每经记者：刘颂辉 包晶晶 每经编辑：陈梦妤

12月22日，红极一时的公寓“爱马仕”——中国首家宝格丽公寓悄然结束了自己的第二个挂牌周期。

一个多月前，拥有宝格丽公寓的华侨城将上海首驰企业管理有限公司51%股权以底价6.12亿元摆上货架，但面对2021年营业利润亏损5235万元、2022年前10个月亏损4656万元，要求一次性付清价款的“奢华资产包”，暂时还没有勇士敢于接盘。

12月8日是该项目的第一个挂牌周期结束日，当时《每日经济新闻》记者致电北京产权交易所，相关工作人员表示，如果有多家公司报名，将价高者得；如果没人报名，挂牌就会继续，直到有人报名并缴纳项目保证金。

12月21日，《每日经济新闻》记者再次致电北京产权交易所，一位项目负责人表示，项目处于延牌阶段，挂牌至今没有征集到意向受让方。

该项目负责人介绍，目前，转让方没有降低挂牌价的计划。

来源：北京产权交易所

“抬眼可以望见外滩三件套（上海环球金融中心、上海金茂大厦、上海中心大厦）。”

凭借高端品牌定位和市中心核心地段，上海宝格丽公寓被誉为“公寓界天花板”。稀缺的景观和高端的配套服务，更是让宝格丽公寓内一家月子中心的套餐费用达到了28.88万-116.88万元。

但华侨城出售这家宝格丽公寓的消息，引发了人们的无限猜想。月租金动辄10多万元，位于超级市中心地段，以上海宝格丽公寓、半岛酒店公寓、瑞吉酒店公寓、丽晶汇等为代表的一批酒店式高端公寓，究竟是个怎样的存在？

明星豪掷亿万买公寓，“外滩三件套”成窗外标配

10月底的一个工作日下午，上海黄浦区中山东一路32号门前，一辆“888”开头的沪牌劳斯莱斯豪华轿车停在椭圆形花坛旁，这里是被称为“远东贵妇”的上海半岛酒店。

西侧一幢12层的大楼是半岛酒店公寓，一位销售总监向《每日经济新闻》记者介绍，大楼共有39套公寓，户型包括1室、2室和3室，租金为11万-20万元/月，一年起租。酒店方提供每天免费打扫服务，1个停车位，以及免费泳池和健身房。

半岛酒店公寓 每经记者 刘颂辉 摄

半岛酒店是外滩60年来唯一的新建建筑。走进正门，首先是标志性的大堂茶座，双层挑高的大厅里，硕大的精美花艺、乳白色古罗马石柱和璀璨的琉璃水晶吊灯，无不散发着优美典雅的气息。

从公开资料看，早在2014年，影视明星刘嘉玲就被曝光在上海半岛酒店购置了一套1亿元左右的公寓豪宅。“娱乐圈纪律委员”王思聪2015年接受某电视台采访时透露，日常就住在上海半岛酒店8.5万元/晚的总统套房。

半岛酒店内景观 来源：半岛酒店官网

出半岛酒店公寓，沿着北京东路、南苏州路步行约1公里，便是我国第一家宝格丽公寓。

“很好，服务很好。”曾在宝格丽公寓居住3年的小红书博主西西这样回复《每日经济新闻》记者。

在2021年5月出国前夕，西西特地在宝格丽公寓拍了一组照片留念，公寓内饰也随照片露出，与高端酒店并无二致。在这里居住3年之后，她告别上海，开始了全球旅行。

宝格丽公寓毗邻上海总商会旧址，主要由1幢48层、150米超高层建筑组成，房源共243套。

宝格丽公寓 每经记者 刘颂辉 摄

公开资料显示，2016年7月15日，宝格丽与华侨城共同举行宝格丽公寓新闻发布会，刘嘉玲为之站台。当时的媒体报道曾留下了这样的文字：陆家嘴150米高空的绝美景观，与巴厘岛酒店（这里指位于巴厘岛的另一家宝格丽酒店）的印度洋风光交相辉映；上海的母亲河——苏州河畔的百年人文风情，与伦敦酒店泰晤士河流域的精致惊人相似。

