

资本将对租房市场带来哪些变化？

那么，资本来了，房租价格还能“坚挺”吗？对于普通的工薪阶层来说，最关心的莫过于此。在买房门槛越来越高的当下，“租得起”已成为人口城市化的重要支撑。

然而，答案或许要令人失望。

正如我爱我家研究院院长胡景晖表示，资本大幅度进入长租公寓，正是推高当前租房价格的主要原因之一，像自如、蛋壳等长租公寓运营商以高出市场价20%~40%的价格争抢房源，人为抬高收房价格，重装修，继续违规N+1出租，极大地扰乱了房东的心态，也吊高了房东的胃口。这一点，从本周起，在不少个人或中介的收房端就已显现，消息一爆出，甬城房东们的心理预期普遍提高，不少房东已第一时间刷高了租价。

尽管目前，诸如21世纪OPEN家这样的涉足长租业务的中介机构依然表态，“房租价格的涨跌主要还是由供需关系来决定，收房环节如果价格过高，我们可以不收”；万科现有的租房价格，依然是建立在市场接受价格基础之上的，根据需求的情况倒推而来的，比如说，假设租客一个月的收入是8000元，房租的占比最多25%，那么，这一人群的租金价格定位便是2000元左右。但业内人士直言，“资本进入租房市场后，其资金成本势必附加在房租之上，也不排除一些企业或者机构为了快速扩大规模，高价收房，可见房租价格的上涨只是时间问题，甚至当资本对于市场的占有量达到一定程度，便有可能在小片区内对租金价格加以操控。”

当然，在推高租金的同时，各路机构的竞相角逐也会给租房市场带来许多新的展望，例如，目前开启的长租公寓里已然形成的社交群、共享空间，租客们可以在那里收获另一种生活；中介推出的房屋定期维修，转租、转让，甚至在未来可能发生的买房、落户等服务，再也无需让你在续约时为各种琐碎的事宜所烦扰。

事实上，来自各大房产中介的反馈信息显示，近五年来，宁波租客对房屋的配置已然发生了极大的变化。“以往的旧家具、旧装修正在慢慢淡出主流租客的视线，90后对于10年以上房龄，原木色装修，还带护墙板的老房子多半不甚感冒，他们选择租住空间的标准，绝非单一的价格。”汪海波笑言。

新闻背景

百亿融资或只是冰山一角

在各路资本悄然运作下，租房市场发生了巨大变化。

以万科为代表的房企进场，其资本雄厚。Wind数据显示，A股上市公司中有14家企业经营住宅租赁相关业务。如世联行也表示，公寓业务已布局30个城市，运营项目177个，运营间数近3万间。

此外港股碧桂园在北京、上海、广州、深圳、武汉及厦门等一、二线城市筹备项目。截至今年6月底，在建房间数已超过2.1万间，已获取项目的总房间数已超过2.4万间。年内预计能实现12个城市、46个项目同时开业，保障供应。

房企融资中，整体为租赁业务发展进行的融资规模并不大。如：万科在8月10日公告称完成15亿住房租赁专项公司债券，票面利率4.05%，是今年6月份获批总额不超过80亿元的住房租赁专项公司债券的第一期。

此外还有保利置业、龙湖集团、世茂集团、葛洲坝、泰禾集团等近年来也都纷纷公告发行住房租赁专项公司债券。

除此之外，在政策市红利加持下，业内标杆房企与大型商业银行直接开战了专项合作。如：

中信银行与碧桂园集团签约长租住宅保障性基金战略合作，中信银行将在未来三年为碧桂园在长租住宅领域提供300亿元的保障性基金以及综合金融服务。

建设银行深圳分行与包括万科、华润、碧桂园等在内的11家房地产企业签署房屋租赁战略合作协议，宣布正式开发深圳市长租房市场。

除了房地产企业为了盘活尾盘和进行转型外，以自如等为代表的房产中介也加入房源的争夺，取得房屋后装修升级运营再转租出去。Wind数据显示，近年来，这些企业也进行了不少融资。如自如通过交易所发行了4只ABS，合计融资13.6亿元。此外京东租房白条1号也发行了9.57亿元的资产支持专项计划。

在房租快速上涨下，8月20日上午，北京市房地产中介协会召开座谈会，自如、相寓、蛋壳公寓等10家主要住房租赁企业负责人参加，共同承诺落实“三不得”要求，并承诺不涨租金且拿出手中共计超过12万套的全部存量房源投向市场。

业内人士认为北京住建委约谈长租公寓企业，是一个信号，接下来政府部门会出台更多相关政策，加强对租赁领域的监管。当监管来临，资本也会回归理性。

责任编辑 诸新民 美编 曹优静 绘图 严勇杰 照排 陈科 校对 雷军虎

宁波银行专栏

宁波银行2018年中报发布：盈利能力增强，资产质量向好

宁波银行近日发布了2018半年度报告，继续展现出优秀的经营业绩：资产规模站稳万亿平台且稳中有升，营业收入和净利润持续增长，资产质量持续向好，不良率继续走低。

保持战略定力，积累比较优势

在利率市场化、金融去杠杆、行业严监管等外部经营形势下，宁波银行恪守服务实体经济这一本源，在同业竞争中打造差异化的核心竞争力，持续积累比较优势。

宁波银行确立了以长三角为主体，以珠三角、环渤海湾为两翼的“一体两翼”发展策略，经营区域内潜在基础客群和业务拓展空间十分广阔。宁波银行持续深耕这片优质经营区域，潜心聚焦优势领域。同时，宁波银行保持战略定力，聚焦于大零售及各类中间业务的发展。

营业收入创新高，不良贷款率下降

宁波银行致力打造多元化的利润中心，已形成公司银行、个人银行、零售公司、信用卡、金融市场、投资银行、资产托管和资产管理等多元化的盈利结构，永赢基金、永赢租赁两家非银子公司稳步发展，盈利来源更加多元。2018年1-6月，宁波银行营业收入和净利润均创出历史新高：营业收入135.22亿元，同比增长9.79%；净利润57.01亿元，同比增长19.64%。

宁波银行始终坚持“控制风险就是减少成本”的风险理念，风险管理措施的有效性不断显现，较好地应对了经济的周期起伏与结构调整，不良率始终处于行业较低水平。

截至2018年6月末，宁波银行不良贷款率0.80%，比年初下降了0.02个百分点。

科技支撑有力，助推业务发展

经过多年的持续积累和投入，宁波银行科技水平已经在同类银行中处于领先水平。面对金融科技的发展浪潮，宁波银行积通过技术创新、服务创新和产品创新，努力打造在金融科技上的核心竞争力，为形成自身的差异化比较优势提供支撑。

宁波银行持续加强科技基础设施建设，不断加速科技系统和新数据中心建设，推动科技支撑能力再上台阶，能够更好地支撑各项业务发展。

完善机构布局，锻造人才队伍

宁波银行持续完善“一体两翼”的机构布局，争取实现浙江省内机构全覆盖，在省外区域将营业网点逐步下沉，提升品牌影响和客户口碑，努力成为区域主流银行。

在发展机构的同时，宁波银行通过标准化、模板化和体系化建设，打造了一支适应银行业发展新常态的专业化员工团队，增强人力资源保障。

宁波银行今后将主动适应银行业经营的新常态，抓住业务发展新机遇，持续夯实管理基础，扎扎实实做业务，一丝不苟防风险，实现稳健可持续发展。

