2017 年 9 月
房地产市场洞察

Tianjin

# 最新趋势：共享居住空间落户天津

共享经济呈蓬勃发展之势，从一开始仅受年轻人追捧，到逐渐被全社会接受。共享单车在大街上随处可见；滴滴打车的共享出行已经深入人心，几乎每个年轻人的手机上都安装了它的 APP。如今，配备共享工作环境和设施的工作场所也应运而生。联合办公空间已于近期在天津落地，吸引了一批年轻创业公司和自由职业者入驻。那么，将共享经济在住宅市场的情况如何呢？

这种共享理念正波及住房市场。继在一线城市的多年发展之后，共享居住空间也开始进入天津，这一形式可能将成为无房一族年轻人的新选择。

## 什么是共享居住空间？

共享居住空间是一种新型租赁住房，通常是一幢由运营商运作的公寓楼，为年轻人提供小户型、配置完善的单元房、公共空间、共享设施及其他服务。

共享空间的主要亮点及与其他租赁住房（传统住宅和服务型公寓）的主要区别在于，共享空间为年轻人提供了社交环境。得益于公共空间、设施和运营商组织的社区活动，租户有更好的机会与邻居结识、交友。此外，为了吸引年轻人，共享居住空间一般都拥有时尚的装修风格。

| | 定位 | 目标客户 | 服务 |
|---|---|---|---|
| **传统住宅** | 种类多，范围从低端到豪华住宅 | 客户范围广，以家庭为主 | 物业管理 |
| **共享居住空间** | 大众到中高端市场 | 20-35 岁专业人士、大学毕业生和单身人士 | 休息室和放映室等公共空间；每周或每月保洁；社区活动 |
| **服务式公寓** | 中高端；高端 | 高管、商务人士和差旅者 | 酒店式设施：客房服务、迎宾、健身和洗衣室 |

*三种类型租赁市场对比*

万科“泊寓”是中国主要的共享居住空间品牌之一，计划于 10 月份在天津西南部推出首个项目。万科与作为项目所在物业业主的当地政府签署了一份期限为 20 年的租赁合同。在该九层高的大楼中，三至九楼将打造

为租赁公寓；一楼为零售商铺，二楼为公共区域，包括公用洗衣区、健身房、台球室和放映室。“泊寓”已在包括北京和上海在内的 13 座城市开业。住户可参与公寓组织的各种社区活动，例如社区音乐会、烹调竞赛和万圣节晚会。

*施工中的天津“泊寓”，外立面和公共空间*

*北京“泊寓”，放映室和单元内部设计*

## 共享居住空间需求

一般而言，已婚夫妇和退休人员倾向于购买好学区内的、临近公园的或者配套完善的住房。由于他们的购买力较高，有钱购买住房，并且十分看重长期稳定性。但是对于大学毕业生、年轻的单身、专业人士以及年轻夫妇等群体而言，由于他们资金实力不够，也不需要关注孩子上学问题，希望住在工作单位附近，因此他们一般会选择在几年内租房居住。

年轻群体在选择住房时也会更加关注室内精致装潢、附加服务、社区环境和其他社交机会等方面。共享居住空间则能最大程度地满足他们的需求。

共享居住理念在国际上已经蔚然成风，包括硅谷和纽约等地，这些地方经济发展迅猛、服务业发达，有众多的年轻专业人士和创业公司。中国被公认为科技和共享领域的领跑者，因此，我们预计对共享居住空间的需求将不断走强。事实上，多年前，这种新模式已在上海和深圳等城市起步并快速发展。

## 房地产开发商为什么对此感兴趣？

这种模式对最终用户有吸引力，这一点很容易理解。但既然其收益低于传统房产项目，为什么中国的传统开发商有兴趣开发此类产品？据估计，目前共享居住空间的租赁回报率仅为 2%。

