

新年第一波租房热潮“马上就到”

# 长租房或成今年楼市新热点



年初六晚，刚从南京赶回的肖建打开了位于合肥市高新区某公寓的大门，贴心的房东已经在大门上贴上了春联。来往于南京和合肥之间、在合肥工作了三年时间的他，俨然把公司为他租的这套公寓当做自己的第二个“家”。随着安徽的经济发展，越来越多像肖建这样的高端人才在合肥“安家”，而是否能留住这些“候鸟一族”，城市是否有健全的住房租赁体系成为关键的环节之一。2017年，合肥成为全国住房租赁试点城市之一，2018年，合肥还有200万套商品房存量可供出租，而今年是否将有更多的长租房成为楼市新热点？市场星报、安徽财经网(www.ahcaijing.com)、掌上安徽记者在市场中寻找着答案。 ■ 记者 任金如

## 节后市场： 租客和租金都在“升温”

随着外地人的陆续回城开工，合肥的租房市场已和天气一般悄然升温。和前几年一样，蜀山区从事二手房中介的小赖年初五就打开了自己小店的大门：“因为求租的人在这几天就开始慢慢增多，多以找工作的年轻人为主。一些大学还没有开学，也会有零星的大学生找房子，正月十五前后会有个租房的小高潮。”

觉得市场升温的还有在庐阳区做房产中介的华先生。“从正月初八以来，短短几天时间，租房的客户就多了2倍多，上班第一天就开始带着客户去看房子，每天能接待十几个求租者，一些热门区域的房租价格也已经开始上涨，一套两居室的房子节前租金大约为1500元左右，节后明显涨了200~300元。”华先生说。

从市场的情况来看，租房客多为外来务工人员或者是准备陪读的家长，多数房产中介反映，大多租房客都想在商业配套好的区域租房子或者是学校周边找价格低廉的房子，因此，学校附近的公寓非常抢手，只要有房源，一天之内就可以租出去，部分区域房源已经处于供不应求的状态。

## 租客心声： 租房比买便宜房“划算”？

为什么房租涨了、房子难找，也宁可选择租房不买呢？“因为不会在合肥呆很多年。”已经是合肥区域公司总负责人身份的肖建这样回答，按照公司惯例，各个区域负责人跨区域轮岗最多不过五年，为了这五年时间在合肥购买一套房产不划算，而且公司也有租房的福利，因此不考虑在合肥买房。

而深知买房和租房差别的年轻一代，即使面对“近租远买”的成本之痛，也不得不去面对只能租房的现实。在合肥高新区玉兰大道一家公司任职的小梁说：“我现在每天上班只需要步行15分钟，不需要挤公交车也不用赶时间，早上也不需要早起，一个月的租金不过千元。”他也曾动过买房的心思，但父母给的首付款有限，再加上他自己的工资不足以支付巨额房贷，与其选择在价格洼地地区买房，每天坐一个小时的公交车来高新区上班，不如坚持租房。

但也有部分被访问者在面对记者的提问时，说出了想买房的“心声”，因为每年的续租或者是换租是很折腾人的事情，遇到不讲理的房东三天两头涨房租……如果有足够的经济实力肯定还是考虑买房。

## 合肥现状：二手房房主在“转售为租”

“房子是用来住的，不是用来炒的”，这一房地产市场的基本定调，今年将继续在政策层面推进落实。中科大管理学院教授、博导刘志迎认为，今年差别化调控、房产税等问题会让楼市退烧，股市、银行实体经济将更加规范发展，合肥短期之内限购政策不会放开，多渠道的租房产业体系是否是更好的投资渠道，值得关注。

已经有部分二手房房主在“转售为租”，庐阳区另一家房产中介朱先生介

绍：“虽然节后房屋租赁市场火热，但出售房屋的业务量却不怎么景气，这段时间二手房转售为租的现象有所增加。”朱先生话音刚落，就有一位客户打电话来，要将自己登记的海棠花园的房子改为出租。而为什么会频繁出现这种状况，朱先生分析，因为合肥自去年以来二手房价格开始回落，一些二手房房主不着急用钱，再加上节后租赁市场开始升温，所以这些房主会选择房子出租，这也是他们对市场观望的正常反应。

## 发展潜力：200万套房，给企业巨头机会

来自省清源房地产研究院的调查数据显示，合肥目前商品住房保有量在200万套房左右，除满足城市常住人口的基本居住需求外，完全可以保证租赁需求。但这些房源如何出租出去？从现有的调查结果来看，主要交易渠道包括专业性二手房网站、中介门店及民间自主交易。省城的四大老城区为出租房源较为集中的区域，房租每套的月均租金在1479.5元，去年全年基本保持平稳态势。租赁市场的发展，必定会给从事租

赁方面的互联网产品带来市场，中国饭店协会公寓委员会专家组长穆林认为，阿里巴巴和京东先后宣布进入房地产租赁市场，给租赁行业注入了新动力，也让中国租房市场迎来新时代。目前住房租赁市场的经纪机构众多、良莠不齐，除国有租赁住房(含公共租赁住房)、集体建设用地建设租赁住房、开发企业自持租赁住房之外，建议有实力的企业可以进军房地产租赁市场，打通上下游环节，因为这并非一时之热，未来将有无限发展潜力。

## 合肥“试水”：长租公寓如雨后春笋

合肥学院房地产研究所副所长凌斌认为：“作为全国12个试点城市之一，合肥的住房租赁工作正在稳步推进，但是合肥也面临几个亟待解决的问题。首先，城市对人才落户吸引力不足，高房价加剧了这一情况；第二，被遴选为试点之前，合肥市场足以保证足量的租赁房源供给，反而是当前租赁住房的申请数量不足；第三，合肥房屋租售比不高，租金收益率低，在此情况下引导开发企业心甘情愿自持发展租赁市场的布局存在困难。”

但合肥市场中，长租公寓如同雨后春笋般在快速发展。许多长租公寓是通

过对传统房屋托管模式的升级而形成的。在房屋托管模式下，房东与中介公司签订托管合同，由中介公司按时付一定租金给房东，并取得房屋的全部管理权。然后，中介转租给有需要的租客，即房东、租客都只与中介发生合同关系。2015年，合肥租赁市场上涌现了众多白领公寓概念。为了适应市场的发展，许多传统的房屋托管模式也进行了升级改造。目前合肥的长租公寓市场中不仅有升级的房屋托管模式，还有不少长租公寓品牌。合肥长租公寓品牌发展到现在已经初具规模。

## 专家建言：未来企业运营模式待探索

事实上，企业运营长租公寓还存在前期投入较高，融资成本高，盈利周期长等一系列问题。安徽房地产研究会秘书长汪远表示，长租公寓真正实现大规模的机构运营尚需时日，客户群体规模偏低，使得市场短期内仍以租金差为主要收入来源。运营商通过租金差实现盈利，通过其他模式实现突破是未来长租公寓的发展方向。

立足于国内，目前长租公寓的运营主要是以下几种模式：以YOU+为代表的资产托管模式、以城家公寓为代表的

降本增效模式、以新派公寓为代表的基金持有模式、以万科泊寓为代表的业务协同模式以及以魔方公寓为代表的平台服务模式。即便模式多种多样，但归根到底长租公寓不过两个发展方向：一种是立足于租赁市场，以租赁的产品或增值服务来获取利润；另一种则是立足于资本市场，转嫁自身的成本与开销。对于合肥长租公寓企业而言，无论选择哪种发展模式，如何在适应自身的模式下进行企业升级，是它们需要面对的难题。