

## 乘风破浪 2020 第三届中国房地产资本峰会 物业管理资本论坛

编者按:回顾过去几年物业管理行业发展历程,物业服务企业正在逐步从房地产开发产业链末端环节中独立出来,转变为有着丰富商业内涵的市场主力。物业管理行业的经济贡献和社会贡献也持续提升,众多物业服务企业在2020年社区抗“疫”的进程中发挥了关键作用,为保障业主健康和生命安全,打赢疫情阻击战做出了重要贡献。11月份发布的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》也明确提出了推动生活性服务业向高品质和多样化升级,加快物业服务发展,加强公益性、基础性服务业供给。

同时,我们也看到,众多物管企业正在充分深挖客户多元化需求,并纷纷升级品牌战略,奔赴资本市场“乘风破浪”。截至12月17日,共有37家物业服务企业登陆港股,3家企业进入A股。37家港交所上市物业服务企业总市值超过6500亿港元,市盈率中位数达36.1倍;3家沪深上市物业服务企业总市值约为320亿元人民币,市盈率均值达53倍。展望未来,5G时代下物联网、大数据、人工智能等数字化技术都将大大提升物业服务水平、优化物业服务体验,加速推进智慧社区建设,为人民群众追求幸福美好的生活添砖加瓦。(谢若琳/文)



## 物业行业迎来大分化时代 碧桂园服务获资本市场青睐

■本报记者 谢岚

岁末年终,“风口”之上的物业行业再行启动。

仅12月份以来,就有恒大物业、华润万象生活、佳源国际、远洋服务等多家物业企业完成冲刺,在年内登陆资本市场。而伴随上市潮的,是整个物业行业加剧分化的态势。一方面,随着标的的大幅增加,资本市场对物业股的检视愈加严苛,估值水平出现冰火两重天,部分公司甚至上市即破发。行业龙头碧桂园服务稳居千亿元市值,市盈率超过80倍,但也有上市物企市盈率仅在10倍左右,市值更为前者零头。

另一方面,头部企业在通过收购并购战略加速规模扩张的同时,也纷纷迈入“新战场”,希望突破收入“天花板”,打开更大的想象空间,锻造新的增长曲线。

同样是碧桂园服务,这家龙头物企企业先是在11月底宣布焕新品牌,将物业服务的边界从基础物管延伸至增值服务,再从基层社区上升至城市服务。随后,12月11日,碧桂园服务公告启动配股,拟募资77.5亿港元,将用于包括物业管理业务、社区增值服务、城市服务、设施设备管理的扩张与投资、科技智能化数字平台及物业机器人的投入及开发。

“如果把物业行业和地产行业相比,目前大概处在相当于地产行业2009年2010年的时间段,而地产行业,是在2011年2012年开始涌现千亿元销售的房企。”对于物业行业今年以来的发展态势,近日,碧桂园服务执行董事兼总裁李长江在接受《证券日报》记者采访时如此表示。

在他看来,物业行业“大干快上”的2020年依然只是序曲,真正的航母式头部企业还在孕育之中。而碧桂园服务大动作频频背后的目标与布局也不言而喻。“这个行业发展会非常快,优秀的企业发展也会非常快。”

### 16家新上市物企半数破发 市场检视物业股真正成色

突如其来的新冠疫情,让国人开始习惯“宅家”的同时,也让站在疫情联防

联控第一线并为业主提供基本生活保障服务的物业企业站上了资本市场“风口”。物业板块抗风险、抗周期的属性,则进一步激发了房企拆分物业上市的动作。

截至12月23日,仅港交所年内就已迎新16家物业公司,创下历史新纪录,另外还有多家物业公司已通过聆讯或递表,等待排队上市。

不过,随着大批物业企业在资本市场上争相亮相,物业股稀缺性逐渐消失,板块内部走势的剧烈分化也不出意料地到来。尤其是下半年,破发、估值两极分化已然成为物业股新的新常态。

