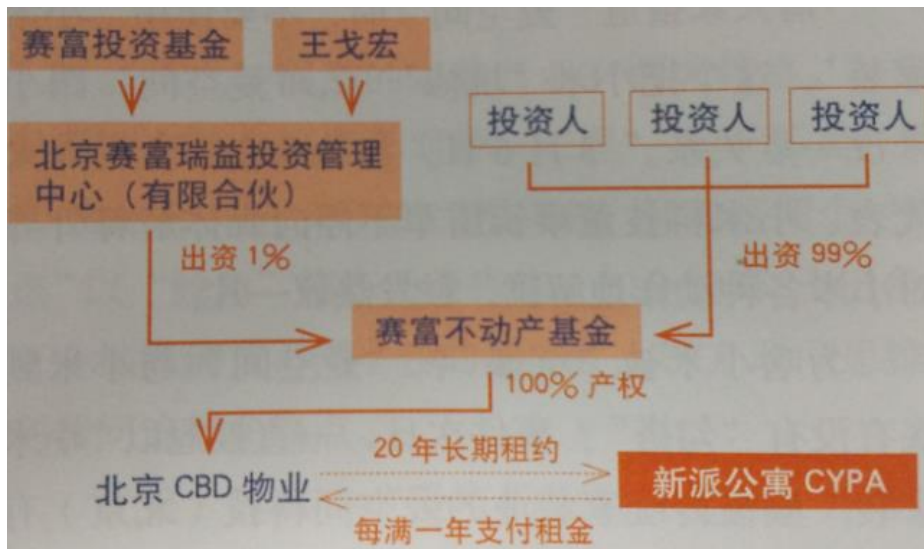
改造后一新派白领公寓CBD旗舰店

新派公寓：“金融+品牌+服务”模式，实现模块化复制连锁发展



金融创新：SAIF承担收购和改造成本，新派公寓进行轻资产管理，实现滚动开发

新派公寓融资结构



新派公寓运营模式



REITs应用：2013.8赛富不动产基金以2.2W元/平米价格买下70年产权的CBD店，改造为公寓，一共花费1.65亿RMB，CBD店份额分拆，以基金方式发行给32名国内高净值LP投资人，新派公寓仅投入1%份额，新派公寓每年向赛富不动产的LP支付不低于3.5%的租金回报，四年之后，一期基金到期，LP的股权将会被散售或者整售。赛富不动产为此做出一份股权回购协议。由于收购和改造成本都是基金承担，新派公寓的启动资金很少，公寓满租后有很好的现金流。

品牌 + 服务：标准化“收购/租赁+翻新+租出”，统一运营管理，打造新派公寓连锁品牌

品牌管理

同质化客户

定位追求品质生活的年轻白领，类似的消费能力与习惯催生“同质化居住”，进行同质化配套，能使住户有归属感和家的感觉

个性化产品

为满足年轻人个性化需求，打造14款不同的个性化空间，包括15-25平米的极致全能mini户型、40-75平米的一房一厅户型，以及140平米的两室两厅两卫户型

完善配套

多彩分享公共大厅
奢华view 屋顶花园
健康之家
简约别致艺术画廊
多样化的配套设施
……

4S服务

Smile：用微笑将温暖传递

Sincere：用真诚将关怀传递

Social：白领社区，营造白领专属“朋友圈”

Share：分享你我，铸就白领情感家园

普乐门：开发商整栋租赁物业，自主投资运营的服务式长租白领公寓

▣**项目区位**：普乐门连锁公寓位于**北京市朝阳区四环外四惠东**，距离地铁站步行仅**10分钟**，交通便利，周边生活娱乐设施完善，生活便利

▣**产品**：青砖红瓦的复古建筑风格，推出380间公寓客房，以**一居室为主**，配有**少量二居室**，房间精装修，可以做到拎包入住，租金与周边住宅租赁价格持平

▣**目标客户**：有稳定工作、单身或已婚无小孩的白领人群

▣**经营理念**：“its lifestyle ! Its home !” 致力于打造白领一族的品质生活三角半径。公寓以酒店理念化服务为白领量身打造新的居住模式和高品质生活。



