



某创业服务公寓引发争议

给城市漂泊青年一个家为何这么难

本报记者 惠滢 实习生 程遥 翁书婧

最近，一家创业服务公寓爆出了一系列负面信息，《记者卧底一个月，告诉你真实的YOU+》《YOU+真实入住体验日记》等网帖被一传再转，还有不少网友吐槽“又小又贵”，似乎与其标榜的给城市漂泊青年一个家的宗旨不相符。

这些负面信息多集中于“YOU+国际青年社区”（以下简称“YOU+”）5月新开的北京苏州桥店。据悉，这是目前国内首创的专为创业团队打造的青年社区。这样的公寓为什么会引来这么多争议呢？记者实地调查并采访了一些住户，一探YOU+模式。

部分网友吐槽并不符实

5月10日，YOU+北京苏州桥店正式对外营业并迎来首批入住者。作为第一批入住的“家友”（YOU+公寓租户的别称），网友在《YOU+真实入住体验日记》中吐槽说，从一住进去油漆味就非常重，有“家友”自发进行屋内甲醛测试，结果显示超标。

面对入住者质疑，5月19日晚，YOU+请来检测机构中环华信在公寓大堂举行了一场检测结果发布会。结果显示，甲醛、甲苯等5项指标均在合格范围之内。针对官方与“家友”测试结果矛盾的问题，YOU+工作人员对记者说，甲醛是闻不出来的，可能因为新装修的房子有油漆味，“家友”就误以为是甲醛。

记者了解到，YOU+股东方小米公司还为入住者提供了少量小米空气净化器、绿植等空气净化器材。记者采访了一位使用小米净化器的“家友”，她说净化器的灯一直是绿的，说明甲醛没有超标，她的房间也没什么气味。

除了甲醛，网友还吐槽了屋顶漏水、垃圾放在楼道等问题。记者8月初在网上预约去YOU+苏州桥店看房，3天后接到看房电话，电话中并没有网友所说的“面试”，两天后实地看房。YOU+苏州桥店目前确实有一栋楼在装修屋顶。工作人员也承认是因为屋顶漏水，“就快装修完了，‘家友’不会因为这点小事退租，现在这一栋楼还是住满的状态”。

苏州桥店共有3栋楼，记者在其中一层看到一些房间门口有垃圾。工作人员解释说，这几家住户刚搬进来，“一般搬到这里来都需要砍掉一半的东西，因为房间装不下”，社区门口就有垃圾处理站，楼内没有公共垃圾箱。

针对押二付一的问题，工作人员说，这是为了住户着想，普通租房的押一付三相当于一次交4个月房租，而押二付一只要一次交3个月房租，减轻了住户负担，“合同可以签一年或者半年，要退租的话，只要提前一个月告诉我们，就会全额退还押金”。

YOU+苏州桥店院内堆放了一些装修物件，东侧的楼内正在装修，工作人员说准备做一个小酒吧。这一层还有一些娱乐健身设施。

记者在东楼一层看到了饱受争议的厨房。“虽然不大，但我很少看到‘家友’挤在厨房里做抢饭炒勺的。而且这里有食

堂，可以便宜买饭。”一位在互联网企业工作的“家友”此前对记者说。

“食堂现在没有了，过段时间会有，饭菜都不贵。”工作人员说。

在北楼的一层，记者看到了形似咖啡馆的办公区域。工作人员介绍说，如果是创业团队可以免费申请固定桌位，地下一层目前正在装修中，装修完后能提供更多办公区域。

办公区域的网络带宽是100M，房间内是10M。工作人员随后开放了两间loft大床房，房间都比较大，但窗户很大，两间房价（含物业费、网费等）分别为4863元和5163元。记者从一楼窗外看到，4人间跟大学宿舍很像，4张床的设置均为上面睡觉下面工作。

因为每次开放的房型不同，记者第二次预约去看了双人间，里面有一个客厅两个卧室，卧室是隔开的，家具简单，走廊和屋里有施工气味。所有房间都是商水商电。因为房间太小，晾衣服需要到顶楼的露台，露台上还有4台洗衣机，男女分开使用。

