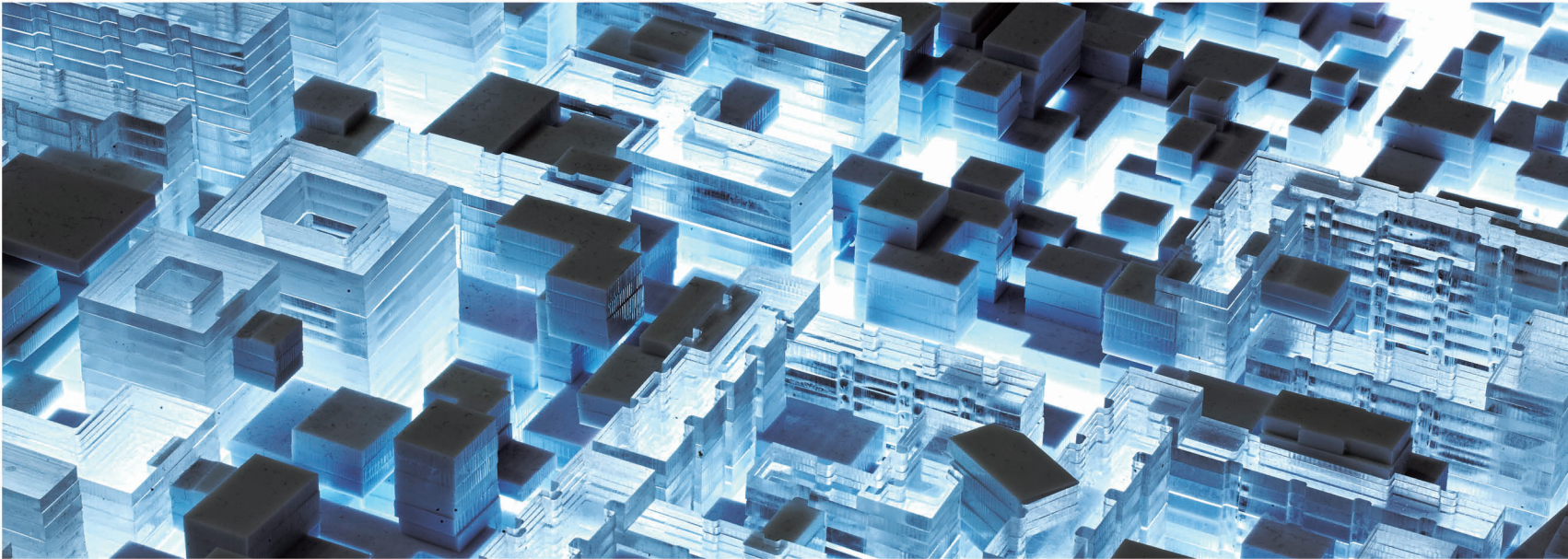




超胡同研究

## META-RESEARCH: CREATE INTEGRATED REAL-ESTATE UPGRADE PLATFORM TAILORED FOR THE YOUNG PEOPLE

# META- 跨界研究院： 为年轻人做定制化产品的地产整合升级平台

| 记者 郭雅坤



王 硕

META- 跨界研究院 联合创始人 | META- 工作室 创始人



付 阳

META- 跨界研究院联合创始人

受市场环境的影响，房地产结构性分化暗流涌动，大批地产相关产业纷纷转型。过去由对房、地的关注逐渐转变为对产业的关注，未来终将转变为对用户的关注，设计产业作为驱动力也会随之进行升级创新。META- 工作室认为围绕地产的设计还存在很多跨学科研发的空间，所以新成立的 META- 跨界研究院是希望可以把一些关键的学科结合在一起，在这种整合下寻找新的模式，并利用这些新的模式定向地为品牌和客户做出创新产品原型。META- 跨界研究院将如何整合地产与金融，从而带动产业升级？带着种种疑问，我们采访到了 META- 跨界研究院的创始人王硕、付阳，听他们讲述 META- 跨界研究院背后的故事。

**Q= 设计中国 A= 王硕、付阳**

**Q：最近在做什么？**

**A：**今年年初成立了 META- 跨界研究院，但是去年已经利用这个架构与多家国内知名房地产企业和机构在讨论合作的问题。目前我们在考虑做地产整合升级平台，已经有投资方在洽谈具体落地的合作了。

**Q：研究院主要做什么？**

**A：**META- 跨界研究院是由互联网、金融、哲学、心理学、进化生物学、空间设计 6 个模块的跨学科研究团队组成的，通过各种方式来取得有效数据从而反过来指导整个地产产品的设计与创新，我们认为这样产生出的不仅仅是理论，也是实际可以操作的模式和原型。

比如我们有个关注都市年轻人的未来居住模式的系列研究——“重启 RESET”，把未来年轻人与居住生活有关的内容全部整合在一起。针对开发商，我们提供一套灵活多变的、可定制可调整的全套户内解决方案，不是光做一个样板间，而是让年轻人使用起来真的方便好用。住户可以根据自己的需求进行定制化服务，把房间布置成自己想要的样子，而且在经济上也不会形成负担，只要你有良好的银行记录，每月只需进行能力范围内的还款即可，大大方便住户简化流程并降低门槛，而且改变房间布置甚至重新装修只需要花几分钟或几个小时就能完成，解决了标准化与个性化之间的矛盾这个重大痛点。对于服务商而言那些智能家居的产品和服务也有了稳定的销量和低门槛的客群。在这样的新型产品平台上，整合新型服务和新型金融，令住户、开发商、服务商、金融机构等每个合作方都受益，我们的研究院就是在研发一些这样的项目。

