

# 房企系长租公寓寻盈利“最优解”

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

日前,随着房企半年报的披露,其布局多年的住房租赁业务也显露出底色。

在长租公寓领域,万科(000002.SZ)、龙湖(0960.HK)、旭辉(0884.HK)、招商蛇口(001979.

SZ)等是较早一批的“入局者”。克而瑞数据显示,截至今年上半年,中国住房租赁企业开业规模排名前二分别为万科“泊寓”、龙湖“冠寓”,均超过10万间。

目前,在各家房企披露的口径中,龙湖“冠寓”在去年开始盈利,而万科“泊寓”计划在2023年实现

成本法下(即扣除折旧摊销后)的会计报表盈利。今年2月,旭辉“瓴寓”实现住房租赁市场首例资产退出,完成“投融建管退”全周期跑通,为行业带来另一盈利信号。

至此,房企系长租公寓在规模扩张之后,开始寻求稳健的增

长以及项目的精细化运营。

克而瑞租售团队分析指出,随着越来越多的房企在报表中披露租赁业务的营业收入,企业对于租赁业务能否带来盈利也开始持乐观态度,该业务或为房企带来新的业务增长点。



深圳南山区一处自建房长租公寓。

陈婷/摄影

## 规模出现分化

排名前两位的万科“泊寓”和龙湖“冠寓”,与排名第三企业的开业规模有约3万间的差距。

自2015年相关政策首次把公寓纳入生活服务业,再到《关于加快培育和发展住房租赁市场的若干意见》鼓励房地产开发企业开展住房租赁业务以来,房企进入住房租赁行业已有数年。

根据克而瑞数据,截至2022年二季度末,中国排名前30的租赁企业开业规模达88万间,管理规模约122.45万间。其中,房企系公寓的管理规模约是住房租赁创业公司公寓的3倍。管理规模排名前10公寓品牌中,房企系企业占比超过半数。

如同其他新兴行业,租房租赁行业在一开始也经历了规模扩张的时期。早在2015年年初,万科推出旗下长租公寓品牌“万科驿”,后更名为“泊寓”,在2017年已扩张至全国22个城市,拥有近1.6万间公寓;2016年8月成立的龙湖“冠寓”,其2017年底的目标是开业房间数超过1.5万间;彼时的旭辉“瓴寓”则预计在2017年入市2万间房源。

“跑马圈地”至今,根据克而瑞数据统计,截至2022年6月30日,万科“泊寓”的开业规模约16.95万间,管理房源约20.99万间,今年上半年共新获取10个项目,合计房间数为9674间,开业规模较2021年年底增长4.39%;龙湖“冠寓”的开业规模约11.1万间,较2021年年底增长3.77%;“招商伊敦”公寓

管理房源约3.7万间,较2021年年底增长2.78%;旭辉“瓴寓”的开业规模约3.22万间。

值得注意的是,排名前两位的万科“泊寓”和龙湖“冠寓”,与排名第三企业的开业规模有约3万间的差距,而排名第30的企业开业规模仅有千间。克而瑞分析指出,“长租公寓拼规模的时代逐渐结束。从去年开始,多数企业主逐渐放慢规模扩张的脚步,注重稳健增长,开始聚焦开业项目的精细化运营。”

根据披露,截至上半年末,万科“泊寓”出租率为94%,客户周期满意度为95%,续租率为56%;龙湖“冠寓”整体出租率为93.3%,其中开业超过6个月的项目出租率为95.4%;中骏集团旗下“方隅公寓”管理房源约3.16万间,其中85%分布于二线城市,稳定运营的一线重资产项目平均出租率超85%。

值得注意的是,随着近年来各地对保障性租赁住房建设力度的不断加大,房企系长租公寓也积极响应相关政策,将旗下公寓项目纳入当地保障性租赁住房。

其中,截至上半年末,万科“泊寓”在深圳、厦门、武汉等城市已有48个项目4.1万间房纳入各地保障性租赁住房。其中,万科“泊寓”的北京成寿寺项目由村集体和万科成立合作公司作为项目运

