

当你还和二手房中介挤在一辆小电瓶车上,顶着炎炎烈日走街串巷仍然找不到心仪的住处时;当你埋怨租住的房屋装修太老旧,设施不齐全,又或者是与人合租的种种不便时;越来越多的80后、90后却通过租住青年公寓来终结这一切。

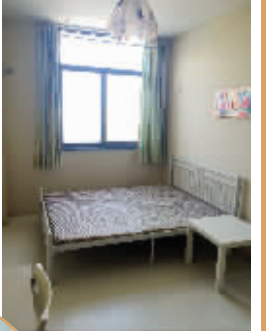
这些青年公寓一般都有统一的精装修标准,电视、空调、热水器……等配套一应俱全,并且只要在门店甚至通过网络就可以轻松订房,拎包即可入住,因此捕获一大批80后、90后的心。现代快报记者 杜磊 李薇薇 文/摄



未来城新街口店太空舱样板间实景图



贝客公寓银龙店实景图



魔方公寓宜家店的装修较为简单

贝客公寓、未来城、魔方公寓、万科驿等快速扩展,出租率高达98%……

品牌长租公寓迅速兴起 这是租房市场的偶然吗?



► 贝客公寓在走廊内为每户租客均提供了储物柜



► 魔方公寓的租客通过微信支付房租可以每单省20元

青年公寓名称	投资方	运营情况
万科驿	万科	广州万科驿一共有5个项目近900套房。预计未来3年发展到全广州5万套房的规模。
YOU+公寓	雷军领投	主要布局北京、上海、广州、深圳,全国超过3000套公寓,计划2015年做到2万套的规模
自如友家、自如寓	链家	在青年公寓默默布局3年,收购6栋物业之后,其自如寓从去年年底开始“放缓”产品推进节奏。
贝客公寓	贝客邦公寓管理有限公司	已开业4家门店,计划年内扩增至8家以上,并进军上海、北京、苏州等城市
未来城	未来城(中国)控股有限公司	全国已签约2.3万间公寓,计划下半年进驻杭州市场
魔方公寓	魔方(中国)生活服务集团	全国范围80家门店;南京也有16家分店,并计划再开发5个二代产品门店

青年公寓运营情况一览表

不只长租公寓,还配置“青年邻里中心”

今年5月31日,90后小伙阿翔在贝客公寓银龙店迎娶了90后姑娘小霞。而为了给对新人一个难忘的温馨回忆,从一个月前,银龙店的管家们就已经开始紧张策划起来,“从研究路线、购置婚庆用品,到婚礼前一天现场布置气球,贴喜字,吊拉花……我们的员工都参与了其中。”店长王祚钊告诉记者,这是从去年10月份正式运营以来,贝客公寓银龙店修成正果的第一对情侣。

王祚钊告诉记者,在贝客公寓里,租客们也更容易成为朋友。而

这很大一部分原因是公寓打造的“青年邻里中心”。作为公寓里所有租客的公共空间,租客们在“青年邻里中心”可以看书、玩桌球、使用踏板自行车运动健身,也可以将自己做的美食拿出来与别人一同分享,或者就是和大家在一起聊天玩游戏……“此外,我们每周都会组织不同的主题活动,如青年创业交流、旅游、健身长跑、台球比赛、聚餐、读书会等。”王祚钊说,通过贝客公寓打造的社交平台,租客们从陌生变得熟悉,甚至和公寓的管家们也都成为了朋友。

产品迭代迅速,租住率普遍达98%左右

事实上,在南京像贝客公寓这样的青年公寓并不在少数。这些公寓大多采用租赁整栋物业的方式进行经营,租期一般在10-20年,运营商扮演着“二房东”的角色。通过对房间进行标准化精装修,配备统一的物业服务。

在南京,以贝客公寓、未来城以及魔方公寓为代表的青年公寓,平均租住率都能达到98%左右,“基本上不会有房间空下来,租客年龄主要是集中在25-35岁的80后和90后”。而与2014年起家的贝客公寓相比,2010年就开始进入青年公寓市场的未来城以及魔方公寓算是本土青年公寓市场的开拓者。从某种程度上来看,他们的产品也代表着青年公寓在南京发展的不同阶段。

记者走访了魔方公寓宜家店,这是一栋六层建筑,没有安装电梯。20㎡左右的公寓内,除了卫浴以外,卧室内只简单地放着一张床、一张书桌以及一张床头小桌。

“这都是3年前的装修标准了”,魔方公寓的相关负责人坦言,南京目前的产品都是一代产品,“我们和物业方面的租约还有5年就到期了,因此也不会投资过多用来改造旧物业。”也因此,其1750元/月-1950元/月的租金水平明显低于周边2200元/月租金均价。

