

民营投资巨头入川并购物管企业

行业生态几年内或发生巨变

■ 熊筱伟

6月8日,四川华玮物业管理有限公司总经理温文遐的手机里跳出一则新闻:万达物业将被万达集团出售,由中民物业、万科物业等4家企业竞购。涉及金额之大,将成国内最大一宗物业并购案例。

那时,他还不知道这条新闻和四川的联系。万达物业竞购者之一、中民物业在川负责人近日向记者确认,月初已正式入川启动并购。中民物业,是国内最大规模的民营投资集团——中国民生投资股份有限公司8个重点板块之一。通过控股、参股整合等方式,成立仅一年半的中民物业,管理面积已达1.4亿平方米。

业内人士认为,中民物业入川,将加剧各巨头对四川物管企业的争夺,加速物管业整合并彻底改变行业生态。

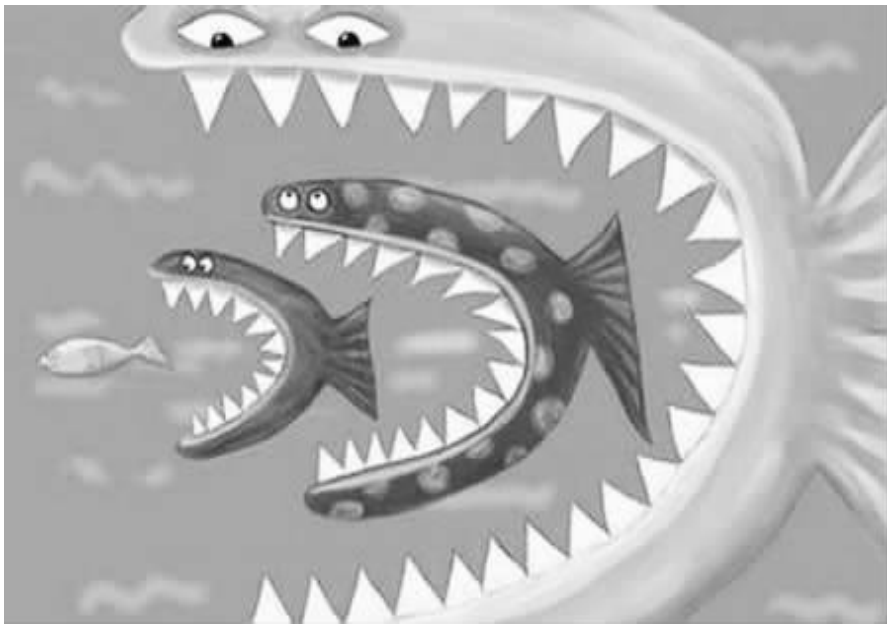
巨头加速跑马圈地 估值500万元的公司 谈到5000万

温文遐自称“日子过得不错”——公司管理着约400万平方米住宅小区,每年有固定收益。但当一周前中民物业负责人登门提出并购时,温文遐并没回绝。“他提出的条件,值得一谈。”

中民物业的条件,是并购51%股权以控股他的公司。并购后,前者承诺不干涉其运营,同时将引金融、养老等商业资源进驻。上述负责人表示,股权并购对象是管理面积逾300万平方米的省内物管公司。“行业整合已经开始了。”温文遐顿了顿,说,“如果中小物业迟早被并购,那为什么不考虑更大一点儿的公司?”他认为,物管业缺乏调价机制,占成本七成以上的人力费用逐年增长,物管费却常年不变。若巨头再进一步挤压,中小企业很难生存。记者从多个消息源获悉,成都家园物业等至少13家省内物业公司,也在与中民物业接触。

自去年起,一贯只接母公司楼盘的四川嘉宝物业、万科物业、合达联行物业、中海物业等,均开始对外并购企业和承接项目;进入今年,大佬间竞购愈发激烈。今年5月,保利物业加入战队。成都合达联行物业服务有限公司董事会秘书长赵夏影透露,各方并购物管公司溢价现已飙升至10倍之多——第三方机构估值500万元的物管公司,并购方直接“加个零”,按5000万元作价谈股权并购。

成都万科物业服务有限公司副总经理周勇表示,去年公司主要向其他物管公司免



费输出APP平台和技术,间接掌握更多业主资源;今年则直接并购、控股物管公司,“这种方式更快,也更稳妥。”

根据中国物业管理协会报告,去年国内物业服务前100强企业共收购逾200家物业服务企业。四川嘉宝资产管理集团股份有限公司副总裁彭剑介绍,公司今年上半年外部拓展面积已超去年全年。业内人士估计,3年内,四川的物业管理将高度集中于少数巨头手中。

物管企业盈利能力欠佳 大佬为何仍要大肆并购

和各方“砸钱”并购形成巨大反差的,是物管行业欠佳的盈利能力。

省房地产协会物业专委会秘书长马聪介绍,以物业费为主要收入来源的传统物管公司,平均利润率仅约5%。由于利润微薄,长期以来少有企业寻求扩张,行业高度分散。四川省约有3700家物业公司,绝大多数为小微企业。以成都为例,约2000家物业公司中,1800家为三级企业(最低级别)。

大佬为何突然大肆并购?有观点认为是行业寻求规模化经营。更多人则认为是在争夺业主资源,以开拓社区O2O市场。社区O2O,是以社区为单位,通过线上互联网技术整合线下实体服务,满足社区居民从“柴米油盐”到“衣食住行”需求的商业运作模式,被普遍认为是下一个万亿级市场。