客户定位：追求品质生活的白领一族，打造30分钟的品质生活半径

▣ **目标客群**：普乐门公寓定位于长租式白领公寓，目标客群锁定在有稳定工作、单身或已婚无小孩的白领人群。项目主要面向客群为CBD商务核心区、十里堡商圈以及朝古板块白领为主

▣ **经营理念**：致力于白领一族的品质生活半径

▣ **品质生活半径**：按照白领人群的生活习惯，居住、工作、娱乐往往成为生活的主要三点，任何两点连线要求控制在30分钟以内，这成为白领人群幸福生活相对量化的其中一个重要参考



产品配套：户型以精装一居室为主，公共配套完善

户型面积

装修风格

公共配套

▣推出户型以53 - 55m²一居室为主，占比86.8%；65 - 90二居室占比13.2%

▣白色简约风格，多为木质家具，突出居家感及实用感

▣茶室、咖啡厅、健身房、洗衣房、美容美发、超市等生活配套

房型	面积	套数	占比	价格
一居	53-55㎡	330套	86.8%	3500元/月
二居	65-90㎡	50套	13.2%	5600元/月



物管服务：通过精良的服务、健全的配套，形成完善的8p管理体系

□普乐门8P：

良好的品牌信誉 Responsible

优越的地理位置 Superior

经典的家居设计 Scriptures

齐全的配套设施 Complete

专业的物业服务 Professional

和谐的社交氛围 Friendship

时尚的文化环境 Popular

理想的心灵归属 Spirit

基本服务：

- ✓24小时保安/工程值守
- ✓宽带端口入户/有限电视端口入户
- ✓失物招领服务
- ✓留言服务
- ✓旅游信息咨询
- ✓私家车限行只是
- ✓天气预报温馨提示

