

在年轻人消费升级，愿意为更高品质生活买单的当下，安全、私密、体面、便捷成为他们租房时的首要考量。这使得提供透明、高效、便利的一站式服务长租公寓社区，成了一线城市“独居青年”们的最佳租房选择。

“独居时代”，年轻人都住哪里

■张斌

两年前，来自湖北十堰的张若亚在上海刚刚找到毕业后的第一份工作。她没有想到，在上海要租到一间合适的房子，过程会如此艰难。在花了四个完整周末的时间，和十个以上中介、房东“斗智斗勇”之后，张若亚总算在淮海西路近番禺路的一个老小区里落脚。但在这套房龄超过30年、几乎所有设备都会出毛病的“高尚小区”里坚持了一个星期后，她最后还是放弃了押金落荒而逃……

几乎所有从外地来上海工作的职场新人，说起各自的租房经历，都是“一把辛酸泪”。这也是为什么当朋友介绍浦东金桥一处长租公寓刚刚有人退租后，张若亚会第二天一早就赶去看房，并在半小时内就签下了一年租约的原因。

让“张若亚”们一见钟情的长租公寓，是这几年北上广深一线城市租房市场上的“新物种”。这种针对工作不久的独居青年开发的公寓又名“白领公寓”“单身合租公寓”。区别于传统租房模式，长租公寓通常是由商业机构将业主房屋租赁过来，进行标准化装修改造，配齐家具家电，以单间形式出租给上班族，并提供各类标准化服务，租客的租赁期限一般为一年。在上海的中环线沿线，这样一个单间的月租，一般在2500-3000元之间。根据不完全统计，目前国内的长租公寓服务商已超过1200家，房间单位数超过200万间，并以年均30%的速度增长。



“长租公寓踩到了点上”

一线城市的人口红利、因年轻一代消费观念的改变而催生新型房地产服务需求，遇上资本加持，长租公寓站在了风口。

作为一家深耕上海本地市场的集中式长租公寓运营商，“V领地青年社区”副总裁宋豪伟对此颇有感慨。就在上周，“V领地青年社区”宣布已完成2亿美元A轮融资，由近几年在长租公寓领域大动作频频的华平投资通过其控制的境内实体领投。作为一家拥有超过2万间房量，并首创“大社区”模式，成功运营千人以上大社区近20家的运营商，“V领地青年社区”本轮融资顺利完成，在引发行业关注的同时，也让资本竞相涌入长租公寓市场的热络景象，进入普通人的视线。

在宋豪伟看来，长租公寓的爆发式增长有这样几个背景：“95后”已成为职场主力，比起“80后”，他们更不能容忍糟糕的居住环境，在租房这件事上，“95后”在意的是安全、私密、舒适、体面这几个要素，这一代人的住房消费需求，升级非常明显。从宏观层面来看，房地产市场已经走到了存量时代，而随着“租售同权”理念的提出，资本开始看好存量房。蛋壳公寓CEO高靖也认为，以北京、上海为首代表一线城市在过去的4年中，首次购房的人群年龄已经从30岁推迟到34岁，这意味着在大城市生活的年轻人，会有越来越长的时间停留在租房居住的状态。

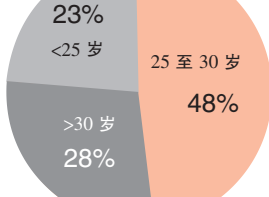
资本“潜伏”长租公寓市场，其实已经有一段时间了。根据东方财富证券研究报告，目前我国租赁人口预计为1.9亿人，租赁市场规模已超万亿元，预计至2030年，

我国租赁人口将达2.7亿人，整体市场规模将达4.2万亿元。行业发展潜力极大，“野蛮生长”的蛋糕摆在眼前，无人不想分羹。从业者的加入和资本的推动，在长租公寓领域双线并行——2010年，行业先行者“魔方公寓”成立；随后，链家宣布推出长租公寓品牌“自如”，进军白领公寓市场。紧接着，“优客逸家”、“YOU+”相继成立。2013年，“魔方公寓”完成6000万美元的A轮融资，“优客逸家”获得了300万元的天使投资。至2014年，“YOU+”获得小米创始人雷军创办的顺为领投的1亿元融资后，嗅觉灵敏的资本，开始广泛“围猎”长租公寓，其中就包括此次领投“V领地青年社区”的华平投资——作为最早进入长租公寓市场的先行者，华平曾先后投资集中式公寓运营商“魔方公寓”、分散式公寓运营商“自如”，并联合创立了盛煦地产，投资规模累积达数亿美元。

