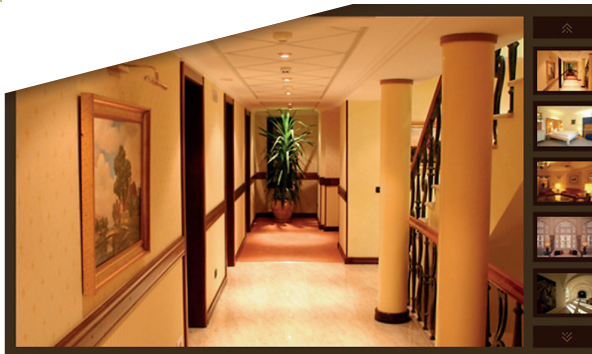


资本和市场搅动新型品牌公寓长租市场 在这里,能体验孤独也能享受狂欢



记者 敖煜华

还有三个多月就要毕业了,大四的郑柯一最近正为了租房的事情发愁。已经找到满意工作的他,现在每天都要通过各种租房APP和中介看房子,希望能找到一间环境不错、价格实惠的房子。最终,他通过朋友推荐,在驻客公寓找到了心仪的房子。

驻客公寓是当前一种新型的租房模式,公寓品牌方按照不同风格装修房间,然后直接出租给客户,没有中介。同时公寓中也加入了社群概念,定期组织租客活动,增强了社群黏性。

伴随着创业创新热潮兴起,雨后春笋般蹿起的互联网企业吸引了无数年轻人,让他们选择在杭州扎根。年轻人尤其是90后对于租房有新的要求,在传统租房市场外,新兴品牌公寓应运而生。驻客公寓、漫果公寓、魔方公寓等等一系列品牌公寓开始在杭州出现,在市场和资本的双重驱动下,正以蓬勃之势发展。

既能乐享独食,又能进入公共空间约起来 品牌公寓颠覆传统租赁市场

白小姐是驻客公寓的众多租客之一,来自东北的她,毕业之后选择来杭州发展。“初来杭州,人生地不熟,找房子成了最大的困难。”她告诉记者,后来朋友向她推荐了驻客公寓,在预约管家看房之后,白小姐签订了一年的租期合同。

搬进驻客公寓后,白小姐体会到跟酒店式公寓一样的舒适感,同时,只支付了传统出租房的租金。“同租的大部分都是同龄人,我还参加过公寓管家定期组织的滑雪、桌游等活动,认识了很多朋友,出门在外也不会觉得孤独。”白小姐说,“等到一年租期合同到期之后,我肯定还会续租。”

“年轻一代充满个性、自由独立,但同时也喜欢结交新朋友、融入团队。我们非常欣赏这些‘独居型群居动物’的处世态度,并认为这是一种值得推崇和倡导的新一代生活方式。”杭州驻客网络科技有限公司CEO罗仙林说。

罗仙林进一步解释说,这样一个群体崇尚的是“独乐乐、众也乐乐”的精神,喜欢孤单,也热衷狂欢。而在驻客公寓,租客们既能关起门来乐享独食,也可以走入餐厅,放肆约饭;可以不受干扰地独自入梦,也能在公共空间组队创业,共同打拼、造梦。

这样的需求彻底颠覆了传统的民房租赁方式与合租方式。“区别于传统的民房租赁,集中式公寓通过对房间进行标准的家庭化装修,配备统一的物业服务,进行集中式管理,为住户提供一个温馨、舒适的家。同时,它还能能为年轻人提供一个自由选择的社交空间和平台。而与群租、合租等传统租房方式不同,驻客公寓的住户有独立的生活空间,更加私密、安全;还有选择是否走出个人空间参与社交的权利。”

伴随着目前的创业热潮,热衷于这些新兴品牌公寓的大部分都是互联网企业的员工,在驻客公寓租客当中,IT企业员工占到租客的57%,甚至连男女比例都与互联网企业出奇地一致。