网友在社交平台分享的宝格丽公寓内景

距离宝格丽公寓约3公里的瑞吉酒店坐落在上海城市文化和商业中心静安区的核心地段。步入典雅华丽的大堂，流光四溢的水晶吊灯照亮每一处角落。

瑞吉酒店公寓部分在62-68层大厦顶端，《每日经济新闻》记者在销售经理彭海的陪同下，乘坐高速电梯来到公寓，透过全景落地飘窗俯瞰上海城市景观天际线。房间铺设了印花地毯，装潢以米白色为主色调。客厅无论柜子还是灯具多为黄铜色金属配件，精致的珍珠鱼皮配饰更显奢华。客人可以一边在豪华浴缸泡澡，一边俯视窗外的“十里洋场”。

瑞吉酒店式公寓内景 来源：服务式公寓租赁平台兰庭网

而到傍晚时分，落日余晖染红上海的城市天际线，陆家嘴商务区依旧熙攘繁忙，上海丽晶酒店41层无边际泳池更显金光闪闪。

丽晶汇酒店式公寓坐落于浦东新区陆家嘴二十一世纪大厦42-55层。隔窗西望是上海中心大厦、上海环球金融中心、金茂大厦和东方明珠塔。影视明星黄晓明曾豪掷亿万，在丽晶汇买下一套豪宅，作为他与杨颖当时的婚房。

此情可待成追忆。

上海市中心地段拥有多家高端公寓

最高租金28万/月，但顶奢公寓也放低了姿态

于普通人而言，类似宝格丽公寓、丽晶汇的高昂月租，甚至超出了很多人一年的薪资。

“半年起租、租6个月免1个月租金、租12个月免2个月租金附送1个车位......”10月末，宝格丽公寓销售顾问吴婷向《每日经济新闻》记者推荐了一项优惠活动。

“宝格丽公寓可出租的规模大，一共133套（总计243套，其中110套已出售），本来出租率就很难达到高目标，这项活动算下来等于变相打了8.3折。”吴婷说。

“现在还有50多套空置，有的房源家具家电需要维修后才能出租，包括150平方米的1室、200平方米的2室和250平方米的3室。每套公寓都配备了冰箱、烤箱、净水器、洗衣机、沙发和电视机，自带地暖和新风系统；另外还有米其林餐厅、游泳池和健身房，全套宝格丽洗漱用具和每周三次打扫加布草更换。”

宝格丽公寓外景 每经记者 刘颂辉 摄

据记者了解，目前宝格丽公寓1室的房源租金最低6万元/月左右，3室15万元/月左右，租金随着楼层增高而增长。

事实上，宝格丽公寓除了华侨城集团持有部分房源之外，在上海禁止销售“类住宅”之前，如前所述，约110套公寓已经被小业主购入持有，或出租或自住。

这种混合型运营管理，也是如今上海多家奢华公寓共同的运营方式。

丽晶汇所在大楼位置 每经记者 包晶晶 摄

据记者了解，目前丽晶汇的租金情况是一房144平方米5万元/月，二房216-236平方米7.5万-8.5万元/月，三房322-368平方米12万-20万元/月。

据丽晶汇销售人员刘奕介绍，在租房型都有“到位”的折扣，“如果租约在半年以上，可以给到比较爽气的价格，比如7.5万元的两房，接近6折，费用包含了物业、宽带和保洁等多项服务，车位租金也可以谈到最低2000元/月。”

在参观过程中，刘奕多次主动提及价格折扣，并强调这是客户直接洽谈，才能拿到的最低价格。对于入住率，刘奕称，目前公司自持酒店式公寓40套，日常出租率保持在32套左右。由于地理位置、装修风格的关系，住客以中国籍商务人士，特别是高级管理层或企业家为主。

