



SINGLE FAMILY RENTAL MARKET WHITE PAPER

长租别墅市场白皮书

2020.06.01

长租别墅市场白皮书

SINGLE FAMILY RENTAL MARKET
WHITE PAPER

TRENDS IN SINGLE FAMILY RENTALS



目录 CONTENTS

一、 SFR市场概念	03
二、 SFR市场规模	05
三、 SFR行业特点	11
四、 SFR市场表现	15
五、 WB集团SFR市场的领导者	19

一、SFR市场概念

SFR市场起源

SINGLE FAMILY RENTAL MARKET，简称SFR市场，长租别墅市场。顾名思义，即专门用于出租运营的独栋别墅投资市场。该市场是于2008年金融危机之后快速崛起的市场，全美房产的资产价格因为经济危机下降至历史最低点，大量机构投资者开始大规模低价收购独栋别墅资产。当时，运营商将这些物业出租给不再负担得起房屋的居民，这部分人群更偏爱住在独栋别墅(SINGLE FAMILY)而不是公寓(MULTI-FAMILY)。



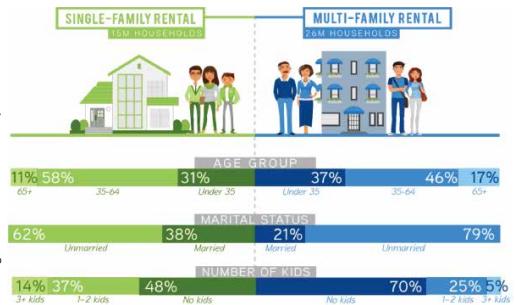
SFR V.S. MFR长租别墅对比出租型公寓投资市场

长租别墅通常比出租型公寓更为宽敞，占

地面积更大，带有前后庭院和花园，并且

通常位于人口密度较低的地区(市区较

少)，犯罪率较低，教育选择更好的区域。



长租别墅市场的群体比公寓租赁群体更有家庭倾向，单身人群更偏向于租赁公寓，而随着年龄的增长，家庭的组建和孩子的出生，这部分群体会从公寓搬到长租别墅中去。一般租赁别墅的周期更长，租金收益更为稳定。



32 year old
Working Father



HELLO
I'M A...
MILLENNIAL



16 year old
High School Junior

1984 ————— MILLENNIALS ————— 2002

住户群体:MILLENNIALS 千禧一代

SFR市场的目标群体是美国人口规模最大的“千禧一代”，千禧一代是指美国的1984年到2002年出生的人，他们现在从18岁到36岁，有近8310万人，群体庞大。但由于学生贷款债务、没有足够的首付及观念的改变，这一代人的购房需求减弱，很大偏向于租房。根据美国人口普查局统计，千禧一代生活习惯开始变化，标志着人生里程碑意义的事件（例如买房、结婚、生育）完成时间的延后，表明这一代人越晚成家越晚买房，租房的需求和时期被拉长，也就提供了长租型别墅市场的巨大发展空间。

二、SFR市场规模

全美房产市场概括

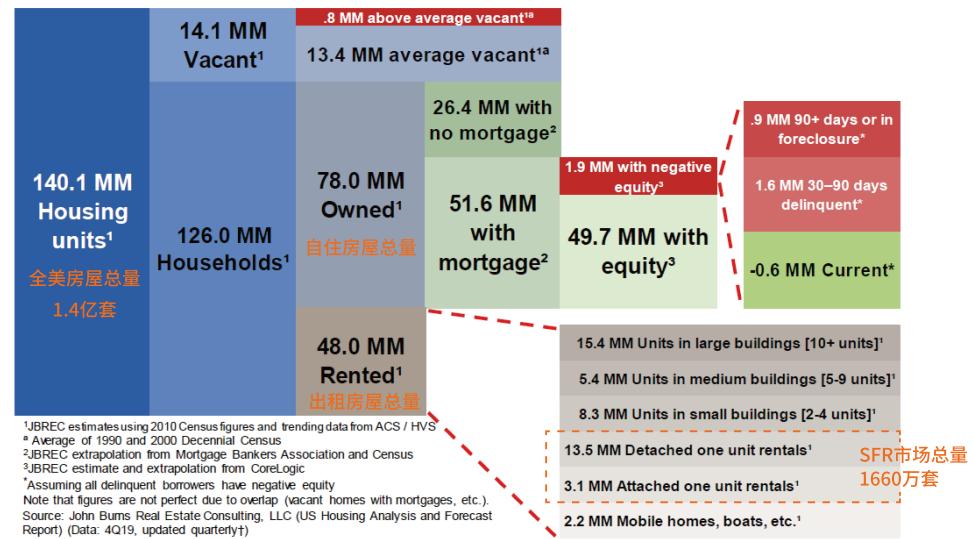
全美房屋总量为1.4亿套，其中34.3%为租户群体(4800万套)，55.7%为自住群体(7800万套)。



全美出租型房产总体量为4800万套，其中35%约为别墅租赁市场，65%约为MULTIFAMILY租赁市场。美国千禧一代每年的住房市场规模在1.8万亿美元，占该细分市场比重45%。

其中，SFR市场总规模约达\$4万亿美元，约合1660万套长租别墅(全美房屋总量12%)。目前整个巨大的市场中机构持有量很少不到2%，市场前景广阔。

Housing Supply Overview



Pub: Mar-20

数据来源:JOHN BURNS REAL ESTATE CONSULTING (JBREC SFRENTAL-FULL REPORT), 2020.03

SFR市场主要玩家

在过去的十年间,大型机构参与者是SFR细分市场的主力军,他们投资了超过\$ 500亿美元(总计超过250,000套房屋),资产证券化超过\$ 130亿美元,SFR市场投资已成为这些机构自己本身的重要资产。



