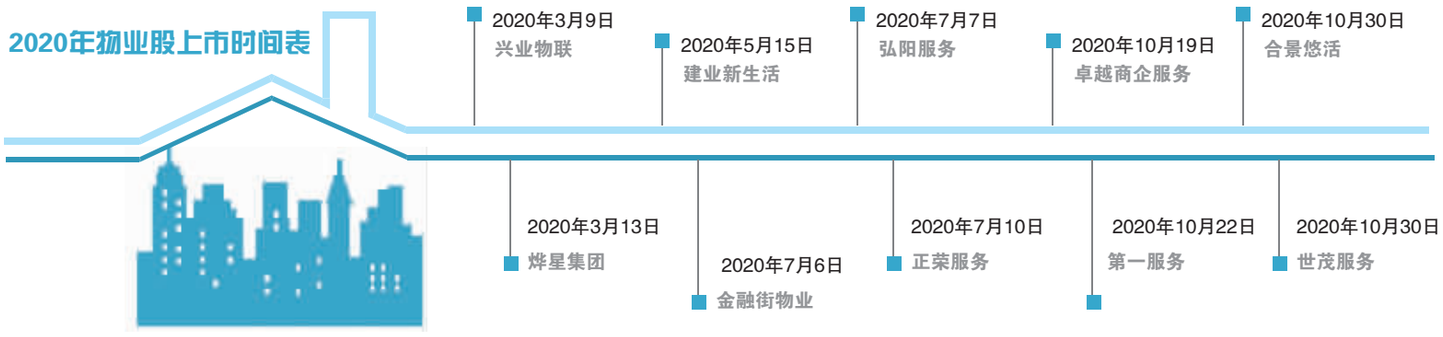
责编 陶凤 美编 代小杰 责校 池红云 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

物业新股集体遇冷 资本风口开启即终结?

物业股由热转冷的状态还在继续。近期港交所迎来四位物管新成员,与之前开盘即大涨的局面不同,新股入市整体表现欠佳,四家物管企业有的开盘首日即破发,有的刚刚守住开盘“底线”,一路高歌猛进的物业股突然“转冷”。记者注意到,截至2020年11月6日收盘,上市一周的合景悠活、世茂服务仍处于冷的状态,合景悠活报每股6.21港元,世茂服务报每股16港元,双双处于发行价之下;而在10月下旬上市的第一服务已跌破发行价40.83%,卓越商企服务则较发行价微涨2.43%。

截至目前,A股和港股上市的物管企业共计34家,其中2020年上市的物管企业已经达到10家,后续融创服务、金科智慧服务即将赴港IOP,另有七八家物管企业处于递表排队状态。在物业新股集体遭遇“冷空气”的状态下,资本风口开启即终结?



三家物业新股仍处于发行价下

受疫情影响,物业服务板块被普遍看好,继正荣服务、弘阳服务、建业新生活之后,近期多家物管企业也成功登陆港交所,但与之前股价开盘大涨的局面不同,物业新股入市整体表现欠佳,有的开盘首日即破发,有的刚刚守住开盘“底线”。

10月的最后两周,四家物管企业敲开了港交所大门。10月30日,合景悠活、世茂服务双双在港交所挂牌上市。根据最终定价结果,世茂服务每股定价16.6港元,合计发行5.88亿股。上市首日,世茂服务开盘报每股15.8港元,较发行价下跌约4.82%,截至30日收盘,世茂服务报每股16.6港元,勉强保住了发行价。

彼时市场方面认为,世茂服务“平稳”收盘,也是源于绿鞋机制起了作用,盘中大跌9%,承销商及时出手护盘,尾盘出现神奇拉升。

与世茂服务不同,同日上市的合景悠活则一路“唱衰”,开盘报每股6.48港元,较发行价每股7.89港元跌17.87%,截至10月30日收盘,合景悠活报每股6.08港元,跌幅更是高达22.94%。

值得一提的是,合景悠活此次上市引入了8位基石投资者,这8位基石投资者共认购1.2亿美元(约9.36亿港元),但显然这并没有给市场带来信心的加持。

记者注意到,截至2020年11月6日收盘,上市一周的合景悠活、世茂服务仍处于冷的状态,合景悠活报每股6.21港元,世茂服务报每股16港元,双双处于发行价之下。

市场瞬息万变,也让后来者体会到了凉意。早在合景悠活、世茂服务双双挂牌之前,当代置业旗下的第一服务就刷新了物管企业上市首日最大跌幅纪录。10月22日,当代置业旗下的第一服务正式登陆港交所,开盘首日即破发,最终收盘报每股1.76港元,较发行价每股2.4港元跌26.67%。

