

中国房车

&

蓄势待发的小众市场

联系方式

上海

徐沪初

合伙人

+86 (21) 2323 5119

huchu.xu

@strategyand.cn.pwc.com

蒋逸明

合伙人

+86 (21) 2323 5101

steven.jiang

@strategyand.cn.pwc.com

概述



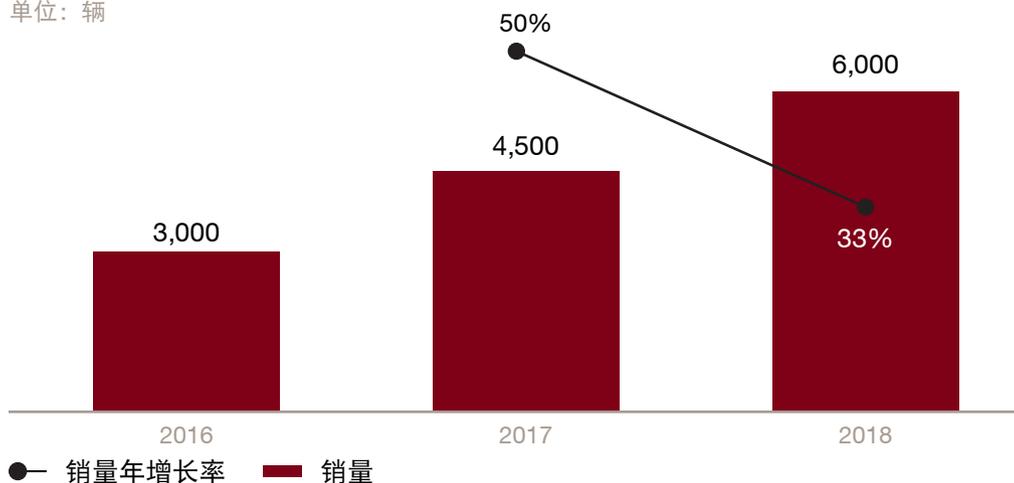
自2001年第一辆自主知识产权房车下线以来，房车在中国已经有近20年的发展历史。如今，中国房车市场的“激进式”进化终于开始：2018年销量增长30%，房车生产企业大量涌现，房车营地数量每年翻番……思略特认为，尽管中国房车市场正快速发展，但消费者对房车产品较为陌生、房车露营意识不强仍是未来的增长瓶颈。因此，增加房车产品曝光度，为消费者提供更多的试驾和体验机会，逐步完善房车出游的配套设施和相关服务，将是房车市场实现可持续发展的核心驱动力。本文探讨了在可预见的未来，房车市场规模及产品结构的变化趋势，营地等配套设施现状及完善方向，以及销售渠道的演变等主要命题。

迅速成长的小众市场

2016年以来,中国房车市场开始快速增长(见图一)。2018年,国内房车销量达6000辆,保有量约为2万¹。以每辆房车均价20万-30万元人民币计算,目前中国房车市场规模已达40亿-60亿元人民币。

图一
中国房车销量及年增长率

单位: 辆



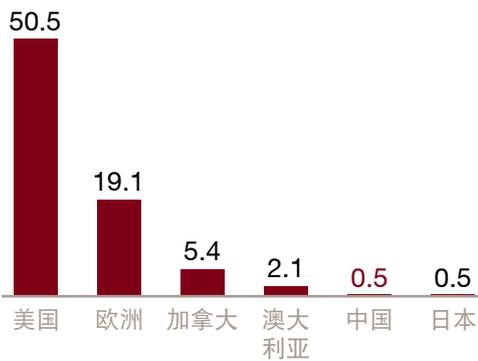
信息来源: 专家访谈、文献研究、思略特分析

¹信息来源: 专家访谈、思略特分析

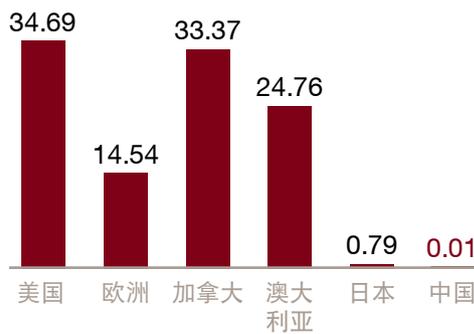
市场的快速发展仍将持续。中国房车销量及保有量与美国、欧洲、澳大利亚、日本等发达国家及地区之间的显著差距表明，中国房车市场仍处于萌芽阶段，未来发展前景可期（见图二）。

图二
全球主要房车市场现状

主要国家或地区房车销量
(2017, 万辆)



