

住房租赁市场迎变局时代 龙头企业竞逐长租公寓赛道

本报记者 方超 张家振 上海报道

“我们力争成为全市范围内存量物业转型升级并纳入保障性租赁住房范畴的代表，使这片热土成为闵行乃至上海人才人居乐业的生活家园。”微领地集团首席执行官周君强表示。

在周君强作出上述表述背后，上海市最大的社会化保障

租购并举制度指明发展方向

租购并举住房制度为房企指明了未来发展方向。

“从宏观层面来看，随着我国城镇化率越来越高，人口向一线城市、都市圈聚集，在居住成本保持在较高水平的前提下，人们的刚性居住需求不会减弱。”周君强分析认为，“同时，房地产行业在告别高速增长时代后进入存量时代。无论是从政策变迁、行业变革还是市场需求端的变化，都驱动着住房模式向‘租购并举’方向转型发展。”

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示，在建立租购

性租赁住房社区——微领地浦江中心社区于10月26日正式开业，可提供3116间保障性租赁住房。

党的二十大报告指出：“坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度。”对此，滨江集团旗下自持商品房租赁社区品牌滨江暖屋总经理陈

驰在接受《中国经营报》记者采访时表示：“房屋租赁行业面临着巨大的政策机遇，还有很大的市场空间和成长性。”

中指研究院指数事业部市场研究总监陈文静也认为，党的二十大报告再次强调加快建立租购并举的住房制度，政策红利有望继续释放。“随着住房租赁需求的逐步扩大，住房租赁市场也将迎

来快速发展期，这也为开发企业、运营企业、装饰装修企业、金融机构等提供了新的发展机遇，相关企业需要抓住政策红利和市场发展期，拓展新的市场空间。”

中骏集团相关负责人也表示：“未来五年，租购并举的住房制度建设将全面提速，政府将大力推动住房租赁市场发展，进一步完善住房体系。”

瑞研究中心分析认为。

“从房企角度而言，我们认为租购并举制度的推出，为房企提供了全新业务的发展方向。”陈驰告诉记者，“以往我们可能更关注销售型房地产业，接下来可能会结合政策和自身实际情况作出更多的选择。”

“实际上，一些企业可能不适合发展销售型房产开发业务，而租购并举制度给它们提供了另一种更合适的路径，租赁住房板块也是很不错的业务。”陈驰

同时认为，在更多的房企进入租赁住房市场后，对于客户个人而言也会有更多选择，这也是惠及民生的表现。

据中骏集团相关负责人介绍，中骏集团在积极响应国家租购并举住房制度的情况下，依托多年以来的布局与积累，整合并协同长租公寓领域优势资源，形成长租公寓基金管理的资管商业模式，战略拓展长租公寓业务，并聚焦一线及准一线城市，推进长租公寓的投资及开发。

近两年来，公寓业务整体取得了一些进步，新模式、新发展的探索成绩也逐步呈现。

地保障新市民群体的租住需求。

据介绍，截至今年上半年，龙湖冠寓已在全国30余座城市提供超11万间公寓房源，累计服务租户约50万人，累计用户逾250万人，用户满意度达95%。克而瑞2022年1~6月TOP20租赁企业公寓开业规模榜显示，龙湖冠寓累计已开业房源规模稳居行业第二。

除龙湖集团外，万科也已经在长租公寓市场历经十余年的探索。

“在租购并举政策环境下，近两年来公寓业务整体取得了一些进步，新模式、新发展的探索成绩也逐步呈现。”万科泊寓方面表示，公司积极响应并践行国

家“房住不炒”政策，与深圳人才安居集团、上海市虹口公共租赁住房投资运营有限公司等重点国企签署了租赁住房战略合作协议，推动保障性租赁住房建设。

万科泊寓方面提供的数据显示，截至今年7月31日，万科泊寓已在北京市、深圳市、厦门市、天津市、佛山市、长沙市、武汉市和成都市等8座城市正式纳保50个项目、超4万间房源，另有5万余间房源正在申请纳保途中。