传统中介告别“纯卖信息”时代 租赁行业从消费走向服务

驻客公寓等一批新型品牌公寓发展方兴未艾,但传统

中介市场依旧火爆。我爱我家某门店经理潘先生说:“自春节以来,杭州租房市场呈供不应求态势,很多时候带着客户看房,如果当下决定不了,第二天客户再来问的时候,房子往往已经被租掉了。”在记者跟随他前去看房的半个多小时内,潘经理至少接了五六个电话,全都是询价的租客,足见租房市场有多火爆。

火爆的背后并不是一成不变“啃老本”,传统中介企业也在积极谋变。

去年,盛世管家原租赁业务部与合租公寓运营商蜗居网络合并,成立杭州首个专业租房平台“爱上租”,推出“租客带看”功能,由房子周边年龄相仿的“爱上租”租客带看,看房者评分满意,租客可获得“爱上租”发出的红包,以此来打造一种共享经济的模式。当然,若需求在5分钟内无人响应,“爱上租”租赁部的经纪人就会顶上,提供免费带看服务,这是传统中介在互联网时代做出的大胆尝试。

“随着互联网和物联网的发展,房屋买卖和房屋租赁这两个概念产生了较大的差异。”驻客公寓创始人罗仙林表示,以前房屋买卖、租赁聚焦在交易环节本身,而现在的租客更为年轻,对于租房之后的服务要求更高,租赁行业正在从销售走向服务,传统中介“纯卖信息”的时代已经过去。但是传统中介手中还是集中了大量的房源,所以传统中介市场依旧火爆。

长租公寓市场机遇与挑战并存 从3.5%到40%,巨大空间引群雄角逐

长租公寓最早兴起于国外,目前美国最大公寓运营公司有20万套房源,而中国最大的运营公司还不到两万套;美国出租房源里,50%都是品牌公寓,中国这一比例只有3%左右。

巨大的增量市场空间引得众多创业者纷纷进入。目前,杭州有本土公寓品牌如you+、驻客公寓,加上外来的魔方公寓等,大大小小已有近20个长租公寓品牌。

资本也在不断涌入这一领域。去年7月,驻客公寓获得帮实资本1000万元,2014年,YOU+国际青年公寓获得雷军创办的顺为资本领投的1亿元A轮融资。

但是,这杯羹是否能轻易分得呢?在杭州帮实投资管理有限公司合伙人章建森看来并没有那么容易:“2016年,品牌公寓市场将迎来一轮残酷的优胜劣汰。”

章建森说:“品牌公寓产业有三个最大的特点,首先是重资产,前期拿房源到装修都需要巨量资金;其次是重品牌,与传统中介不同,新兴品牌公寓主要客户是85后、90后,这一代人个性明显,要让他们从心底认可你的品牌,就必须花时间和精力去成为他们的知心朋友和贴心保姆,赢得他们的信任和青睐;最后是重运营,品牌公寓的租客流动性比较大,如何平衡租客体验和成本控制,是考验该领域创业者的一大难题。”

罗仙林也表示:“接下来这两年,将充满机遇和挑战。杭州的租房需求会进一步增加,所以下一步我会扩展公寓房的区域范围。但是另一方面,需求增长势必会吸引其他品牌涌入市场,所以竞争与厮杀将成为常态。”

杭州外贸表现领先全省

本报讯(通讯员 张勤 冯春鸣 记者 阮妍妍)据杭州海关最新发布的数据显示,今年1—2月,杭州市(不含省属公司,下同)实现进出口总值561.3亿元,比去年同期(下同)下降0.1%;其中出口425.1亿元,下降1.9%,进口136.2亿元,增长6.2%,三项同比指标均明显好于全国、全省同期水平。在全省各地市中,杭州的进出口、出口降幅最小,进口增速居第二位。

2月,受春节因素和全球市场低迷影响,杭州市单月出口同比波动较大。全市进出口231.7亿元,下降10.3%,其中出口173.7亿元,下降15.5%,进口58亿元,增长9.7%。海关专家表示,在外贸形势严峻的当下,杭州市外贸表现优于全省,除了跨境电商电子商务新业态快速增长外,近年来杭州市坚持创新驱动战略,努力优化出口商品结构,也在一定程度上促进了外贸的可持续增长。