营主体,万科负责所有建设成本投入并获得项目建成后45年的经营权和收益权,村集体每年收取保底收益及超额分红。

此外,龙湖“冠寓”以轻资产输出的形式,参与保障性租赁住房的建设,其苏州木渎项目由当地村集体组织开发建设,由龙湖“冠寓”整体租赁后开展运营,并每年向村集体支付租金,运营期为15年。旭辉“瓴寓”则以重资产的持有方式,

旗下项目通过认定成为上海市松江区首批保障性租赁住房。

住房租赁市场不断扩围背后,智研咨询发布的《2022—2028年中国房屋租赁行业市场竞争状况及发展趋向分析报告》显示,2021年,中国住房租赁市场规模约为2.2万亿元,同比增长15.8%。前瞻产业研究院预计,到2026年,我国住房租赁市场规模有望突破3.5万亿元。

## 破解盈利难题

在房企愈发重视自身住房租赁业务的过程中,多样化产品随之出现。

就在房企系长租公寓逐步将触角延伸至保障性租赁住房之际,今年8月,首批3只保障性租赁住房REITs在沪深证券交易所上市交易,受到投资者持续追捧。

克而瑞租售团队认为,尽管目前保障性租赁住房REITs的底层资产均为地方安居企业,未来或将对市场化租赁企业开放,为行业带来新的盈利点。

事实上,盈利问题一直是住房租赁行业面临的难题之一。据披露,今年上半年,万科“泊寓”收入14.8亿元,同比增长12.3%。报告期内,“泊寓”自有渠道获客占比达79%,较2021年提高1个百分点;线上平台注册人数达到234万,较2021年底增长17%;营销费用率1.01%,同比下降0.38个百分点;新增企业客户160家,累计为超过1900家企业提供定制化员工租住生活服务,在租客户占比为16.6%。

而在去年实现盈利的龙湖“冠寓”,今年上半年收入11.8亿元,同比增长11%,具体盈利情况并未披露。龙湖表示,“公司在专注满足客户需求的同时,亦遵循投资回报的生意逻辑,凭借稳健经营、高质发展,持续创造利润。”

值得一提的是,今年2月,旭辉“瓴寓”出让其所持“上海浦江华侨城柚米社区”项目30%股权,实现从该租赁社区项目的资产退出。出让股权后,旭辉“瓴寓”作为资管方,将继续运营该项目。旭辉“瓴寓”CEO张爱华对此表示,这是租赁住宅领域实现“投融建管退”资管全周期跑通的首个项目。

据了解,“上海浦江华侨城柚米社区”项目于2018年12月启动建设,占地面积超过6.3万平方米,总投资20亿元,由旭辉“瓴寓”持股30%,负责项目的开发建设与运营管理。2020年,该项目正式

投入运营,合计上市1869套房源。

8月30日,旭辉董事局主席林中在2022年上半年业绩会上透露,旭辉“瓴寓”近期已启动A轮融资募集工作,在与若干知名国际投资机构深入接洽后,目前已取得实质性进展。

克而瑞分析指出,目前来看,头部运营商、国企在住房租赁业务上更容易实现盈利。前者具有一定规模,在形成规模化、标准化的沉淀后,必将开始寻求利润的增长;后者依托大力发展保障性租赁住房的号召,通过自身大规模的存量改造叠加价格较低的租赁用地新建租赁住房,以较低的成本为实现盈利带来可能。

而在房企愈发重视自身住房租赁业务的过程中,多样化产品随之出现。其中,大型租赁社区频频被提及。

克而瑞解释称,为解决新青年、新市民的租房痛点,满足多样化租房需求,各地纷纷开始出让租赁用地建设租赁住房,由于租赁用地的规模较大,租赁社区产品由此诞生。

根据披露,截至今年上半年,旭辉“瓴寓”目前已在全国已布局21个城市,运营及自持的大社区项目超过30个,是目前行业内拥有大社区最多的租赁企业。

万科北京区域首席合伙人卢冰日前在业务交流会上透露,到2022年,万科在北京获取集体租赁住房22167间,约占据市场的30%。据了解,目前,万科在北京入市开业的集体租赁住房项目包括成寿寺项目、高立庄项目等。卢冰称:“成寿寺项目是大型租赁社区1.0版,高立庄项目是2.0版,台湖北社区则是3.0版。”

“2022年,北京万科计划4783套集体租赁住房入市,2023年为4589套,到2025年约5000套房源开业入市。”卢冰表示。

