

共享经济热潮下，房企如何搭上短租这班车？

2016年2月29日

克而瑞研究中心

www.cricchina.com/research/

研究员/沈晓玲 王晓晨

2月23日，如家酒店集团宣布将于3月正式启动民宿运营，符合条件的民宿业主将以合作形式纳入旗下品牌“云上四季民宿”。目前已在全国8个城市签约了33家民宿作为样板店，未来计划重点布局的地区包括云南、江浙沪、海南、福建、广西等热门旅游目的地。

从2015年伊始，“去库存”便成为了中国房地产行业的主旋律，从国家层面至各地方政府，纷纷推出多种“去库存”的相关政策措施，其中客栈民宿、长短租公寓等新兴业态受到热捧。2015年11月，国务院办公厅印发85号文件，首次提到“积极发展客栈民宿、短租公寓、长租公寓等满足广大人民群众消费需求的细分业态”。12月，住房和城乡建设部部长陈政高提出：2016年我国要推进以满足新市民住房需求为主的住房体制改革，把去库存作为房地产工作的重点，建立购租并举的住房制度。

一、房屋空置率过高是主因，在线短租平台“去库存”

根据2015年末美国短租巨头Airbnb的最新融资动态显示，公司估值已经达到250亿美元，成为继Uber、小米之后全世界估值排名第三位的非上市科技公司。因此，在资本市场的青睐与“去库存”基调的双重作用下，国内短租平台如雨后春笋般出现。

国内的短租市场开启于2011年4月份，目前国内短租老大途家也诞生于这一年。随后在经历爆发期、分化洗牌之后，国内短租三巨头开始显现。小猪短租、途家、住百家在2014年纷纷获得新一轮的融资。至2015年，途家获得3亿美元D及D+轮融资，成为国内短租行业第一家独角兽级别公司，也是在这一年，房地产公司花样年旗下“美易家”切入文旅住宿短租市场，房地产服务商新聚仁发布Weshare我享度假平台，随着Airbnb宣布正式入华，国内短租行业进入新的格局。

表：主要短租平台发展历程

时间	事件
2008	Airbnb 成立
	4 月，国内第一家基于线上业务的短租平台“爱日租”上线
	5 月，Airbnb 完成来自 A16Z 的 1.12 亿美元 B 轮融资
2011	8 月，赶集网旗下“蚂蚁短租”上线
	9 月，搜房网旗下短租业务“游天下”发布
	12 月，途家网成立
2012	2 月，58 同城推出“日短租”业务
	8 月，“小猪短租”上线
	其它：木鸟短租、米途、快乐租、程途、自由家、美租、租这儿等大批创业公司涌现（目前大多已宣告失败）
2013	1 月，蚂蚁短租宣布获得数百万美元 A 轮
	1 月，小猪短租宣布获得数百万美元 A 轮
	2 月，途家宣布完成 A、B 两轮共 4 亿人民币融资
	7 月，国内第一家“爱日租”因为资金链断裂宣告倒闭，两年烧掉千万美元
2014	4 月，Airbnb 获得 2 亿美元 C 轮融资
	6 月，小猪短租获得 1500 万美元 B 轮，率先转型做重线下运营
	8 月，住百家获得数百万美元 A 轮
2015	7 月，木鸟短租获得 6000 万人民币 A 轮
	7 月，小猪短租获得 6000 万美元 C 轮
	7 月，房企入场，花样年旗下“美易家”切入文旅住宿短租市场
	8 月，途家获得 3 亿美元 D 及 D+轮融资，成为国内短租行业内第一家独角兽级别的公司
	8 月，住百家获得 2 亿人民币 B 轮
	8 月，国际巨头 Airbnb 宣布正式入华
	11 月，房产服务商新聚仁发布度假平台 Weshare 我享度假
2016	1 月，花样年旗下“美易家”正式挂牌新三板
	2 月，如家酒店集团宣布推出民宿品牌

