

北京最大保租房项目入市 首创和园打造租住新生活样本

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

北京朝阳区东南五环,化工桥南侧,昔日华北最大的石材市场,如今已变成了北京最大的单体保障性租赁住房——首创和园·繁星社区。

最大单体保租房社区

繁星项目沿袭了传统北京“里坊”与国际都市“街区”的规划格局,采取了大型开放式街区的模式。

8月下旬,走进首创和园·繁星社区,记者了解到,整个社区分“星”“空”“云”三个地块建设,项目总建筑面积约40万平方米,共计6572套租赁住房,目前第一批入市有2300套房源。

在社区门店处,管家告诉《中国经营报》记者,户型既有开间、一居室,也有两居和两居,其中以一居室为主,面积在三四十平方米,不论是单身、夫妻还是多口之家,都有对应的房屋类型可以满足居住需求。

值得一提的是,该项目采用框架结构体系和模块化交通核,内部隔墙可自由设置,可实现开间与套间的相互转换。据首创和园·繁星项目副经理王维介绍,他们在设计之初选择这种结构是因为方便后续产品调整。“如果后续两居室需求多的话,可以将二批次入市的房源作相应调整,比如一居室合并为两居室,供多口之家选择。”

在一间36平方米的开间内,记者看到房屋采取精装修交付,配有床、衣柜、空调、电磁炉、洗衣机等家具家电,空间布局合理,装修时尚简约,基本可以实现拎包入住。

据管家介绍,整个社区民水民电,大部分户型都有阳台,30~89平方米的多元空间选择,对于租客而言,无论是自住还是商业或者办公都能满足,长租期客户租金涨幅每年不超过3%。

在社区内,记者看到,和园·繁星项目沿袭了传统北京“里坊”与国际都市“街区”的规划格局,采取了大型开放式街区的模式,共分12个组团,建有6条步行街和3处下沉广场。记者看到,每个组团各有特色,如“宠物友好”“阅读空间”“摊玩市集”等,可供租客自由选择。

另据管家介绍,社区内还配建

据了解,首创和园·繁星社区是首创城发与朝阳区十八里店乡合作打造的以集体土地租赁模式改善职住平衡的民生工程。项目共提供6572套租赁住房,为新青年群体提供了从开间、一居室到三居室的多种租住选择。

“入驻和园·繁星社区后,社区配套齐全,管家式服务,优质的公共资源,让我体会到了家该有的温度,在喧嚣的城市生活中让我安放身心。”一位青年租客这样说道。

北京市住建委保障房建设管理处副处长郝拴明表示:“截至今年6

月,北京市已建设25万间保障性住房,其中首创城发功不可没。作为北京市属国有企业,率先投身保租房建设,为政策研究制定提供宝贵经验;积极响应租赁住房,成为最早、最大的保障性租赁住房运营平台之一,是北京市保租房的中坚力量。”



北京朝阳首创和园·繁星社区项目。

吴静/摄影

有近5万平方米商业面积,包括1个社区食堂,餐饮、便利店、药房、洗衣、美发、银行网点6大基础生活模块,不少店面已经顺利签约,目前开业在即。

考虑到租客的社交、休闲、娱乐需求,和园·繁星社区的共享空间还特意打造了室外流星草坪、公共会客厅、休闲平台等,以及咖啡主题功能空间。参观时,记者看到,共享厨房里,几位年轻租客正在做饭,而在就餐区隔壁,其他几位租客正在台球区竞技。

记者了解到,从去年开始,北京市政府发布的相关政策均在大力推动重点功能区及现状轨道站点周边增加租赁住房供给,以促进职住平衡。繁星项目位置邻近国贸CBD和亦庄经济技术开发区,而国贸CBD汇集有众多世界500强企业总部,是国内众多金融、保险、地产等高端企业所在地,也是中央电视台、人民日报等传媒企业聚集地,这些企业员工都被繁星项目视为潜在客户。

王维告诉记者,目前项目的租客群体主要为35岁以下的青年人,也有部分家庭租户,入市100天以来,签约量超过了85%。“我们项目为了落实租售同权政策,在小区配建了幼儿园和小学,明年3月幼儿园就将开学,租户凭租房合同就能入园。”

