

酒店式公寓“理财产品”调查

城中一酒店式公寓喊出最高18%年收益,双重收益能兑现?

继中海双盘社区商铺引发众多投资客关注后,同样是投资客密集出没的酒店式公寓市场也在出现新变化。

江宁水晶蓝湾2013年首度提出同享租金回报和房产增值双重收益的“房产理财产品”概念。而近期继凯铂精品酒店、雨润国际广场后,沉寂已久的苏宁雅悦近期也将以“房产理财产品”的姿态重新入市,并放风称其年收益可达12%-18%。

将不动产包装为理财产品似乎有点不可思议。那么,与一般的理财产品相比,这种“房产理财产品”的最终收益真能安全和稳定吗?

现代快报记者 葛九明



漫画 俞晓翔

投资指南

众筹酒店+降低首付 只是给售后包租换了套新说辞

事实上,水晶蓝湾去年9月以售后包租5年、年化5%收益的形式提出“房产理财产品”概念,并非一次全新的颠覆,更像是对其前期销售经验的总结。

在其南楼柏栎湖滨国际公寓的销售上,水晶蓝湾在2012年就与法国柏栎酒店合作,推出承诺每年保证业主6%投资回报,一次性返回5年共计30%的投资收益的房价优惠,而在去年9月推出的主打“房产理财产品”概念的房源是其北楼房源,这部分房源则是一家涉外租赁机构——博特房地产投资顾问有限公司签约进行合作,博特承租水晶蓝湾100套房源,并承诺给予业主每年5%租赁投资回报。记者了解到,南楼柏栎湖滨公寓的业主与柏栎酒店的合约期为5年,而博特承租的房源则是一年一签。

采用类似“酒店管理公司+租赁机构共同运营”模式的还有雨润国际广场,其酒店式公寓中的包租房源由雨润旗下酒店品牌——涵月楼进行托管,3年包租共18%的收益一次性折现在总房款中,其他房源可由业主选择交由途家网斯维登酒店进行管理,60㎡左右房源保底收益6000元/月。江苏途家置业顾问有限公司总

经理张浩介绍说,雨润国际广场业主未来租金是由途家斯维登统一来支付,途家网与业主合同期一般不低于三年,主要采用五五分成模式(业主分到的是营业额,人工、运营成本由途家承担)和固定租金包租模式两种,今年的青奥会前夕,这些房源将会投入运营,业主会很快享受到租金收益回报。

而苏宁雅悦的做法也与其类似,据苏宁雅悦负责人介绍,项目正在与万豪等两家全球知名酒店进行洽谈,预计5、6月份就将最终敲定,“高档品牌酒店品牌入驻,加之新街口的地段价值,在租金回报率上将超越以往很多高端酒店式公寓。”而此前推出过售后5年返租的凯铂精品酒店似乎也尝到了甜头,最新一批推出的房源,售后返租的年限被拉长至7年。

有着丰富酒店式公寓操盘经验的南京守正房地产顾问有限公司总经理马达对这种“房产理财产品”趋势提出了自己的看法:“这种售后返租也好,还是房产理财产品也好,其实相当于一个众筹模式,这些业主众筹搞一个酒店,然后通过酒店运营从而获取固定的回报。而售后包租的几年里,则已经与这些业主没有太大关系了。”

供过于求+客群收窄 理财产品化包装源于销售不畅

“房产理财产品”的概念似乎新颖,但其背后折射的其实是高端酒店式公寓颇为艰难的销售困境。

由于销售单价动辄三四万,即使一套50平米的小户型,其总价也高达200万左右,因此销售速度一直缓慢。在回应为何将售后包租年限由此前5年变更为7年时,凯铂精品酒店营销负责人就表示,此举实质是折扣房价,“从最终的销售反馈来看还是不错的,90%的客户是投资客,其中一半来自苏北地区。”

马达分析,一直以来,购买酒店式公寓的绝大多数是投资客,占比一般都能达到80%。“当年我们在代理销售木马公寓的时候,我们就对客群做过深入分析——资金不会非常雄厚,但有闲钱,投资渠道又偏窄,一般以中产阶级、公司白领、公务员、教师居多,因为酒店式公寓户型较小,变现能力不错,但其短期周转能力仍显不足。而如今,酒店式公寓也成为了高净值人群资产配置的一部分。”