是什么吸引住你

“如果租户看重的只是居住环境，那么这里可能不太适合。”工作人员说，“我们这里的亮点是公共空间，而且一住进来就能认识很多朋友，跟邻居互不认识的地方不一样。”

80后创业者李雷6月初入住了这里的大床间，刚来的第一天，他就做了一桌子菜，请大家来吃，之后大家玩游戏，就这样一周内认识了约100个人，“还可以不出门就有投资上门，因为很多创业者会互相沟通信息”。

“烦透了住对门都不认识，这里就没有冷漠。”70后创业者王明5月初入住4人间，YOU+的氛围让他觉得很放心，有种家的感觉，4位室友3个创业，一个上班。“我们跟他们‘家友’关系也很好，喝酒喝着喝着大家就熟悉了。工作人员隔三五还会组织互动，让大家尽快熟悉”。

同是5月入住的创业者韩梅说，YOU+的家友互助文化格外吸引她。“有事情在‘家友群’里喊一句，就有人帮忙。我们还经常一起去参加论坛什么的，创业中有一些问题‘家友’也会帮忙解决，省了不少事儿。”

除了这种熟人社区氛围，办公区域使用的便利也吸引着住户。

“月租四人间4800元，一个人才1200元，包括房租和物业费，还可以免费使用3000多平方米的公共空间。”王明说，自己创业所需的办公场所免费。

李雷也喜欢这里的免费办公区域，“比起一些孵化地，可以节省很多成本”。在他之前考察的一个孵化器，需要一次性交一年租金，两个工位月租3000元。“其他孵化器都是各做各事，在YOU+不仅可以办公，还可以在这生活，为了破冰还会有很多活动，能有效地整合创业者的资源，促进互相交流。”

虽然名叫创业社区，但这里约四成的住户不是创业者。90后公司职员刘文上个月入住YOU+苏州桥店，她与男友一起租了间大床房，“我决定入住YOU+的重要原因之一就是公共区域。想打球、想玩

Xbox下个楼就好，想听讲座经常有，想看电影去地下室就可以自己放，男朋友想打篮球操场就有伴儿一起打，这难道不吸引年轻人吗？”

王明觉得YOU+在不惜成本做品质，“这个价格出租和这样地段，以及数千平方米的免费空间，短期无法回本。我是老创业者，咋算他们都是赔钱买卖。”

“举例来说：几乎每个屋子都有一个两米高的窗户，都是他们自己砸墙做的，就是为了屋子采光好，要是我可不会砸墙弄个大窗户，代价太高了。”但他觉得，品牌建设的阶段都需要这样，“罗马不是一天建成的，那些网络上挑剔的人，哪里能知道这些背后的成本和花销”。

虽然这是王明租过的最满意的房子，但他还有其他意见：“看房的人太多，而且每周都有各地方政府派人来观摩学习和参观的。楼梯走道偶尔掉灰，网络有时也不稳定。”

李雷也有自己的看法，他认为苏州桥店定位太高，提供了住宿、娱乐、办公一体化的设施，“有点想做成旗舰店的感觉，想给的太多，但是这也带来巨大的运营压力，比如提供电影院，但是电影院怎么管理的问题又出现了”。

此外，他还表示，与传统的社区不一样，YOU+社区将产品和用户捆绑得太紧，相当于24小时得在一起，这容易让用户对YOU+的体验产生不满，“给了用户心理预期，用户想得太好了。给的东西越多，越容易不满。所以YOU+还需要成长”。

创业公寓应该长什么样

“YOU+比较适合创业初期的创业者，毕竟才一万多平方米，给一家中型的公司办公都不够用。”在王明入住的几个月里，有一些成功融资的“家友”搬走了，“他们需要大型办公室，这里显然不适合他们了。我要是再一次融资成功，也会搬走”。