“我们的出租率一直蛮稳定的。”她告诉记者。

丽晶汇景观 每经记者 包晶晶 摄

记者在现场看到，一组视频团队刚好完成拍摄工作离开大楼，刘奕坦言，“现在的市场，我们也需要借助中介的力量推广揽客，羊毛出在羊身上，利润给了中介机构，折扣也就不会太低了。”

“如果中介促成了一年的合同，中介费要到0.8%。”也就是说，按照一套两室租金7万元/月计算，中介费用大概为6720元。

相比宝格丽公寓的2-38层，丽晶汇的42-55层，62层起步的静安瑞吉酒店式公寓可以在“云端”欣赏上海中心城市景观，租金空间自然也更高。

瑞吉酒店公寓景观 每经记者 刘颂辉 摄‍

“我们的公寓最低租金在6万元/月左右，房型400多平方米的租金最高达到28万元/月。”

据瑞吉酒店式公寓销售经理彭海介绍，公寓内配有全套厨房、洗衣机和干衣机，拥有水疗中心、自然采光的室内恒温天景泳池、24小时开放的健身中心，以及占地约2000平方米的活动场地等，以瑞吉酒店品牌的水准提供私人服务。

公寓中的“爱马仕们”，曾经排队加价租

Crystal在上海经营着一家高端房产租赁服务公司，公司官网的“服务式公寓”栏目中，展示了丽晶汇、宝格丽公寓等项目，70%房源的图片和视频是由团队成员去现场拍摄制作的。

“新项目或者难租的项目，通常运营方请我们去拍摄推广，好租的项目不需要推广，很多时候还会拒绝拍摄，”据她介绍，行业内通常以租金高低来划分公寓等级，1万-3万元/月为中端公寓，3-5万元/月为中高端公寓，5万元/月以上是高端公寓，“10万元/月以上算是顶奢了，公寓中的‘爱马仕’。”

中介机构在社交平台发布的半岛酒店公寓信息

“同事曾为球队经纪人运作过高端公寓，我帮介绍的更多是自媒体博主，或者是有几百万粉丝的主播，短租用来做工作室，他们也挺舍得花钱租房的，最近就有客户求租20万元/月的公寓。”Crystal说。

回想生意好的时候，2020年上半年，不少留学生从国外归来，加之一些毕业生放弃留在国外的计划回国发展，据Crystal介绍，那时候不单单是自己公司，整个上海中高端公寓租赁市场，基本上每个业务员手里都有很多客户，跟都跟不过来，一个月租金数万元的酒店式公寓也是“秒定”状态，“经常几位意向客户在抢一套房子，有时候还可能要加价才能租到。”

“行情好的时候，像马当路的上海逸兰卢湾服务式公寓基本上没有空房源，建国西路的嘉御庭和嘉里华庭等公寓房源，租金在5万元/月以上，都要排队才能租到，”Crystal不由地叹气，“今年6月后，市面上大多数高端公寓一直降价，搞租金促销，很少出现那种抢房情况，有些房源还得空置一段时间才会被租掉。”

中介机构在社交平台发布的丽晶汇相关信息

一位在上海外白渡桥附近从事服务式公寓运营的工作人员向记者透露，如今愿意花5万-10万元/月租房子住的，除了上市公司高管，还有很多收入比较高的年轻人、富二代、在家做直播的网红博主等。

这也印证了宝格丽公寓管理方万豪酒店集团相关人士的说法，其告诉记者，宝格丽公寓目前签合同报价的客群以年轻人为主，出租率基本上是70%左右。

IWG集团中国区总裁胡懋曾在IBM、Dell等跨国企业工作，对于下半年高端服务式公寓出租率下降的情况，他认为，外企派驻的人员减少，让类似针对性的公寓产品失去了一部分租住需求。

