

2018-01-18 房小评 中国房评报道



## 规模与口碑的平衡

不同于开发商推出的集中式公寓，自如的房源主要来自分散业主的委托，由自如进行装修配置后再对外出租，并提供后期的保洁和维修服务。

这件事前期投入大，回报缓慢，规模临界点高。想要做到盈利，需要从效率规模和增值服务两点入手。

自如CEO熊林透露，完成此轮融资后，自如准备在2018年将管理的房源数量扩展到80万间，比现有规模增长60%。

当然，自如也不会盲目追求扩张速度，要知道，拿房成本是影响长租公寓盈利的重要因素，自如内部一直推崇“以出代收”，只有房屋品质好，出房能力强，才能降低空置，从而间接降低拿房成本。

而不适当的规模扩张，必然会造成短期入住率的下降，并由此抬高空置成本，直接影响到财务数字。

另一方面，规模增加的确可以降低采购成本，但考虑到长租公寓本身重运营的特点，过度的规模扩张也将给管理和品质带来冲击。

2018年，被自如定义为“口碑年”，即让自如成长为中国人租房和业主出租的第一选择。如何在抢占市场与提升口碑之间，寻找一个平衡点，是自如这一年面临的重要挑战。

目前，自如仅在北京的出租率达到95%以上，而长租公寓的出租率低于90%则容易处于亏损状态，这意味着其他新进入城市，需要时间。在这些城市，自如会先把客户满意度等指标完成好，盈利的问题暂放在后。