据《证券日报》记者统计,今年16家登陆港股的物企企业中,有8家开盘破发,破发率高达50%,其中有6家破发公司是下半年上市的。相比之下,2019年港股12家上市的物企企业中,只有一家破发。从市盈率来看,16家港股新上市物企企业中目前市盈率高的上百倍,低的只有10倍左右。

如果进一步把范围扩展至港股40家物企企业,截至12月22日,有着物业服务“第一股”之称的碧桂园服务的市盈率为83.93倍,市值约1452.8亿港元,而个别物企企业市盈率在十倍以下。

“物业板块市场分化,未来将是业务赛道、增值服务拓展、市场化拓展、母公司支持力度等全方位的综合对比。”西南证券日前发布的报告指出。

“第一家物企企业是2014年上市的,到现在近六年的时间,实际上资本市场对这个行业的认识也在逐步加深。”李长江亦持类似观点,“今年以来上市的物企企业比较多,产生了破发,不再像过去大小公司都能得到高估值,根本原因就是市场开始关注公司的发展战略是什么,业务结构是否良性,以及市场拓展能力,也就是说你的规模拓展的能力和增值服务的能力怎么样,判断哪些是值得青睐的。”

就碧桂园服务而言,虽然进入2020年第四季度,受扎堆的IPO影响,物业板块整体估值持续下行,但公司的股价却相当坚挺,截至12月22日,相比9月底依然逆势上涨5%。

“投资者了解碧桂园服务的战略和

团队,并且我们每一年的增长速度,每一个阶段向社会和资本所透露的数据和消息都是相吻合的,所以他们对我们的评估不会发生变化,甚至还会更高。”对此,李长江道。

### 突破收入“天花板” 碧桂园服务提出“新物业”

可以看到,自2018年上市以来,碧桂园服务不断交出超出投资者预期的财报成绩单。数据显示,公司的营业收入从2016年的23亿元,到2019年接近100亿元,净利润更是由2016年的3.53亿元上涨了近5倍到17.18亿元。

2020年上半年,受新冠疫情影响,多家物企公司中报业绩出现下滑,但碧桂园服务的成绩单依然相当靓丽,实现营业收入约62.71亿元,同比增长78.4%;净利润约13.35亿元,同比增长61.6%。

碧桂园服务一方面精耕细作现有的物业管理服务业务,通过内生增长和外延扩张的方式实现收入稳健高速增长。截至2020年6月30日,碧桂园服务的合同管理面积约为7.46亿平方米,收费管理面积约为3.2亿平方米。

另一方面,这家物企“第一股”也重新定位企业发展战略,提出要做国际领先的新物业服务集团,给资本市场带来更大的想象空间。

“过去通过面积获得增长,做法趋于雷同,我们‘四新’服务,是要打开新的增长极。”碧桂园服务首席财务官黄鹏日前表示。

所谓的“四新”,源于11月26日碧桂园服务品牌焕新后提出的“新物业”概念,即新服务、新科技、新生态和新价值。“新物业”重新定义了物业服务的边界,其中强调从基础服务延伸至增值服务,再上升至城市服务。

“物业管理费产生的收益是有天花板的,但增值服务没有天花板。从业主、社区再到一个城市,我们能做的事情太多了。”在他看来,如果物业服务是一个万亿级市场,那么增值服务市场,将是10万亿级别的市场。“这是我们乐观的新增长点,如果不抓住,就很难有未来。”

“新物业”的另一端,城市服务同样是一片“星辰大海”。从市政环卫、园林绿化养护到城市空间运营、城市资源经营,再到老旧小区和街区的管理等等,李长江告诉《证券日报》记者,为全国的城市场提供这些服务,无疑也将是一个万亿级别的市场。

据了解,目前在增值业务方面,碧桂园服务主要围绕两大需求,提供多元服务,覆盖业主全生命周期社区生活。其中包括围绕资产保值增值需求,提供资产运营、社区金融、家装服务等;围绕业主生活需求,提供社区传媒、本地生活、到家服务等。