SFR市场规模升级

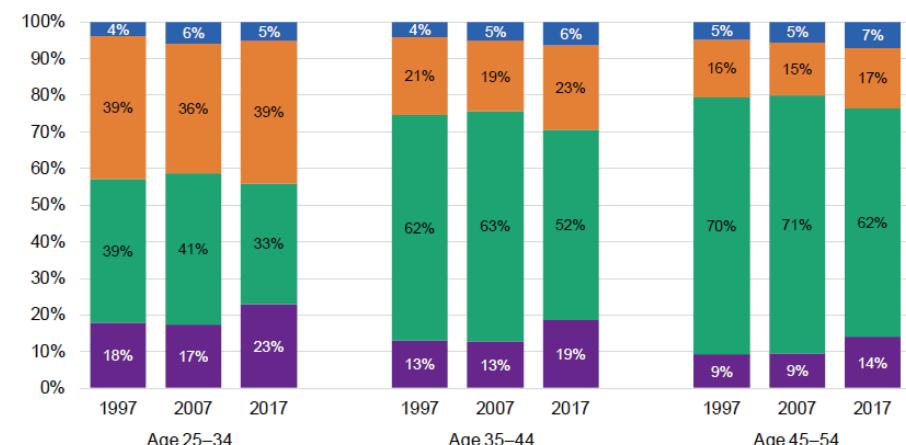
全美SFR市场规模的不断扩大主要来源于租赁需求的增长,一个是家庭人口数量的增长(未来10年内,美国租赁市场中占比最大的群体:35-44岁年龄层的家庭,将直接增加290万),另一个则是从购房市场中转移至租赁市场的人群数量的增长。

Over the Past 20 Years, Single-Family Rental Homes Have Gained Significant Market Share among All Age Groups

Single-family rental homes make up 23% of all residences for 25-34-year-olds; 19% for 35-44.

Cohort Structure and Tenant Share of Single-Family and Multifamily Residences

■ SF rent ■ SF own ■ MF rent ■ MF own



Sources: John Burns R. E. Consulting, LLC calculations of U.S. Census Bureau, Current Pop. Survey, Annual Social and Economic Supplements via IPUMS-CPS

在过去20年间,SFR在所有的年龄层的市场占比均呈现上涨态势(如上图)。

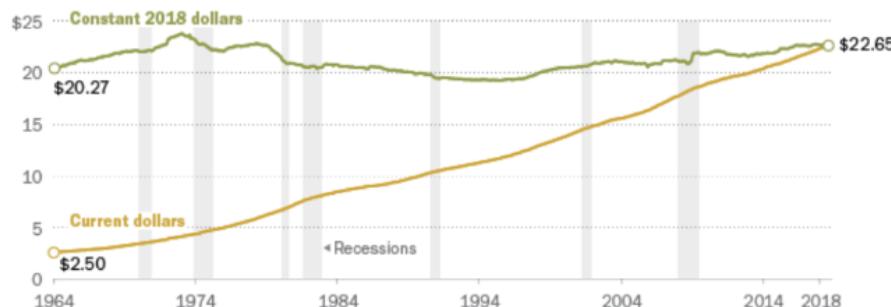
对于JBREC统计的三大年龄层住房群体,SFR市场的占比在过去10年间的增长(上图中紫色区域)显示:25-34岁群体SFR市场增长5%、35-44岁群体增长6%、45-54岁群体增长5%。相对应的,购房占比均呈现下降趋势,三大群体对独栋别墅的购买比例(上图中绿色区域)在过去十年间分别下降8%,11%和9%。

SFR市场的进一步扩大的更深层原因则是这一代人的消费降级和生活方式的改变。

消费降级:美国千禧一代2019年家庭收入中位数\$69000美元，月均收入约\$5750美元。虽然美国人均收入近50年在不断增加，但实际购买力按2019年货币价值计算并没有增加。相对比，抛开通货膨胀影响的2019年真实房价相较于1970年的真实房价上涨62.06%。随着真实房价的增长以及实际购买力维持不变，越来越多的人放弃购房，选择消费降级，改为租房居住。

Americans' paychecks are bigger than 40 years ago, but their purchasing power has hardly budged

Average hourly wages in the U.S., seasonally adjusted



Note: Data for wages of production and non-supervisory employees on private non-farm payrolls. "Constant 2018 dollars" describes wages adjusted for inflation. "Current dollars" describes wages reported in the value of the currency when received. "Purchasing power" refers to the amount of goods or services that can be bought per unit of currency.

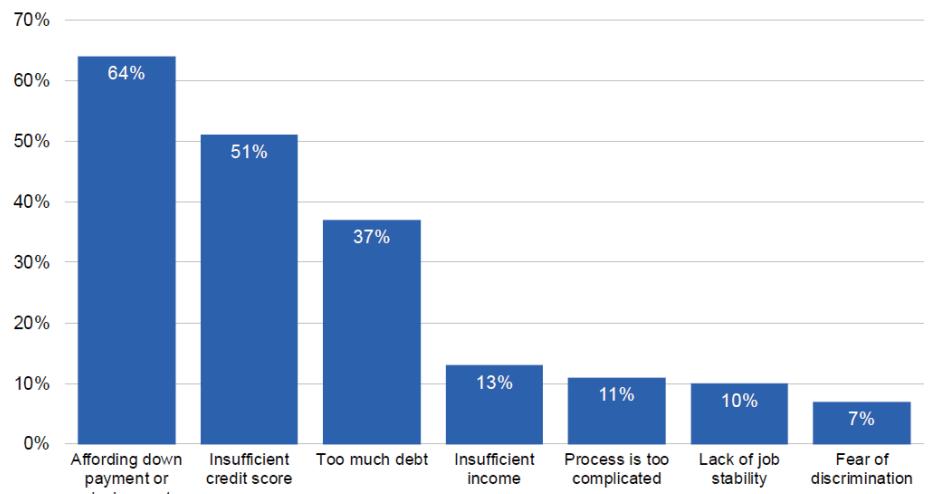
Source: U.S. Bureau of Labor Statistics.

