

记者| 陶婷

在国内长租公寓“雷声”不断的时候，美国长租公寓品牌睿星资本（Greystar Capital）携首个高价项目踏上了上海这片热土。

“虽然目前中国租赁市场尚处于初级阶段，但是我们看好中国的城市更新，及消费者对产品和服务质量的需求升级。”睿星资本中国董事总经理马千里（Charles Ma）表示。

去年2月，睿星资本牵头荷兰汇盈资产管理公司(APG Asset Management N.V.)、Bouwinvest和MIRA房地产在中国设立了首支长租公寓投资基金，并完成首轮募集资金5.5亿美元。

募集到的资金将专注于投资、开发、改造位于中国一二线城市的长租公寓资产，上海则是基金初期的投资重点城市。

首轮募资到位后，睿星资本收购了上海中山公园附近的收购资产，并对其改造翻新。今年5月18日宣布将在中国正式推出首个高端租赁社区品牌“驻在LIV' N 833”，落址上海长宁路833号，紧邻中山公园。

8月上旬，睿星资本公开项目样板间，展示了其单间、一房、二房及三房4种房型，面积从50平方米至149平方米不等，价格以万起步，配有健身房、游泳池、共享办公等公共空间。

几十平方米的房间月租超过万元，睿星资本首个项目将目光聚焦在高消费群体身上。无论是区位、定价还是服务、配备，与大部分国内租客的偏好存在较大差异。

马千里告诉界面记者，上海的多数高端租赁需求来自公司客群，这块蛋糕是要抓住的。“但国内个人租赁需求旺盛，在未来也会专注拓展个人租赁市场。”

公开资料显示，美国睿星资本由Bob Faith创立于1993年，总部位于美国南卡罗来纳州的查尔斯顿市在美国、欧洲及拉美共32个地区设立了分支机构。

主要业务包括租赁住房投资管理、开发设计和运营管理，以收购学生公寓和传统长租公寓项目出名，是全球最大的租赁公寓地产平台之一。

目前，公司在美国、英国、荷兰和墨西哥等国家的160个城市管理超过42.5万间公寓，旗下机构化投资管理平台囊括约367亿美元的运营中项目和约146亿美元的开发中项目。

土生土长的美国企业睿星资本早就盯上中国市场了。

时间拉回至三年前。2017年，睿星资本在上海成立办公室，这也是其在亚太地区的首家办公室。

同年8月10日，睿星资本携手中骏置业签署合作协议，计划在未来三年内，在中国一二线城市推出5万间长租公寓。

不过，睿星资本告诉界面记者，其与中骏只是在当时签署了合作协议，现在并不存在具体项目上的合作关系。

紧随长宁路项目，睿星资本又在今年8月宣布收购上海静安区虬江路地块，将打造在中国的第二个项目。

据了解，静安区虬江路地块占地8000多平方米，计划打造成超500套的综合性高端社区。

该项目位于上海内环，紧邻重点规划项目苏河湾CBD，徒步可至上海大悦城及多个核心商圈。同时，周边就是3、4及8号线，距离静安寺、人民广场、外滩等都不远，交通便利。

睿星资本在上海的两个项目都采取重资产运营模式。在马千里看来，前期投入精力多，后期经营成本反而会降低。

58安居客房产研究院首席分析师张波表示，集中式长租公寓要在增值型服务收入层面增强收入水平，精细化运营等方式是提升运营效率、增加增值收益的有效方式。

今年疫情后，国内长租公寓经历了新一轮频繁暴雷，整个市场逐渐向沙漏形的空间格局演变，一位长租公寓从业者也认为之后行业会出现一个收并购潮。

据不完全统计，今年以来，包括我乐公寓、嗨客公寓、三彩家、匠寓、蜗牛壳、友巢、玉恒公寓、巢客公寓、湾流国际、铃铛公寓、悦冠等在内的18家企业相继传出暴雷消息。就在上个月末，靠着石榴集团一度发展火速的熊猫公寓门店也大量关闭。

。

还是老毛病——“高收低租”的扩张模式导致资金链断裂。

尾部企业纷纷退出市场，头部品牌企业今年的日子也不好过。

根据贝克研究院发布的数据，今年上半年TOP10品牌长租公寓新开店数量93家，新开店率仅8.2%。这两个数字在去年分别是474和70%，足以见得今年长租公寓市场的搁浅。

市场情绪低迷，企业进入长租公寓行业的热情有所下降。

2017年与2018年是长租公寓打得最火热的两年，分别有15家、11家企业进入市场。但去年，新进入的仅有中海、正荣、宝龙和俊发少数几家房企。今年，还没有开发商新进入长租公寓领域，整个行业逐渐回归审慎和理性。

无路可走，长租公寓品牌降租的降租，补贴的补贴，同时也更加依赖外部资金支持。

数据显示，今年上半年住房租赁领域已经发行的公司债券及ABS融资金额分别为111亿元和15.66亿元。

值得注意的是，融资主体大多为长租公寓头部企业或实力雄厚的房企系品牌。例如魔方公寓、金地商置、上海融创和朗诗集团等。5月10日，中海拟发行95亿住房租赁公司债券获“通过”。7月荣盛发展拟发行30亿元公司债券，用于住房租赁项目建设等。

种种迹象表明，今年整个长租公寓行业扩张速度趋于停滞，且中小企业的发展空间与机会被不断压缩，疫情更是加速、显化了这一趋势。

萌芽至今，长租公寓走过来过山车般的9年。期间激励不断，乱象频现，规制也不少。基于我国庞大的人口总量，以及较高的流动人口，租房需求不会消失。

去年，上海流动人口数量高达972.69万人，广州、深圳、北京紧随其后，都在800万人及以上。绝对的流动人口数量势必带来房屋租赁需求，曾有机构预计在2020年至2022年，中国租房人口数量或将达到2.2-2.4亿人，持续增长。

不过，就目前长租公寓市场上房源面积与价格来看，还是以单身人口、低消费客群为主体。

有58.2%的房源户型面积在10-20平方米，40平方米以上的房源占比仅3.2%。且其

单价有一半都集中在1000-2000元的房源上，2000元以上的占比只有11.32%。

与发达国家，例如睿星资本的老家美国相比，中国租赁市场仍处于快速发展的初级阶段，从品牌化、集中程度、资产证券化等方面都还未形成体系。

而美国租赁行业已发展成熟稳定，市场化的长租公寓多集中在高能级城市及中高端市场，其对较高的租金接受度比中国的客群高。

尽管租赁人群的核心需求是一致的，但对睿星资本而言，在中国如何因地制宜至关重要。也如其所言，“本土化是公司一个重要考量因素，也是要去面对和克服的挑战，未来还是希望能多一些个人客户。”