上海 - 2025年7月

住宅租赁



高端市场在加剧的市场压力下保持稳定运营

尽管大众市场服务式公寓正在面临日益激烈的竞争压力，高端市场仍能凭借其市场定位与稳定需求保持强大韧性。

- 2025年第二季度服务式公寓市场迎来上海静安洲际行政公寓入市，带来128套新增供应。
- 优质长租公寓市场同步录得一个新项目入市，为上海五角场辉盛名致服务公寓，为市场带来307套新增供应。
- 2025年第二季度，全市服务式公寓空置率环比下降0.3个百分点至20.3%，但同比依然上升1.4个百分点。季度内平均租金环比小幅下探0.1%至每平方米每月266.6元，较去年同期基本持平。
- 全市优质长租公寓整体空置率环比大幅推高1.2个百分点至22.0%。租金较上季度基本持平，为每平方米每月174.2元。
- 部分优质长租公寓项目持续提升服务质量与硬件品质以吸引增量客源，在此背景下优质长租公寓与大众市场服务公寓之间的竞争日益激烈。
- 季度内雅诗阁正式推出在华特许经营模式，继续推进其轻资产与扩张战略。

“我们正见证着行业对租户客群画像由简单划分向精细化转变的趋势，运营商正根据人们的生活方式、消费习惯及对品质的重视程度，量身定制产品以契合其需求。”

简可，第一太平戴维斯研究部

第一太平戴维斯

如需了解更多资讯，请联系

市场研究部

James Macdonald
高级董事
中国区
+8621 6391 6688
james.macdonald@savills.com.cn

公寓运营及资产管理部

Louisa Zhu
董事
上海
+8621 6391 6688*8830
louisa.zhu@savills.com.cn

第一太平戴维斯
第一太平戴维斯是一家在伦敦股票交易所上市的全球领先房地产服务提供商。公司于1855年创立，具有悠久的历史传承以及强劲的增长态势。第一太平戴维斯是行业引领者，在全球设有逾600家分公司与联营机构，广泛分布于美洲、欧洲、亚太、非洲和中东地区。本报告仅作一般信息用途。未经事先许可，任何人不得对其相关内容或全部内容进行出版、复制或引用。同时本报告亦不构成任何合同、计划书、协议或其他文档的依据。第一太平戴维斯已尽全力确保报告内容的准确性，但对于该报告的使用而导致直接或间接的相关损失不承担任何责任。本报告版权所有，未经第一太平戴维斯研究部书面许可，不得以任何形式对该报告的部分或全部内容进行复制。

图1: 服务式公寓新增供应，Q1/2020-Q2/2025

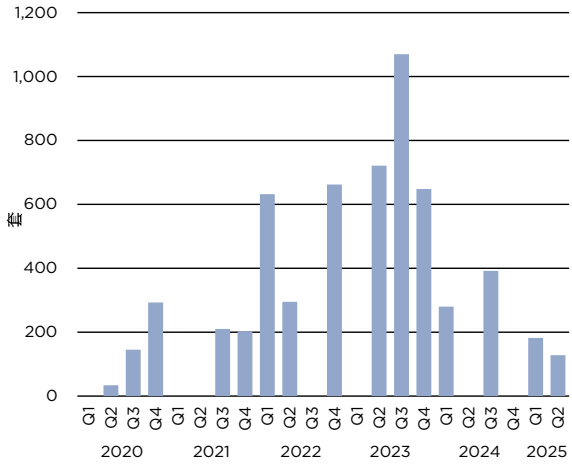
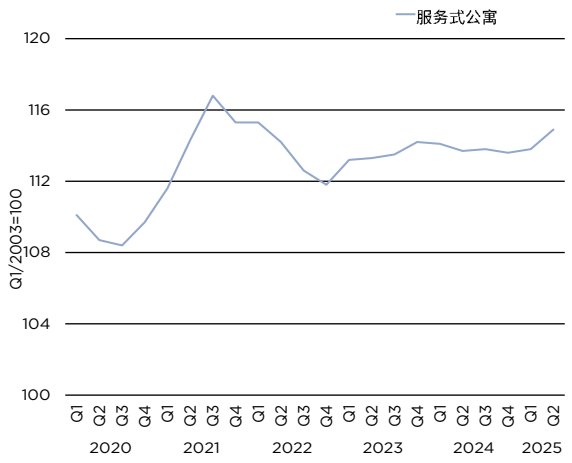
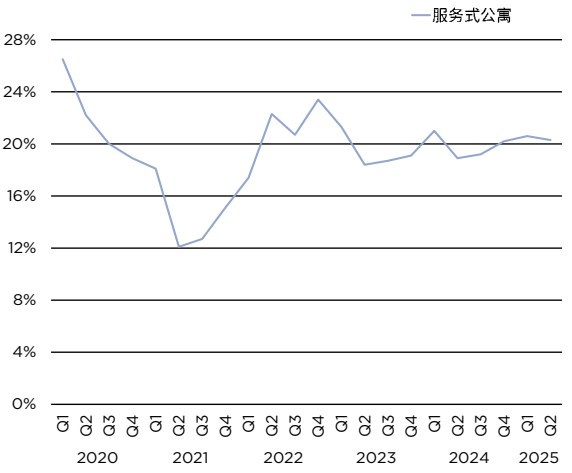