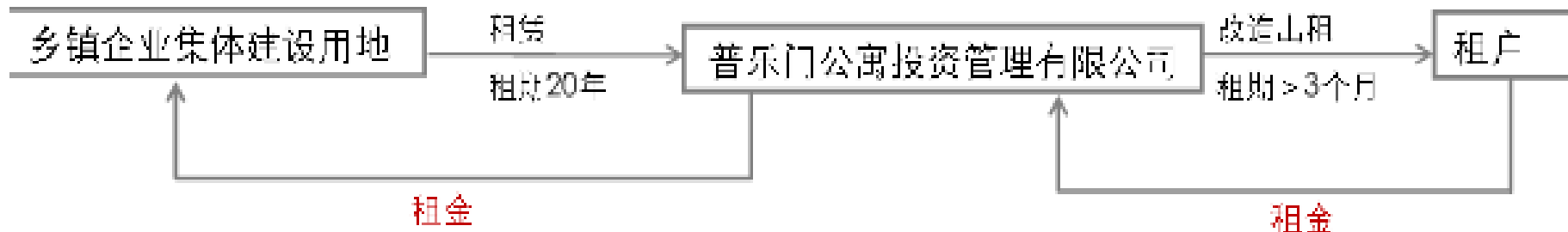
增值服务：

- ✓商务中心服务
- ✓便利店、超市
- ✓家政保洁服务
- ✓留言服务
- ✓餐饮服务
- ✓洗衣服务
- ✓提供停车场使用
- ✓自行车租赁服务

P是“普”的首字母，又象征着钥匙，传递给客户用钥匙开启房门也就是开启快乐，8P便是普乐门一络的服务态度和严谨的服务流程



盈利模式：目前主要是赚取租金价差，未来会引入基金走向资本市场



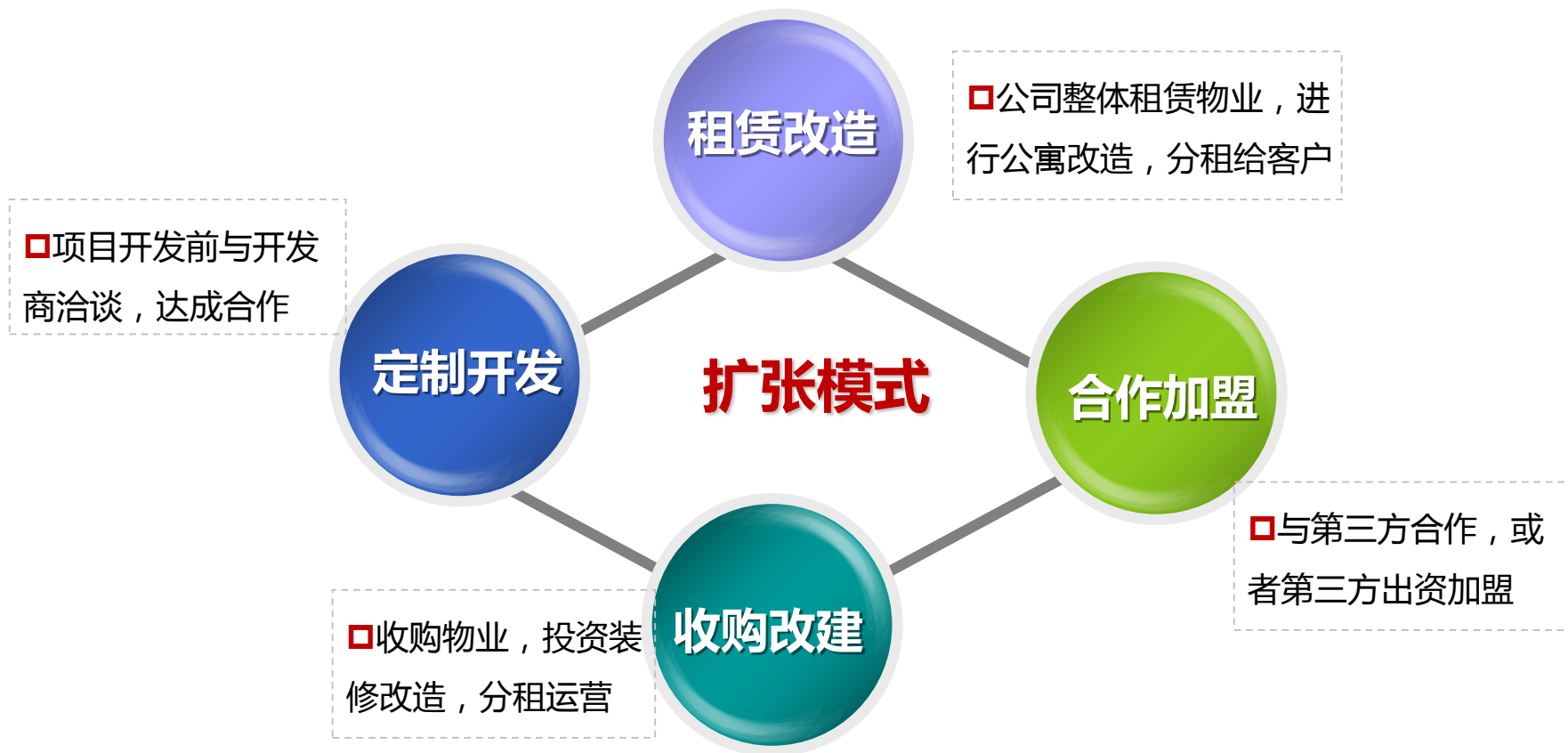
□ 入驻普乐门的公寓客户，签订租房合同周期都是在3个月以上，合同内租金不会发生变化，后期随市场变化而动，即使上浮，也会低于市场水平

——普乐门公寓投资管理公司董事长 谢志刚

□ 第一家普乐门使用的是自有资金，但是未来规模化、标准化、连锁化发展会引入基金、风投等资金进入，最终走向资本市场。

——普乐门公寓投资管理公司董事长 谢志刚

扩张模式：多模式扩张，致力于实现一二线城市连锁化长租白领公寓



物业选取条件：

- 区域：**离城市商务区较近，交通时间控制在半小时以内，这样才能实现普乐门品质生活三角半径的生活理念；
- 物业体量：**物业体量在1万 - 2万 m^2 ，物业具有改造空间，能够满足公寓房间设置及配套设施建设；
- 交通：**一二线城市白领出行的主要交通方式是地铁，因此要求**物业在地铁沿线**，步行距离地铁站10分钟以内