PEW RESEARCH CENTER

相比较租房支付每月固定的租金，购房者每月除了固定的贷款和利息，还有较高的房产持有支出包括地税、物业费、房产保险、维护维修费等。购买房产和持有房产每月产生的费用在过去几年间上涨了14%，超过租金上涨速度的3倍（租金上涨的幅度仅为4%）。

生活方式的改变:美国人一生中平均要搬家7次，租赁房屋的形式对于美国家庭来说更为灵活。美国家庭比较独立，上一代的父母一般从大学开始就不再提供除学费以外的资金给小孩，所以年轻人没有上一辈的资产累积。并且，享受生活和活在当下的西方思想观念根深蒂固，美国家庭更愿意将剩余可支配的收入去旅行和度假，提前消费的理念更是使得美国人很难积攒下房屋的首付。JBREC对租户群体做的市场调研，统计结果发现64%的人选择租房而不选择购买房产的主要障碍是由于支付不起首付款和过户费。所以更多的人选择支出比较可控的租房形式。

Single-Family Renter Households: Barriers to Obtaining a Mortgage and Buying a Home



Sources: Termer Center for Housing Innovation; John Burns Real Estate Consulting, LLC (Data: Apr-18, Pub: Mar-20)

三、SFR行业特点

SFR规模效应

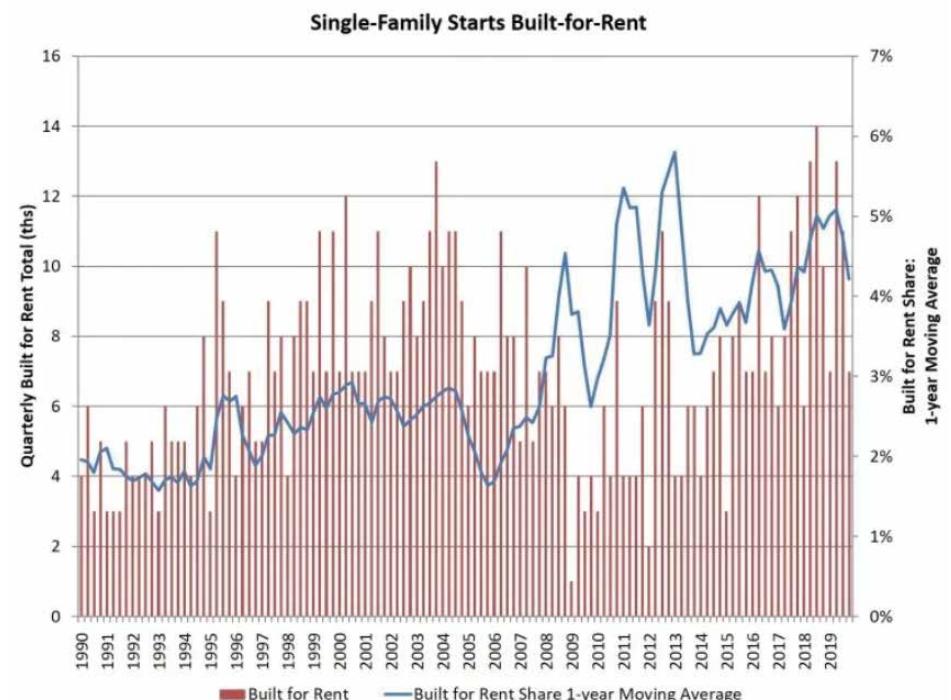
长租别墅较低的CAP RATE (风险衡量标准) 和资产价格逐年稳健增长吸引了大量的机构投资者，其于2012年开始先后进入长租别墅市场，起步阶段以收购零散的已建成的独栋别墅为主。随着市场逐渐成熟，机构投资者更加青睐具有规模效应（通过规模效应降低运营成本、提升产品设计竞争力、更精准的选择地块和市场，以获取更高的投资回报）的租赁别墅社区。同时，互联网及移动技术的发展与应用，使得机构可以实现网络平台化管理批量别墅，降低成本，提高管理效益。

在大型机构的领导下，SFR市场的发展和收益表现：强大的现金流产生，升值，低波动性以及通过利用杠杆作用而获得最大回报，这为小型和个人投资者提供了进入该领域并利用这种投资类别的吸引力的机会。



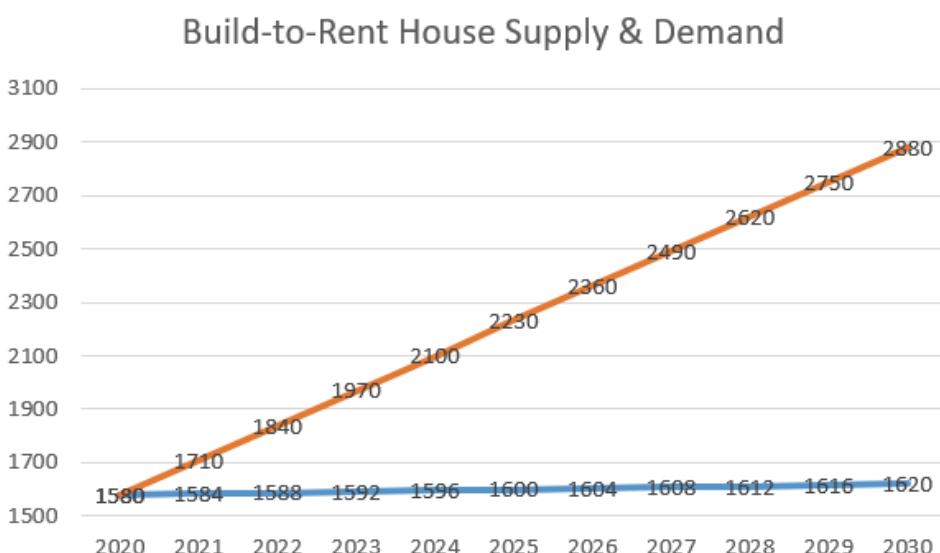
SFR规模效应

长租别墅社区的供给严重不足。2008年金融危机后，新增房屋建造数量一直处于较低水平。2015至2019年间，在调整人口增长率之后，美国的房屋建造率不到1960年后平均水平的50%。2019年新建长租别墅的数量仅占所有新建别墅总数量的4.2%，实际新建长租别墅年增长率为-0.82%。由于一个别墅社区从土地获取到建成交付至少需要两年以上的时间，长租别墅社区在资本市场上处于严重的供不应求状态，且在短期内这种情况无法改变。