据北京市朝阳区十八里店乡政府张金鑫乡长介绍:“十八里店原来是华北区域最大的石材集散地,原石材市场有经营商户近600家,多为小散户乱疏解类企业,整个区域道路常年拥堵,流动人口密集,环境恶劣,水污染严重。”后来,在朝阳区委、区政府的领导调度下,西直河石材市场进行拆除腾退,首创城发承担腾退拆除成本。

早在2017年时,原国土资源部与住房和城乡建设部确定在13个城市开展集体建设用地建设租赁住房的试点,北京市作为首批试点城市,连续出台了一系列利用集体土地建设租赁住房政策。

作为市属国企,首创城发率先

投身北京市集体土地投资建设中,2017年集租房试点出台后,下属企业首创新城迅速切入集租房市场,利用政府引导基金推动集租房项目发展,推出长租业务品牌——“首创和园”,成为北京集租房的重要参与者。

近几年,首创新城镇参与了8宗集体土地租赁住房项目投资建设,主要分布在郊区新城、重要交通节点或产业园区附近。位于东南五环的繁星社区即是其投资建设的最大体量的集租房项目。

2019年,首创新城镇与十八里店乡政府携手,共同开发、建设、运营十八里店集体土地租赁住房项目。据王维介绍,“朝阳十八里店乡村集体土地40年使用权作价入股,首创负责建设和运营,每年向村集体支付占地费,后期有盈利的机会给村集体分红。”

2022年,北京市将集体土地租赁住房项目纳入保障性租赁住房的管理范畴,项目纳保之后,也成为了北京市体量最大的保租房项目。

贝壳租房集中式公寓再落一子 长租品牌“海盐”公寓正式亮相

本报记者 吴静 卢志坤 成都 北京报道

8月中旬,成都成华区建设路北,电子科技大学旁,一栋原来的宿舍楼经过改造后,正式以贝壳·海盐公寓门店的形式亮相。

海盐公寓是贝壳租房旗下首个

试运营两个月出租率超90%

据了解,贝壳成都海盐公寓位于建设路的核心区域,周边建设北路、一环路、二环快速路纵横交会,400米可以到达地铁站,800米可以乘坐BRT,紧邻建设路网红美食步行街、伊藤洋华堂、优客城市奥莱、SM广场,成都印象城。

门店原本是成都电子科技大学的一栋学生宿舍,由于生源搬迁,此前已有一年多的闲置。在确定此项目之前,贝壳成都团队已摸排了几十处资产,但均由于位置、户型、品质、配套等不符合内部要求而放弃。

对于这项市中心的优质资产,贝壳将改造后的产品定位为面向青年和白领群体的中高端长租公寓,价格定在2000~2500元/月。据了解,这个价位在成都合租市场中处于中等水平。

此前,清华大学建筑学院住宅与社区研究所和贝壳研究院课题组联合开展的成都新青年租住特征调研显示,28岁以下的新青年住房租金平均2188元/月,与成套住房租金接近,平均租金收入比24%,平均租赁面积34平方米。

中高端长租公寓品牌,成都建设路门店是其正式落地的第一个项目。

与以往开发商自持的重资产模式不同,越来越多的长租品牌通过盘活城市核心区闲置资产,切入集中式长租公寓市场,这也是近两年政策引导的方向。

据了解,贝壳内部于2021年年

底发布“一体两翼”战略调整,将租赁业务作为新的增长点提上战略高度,在分散式和集中式两种房源类型上快速拓展。财报数据显示,截至今年一季度末,贝壳租房在管房源量已突破16万(间),成为租房市场不可忽视的供应商之一。

据他透露,贝壳平台每年有240万~270万单的租赁交易。但此前只做租赁交易服务,没有办法再深入接触到客户,因此需要将租住服务的链条延长,延伸到资管和生活服务的全部租住环节。