“你点我查”目录公布

本报讯(通讯员 沈志坚 记者 阮妍妍)昨天,省质监局正式发布了2016年度监督抽查产品目录征集活动结果。玩具、食品用塑料包装容器工具、床上用品、儿童服装、家具等117种与百姓日常工作生活最密切的消费品榜上有名。

从今年目录征集的情况看,公众参与度空前高涨。2014年、2015年的“你点我查”征集活动中公众投票数为3万多,而今年“你点我查”公众征集票数达到了23万多。另外,产品目录更贴近民生,贴合我省产业实际,从去年的八大类调整为建筑装饰材料、学生(儿童)用品及玩具、妇幼用品、汽车相关产品、安全防护用品、家用电器、纺织服装、农业生产资料、厨房用品和轻工产品等新产十大类产品。

理财师教你巧理财 FINANCE

“筑巢期”夫妻如何理财?

本期专家
交通银行浙江省分行
资深理财师 陈艳

主持记者 于洁婧

案例聚焦:

王先生与其妻子都是80后,2015年买了一套房,首付由父母支持,贷款部分由夫妻共同偿还。目前夫妻平均每月收入共15000元,房贷除去两人公积金还需还2000元,每月的生活开支在4000元左右,每月剩余9000元。王先生夫妇希望能给家庭制定一个理财计划,通过集合闲钱合理投资,实现今年内买车,以及准备下一代教育金等目标。

理财建议:王先生一家正处于家庭与事业形成期,家庭成员数随子女出生而增长,因而经常被形象地称为筑巢期。建议王先生夫妇合理安排置业和管理债务,保持资产的流动性和扩大投资,理财组合中除投资于成长型基金、债券,并保留部分活期储蓄外,可选择一些缴费少的定期险、意外保险、健康保险等。

具体理财建议如下:1.根据客户需求,优先锁定3—6个月现金及货币类流动性资产,满足家庭日常支出。这类资产可存银行活期或购买开放式理财产品。

2.夫妻二人均为家庭经济支柱,故不能忽视保险的重要性。可以投保重疾险、意外险和终身年金类寿险产品,来保障家庭未来收入能力、家庭大额应急现金,额度通常为年收入的5—10倍,费用每月支出约1000元左右。

3.子女教育金规划宜早不迟。建议王先生利用基金定投、期缴分红型保险等产品为孩子积攒教育金、出国留学费用等。每月可配置1000元左右的相关产品。

4.王先生一家有今年购车的打算。王先生除去贷款无负债,因现在贷款利率低,可以考虑买车按揭一般为三年时期。如购买10万元左右的车,每月还款2000多元。

5.王先生一家现处于事业开始期,没有可供整笔投资的资金,只能从每月剩余的资金中安排,因此还是需要以基金定投的方式累积原始资金,尽早实现财务自由。

财说

从IT男到潮男,中间藏着多少商机?

涂玥

“双创”热潮之下,现在几乎每天都能听到着眼于不同行业的创业故事。最近听到的让我觉得有点意思的是一个叫“垂衣”的创业项目:只要你在线填写身高、体重、三围等基本数据以及穿着偏好,平台的专业理型师就会结合后台的大数据分析,为你搭配出四到五身衣服快递到你家,看中的你就付钱留下,不喜欢的再免费退回。而被纳入搭配的服装既有像CK这样的全球知名品牌,也有一些国外的小众买手、设计师品牌和特别款,每件单品的价格与市场零售价持平。重点是,它只提供男装服务。

看中了相当比例的男人都懒得

买、不会挑服装做搭配这一潜在市场,用一道相对更容易的判断题而非选择题来促使男人消费——这个项目似乎在参照了“蘑菇街”“美丽说”成功经验的基础上,又避开了竞争最为惨烈的女装市场,提供了一种男装销售的新思路。

男装市场还有潜力可挖吗?或许最近几年我们看到了太多不那么乐观的数据。比如,有调查机构给出的《2015年中国奢侈品市场年度报告》中,男装以12%的跌幅领跌各大品类。再比如,在百货商场的各大楼层中,男装楼层其实是比其他类别更早感受到“寒冬”以及库存压力的。不过,换个角度来看,下跌是不是

正意味着其中的潜能还没有充分释放?是不是意味着无论是男装产品本身还是销售模式现在都已经落伍,没有迎合现代男士们的新需求呢?