**Q：是什么促使你们做重启宅，以及成立 META- 跨界研究院？**

**A：**（王硕）我之前是在纽约的建筑事务所，然后到了荷兰大都会事务所，在这期间做了中东的城市研究和设计，之后又做了东南亚主要城市的城市研究。成立了 META- 工作室之后，我们在国内同样也做了一系列城市研究，比如关注北京旧城改造的[超胡同]。近几年胡同文化越来越受到人们的关注，胡同本身就具有历史意义而且也很有意思。当然我们也接一些开发商的项目，但开发商对于住宅产品惯于做一些常规模式，这种模式下真正主导设计的是开发和营销人员，设计师能做的相对较少，不过我们还比较幸运，委托我们项目的一些甲方都给予我们很大探索的自由度，能充分发挥我们在研发上的优势。过去的几年国内有大量的闲置资源：闲钱、闲地，出来一个新的东西大家就会一窝蜂地抢购，但是从长远以及全球范围来看这种缺乏创新的模式是不能长久持续的。我们想要做不一样的东西，是一些放在更长时间尺度上考察也能被认同是好的东西。我的背景是做城市研究与设计结合，付阳本科是读生物学，研究生做的是行为心理学，我们经常在一起探讨和研究当代中国年轻人到底需要一种怎样的生活方式，比如说他们需要多大面积的空间？不同行业不同领域的年轻人又能承受怎样的经济压力？而这些问题又都与金融息息相关。于是我们做了“重启 RESET”的研究，通过“重启”的一系列研究表明当代城市生活新增的很多功能，如派对、聚餐等除了在城市层级进行解决，也将在居住空间内部产生投射。同时现在年

轻人又要求室内空间的多样性，于是我们在思考如何在一个不需要很大的空间进行灵活变化的各种可能性，如果这些可以满足的话，人们就不需要很多房间，这样室内空间的利用率就大大增加了。而一旦这种模式被打开，那么就不只针对住宅的普通产品，也可以运用到其他很多类型中，比如旅游地产与养老地产，还有新型互联网 + 社区方面的研发。现在有一种声音说 90 后不买房，我们的研究也指向这个状况，但这并不代表 90 后愿意住在 60 后，70 后给他们买的房里，研究发现他们的需求结构有了很大变化。“重启宅”配合上金融支持和平台服务，恰恰能够满足 90 后们的居住需求，于是他们可能会把父辈买的房租出去或者卖掉，住到“重启宅”里来。所谓重启，就是对旧有模式的推到重来。

**Q：目前有落实的项目吗？项目的实际落地时间周期大概多久？**

**A：**目前只有部分实现的项目，这个市场是需要培育的，住户需要时间来认知，开发商需要下决心转变角色，服务商也要逐渐成熟，而时间肯定是以年来计算的。这类项目的实施是一个不断升级迭代的过程，已有的产品放到市场上选一轮，对接的地产商可以挑出适合他们市场定位的服务商的产品，以及他们客户需要的特殊化定制的东西，之后根据数据反馈、客户体验和市场调研情况再去研发新的模式，再由市场选一轮，不断迭代。不过相比起常规互联网企业，这种迭代项目的资产很重，回报也更高。我们坚信，中国经济的下一个风口是在房地产领域，但是这一产业的升级版，早一天完成进化才能在风来时做好准备。

**Q：服务商与开发商能否进行合作？**

**A：**尽管有些新的服务如打车软件是城市级的应用，但其实好多创新服务比如外卖服务、快递收取、农产品对接、日常生活相关服务等都是在一定范围内发生效用的，这个能实现他们服务效果的最佳尺度就是“社区”。社区核心的三极关系是开发 / 运营商、住民和服务商。如果开发商能够在开发后持续地投入社区的运营，并把优质的服务商全部整合在社区平台进行接入，由社区“操作系统”统一管理，由社区住民在平台上实施反馈和监督，对在社区中有良好行为信用的人和服务商都给予很大的便利。这样既拉近了人们之间的关系，增添了彼此之间的信任，同时对于服务商来说也降低了开发市场的成本和风险。对于这样的社区，人们当然是趋之若鹜的。

而就像我们多年从事城市研究所关注的胡同一样，表面看来丰富的社区生活其实自有一套严密的运行机制，未来的社区必将有完整的运营和监督机制，如果这些服务商不按照社区公约的规则运行就会被淘汰出局。其实相比单纯的开发，以后物业这个职能将更会转为社区平台运营商的角色，建立虚拟社区平台的机制，并设置与之高度匹配的物理实体空间。这样更多的需求在社区内就会得到满足。开发商由此就变成了一个倡导良好生活方式的“中介”机构，通过对住民和服务商的引导，把现在的这种封闭的小区往开放的社区推动，将实现社区的巨大增值，最终无论参与到这种新型社区的哪一方都会受益。

**Q：地产整合升级平台目前还没有落地实施，为什么态度这么乐观？**

**A：**如果仅凭我们两人，确实不会这么乐观，但是这个研究院背后有非常强大的专家团队进行合作，这些专家都是国内最顶级的研究者，或者相关行业的领袖，而我们的研究院就是一个平台，将这些专家的能力整合起来形成放大效应，为未来房地产升级这个课题寻找答案。在这个团队的共同努力之下，我们已经取得了很多突破性进展，也有越来越多的专家和企业参与合作，所以我们很有信心。另一方面，做平台的好处是不需要自身去做产品，对研究院而言寻找的是有眼光的需要产业整合的客户。我们也不会大量投资做产品，除非是特别关键而又缺失的，我们才会考虑自己投资去做，而这种投资我们也欢迎其他类型的投资人共同参与，合作共赢。



# 重启 RESET： 当代都市青年人生活居住模式研发