主要国家或地区房车千人保有量
(2017, 辆/千人)



信息来源：美国房车工业协会 (RVIA)、欧洲房车协会 (ECF)、加拿大房车协会 (CRVA)、澳大利亚房车协会 (CIAA)、日本房车协会 (JRVA)、世界银行、思略特分析

中国房车市场究竟潜力几何？市场上一直有“将向美国看齐，市场有望扩大百倍”的声音，而思略特认为，日本房车的千人保有量水平更有可能成为中国房车市场发展前景的参照：

- **汽车文化相似程度更高：**与被称为“车轮上的国家”的美国相比，中日两国有着更为深厚的文化渊源，以及更为便捷的公共交通网络，对汽车的依赖性均相对较低。这从美日两国在经济及汽车工业发展水平相似的情况下，美国千人汽车保有量是日本的1.5倍²便可见一斑。加之目前中国汽车市场暂未成熟，故短期内日本房车千人保有量水平参考意义更大。
- **人口密集程度更为类似：**美国地广人稀，人均占地面积是中国的4倍、日本的10倍。在人口稠密的中国和日本，用车、停车相对不便，也进一步阻碍了车主的房车购置意愿，使两国房车市场容量不比美国。

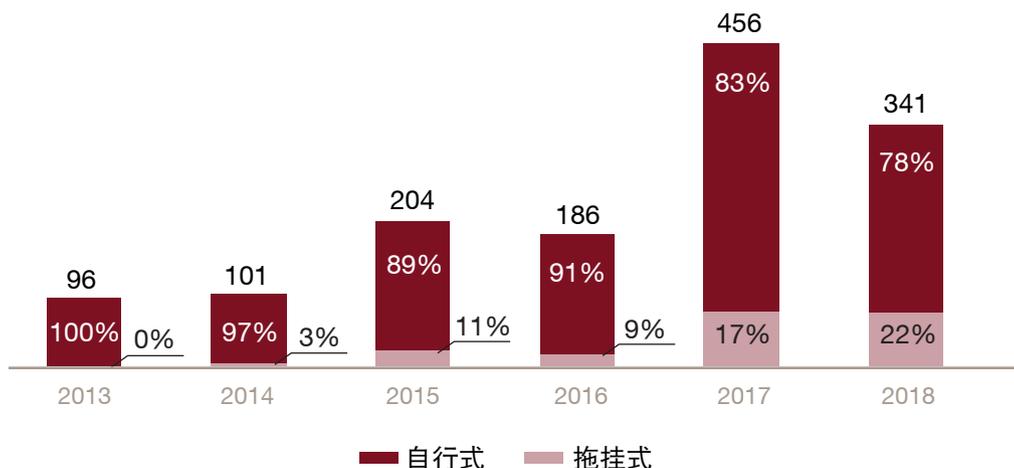
基于此，若将日本房车千人保有量作为参照，综合考虑中国经济及汽车工业发展水平、人口密集程度等因素，思略特估计稳定状态下，中国房车千人保有量可达到0.8-1辆/千人水平，即总保有量将达110-140万辆，市场规模约为3000亿元人民币，约为目前的50-75倍。据此，以15-20年的房车使用年限估算，稳定时期中国房车年销量将达6-7万辆左右。

²注：2017年美国汽车千人保有量已达910辆/千人，日本则为约600辆/千人

以自行式房车为主导的产品结构

从市场上既有产品来看，自行式房车在中国始终占据主导地位（见图三）。拖挂式车型近年来逐渐丰富，但受制于牵引车排量、车位要求、上牌上路手续繁复等因素，市场仍较为有限。

图三
工信部公示自行式与拖挂式房车车型数量（款）



2014年，所公示的房车车型中首次出现拖挂式房车
2017年，新增的拖挂式车型从2016年的17款迅速增长到78款

信息来源：工信部《车辆生产企业及产品公告》（2013-2018）、文献研究、思略特分析

自行式房车中，因C型房车功能齐全、经济实用，在中国市场中最受欢迎（见图四）。改装过程中，以国产依维柯、大通V80和RV80为代表的轻客底盘，由于同时适用于B型与C型房车，是最被广泛使用的房车底盘。其中，以大通底盘生产、改装的房车销量占到全国房车销量的约50%。

图四
自行式房车分类及优劣势分析

房车分类	车辆大小	优劣势分析
 A型房车 （俗称“大巴房车”）	车长：8-15m 床位：~8人	优势： 豪华舒适、配备齐全 劣势： 价格昂贵（百万级）、对路况和驾驶技能要求高、燃油经济性较差
 B型房车 （俗称“MPV房车”）	车长：4-6米 床位：2-3人	优势： 小巧灵活、方便停放，可日常使用 劣势： 车内空间局促、设施单薄
 C型房车* （特色为驾驶室上方增加的床铺）	车长：5-9米 床位：4-6人	优势： 功能齐全、经济实用 劣势： 由于高度所限，多数C型房车无法停放在停车位或车库里