图2: 服务式公寓租金指数，Q1/2020-Q2/2025



来源 第一太平戴维斯研究部

图3: 服务式公寓空置率，Q1/2020-Q2/2025



来源 第一太平戴维斯研究部

市场动态

上海静安洲际行政公寓于本季度初入市，为上海服务式公寓市场带来128套新增供应。项目临近苏州河，由两栋六层小高层建筑组成，户型面积自31平米至124平米不等。

同期，优质长租公寓市场录得一个新项目入市，为上海五角场辉盛名致服务公寓，共计为上海优质长租公寓市场带来307套新增供应。项目位于杨浦区核心区域，为铁狮门在上海的首个长租公寓项目，由原本自2007年开业的五角场智选假日酒店改建而来。

季度内雅诗阁正式推出在华特许经营模式，标志着其向轻资产战略转型的关键一步。这与市场趋势相符，运营商正优先考虑可扩展性和资本效率。通过与第三方合作伙伴合作，雅诗阁正在扩展其在不同城市层级的业务版图。

租金及空置率

2025年第二季度，全市服务式公寓空置率环比下降0.3个百分点至20.3%，但同比依然上升1.4个百分点。其中大众与奢华服务式公寓空置率分别环比推高0.7、2.1个百分点至22.1%、24.9%，而高级服务式公寓空置率则录得0.8个百分点的环比下降至19.6%。

多户型住宅市场的高端细分市场正日益与服务式公寓行业的大众细分市场展开竞争。尽管服务式公寓提供全方位服务，但部分高端多户型项目如今在整体品质和性价比方面更具优势。这一转变吸引了注重生活品质但仍关注成本的高收入专业人士。因此，这些多户型产品正在侵蚀主流服务式公寓的市场份额。相比之下，高端服务式公寓凭借独特的产品定位和强大的定价能力，仍保持稳健表现。

全市服务式公寓平均租金环比小幅下探0.1%至每平方米每月266.6元，较去年同期基本持平。其中奢华服务式公寓租金较上季度小幅下降0.2%至每平方米每月387.9元，较去年二季度环比小幅上升0.5%；高级服务式公寓租金较上季度环比上升1.1%，为每平方米每月262.7元，同比上升1.5%；大众服务式公寓租金较上季度同比小幅下跌0.5%至每平方米每月172.7元，同比基本持平。

优质长租公寓方面，尽管全市优质长租公寓平均租金较上季度基本持平，为每平方米每月174.2元，但整体空置率环比大幅推高1.2个百分点至22.0%，反映出在当前上海租住市场中保租房项目持续扩容的背景下，长租公寓运营端持续承压。

市场展望

伴随外资企业退潮与传统住房补贴的削减，中国服务式公寓的主要服务对象正在由过去的外籍高管转向国内客群——特别是新生代中产与高净值人群。随着市场日趋成熟，运营商正采用更精细化、数据驱动的租户细分策略，摒弃基于国籍、年龄或婚姻状况等简单分类的传统方法。相反，他们正基于生活方式偏好、消费习惯、休闲兴趣及财务背景等维度，构建更为细致的消费者画像。

这种精细化程度反映了零售等行业普遍存在的趋势，即运营商愈发擅长识别并满足特定目标群体的需求。在竞争激烈且不断演变的市场环境中，此类定制化定位使服务式公寓品牌能更好地将产品与服务与不同租户群体的预期相匹配，从而提升相关性和价值认知。

在运营策略方面，主要运营商持续关注成本控制与运营效率。通过加大数字化体系应用、调整运营管理模式与优化人力资源配置等方式维持项目盈利水平。而在资产管理方面，通过管理合同、特许经营和租赁合作等方式，头部运营商持续向轻资产、平台化的资管策略转型，这一策略使得运营商在减少资产自持风险的同时更易实现规模化扩张，并专注于品牌建设、专业管理与技术赋能。

表1: 部分服务式公寓未来供应，Q3/2025

项目名称	区域	房间套数
上海虹桥机场施柏阁酒店公寓	闵行区	132

来源 第一太平戴维斯研究部