万汇楼：万科与政府合作开发的**公租房项目**，是广州首个开发商主导建设的经济租赁房项目

▣**项目区位**：广州市与佛山市南海区交界的黄岐浔峰洲路8号，占地9000m²，建筑面积12200 m²，高6层，建筑体量直径达72米，外圆内方的巨大建筑，可容纳1800人居住，2008年落成。

▣**项目背景**：2006年万汇楼项目附近万科四季花城已投入使用，四季花城生活配套设施完善，**政府为了让公租房居住人群享受到好的配套，与万科合作开发万汇楼项目，享受四季花城所有的配套设施服务。**2006年政府出让城南项目地块优先出让给万科。

▣**产品**：万汇楼共有286间公寓和8间旅社供出租，其中普通公寓套内使用面积以30—40平方米为主，有单间和两室一厅户型，**月租金在440 - 680元（相当于周边市价的50%）**，青年旅社日租金50元，可以用作万汇楼租户来访的亲戚朋友短租。



万汇楼：面向刚需租房群体，内部基本装修达到拎包入住，设立公共平台鼓励租户交流，小区实行租户自行管理模式

- ▣ **面对客群：**万汇楼申请对象针对三类人：一是满足申请廉租房条件者，但是又无力购买经适房的广州人，二是不具有广州户口的外来人，三是年收入3万一下没房没车的群体
- ▣ **内部装修：**配有床、吊扇、电脑桌、热水器、淋浴器、抽油烟机、煤气灶、橱柜、桌椅、衣柜、网线等生活设施，**租客可拎包入住。**
- ▣ **公共配套：**“万科试图为这里的租客建立一个好的邻里文化环境”。自客家围屋的建筑形式外侧屹立着“暂栖万汇楼，且待冲天时”宣传语。为让租客能够“冲天”，万汇楼从设计开始就鼓励住户的邻里交流和自我展现，这里有社区书屋、电脑室、自我发表园地、培训室、多功能厅等交流平台，而且在万汇楼的每层楼都设有**公共活动平台**，租户可随时举行聚会活动。广州青年志愿者协会已经在万汇楼建立了分会，英国文化协会、南都基金会等机构也对万汇楼的居住模式表示认同，并有意参与其中。
- ▣ **管理模式：**小区不收取物业费，实行**住户自行管理模式**。万汇楼住户有一个QQ群，集体大事基本都在群里决议通过

优客逸家：定位于**房屋租赁管理增值服务**的分散式长租公寓项目

▣ **项目背景**：“优客逸家”隶属于**四川**优客投资管理有限公司，公司成立于2012年2月，业务区域主要立足于**成都、武汉**，未来，会为更多的城市提供服务

▣ **融资背景**：2013 天使 ¥300W 源渡；2013.9 A \$400W 君联；014.12 B \$2200W(估值\$8000W) 经纬、海纳、君联、华兴

▣ **区位交通**：城市CBD核心商圈，地铁沿线，500米即达的吃喝玩乐的优质生活圈

▣ **设计理念**：优客的存在，能让漂泊在城市里追求梦想的年轻人住的安心，舒适，有尊严；能在优客逸家提供的房子里找到志趣相投的朋友，感受到家的温暖

▣ **选址需求**：**选择商圈等核心地区房屋**，毛坯房，进驻后进行统一宜家风格的装修，公寓和小面积的住宅项目均在考虑范围内，但是都是租赁，不购买，选址不限定具体城市，根据哪个城市的空房率高而决定进驻与否

▣ **战略构想**：现在在成都共租赁了1万套房源，武汉共租赁了2000套房源，也已经进驻了北京市场，不过仅处于试水阶段，2015年的战略构想是在全国租赁房源超过2万套



优质客户：面向对生活有一定品质要求、愿意为梦想去努力去实践的年轻人出租

Ω软妹子

“人家不知道怎么办租房各种手续呢”

Ω工作狂

“作为加班狗，我们很需要管家哥哥帮忙代缴物业、水电费”

Ω懒骨头

“家务活是什么？我们也要保洁阿姨！”

□**租客租赁流程：**租客通过微信账号申请租房，优客根据学历、生活习惯筛选合格租客，过审率约60%，（约有40%新客来源于租客推荐），有签约租客认证，即：身份证复印件、租客学生证或单位名片、工牌复印件备案