* 在中国市场最受欢迎的自行式房车款式

信息来源：文献研究、思略特分析

中国房车市场的产品结构与美国、加拿大、澳大利亚等发达国家颇为不同，在这些国家，拖挂式房车往往占到房车总销量的90%左右³。思略特认为，这主要是由这些国家可作牵引的车型普及率高、车位充足，且拖挂式房车自身价格实惠、灵活度更高造成的。

- **可作牵引的车型普及率更高：**通常，拖挂式房车需要排量2.0T及以上SUV、皮卡牵引。由于美国、加拿大、澳大利亚等国家汽车千人保有量高⁴，汽车市场更为成熟，故可作牵引的SUV、皮卡普及率也相对较高，拖挂式房车的日常使用阻碍较小。
- **地广人稀，车位充足：**以加拿大为例，人均国土面积为0.27平方公里⁵，车主多数情况下无需担忧拖挂式房车、牵引车的停车问题，故拖挂式房车销量占比达到92%，为三国最高。
- **拖挂式房车价格实惠，灵活度高：**从产品本身来看，由于缺少动力系统，拖挂式房车的价格比同样大小的自行式房车价格平均低廉30%-50%，且内部空间更加宽敞灵活，实用性高。因此在已拥有一辆符合要求的牵引车，且车位充足的情况下，消费者通常选择价格更为实惠、功能更强大的拖挂式房车。

结合中国市场情况，思略特认为，不论从现有产品种类还是从消费者需求来看，短期内中国房车车型仍将以自行式为主，其中C型房车仍将占据主导地位。因此，看到更多配备“额头床”的C型房车上路行驶，将成为未来3-5年的公路新常态。

³数据来源：美国房车工业协会（RVIA），加拿大房车协会（CRVA），澳大利亚房车协会（CIAA），思略特分析

⁴注：截至2017年，美国、澳大利亚、加拿大汽车千人保有量分别为910、740、669辆/千人

⁵数据来源：世界银行

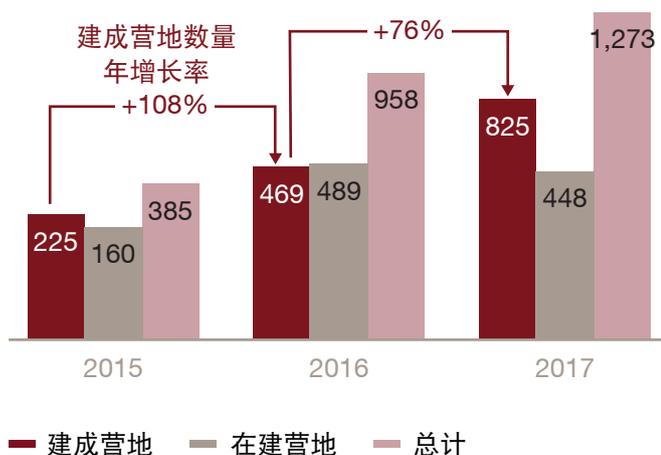
另辟蹊径的“中国特色”营地发展模式

与房车销量相比，中国露营地数量的增长更为显著（见图五）。2015年以来，建成营地数量以接近每年翻倍的数量增长。截至2017年，中国共有825个建成营地，与在建营地合计1273个，且相对集中的分布在环渤海、长江三角洲经济圈。

图五
目前中国露营地情况

中国露营地数量变化情况（2015-2017）

单位：个



中国建成与在建露营地地理分布情况（2017）



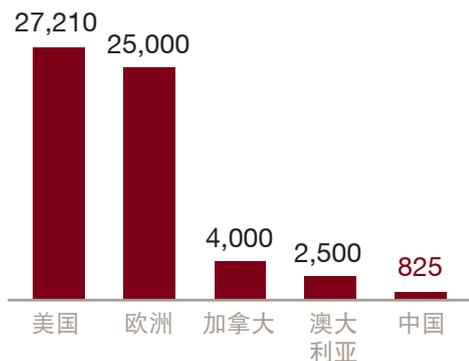
信息来源：露营天下、文献研究、思略特分析

与美国、加拿大等国家相比，尽管中国露营地数量仍有进步空间，但露营地的利用率却显著较低。2017年，中国营地的平均出租率仅不到40%，表明目前营地数量的急速增长远超市场所需，资源利用率相对较低（见图六）。