“贝壳真正考虑要做租房业务增长这件事,是在2019年年底。”宋春晖表示。彼时,贝壳主赛道业务体量已是行业头部,寻找下一个增长点是自然而然的事情。

与此同时,长租公寓市场经历了一轮行业出清后,政策态度从住有所居到租购并举,从“规范发展长租房”到“加快发展长租房”,随着减税降费等一系列支持政策的出台,专业化、规模化的住房租赁企业迎来新的契机。

2021年11月底,在上市一年多后,贝壳进行了一轮战略升级,宣布“一体两翼”发展战略,成立“贝壳惠居事业群”,将租房业务提上战略高度。2023年7月,贝壳启动“一体三翼”战略升级,组建经纪、家装、惠居、贝壳家四条事业线,租赁业务仍是其中重要

从服务商到供应商

明、逾期交房、提前解约等问题也均有解决预案。

目前,成都海盐公寓已经交付519间,试运营两个月入住率已超过90%。这样的出租效率,来自贝壳20多年来深入一线市场形成的经验。

据了解,在此次成都海盐公寓项目落地之前,贝壳租房也曾在2022年时与乐湾公寓合作投资了上海徐汇区的新青年公寓项目,将原来的老厂房改造之后,为上海市场提供了2978间集中式租赁住房。

据贝壳找房副总裁、贝壳租房公寓首席运营官宋春晖介绍,目前贝壳所投资的几个集中式长租公寓项目的出租率均表现良好。

他进一步解释道:“关于出租率,一般大数据会基于线上交易周期、交易变化、客群变化给出一些判断,但如一些片区因为市场因素,周边租金出现骤降的情况,AI无法预知,而我们平台线上的交易体量足够大,以及经纪赛道的经纪人常年接触客户,因此,我们在获取项目、产品设计时就能够更好地判断什么样的项目和产品更容易出租。”

从服务商到供应商

租赁业务一直是贝壳的重点业务之一。对于这部分业务,宋春晖表示,相较于新房、二手房等受周期波动影响较大的业务而言,租赁业务周期更加稳定。

据宋春晖介绍,目前贝壳租房的主要业务分为三大部分,包括租赁经纪服务、分散式房源托管服务和集中式公寓运营服务。

在租赁经纪服务方面,财报数据显示,截至2022年年底,贝壳租房连接了链家、德佑、21世纪不动产等超过200家经纪品牌,在100多个城市提供了超过226万套的租赁房源,给多样化的客户群体提供租赁住房。

在分散式房源托管服务方面,2021年年底时,贝壳租房正式推出了“省心租”,将市场上分散的租赁住房转为有品质、可信赖的专业机构化长租房源。据贝壳租房方面介绍,与此前分散式长租房市场常见的“包租”模式不同,“省心租”选择做资管模式,通过一二赛道协同提升收房、出租效率,在业主端赚取资产管理费用,在租客端赚取服务费用。

截至一季度末,贝壳租房在管房源量突破16万套。其中,分散式租赁住房管理服务“省心租”在管房源规模突破9万套。由于

集中式长租公寓供应量攀升

近两年,保租房的大量入市是集中式长租公寓在总体租赁供应中占比不断攀升的重要原因。

据了解,像首创和园·繁星社区这样的集中式长租公寓,近两年凭借产权集中、标准化运营和管理、配套设施和服务完善等优势,日渐成为行业发展的主流趋势。

记者了解到,集中式长租公寓主要以传统的商业地产运作模式,利用自持土地开发或楼宇整租改造方式进行运营。

以企业重点布局的北京市为例,在户型分布方面,北京集中式长租公寓在供应结构上主要瞄准单身白领或者小规模家庭的客群。单间和复式户型最为普及,市场上多数项目设置这两类户型,同时,从租金坪效来看,单间和复式户型的租金坪效高于其他户型。

由于房源集中、标准化程度高,在增值服务方面,集中式长租公寓拥有比分散式长租公寓更多可以挖掘的需求点,不少运营商积极通过打造健身房、电竞室等具有社群属性的公区配套来提高居住体验,增加租户黏性。