独立屋投资市场中散户投资者拥有约1560万套长租别墅资产，占据95%以上的长租别墅市场，然而绝大部分散户投资者持有的是零散的独立屋。随着维修、管理成本的增加以及租客对于服务水平更高的成规模的长租别墅社区的向往，其独立屋的投资回报率将很难维持在较高的水平，因此这95%的散户很难进入新建别墅出租市场，不会对长租别墅的供给规模产生推动作用。

年均新建长租别墅数量约4万间，按此增长速度计算，2030年长租别墅数量共计约1620万间。而根据福布斯预测2030年长租别墅租赁需求将达到2880万间，因此到2030年约产生1260万间缺口，巨大的供需差将使得很多美国家庭的长租别墅租赁需求无法得到满足。产生的1260万间缺口按美国房屋均价25万美元计算，货值缺口达3.15万亿，占美国2019年GDP总量21万亿美元的15%。



市场需求不断增加

千禧一代是美国人口数量最多的一代人，在未来五年内，30至40岁年龄区间的人口将每年增长2%。调查数据显示，美国千禧一代人口数量众多，由于房价过高、房价增长过快以及自身没有强烈的购置房产的意愿，更倾向于在组建家庭后租赁别墅。2019年共有1580万美国家庭租赁长租别墅，福布斯杂志预测截至2030年将新增1300万租赁长租别墅的美国家庭，即10年后将达到2880万。按此估算，长租别墅租赁需求年平均增长率6.19%。

投资收益稳健

租金方面：根据2019年统计测算，长租别墅租金价格年增长率达3.5%，长租别墅空置率同期下降0.3%。月租金\$1250美元以下的长租别墅供给数量自2013年至2019年下降40%。从对以上数据的分析，长租别墅供需的不平衡直接体现在房租的增长上，因此长租别墅的租金回报率也相当可观。美国长租别墅市场2020年第一季度年均租金回报率为8.4%，其中人口数量大于100万的郡中，**租金回报率最高的五个郡为：**

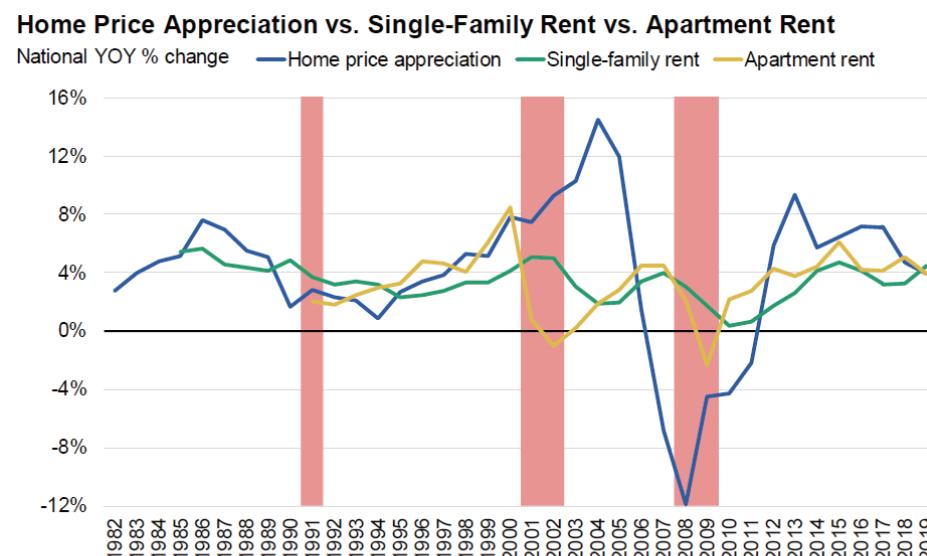
WAYNE COUNTY (DETROIT), MI (14.5%);
CUYAHOGA COUNTY (CLEVELAND), OH (11.8%);
COOK COUNTY, IL (9.3%);
DALLAS COUNTY, TX (9.1%);
AND HARRIS COUNTY, TX (8.7%)。

前五名中两个郡都位于德州，一个在达拉斯，另一个在休斯顿。

四、SFR市场表现

SFR市场是在此次疫情中需求增长的少数资产类别之一。与其他商业房地产，标准普尔500指数，国债和股票市场相比，SFR投资通常更稳定，也更有利可图。正如几十年来所看到的那样，SFR投资通常在经济不景气期间增长。

下图中1982年-2019年房价增幅数据，绿色线代表SFR租金增幅率，依然保持在4.4%的增幅。可以看到在三次经济危机中（粉色标注三个时间段），唯一始终保持正收益增长的稳定投资，其抗周期性更强，收益更为稳健。在过去的一个月中，SFR市场投资的买卖活动翻倍的增长，更多的投资公司将SFR资产类别扩充比重至投资资产包中。



Sources: REIS effective rent; John Burns Real Estate Consulting, LLC; JBREC projections (Data: Jan-20, Pub: Mar-20)

疫情后的美国长租别墅市场情况

针对投资者

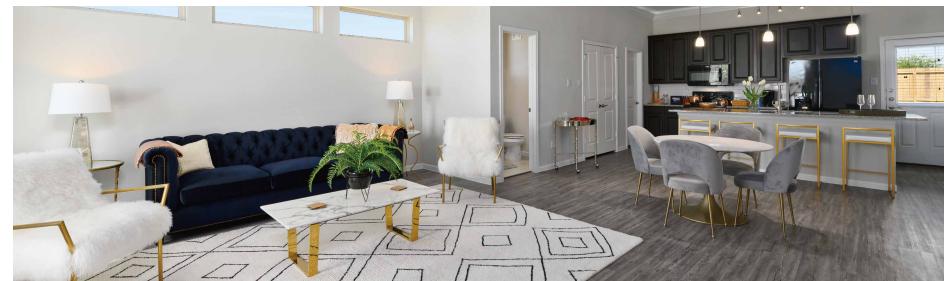
资本避险需求：疫情和石油战导致美国股市四次熔断，与之相对比的是美国国债回报率接近于零仍需求旺盛，由此可见资本市场对于避险投资的高度需求。SFR作为避险类投资，其高于美国国债收益率的回报水平在资本市场上具有相当强的吸引力；