图六
主要国家和地区露营地情况

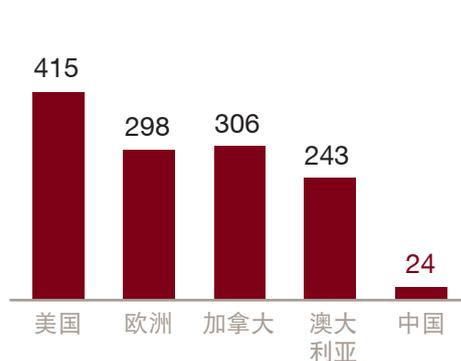
主要国家和地区已建成露营地数量
(2017)

单位：个



主要国家和地区房车保有量与露营地数量
比值 (2017)

单位：辆/露营地



2017年，中国露营地平均营位数**215**个，营地平均出租率**不足40%**，表明营地数量增长速度远大于房车市场增长速度，**供大于需**

信息来源：露营天下、文献研究、思略特分析

与此同时，“大干快上”的建设也使营地质量参差不齐。规划不合理、基础功能不完善等问题屡屡被消费者诟病，导致房车露营用户体验不佳，影响车主再次消费：

- **营地规划不合理：**一方面，部分营地选址偏远，未充分结合景点建设，营地景观较差。更有甚者，营地周边道路建设尚未完善，限高、限宽影响房车出行，导致房车无法开入营地的尴尬局面。另一方面，多数营地内部规划缺少创意，千篇一律。思略特了解到，部分营地从拿到指标到开营仪式只需4-6个月，留给营地设计与内部规划的时间寥寥无几。然而，营地建设本身应是一个“慢”过程，需要充分考虑当地客源与消费习惯，精质量、重创意，才能建成优质的自驾房车营地。
- **基础功能不完善：**房车营地另一个突出的问题，便属营地设施不完善。部分营地充电桩数量有限，饮用水、食物补给不足，加油站、汽车维修服务较少，排水、排污问题相对突出，显著降低了房车车主露营的满意程度。

由于房车普及率及营地出租率相对较低，房车露营文化在中国尚未兴起，部分营地开发商另辟蹊径的打造了“中国特色”的房车体验营地模式，将拖挂式房车固定于地面，装修成独具特色的庭院和房间，借以向市场普及房车产品及露营文化（见图七）。此类营地虽名曰“房车营地”，但实际上自驾房车泊位并不多，更像是位于城市近郊的“房车宾馆”，为不拥有房车但希望得到露营体验的消费者提供基于房车的住宿服务，鼓励消费者从无到有的接触并体验房车。因此，拥车家庭在节假日期间自驾去城市近郊的房车营地，住进由拖挂式房车改装而成的房间，领略自然风光，也成为了中国市场中独有的一类房车消费场景。

图七

“中国特色”的房车体验营地

示例

上海东平森林公园房车露营地

- 上海最大的房车体验、露营地，位于东平国家森林公园内
- 内有澳、德、美系拖挂式房车共90辆，每个营位有独立庭院
- 另设5个房车泊位，供自行式房车停泊和充电

北京海坨山房车营地

- 亚洲最大的房车营地，位于北京延庆县海坨山谷内
- 仿照瑞士风格对营地进行设计与装修，共有100台大型房车和12个自驾房车营位

东莞华阳湖盆景房车营地

- 广东规模最大的房车体验营地，位于岭南盆景文化博览园
- 规划房车80辆，现有房车37辆，车型均为拖挂式房车，内部面积有30m²、25m²两种规格

信息来源：文献研究、思略特分析

思略特认为，尽管“中国特色”的房车营地部分偏离了营地建设的初衷，但仍可成为培养露营文化和房车需求的重要举措。与此同时，房车生产企业也可以在露营地配备自行式试驾房车，鼓励消费者尝试驾驶房车，消除消费者对房车产品的陌生感，从而进一步提升市场需求。

蓄势待发的房车租赁市场

与房车销量的迅速增长相比，房车租赁市场则显得不温不火。截至2017年，国内租赁房车仅有约3700辆，占保有量的20%左右。整体而言，房车租赁企业数量有限、规模小、服务内容单一、房车出租率低：

- **企业数量有限：**目前国内房车租赁公司/俱乐部仅有约500家，且多为区域性玩家，鲜有全国性企业。
- **企业规模小：**思略特了解到，平均每家租赁公司仅有7-8辆房车，规模达到几十辆的房车租赁公司已经是行业佼佼者。
- **服务内容单一：**多数租赁公司只提供房车租赁服务，但行程规划、营地预定等配套服务环节相对薄弱，如多数不支持异地还车、送车上门等。
- **房车出租率低：**普通房车租赁公司的车辆出租率仅为20%-30%，只有领先的租赁公司才能够达到30%以上，约半数房车租赁公司无法收支相抵。