□**租赁对象：**为了合租室友的稳定性，拒绝大多数短租需求的租客，**年龄在18-35岁之间，带小孩不租，养宠物不租，严格控制每套房的总人数，面积小的房间两个人不租**，优客逸家暂时没有男生/女生的公寓，如果同一套房子入住的大多为男生/女生，会尽量为大家匹配同性别的租客

□**租赁理念：**目标是致力于打造租房时代的美好回忆，让租房不单单只是为了生存，更是为了让我们的生活更美好

优良

UOKQ® 优居乐居

FC-1325789

翡翠半岛国际社区

厨房 #1

餐厅 #1

公用阳台 #1

公用卫生间 #1

A 卧室带飘窗
16m²

B 卧室带飘窗
12m²

C 卧室带阳台
20m²

公共置物间

正卫生间

入户

www.uokq.com

OUR STORY BEGINS

优居乐居 租房时代的美好回忆

N

优居乐居 租房时代的美好回忆



优秀服务于租客：为租客提供保洁、维修、水电气代收代缴费、管家巡房、屋居保险等一站式服务体系

管理服务化 Service Management



物业水电气费
跑腿代收代缴服务



家电家具自然损坏
专人维修服务



每月两次公共区域
保洁维护服务



管家巡房服务
安全隐患排查

※**客服服务**：租客入住之后的任何问题，都可以向优客的专业客服人员寻求帮助

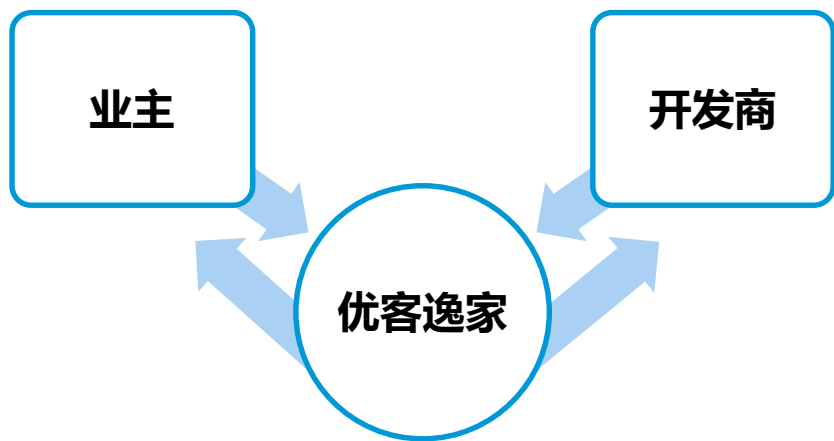
※**卫生保洁**：每月两次房屋公共区域卫生保洁，我们的目标是没有蛀牙

※**维修服务**：家电家具因自然损坏的，都可以提供上门免费维修服务

※**缴费服务**：提供小区物业卫生、水电燃气的分摊代缴服务，不用跟室友谈钱，不用排队缴费，不用担心滞纳金

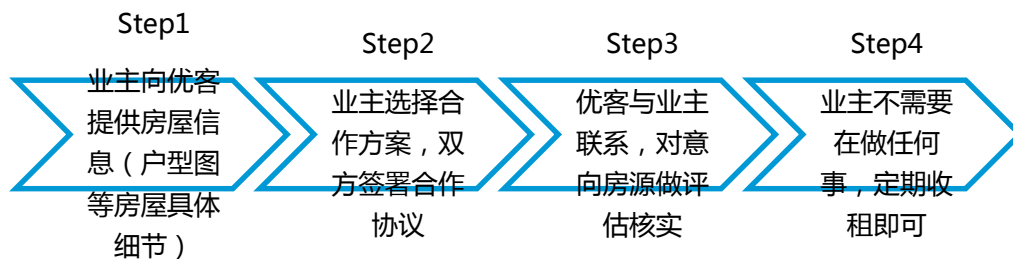
※**搬家服务**：你搬家我买单，搬家前提前1-2天电话知晓客服人员，通知搬家行李数量、地址等详细信息，按照普通的公里数和物品件数设置的搬家补贴100元，但是超过三环外5公里需要加收远程费，4元/公里

