

# “褒贬不一”长租公寓路在何方

## 租金价格偏高、房客体验不佳等仍制约此类租赁房的发展



① 魔方公寓。

② 长租公寓的公共空间是亮点。

③ 长租公寓的房型大多都很小。

④ 住在长租公寓要遵守条例。

本版摄影 青年报记者 常鑫

### 泊寓公约

欢迎加入泊寓，走进泊寓的生活，从这一刻起，愿你保持自我，追求梦想，在这个停泊的港湾，让租住生活从此回归轻松、简单、快乐。

不约老、不约小、不约宠  
 尊重泊友，行“敲门礼”  
 绿色健康生活  
 互帮互助，和谐邻里

### 出路在何方

获取房源成本居高不下、房源选点不科学、烧钱容易赚钱难，长租公寓目前困难重重，出路到底在何方？

#### 要有稳定的租期和优质的服务

但是，无论如何，机构化运营的长租公寓，比普通“二房东”更有竞争力。无论舒适度、性价比还是增值服务，长租公寓房源信息真实，为新一代城市租房群体提供了一个更好的选择。

近期，为转变“轻租重售”局面，不少城市在土地拍卖时开始加入全部或部分“自持”的条款，要求自持地块所建住房或“多租少售”，或“只租不售”。同时，在租购并举、租购同权的导向下，围绕长租公寓的政策红利还将持续释放。

上海链家首席市场分析师张月告诉记者，长租公寓这个细分行业才刚刚开始，真正的服务竞争力差别、商业模式都还没充分展现，需要长期的用心培育和投入；消费者需要的是有品质的物业、有品质的生活、有稳定的租期、比较好的服务等等。所以长租公寓经营属于服务业，要在线上和线下很深度地去运营，服务更要落地。举例来说，哪怕提供较好的保洁服务这一项，要想做到满意也要管理得非常细致。如果这些解决不了的话，消费者体验就不会好，体验不好整体经营效益就不够。

张月认为，长租公寓并不是一个迅速赚钱的捷径，而是一个长态与常态的经营。除此之外，政府的政策扶持，如在税收上的减免、建立符合城市人才引流人群的人才公寓等，都可以起到一定程度减轻运营负担的效果。

#### 要提供特定的投诉渠道给租客

“千万别来住！开始看房间干净，大堂漂亮就入住了，活生生被坑了两个月。经常跳闸冰箱东西全化了，冬天没热水，一个月后房间顶灯坏了要我自己赔！”网友表示，公寓的工作人员上班时间玩手机，续费还要等她把游戏玩好。记者昨天在大众点评网上搜索时发现，对于长租公寓，租客的投诉颇多。投诉集中在长租公寓的服务一般、随意涨价、水电煤价格偏高等。

长租公寓要解决租客“住”的体验，只有产品体验一流，租客才愿意支付更多的房租来住长租公寓。记者了解到，目前，部分品牌公寓宣传与实际租住情况有出入，客户反馈低于预期，性价比不高。

“目前，在长租公寓的硬件投入上基本差不多，未来真正出现差异化可能会在服务上面。”据一位不愿透露姓名的业内人士表示，长租公寓正处于起步期，缺乏对其监管措施，“如果要想把长租公寓市场做好，就必须要提高服务质量。”该业内人士表示，政府部门必须要加强对长租公寓的监管，提供给租客特定的投诉渠道，这样才能真正有效地解决租房遇到问题。

### 问题

虽然是一片叫好声，伴随着市场爆发期一同到来的，还有各式各样的问题。

#### 租金是贵是廉？

装修很好，但租金普遍比周边市场价高

刚到上海工作不久的钟先生告诉记者，之前在找大华那一片的长租公寓，十几个平方米的房间一般价位都在2500元上下，但是差不多类型的普通租房只要2300元左右。”钟先生说，长租公寓的房子比较干净，不过感觉价位相比同地段其他的房子还是稍贵。从经济实惠的角度出发，钟先生比较倾向二人合租，而自如的房源选择就比较少。

“而且在网上看到过长租公寓室友强行退租，导致其他租客多承担水电费的事情，感觉有点担心，如果是传统的租房模式，还能直接见到房东，在遇到这类事情的时候还可以协商解决，但是长租公寓是公司化运营，遇到事情不知道找谁商量，所以最后还是没有办法选择。”钟先生说。