在城市服务方面,碧桂园服务则已先后与陕西韩城、辽宁开原、山西寿阳、内蒙古锡林浩特、广西岑溪、广东英德等十余个城市开展深度合作。

### 落子增值、城市服务业务 引入互联网战投布局社区服务

在实现规模扩张以及“新物业”战略不断落地布局的过程中,收购并购成为碧桂园服务选择的重要途径之一。

如果说从2018年到2019年,碧桂园服务的收购并购还主要集中在“合同同类项”式的对物企企业的收购,那么进入2020年,公司的收购并购方向开始转向为增值服务和城市服务业务搭桥铺路,包括收购天津国际社区保险销售业务,收购城市纵横强化社区广告服务,以及接连收购满国康洁、福建东飞两家环卫龙头企业,加强公司在城市服务领域的布局优势及竞争壁垒。

“实行收购并购,我们要想清楚几个问题,一是双方‘门当户对’,志同道合’,即有共同的事业追求,而不仅是简单简单地当做一个‘生意’来做;二是企业具有发展潜力,在其所在领域具有不可替代性、团队专业性强,在未来的业务中成为我们业务的战略补充,譬如做城市服务消杀方面的能力要跟上;三是评估投资回报率,对投资者要有交代。从更大层面上来讲,我们通过相关多元化,形成一个‘海陆空战斗团队’,像部队一样去打阵地。”对于公司收购并购的思路,李长江解释道,“譬如我们

通过收购这几家城市服务类公司,希望布局四五十个城市,以此作为突破口,然后更全面地深入城市服务业务中。”

值得一提的是,12月11日,碧桂园服务公告称,拟再度配股,募资额高达77.5亿港元,这是其2018年上市以来的第三次融资,主要投向未来潜在收购并购、战略投资、营运资金及一般企业用途。

李长江透露,此次公司配股,认购额度供不应求,“这些投资者对我们的品牌、业务和发展还是非常认同的。”

“我们的团队在疫情期间就为业主代买果蔬、生活日用品,然后送到家门口。对很多业主来说,对社区团购、社区到家服务等产生了一种依赖。互联网巨头助力,我相信会有很大的帮助。”李长江道,“他们可以‘补短板’,通过技术提升服务的效率。比如碧桂园服务正在推进数字化建设,涉及内部运营的数字化平台打造,互联网公司的技术与思路对物企提供更好的业主服务有所帮助。”

“碧桂园服务是这样判断的,也在朝这个方向做。”李长江道。在实现千亿元市值之后,碧桂园服务也剑指千亿元收入。

对于这家强势领跑的物业第一股,多家机构也持续“唱多”。交银国际发布报告称,此次配股表明碧桂园服务打算继续增强其在城市服务及设施和设备管理服务方面的能力和优势。从长远来看,这将增强公司在社区增值服务的竞争优势并推动其持续增长,因此重申买入评级。

在经历了2020年的喧哗与骚动之后,物业行业接下来又将走向何方?这

本版主编 沈明 责编 杨萌 制作 闫亮 E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

### 兼具中外基因 商写物业及设施管理服务商

Global reach, local know-how, Your trusted commercial property and facilities management service provider.

物业管理 (Property Management)  
综合设施管理 (Integrated Facility Management)  
资产管理 (Asset Management)

149+ 城市 (Cities)  
1,140+ 服务项目 (Property managed)  
20,000+ 专业员工 (Professionals)  
1亿+ 管理面积 (Management portfolio)

万物梁行  
CUSHMAN & WAKEFIELD  
VANKE SERVICE

zhenro 正荣服务  
06958.HK

### 服务为你 陪伴由心

ZHENRO SERVICES

股票代码: 06958.HK

### 奥园健康生活集团

Aoyuan Healthy Life Group

让生活健康美丽  
Make Life Healthy And Beautiful

物业管理 | 商业运营 | 大健康产业  
Property Management  
Commercial Operation  
General Health and Wellness