

# 转战港股 保利如何支撑物业板块野心



开发商抢滩物业万亿市场的野心在当下已无需掩饰。与企业间比拼模式、服务甚至是概念相比，在行业的跑马圈地仍未完成的当下，规模无疑是企业的第一目标。

近日，保利发展控股集团股份有限公司发布公告称，公司董事会以及监事会审议并通过了全资子公司保利物业发展股份有限公司在港交所主板上市的相关议案。业内人士直言，转战港股打通融资渠道有利于企业规模扩张。但需要注意的是，发展模式、增值业务、智慧服务等方面恐怕才是未来支撑企业业绩野心的关键。

## 取道港交所

4月16日，保利发展控股集团股份有限公司发布公告称，公司董事会以及监事会审议通过了全资子公司保利物业发展股份有限公司在港交所主板上市的相关议案。

据该公告，保利物业拟发行境外上市外资股(H股)股票并申请在香港联交所主板上市，本次发行比例不少于发行后公司总股本的15%(未考虑超额配售权的行使)，并授予承销商不超过上述发行的H股股数15%的超额配售权。

该上市方案指出，募集资金将用于收购兼并物业管理公司或者专业化服务公司；提升增值服务业务和多元化服务业务；升级信息化和智能化平台；补充营运资金及一般公司用途。

实际上，上述议案的发布距离保利物业在国内新三板退市仅过5天。资料显示，保利物业在2017年8月登陆新三板，至今仅有一年多时间。类似情况也曾在远洋亿家、新大正物业、天恒昌物业、银城物业、美易等企业身上出现。上述公司目前均已摘牌新三板。

对于摘牌新三板，保利此前在公告曾中表示，“这是公司自身经营发展及战略规划的需要”。

易居智库市场研究总监严跃进分析，新三板流动性低，基本无法给企业提供融资价值，之前新三板通常被视为A股主板上市的跳板。但A股对于房地产相关企业上市的严格把关，即便龙头公司碧桂园在A股分拆物业上市时也以失败告终。因此当前众多开发商旗下物业板块纷纷退而求其次，转战港交所不失为明智之举，而且之前房企物业板块登陆港股的案例已不胜枚举。

据不完全统计，2018年以来，碧桂园旗下碧桂园服务、雅居乐旗下雅生活、新城控股旗下新城悦、滨江集团旗下滨江服务、奥园集团旗下奥园健康生活、旭辉控股旗下永升服务纷纷登陆港交所。同行的动作对保利物业无疑促动明显。若保利物业成功完成IPO，将成为内地第14家在港交所主板上市的物业公司。

## 目标百亿靠并购

急于上市与保利物业发展战略计划有关。

相关人士介绍，物业板块业务一直较为保利所看重。按照保利对自身业务和发展模式的表述：“以不动产投资开发为主，以综合服务与不动产金融为翼”，其中两翼业务是该公司重点培育的相关多元化板块。而物业板块则是保利主业外的多元业务中最主要的业

务之一。这从保利发展2018年年度报告中的措辞中也可见一斑。其中，报告指出：“公司依托房地产开发主业，公司整合房地产上下游产业链资源，在综合服务与不动产金融领域形成十余个专业板块，重点发展物管、经纪、商管、建筑、房地产基金等产业”。其中，物业管理被列为多元业务中首位。

事实上，保利内部已对物业板块具体发展目标做出了规划。据相关机构披露，保利物业内部已启动一项名为“147”的三年战略计划(2019—2021年)。而这个“147”计划，就是要在三年内实现100亿元营业收入、4亿平方米的管理面积，以及7亿元的利润水平。

从保利物业板块近期业绩来看，2018年，保利实现销售规模突破4000亿元，同比增长31%，营业收入和归属于母公司所有者的净利润分别达1945亿元和189亿元，同期保利物业营业收入和归属于母公司所有者的净利润分别为43亿元和3亿元。物业板块业绩与目标虽并非不可企及，但距离目标确实有一定差距。

