

多家企业“阵亡”折射长租公寓生存法则

长租公寓的风口吸引了越来越多的企业加盟，不可忽略的是，也有不少企业还未站稳脚跟就被淘汰出局。据不完全统计，已经有GO窝公寓、Color公寓、V客青年公寓等多个长租公寓产品“阵亡”，而这些公寓在成立之初，无不在功能、地理位置、装修风格、出租率等方面大肆宣传，甚至有的公寓产品还获得过多轮投资。总结这些公寓产品“阵亡”的原因，都是现金流惹的祸。在业内看来，长租公寓百花齐放的另一面则是淘汰出局，先有钱、后做规模，再谈盈利也成为行业的现实规律。

淘汰出局

在“租购并举”政策下，各地密集出台租赁相关配套政策，在政策东风加持下，长租公寓市场快速爆发，房屋中介、创投资本、开发商等都加码布局，长租公寓市场渐渐形成百花齐放的格局。

不过，另一个事实则是长租公寓风口之下，残酷的洗牌也已经开始。据机构统计数据，2017年一些长租公寓企业已经“阵亡”，成为行业蓬勃起势期的一段历史。“阵亡”名单包括GO窝公寓、Color公寓、V客青年公寓、好熙家公寓等。

据了解，GO窝公寓、Color公寓、好熙家公寓等倒闭的原因在于经营不善。其中，Color公寓是最早一批进入租赁市场的长租公寓运营品牌之一。该公寓的创始团队主要来自于阿里巴巴、腾讯、完美世界等互联网公司的产品负责团队。2015年底，Color公寓曾进行过一次A轮融资，融资额约为1600万元。随后，Color公寓也登陆互联网股权融资平台智金汇进行股权融资。

2017年年中，Color公寓官网突然挂出了“也许今日的离别是为了明日更好的相见”的页面，标志着深圳长租公寓元老级品牌之一的Color公寓正式告别公寓业务。



据一家倒闭公寓的相关负责人介绍，长租公寓的最大难题之一在于盈利，日益攀升的房价和上涨缓慢的租金，让采取二房东模式的公寓品牌运营商只能通过扩张规模实现规模经济，中小品牌运营商利润空间本就有限，若未能做出一定的差异化，则很难实现盈利。

上述人士进一步介绍，对于中小长租公寓品牌而言，倒闭或者被收购是不得不面临的困境，而被收购或许是最好的出路。上述倒闭的品牌中，V客青年公寓就是在2017年被行业内另一家公司魔方公寓入股收购。而这一收购也代表着长租公寓行业未来的一大趋势，行业集中度会逐渐提高，而行业龙头通过收购小品牌做大规模。

试水多元盈利

事实上，长租公寓行业发展过程中，当下存在着两大问题，一个是盈利，另一个则是品质保障。其中，盈利是长租公寓品牌面临的重大难题。

据多家长租公寓品牌相关负责人介绍，目前的长租公寓品牌大多是依靠风投等资本支撑在运作，基本没有实现盈利。此前克而瑞发布的报告中也表示，目前长租公寓的盈利模式仍在探索期，租金收入为主要来源，其次是服务

费，最后则是长租公寓内的增值服务。目前我国热点城市的租售比普遍偏低，一般也需要3-5年才能回本。

熊猫公寓CEO王玺龙也曾表示，长租公寓物业获取形式不一，可以将现有市场上的长租公寓分为几类，第一类就是拥有自持物业，例如开发商在这方面就有自己的优势，自持物业的好处就是省去了最大的租金成本；第二类则是租赁物业；第三类是完全的轻资产运营，即输出品牌和管理运营。目前在市场上，第二类长租公寓最多，而物业租赁成本是长租公寓最大成本支出。“这些成本最后还是要通过租金来支出，对于十年的租赁周期来说，五年左右的回报期并不算太长，但是和其他项目比，这个时间已经很长了”，王玺龙如是说。

实际上，很多已“阵亡”的长租公寓就是“死”在了现金流上，也无从谈起盈利。对于现在还活着的长租公寓来说，如何缩短盈利周期是最大的研究课题。

多位长租公寓行业人士向北京商报记者介绍，长租公寓盈利模式不应该只是低成本收购房源和装修改造后提高租金等形成的“剪刀差”经营效益，而是应该在扩大规模后增加增值服务，包括租赁社区消费需求的把握等。

