

物业“黄金十年”大幕拉起 万亿元市场百舸争流

■中国城市报记者 张阿婧

过去一年,由于具备稳定性、抗周期性,物业是为数不多受疫情影响较小的行业之一。一阵阵政策春风更是让原本默默无闻的物业加速走向台前,迎来高光时刻。

4月22日,中指研究院发布的《2021中国物业服务百强企业研究报告》认为,对比房地产与物业TOP10企业的市场增长轨迹来看,物业管理行业的发展整体相当于房地产行业十年前。

2020年同样是物业的资本化高峰之年。年内共有18家物业企业成功上市,远超2019年的12家,创下了物业上市以来的最高峰。

“物业的黄金时代到了。”国务院发展研究中心企业研究所原所长陈小洪认为,从经济发展规律来说,经济越发展,服务业比重越高。因为经过了前期的基础设施结构搭建后,后续需要靠服务来提升、改进。

他表示,随着技术、市场需求模式、政策这三方面发生变化,物业黄金时代的“机会窗口”已至,当务之急是要继续加大力度深耕经营模式和精细化服务。

14年间,在管面积、营收规模增长10倍

物业领域炙手可热,正以黑马姿态一路加速。

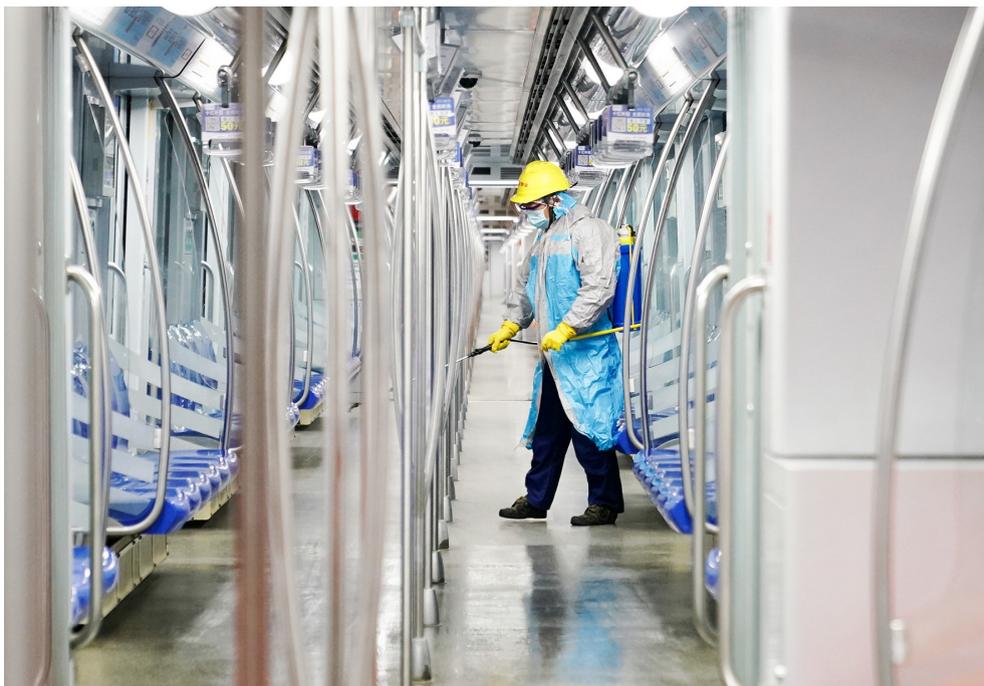
2020年共有4家物业上市企业营收突破百亿元。其中,碧桂园服务以156.00亿元营收居首,恒大物业、绿城服务、雅生活集团分别实现营收105.09亿元、101.06亿元及100.26亿元。

中指研究院的报告显示,2020年,我国排名前100的物业企业在管面积均值为4879万平方米。而2007年,这个数字仅为468万平方米——14年间,管理规模增长了10余倍。

同期实现10倍跨越增长的还有营收。2020年排名前100的物业企业平均营收为11.73亿元,而2007年仅有不到1亿元;与此同时,百强物业企业的市场占有率还在急速提升,从2007年的7.83%到2020年的约49.71%,集中度越来越高。

但不可否认的是,与房地产资金密集型的行业属性不同,物业目前仍是劳动密集型行业,人工成本是“大头”。

根据报告,2020年百强物业企业营业成本均值为8.86亿元,同比增加12.07%,其中,人力成本占比高达一半以上,为58.32%。



日前,上海地铁物业管理有限公司的工作人员在对列车车厢进行清洗和消毒,为乘客营造安全、整洁的乘车环境。
新华社记者 丁汀摄

因此,减少单位面积的员工配置已成为各大物业公司的头等大事。为了做到这一点,记者注意到,一方面,各企业纷纷加码智慧化改造,通过标准化运营及加大科技系统投入的方式,降低管理费率或成本费率,以此提升物业单位面积的运营效率。另一方面,就是加速扩张,实现规模效应。

“鲸吞”式的收并购不断浮现

物业行业还在持续跑马圈地。中指研究院统计,2020年,百强物业企业新增管理面积中超过5成来源于市场化拓展,其中,并购和通过项目竞标的增长贡献各半。

而从2020年新上市物业服务企业募集资金用途来看,用于收并购及战略投资的资金占比也呈扩大趋势,比例较之前上市企业的50%—60%,提高至60%—70%。

这股兼并浪潮自去年以来愈演愈烈,甚至不乏“大鱼吃大鱼”。

以碧桂园服务为例,仅2020年就耗资44.45亿元并购6家企业。今年2月,碧桂园服务宣布再次豪掷48亿元,收购蓝光嘉宝服务64.62%股权。而后者被业内成为“西南并购王”,就在2020年,蓝光嘉宝还在11个月内并购了17家公司。

