

聚光灯下

蛋壳公寓商业模式面临大考 多地房东上门解约租客收到搬离通知

■本报记者 王丽新

日前,自称管理房间“40万+”,累计服务用户“100万+”的上市公司蛋壳公寓,在北京等多地遭遇租客房东维权,以致其商业模式再受质疑。

11月16日,已经入冬的北京,上百人在位于朝阳门外大街的蛋壳公寓北京总部排队维权。其中一位租客告诉《证券日报》记者,这个维权长队里,有房东、租客,还有被拖欠工资的蛋壳公寓保洁、维修人员。

“在我们的微信维权群里,不仅仅是北京,在上海、深圳、杭州和武汉等地,也陆续有房东和租客要求与蛋壳解约。”该租客表示。

同日下午,记者在一个北京蛋壳公寓维权微信群中看到了这样一句话,“你们打吧(群友发的投诉电话),我冻得拿不住手机了。”两天时间,这个群从100多人上增加到超420人,其中大多数都是与蛋壳解约了租金贷的租户。

而就在几天前的11月12日,蛋壳公寓关联公司紫梧桐(北京)资产管理新增加被执行人信息,执行标的约为572万元,这是11月份蛋壳公寓第三次成为被执行人。《证券日报》记者从天眼查方面获悉,截至11月16日,蛋壳公寓被执行总金额为1092万元。

“列为被执行人对企业的影响较大,一方面代表了企业无偿债能力,经营现金流危机;另一方面会影响企业的经营信用,品牌形象受损。”一位不愿具名的业内人士向《证券日报》记者透露,同时,也会影响资本市场上投资者的信心,对企业的长期发展存在质疑,企业的估值会大幅缩水。

部分租客接到清退通知 退租仍担忧贷款违约

“11月13日晚上,房东上门告诉我,蛋壳公寓从11月1日起至今没有付房租。”北京蛋壳公寓的女租客杨小青(化名)在接受《证券日报》记者采访时表示,“房东要求我半个月内搬离,不然他就报警处理了。”

杨小青称,此后自己联系了蛋壳公寓管家,但对方表示已经离职。“他建议我先办理退租,如果蛋壳不破产倒闭,或许还能退还押金,若继续承租存在变成纯损失的可能性。”

“但我与面临类似情况的租客交流后得知,首先即使我在APP上申请退租,也可能没有人理;第二,即使成功办理了退租,我还面临着征信记录违约的风险。”杨小青告诉《证券日报》记者,今年9月份签合同的时候,蛋壳公寓的管家说现在租房多数都用租金贷的形式,蛋壳公寓和微众银行签合同,租户给微众银行月付房租,贷款利息由蛋壳公寓承担,从每个月的服务费中扣除。

而在与《证券日报》记者的交流中,杨小青甚至都说不清租金贷

到底是怎么一回事,就本着“信任大公司”的想法签了合同。

“长租企业与第三方金融机构合作,在长租公寓企业与租客签署租赁合同的基础上,租客与第三方金融机构签订借款合同,对房租进行分期支付,每月还本付息,以减少一次性支付租金的成本压力;长租企业则通过第三方金融机构一次性获取整体租赁周期的资金,通常为一年,在短期内获得大量资金,缓解资金压力;金融机构通过租金贷来获取一定的利润收入。”有不愿具名的分析师对《证券日报》记者解释道,在实际经营过程中,不少企业将通过租金贷获得的资金用作规模扩张或其他用途。若长租公寓企业经营不善面临危机,则租客在租住权无法保障的情况下,依然需要承担该租金贷产生的还款压力。

“现在蛋壳公寓收了钱不给房东租金,房东上门来清理租客。很多人面临着被一边撵,一边如果办理退租就可能征信违约的风险。”杨小青称,“面临类似问题的,仅我们群里就有300多人,而且人数还在不断增加,只是每个人的贷款金额不同而已。”

“还有很多租客遭遇了断水断电,不少人请假去排队维权。”杨小青称,“上个月保洁就没再来了,还有一些管家都离职了,原来负责我的管家也一样,说是因为蛋壳没有准时发工资。所以去北京总部维权的人中也有些是蛋壳公寓原来的员工。”杨小青发给《证券日报》记者多份与管家微信沟通的记录,证实她的说法。