房车旅游本身是低频消费，即使是在房车市场相对发达的美国，自有房车每年的平均闲置时间也长达50个星期。在中国，由于房车配套设施建设不足，个人购买房车的使用频率可能更低。基于此，思略特认为即用即还的房车租赁比房车销售在中国的发展潜力更大。

目前，房车租赁市场在供给端和需求端正逐渐受到关注。

- **供给端：房车生产企业积极投入租赁市场。**如上汽计划在全国投放1500辆自行式房车，设立100+个房车租赁网点；华晨房车也有针对性地打造营地拖挂式房车，现已用于大连、云南等露营地。
- **需求端：大批量采购计划即将上线，旅游产品日益丰富。**如港中旅、春秋国旅、云游天下、蜗途房车等旅行社和汽车租赁公司已纷纷制定大批量采购计划；驴妈妈已和上汽大通合作推出众多房车旅行线路及配套服务，携程、同程、马蜂窝等OTA平台也大力推进房车旅游发展，房车相关旅游线路正逐渐丰富。

思略特认为，在房车生产企业、旅行社、汽车租赁公司、OTA平台的合力推动下，房车旅游有望从相对低频向高频转化，租赁市场的增长已蓄势待发。但需要注意的是，由于大部分房车租赁用户并没有房车出行的经验，房车租赁比普通的汽车租赁对服务的要求更高：如前期的行程规划，使用过程中的指导与疑难解答（车辆停靠、水电补给、露营注意事项）等。若配套服务不够完善，则极易损失第一批愿意尝鲜的潜在用户，进而严重阻碍潜在用户群的扩大。因此，重视服务质量的“高质增长”才是房车租赁市场未来扩张的关键词。

“移动之家”的未来畅想

综合来看，尽管中国房车市场正在快速发展，但整体而言，消费者对房车产品较为陌生、露营意识不强仍是未来的增长瓶颈。因此，增加房车产品曝光度，为消费者提供更多的试驾和体验机会，逐步完善房车出游的配套设施和相关服务，将是房车市场实现可持续发展的核心驱动力。未来，思略特对中国房车市场有三个方向的畅想：

多种多样的房车露营文化宣传手段，如：

- 设在城市核心商圈的房车主题快闪店？
- 房车露营主题餐厅？密室逃脱？
- 电视剧、综艺中频繁出现的房车产品及露营相关体验？
- 节假日前夕收到周边房车露营地及房车租赁的相关信息？

各具特色、设备齐全的体验式房车营地，如：

- 各类设计主题的网红房车营地？如“海贼王”、“爱丽丝梦游仙境”等动漫主题？万圣节、圣诞节期间的节日主题？
- 配备齐全、服务到位的连锁房车露营地？

整合各方房车资源的房车出行生态圈：

- 在房车租赁平台轻松预订优质露营地，制定出游行程？
- 房车出游过程中能够获得周边旅游景区、交通路况的即时信息？
- 房车旅行经验、玩法攻略、相关照片及视频一键分享至房车租赁/露营内容社交分享平台？

除此之外，更多的商业模式创新、延伸与拓展或许还会在中国房车这个千亿级市场上发生。相信不远的未来，房车自驾这种体验式的慢游览方式将会走入千家万户，带来更加新颖的出行体验，成为消费者“心愿清单”上能够快速实现的人生愿望。

我们是由注重实效的战略家组成的全球团队，致力于与您携手解决最棘手的问题，掌握最佳的机遇。

这意味着协助您开展复杂、充满风险的变革。我们在协助客户解决最棘手的问题上不断传承的优良传统，加之普华永道网络的广度和深度，使我们能够迅速实现既定的影响。

无论是筹划企业战略，还是推动职能部门和企业转型的方式打造相关能力，我们都能为您创造您所预期的价值。

我们是普华永道网络中的一员，普华永道各成员机构组成的网络遍及158个国家和地区，有超过25万名员工，致力于在审计、税务及咨询领域提供高质量的服务。业务垂询或了解更多，敬请访问我们的网站
www.strategyand.pwc.com

www.strategyand.pwc.com

© 2019 普华永道版权所有。普华永道系指普华永道网络及/或普华永道网络中各自独立的成员机构。详情请进入 www.pwc.com/structure。
免责声明：本文件内容仅作提供信息之用，不能用于替代专业咨询顾问提供的咨询意见。CN-20190115-7-C1