

聚焦第三届中国房地产资本峰会

逐鹿万亿元蓝海市场
物管行业“服务为王”时代来临

■本报记者 张 敏

12月25日,由《证券日报》社主办的“第三届中国房地产资本峰会——乘风·求变 2020 物业管理资本论坛”在京成功召开。

2020年,疫情突袭,物业服务企业奋战在抗疫第一线,在保障社区安全的基础上,成为连接政府管理和社区需求的重要纽带,其社会价值得以体现,在发挥管理职能的同时,物业企业也越发重视开展增值服务。2020年,物业服务企业乘着资本市场的东风,前赴后继推进上市融资进程。

睿信咨询总裁、睿观研究院院长郝炬在论坛现场表示,在未来五年到十年内,物业服务行业一定会成为拥有百家上市公司、整体市值超万亿元的大行业。

那么,物业行业的发展趋势是什么?从单一的绿化、保洁到业务边界不断拓展,物业服务企业还能带来哪些创新和发展?如何让增值服务实现突破?哪些企业有望在行业竞争中脱颖而出?

物业行业的“中场战事”：
增值服务、多元化之路

2020年,物业行业上市脚步持续提速,越来越多的物企正迈进资本市场。在行业服务和商业模式同质化的情况下,增值服务将重塑物业的价值。当前行业内企业不断拓宽业务边界,开展新的增值服务,试图创造更多元化价值,实现多元化



的收入格局,这成为当前物业企业的“中场战事”。

“疫情只不过让大家一下子把社区增值这部分业务更加聚焦放大了,其实物业公司整体的商业模式没变。”睿信咨询总裁、睿观研究院院长郝炬认为,这个行业一直在向前走,2018年、2019年的主题是业态升级,在2019年到2020年开始切入城市功能。2020年,又开始进行社区增值业务创新。

在奥园健康生活集团常务副总裁雷易群看来,疫情下物业管理起到了为政府解决最后1.5公里管理的功能。未来,物业公司可以在社区街道管理服务上做出尝试,还可

以在业态类别和服务类别上进行升级。

中国物业管理行业服务包括住宅物业、商业物业、写字楼、公共物业、产业园、学校、医院及其他物业。随着城镇化以及人均可支配收入的增长,物业管理已成为居民生活必不可少的一部分。物业企业加大增值服务背后,比拼的是综合实力和资源整合。

在万物梁行北京区域总经理赵振兴看来,企业做到收入多元化,最主要的还是要归因于客户的需求。客户的需求越来越多元化,给物业公司收入的多元化提供了机会。“物业公司发掘了客户需求,但不能匹

配怎么办?对于我们来讲,就是资源的整合。比如万物梁行,本身有万物云、住宅、城市物业服务,还包括戴德梁行的母公司,有租赁、代运营、管理等等。匹配母公司的资源给到客户,在这个过程中产生价值。我相信,这个模式带来的收入将实现多元化,而且量级不小”。

未来十年
行业总规模将超2.5万亿元

东方证券发布的研报认为,到2030年,基础物管物业市场规模达1.7万亿元,行业总规模将超过2.5万亿元,增值服务将成为企业估值

资本+科技赋能 助力物管服务迈出智慧步伐

■本报记者 谢若琳

12月25日,由《证券日报》社主办的“第三届中国房地产资本峰会——乘风·求变 2020 物业管理资本论坛”在京成功召开。

2020年是物管行业蓬勃发展的年,《证券日报》联合中指研究院发布的《2020 物管行业投资价值白皮书》显示,保守预计2020年年末,我国物业管理行业在管面积将超过250亿平方米,营业收入将超过6000亿元。

在这样的背景下,今年物管上市企业数量和融资规模持续爆发。截至2020年12月17日,在中国香港联交所上市且主营业务在大陆的物业服务企业共37家,其中2020年上市的就只有16家。此外已递交上市申请的物业服务企业有6家;在沪深两市已上市的物业服务企业共3家。截至2020年12月17日,港股上市企业总市值超过6600亿港元,较年初增长186%。

上市潮或将持续至明年

业界有声音认为,未来还将有更多物业公司登陆资本市场。12月

25日,在“资本+科技赋能下,物管行业如何走?”圆桌论坛上,新城悦服务集团首席战略官兼董秘尤建峰表示,直至2021年三季度或还将再爆发一轮物管企业上市潮。

尤建峰表示,“联交所主板上市条件正在征求意见,从原来上市前一个会计年度净利润2000万港元,提升到5000万港元,该征求意见稿将在2021年7月1日正式落实。若按此条件,物管企业的管理面积要在2000万平方米以上才有机会(上市)。因此从该意见执行起,未来就难有物管企业上市潮出现。”

“如果从开发商下属物业公司来看的话,预计排名前50的开发商物业公司可能都有自己的上市计划,所以上市潮一定会持续。现在无论是开发商物业公司,还是市场化的物业公司,都希望通过资本的力量驱动发展。”鑫苑服务CFO黄波表示,“现在有一些企业确实对于上市之后的未来发展还缺乏系统性的思考,对自身企业成本的增加还缺乏清晰的认识。我们也接触到一些中小物业公司,他们希望能够在近期上市,但像刚才讲的,港交所上市门槛将在明年7月份调整。现在企

业热情很高,但还需结合企业实际情况审慎而行”。

如何突破收入“天花板”?