记者所在的维权群仅2天时间已更新数千条信息。“管家没了,客服联系不上。”“押金不给我就当分手费了,请解除租金贷就好。”租客各有各的说法,各有各的无奈。11月17日,这个群更名为“抱团取暖群”。

持续亏损不见盈利预期 再陷“资金链”断裂风波

这不是蛋壳公寓第一次出现拖欠房东房租,导致租客被赶的情况了。

今年2月中旬,坊间就有传闻称,蛋壳公寓在租户没有欠租的情况下,要求房东免除3个月房租,且没有在约定时间内付款给签约业主。彼时,一些业主和租客开始担忧蛋壳公寓是不是资金链断裂了。

2月17日,针对公众质疑的“资金链断裂”问题,蛋壳公寓官方微信公号回复称,这是不实信息,公司经营状态稳定。并且针对欠租,将会在房东协商完免租事宜后,尽快安排付款。

然而,大半年时间过去了,面对这一次多地相继出现的房东、租户集中解约事件,蛋壳公寓要倒闭的消息不脛而走。11月16日,蛋壳公寓公开称,“我们没有破产,也不会跑路。”对此,记者在同时段分别拨通了蛋壳公寓相关对接人的电话,但该人士并没



蛋壳公寓北京总部维权现场 王丽新/摄

有接听。

11月16日,与蛋壳合作“租金贷”业务的微众银行发表公开声明称:“建议客户在已付期间继续居住,保障合法权益。如果客户合法权益受到侵害(如强制清退、断水、断电等情况),建议通过法律途径维护正当权益。如客户已被迫搬离,我行将做出适当安排,尽量保护客户权益,至少在2021年3月31日前,征信将不受影响。”

但租客担忧的是明年3月份之后仍有征信记录违约的风险,房东担忧的是蛋壳公寓不会再付租期内的租金,每一单合同的背后,都涉及数千元、数万元的资金。

这家第二个赴美上市的长租公寓运营商未来将何去何从?

公开资料显示,蛋壳公寓成立于2015年1月21日,隶属于紫梧桐(北京)资产管理有限公司,注册资本1000万元。成立至今,蛋壳公寓共获得八轮融资,投资方包括开物华登、愉悦资本、华人文化、高榕资本等。

2020年1月17日,蛋壳公寓在纽交所上市,上市当天市值27.4亿美元,但如今市值不到3亿美元。目前,蛋壳公寓在国内13个城市提供长租服务,运营公寓数量超过40万间。

根据蛋壳公寓此前发布的招股说明书和2020年Q1财报(2020年Q2、Q3财报暂未发布)来看,蛋壳公寓2017年、2018年、2019年前9个月的净亏损分别为2.72亿元、13.69亿元、25.16亿元;营收分别为6.57亿元、26.75亿元、50.00亿元。蛋壳公寓在2020年Q1的营收为19.4亿元,净亏损为9.789亿元。持续亏损,并没有盈利迹象。

“蛋壳公寓最主要的症结有两个。”上述不愿具名人士向《证券日报》记者表示,一是前期扩张

太快,盲目扩大管理房间规模,2017年-2018年获得的房源增长迅猛,但与匹配的房源运营管理能力未及时补齐;二是未聚焦单店盈利,在单店未盈利的情况下,企业应有相应的经营预警机制,没有做好“以出租收”的动态维护正当权益。如客户已被迫搬离,我行将做出适当安排,尽量保护客户权益,至少在2021年3月31日前,征信将不受影响。”

商业模式暴露脆弱性 敲响行业警钟

不得不说,近三年来,长租公寓发展迅猛,无论是房地产开发商,还是品牌运营商都在积极布局,但玩家的运营能力确实参差不齐。

根据贝壳研究院不完全统计,今年长租公寓企业整体呈现战略聚焦或收缩态势,房企对长租公寓的热情减退,TOP100房企中仅2家新开长租公寓业务。

特别是受到疫情冲击后,旧商业模式隐藏的风险开始浮出水面。“对多家长租公寓企业调研发现,今年长租公寓企业生存状况呈现分化状态。”贝壳研究院高级分析师黄卉向《证券日报》记者表示,一方面疫情对经营能力较强的头部企业影响较小,这类企业往往采取审慎聚焦的经营战略,在不扩张的情况下维持现有经营规模;另一方面疫情对中小企业的冲击较大,存在缩减管理房源规模、裁员等情况以断臂求生。