抵御通货膨胀需求：在美联储无上限量化宽松的大背景下，保值类资产的需求将大幅增加，相比于美国国债投资，储备黄金、不动产等具有抵御通货膨胀资产缩水属性的产品在中短期更受市场青睐；因此资本市场的供不应求将进一步加剧，推高资产价值。

针对租户

消费降级租赁需求：受疫情影响，失业率大幅攀升，购置别墅需求延后，降级为租赁别墅。考虑到本次经济衰退对实体经济造成的打击以及影响程度之深，经济复苏需要较长的周期，因此长租别墅市场将在短期和中期内保持较低的低空置率；

保持社交距离属性：由于美国人民大多拒绝佩戴口罩，美国推行保持社交距离的方式减少病毒传播。为此，大量租户从公寓搬离，选择长租别墅居住，而这种居住习惯的改变（更好的保持社交距离、更大的居住空间、更好的私密性等）在短期内基本是不可逆的；

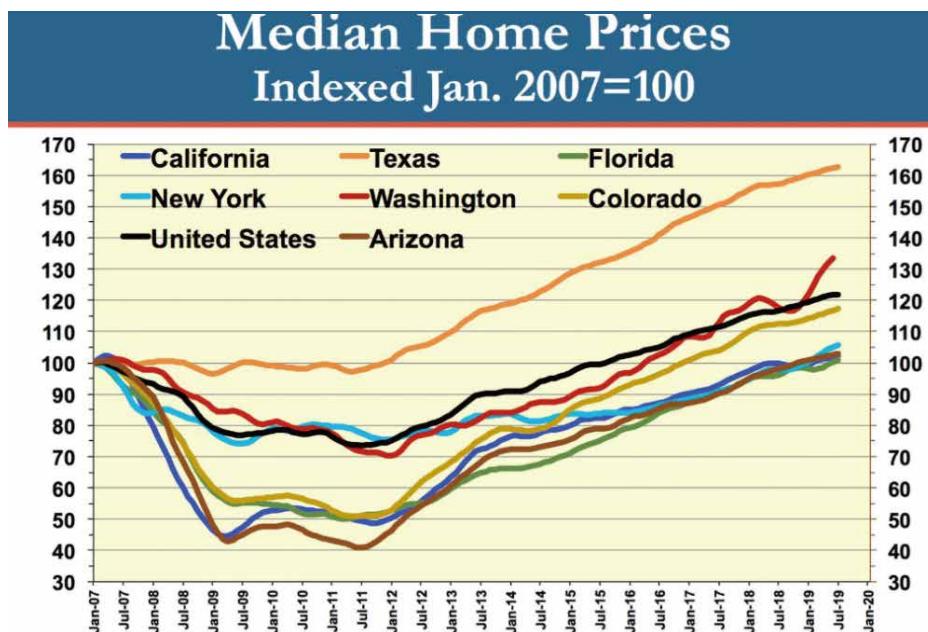


中产缴租率高：相较于公寓，长租别墅的租户多为收入高于平均水平的中产家庭，其就业和收入来源的稳定性能够为缴租率提供保障。

租赁市场上的供不应求将进一步提升长租别墅的租金，而房屋建造数量的收缩和经济衰退期量化宽松政策、对于不动产投资需求的升温将推高房价，中短期内投资长租别墅产品的回报率非常可观。

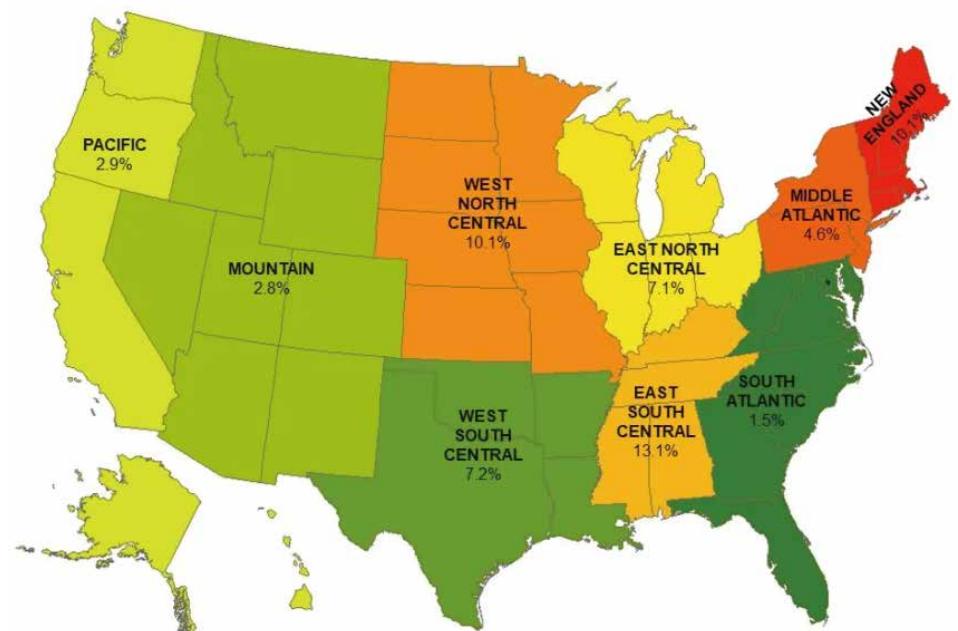
德州的SFR市场表现

德州因其GDP的高增长率(4.4%，2019年GDP增长率全美第一)、产业结构的多元化、新增就业的快速增长、人口增长、零州税等因素吸引了大量外州人口迁徙至此，并在德州置业。从近13年的房价走势来看，德州在2008年金融危机后房价降幅最小，且自经济复苏之后房价上涨速度全美遥遥领先。