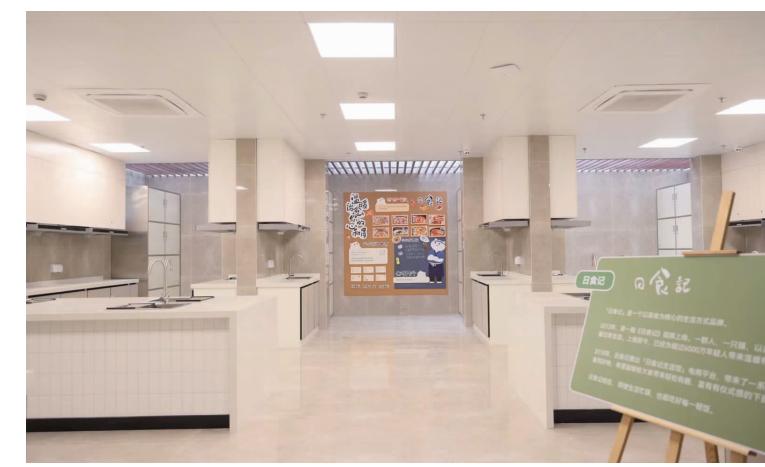
此外，作为长租公寓头部企业，万科泊寓截至目前已累计获取21万间房源，累计开业17万间，出租率95%、续租率56%、自有渠道

获客占比79%，业务稳步发展、稳健经营，保持集中式规模第一”。

而中骏集团旗下的方隅公寓、旭辉集团旗下的领寓国际等品牌也发展迅速。

公开信息显示，截至今年上半年，方隅公寓管理房源为31615间，其中85%分布在一、二线城市，稳定运营的一线重资产项目平均出租率超85%。

另据旭辉集团方面提供的数据，截至今年上半年，领寓国际聚焦上海市、北京市、南京市、杭州市、成都市、深圳市六大核心城市，已开拓房间数超8.2万间，运营超30个大型租赁社区。



在加快建立租购并举住房制度的政策红利下，龙头企业正积极布局长租公寓赛道。图为微领地浦江中心社区内景。

品质提升成“新角逐点”

房企在寻找租赁行业发展路径过程中，更重要的是提高服务水平。

万科泊寓方面也表示，公司根据客户需求与痛点提供酒店式服务标准，通过长短租结合的方式满足商旅客户的多元化需求，并初步获得了市场验证及客户认可。

据介绍，在万科泊寓中高端产品线中，成都交子荟国际公寓主要服务天府金融科技企业等中高端人才，提供星级酒店式公寓服务标准，在开业3个月后出租率达到了90%以上。

“产品在追求品质化的同时，开始聚焦租客全生命周期的需求。超级社区的核心不仅是物理空间，更是连接势能。”在周君强看来，“时尚舒适、便捷交通、极低价格的产品三要素是微领地对租户的承诺。7天无休班车、24小时安保、完善的消防设施、人脸识别门禁、智能门锁等安防措施，让租户住得安心、放心。此外，我们认为社区不该仅仅只是居住的地方，还应该是一个充满活力、开放、多元、温暖的全新生活社区。”

戴德梁行北区研究部主管魏东表示：“党的二十大报告在住宅方面更侧重多主体供给和多渠道保障。这些政策导向将对保障性住房和等领域在未来五年的发展产生利好。”

竞相拓展长租公寓赛道

近两年来，公寓业务整体取得了一些进步，新模式、新发展的探索成绩也逐步呈现。

在租购并举政策未来或全面提速的大背景下，长租公寓赛道亦再度引发市场关注。

“解决青年人才的居住问题，让‘新市民’住有所居且居之安，需要营造长期稳定的住房租赁市场环境，提供满足多层次住房需求的产品和服务，让青年人才实现安居梦。在此过程中，龙湖冠寓积极践行社会责任，配合各地人才引进安居政策，助力构建当地人才好生态。”龙湖集团相关负责人回复称。

该负责人同时表示，随着住房保障体系的日趋完善，龙湖冠寓积极响应“租购并举”的战略方针，落地多个保障性租赁住房项目，更好

地保障新市民群体的租住需求。

据介绍，截至今年上半年，龙湖冠寓已在全国30余座城市提供超11万间公寓房源，累计服务租户约50万人，累计用户逾250万人，用户满意度达95%。克而瑞2022年1~6月TOP20租赁企业公寓开业规模榜显示，龙湖冠寓累计已开业房源规模稳居行业第二。