2019年百强物管企业营业收入均值达10.4亿元,同比增长17.38%,百强企业毛利润率为24.02%,增长0.46个百分点,稳中有升。其中, TOP10物管企业净利润均值为6.6亿元,净利润同比增速为49.48%,呈现越大越快的发展趋势。

从收入构成来看,2019年,百强物管企业基础物业服务收入均值达8.17亿元,同比增长14.55%,占总营业收入的78.55%,依然是百强企业的主要收入来源。事实上,目前上市的物管企业,部分是依托于母公司背后的资源支持,因此在很多投资者眼中,物管行业就是“收物业费的”,是“躺着赚钱”的行业。

“未来如果让行业能够持续增长?一个是规模,一个是创新。”世茂服务控股执行董事兼总裁叶明杰表示。

叶明杰认为,“第一,精细化管理,现在处于行业生存转型期。目前行业还是相对粗放,过去物业企业很多是总包再分包给四保业务,

但到一定程度以后便没有再进一步盈利的空间了。对此,头部企业都走向信息化走,提高效率。然后走向精益化、标准化;第二,现在有很多(擅长)收并购的企业,为什么资本市场不喜欢?因为风险比较大。但反过来,如果收并购的企业回报价值依然很大,而且风险也可控,是不是资本市场就会喜欢呢?所以一体化、运营能力依然是要解决的长远问题;第三,在突破规模天花板的同时,企业不能仓促布局。现在很多企业都做增值服务。实际上ToC的增值服务很难,但是ToB的增值服务,或ToB再到ToC的增值服务相对简单,不同的物业企业自己需要去选择,要小处着手,而不要大量快上,仓促的布局风险很大。”

数字化服务呈两大方向

值得注意的是,随着物管企业管理面积扩大,技术融合是物业服务企业降本增效、创新业态的必然趋势。越来越多的物业服务企业借助互联网、物联网、大数据、云计算、人工智能、虚拟现实等新技术进行跨界融合,不断加快智慧平台建设步伐,数字化、智能化技术正在 重

的重要锚点。

在郝炬看来,物业企业开展新的增值业务会遇到多重挑战:在管规模相对比较分散时,对于中型甚至大型物业公司来讲,如果没有做到聚焦,实际上是一个流量陷阱。真正开展专业服务,即所谓社区增值服务时,会面临所在行业原有竞争企业。此外,物业公司还面临专业人才稀缺等问题。

如何在这一场行业长跑中保持领跑不掉队?蓝海行业但竞争加剧的背景之下,企业“行稳致远”的核心竞争力是什么?

鸿坤物业总经理吴国卿认为,每个企业不一样,企业文化、人才都是企业发展的核心。

郝炬认为,最核心的一点是服务的品质,另外一个重要的指标是社区文化。此外,物业公司属于人力密集型的服务企业。行业同质化越来越强,因此加强人员的培养,保持良好的竞争力,是公司发展的关键之一。未来不管是增值创新、服务提效,还是业务体验的提升,还是要落实到科技上,真正用科技来改造服务的流程、过程和品质监控,还有服务的交互。

鸿坤物业总经理吴国卿表示,未来是机遇和挑战并存,每一个企业做好既有业务的同时也要参与到更多城市运营当中,国家也需要企业参与来,体现行业的价值。

万物梁行北京区域总经理赵振兴则认为,现在客户的需求越来越多元化,所以公司要服务更多的客户,服务客户更多的需求。

塑物业服务企业内外部管理系统和社区服务平台。

对此,尤建峰表示,面向未来更精细化的运营,需要物业公司针对自身客群开发出更多的应用场景,给每一个业主更多的标签,才能够做更多的贴近服务,而这些服务或许为物业公司带来价值。

特斯联副总裁谢超表示,发展数字化的传统思路已经落伍了,传统思路是有了社区的场景,有了智慧社区的数字化系统,再基于数字化系统进行赋能,提升运营效率,这个思路是非常被动的。

他认为,未来物业服务会有两个发展方向,一是在单一场景里非常深度的专业的垂直服务商,包括数字化信息化在内,做小而美的企业。这种数据的深度不是搭一个平台,具备这种场景就可以的,而是必须对这个场景具备掌控力,而且可以深入下去;另一个方向则是转化成一个真正的城市运营者,变成一个非常伟大的企业,而做一个数字城市运营者,数字的深度完全不是一个量级的。“在我看来这样两个方向才有最大的空间,而且我相信后者在数字城市运营者上才能成就一个伟大的企业。”谢超补充道。