千禧一代作为当下最具活力的一代人，也大量涌入德州，其占比达德州总人口的29.4%，约852.6万，排名全美第二，德州也因此成为全美最具年轻活力的州之一。而作为千禧一代组成家庭后最优选择的长租别墅，在德州有着旺盛的租赁需求。而德州所在的中部西南区长租别墅的建造占房屋总建造数量的比例仅为7.2%。由此可见，德州未来长租别墅市场仍然有着很大的增长空间。

Built-for-Rent Share of Total Single-Family Construction by Census Division

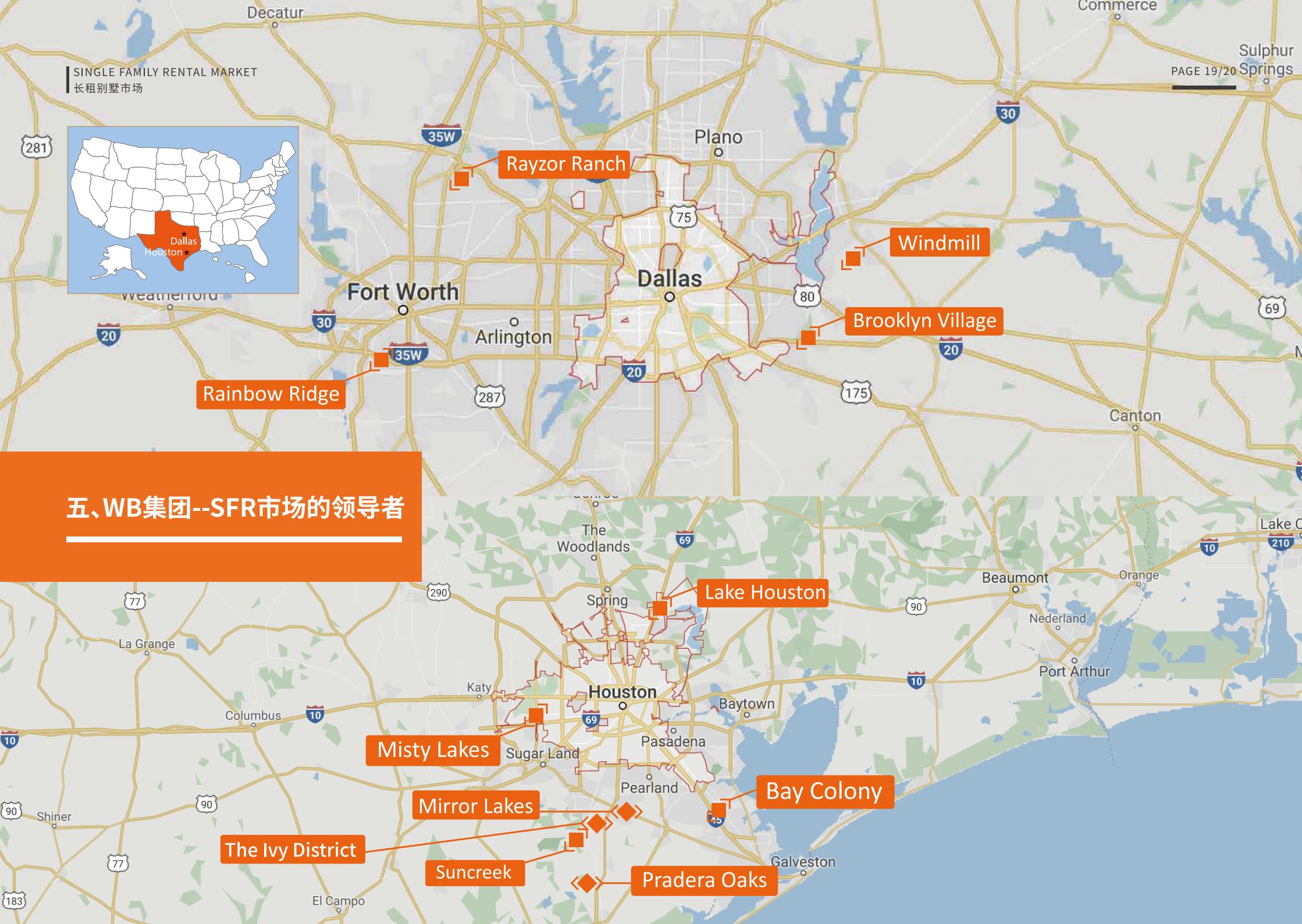


本次疫情导致美国失业率大幅上升，然而德州由于其产业结构的多样性、大量州内优质企业的抗风险能力以及州政府有利的应对疫情，其失业率得到了极为有效的控制，这也为德州在复工后迅速的经济复苏打下了坚实的基础。



PAGE 19/20 Springs

五、WB集团--SFR市场的领导者





SFR市场中的WB

WAN BRIDGE成立于2013年1月,是一家位于德州的长租型别墅开发运营商, BUILT TO RENT (B2R)的创新型商业模式,旗下拥有自主地产开发平台、工程建造平台、物业管理平台和售后服务平台。是目前美国德州市场上很少见的集开发、承建、物业管理及售后租赁服务于一体的综合型公司。

自2013年开始通过收购翻修旧房子后提升租金出租,2016年开始独立开发租赁型独栋别墅社区,旗下开发运营的地产项目分布在达拉斯和休斯顿两大城市。我们的宗旨是为美国的千禧一代度身定制长租型别墅社区,

“BUILDING THE FUTURE OF SINGLE-FAMILY LIVING”

截至目前WAN BRIDGE已经在德州陆续推出了13个房产项目,在达拉斯和休斯顿两个城市运营管理了1500多户的别墅资产和2300多户的土地储备,资产总规模已经超过5.5亿美金。过去8年WAN BRIDGE包租服务产品给投资人累计派发2亿人民币的租金收益,从未逾期,房屋出租率达到98%以上。以目前的资产规模统计, WB已跻身全美SFR市场排名前20。