传统开发商之所以对共享居住空间感兴趣，有几个原因：

1. **新土地供应不足：**政府提供的新住房建设用地短缺，特别是在市中心，导致开发商对新地块的争夺战白热化；

2. **政府监管：**政府发布了天津土地拍卖新政，规定了最高限价，如果开发商达到最高价，必须通过其他方式才能拍得地块。那些承诺将不出售房产，而只是用于自营出租的开发商深受政府青睐，因为他们将有助于增加租赁公寓的存量房数量，解除大城市面临的住房难问题。

3. **政府导向：**中央政府和多个地方政府已颁布文件，鼓励开发商增加租赁物业在其投资组合中的份额。例如，上海市政府计划在 2020 年之前增加 70 万套租赁公寓，包括共享居住空间。北京和南京市政府也颁布了有关租售同权的管理暂行办法，承租人将享有与房屋所有权人相同的就学和就医权利。

4. **未开发新地块的低成本替代品：**由于住宅用地成本高，从政府拿地困难，因此开发商可选择购买现有商业物业，重新改造开发。这种做法很省钱，在某些情况下，现有商业项目的价格可能只有新地块价格的一半。

5. **多样化收入来源：**由于土地价格以及施工、劳动力及其他成本不断攀升，开发商的利润率预计将缩减。为了稳定收入，增加新的利润来源，开发商已启动新的租赁战略作为补充，希望从租赁公寓获得稳定的收入。

6. **依托自身实力：**多数住宅开发商都拥有自己的施工团队，这说明他们能为租赁公寓提供专业、时尚的内部装潢。

## 共享居住空间市场开发中的挑战

传统的住宅开发商习惯于买地、建房然后出售的模式，因此在几年内即可收回初始投资并取得利润。而按照天津的政策，开发商实际上可预售房屋，从而在项目竣工前即可收回资金。租赁市场的建设情况则不同。初期施工和装潢成本非常大，导致租金收入较低，因此开发商最初几年的利润率会受到挤压。但是，在某些情况下，相对于与项目开发有关的现金流波动，完善的租赁物业投资组合将给开发商带来更加稳定的收入来源。

共享居住空间投资组合管理，意味着需要持续不断的管理和维护工作。除了项目运营者外，开发商还需要扮演社区领导者的角色，但大部分开发商可能并不具备此领域的经验。例如，为了留住年轻客户并与传统的租赁住宅相竞争，运营者必须紧跟潮流，了解年轻人的具体需求，甚至通过举办各种活动来提升共享居住的社交功能，并最终打造出成熟的社区概念。

共享居住市场面临的另一大挑战是，为双方权利提供保护的相关法律还不到位。中国现有的法律法规侧重于销售市场，而在租赁市场还存在部分空白。这样一来，为承租人提供保护的法规滞后将为这种全新的租赁模式带来更大挑战。

## 结论

共享居住空间市场的开发，在很大程度上依赖于城市的经济发展水平、政府的支持力度、市场主体的创新意识，以及年轻一代对该模式的认可程度。如何让大多数市民住得起房，是几乎所有大城市面临的挑战。共享居住空间凭借其配套社区和共享理念，可能成为未来的发展出路，但仍面临着各种不确定性和挑战。作为在天津落户的首批大型共享居住空间，其发展前景究竟如何，让我们拭目以待。

柴乔杉
**研究部副经理**
仲量联行天津分公司
+22 8319 2233
Lesley.chai@ap.jll.com

何迈可 (Michael Hart)
董事总经理
仲量联行天津分公司
+22 8319 2233
Michael.hart@ap.jll.com

www.joneslanglasalle.com.cn

© 仲量联行 2017 年版权所有

仲量联行享有本文的专有权利，未经仲量联行事先书面同意，不得以任何形式或者通过任何方式，进行全部或部分拷贝、复制或传播。本文中所载信息来源于我们认为可靠的渠道。但是，我们不对本文信息的准确性作出任何声明或保证。如有不准确之处，敬请告知我们，以便进行修改。仲量联行不承担因疏忽引起的责任，也不对任何一方因依赖于本文而遭受的损失或损害承担责任。