这个创业项目最终能不能成功我不知道,但至少它提供的商品与服务能给泥潭中的男装市场一点儿小灵感。对于像乔布斯那样十几年如一日只以“黑色高领毛衣+Levi's 501牛仔裤+新百伦991运动鞋”形象示人的IT男来说,用他们喜欢的大数据分析方式以及更低时间成本来实现更高时尚度的服装搭配,或许多少还是会让人心动到想试一试的。对于那一小撮原本就追求品质和时尚的潮男来说,能更省时省力地

入手个性化小众品牌以及限量单品,低成本坐拥私家买手和全球代购听上去也很有吸引力。也就是说,无论身处时尚天平的哪一端,男人总能从这种新模式中找到自己的平衡点。而对于更大一部分处于中间地带的男人来说,只是换一下搭配组合或许就能让人眼前一亮——看看现在专柜里那些几乎千篇一律的男装,哪怕是女人去挑也会无从下手,更别提要考虑该怎么把它们搭在一起了。想要争取这些摇摆的“中间人士”下单,或许真的只需要一点小体验加一点小诚意、小惊喜就够了。

爱美之心人皆有之。这句话无论男女都适用,背后的商机当然也一样。

今年的对外合作机会有哪些?

杭州有一系列经贸活动等你参加

记者 郭峰 通讯员 许玲敏

B20峰会、夏季达沃斯论坛、欧美照明灯具展、慕尼黑国际太阳能博览会、拉美安防展、东南亚的汽配展、迪拜的五金工具展……记者近日从市贸促会获悉,2016年杭州重点经贸活动计划可谓好戏连台,其中有家门口举办的重量级活动项目,有“一带一路”为主题的新兴市场项目,刚一公布就吸引了众多企业经营者的眼球。

借B20促成实质性经贸成果

“B20对杭州企业是千载难逢的机

会。”西湖电子集团董事长章国经说,这对推广新能源汽车应用是个绝佳的平台。章国经去年出席了在伦敦举行的第四届中英工商峰会,受益匪浅。企业也加快了从传统制造向战略新兴产业的转型。

“充分利用B20峰会的举办契机,搜集我市企业尤其是大型企业对外合作意向,密切了解、掌握境外企业投资意向,积极促进项目合作,并加强跟踪了解,争取在峰会期间促成实质性的经贸成果。”市贸促会负责人表示,今年将围绕工商峰会这个圆心,进一步深化对外交流合作,深入落实“一带一路”战略,努力提升贸易投资促进工作水平。杭州经纬国际创意产业园董事长叶文,

参加APEC等国际峰会已有10来年了,深感国际性会议活动对城市国际化、企业对外合作的意义。叶文认为,这次家门口的峰会,最终最大的受益者应该是企业。他希望借此契机能引入国际品牌的合作。

拓展“一带一路”新兴市场

围绕“一带一路”战略,深化沿线经贸合作,推进与沿线国家和地区多领域互利共赢的务实合作,也将是今年对外合作交流的一个重点。

从贸促会公布的2016年重点展览计划看到,今年的赴外展览活动仍丰富多彩。如

照明类,今年就安排了13个展会,包括泰国(曼谷)国际LED照明展、日本(东京)国际照明展、法兰克福国际灯光照明及建筑物技术与设备展等。重点围绕“市场多元化”,推进开拓以“一带一路”为主要方向的新兴市场等市场,兼顾以巴拿马等为主要突破口的中南美展会市场。围绕“调结构、稳增长”目标,积极巩固传统展览项目,重点推进香港电子展、法兰克福家纺展、美国西部安防展等成规模项目的实施;同时,围绕“十大产业”,积极开发电子设备、物联网和汽配产业等新兴产业展览项目,引导企业调整产品结构。进一步参与以埃及为主要方向的自办展项目。