WB招租六道

WAN BRIDGE通过近8年在SFR市场的探索与开拓,通过大量的租赁大数据与经营管理经验,总结出了我们的市场优势:**招租6道**。

1.精准客户抓取-线上线下多层次推广

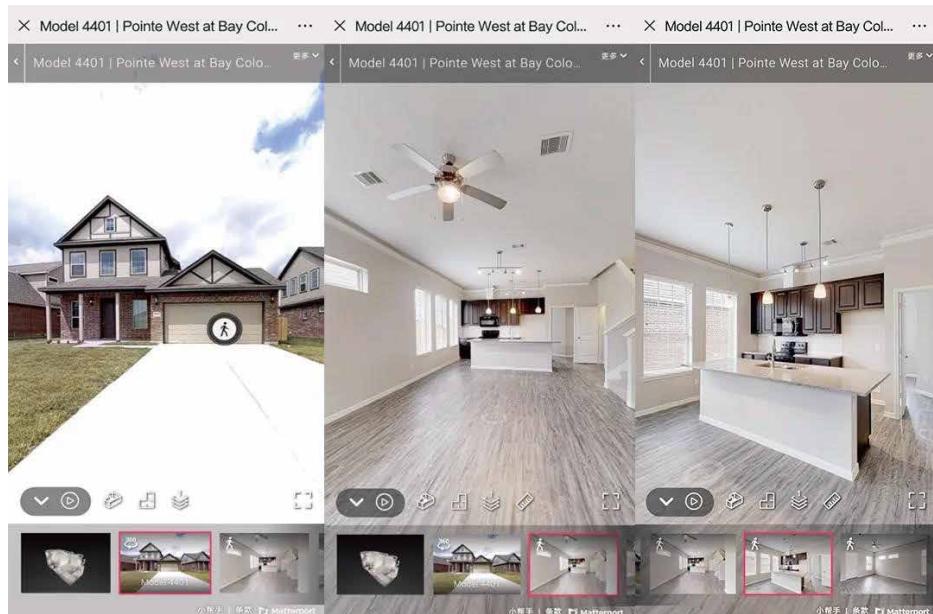
全方位线上线下多渠道精准投放,形成合力,有效抓取客户,扩大品牌知名度。
线上多层级信息发布及投放渠道,以WB门户网站为核心,垂直地产专业搜索平台为支柱,同时在GOOGLE全站进行精准搜索引擎营销扩大受众及品牌知名度,在社交媒体矩阵SEO增强客户粘性品牌亲和力实现导流。
线下以DIRECT MAIL方式将各项目招租信息宣传广告投放至指定区域指定社区,实现有效精准投放,获取有效客户。同时线下定期举办OPEN HOUSE为潜在租户提供方便的样板间参观访问机会,以促成成交。



二、线上线下多元看房及申请渠道

--VR看房

线上基于VR技术的在线看房平台可以使租户足不出户如亲临其境，真切体验了解小区规划配套，各户型设计及特点。减少疫情期间的外出接触感染机率，提高效率降低时间成本等。



休斯顿湖Villas: www.villasatkingsharbor.com

海湖别墅: [https://baycolonywest.com](http://baycolonywest.com)

镜湖别墅: [https://pearlandmirrorlake.com](http://pearlandmirrorlake.com)

布鲁克林: [https://brooklyn-village.com](http://brooklyn-village.com)

--全装修样板间

WB每个项目均建有全装修样板间，完整展现未来房屋交付标准。在出租运营阶段可以作为样板间供租户随时看房，可以缩短房屋出租时间周期，降低成本，提高收益。

(图为镜湖及海湖标准全装修样板间)



--在线租房申请

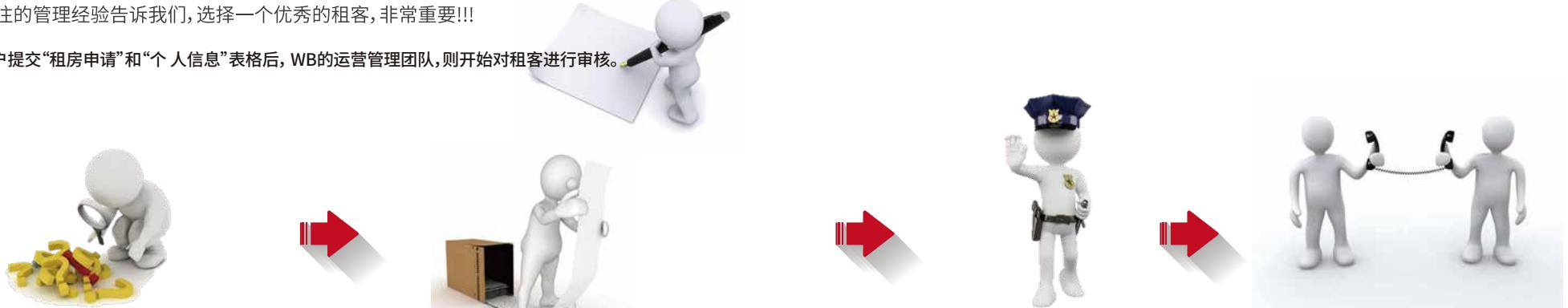
通过在线VR看房租赁平台了解房屋实际情况，及社区配套设施信息后，客户可以通过在线申请系统提交申请，并与在线客服人员进行及时沟通，答疑解惑。缩短出租周期降低成本，在疫情期间也可减少租户外出接触感染风险。

三、租户信用调查系统

WB对于入住的客户是“精挑细选”，每位申请人需要“过五关，斩六将”才能申请成功。

过往的管理经验告诉我们，选择一个优秀的租客，非常重要!!!