时间再往前移,10月19日上市的卓越商企服务,也没能保持此前物业股“一路高歌”的状态。上市首日,卓越商企服务收盘报每股11港元,虽然高于每股10.68港元的发行价,但却比每股11.4港元的开盘价下跌3.51%。

截至2020年11月6日收盘,第一服务报每股1.42港元,已跌破发行价40.83%,而卓越商企服务报每股10.94港元,较发行价微涨2.43%。

高估值回归理性

地产分析师严跃进表示,受疫情带来居住体验的影响,此前物业股的股价一路飘红,这也造成后续上市的物管企业估值过高,投资者却并不买账。随着市场回归理性,尤其是物业股上市增多的情况下,投资者对于物业股的判断会更加严苛。“物业新股上市遇‘冷’也在情理之中,只是到来时间的早晚。”严跃进称。

贝壳研究院高级分析师潘浩则表示,随着内外部竞争环境加剧,物业服务板块的估值被理性削弱。受全球经济波动影响,近期市场短线偏好上升,物业服务板块飞速上涨趋势在疫情逐渐常态化后有所回落。疫情下被加速抬升的板块估值,逐渐被理性投资削弱。四季度资本市场多行业活跃将会大幅分流物业板块资本流入;同时,大型优质房企物业或将于四季度陆续完成拆分上市动作,增加板块内部竞争激烈程度。

在物业新股集体遭遇“冷空气”的状态下,资本风口开启即终结?对此,潘浩分析称,小规模物管企业的表现不足以代表整个行业的资本偏好,当前物业公司上市具有一定分化特征,后期预计头部房企物业上市的表现将会呈现较大的差异,物业服务行业仍具较大的市场空间。

中国城市房地产研究院院长谢逸枫同样指出,近期物业新股上市整体遇冷,一方面是物管企业自身因素所导致,另一方面也是市场氛围在此之前就已“转凉”所带来的影响。以第一服务为例,其不但自身体量较小,所属母公司在众房企中也趋于落后位置,因此才会有如此之大的跌幅。后续随着“优质”玩家的融入,物业股“转凉”的氛围或将改写。

克而瑞物管统计数据显示,物业股最重要的指标是成长性,从盈利能力上看,2020年H1,超过一半的物业公司保持了30%以上的营收增速。而从增长空间上看,典型企业储备/在管比高于0.5,这说明大部分上市物管企业有强大的盈利增长能力,核心物业股的增长预期是确定的。

克而瑞物管方面称,市场的短期波动是资金和情绪左右的结果。物业股仍然是接下来成长性比较确定的板块,而且成熟企业在加重专业服务的比重,未来在利润上物业公司也会拥有更好的表现。

物业市场头部趋势

“随着疫情防控常态化,物业服务多元化正在构筑,而物业服务企业也将向头部集中。”谢逸枫称,行业马太效应是不变的法则,未来“大鱼吃小鱼”这种兼并收购会越来越激烈,毕竟规模体量是吸引资本市场的关键因素。

延续房地产行业的打法,物业服务板块也开始朝着“强者恒强”的方向发展,规模扩大,收购兼并无疑是最好的选择。以刚刚上市的世茂服务为例,其在招股书中披露,于去年7月完成了对海亮物业管理的全部股权收购,又在今年以零现金代价收购福晟生活服务51%的股权、北京冠城的全部股权以及浙大新宇51%的股权。记者查阅招股书发现,世茂服务收并购的“招数”,对在管面积的贡献率直线攀升。

在谢逸枫看来,“三道红线”给房地产行业带来了前所未有的压力,分拆物业板块上市是众房企缓解融资压力的“造血”手段,可以最直观降低母公司的净负债率。除此之外,房地产行业已经进入“白银时代”,物业服务具备受众体量大、与房企连接紧密等特点,这也是众房企积极布局的原因。

恒大集团董事局副主席兼总裁夏海钧就曾透露,“恒大分拆旗下金碧物业上市,并成功引入战投入股235亿港元,恒大净负债率预计将因此降低19个百分点”。

而另一个层面,国家统计局数据显示,2018年全国商品房销售面积首次突破17亿平方米,创下近十年来的峰值,2019年依然保持17亿平方米的状态。2020年1-9月,全国商品房销售面积为11.7亿平方米,而这还是在上半年房地产销售基本停滞的情况下。随着开发商积极销售促回款,2020年末或将继续保持17亿平方米的规模。如此大的体量之下,众房企的加速也是看好物业服务这块市场蛋糕。

随着合景悠活、世茂服务的上市,截至目前,在A股和港股上市的物管企业共计34家,其中2020年上市的物管企业已经达到10家,后续融创服务、金科智慧服务即将赴港IOP,另有七八家物管企业处于递表排队状态。