石榴集团开发与运营协同
城市产业能力再升级

■本报记者 王丽新 见习记者 郭冀川

数据显示,截至2019年,中国的城镇化率达到59.6%。业内分析人士指出,当一个经济体的城镇化率达到50%后,将进入城镇化的第二阶段。以产业园区、都市圈、产业新城为主导的城市群,将带动新型城镇化第二阶段进程。

随着地产开发经验与实力的积累,一些品牌房企逐渐涉足城市和产业运营领域,开辟了新的增长曲线,百强房企石榴集团便是其中的代表企业之一。

城市运营聚焦开发与运营协同

过去房企除进行房产开发外,也参与许多城市功能的建设,比如修建公园、旅游设施等,但城市运营需要站在更高维度进行项目建设,尤其是增强产业运营能力。需要摒弃过往“卧城”的建设模式,以城市为基础,承载产业空间和发展产业经济。

历经多年探索,石榴集团打造了贯通地产开发、物业服务和科技文旅等多元协同的产业版图。地产板块方面,石榴集团项目已经纵深布局京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝等4大都市圈10省市30余城,连续七年跻身中国百强房企;产业运营板块已经在北京、上海等一线城市及都市圈打造了十余个标杆项目,打造四大产业生态,孵化了一批科技企业。

通过将地产开发与产业运营项目结合,石榴集团的城市运营不仅将各个业务板块连接为一体,在开发完成一个项目后,还把客户变成用户,使数年的项目开发建设,变为数十年的精细化运营。

比如位于北京南中轴首商务新区的北京石榴中心,是全国首批由民营企业投资运营的中关村分中心,已成为北京南城双创国际化旗舰园区。园区建筑面积约11.5万平方米,目前科技、文创等入园企业近200家,园区企业年度营收超过120亿元。

在上海,石榴集团打造的地标性项目IM上海(即IM Shanghai 长宁国际,IM包含Innovation Mix的含义,意为创新与多元的融合),是其城市运营的另一标杆作品。项目预计2021年正式投入运营,并有望成为世界500强的新主场、科创产业的新天地和城市繁华的新高地。据悉,目前已有已有一批奢侈品牌和多家世界500强、AI科技企业、金融企业意向入驻。

高端城市运营项目落子文安

城市运营商不仅仅要提供高品质的产品与服务,更要针对不同城市定位和区域位置,打造不同类型产业空间,实现城市建设与城市群发展的协同。在打造系列产业园区、科技综合体,形成自己的格局观后,石榴集团开始向产业新城项目进发,推动区域的可持续发展和新型城镇化建设。

河北省文安县以毗邻雄安新区区位优势为依托,对接雄安需求。作为雄安的卫星城,为实现县域传统产业转型升级,文安政府协同石榴集团规划建设文安智慧新城。通过对文安的城市化需求考察与深入分析,石榴集团在文安智慧新城规划打造先进制造、智慧康养、供应链创新、国际创新转移基地等产业园区;以及左岸民俗风情小镇、荷花生态湿地公园等城市绿肺,以生产、生态、生活和谐共生的科技新区全面拱卫雄安新区千年大计。

文安智慧新城作为京津雄区域发展战略转型“新载体”,石榴集团以传统产业深厚积淀为动力,以科技创新成果转化为契机,架起文安地方政府与企业之间的桥梁,以中高端产品系和齐全的教育、医疗、商业配套满足居民的生活、工作与娱乐需求,践行“焕新一座城”的承诺。

多元业务协同驱动城市运营

在“城市运营”模式下,运营商要把触角伸向社会的各个管理方面,从建筑规划到物业管理、产业经营等,为城市的未来提供增值产品、文化和服务。为此石榴集团表示,城市运营商除了建设客户理想的生活、居住环境,更要实现强大的项目功能属性与舒适体验。

在住宅产品方面,石榴集团形成了湾系、春江系、府系、院系四大不同风格的住宅产品序列,适应不同的用户人群和城市建设需求。如湾系作为石榴集团的开山之作,可为客户打造都市闲逸桃源生活,在此基础上推出春江系,特色在东方美学和活力功能。府系立足于城市核心地段,打造都市繁华社区,院系则发扬新中式居住的当代营造,依托稀缺湖山大境设计私家庭院和围合建筑。

在打造产品品质高端的同时,石榴物业通过“五度服务体系”和“全龄乐活体系”等,为用户营造“生活就是在度假”的居住体验。如石榴集团将物业服务智能化,以智慧管理云平台,打造“物联、便捷、高效”的空间环境;通过匹配专职管家,用户有任何居家烦恼、紧急情况以及出行等特别需求都可以联系专属管家等。