据一份针对品牌长租公寓的上海客户调研报告显示，像万科、龙湖这样的集中式品牌长租公寓的定价一般为内环4000元/月起，中环3500元/月起，外环3000元/月起，郊区2000元/月起。分散式长租公寓品牌有自如、青客、爱上租等，其定价较低，内环为2500-3500元/月，中环为1500-2500元/月，外环为1000-2000元/月，郊区为1000-1500元/月。据业内人士透露，由于统一装修及日常保洁和家电维修等服务，长租公寓租金普遍比市场价高出一些。

#### 服务是好是坏？

管理者花大代价去运营，但依旧投诉不少

虽然长租公寓正在被越来越多的年轻一族所接受，但是网络上还是可以看到很多来自房客的抱怨：服务一般、房源与承诺的不一致、押金无法及时退还等等。“地理位置还是太远，去大卖场买东西还得打车去”，“楼下的公共空间搞得不错，但是没有小区概念，没有绿化、没地方散步”、“不少房间朝北，被子、衣服都没有地方晾”……

一定价格下，居住环境仍是多数房客的首要考虑条件。记者发现，虽然大多数长租公寓都是以其服务在吸引租客，但是不同品牌长租公寓的租客中，仍有不少租客反映房间隔音效果差，较高的租金没能带来他们所期待的服务质量，且交通没有宣传的那么方便。

“这是个需要花很大代价去运营的行业，有些方面，我们确实需要提升。”某长租公寓的负责人朱先生告诉记者，一些试图以增值服务吸引租客的企业，却也面临着不少难题。目前集中式品牌公寓普遍面临好地段拿房压力大的问题，虽然现在长租公寓运营商都在尽最大努力解决品质和租金难两全的困境，但想要得到本质上的改善，首先是要有充足的房源，其次是降低拿地成本以及运营中的费用。

#### 租期是长是短？

最短签一个月，但最长也只能签一年

“房租是2015年8月签的，到这次签合同，涨了25%。活生生的直接涨价！说是跟着周边地区涨价的。说中间涨过2次了。半年涨2次。我是跟不上节奏了。”一位租客在网上吐槽自己租住一间长租公寓时碰到的问题。

记者了解到，市民在长租公寓签约时租期并不算特别长，虽说最短签1个月，但最长普遍也只是是一年一签，也让很多年轻人对租金预期的上涨心里没底。“本来租金就不算便宜，如果每年定要涨一次房价，那我们租住在这里会缺失一些安全感。”这“一年一签”的时间究竟算长是短？恐怕真正想长租的人对此不能完全满意。“外面找中介说不能租到2年的，水电煤也相对便宜多了。那长租公寓对我们年轻白领的好处，可能完全就是拎包入住，装修尚可。方便懒人，但总体而言不够实惠。”

记者随机采访了几位租客，他们均表示，考虑到上班方便而选择了长租公寓，如若工作发生变化或具备一定经济能力时，会选择搬离。目前租住在张江长租公寓的租客秦先生告诉记者，年后他会考虑搬到市中心的老式公房，除了上班地点稍远之外，与朋友聚会、拜访客户都会方便很多。

#### 利润是高是低？

目前盈利能力较弱 利润收入并不高

记者了解到，长租领域主要有四类参与者，开发商类（万科、龙湖等）、中介类（链家、我爱我家等）、酒店类（华住、如家等）和创业类（You+、湾流等）。据业内人士介绍，目前长租公寓机构的盈利能力仍然较弱，有一部分还处于亏损状态。

事实上，单纯依靠租赁业务，长租公寓的利润空间并不算高。“前期拿地投入多，后期还要维护，所以短时间内想赚钱并不容易”，一位长租公寓的负责人告诉记者，不少企业争相进入这个行业，其实是看中了后期金融消费、生活消费等增值服务的想象力。而对于开发商来说，还考虑到了流量的成长性。

尽管入局者众多，但目前长租公寓在租赁市场所占的份额不到5%。总的来说，市场格局未定，长租公寓的发展仍在早期。

不过从长远来看，品牌房企还是对长租市场颇有信心。较早探索长租公寓领域的万科“泊寓”，现已在28个城市拥有8.4万间公寓。

预计到2018年，万科将拓展公寓目标45万间，预计年收入94亿元。龙湖“冠寓”则在16个城市布局，其在今年中期报告中明确提出，2020年长租公寓目标收入为20亿元。