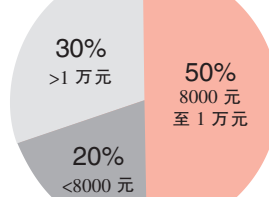
除了大大小小的个人投资者外，涌进这个行业的还有那些房地产巨鳄。仅今年3月，就有6家全国排名前50的房企宣布进军长租公寓市场。而在此之前，万科、金地、龙湖、旭辉、绿地、万达、碧桂园，以及链家和世联行等全国知名房企都已经提前入局。这些企业拥有房地产行业最专业的眼光和最敏锐的嗅觉，这从一个侧面印证资本的大量涌入并非是一场“豪赌”，长租公寓市场的“风口”已然成型。

本制图：杨天慧

长租公寓租客年龄分布



长租公寓租客月收入分布



“头部效应”将愈加明显

纵观行业，无论是从房源数量还是标准化、流程化运营的角度来看，均处于起步阶段。无疑，野蛮时代意味着欠规范化发展，但也是各品牌壮大、提高市占率的良机。

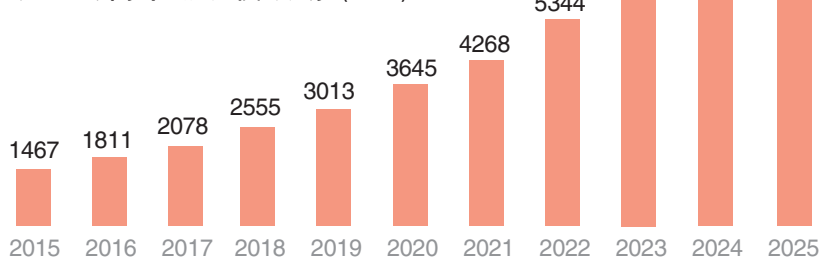
根据宋豪伟的观察，目前的长租公寓领域，大致聚集着这样几个“门派”的“玩家”：

第一个门派是房地产开发商和酒店业，这类公司的长处是房源充足，但劣势是对这个领域相对陌生，反应不够敏捷，转型艰难。第二类由传统中介转型而来，营销能力强且有渠道优势，但规模做大之后，考验其运营成本控制及管理的能力。第三类是互联网企业和专业的长租公寓运营商，这一派的优势是专

区域的形式推出。提供租客健身运动空间、大屏幕投影等娱乐设施，强调社交属性，同时提供管家、保洁和安保服务，还会组织大量的社群活动。

宋豪伟认为，从产权投入角度来说，集中式的模式比分散式长租公寓更“重”，但优势也非常明显：集中式长租公寓便于进行标准化的装修与设备配置，各种标准化的服务细节也更容易管控，因此租客的体验会更好，也更容易形成自己的品牌和辨识度。

长租公寓市场规模预期 (亿元)



注于中高端市场，创新能力强，管理经验丰富，缺点是单店规模较小，而且盈利模式还不清晰。

对于长租公寓的盈利能力，链家研究院院长杨现领曾表示，集中式长租公寓的租期一般为10-15年，通常的回报周期是5到6年，如果运营得好，3到4年就可以开始盈利了。他认为，规模和盈利之间有条临界线，长租一旦拓展到2万间房源左右的数量时，管理成本和后台成本就会得到大量分摊，规模效应就会发挥出来。

所谓集中式长租公寓，是指运营商(租赁平台)通过收购或租赁的模式取得项目整体的管理权(通常为整栋，或整栋中的几层)，统一改造后出租。目前市场上，各品牌推出的集中式长租公寓在硬件上差异并不明显，普遍是租赁一整幢建筑(以酒店等商业用途的建筑为主)，统一设计改造装修，房间面积一般在15到30平方米之间，以小房间搭配大公共

业内人士指出，长租公寓的盈利来源，主要是物业租人和租出价格的“剪刀差”，回报周期长是这个行业共同的痛点。资源获取、运营管理是行业的主要壁垒，如能顺利完成规模扩张，增值服务会成为新的盈利增长点，但对品牌的要求也更高。