仲量联行大中华区酒店及旅游地产事业部董事总经理周涛则表示，一般来说，公寓作为上市公司酒店资产的一部分，会纳入相对独立的PL损益表，运营成本大概占据酒店整体的40%左右。

由于租期较长，租金回报平稳，高端酒店式公寓的经营毛利率一般达到50%，租金高的酒店式公寓甚至达到70%。但是，国际顶级酒店一般只配置10%左右的公寓产品，不高于20%。

据第一太平戴维斯发布的第三季度上海房地产市场报告，酒店式公寓市场逐渐从封控的影响中恢复，但不少项目仍在进一步下调租金以期降低空置率。预计第四季度将迎来1个长租公寓和4个高端服务式公寓项目入市，包括由国企持有的新际公寓、雅辰酒店集团旗下的临港雅辰悦居酒店及临港东缦国际公寓、X8服务式公寓及雅诗阁浦发盛捷壹滨江服务公寓。

客源结构发生改变，运营方仍面临挑战

近20年来，服务式公寓在一线城市蓬勃兴起，特别是上海，从1998年雅诗阁进入上海，24年间，各大公寓品牌在上海落子，而上海市场也始终以满意的投资回报率吸引着更多投资人。

旅游学刊《上海酒店式公寓发展现状研究》显示，20世纪90年代初期出现的上海商城酒店式服务公寓等（又如龙柏高级公寓之类）不零星出售，只供出租，主要对象是在上海从事商务活动的外籍人士。

上海的酒店式公寓近年来成为市场的新宠，发展速度很快。酒店式公寓的短租户主要是来沪参加会议、从事商务活动或短期公司业务的白领通常租用一房或两房，租期从数天到3个月不等；长租户则多为跨国公司中高级管理人员和使领馆人员，他们在沪工作时间较长，通常带有家属，因而居住面积要求较大，租期一般超过3个月，租约以半年或一年的周期进行续签。

区位优势显著。建筑多与宁静幽雅的高级住宅区相邻，具有赏心悦目的视觉环境。近年来一些酒店式公寓也选址于中心商务区，与五星级酒店群融为一体；有些进驻大型综合楼宇，增加经营弹性，兼顾长租、短租客人的入住。

从投资者角度看，通常服务式公寓有着比酒店更抗周期的韧性和更低的运营成本。根据STR市场数据，2020年上海高端服务式公寓受疫情冲击较大，入住率同比下降约2成，而上海高端服务式公寓市场于2021年已经恢复到2019年水平，入住率达近80%。由此可见高端服务式公寓的需求更为稳定，抗周期性更强。

这一优势不断被更多投资者发现，赛道开始逐渐拥挤。根据仲量联行研究部不完全统计，上海市场近年来不断有服务式公寓项目建成入市，比如2022年，算上预计在第四季度开业的雅诗阁静安服务公寓，将有1000多间新增供给进入市场。同样的热潮出现在2018年及2019年，连续两年各有约千间新增供给进入市场。

周涛指出：“高端服务式公寓主要客源以高净值客户、企业高管、外籍高管等人群为主，近年由于疫情导致外籍高管减少，客源结构发生改变，而国内客群的支付意愿及消费习惯不同，导致总体需求变小，一定程度上影响了入住率。”

第一太平戴维斯指出，今年第三季度，上海奢华公寓市场平均入住率80.8%，高级公寓市场为77.3%。

第一太平戴维斯华南区市场研究部负责人谢靖宇通过书面形式向《每日经济新闻》记者表示：“未来半年，复杂的宏观环境、季节因素等仍预计对需求造成一定冲击，业主方运营仍面临挑战。对于业主方来说，在市场需求倾软的情况下，如何既保证项目获得合理收益，又能最大化满足租户对租金、服务的预期变得尤为重要。”

周涛认为：“随着疫情防控措施不断优化，更多外籍高管会回到中国，服务式公寓市场将持续稳步向好。在此期间不断完善服务内容，维持良好的口碑将帮助未来客源的回归。同时服务式公寓也应该考虑如何吸引年轻化的潜在客群，打造能够吸引全年龄层次的产品。”