相比之下,去年10月开张的贝客公寓银龙店以及上个月刚刚开张的未来城新街口店的装修和配套要更时尚也更人性化,并增加了储物空间的设置,基本可以实现拎包入住。并且两家店铺都特意划分了区域来作为社交空间。其主力户型面积也都在20-40㎡。贝客公寓银龙店的平均租金在1700-1800元/月,与周边持平。未来城新街口店的平均租金在5000-6850元/月,远远高于周边水平。而魔方公寓的相关负责人也表示,其在其他城市推广的二代产品也进行了装修和配套升级,并且目前也在着力打造社交空间。

租金水平差异大 需3-5年才能回本

对于租金情况,未来城青年公寓创始人王宇很引以为傲,“未来城在商业溢价层面上做得更好,租金最多能比周边同面积产品高出一倍,最少能高出40%。我们一般在3年左右实现盈利。”

另一方面,贝客邦公寓管理有限公司总经理魏子石把贝客公寓的回本周期也定在了3年。记者了解到,目前日常运营一栋青年公寓大约需要2-4名工作人员,人员成本并不高。公寓的租赁费用以及每个房间的装修成本是最大的成本。运营商改造成本基本在3万-5万元左右,租赁成本则要看各家的议价能力。魏子石坦言,贝客从甲方那的租赁成本会尽量控制在总收入的50%以内,加上精装修成本,两者成本控制在总收入的65%以内。

相对来说,魔方公寓由于租金水平不高,其回本速度也较慢。相关负责人透露,一般项目在4年至5年才能实现盈利。有消息称,软银中国资本主管合伙人华平之前曾投资过魔方公寓6000万美元,但却一直亏损。对此,相关负责人认为资金被用于更多门店开业,并不存在亏本或者盈利之说。

青年公寓急速扩展 万科等也已加入

几乎所有的青年公寓都处于快速扩张之中,在南京已经有16家分店的魔方公寓,计划年内在全国范围内已经达到80家门店的规模。未来城也在全国签约2.3万间公寓,并计划在下半年进驻杭州市场。到年底前,贝客公寓计划将南京的门店扩增至8家以上,并计划进军上海、北京以及苏州等城市。

另外,越来越多的品牌房企、互联网大佬以及传统中介机构都开始介入这一市场。去年8月,雷军领投了YOU+的一亿元A轮融资,YOU+也迅速借“小米公寓”的品牌引爆社交网络。随后,房企大佬万科也推出了“万科驿”,并预计未来3年发展到全广州5万套房的规模。链家打造了自如友家和自如寓,途家则主攻旅游度假屋市场,新世界、雅诗阁等外资房企则提供外籍人士的长租公寓服务。

收益模式以租金为主,其他仍在探索

对于介入青年公寓市场的原因,万科相关负责人解释称,“随着地产行业白银时代的到来,万科正在努力地向城市配套服务商的角色进行转型。因此,市场上对于租房的刚性需求是我们必须涉及的一个重要范畴。”万科方面认为,传统的租房形式在安全、硬件和配套服务上都无法再满足80后、90后的需求。而万科凭借多年的房地产开发和运营经验,无论是在房屋设计、建造还是社区运营等方面都有着明显的竞争优势,“为租房者提供将来买房的优惠也将成为万科驿的福利之一。”

对于投资回报,万科相关负责人坦言,长租公寓产品收回投资的时限都是相对较长的,而万科驿也仍在探索中,这一过程中并没有严格的盈利要求。事实上,大多数青年公寓主要还是依靠租金来实现

盈利,不过他们也在寻求转型。

王宇表示未来城也在和资产持有者探讨未来的合作方式,计划采用轻资产的模式,为其他一些公寓项目提供设计以及规划产品并提供运营。魔方公寓则表示把盈利点放在提供增值服务上,“我们打造了咖啡吧,还开设了样板间,租客看到喜欢的软装产品就可以扫码购买”。魏子石说,贝客公寓已经跟开发商、银行、互联网公司、家电企业、花店等都有商业合作,目前正在积极探索,目的是来能为合作商户和租客创造分享价值的平台。



扫一扫获取楼市资讯
热线:84783461

置业理财

新街口精装办公房仅售15800元/㎡ ——让你成为知名大公司的房东



新街口精装办公房实景图

近日,新街口某大厦传出重磅消息:精装修办公房仅售15800元/㎡起!仅相当于附近同类房源的5折。一经推出即被抢购,目前仅剩最后几间,面积为75-100㎡。

黄金地段 新街口寸土寸金。该大厦位于中山南路与淮海路交叉口,周边交通发达(地铁一号线)、位于新街口核心繁华商业圈。

超低价格 目前,新街口一带,房屋价格普遍在3万元/㎡。这批精装修办公房仅售15800

元/㎡起,只为附近房屋价格的一半。超低的价格意味着超高的升值空间!买到就是赚到!

品质装修 精装修交付,高贵大气上档次,目前已经装修完毕,现房交付。

租赁无忧 国内知名公司租赁,现该房屋带租赁销售,无任何后顾之忧。如:75㎡,年租金87927元,做一个长期、稳定收益的大公司房东。

公司另有金山大厦办公房数间,75-400㎡,售16800元/㎡。

抢购热线:025-85283718 85208988