而且，与同行相比，保利物业处于追赶状态。统计显示，2018年绿城服务实现营收67.1亿元，净利润11.98亿元，业绩排在上市公司前列；据万科2018年年报显示，公司物业管理业务收入达到97.96亿元。截至目前，万科物业板块并未上市，而不久前，万科更表示，没有千亿规模暂时不会考虑上市，显示出在该领域内底气。

统计显示，2018年上半年，保利物业新增外拓签约面积达2632万平方米，同比增长149.24%，占同期公司整体签约面积的58.19%。截至2018年中期，保利物业累计外拓签约面积达6579万平方米，外拓签约面积占比达29.98%，较上年末提升6.98个百分点。

数据显示，保利物业在2018年的营收和利润仅占保利地产业绩比例分别为2.21%和1.68%，占比较小。

据称，保利发展管理层曾在内部会议上建议，充分利用兼并、收购、合作等手段，以及借力资本市场，实现规模的有效扩张。2018年6月，保利物业与天创物业达成战略合作，完成保利物业首次并购。

业内人士指出，对保利而言，单纯依靠主营业务提供的自有物业管理不能满足快速扩张需求，收并购有助于公司实现加速外拓规模，上市融资将有助于这一目标的达成。

但需要注意的是，并购也会带来负面影响。以彩生活为例，该公司2018年毛利率与净利率分别下降9.4个和7.2个百分点至35.5%和14.3%，主要由于收购的万象美拉低了整体毛利率。

## 野心靠谁撑

“房企物业板块若要独立起飞，需要改变过度依靠母公司的现实。”一位楼市观察人士指出，开发商的身份可以给公司物业提供天然的优质物业管理体量，但却是一把双刃剑，物业公司自身造血能力会受影响，而扩张速度也受限制。

来自相关机构的数据显示，截至2018年上半年，保利物业的物业管理面积为1.3亿平方米，其中由保利发展开发的物业管理面积为9877万平方米，占总体管理面积的75.93%，这一数据在2016年则为92%。

在业务开拓上，保利试图寻求更多传统业务之外的领域。2019年2月，保利接管贵阳龙洞堡国际机场的相关物业服务。这是保利物业第一次接管机场的管理项目，对此，保利方面表示，这是保利物业在管理业态上的重大突破，展现保利物业管理大规模项目的能力。此外，保利物业市场拓展还瞄准了一些特色业态，涵盖文化艺术中心、养老社区等。希望在业态上实现突破。目前已与衡水文化艺术中心签订服务协议。按照保利物业计划，未来服务范围将涵盖住宅、商办、乡镇、景区、学校、政府机构等多个维度。

此外，保利也不断通过合作方式借力扩张。近来，保利物业已分别与星亚控股、天创物业、万腾集团等公司完成战略合作签约。

业内人士指出，仅在规模上扩张对企业而言还不够，与规模同时推进的还应包括盈利模式。这样，一旦物业万亿平台搭建完成，才能成为一个既能独立盈利又能促进其他板块盈利的可持续发展平台。

同策咨询研究部总监张宏伟认为，从物业管理行业现状来看，单纯依靠物业管理是很难实现盈利的。房企物业上市必须把握好C端消费者需求入口，完成创新增值服务。

包括生活超市、社区商圈、便民服务、O2O服务等社区增值服务领域；同时，可在提供小额贷款方面在金融服务方面做出尝试。

刚刚保利发布的公司董事会监事会批准的赴港上市公告中也指出，公司将提升增值服务业务和多元化服务业务，并升级信息化和智能化平台。之前，保利方面也曾表示正积极发展社区消费服务，创新商业模式；提升物业服务品质与附加值，打造“全服务”生态链。

对于目前赴港IPO的进展，保利物业方面在答复北京商报记者时表示，一切以公告为主，暂无最新动态。

北京商报记者 董家声