优等运营模式：优客担当的更多的是一个**中转平台**的角色，为租客提供完美的租住生活体验，为闲置房主提供资产增值管理服务



合作流程：

1) 业主与优客逸家



2) 优客逸家与业主

优客逸家将业主的闲置房源接手之后，为业主提供资产增值、一站式托管、资产维护的服务，并收取相应的服务费用，对业主来说是零精力、零忧虑的感受

3) 开发商与优客逸家

开发商将自己空置的公寓或小户型的住宅产品托管给优客逸家，由其进行统一装修及对外租赁

4) 优客逸家与开发商

优客逸家与开发商洽谈，与其合作，形式为带租约销售，助力开发商的项目销售

业主与优客逸家合作的三种方式：

A

零投入稳健收益型

业主：

- 将毛坯房屋委托给优客
- 按毛坯房市场价获得由优客支付的租金收益

优客：

- 对房屋进行精装修后出租
- 通过向承租人收取租金获益

B

投资加盟高回报型

业主：

- 加盟优客逸家出租公寓品牌
- 委托优客对房屋进行设计、装修和租赁管理
- 获得高于市场平均水平的租金收益
- 享受未来的租金成长收益

优客：

- 向业主房屋提供品牌化的设计、装修和租赁管理
- 以分成模式向业主收取合理的增值管理服务收益

C

委托设计装修自租型

业主：

- 委托优客对房屋进行设计、装修
- 获得优客会员网络“逸居”认证推荐
- 获得同样装修成本下更高的租金收益

优客：

- 向业主提供高性价比的设计和装修服务
- 向优客会员推荐业主的出租房屋
- 向业主收取合理的设计装修服务费

1

发展背景

2

案例研究

3

案例启示

启示一：普通青年公寓产品多位于城市郊区位置，交通通达性是导入客群的先决条件

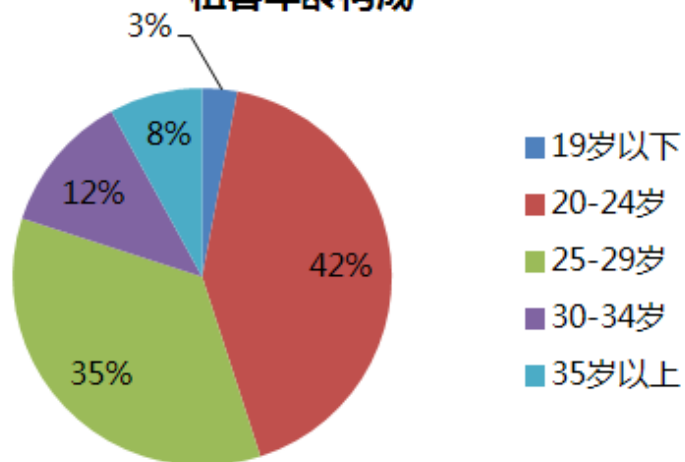
类型	项目名称	地址
普通公寓	You + 公寓	广州远郊，地铁旁
	普乐门	北京市朝阳区四环外四惠东，距地铁站10分钟步行距离
高端公寓	链家自如寓	北京热点区域，地铁旁
	新派公寓	CBD核心商圈

▣公寓位置分析：市场上租赁公寓基本都位于交通便捷，通达性好的区域；

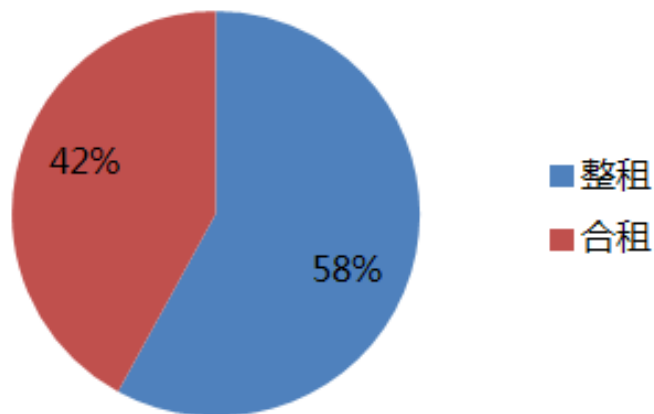
▣中高端公寓一般位于城市CBD核心，对城市商务、商业、交通条件等依赖度高；中低端公寓一般从降低物业成本的角度出发选择在城市郊区，但对交通依赖度要求高；致力于打造青年群体的30分钟生活圈。

