

雅生活管理规模破6亿平方米 加码布局智慧城市服务

■本报记者 王丽新

一场突如其来的疫情,让物业管理行业的价值进一步凸显。与此同时,物业管理行业亦被赋予了更多的想象空间,主动寻求变革成为众多物管公司的重要命题。

近日,雅生活集团发布公告称,中文名称由“雅居乐雅生活服务股份有限公司”更改为“雅生活智慧城市服务股份有限公司”,正式将“智慧城市服务商”的战略定位纳入公司名称。

据业内人士表示,未来雅生活将在智慧城市服务领域持续深耕,强强联合,探索在大数据云服务、城市治理、民生服务等方面展开全方位的交流与合作,共同打造智慧城市服务领域的标杆。

布局智慧城市服务

近日,雅生活官方宣布战略入股中航美丽城乡环卫集团有限公司,持有其30%的股权。从一系列的运作中,不难看出雅生活正在积极探索智慧城市服务领域的广阔发展机遇。

众所周知,智慧城市服务是一个庞大的体系工程,也是智慧城市建设的刚需。在目前城市服务需要更加精准、智能、高效,人民对安全感、幸福感、获得感不断有更高要求的大背景下,雅生活在智慧城市服务领域也进行了相应的实践和一定探索:通过数字化、智能化、生态化等多项措施,利用AI、5G、云计算、区块链、物联网等技术融合建设雅生活智慧服务平台,创新服务模式,构建智慧生态。

从行业发展来看,智慧城市的目标是实现兴业、惠民、善政,推动政府的“智慧”是将智能技术深度融入政府业务服务和城市应用服务之中,让AI、5G、大数据、物联网、区块链成为基层技术,成为公共水电煤资源,让政府感知数字技术带来的价值,推动数字经济的发展,改善人民的生活水平。

据雅生活相关人士介绍,在城市级的服务供给方面,雅生活一直与政府一同分析城市需求痛点,因地制宜地为每个城市提供智慧城市服务解决



图片来源:公司官网

方案,包括在智慧城市服务体系建设的理论引领、模式创新、方案落地等方面为城市提供全方位、全生命周期的智慧服务。

雅生活布局五大业务板块

实际上,雅生活在这方面早有尝试。2007年开始,雅生活和海南政府共同建设陵水雅居乐清水湾,为陵水提供安保秩序、环境绿化、管网养护、水域保养、文化IP、商业运营等多方面的综合城市服务。经过13年的努力,雅生活与当地政府一起,把陵水从一个沿海小渔村,变成享誉全国的第二人生旅居目的地。在智慧城市服务规划设计、建设、运营方面,雅生活积累了丰富的经验。

有业内人士称,雅生活集团等物业管理公司积极在智慧城市领域进行布局,有望抢占行业未来发展先机。广发证券最新研报也指出,未来几年仍是行业高速成长期,城市服务是蓝海,物管公司参与城市服务可以实现企业、政府

与社会的三方共赢。

管理规模突破6亿平方米

有业内人士预测,未来几年仍是物管行业高速成长期。根据中国物业管理协会的数据,2019年中国物业管理规模达到310亿平方米,同比增长11%;收入达到10513亿元,同比增长16%,首次突破万亿元。

由此可见,物业行业正处在加速跑阶段。雅生活在持续稳定承接雅居乐集团和绿地控股两大股东管理面积的同时,整合优质资源,发力第三方市场拓展、投资并购、参与国企混改等业务引擎,实现规模的快速增长,进一步巩固和扩大市场领先地位,产生品牌溢价。

截至2020年6月30日,雅生活在管面积及合约面积(不含咨询顾问面积)分别为3.5亿平方米和4.9亿平方米,较2019年12月31日分别增长100.1%及64.4%。若计入新中民物业、参股公司及咨询顾问面积,雅生活在管面积已超5.48亿平方米,合约面积超6.87亿

平方米。

上半年增千万元级项目超10个

在第三方拓展上,雅生活采取“投拓一体”的模式,整合优质资源,发力公建、商办及多个细分领域,上半年新增千万元级项目超过10个。

据悉,雅生活在生态建设方面也积极进行拓展,对其400余项服务场景进行智慧升级,汇集了包括阿里、华为、东风、商汤、海康在内的1000余家生态合作伙伴,从数据采集和控制层面、数据传输层面、数据服务层面和场景应用层面,共同推进城市智能体的建设和运营。

简言之,雅生活围绕“服务品质”、“管理规模”、“经营效益”和“资金回笼”四大抓手,2020年又进一步延伸产业链,战略布局五大产业板块城市服务,持续优化业务结构,形成物业服务、资产管理、公共服务、城市服务及社区商业五大板块协同发展的格局,并持续提升管理的精细度、颗粒度。