记者注意到,一向对分拆物业板块上市表现“佛系”的万科,近期也有了积极的表态。在万科物业品牌更新之前,万科集团董事会主席郁亮公开表示,“万科物业一定会上市,只是时间还没想好”。

重塑市场架构,历来都是“大玩家”的特权。截至目前,头部房企中,碧桂园、保利、中海等已经完成了物业分拆上市,融创、金科即将赴港IPO,恒大、华润则正式向港交所递交了招股书,绿地的入股、万科的表态,物业服务板块的后半场可谓强者云集。

北京商报记者 卢扬 王寅浩

引入新高管 百度移动生态破题商业化

11月8日,有报道称,百度移动生态事业群(MEG)引入赵强全面负责销售体系,直接向百度执行副总裁、MEG业务负责人沈抖汇报。截至北京商报记者发稿,上述消息未获得百度官方的确认,但有接近百度的知情人士向北京商报记者透露,调整属实。今年以来,百度MEG高管调整频繁,加盟的新人多有头部互联网公司或互联网新贵工作阅历,百度对成熟人才的渴望背后,是对移动生态商业化的迫切追求。

新官上任

按报道所言,赵强负责的百度MEG销售体系包括销售运营管理部、大客户销售部、渠道销售发展部、直销体系。

这样的工作安排跟他以往的工作经验有直接关系。公开信息显示,2003-2018年,赵强就职于腾讯,曾出任无线产品部IVR项目总监、区域门户部总经理和区域拓展部总经理等。2013年,赵强打造出腾讯品效合一的广告产品智汇推和智汇通,整合腾讯网络媒体资讯、娱乐、社交体系资源,实现日消耗3500万元的业绩,还主导推出区域品牌广告产品腾讯汇赢。

离开腾讯之后,赵强加入零售SaaS(软件即服务)服务商有赞,主要负责有赞的广告业务及产品逻辑。2019年赵强在趣头条出任CMO,负责公司发展战略、市场策略和商业化销售运营。在全员邮件中,趣头条这样介绍赵强,“拥有丰富的品效广告的商业化产品、运营、销售和渠道管理经验”。

“可以看出,赵强是广告销售‘老人’,既在腾讯这种头部企业待过,又有在有赞和趣头条这种垂直领域的代表企业的工作经验,属于经验丰富、工作环境多元的专业人才,赵强负责百度MEG销售体系工作,可以快速上手”,智察大数据分析师刘大伟表示。

刘大伟的观点建立在业内人士对赵强的评价上。认证为有赞服务商市场运营经理的用户,在脉脉上参与“腾讯让你印象最深刻的高管或者大牛是谁”的问答时表示:“赵强总,为人谦逊低调。”

对于赵强能否拉动百度MEG销售体系,业内人士也持乐观态度。不过,截至北京商报记者发稿,百度未对赵强的加盟有官方回应。

高管数次变阵

其实,在赵强加盟之前,百度移动生态下各业务线的团队搭建已有不少动作。

6月,虎牙创始人古丰加入百度,成为百度直播中台团队负责人,向百度App总经理平晓黎汇报。不久后,西瓜视频原负责人宋健正式加盟百度,担任好看视频总经理,向沈抖汇报。此外,曾在多盟和蓝标负责商业产品等工作的高管王凤阳,也加入了百度,负责百度MEG商业产品、商业研发、联盟等相关工作。

百度之所以在短期内多次调整MEG团队,且大多是成熟人才,业内人士认为一方面是由于前段时间百度原高管被调查,需要新人补缺,另一方面是因为MEG是百度的根本,而快手、抖音等中生代给互联网企业带来的压力不小,百度需要在成熟人才的帮助下,快速做内部调整,保持甚至加快自己的节奏。

调整高管之余,百度MEG的业务也在持续完善中。

从百度整体架构看,MEG由百度搜索公司转型而来,至今只有一年半时间。不过旗下的百度App、百度直播、百度网盘皆是百度的核心产品。

将时间追溯到今年5月,沈抖直言,百度直播集中体现了移动生态下半年的重点发展方向,即“人”与“服务”,2020年将更积极推进百度直播。此后,百度直播+电商+智能小程序的联动十分频繁,“移动生态”在李彦宏和沈抖的发言中更是关键词。

不久前,百度推出视频社交App“音啵”,以直播为主要互动形式,同一时间,百度还上线了聚合类泛视频App“百度看看”,将“直播”入口设置在首页下方。10月下旬,坊间甚至传出“百度收购YY国内业务的谈判已接近完成”,虽然双方并未确认传闻,但可见百度对直播的重视程度。