王明说，YOU+将入住者定位为细分人群，接受“喜欢社交、喜欢创业而有梦想的”，喜欢住宿品质第一的不在其列。“谁现在会做类似学校宿舍的4人住？入住的人可想而知就是喜欢互动。有意思的是这里的4人间早早就租没了，因为满足了便宜和互相学习这两点刚性需求”。

质疑网帖提到“YOU+最大的创新点就在于把学生公寓以一间六七千元的价格租出去”。YOU+公寓创始人刘洋曾回应称，文章有很大的偏见，上述价格是一个办公位+房间的价格。

YOU+从每个房间里省出一部分空间，最后做成一个大公共空间，包括娱乐和办公。按照YOU+的创办“初心”来说，公寓只是YOU+的载体，核心还是社区，要让所有的租客生活在一种“家”的文化里，给漂泊异乡的年轻人一个温暖的家。YOU+公寓联合创始人刘昕说，现在处于发展阶段，还需要加强内功。他对于负面信息的回应也很简短，“YOU+一直坚持做的是：加强内功，不忘初心。让‘家友’认可就行”。

自去年起，优客逸家、YOU+公寓、

青客公寓、魔方公寓等一系列公寓如雨后春笋般成长，但目前并没有形成行业规则。相关法律专家表示，在房屋租赁的模式上，比如房屋配置、商水商电、租金较高、押二付一等问题，并没有行业的标准。消费者在充分了解房屋租赁信息的情况下，有充分的自由，可以选择租还是不租。

同样做创业公寓的拎包客CEO华杰认为，居住环境是第一位的，睡是基础。公寓的居住功能不能脱离基础，用公共空间等附加价值去弥补居住的缺陷不值得，所以还是要做好居住环境。

华旦天使总经理、湾西加速器创始人张洁说：“现在有足够的创客空间，需要更多的创业青年公寓。但这类公寓应该是小而便宜。”她认为这类公寓主要提供的应该是生活服务和娱乐，“办公和生活场所最好分开，不然会节奏不分明。而且总在一个地方容易暴躁”。

最近投资了创业公寓的天使投资人蒋海炳同意张洁的说法，“我不会在公寓里做办公空间，但是会离创业区很近”。他说：“YOU+的想法很好，扩张不易，是一种积极有益的探索。这种创业公寓对于初创小团队来说还是很划算的。”

“YOU+做的不是租赁行业，是房地产业的转型和提升。目前可能有阶段性问题，但需要保护和鼓励。”华杰说。

“年轻人是群居动物。如何创造更好的社群生活的体验很关键，应该会有多元化的社群生活体验。”蒋海炳认为这是创业公寓的未来发展方向。

（文中住户皆为化名）



8月4日，湖南郴州，23岁的退伍军人李源在仰天湖高山草原上经营的养牛场里，和伙伴杨栋一起查看肉牛的生长情况。 CFP供图

黎瑞刚辞厅官卖微鲸电视机

本报记者 王烨捷 周凯

“微鲸电视”这个目前还说不清是个啥玩意儿的东东，诞生之前就吸引了众多粉丝目光，电视内容生态产业和电视硬件生产商也在共同关切。

8月13日19:30，“微鲸电视”宣布正式上线了。有意思的是，在好多天前，微鲸官网就已经开启倒计时模式，其首页唯一能获得的信息是——“微鲸”的英文名叫Whaley，它的定位是“微鲸一代+大有看头”。

“你们如果以前见过我，一定会知道我的发型换了。以前的我，留着一个中分头。”黎瑞刚逗趣自己过去“高大上”的造型，“西装领带，一本正经，一腔诚意。”说这话时，很难把他和一个正厅级官员联系在一起。

他的“微鲸电视”发布会，播放着酒吧里常用的蓝调乐曲，产品发布和团队简介就像一部精心策划的微电影。背景主持声调低沉，主持人在年轻人心中颇具“逗比”特点的窦文涛。

很多人可能纳闷，为什么这个国产产品比一些国际品牌的预售更有看点？原因在于推出这款创业产品的团队——以原SMG老大黎瑞刚为首的一群“百视通”将。人们关注的焦点在于，一个以做内容、做视频播放平台出名的团队，究竟能做出一个什么样的电视机来？