启示二：精准用户定位(市场主流青年白领)，打造青年/白领公寓

赶集网：《2013年租房市场报告》
租客年龄构成



租赁方式



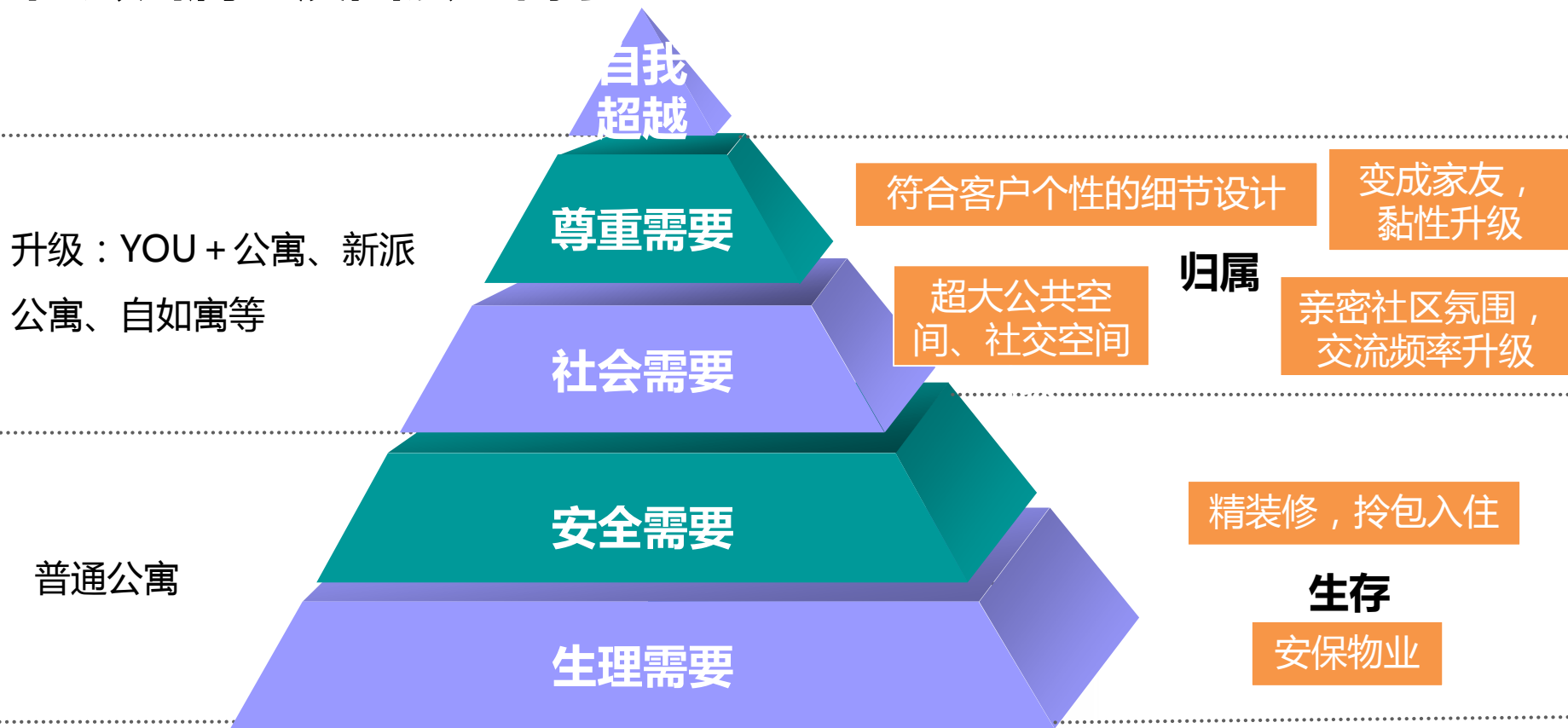
▣租客年龄构成：租客年龄主要集中在20 - 29岁，以青年白领为主

▣租赁方式：整租自由、合租省钱，这两种不同的租房方式各有利弊，但青年白领追求品质生活，58%的人会选择整租。

▣例：深圳协纵连锁公寓客户群：21-30岁年轻客群，此类客群对价格极为敏感，既不满足租金较低的农民房的环境，又承担不起合租高涨的租金；



启示三：极致化需求：不仅满足居住需求，更加满足青年群体社会归属感及圈层感需求



启示四：产品为载体，配套和服务价值为核心竞争力，便捷的交通为前提条件



启示五：盈利模式：收益主要来源于长期稳定的租金收益，采取薄利多租形式

对比	协纵	自如寓
选址	地铁旁，步行 10 分钟范围内可达。	
	深圳稍偏远区域（关外）	北京热点区域（市中心，人流量大）
客群	20-30 岁年轻人	
	中低端客群：刚毕业，对价格敏感的年轻人	中高端客群：海归毕业生、高薪行业员工或创业者
出租率	近 100%	90%以上
空置率	1-2%	10%
产品	18-35 平的平层（20 平是主流）	20-60 平的平层/夹层（20 多平是主流）
租金	1450-2500 元/月，租金不超过收入三分之一	4000-8000 元/月，另加收房租 10% 的服务费
租期	租期灵活，以长租为主，辅有短租服务	
	月租 1-3 个月，租金上浮 50%；3-6 个月，租金上浮 20%	月租 1-3 个月，租金上浮 10%；3-6 个月，租金上浮 5%
物管	租客认证、品牌家电、WIFI 覆盖、一客一锁、及时维修等（提供服务内容一致，但自如寓的服务落地性更强）	

对比	协纵		自如寓	
面积段（平）	18	25	23	45
租金（元）	1600	2140	4800	8100
坪效（元/平）	88	85.6	208	180
套数	156		85	