“这暴露了部分长租公寓商业模式的脆弱性。”上述不愿具名人士向《证券日报》记者表示,一是租金成本高,目前大部分长租公寓采取的都是包租模式,从业主处租赁房源,经过装修后再出租给租客,租金成本在总成本中占比超过50%,而装修和运营也需要较高的成本投入;二是商业

模式的灵活性差,长租企业通常会与业主签订3年-5年的租赁合同,在约定期限之后租金会按比例增长,而在遭遇市场风险和变动的情况下,仍然要按约定缴纳租金,就给企业经营带来了较大的成本压力;三是精细化运营要求高,长租公寓企业理论上讲应当根据出租情况来决定收房速度,但部分小企业为了拓展规模会相对激进地收房,而出租能力低可能导致空置率较高,现金流原本就岌岌可危,更加难以抵御市场风险。

“作为长租公寓行业的标杆企业,蛋壳公寓确实出现了经营困难。”地产分析师严跃进向《证券日报》记者表示,“长租公寓是一个新兴行业,叠加疫情导致租赁需求不强等多方因素影响造成如今局面,对于企业管理来说,后续需要建立风险管控体系。此次事件倒逼行业企业复盘和思考自身经营问题,倒逼企业成长,产品、模式均待变革。”

“一是企业发展需要慢下来,做好运营能力建设;二是企业需要进一步审查自身经营的风险及合规性,做好资金链的管理以及风险应急预案;三是做好‘以出租收’的房源管理,尤其是在疫情等不可控因素的影响下,企业应具备动态管理房源的能力,及时调整收房速度,降低库存房源,灵活应对市场变化。”黄卉向《证券日报》记者表示,虽然疫情会阶段性影响长租公寓企业的生存环境,但行业长期向好向稳发展的态势不会变。

黄卉认为,行业将加速洗牌和进化,经营能力不足的尾部企业会逐渐被淘汰,行业集中度不断提升,租赁企业需要不断聚焦自我能力建设,迭代租赁产品设计,满足租客品质居住需求,才能在市场中不断突围。

(上接A1版)

如果说清华校训的影响于李屹是一生的伴随,那么在罗切斯特大学的经历,就是一把开启梦想的钥匙。彼时,在获得罗切斯特大学博士学位后,李屹进入该校激光能量实验室从事科研,了解到实验室正在做“人造太阳”项目,一种通过清洁能源模拟出太阳光与太阳能的技术——这种前所未有的尝试,给刚刚踏入科研领域的李屹带来了极大冲击。

这个“人造太阳”项目点燃了这位热血青年心中那个关于“光”的梦想。

李屹认为,在实验室里“造太阳”,是敢于挑战自然、颠覆生活的行为。“这段经历成为后来创办光峰科技的重要启发。科技创新的本质,是要给人类创造更好的生活,要颠覆前人铺好的路。和人造太阳一样,光峰科技就是想探索新高度,想尝试能突破想象的事,用科技改变生活。”

2006年,36岁的李屹带领团队离开硅谷,在深圳创立了光峰科技。2007年,他们提出ALPD®技术路线,这种蓝色激光+荧光粉的技术架构解决了当时激光显示成本过高的难题。2013年,光峰科技与LG合作推出全球首台100吋激光电视,开创了激光电视细分市场。“通过这些努力,我们将原来昂贵的激光显示产品普及到了普通家庭,这就是我们‘科技改变生活’的初心。”李屹说。

2020年11月10日,光峰科技正式发布基于ALFA技术的全球首款柔性菲涅尔波导屏,这是光峰科技改变人们生活的最新研发应用成果。“之前有海外投资人来参观,我问他们,你能想象在中国买100吋的电视带回欧洲吗?肯定不能想象。”采访中,李屹展开双手,开始比划这种激光电视能有多便携,“现在,100吋的柔性抗光屏可以卷起来,就像个画筒,而激光电视也就只有手提箱那么大,可以带去更多场景使用。”

“壮起鼠胆,把猫打翻”

工作之外,李屹是一个货真价实的影迷。“电影是人性的写照,是对文化的承载”,李屹饶有兴味地继续讲述,“人只能活一次,但看电影能够沉浸式不一样的人生,感悟不同的经历。我记得小时候看过一部动画片叫做《好猫咪咪》,里面有句台词是‘老鼠怕猫,千古谣言;壮起鼠胆,把猫打翻’。被质疑的老鼠敢于去挑战猫,这和我们做科研其实是一样的。”