在产业开发方面,石榴集团聚焦科技文旅,抓手是下属子公司竹海科技,聚焦智能制造、新能源、文化创意、海洋科技四大战略新兴产业,围绕技术、资金、人才和市场搭建创新产业服务生态,助力产业加速发展。

在行业变局中,石榴集团以地产开发为主,物业服务、科技文旅等多元协同的格局培育了穿透周期的增长能力,也积蓄了推动城市与产业腾飞的势能。

储蓄“搬家”之不同年龄段居民“投资论”：
20岁试水 30岁求稳 40岁激进■本报记者 昌校宇
见习记者 杨 洁

你爱投资吗?有人认为“今朝有钱今朝花”,有人认为“若要生活好,勤奋、节俭、储蓄三件宝”,在“月光族”和“存钱党”之外其实还存在另一个群体——“投资达人”。

12月22日,证监会党委书记、主席易会满主持召开党委会和党委(扩大)会,传达学习中央经济工作会议精神。其中,“着力加强资本市场投资端建设,增强财富管理功能,促进居民储蓄向投资转化、助力扩大内需”被定为证监会系统明年要重点抓好的工作之一。

“‘促进居民储蓄向投资转化’与我国大力发展科技创新,提升直接融资占比的政策方向相一致,证监会本次表态意味着未来相关政策措施将陆续落地,居民储蓄转移是经济转型升级的需要,将成为必然趋势”。中航证券首席经济学家董忠云在接受《证券日报》记者采访时表示,未来资本市场在支持新经济发展中必将发挥更加重要的作用,我国居民储蓄向投资转化、借助资本市场渠道大量流向实体经济中的新经济领域,一方面

能够为新经济崛起提供充足的融资支持,加快我国经济结构转型;另一方面,新经济的高速成长也能为居民投资带来丰厚的回报,产生明显的财富效应,有助于扩大内需,进一步支持经济发展。

《证券日报》记者注意到,监管层今年以来至少2次表态促进居民储蓄“搬家”。那么,各年龄段的居民更热衷于投资还是更倾向于储蓄?距离2021年仅剩3天,热衷于投资的居民明年又有何计划?记者12月27日就此进行了调查采访。

“身边经常有朋友建议我学习投资理财,由于手头资金有限,作为‘小白’的我只拿出了1000元来‘试水’”。今年刚本科毕业的蒙蒙(化名)告诉《证券日报》记者,“我现在基本上银行卡里只预留1万元左右的流动资金,其余资金全部用来投资,主要

购买国债逆回购、银行理财产品和股票等”。谈话间,常女士向记者展示了她今年6月初在某商业银行APP购买的两款限额均为5万元的低风险理财产品,手机页面显示,两款产品七日年化收益率均在3.3%以上。

《证券日报》记者注意到,监管层今年以来至少2次表态促进居民储蓄“搬家”。那么,各年龄段的居民更热衷于投资还是更倾向于储蓄?距离2021年仅剩3天,热衷于投资的居民明年又有何计划?记者12月27日就此进行了调查采访。

“身边经常有朋友建议我学习投资理财,由于手头资金有限,作为‘小白’的我只拿出了1000元来‘试水’”。今年刚本科毕业的蒙蒙(化名)告诉《证券日报》记者,“我现在基本上银行卡里只预留1万元左右的流动资金,其余资金全部用来投资,主要

能够为新经济崛起提供充足的融资支持,加快我国经济结构转型;另一方面,新经济的高速成长也能为居民投资带来丰厚的回报,产生明显的财富效应,有助于扩大内需,进一步支持经济发展。

着股市,所以暂时不会考虑炒股,计划利用空闲时间多学习相关基金知识,从宏观和微观两个角度着手挑选优质基金”。

已有20年工龄的郝女士的投资方式则以基金产品和股票为主,据她介绍,基金产品均在某国有银行官网购入,其中包含低风险的货币基金和债券基金,中高风险的混合型基金,另外每月还会拿出几千元去定投基金,作为孩子的教育金。“目前来看,基金产品的整体收益不错,累计收益率在16%左右,同时我今年股票的投资收益也很不错。我看好中国经济,明年会继续增加对股票的投资比例”。

值得一提的是,《证券日报》记者在采访中注意到,在四五线城市的退休人员中多数人投资理念比较保守,还是以银行储蓄为主,以抵御家中需要用钱的突发状况。

据央行2020年第三季度城镇储户问卷调查报告显示,第三季度倾向于“更多储蓄”的居民占50.4%,比上季度下降2.5个百分点;倾向于“更多投资”的居民占26.1%,比上季度上升2.3个百分点。居民偏爱的前三位投资方式依次为:“银行、证券、保险