世茂服务并购加速扩规模 围绕用户与资产构建增长极

■本报记者 王丽新

2020年,物业企业上市成为资本市场一道新的风景线,最近三个月,资本市场诞生了多家新物业板块成员。其中,背靠TOP9房企世茂集团的世茂服务跃入“募资超百亿元”“市值进入前三”阵营。

上市近2个月的时间,世茂服务连续得到汇丰、高盛、摩根士丹利、富瑞等国际大行的看好。母公司的强大助力、公司收入及毛利率保持高水平、公司收购的稳定性及一体化管理水平的不断显现等,是这些投行看好世茂服务的动因。

并购加速管理规模提升

目前物业行业的离散度较高,长尾企业较多,收并购成为企业快速发展、增量提效的常见方式,这也是行业快速发展的必然。

从2019年开启外拓业务至今不到2年,世茂服务在管面积一跃从2018年的0.449亿平方米升至1.018亿平方米(截至2020年10月12日),同比增长了126.73%。截至今年10月12日,世茂服务在管物业393项,合约面积1.443亿平方米,合约物业615项。

“战略有定力,执行有韧劲。”世茂服务执行董事、总裁叶明杰先生曾这样总结世茂服务的发展。

值得关注的是,在收并购业务的选择上,世茂服务始终坚持区域协同、业务互补的原则,2019年至今,相继收购了11家物业公司。收并购的快速推进,既扩大了服务规模,也使得世茂服务快速进入医院、学校、共建等服务领域,扩展了服务广度。

此外,世茂服务十分注重收购物业的质量及收后运营,比如收购的浙大新宇物业即为国内TOP3校园物业服务商。对收购的海亮物业进行与世茂内生项目同样的一体化管理方式后,其毛利率从2018年的8.3%上升至2019年的25.9%。

背靠强大的母公司,是世茂服务快速扩张的另一个强有力的保障。截至2020年6月30日,世茂集团权益前土地储备约8393万平方米,遍布全国135城,货值超过14500亿元,较2019

年底增长11.53%。其中,大湾区、长三角规模分别为4080亿元和3530亿元。而由世茂集团及由世茂集团的合营企业、联营公司所开发物业100%由世茂服务管理,这将为世茂服务提供稳定且可持续的收入来源。

构建多元业务增长环

2017年至2019年间,世茂服务的收入复合年增长率为54.5%,远高于物业百强平均18.4%的增速,公司净利润复合年增长率为88%,显示出极具竞争力的发展态势。即便2020年上半年在新冠疫情的影响下,世茂服务仍然实现了15.65亿元的营收,同比增长85%;净利润达2.55亿元,同比增长134%,均大幅超过行业平均水平。

营收稳定提升的背后,围绕“用户”与“资产”提供品质服务的城市服务商,也是世茂服务发展的利器。

2017年至2019年,世茂服务的客户满意度水平分别为71%、81%、87%,远超行业平均水平。凭借着客户黏性,世茂服务致力于打造开展多元业务。

与传统的行业平台撮合交易模式不同,世茂服务组建专业团队,对社区用户进行多维和细致的画像,并与行业龙头企业合作,如云知声、红星美凯龙等,成立合资公司,为用户提供定制化的产品和个性化的服务。

在世茂服务的三大主营业务中,物业管理服务、社区增值服务、非业主增值服务的收入占比约为2:1:1,增值服务的收入已超过了半壁江山。仅2020年上半年,世茂服务的社区增值服务收入金额为4.17亿元,同比增长2.5倍,占公司总收入的比重达到26.7%。多元业务的发展增加了收入来源的多样性,也极大的提高了公司利润。

上市前夕,世茂服务同时获得红杉和腾讯两家公司的战略投资。战投不仅带来了资金的注入,还在技术与资源方面与世茂服务共享,促进协同发展。

对此,世茂服务表示,红杉资本与腾讯投资在生态资源、数字化升级、智慧物业、互联网产业等核心领域都将为世茂服务带来助力,通过资源协同、技术支持,将进一步的促进世茂服务多元业务的发展与壮大。

本版主编 袁元 责编 杨萌 制作 朱玉霞 E-mail: zmx@zqrb.net 电话 010-83251785

鑫苑服务 XINYUAN SERVICE

创享智慧 城市家园
CREATE SMART URBAN HOMES

鑫苑服务 · 01895.HK
XINYUAN SERVICE

400 717 5588 | 创享智慧城市家园
鑫苑物业 竭诚为您服务 create smart urban homes

雅生活 AGILE ALIVING

把社区服务 做到家

香港联交所上市股份代码: 1778

新城悦服务 S-ENJOY SERVICE

因为悦 卓卓喜悦
人生喜悦

卓悦成就幸福社区