天猫商城微鲸旗舰店显示，目前有25999名买家愿意花一元钱赢得一部售价3799元的微鲸电视100元优惠券和一次“抽奖免费送电视”的机会。

《新周刊》原主编封新城受命担纲出品这款以“内容之王”为特点的电视机。他在微博上曾感叹：“突然发现，做了19年的杂志，却为电视操了17年的心——从骂到砸到为电视造势。电视不靠谱，为什么不自己去搞？我该怎么想这个问题了。”

这一表态，引来包括任志强、刘春等人的力挺。任志强说：“其实心中存着爱！”刘春回复：“你做吧！我在一旁默默祝福！”

其老东家《新周刊》也通过官方微博表达支持态度，“一直以来，喜欢对电视说三道四的《新周刊》常常要面对这样的诘难：光说不练假把式！现在，离开《新周刊》的封新城玩真的，转身做起了互联网电视，评论家变成了操盘手，也算是《新周刊》结出的硕果吧！不过，如果这果子不好吃，《新周刊》还是要照骂不误啥！”

实际上，“神秘的”微鲸电视早就通过天猫网店发声，我们是一家年轻的互联网公司，但我们已经做了20年的电视。我们推出了《中国好声音》《舞林大会》《中国达人秀》《功夫熊猫3》等200余项热门节目与内容，不仅如此，我们开发了覆盖用户最多的互联网电视应用，同时拥有时代华纳、东方梦工厂、星空传媒、TVB、NBA、英超、各大卫视等内容资源。

“微鲸”背后的另外两个大佬，也是做内容和平台出身。其中，黎瑞刚是全国广电系统内的风云人物，他原本是SMG总裁，后来启动体制内企业搞网络电视的“百视通”项目，离任SMG后担任上海市委副秘书长、市委办公厅主任一职，但一年后，他又抛开正厅级官位干起了华人文化项目投资基金。如今，他的新身份是“微鲸电视创始人、董事长”。

黎瑞刚透露，他已经在近日辞去包括SMG董事长、上海电视台党委书记等所

有“组织内”剩余职务，目前全部精力都放在华人文化产业投资基金内，踏实当好董事长。

他介绍，“微鲸”是华人文化发起，引入了阿里巴巴、腾讯、中央人民广播电台等战略合作伙伴。这件产品不像华人文化其他财务投资，“‘微鲸’我要长期运营的，而不是简单追求短期礼遇或者说财务回报”。

另一个人李怀宇，也不得不提。时任百视通CEO的李怀宇，从1996年就开始从事有线宽带网络业务，以项目总负责人身份在上海成功推出首个商用宽带上网服务“有线通”，在IP领域拥有异常丰富的经验。“黎叔主战略，李怀宇主业务”被认为是百视通发展中的绝配。

这一次，李怀宇也加入了“微鲸”。微鲸官网介绍其为微鲸科技CEO，“2015年与黎瑞刚先生一起创立微鲸科技”。

记者从发布会上获悉，微鲸科技背后的操盘手就是黎瑞刚和李怀宇此前倾力打造

本报记者 陈璐

IDG的副总裁李丰最近辞去职务，和IDG著名投资人林中华一起，带着17个人在50天内创办了一家新基金FreeS（峰瑞资本），声称要颠覆所有VC规则。

14年前李丰曾是一名创业者，7年前李丰成为投资人，投资了61家企业，以2.92亿美元获得了17.97亿美元，整体账面回报高达6.14倍。李丰告诉中国青年报记者，离职创业最大的原因是自己要做的方法和规则，在任何一个基金里都没有办法