商业化为重

从百度营收结构来看,MEG也不能忽视,这是给百度输送营收的大本营。

2020年二季度,百度营收260.3亿元,同比微降1%,环比增长15.7%。其中包括百度MEG旗下业务的百度核心(即搜索服务与交易服务的组合)反弹明显,实现营收189.3亿元,较上一季度增长24%。百度App端内收入连续两个季度增长。

今年5月,百度披露,百度App搜索结果首条满足率在过去一年提升至58%,百度App日活超过2.3亿,人均使用时长增长30%,服务次数增速超30%。按照百度2020年二季度财报数据,2020年6月,百家号内容创作者数量约340万,同比增长52%;智能小程序月活跃用户数达3.39亿,同比增长25%,智能小程序的数量达到去年同期的5倍以上;来自百度托管页的收入约占百度核心在线营销服务收入的30%。

“百度移动生态基础设施完善后,商业化需要紧紧跟上,引入赵强就是在做这方面的建设”,比达咨询分析师李锦清向北京商报记者解读道。

对于百度而言,以直播为代表的产品,体现了未来的移动生态,站在商业化的角度,百度MEG旗下产品的协同和联动,决定了百度MEG的商业化需要新思路,要整合资源、打通渠道,一位有经验的、熟悉产品和行业的负责人至关重要。 **北京商报记者 魏蔚**

超300个城市 中国电信将规模商用5G独立组网

北京商报讯(记者 石飞月)11月7日,中国电信总经理李正茂宣布,中国电信在全球运营商中率先规模商用5G SA网络,支持eMBB、URLLC、mMTC三大应用场景,打造新基建核心设施。

SA(独立组网)和NSA(非独立组网)是全球通行的两种5G组网模式。相较而言,5G SA可以有效支持5G全部应用场景,提供丰富多样、差异化、个性化的业务与服务,因此这也是5G网络的演进方向和目标架构;5G NSA沿用的是4G核心网,一些性能还达不到5G真正的要求,初期采用NSA组网可以加快建设进度,降低部署难度,后期可以在现有NSA基础上升级为SA组网,二者不是对立关系,而是递进关系。

早在今年2月,中国电信就宣布在业界率先完成了5G SA核心网商用设备整系统性能验证,同时5G端到端系统功能验证及异厂商互通测试也基本完成,推动5G SA设备在功能、性能和多厂家组网方面具备商用能力,为5G SA的规模部署奠定了基础。

据悉,中国电信将在300+城市规模商用5G SA,目前已有30+款手机支持5G SA,年底将有100+款手机、多款5G行业终端支持。依据所披露的数据,目前,中国电信已在全国范围内建成超过32万个5G基站。

5G SA网络商用一直是三大运营商争夺的焦点之一,除了中国电信,中国移动和中国联通也在推进5G SA网络的建设和商用。日前,在“5G应用创新高峰论坛”上,中国移动研究院副院长段晓东指出,经过一年多的推进,5G呈现三大变化:其一是从非独立组网走向独立组网,5G越来越成熟;其二是从基本到拓展,5G能力越来越完善;其三是从技术创新到应用创新,5G应用越来越丰富。

在网络建设方面,中国移动已经建成全球最大的5G精品网络,覆盖全国340个城市。到今年底,中国移动将突破30万站的5G建设计划,建成超过35万座5G基站,截至目前,中国移动的5G套餐用户已经超过9800万。与此同时,中国移动引入5G独立组网,大量基站正逐渐有序地切割到SA模式,提供新架构设计、新技术基础和新服务能力。到今年底,中国移动将全面建成全球最大的独立组网5G网络。

浙江移动是中国移动第一个具备5G SA商用能力的省级运营商。9月,浙江移动正式宣布率先开启5G SA规模应用。早在2019年,浙江移动就发布了全球首个自主可控的5G SA云网络,率先实现了杭州、宁波、温州、嘉兴四城5G SA规模商用。

10月,中国移动四川公司总经理马奎宣布四川移动5G独立组网(SA)正式商用;随着江西九江、抚州、萍乡5G SA网络的正式入网,中国移动江西公司也实现了5G SA网络全省商用的目标。

今年6月,中国联通北京市分公司宣布启动5G SA公测。据中国电信集团5G共享共建工作组总经理张新表示,中国电信与中国联通建成了全球规模最大的共建共享5G网络,年底前双方还要增加5.8万个5G基站的建设任务。

对于中国联通何时实现5G SA网络正式规模商用,北京商报记者采访了中国联通方面,但截至发稿对方未做出回复。

工信部统计显示,我国5G终端连接数已超过1.6亿。截至目前,已有207款5G终端获得入网许可,其中包括34个品牌的180款5G手机,在近两个月新上市的手机中5G手机占比接近80%。