年租金收入（万元）	374		505	
出租率	100%		90%	

- ▣ 租赁物业主要通过获取租金收益来盈利，租金的制定主要参考周边租金水平和自身提供的服务内容而定。
- ▣ 以协纵为例，租金1室制定低于周边1室水平约200-400元/平米，相当于两室、三室中1室的价格，以绝对的价格优势吸引租客，通过保持高出租率，获取薄利多租的稳定收益。
- ▣ 采取长短期结合的租期策略，一般以长租为主，短期主要解决空置房源问题。

启示六：目前多为公寓运营方租赁或收购物业进行改造，未来可能以开发商合作，定制等模式进行扩张

目前

- 目前以租赁改造为主，专业运营公司通过整体租赁获得使用权，对原有建筑进行改造装修，散售给承租人，并提供相应服务



未来

- 未来发展可能以以下几种开发模式，进行加速扩张：
- 合作、加盟
- 收购、改建
- 定制（在开发前期与开发商在土地方面进行合作）

项目名称	物业获取形式
U+青年公寓	整栋租赁
上海协纵	整租小产权房
新派公寓	收购整栋物业
普乐门	整栋租赁
上海蘑菇公寓	分散租赁，房源来源中介
上海青年汇	整栋租赁
北京自如寓	分散租赁

启示七：开始从资产管理角度来运作，产品金融化操作，实现长租公寓的滚动开发

引入风投

□目前市场比较火的青年公寓基本进入风险投资。
例：上海蘑菇公寓2014平安投资;2014.2A千万RMB平安创投、IDG；
2014.12B\$2500万海通开元领投、IDG、平安跟投；

类 REITs模式

□新派公寓：与赛富成立赛富不动产基金，收购旧物业进行公寓改造，把租金做成理财产品并进行基金运作，预计年化收益12%；**新派公寓仅进行轻资产管理**，设计产品进行招租运营，提供服务收取租金，按比例返还LP租金收益

租金收益权证券化

□YOU+ 国际青年公寓：**与P2P 理财平台（懒投资）合作**，将 YOU+ 未来获得的租金现金流转化成固定收益项目出售给投资人来募集资金，以实现YOU+ 公寓的连锁滚动开发

备注：长租公寓投资收益率低，但有长期收益，易受基金青睐

Thanks !