做，“改变和破坏太大”。他还称，除了基金，他还有在互联网领域的新项目。

“我们认为的公平公正透明的新玩法，突破基金不合时宜的旧规则。”在8月16日举办的发布会上，李丰介绍了FreeS的新玩法：打破不赚钱就收钱的管理费规则，在国内首次引入管理费对赌条款，在基金到期日，如果基金的投资收益少于3倍不收取管理费，高于3倍时才收取更高比例的投资收益分红；打破传统VC的“铁饭碗”管理费，收益与绩效直接挂钩；降低出资人门槛，在出资额在100万元的

人筛选，这将使得互联网中高层及更多在专业领域内有资源的人可以参与早期投资；创业者可以规定如何分钱，参与投资收益分配，同时外部项目推荐人的收益第一次被正式纳入收益分红体系中。

在李丰看来，这将使“全心全意帮助创业者不再是一句空话”，创业公司能够以实际可见的收益，调动周边资源，吸引更多专业人士协助企业成长。

据了解，FreeS与民生银行参与了Uber全球新一轮融资，具体投资细节将在两个月后公布。

观看么？

黎瑞刚的解释是，这种收费是在帮助中国电视行业“补课”，“用户为电视内容买单，FOX、HBO、ESPN体育，都是要付费的。这才是一种健康的市场秩序和环境。”黎瑞刚说，中国现有的有线电视台、卫星电视台架，从根子上来说，已经没法补上这一课了，但智能电视有可能跟上，让产业链变得良性——用户埋单看优质内容，内容提供商有收费渠道，然后提供更优质的内容。

就在前不久，黎瑞刚身在美国，恰巧经历了美国电视界的一件大事。美国传统的有线电视运营商如迪斯尼、华纳、Fox等股票价格大跌。原因是，迪斯尼董事长在对外做季报时公布了一个坏消息：尽管公司季度利润增长超过预期，但其旗下ESPN体育频道有线电视网络用户在过去一年里“丢”了近百万用户。

传统有线电视不被看好的同时，网络电视Netflix公司股价逆市上涨，股价飙升。“这是发生在我们身边的现实，全球都在发生。我们要正视、迎接，甚至拥抱这个现实。”黎瑞刚说，未来，“微鲸”要做的远不只是一台电视机那么简单，“我们可能还会朝智能家居领域发展，愿景是成为互联网家居生活方式的领导者”。

投资人李丰再创业 新基金要颠覆VC规则

做，“改变和破坏太大”。他还称，除了基金，他还有在互联网领域的新项目。

“我们认为的公平公正透明的新玩法，突破基金不合时宜的旧规则。”在8月16日举办的发布会上，李丰介绍了FreeS的新玩法：打破不赚钱就收钱的管理费规则，在国内首次引入管理费对赌条款，在基金到期日，如果基金的投资收益少于3倍不收取管理费，高于3倍时才收取更高比例的投资收益分红；打破传统VC的“铁饭碗”管理费，收益与绩效直接挂钩；降低出资人门槛，在出资额在100万元的

人筛选，这将使得互联网中高层及更多在专业领域内有资源的人可以参与早期投资；创业者可以规定如何分钱，参与投资收益分配，同时外部项目推荐人的收益第一次被正式纳入收益分红体系中。

在李丰看来，这将使“全心全意帮助创业者不再是一句空话”，创业公司能够以实际可见的收益，调动周边资源，吸引更多专业人士协助企业成长。

据了解，FreeS与民生银行参与了Uber全球新一轮融资，具体投资细节将在两个月后公布。

俞敏洪：只用互联网颠覆教育不太容易

本报记者 陈璐 实习生 李佳咪

“有100多家公司打出颠覆新东方的旗号，做教育互联网的公司有几千家到上万家。”8月12日下午，在北京望京SOHO举办的新一期“潘谈会”上，新东方创始人俞敏洪面对SOHO中国董事长潘石屹、以及200多位创业者谈到了教育领域的创业热。

