



物业服务行业专题研究：物管 十讲之二：可市场直拓 何必花 钱并购？



我们认为,不能将市场直拓和并购对立起来,两者都是发展的有效手段。物业管理行业高度分散,且现阶段存在大量优秀的可供并购标的,正是企业积极开展并购的好时机。优秀企业,也大多双管齐下,既快速直拓,又积极并购。

物管行业高度分散,且具备规模经济。我们测算 2022 年,大物管行业没有任何公司市占率超过 3%,存在大量可供并购整合的空间。科技,增值服务,区域共享,业态协同等因素推动行业规模经济,使并购具备相当的合理性。

当前是并购的黄金机遇期。并购的黄金机遇期,不仅是潜在卖方心态更加务实开放,买方出价相对理性,更是现阶段存在一批在管组合楼龄很新的中型物业管理公司,容易成为科技赋能和培育满意度的起点。市场直拓也可以新增项目,但新盘的直拓难度有所增加。绝大多数优秀公司,也是兼顾并购和直拓,双管齐下推动公司规模发展。

并购确实容易踩坑,但机会也不小。由于众多可并购标的鱼龙混杂,其中不乏有满意度高,效率有提升空间的标的,但也存在不少资金被抽调等问题的标的。非住宅物业管理公司的并购,可能有助于企业扩展产品线,也有可能获得知名品牌和富有经验的团队,但同样可能踩雷,因为非住宅物业管理的合同期限短,且合同更不稳定。

耐心和决心,优秀企业有能力构建投融资的正循环。我们认为,过去一段时间物业管理公司的股权融资,表面看存在融资时间点是否合理的问题,但实际上考验公司的,始终是募集资金使用效率。我们相信,优秀企业理应证明自身善用融资,擅长并购和整合协同,并实现投融资赋能的高质量发展。

风险提示:物业管理行业并购整合的风险。

独立性大考也是企业发展良机。我们认为,当前物业管理公司普遍在面临独立性的大考,行业能否在新房交付规模下降,开发企业信用风险的背景之下,妥善积极利用好资金,实现自身持续高速发展,是检验行业成长成色的关键。我们推荐华润万象生活,金科服务,保利物业,招商积余,碧桂园服务,旭辉永升服务和中海物业。

关键词: 黄金

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_37459