除龙湖集团外，万科也已经在长租公寓市场历经十余年的探索。

“在租购并举政策环境下，近两年来公寓业务整体取得了一些进步，新模式、新发展的探索成绩也逐步呈现。”万科泊寓方面表示，公司积极响应并践行国

家“房住不炒”政策，与深圳人才安居集团、上海市虹口公共租赁住房投资运营有限公司等重点国企签署了租赁住房战略合作协议，推动保障性租赁住房建设。

万科泊寓方面提供的数据显示，截至今年7月31日，万科泊寓已在北京市、深圳市、厦门市、天津市、佛山市、长沙市、武汉市和成都市等8座城市正式纳保50个项目、超4万间房源，另有5万余间房源正在申请纳保途中。

此外，作为长租公寓头部企业，万科泊寓截至目前已累计获取21万间房源，累计开业17万间，出租率95%、续租率56%、自有渠道

获客占比79%，业务稳步发展、稳健经营，保持集中式规模第一”。

而中骏集团旗下的方隅公寓、旭辉集团旗下的领寓国际等品牌也发展迅速。

公开信息显示，截至今年上半年，方隅公寓管理房源为31615间，其中85%分布在一、二线城市，稳定运营的一线重资产项目平均出租率超85%。

另据旭辉集团方面提供的数据，截至今年上半年，领寓国际聚焦上海市、北京市、南京市、杭州市、成都市、深圳市六大核心城市，已开拓房间数超8.2万间，运营超30个大型租赁社区。

抢抓四季度窗口期 房企开启“双11”营销攻势

营销前置锁客圈客

本报记者 方超 张家振 上海报道

“11元买11m²！买房送iPhone14/家电！不等‘双11’，买贵退差，好房提前选！”

近日，绿地控股安徽区域发布的“双11”促销信息引发购房者关注。据了解，在10月20日~11月11日期间，购买六安市绿地未来城项目除了上述“送家电”等优惠外，还可享受金安区置业补贴，最高享4万元补贴/套。

《中国经营报》记者在采访中了解到，在“双11”即将来临之际，旭辉集团和禹洲集团等多家房企也已提前开启营销“攻势”。

而在抢抓四季度营销窗口期过程中，多家房企也早已厉兵秣马备战营销。在某TOP10房企华东大区担任相关负责人的孙佳(化名)就对记者表示，其所在区域早在8月中下旬左右就开始了系列营销活动的准备动作。

“房地产市场利好政策还在进一步释放，很多地方在四季度可能还会有进一步的宽松政策推出。我觉得很多房企也会全力抓住四季度的营销窗口期。”中指研究院浙江分院常务副总经理高院生分析认为。

“佣金前置”提升渠道效率

相比购房送物业费和“家电大礼包”等常规营销动作，部分房企为了全力促进去化，在今年四季度起始阶段推出的“佣金前置”举措也引发市场关注。

房地产业内人士分析称，品牌房企的结佣流程、手续非常繁杂，结佣周期比较长，中介又急于拿到现钱，“哪家房企给我结钱快，就会更帮谁推荐项目”。而“佣金前置”模式是房企提前将一笔钱打进合作企业(分销方)账户，再卖一套结算一套的佣金。

“‘佣金前置’现象主要是在

今年出现的。”在苏州市下辖的某县级市担任项目销售负责人的刘珂(化名)向记者表示，房地产市场竞争激烈，苏州市也是在今年春节后出现的这种现象，每个地方不一样，“主要是看当地市场的竞争格局”。

深耕江苏省苏州市相城、姑苏片区十余年的资深房产经纪人胡亚(化名)向记者表示，其负责的区域也存在“佣金前置”现象。“预付佣金对经纪人而言也更有保障，主要目的一是让经纪人放心，二是可以让经纪人安心地给

开发商推介项目，从而更有动力促成成交。”