教育是创业圈最热的领域之一，“互联网+”也成了创业者改造教育领域最常见的手段。俞敏洪身兼创业前辈、投资人、教育专家等多种身份，在他的邮箱里，每天都能收到超过50份商业计划书，在活动现场经常有人塞创业计划书。

不过，俞敏洪明确称，纯粹用互联网颠覆教育是不太容易的，大公司做这件事情难度也很大，但并不否认互联网对于教育的深刻改变。他也曾把新东方学习系统交给家长和孩子，家长却因没有人看着孩子学习而把孩子送回来了，因为学习需要很高的自觉性，慕课也没有取代大学。

俞敏洪建议教育类创业者，不管是什么样的智能系统或线上线下的合作模式，能够帮助孩子们更加快乐、更加高效地学习才是好的系统。

从北大教师辞职创业将新东方做成上市公司，俞敏洪成为中国合伙人的代表。如今，俞敏洪更多把心思放在投资上，和盛希泰联合创办的洪泰基金，自己也频繁出席创业活动。这仅仅是为了财务回报吗？

“我不想听到别人和我说，俞老师我能帮你赚钱。我用你帮我们赚什么钱？我们是想支持你实现梦想，成为下一个马云、马化腾。”这才是俞敏洪的理想，赚钱只是顺带的事。

一些人在俞敏洪第一次拒绝时就放弃了，或是抱着“做出下一个俞敏洪气死你”的心态离开。而在俞敏洪投资的项目里，至少有10个项目经过了被拒绝、调整、再提交等四五个回合，最后让他感慨“这个孩子不投不行，不投面子也过不去”。

这就是创业者必须具备的不甘平庸的心态，其次要勇于突破。俞敏洪说：“周围的人只会在乎你的成功，没有人在乎你的失败。”

他回忆了自己创业时的“突破艺术”：在新东方准备上市时，政策规定培训机构是事业单位，不能上市。俞敏洪做了两件事，首先成立一个公司叫新东方教育科技集团，变更公司为法定代表人；把所有研发、师资、培训、创新放在总公司，产品成熟后分给各个学校，这样学校收入变成了公司部分收入。同时，俞敏洪还和教育部领导座谈，去说服他们。结果，新东方在美国上市一举成功。

俞敏洪说，创业不是只有梦想就能成功。“一杯汤”创始人高阳子在现场提问：“我是有梦想，可投资人总问我客单量，到底应该谈梦想还是谈项目？”

俞敏洪以新东方的故事回答她，当时在新东方上市之后，所有的投资人都要求新东方有利润，并且针对所有业务部门的员工建立了严格的考核指标，如果没达标就打工资。新东方的校长们为了完成收入和利润拼命想各种办法去收高价产品。但俞敏洪发现这样不行，并且眼看着新东方的教学质量越来越差。

于是，俞敏洪取消了原来所有的考核标准，建立了新的考核标准：老师的教学质量必须好；客户推荐率必须高；老师的整体素质必须提高；学生的人数必须增长。这四条没有一条跟财富有关。但是不到半年时间，新东方的收入和利润明显增长。

在创业热中，俞敏洪认为创业者有几个问题要注意：首先，创业者要准备充分，明白到底要做什么；其次是团队搭建，不管团队多么民主，公司一定要有唯一决策人，公司是能够用到民主集中制的地方；第三是要在长远发展中琢磨，创业公司三个月发不出钱就散了，所以一定要长布局，循序渐进。

活动现场，俞敏洪投资的慧致天诚企业管理咨询有限责任公司正式推出“创业服务体系”，为创业者提供创业相关的一体化服务，并和潘石屹现场签署了与SOHO3Q创业空间的战略合作协议。

俞敏洪表示，很多创业公司拿到投资以后，从管理到资源调动包括品牌宣传营销，基本都是“一摸黑”的状态，很多公司也因此就倒闭了。他希望创业服务能帮助到这样的公司，给创业者带去更多价值。



KAB创业俱乐部
微信号
www.kab.org.cn
KAB创业教育全国推广办公室
微信号: KABCclub
电话: 010-64098510