数据来源：CRIC 整理

利用宏观调控手段有效的去库存、利用市场的力量盘活空置房源，是目前的当务之急。一方面，温州、鄂尔多斯以及各种海边旅游大盘等“鬼城”现象是众所周知的，那么连续几年房地产过度开发后的今天，全国库存高企，消化周期居高不下。如何解决“空城”问题、解决“去库存”问题，发展新兴业态，短租平台显然是一个不错的方式。

另一方面，根据调查，目前我国住房空置率远超 20%，这其中除了上文所说的存量房问题之外，还有一部分是由于大量房屋投资客的存在，而导致房屋没有入住或没有出租而空置，那么把这一部分投资属性空置房的盘活，短租平台也是较优的方式，尤其针对于各种海边旅游大盘。

因此，在宏观经济增速放缓的今天，作为支柱产业，房地产的问题就是影响国民经济的大问题。在去库存的大基调之下，国家顺势提出“积极发展客栈民宿、短租公寓、长租公寓等满足广大人民群众消费需求的细分业态”，于是短租行业发展愈加火热，房企巨头们纷纷“互联网+”的同时，不免也摩拳擦掌的准备入场短租分得一杯羹。

二、房企涉足短租行业的两大模式：自建与合作

自建短租平台方面。关于房地产企业自建短租平台的案例：花样年集团旗下文旅住宿短租平台“美易家”的评论，我们克而瑞地产研究在**美易家产品发布会后**(2015 年 7 月 21 日)和**美易家新三板上市后**(2016 年 1 月 13 日)已分别做过专门的点评，在此不作详述。

附文章如下：

2015 年 7 月 21 日 [《独家 | “美易家”，开启文旅短租新模式》](#)

2016 年 1 月 13 日 [《风口下的“黑马”——记美易家新三板上市》](#)

房企与短租平台合作方面。以途家为例，根据罗军（途家网 CEO）的公开介绍，途家网现在和百强房企中的 80%均有合作。根据其官网“地产伙伴”中所显示，中海、保利、碧桂园、世茂、龙湖、富力等多家房企显示在页面上。截至到 2015 年 8 月份房源总数超过 30 万套。目前，途家是中国第一个也是唯一的达到“独角兽”量级的短租平台，这与他的运营模式或许不无关系。它的主要房源既不是一般短租行业中的职业二房东，也不是共享经济所提倡的个人闲置房源，而是开发商手中尚未去化的房子。

在合作的过程中，开发商将房源批量提供给途家“托管”，一般单个项目最多不超过 200 套，尤其是在一些旅游圣地的旅游地产经历了一轮过度开发，目前正面临着销售困境的时候，这对于大多数开发商来讲，简直是求之不得的事情。这样，途家便从开发商那里获得了批量的、标准化的新房房源，同时解决了供给端数量不足和质量参差不齐的问题。**而开发商与途家合作后，一方面能捆绑酒店公寓概念提升楼盘价值，另一方面则可以盘活空房价值，直接获取短租的高收益。**

由于房源获取的模式，途家的运营管理也更接近“分散式酒店”的概念。具体来说，就是通过批量式承租物业、标准化服务、和庞大的线下团队提供类酒店式的短租体验。在整个过程中，途家会对房源实行全托管。因此，在中国这样一个不成熟的短租市场当中，途家能够如此高速发展至现在的规模，或许也是得益于其特有的更符合本土化的运营模式。

三、三大短租平台运营模式

1、C2C 分类信息平台模式

分享住宅巨头 Airbnb 就是这种模式。它的几乎全部运营都集中于线上，如搭建运营评价体系、培育社交元素和生产优质的互联网内容等。因此，可以说是纯线上公司，并不接触线下的房源运营和监管。

它最大问题在于无法对房源质量和房东的线下服务进行品控。然而，由于国外的短租市场比较成熟，房源数量多且质量普遍比国内好，供给端和市场的成熟度仍可以保证 Airbnb 在业务和营收上的持续增长。因此，在国内最初短租行业的爆发阶段，模仿 Airbnb 这种模式的平台目前大多已失败或转型。