比如，在线下社区里，可以提供配

套生活服务。更重要的是，基于线下社区，可以通过线上平台提供社交O2O服务和增值服务。在租户养成购买生活服务的习惯后，可以更进一步推荐培训、理财等更多与工作、生活、学习相关的服务。例如现在已经有品牌尝试租金分期贷等。不过，这些增值服务都还处在尝试阶段，谁都不敢轻言成功。

规模化是盈利前提

在盈利还处于待解决问题时，有些长租公寓则直接提出了还未到谈盈利的时候，例如，链家旗下长租公寓品牌自如CEO熊林曾表示，长租公寓这个行业在中国还普遍处在一个初级的水平，今天去谈它的盈利还有点早。

熊林认为，一个做长租公寓的企业需要过三关。第一关是产品和服务的品质关，很多人没做好服务就想要规模；第二关是规模关，等品牌达到了一定的规模管理能力后，才能获得利润上的回报。也就是说，规模化要到达一定的体量之后才会获得供应链上很好的回报，才会降低获客成本，才能更好地谈盈利；第三关才是盈利关。

目前，自如还在扩展规模阶段，并未达到盈利期，熊林并没有透露自如具体的盈利数据，但表明目前经营情况“还不错”，但是，他也认为，规模化的阶段还将持续三年。

其实，很多房地产企业也持有这样的观点——“不管盈利与否，关键是先要站住脚”。据一位不愿具名的长租公寓行业人士介绍，在北京某房地产开发商的长租公寓项目，从吹出风到真正面市，花了长达近两年的时间，之所以节奏如此拖沓是因为在该公司内部，似乎也没有想清楚要怎么做；“所以只能是先开业再说”。

因此行业人士认为，先立住脚后再做规模扩张，做大规模的好处在于为长租公寓的证券化做准备，只有达到了一定的规模，才有基础和条件谈REITs或ABS等证券化手段。而在占坑与规模化的阶段，谁能烧钱最久，谁就能笑到最后。北京商报记者 彭耀广

资讯

链家自如完成40亿A轮融资

北京商报讯(记者 彭耀广)自如分拆独立运营后完成首轮融资。1月16日，链家旗下长租公寓品牌自如宣布完成40亿元A轮融资。该轮融资由华平投资、红杉资本中国基金、腾讯3家机构领投，华兴新经济基金、融创中国、泛大西洋投资、源码资本、海峡资产、新希望等机构跟投。

在租购并举的政策下，自如作为专业化租赁经营机构的代表，运营模式和成长轨迹受到资本的青睐。据了解，该融资金额是截至目前中国长租公寓行业最高单次融资金额。根据各家的投资额和占比推算，自如目前的估值约200亿元，其中融创投资额为5000

万美元，占股约1.56%。

在宣布自如完成A轮融资的同时，自如CEO熊林也对外发布了融资资金用途以及下一步的战略规划。一是深化全国化布局，在继续深耕北京、上海、深圳三城的同时，开拓新进入城市，包括杭州、南京、广州、武汉、成都、天津；二是加大线下产品研发与创新，引入多样化的设计风格；三是升级周边生活服务及市场化推广，如保洁、维修及搬家等服务；四是加大互联网投入，在智能家居、大数据、社区与社交应用等线上产品及科技创新上加大研发，通过科技创新提升运营管理效率和客户体验。

万柳书院成国内全盘LEED铂金认证住宅

北京商报讯(记者 董家声)1月16日，美国绿色建筑委员会(USGBC)和绿色事业认证公司正式为中赫置地旗下万柳书院项目授予LEED铂金认证奖牌。由此，万柳书院也成为国内第一个整体楼盘全面申请LEED铂金认证的住宅项目。

据悉，万柳书院委托全球专业工程顾问公司，同时也是美国绿色建筑委员会(USGBC)铂金会员单位的科进北京团队为全项目14栋建筑进行LEED-NC铂金级认证。LEED由美国绿色建筑委员会创立，全称为“能源与环境设计先锋”，主要为建筑的设计、施工、运营等提供全生命周期的评估，

是全球最广为采用的绿色建筑标准，目前全球LEED认证建筑总面积已超17亿平方米，覆盖超过167个国家。

万柳书院采用的LEED for New Construction(LEED-新建建筑)体系涵盖了场地选址(节地)、水资源利用效率(节水)、能源利用效率及大气环境保护(节能)、材料及资源的有效利用(节材)、室内环境质量、创新及设计流程和区域优势等七个主题。该项目凭借科学的规划、现代材料的使用和先进科技应用，在综合评审中获得了一致认可。

据中赫方面透露，在万柳书院之后，公司未来还会有达到LEED铂金标准的住宅和商务办公类项目产品面世。