近两年,保租房的大量入市是集中式长租公寓在总体租赁供应中占比不断攀升的重要原因。据了解,为支持住房租赁发展,国家从2017年开始加大租赁用地供应,比如推出集体经营建设用地、R4用地、竞自持用地、竞配建用地,或者在存量土地(如仓储用地等)上新建保租房。

得益于各地住房租赁专项用地的供给,租赁式社区成为保租房的主要产品类型。国企在这类以重资产模式参与保租房筹集建设中承担了重要角色。此前,记者从某省级住房保障建设管理平台相关负责人处了解到,地方国企在筹集保租房时具有明显优势,可以获得资产购置贷、装修贷、运营经营贷和股权贷等多渠道、低成本的融资体系;此外,部分国企还可以获取地方平台下的存量物业等资产。

以上述首创和园为例,据首创城发营销总监、品牌营销部总经理高广汉介绍:“目前,首创和园在北京、上海、天津、青岛4个主要城市共开发了22个租赁项目,近两年内将集中投放市场。”

据了解,首创和园目前在北京的10个租赁项目中,总建筑面积

超130万平方米,预计可为3万人提供租赁房源。其中有8个为保租房项目,且8个项目均为利用集体经营建设用地作为租赁项目。集中式租赁社区产品也加快了拓展速度,截至目前,首创和园在京房源已有13700套。

随着不少央企参与建设运营的租赁大社区项目集中入市,大大增加了市场上集中式租赁住房的供给量。据市场机构ICCR A今年7月的统计,北京自2022年以来认定的保租房项目共计56个,房间规模超过1000间的项目25个,占比约45%;这25个项目可提供房间约6.87万间,占总供给的87%。而上海公布入市保租房项目共计21个,房间规模超过1000间的项目11个,占比约52%;这11个项目可提供房间约1.78万间,占总供给的64%。

值得注意的是,近两年,随着城市发展逐渐由增量向存量转变,城市核心区域、重点功能区以及轨道站点周边的闲置非居住属性建筑,正在成为不少城市改建租赁住房、促进城市租住平衡的重要标的。

据了解,今年以来,多数省市租赁用地供给减少,不少城市转而鼓励地方国企通过存量收购来增加保租房供应,比如年初时中国人民银行设立租赁住房贷款支持计划,在全国范围内选择了福州、天津、重庆、成都、长春、青岛、济南、郑州8个城市开展试点,引导试点金融机构向试点城市专业化住房租赁经营主体发放长期限租赁住房购房贷款,用于收购存量住房转化为保租房和长租房供给,而多数城市对于此类收购的要求中就明确提出必须为整栋房源,方便后续做租赁社区后的管理工作。

中国指数研究院研究总监徐跃进指出,目前流动人口住房租赁需求在持续增长,租房家庭的占比未来还有提升空间,年轻人租房意愿及观念在发生改变,这些都意味着住房租赁市场规模还将继续扩大。目前各企业也在向长租领域进行试水,整个长租赛道可以说是乘风破浪正当时,市场发展广阔。

供给房源规模在加大,贝壳租房在租住服务方面也相应地建立了一套标准化的租后服务,涵盖“真实房源”“佣金透明”“租金安全保障”等7大服务承诺的微光服务保障,截至2022年年底,已在成都、上海、杭州、苏州和天津5个城市上线,服务惠及超60万业主和租户。

在集中式公寓运营服务方面,一类是长租公寓产品,贝壳租房打造有新青年和海盐两个品牌,通过公寓运营和投资共建等多种方式,盘活市场存量资产,另一类是酒店式、月租类的租住产品。

与行业排名靠前的几家开发商背景的集中式长租公寓企业不同,宋春晖认为,贝壳以平台模式切入集中式长租公寓市场,“可以通过各种方式连接租住供给方,串联各个环节。”

随着“募投建管退”所有环节的打通,行业里资产方、资金方、运营方、品牌方等角色都已经被覆盖到。宋春晖表示:“贝壳可以承担起多种角色,比如在成都海盐公寓项目里,我们既是投资方,也是运营方和品牌方,同时也做供应链;而在上海虹口的另一个集中式公寓项目里,我们是资金方和运营方的角色,合作伙伴是资产方和供应链方。”