该并购也因此成为迄今为止,物管行业规模最大的并购案之一,被业内比作“鲸吞”。碧桂园服务随之成为国内合约管理面积排名第一的物业公司。

2021年以来,这股火药味越来越浓:1月,恒大物业耗资15亿元收购亚达酒店物业全

部股权;3月4日,龙湖物业宣布以12.73亿元收购亿达中国旗下亿达服务。

在高地城市服务产业集团CEO黄亮看来,收并购是一个不可避免的话题,是目前规模扩张的主流手段之一,能极大提高整合速度。

“若一家物业公司达到同等规模,自然演化下可能需要5—10年;收并购可能一两年或者两三年就能完成。”黄亮在接受中国城市报记者采访时表示。

同时收并购又是一把双刃剑。他分析,收并购现在已成为一个十足的卖方市场,市盈率倍数已经很高。所以这时,“只买对的不买贵的”非常关键。

黄亮提醒,特别是一些中小型企业,对收并购一定要谨慎,如果买了一个大而消化不了的标的,就需要花费很多时间去整合,反而会拖累整体战略。

的确,随着收并购和市场化项目拓展增多,对应也需要一定时间去整合、消化相应项目,影响之一就是营收增速的下滑。根据中指研究院报告,2020年,百强企业营业收入均值实现11.73亿元,同比增长12.81%,首次低于在管面积增速1.21个百分点。

不过,规模化的好处也显而易见。黄亮告诉记者,这首先意味着可以拥有更多的C端、B端以及G端的流量,这些都会在未来转化为潜在的可增值服务空间;其次,规模化意味着行业中的话语权会增强,能处于一个优势谈判地位,方便整合更多资源;另外,可以做一些小规模企业不能做的事情,比如科技创新平台,必须达到一定的规模或者

百万级千万级的用户后才容易开展。

“三分投前七分投后,特别是‘大鱼吃大鱼’,如何完全消化完全融合,确实很难。”黄亮建议,针对发展型的企业,最好是收购种子业务再进行孵化,持续成长,而不是买一个现成的业务去拼装。

非住宅物业毛利率更高

眼下,物业行业的赛道已经开始逐渐向非住宅领域扩容。

根据上述报告,全国前100的物业公司中,8成以上已进入商业物业,7成以上涉及办公物业,5成左右企业服务产业园区、公众、学校物业等。

这一方面是由于非住宅业态项目收取的物业费相对较高。2020年,百强企业管理项目平均物业费为3.84元/㎡/月。其中,办公、物业、医院物业服务费均超过6元/㎡/月;产业园区物业、学校物业及其他类型物业服务费均超过3元/㎡/月;住宅物业服务费最低,为2.05元/㎡/月。

“未来,C端的竞争已经非常的红海白热化了。”在黄亮看来,商业类或者公建类的竞争强度,目前暂时没有住宅竞争那么激烈。

他告诉记者,目前高地将业务分为三个赛道,一个是面向C端的住宅;一个是面向B端的商用,比如办公楼、商场等物业;还有一个是面向G端的公建,比如轨道交通、学校、医院等物业。而这部分,与城市业务也有交集。

“非住宅类业务的毛利率确实比住宅要高,并且有一定

的门槛,需要时间历练,而这恰恰是高地的一些优势。”

虽然强者恒强的趋势已经显现,但在新鸿鹏集团商管事业部常务负责人周勇看来,行业服务能力还未得到充分释放,市场的供求关系仍然不平衡,真正优质的物业服务依旧稀缺。

“此外,一线及区域核心城市与二三线以下城市在物业服务行业的发展成熟度、服务品质标准等方面存在巨大差距,这也将是未来物业服务行业的发力点和增长点。”周勇对中国城市报记者表示。

万亿元市场期待新故事

如今,物业的上市热潮仍在升温。截至目前,约有40家物业公司登陆港股市场。除此之外,今年还有13家企业已交表,等待敲钟时刻。

港股物业板块的总市值,也从2020年初的1500亿元增加至2021年3月31日的9778.8亿元。短短一年多的时间,规模实现了超5倍增长。在市盈率方面,港股物业板块平均达到32.4,远高于港股主板的市盈率9.68。

不过,随着资本重回理性,上市物业公司估值也陆续出现了回落迹象。比如去年10月新上市的4家物管公司均出现破发,2020年底近30家物业股股价出现下跌。

“马太效应不断凸显,几乎是所有行业都面临的发展挑战。资本市场对物业服务行业的追捧,是因为重新发现了服务的长期价值,经过一轮狂热之后,资本市场趋于理性也是必然的。”周勇认为,未来规模赛跑还会加速,而企业对外所诉说的服务、价值、愿景是否经得起时间检验,将会决定其在资本市场的定价。

如今的头部房企中,仅有万科、龙湖、金地等的物业板块尚未上市。巨头入场,更值得回味的是掌门人的态度反转。

去年10月中旬,万科集团董事会主席郁亮首次改口,“万科物业一定会上市”,但时间还没想好。而就在2019年4月,郁亮还在强调不会将物业拆分上市,并称“两三百亿元的市值对万科贡献不大”。

在黄亮看来,对物业公司来说,上市只是一个里程碑,而非终点。他形容2020年是物业行业上市的“婴儿潮”,但今年,大概率不会像去年那么热闹了。

“但后面我觉得还有机会。因为在门外的公司还很多,成长的意愿依然很强,而且上市对优秀公司来说,总体是利大于弊的。”他认为,一些门外的物业企业更多是在等待窗口,一个更合适的时机,或者是等它形成新的能力后,以一个新的概念再上市。

“老的故事大家都已经听过了,新的模式还在探索中。”黄亮说。