租户提交“租房申请”和“个人信息”表格后，WB的运营管理团队，则开始对租客进行审核。



第一关：收入检查

- 每月的收入需要是房租的三倍以上
- 每月负债不能超过收入的60%

第二关：信用记录检查

- 信用分数
- 雇主证明或者是税单

第三关：犯罪记录检查

- 检查是否有犯罪记录

第四关：过往租房记录检查

- 检查是否有不良租房记录
- 致电上一家租房公司，了解租客情况



第八关：审核通过

- 如果有疑问，租客需要提交补充材料
- 如果通过则会电话或邮件通知租客
- 在房屋清扫完毕后，租客就可以搬入



第七关：宠物检查

- 宠物都需要申报，不允许私自养宠物
- 宠物需要提供身份记录，疫苗记录



第六关：房屋保险检查

- 租户需要提前购买入住房屋的房屋保险
- 假设房屋发生意外性或人为的破坏，保险公司可以理赔

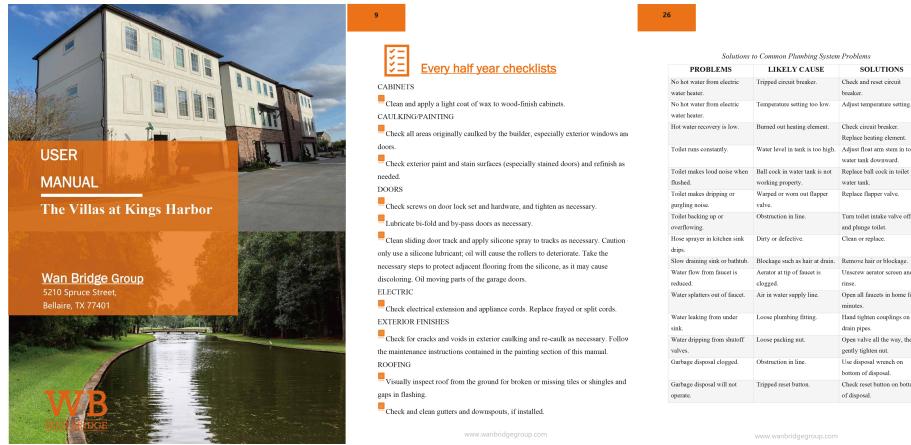


第五关：室友检查

- 所有住在房屋的人都需要签署合同
- 所有入住的人都需要进行收入、信用和犯罪记录的检查

四、WB租户手册---一册在手，租房无忧

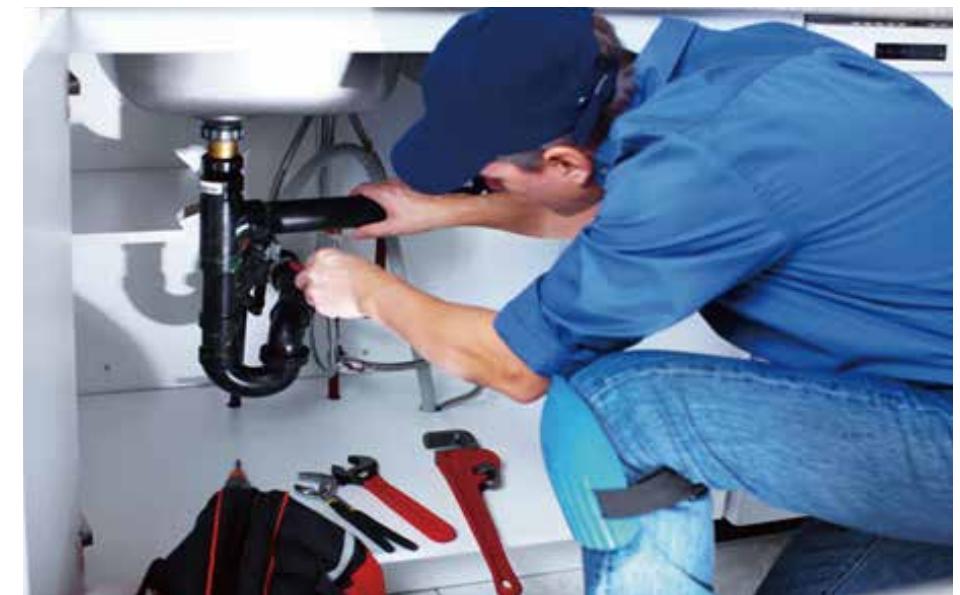
WB租户手册详细介绍了社区基本信息、入住清单、月度及年度维护清单、质保申请程序等信息。房屋各个系统日常使用维护指南，及日常使用安全指引。使租户可以方便快捷使用及正确维护房屋，提高使用满意度及降低日常维护频次及成本。在新租户入住时我们会安排专门工作人员进行现场全流程介绍(ORIENTATION)，以便客户清楚深入了解房屋各系统使用及日常维护。



WB租户手册详细介绍了社区基本信息，入住清单，月度及年度维护清单，质保申请程序等信息。房屋各个系统日常使用维护指南，及日常使用安全指引。使租户可以方便快捷使用及正确维护房屋，提高使用满意度及降低日常维护频次及成本。

五、WB管家热线及线上报修系统

基于WB自有物业管理团队，开通管家服务热线，为租户提供及时、专业的现场介绍及全程服务。基于移动互联网的线上报修系统，租户可以及时在线反馈各种维修事宜，WB物业管理团队在接到保修后将在第一时间排查解决问题。使租户居住体验感更强，满意度更高，同时也可提高报修管理效率及降低成本。





六、丰富多彩社区文化建设

我们深知客户租的不仅仅是一套房子，而是一个家，一个和谐相处的社区。因此WB物业管理团队在各个社区定期开展丰富多彩的社区文化建设，如每年万圣节的房屋装扮比赛，圣诞节房屋装扮比赛等。

各种社区活动可以有效的促进各个租户之间的交流沟通，租户与管理团队的交流沟通，提出意见，增强社区租户粘性，提高居住满意度，从而实现租户身边朋友的推荐转化。

在德州无州税，以实体经济为主抗周期性，人口和就业持续快速增长的大环境下，加之长租别墅抗周期特性，WB通过招租六道进行精细化管理，目前各项目出租情况良好。出租率99%，租金收缴率97.5%，每个租户平均租赁周期为2.9年。



出租率



租金收缴率



租赁周期/户