恒隆地产向记者提供的一份资料显示，今年4月份，恒隆地产旗下高端服务式寓所品牌“恒隆府”首个项目——武汉“恒隆府”展示中心已正式揭幕，公司同时在无锡、昆明和沈阳三地开发布局“恒隆府”。

恒隆地产高管表示：“我们预计内地市场对于高端物业的需求将保持旺盛态势。目前，越来越多购买者倾向于选择质量卓越、位处城市核心地区、并且由信誉良好的发展商开发的项目。”

在2022观点商业年会上，越秀房地产投资信托基金董事会主席、执行董事及行政总裁林德良对包括《每日经济新闻》在内的媒体表示，酒店式公寓以前的主要工作是“稳客房、抢餐饮”，现在则是要和写字楼、商场进行互动，思考如何从传统酒店管理向酒店资产管理转变。

“从这个层面来看，其实对企业在产业链的整合能力提出了更高要求。我们现在不止要简单地做好公寓品牌，还要做品牌的孵化器，进行全面的资源整合。”林德良说。

附：国外部分酒店式公寓发展现状

酒店式公寓源自欧美地区对房地产和酒店的创新经营模式。

美国的酒店式公寓开始于20世纪80年代，目前市场份额占全美住宅市场的5%，属于较为成熟的市场。其中，旧金山、西雅图、洛杉矶、纽约、芝加哥和休斯顿地区呈现了超出全美平均水平的高出租率。而欧洲的酒店式公寓市场较为分散，并且大部分酒店式公寓由境外投资机构建立，属于发展中市场。

据日经中文网报道，日本某酒店将99个房间改成了酒店式公寓，顾客可在酒店内长期居住，约30平方米的客房为30晚36万日元（含税和服务费，约合人民币2.2万元）；还准备了约50平方米的客房（含税和服务费，价格为60万日元，约合人民币3.67万元）。瞄准工作日的远程办公需求等，把最短租期设定为5晚。

世邦魏理仕在今年1月份做过一项全球长租公寓投资者意向调查报告，报告显示，和去年一样，亚太地区的受访者绝大多数选择东京和上海作为长租公寓投资的首选市场，柏林是欧洲、中东和非洲地区29%受访者的首选市场之一，其次是伦敦26%，慕尼黑和巴黎各占21%，阿姆斯特丹20%。

（应受访者要求，文中西西、吴婷、刘奕、彭海为化名）

记者手记 |高端公寓运营商的发展思路是时候改变了

对绝大多数人来说，月租金10余万元的公寓是想都不敢想的。在一线城市高端酒店式公寓租住一年，足够普通人在小城市里全款买房。

过去，国内高端酒店式公寓的主导客群是外籍人士，而伴随中国经济的快速发展，国内高净值人群规模和数量不断增加，除了传统意义上的企业家、公司高管外，互联网主播、网红等年轻的财富新贵对这类奢华居所的接受度越来越高。

不论是公寓内月子中心内几十万甚至百余万元的套餐费用，还是动辄上亿元的购房款，需求催生市场，市场适应需求，公寓中的“爱马仕们”总能找到适合自己的主人。

有个细节让人印象深刻，上海宝格丽公寓主要租住的是国内客户，除非外籍人士一定要租，不然公司不会主动求租，镛舍酒店式公寓等也已转做国内需求。

在走访和调查过程中，记者发现，同为高端公寓，在产品定位、目标客户、经营模式和业态上却截然不同。租客或看重品质与服务，或重视商务氛围，或热衷于品牌本身……也正是这些“不同”，决定了高端公寓在全球经济波动时能平稳穿越周期，为投资人持续创造价值。

需要注意的是，本土高端酒店式公寓品牌的涌现已打破国际品牌占领主导地位的局面，运营企业的思路是时候改变了。

每日经济新闻