虽然此次并未向外界透露具体的盈利数据，但据行业人士介绍，“V领地青年社区”旗下多个社区的单体盈利数据已经非常不错，规模效应逐渐显现。近几年，受政策利好的推动，长租公寓也不断在获取资金方面进行创新，“自如”、“新派公寓”、“魔方公寓”近期陆续发行了几款“类REITs”(房地产信托投资基金)金融产品。“这也预示着金融政策在逐步向长租公寓领域提供便利。随着长租公寓发展进入下半场，资源加持会强化头部公司的优势地位，未来行业的头部效应将愈加明显，行业格局或将重塑。”宋豪伟表示。



分租客表示，相比周边配套，会重点考虑房子本身的配置和装修。值得注意的是，因为网购和外卖的发展与迅速普及之势，使得这一影响因素在减弱。

相比传统租房，青年公寓在私密性好、配套全、安全系数高、社交成本低等方面对年轻租客更具吸引力，其中73%

的租客选择了私密性好这一因素。

一站式满足需求

大部分青年租客较关注提高生活便捷度的公共配套，也有不少青年希望社区内具备书吧、咖啡厅、公共客厅、办公洽谈等个性空间。以“V领地青年社区”为例，在现有的公共区域中，社区的公共客厅最受租客欢迎，此外，多媒体室、健身房、操场等区域也成了很多租客的休闲娱乐之所。

调查显示，居住在长租公寓中的年轻人十分愿意就近社交，在App上的活动、交易、求助等各项社交功能中，租户对活动功能热情较高。

本版插图：本报资料照片 视觉中国

风向

拼补贴、玩加价、搞“套牌”……网约车领域各路玩家“斗法”，不但让司机和乘客两头不买账，也早已背离网约车平台所谓的“创新服务”初衷

网约车最近有点“烦”

■吴伟

各个平台大打“补贴战”、不符合网约车标准的“黑车”混迹街头、“路盲”司机匆忙上路导致拥堵加剧……在大多数人看来，用一个“乱”字形容近期的网约车市场并不为过；而如果在“乱”的前面加一个字，那应该是“又”。网约车平台因为滴滴一家独大引发的各种后遗症，因为这段时间美团和众多新玩家的集体加入，再次引发舆论关注——以补贴吸引司机和乘客，用“烧钱”的手法逼走对手，抢占市场后马上用“算法”“行规”对付司机、乘客……

价格战打打停停

价格战成为本轮网约车集中吐槽的“导火索”。回想上两次的“烧钱大战”还是在网约车推出市场初期，为普及、培养用户习惯，“烧钱大战”让网约车司机、乘客着实享受了一把实惠的“甜头”。不过，随着2016年8月滴滴收购优步中国，一场补贴大战以滴滴的胜利暂时告终。当时有行业人士分析，随着滴滴市场份额的不断加大，稳居龙头地位，市场很难再有大规模的补贴。

但平静在今年3月被打破：美团打车上海站开通。据了解，美团打车的新用户注册即可收到三张面值14元的优惠券，而当前上海打车的起步价是14元，这意味着，用户可以在起步价内免费乘车。不仅如此，订单完成后，用户还会不定时地收到美团打车赠送的各种面值不等的优惠券。补贴无疑让久无补贴的乘客如饮甘露。据媒体报道，美团打车在上海上线20小时内，订单量就突破10万单，当日订单量冲破15万单。

司机端优惠力度也很大。美团打车在上海司机端推行“前三月零抽成”。同时，如果司机在规定的区域接单，每单可补贴订单金额的10%到40%不等，20元封顶；司机每天完成至少10个有效订单，并且保持10小时在线，美团就对其实行“600元保底，超额奖200元”的奖励。

当然，价格战难以持续。在监管部门约谈后，4月13日，美团、滴滴相继宣布，已于4月12日停止对南京用户的补贴发放；滴滴方面14日还宣布，率先取消上海地区的常态化补贴。不过，尽管两家平台先后表态，却继续暗中发放优惠券，网约车市场价格战似乎并未告一段落。不少乘客发现，虽然在美团打车里显示没有优惠券，但在实际支付时，美团依然抵扣了4块钱的费用，并标注为某商家赞助。同样，在滴滴出行软件上，虽然没有出行优惠券，但是在打车时，依然会自动默认享受七五折至八折、3至5元不等的优惠。

服务体验直线下降

价格混战必然打乱市场规则，触碰制度的边界。为了赚取高额补贴，不少司机存在恶意刷单的现象；平台“套牌”现象严重，尤其是滴滴，乘客叫的是“沪”牌车，来的却是外牌车分分钟发生。在网上各大生活论坛上，与网约车有关的吐槽这段时间明显增多，而且通常会置顶，引来更多跟贴。