而做“敢于挑战猫的老鼠”需要的是非同寻常的坚毅。李屹的创业之路并非一直一帆风顺,他与团队一手打造的ALPD®,也曾遭受过业界的误解、冷落与不信任。

“刚开始的时候大家总是质疑,作为一家深圳的企业,怎么能做出颠覆式的技术创新?国外合作伙伴也不信任我们。”谈起过往艰辛,李屹言语苦涩但神情轻松,“那时蛮痛苦的,同样水平团队,若来自硅谷就容易接受,但来自深圳就会遭受偏见。”

“我记得很清楚,当时有个北美企业的首席技术官开玩笑说,再推销技术,就把我从这个楼里扔出去,他不认可我们的方案。”李屹表示,“在那个年代,激光显示其实有IMAX,柯达在做,也有初创企业在做。而我们是来自遥远深圳的光峰,提出颠覆性技术路线,号称能比他们做得更好,还非常注重知识产权,这时候就要花相当多的时间去说服他们。”

而那些磕磕碰碰并未给李屹带来伤痕,反而助他积淀了更沉稳、坚毅的气质。既然说出去没人接受,他就一件一件去做,通过自己研发的产品去说服人。“与LG合作后,我们在院线与巴可合作来推广ALPD®,这是靠一步步创新做出来的具体成果。像清华那句校训——‘自强不息,厚德载物’,也像那句‘把猫打翻’的台词,真正的成功就是坚持下去。”李屹说。

在光峰科技员工的眼里,这位“理工男老板”的自我要求高得可怕,随时带着一股冲劲和韧劲,且源源不断地鼓舞着员工。“他身上有少年气、不死板,还健谈,不是那种过分严肃的科研人。要是和他聊起喜欢的电影,他可以滔滔不绝讲上大半天。”有公司员工向记者表示。

如今,光峰科技的ALPD®已是激光显示行业的主流技术路线,以自己的激光显示技术服务近两万家激光影院,在商教、工程等领域的业务也发展稳健。2019年7月份,光峰科技迎来创立后的高光时刻,成为科创板首批挂牌企业之一。

“压力更大了,会思考在科创板这么好的环境下,我不能带着光峰科技实现更长久更持续的发展?”在向《证券日报》记者介绍上市的情形时,李屹表示,“我们曾经认为,把公司做到上市就可以了,后来发现这其实是一场马拉松。光峰科技上市很快,但跑好第一公里远远不够,我们还需要好好跑接下来的几十公里。”

敬畏未来 如履薄冰前行

刚刚跑完“一公里”的光峰科技,迎来了一个小插曲。李屹怎么也想不到,“科创板专利纠纷第一案”竟落在自己头上——台达公司等因专利起诉光峰科技。直到2020年10月份,经广州知识产权法院审理,光峰科技不侵权抗辩成立,台达公司的全部诉讼请求被驳回,并承担相关受理费。光峰科技算是有惊无险,不过,这让李屹警觉起来。

“企业家需要重视知识产权,知识产权能真正让一个企业建立护城河,让行业健康有序发展。”李屹感叹道,“光峰科技是在科创板上市后第一个赢得专利诉讼的企业,有示范意义。我们希望通过自身抗辩经历,把重视知识产权的观念传达给更多上市公司,助力中国上市公司质量提升。”

谈及未来,李屹从容且果敢。“当下的光峰科技不为暂时难题所困,不为市值变化而惑,坚持科技创新改变生活的初心,愿给投资者带来长期的价值回报。行业会变化,而我们无法知道未来会有什么颠覆生活,所以我们要敬畏未来,如履薄冰地前行。”

《证券日报》记者注意到,今年7月份,光峰科技首发原股东持股已全部解禁,由李屹直接控制的深圳光峰控股有限公司共持股7976.27万股。而截至记者发稿,李屹未曾减持,也没有筹划减持。

“受益于科技创新大环境,越来越多的年轻人开始怀揣热情与梦想加入光峰科技。”李屹表示,“愿意加入科创行列的年轻人,一定做好差异化竞争准备,创造价值,不要做无谓的重复性工作。要敢于探索未来,挑战现在,回归创新本质,用科技给社会带来更多更好的东西。”