南京克而瑞机构也对近两年南京市酒店式公寓的

供求关系进行了分析,数据显示,2012年至今南京全市酒店式公寓的供应总量达593606㎡,成交总量达454168㎡,整体供求比为1.31:1,呈现供过于求的局面,从价格趋势来看两年间酒店式公寓成交均价从10414元/㎡波动上扬至今年三月的17904元/㎡,成交均价涨幅明显且有继续上扬的趋势。

“在客群变化和供过于求的背景下,酒店式公寓的理财产品化算是一种改良和尝试。”马达表示说。

对于“房产理财产品”的出现,张浩也谈了自己的看法:“投资客想要通过房产的升值获取收益的空间正越来越小,投资类房产未来可能更趋向于保值的投资。与此同时,租赁市场和酒店住宿市场正在面临巨大变化,一方面,大量的高端租赁市场开始崛起,另一方面,国民旅游度假消费的速度成几何倍数逐年增长,高端租赁市场和酒店住宿市场极大地撬动了不动产租金的快速提升。于是,越来越多的业主关注到了不动产租赁收益这块蛋糕。”

河西酒店群集中上马 “房产理财产品”收益率现隐忧

对于风险承受能力不高的投资者来说,酒店式公寓“理财产品”普遍的5%-6%的年收益虽然不高,但算上房产本身的增值,依然不失为一种可取的投资产品,可问题是,这样的投资收益真的安全可靠吗?

以雨润国际广场为例,其在宣传资料中宣传其60㎡公寓的保底租金为6000元/月,那么在途家网斯维登的托管下,真的能做到保底这样的租金水平吗?对于这一担忧,张浩告诉记者:“过去两年的经营已经让途家斯维登拥有了很多忠实客户,推荐入住率曾一度超过98%,而目前在运营的项目都有很高的住宿率,周末节假日基本是要提前一周订房的。”

马达则分析表示,虽然很多酒店式公寓都以理财产品的形式给出各种收益率,但事实上这些收益率也有真伪,中泰国际广场当年承诺连续十年8%的年收益后来就没有兑现。而水晶蓝湾的销售逐渐向好也是基于一个最基础的事实,即相对于主城,江宁的房价很低,但是酒店的房费却并不低,加上自身绿城代建的品质,测算后柏栎湖滨国际公寓提出了6%的年收益。“收益率的计算一定要基于最保守的,我们所代理的长发羲和,其中一套90平米的豪装房源以长包房的形式租给一个外企高管,仅厨房橱柜的装修就花了30多万,但其年租金也不过20万。也有租金回报比较可观的案例,例如蓝岸Live,虽然房产本身的增值很小,但相较于其30万左右的房产总价,现在其单月租金已经达到1600元,年租金就已近2万。”马达告诉记者。

克而瑞南京机构高级分析师杨洋也告诉记者,南京酒店式公寓供应集中表现在河西、江北和江宁,三大板块分别承担了去年全年供应量的30%、37.2%和25.8%。而具体到板块的供求比,城北、城中、城南、城东此类产品虽然售价较高但都供不应求,而江宁的成交量则占到总成交量的1/3多,且仍然呈现供不应求的状态,在未来一段时间内仍存在较大的市场机会。河西板块则是明显供过于求,供求比达到2.08,供应饱和且存量较大,投资者应该谨慎出手。

对于河西酒店式公寓另外一个坏消息是,据南京市旅游园林局负责人的公开表示,在青奥前全市的五星级酒店要增加到25家,未来还将重点打造河西、汤山两个“五星级酒店集群”,而根据浦口新城的最新规划,浦口新城指挥部还在积极酝酿在长江北岸滨江沿线建立一片高端酒店群。“一旦这么多的高端酒店投入运营,其对高端酒店式公寓的冲击是必然的,至于此类公寓的理财产品化趋势,其实收益率只是附着在项目上的一个价值点,包括售价、产品品质、配套都会影响到最终的实际收益率。”一位业内人士提醒说。