“我们企业没有采取‘佣金前置’方式，但结佣周期比之前更短了。”孙佳表示，比如，以前通过分销渠道卖房的正常结算流程可能需要两三个月，中介人员的佣金才能到账。“但现在我们3天就能结算，主要是因为公司找了外部合作公司先帮我们垫付这笔钱。”

“这种‘佣金前置’的现象在业内尚不普遍，因为大型房企还是比较强势的。”在高院生看来，对于大

型民营房企而言，他们在和房产中介的谈判过程中有更多筹码。

“为了提升渠道效率和中介积极性，不少项目出现了‘佣金前置’现象，击中拖欠佣金痛点。”克而瑞研究中心表示，昆明市的书香云海项目从8月份开始便开启了卖一套结一套的‘前佣模式’，后续有多个项目开始跟进，从效果上来看，渠道成交占比上升了5%。

孙佳进一步向记者解释称，其所在大区的营销策略繁多，比如向客户收取一笔定金，这笔做法，孙佳也并不陌生。“为了冲刺‘金九银十’，我们在8月中旬启动了营销活动编排。从国庆节期间的打法上而言，更多的是谋求抢抓国庆黄金周机遇，加速锁客圈客。”孙佳举例称，除冲刺业绩外，比较重要的工作就是提前完成锁客，后续再慢慢进行转化。

孙佳进一步向记者解释称，其所在大区的营销策略繁多，比如向客户收取一笔定金，这笔

定金在今年内买房可以膨胀成相应额度的优惠。“就是先把客户‘圈住’，争取让客户提前交一部分钱。”

而对于房企而言，营销前置、提前锁客已成为常规动作。据了解，苏州绿地云景项目此前举办了“金秋敢享节·热浪苏州湾”主题活动，住宅项目推出“购房膨胀金”等多项优惠，成功认购即送帆船体验券，可预约包船游览苏州湾。

划款。

除部分房企推行“佣金前置”外，分销渠道佣金比例上浮现象也并不少见。

孙佳告诉记者，目前业内确实存在佣金比例上浮的现象，但各家大房企对来自中介的成交比例都会有所控制。

胡亚也表示，从八九月份开始，苏州市房企给经纪人的佣金比例都有所提高，“因为开发商要冲一波业绩，在中秋节、国庆节等假期到来之前就要提前蓄客，毕竟客户转化需要时间。”

惠，这才是最重要的。”

克而瑞研究中心分析认为，10月份房地产市场整体预期止跌企稳。“此外，受房企以价换量策略的惯性影响，成交还有一定的释放空间。”中指研究院也表示，短期来看，购房者的观望情绪仍在，前期政策显效仍需时间，若政策持续发力，各地配套政策持续推进和落实，购房者的置业情绪有望继续修复，四季度新房市场或逐渐企稳。

新房市场或逐渐企稳

“上周(10月17日~10月23日)商品住宅网签1516套，环比增加34.04%。”克而瑞苏州分析认为，从“数据上看上周的成交量维持千套以上的正常水准”。其中，相城区上周网签量609套，位居苏州全市各区域榜首的位置，环比增加110.73%。

另据中指研究院华东数据，在10月17日~23日期间，杭州市迎来开盘潮，其中上市面积25.2万平方米，环比下降35.8%；成交面积17.8万平方米，环比增长28.8%；主

城项目热销带动整体销售均价结构性上涨4.0%。

在楼市呈现局部回暖的情况下，房企也在全力“抢收”。

例如，绿地香港日前发布消息称，四季度之初，嘉兴云漫世家项目“7天达成4958万元业绩，指标完成率超118%，再续红盘势能”。据介绍，该项目通过紧抓爆款活动、增强线下高品质导客、优质客群资源吸附、线上数字营销、增强流量输出和案场导客、案场策略包装等

方式促进转化。

值得注意的是，在距离年终仅两个月的情况下，房企该如何面对市场竞争，完成年度销售目标？

展望四季度，孙佳认为，实时跟踪市场动态，动态迭代打法非常重要。“我们在不同时间段会实时快速变动打法。我们目前以3天和一周为单位快速调整政策、动态迭代销售策略和打法。”

“精准营销很重要。”高院生认为，“在我看来，今年房企的营销政