回顾网约车发展史，不难发现“槽点”始终相伴。从一开始的外地司机不熟悉路线，到补贴停止后的约车贵、约车难，再到新一轮补贴大战中的“套牌”现象。网约车用“烧钱”完成了用户习惯的培养，但当大多数人开

始习惯坐网约车后，网约车的服务体验却又开始不断下降。其中，高峰时段、恶劣天气下的“动态调价”机制，让乘客最为不满。从实际效果来看，“动态调价”只有一个用处，就是“砍需求”——把没有溢价支付能力的乘客“赶走”。看到高峰期1.5倍的加价，这批乘客尽管也有“刚性需求”，但只好无奈放弃。在用户看来，这无异于趁火打劫。虽然滴滴后来也做了调整，包括上线排队功能，限定了动态调价的上线，但乘客对网约车服务的糟糕感受，很难靠这些细节调整来弥补。

点评：目前滴滴的日接单量超过了3000万次。但大数据背后，企业收获的或许只是用户数量，而不是忠实顾客。更广泛地说，很多中国互联网企业都缺乏对用户的敬畏。在大数据和机器学习盛行的今天，芸芸众生仿佛棋子，云端的互联网企业可以轻易“操纵”每个人的生活。用户愤怒的根本，是冰冷的算法和规则之后的话语权缺失。

头号玩家，未来怎么玩

国内网约车行业经过多年发展，目前演变出包括顺风车、出租车、快车、专车、豪华车等的产品分层体系。“按照价格分层，如果把出租车价格看成是1，那么最上面一层是高价位的专车市场，价格比出租车高60%-300%；接下来是快车，跟出租车是同等价位；再往下是顺风车和拼车，价格是出租车的一半。”有业内人士指出，出租车和快车针对的是平价消费群体，用户基础最大，可占约80%市场份额；针对中高端消费者的专车和低端消费者的拼车产品，则各占5%和15%份额。目前，滴滴囊括了上述全部产品线，首汽约车、神州专车、易到用车等网约车平台主打中高端的快车和专车市场，嘀嗒拼车则一直专注于顺风车市场。

以更开阔的视野看，网约车平台已被视为最重要的交易场景和流量入口之一，背后链接着庞大的汽车产业和交通出行生态。“相较于同样是高频消费场景的电商和O2O平台，出行市场发展时间较短，目前形态还不够成熟，无论共享单车、网约车平台、新能源汽车厂商、汽车电商平台，还是O2O互联网公司，都想以自身环节优势切入产业链，争夺场景入口。”前优步中国战略运营联席主席、风险投资人谈婧指出。国内网约车市场的终极格局，将可能发展成互联网行业典型的“721”结构，即滴滴作为头部公司占据70%的市场份额，另一位排名其后的玩家占20%，其余所有玩家占10%。

点评：交通运输部官方微信发布文章表示，种种乱象不免令人担心网约车行业开始“脱实向虚”。这个“虚”一方面是指“虚拟”，网约车的资本竞赛使得行业不聚焦于服务质量和安全运营，而是以资本所关心的交易量和估值为目标；另一方面是指“虚假”或者叫“泡沫”，这种依靠资本刺激出来的交通需求不是真正的需求，泡沫破裂后的供给也将严重过剩。

链接

房租占工资三成以上

数据显示，74%的租客为本科及以上学历，硕士、博士及以上占14%。此外，每7个青年公寓租客中，就有1个有出国学习或工作的经历。他们的工作薪资大多在1万元以下，其中6001-8000元、8001-10000元收入的租客最多。同时调查显示，八成以上租客可接受的每月租金范围在2001-4000元/月间。

值得注意的是，单身独居青年正在成为租客中不可忽视的力量，数据显示，青年公寓中的单身租客占比达54%，他们普遍追求有品质的生活，坚信“一个人也要过得好好”。

私密、安全、便捷都不能少

调查显示，82%的租客将周边配套列为租房时的重要考量因素，也有一部

那些为“住得好”买单的年轻人

不久前，“V领地青年社区”通过问卷调查的方式，对上海长租公寓的青年租客进行了多维度调研，并发布《“魔都”新租赁时代白皮书——长租公寓租赁报告》。报告显示，近半数青年租客为单身独居状态，有品质且便捷的生活方式成为他们的共同需求。