那么,如果李屹是这些年轻人中的一员,他是否还会做出同样的选择?“如果回到过去,我依旧会选择这条路。这条路很有挑战性也有乐趣,而且现在的环境比14年前好太多了。若有机会回归,或许会给自己定下更大的目标。”李屹坚定的眼神中透出一股倔强。

岁月轮回,归来仍少年。

财报解读

爱奇艺第三季度总营收72亿元 成本下降亏损收窄

■本报记者 谢若琳

11月17日,爱奇艺公布了截至2020年9月30日的第三季度未经审计的财务报告。财报显示,2020年第三季度爱奇艺营收达到72亿元,营收成本为64亿元,同比下降22%。

“公司的总体在第三季度表现良好,符合市场预期。”爱奇艺创始人、董事兼首席执行官龚宇表示,“尽管今年市场波动很大,但我们实施了包括推出主题剧场和升级会员组合在内的许多策略。迷雾剧场无论是在口碑还是投资回报率方面都取得了显著成效。未来几个季度,我们可能会继续看到订阅会员规模的波动。然而,我们相信这期间收获的宝贵市场经验,将增强我们在内容创作和技术创新方面的能力,帮

助我们更好地抓住未来的商机。”有不愿具名的分析师在接受《证券日报》记者采访时表示,爱奇艺迷雾剧场在第三季度表现优异,《隐秘的角落》《沉默的真相》口碑较好,悬疑短剧成为爱奇艺独家王牌,可以有效“拉新”。

运营亏损收窄

具体来看,今年三季度,爱奇艺会员服务收入40亿元,同比增长7%;在线广告营收达到18亿元,内容发行和其他营收分别为3.923亿元和9.796亿元。截至第三季度末,爱奇艺订阅会员规模达到1.048亿。爱奇艺首席财务官王晓东表示:“公司广告营收比上一季度增长了16%,同时连续两个季度净亏损率同比明显收窄。我们始终持续致力于探索多样化的内容和具有更高

投资回报率的新产品。与此同时,在这个充满挑战的时期,我们也更为谨慎与有效地控制开支。从长远看,我们相信这些努力会帮助公司实现未来稳定增长。”

数据显示,爱奇艺在第三季度营收成本为64亿元,与2019年同期相比下降22%。受此影响,爱奇艺三季度运营亏损12亿元,相较2019年同期的运营亏损28亿元收窄。第三季度,爱奇艺毛利为8.24亿元,毛利率为11%。截至2020年9月30日,公司持有现金、现金等价物、限定用途现金和短期投资共计74亿元。

对于2020年第四季度的业绩,爱奇艺预计总收入介于72.8亿元和77.3亿元之间。

内容是关键

龚宇表示,尽管爱奇艺本季度

订阅会员总数保持不变,但会员营收较去年增加。

对于会员业务趋势,龚宇称,大屏如智能电视和机顶盒变得越来越流行。更多用户喜欢在大屏上观看内容,以获得更好的家庭娱乐体验。“在我们的平台上,过去几年用户在电视设备上花费的总时长已经超过了移动设备。因此,爱奇艺将在大屏相关业务上采取更多举措,并开发其货币化能力,大屏将在中长期内,成为爱奇艺重要的货币化驱动力。”

今年10月份,爱奇艺发布的数据显示,当前,用户在爱奇艺互联网电视上的消费时长已超过手机端;十一期间,互联网电视消耗的总时长超过了手机加平板电脑。

在供给会员消费的内容上,龚

宇判断,用户付费来自好的头部内容,明年爱奇艺在内容原创上,将从剧集、综艺、动漫、院线级别的原创内容等4个方面,持续为会员供应内容。

就在财报发布的前几天,爱奇艺刚刚完成了对会员服务费用的首次调整,这是视频网站推出会员服务9年来,平台对于会员业务的首次调价。

对于调价可能带来的影响,龚宇认为,用户付费来自好的头部内容,爱奇艺的原创作品储备非常丰富,调整价格的措施不会影响到会员中长期发展。“高质量的原创新内容始终是吸引会员的关键。我们将通过50多个内容工作室为接下来的原创内容提供有力的保障,继续增强爱奇艺内容的独创性和多样性,推动会员业务持续增长。”