另外值得注意的是，Airbnb 所倡导的个人闲置房源在本地化过程中又面临“安全信任”、“法律法规”等诸多问题。去年，在上海外滩、人民广场等核心地带，由于“非法营运酒店”，多名 Airbnb 的房东被捕，类似的“非法营运”、“征税”等诸多问题在美国、巴西等其他国家也屡屡发生。

2、C2C 重运营模式

国内短租平台小猪短租便是 C2C 重运营模式。最初小猪短租起家于 58 同城，初期从 58 获得了大量的房源。在 2014 年经历行业“寒冬”与行业洗牌后，从信息平台模式转型成为 C2C 重运营模式。

该模式首先主要表现为平台有大量线下团队，房源主要由线下 BD 团队发掘。其中，个人房东自主提交房源，也需平台线下人员进行审核。

然后，线下运营团队会帮助房东做房屋改善。一方面是打消房东关于安全性的顾虑，另一方面则是让房子变得更适合分享居住，如安装智能门锁实现 PMS 管理、为双方购买保险、提供软装方案优化房屋等。

接着平台会对房东做基本的服务培训，将可标准化的服务环节进行规范，并鼓励房东在此基础上提供更多个性化和多样化的体验给用户。

最后，平台安排专门的线上客服提供全程对接服务。纯信息撮合平台的客服服务在交易完成后就结束了，但这类客服服务会贯穿用户从预订到入住结束的整个周期。

3、B2C 全托管模式

途家为 B2C 全托管模式典型代表。它的模式与逻辑跟 Airbnb 完全不同，就像京东与淘宝。如上文所述，房源全部由开发商批量托管而来，标准化高便于产品品控；集中的房源便于集约化管理，还可降低人力成本。总结来说就是**强调对房源、设施、服务标准的管控，并且依靠一套流程自动化工具将各个业务环节打通。**

结语，无论是助力去化库存，还是受资本市场追捧等原因，结合“互联网+”这个时下的热门概念，以及与房地产息息相关的属性，房企涉足短租行业已成为一种流行。那么房企在转型做短租时，可依靠自身丰富的物业管理经验与资源，以及大量便于集约化管理的房源资源，在进入短租行业的初期获得相当的“起跑优势”。

但是，有些问题依然需要值得思考，一方面，线上端是房企的薄弱环节，如果没有流量，线上平台无从谈起，无论是合作还是自建，都将付出相当的成本与代价。另一方面，大量房源统一标准化容易变成“又一家酒店”，反而失去原本短租平台房源主题丰富的特色。

免责声明

数据、观点等引用请注明“由克而瑞研究中心提供”。由于统计时间和口径的差异，可能出现与相关政府部门最终公布数据不一致的情形，则最终以政府部门权威数据为准。文章内容仅供参考，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。

关于克而瑞信息集团（CRIC）

克而瑞信息集团，隶属于易居（中国）控股有限公司。作为中国最大的房地产信息综合服务商，以现代信息技术为依托的房地产信息及咨询服务为主营业务。克而瑞信息集团拥有中国房地产最大的信息数据库，构筑中国房地产上下游企业（包括开发商、供应商、服务商、投资商）和从业者信息的桥梁，形成资金、信息通路、营销、人才等各类资源的整合平台，为企业提供房地产信息系统、信息集成和解决方案的全面信息综合服务。

关于克而瑞研究中心

克而瑞研究中心是易居旗下克而瑞信息集团的专业研发部门，组建十年以来一直致力于对房地产行业及企业课题的深入探索。迄今为止，已经连续五年发布中国房地产企业销售 TOP50 排行榜，引发业界热烈反响。研究半径不仅涵盖以日、周、月、年时间为线索的四大基础研究领域；还包括宏观、市场、土地、企业战略、企业金融、营销等六大研发方向的深度拓展。每月成果出品超过百份，规模已万字计，为房地产企业、基金、券商、政府相关部门提供专业研究资料。