物管公司,被认为掌握着O2O市场入口。相比传统电商,物管方更容易获得业主信任。“同样是网上购物,物管公司可信度高,10分钟就能把货送你家门口。”赵夏影

进一步将其战略表述为3个阶段:并购物管以抢占业主资源——提升服务使业主认同——引入O2O商业模式获利,“社区O2O才是未来主要盈利点。但前提是现在抢占到足够多的业主资源。”

对并购前景,资本市场多表示看好。就已上市企业而言,彩生活被多家券商给予“买入”评级,中海物业和中奥到家等也被券商提醒关注。今年初,四川嘉宝资产管理集团股份有限公司成功在新三板挂牌,成为西南首家挂牌物管公司。

也有人持不同观点。马聪表示,面对京东、淘宝等电商竞争,物管公司预期收益仍面临未知数。招商证券分析人士表示,物管概念虽受追捧,但态度已趋于谨慎。其核心问题在于业主资源如何转为利润。目前的实践中,尚未看到成熟的、可持续的盈利模式。

调查 物管业整合 对小区业主影响几何

物业服务涉及千家万户。行业大规模整合,将对物业服务、收费等问题带来怎样的影响?记者就此进行了调查采访。

物管被并购 小区管理能跟上吗

业内人士认为,大公司物业服务更标准化、专业化,并购后小区物业服务往往有明显提升。自去年4月万科物业入驻后,成都

市云庭苑三期楼盘业主李婷婷认为“年轻的保安多了,服务也更主动。”物管方、交大智能物业管理有限公司项目经理刘应国表示,万科为其确立了客服、安全等服务流程,精简人员以腾出资金,实现员工年轻化;今年3月被彩生活服务集团并购的泓山物业项目经理刘小平亦表示,已接受安保、工程、环境卫生等5个板块的培训。

记者采访5家已有并购案例的物管公司,均在接手小区线上平台或准备上线APP等网络平台,提供在线购物、报修和缴费等全新服务。

但业内人士透露,快速扩张往往会面临管理跟不上问题。成都市个别小区已出现并购后物业服务质量严重下降、业主不断投诉情况。成都市物业管理协会副秘书长苟强提醒,不管扩张还是开拓多种经营,均应以优质物业服务为基础。

大公司接手 物管费会不会涨

一般而言,知名物管公司收费相对高于同行。这是否意味着,大公司并购小公司后,后者管理小区的物管费将会涨价?

记者就此采访了4个案例。其中彩生活接手的成都市新里·派克公馆楼盘、万科物业接手的成都市云庭苑三期楼盘物管费目前均未调整;中民物业虽暂未完成并购,但表示不会变动被并购方物管费价格;四川嘉宝资产管理集团股份有限公司副总裁彭剑则表示,去年至今新接手项目物管费均有上涨。

“物管费提价,往往是因为大企业要提供品质更高的服务,成本也就更高。”业内人士表示,最终涨价与否,应由企业和业主协商决定。

被并购=换物管? 业主能否拒绝并购

“这算不算背着业主换物管?为啥不经过业主大会同意?”直到3个月后,业主李兰亭才知道成都市新里·派克公馆楼盘物业方泓山物业,已经被彩生活服务集团并购。基于对大公司增加收费的担心,她抵触并购。

根据我国《物业管理条例》,选聘和解聘物业服务企业需经业主大会同意。但四川省房地产协会物业专委会秘书长马聪认为,并购只是内部股权结构变化,原物管公司依然存在,原合同约定双方并没变化,因此无需业主同意。

四川君合律师事务所律师马屈表示,并购方有义务将情况及时告知业主。若业主对并购后服务不满,依然可根据合同更换物管方。

优质的川茶则吸引了不少知名采购商到场。王府井百货的采购商代表就表示,“自去年引进竹叶青以来,三家店每年的销售额都近百万元。今天来也是想再多了解下川茶,感受下其他川茶的口感。”

北京二商京华茶业有限公司副经理吕贤军则表示,“虽然北京消费者普遍偏爱花茶,但近年来绿茶的销量也在逐年提升,其中四川雀舌备受欢迎。川茶的特点是上市早、外形好、价格适中,花茶也有一定知名度,总体来说性价比比较高。”

虽然川茶已经占据了一定市场份额,但目前外地市场中占据主流地位的依然是福建、浙江等地的茶叶。对此,中国茶叶流通协会专家委员会秘书长朱仲海指出,川茶的优点在于品种丰富、口感多样化,但是企业数量多、规模普遍不大则是制约川茶走出去的重要原因。

“川茶里像竹叶青这样的企业太少了。四川应当更多地支持大企业整合小企业,抱团发展才能让消费者认可川茶品牌。”朱仲海说,川茶也无需拘泥于国内市场,国际市场同样可以成为川茶突破的平台。此外,培养专业的人才队伍、提高食品安全标准、做好原产地保护工作,都可以促进川茶产业发展。

凭借成都家具展在内贸方面绝对优势,成都家具展的参展主力军——川派家具占据了中国家具市场的半壁江山。质量过硬,实用性强,服务全面,经得起市场检验的川派家具一直备受经销商和消费者的青睐,面对不断参与成都家具展,争夺家具“内贸蛋糕”的国内家具企业,四川家具企业则以开放的姿态,期待与家具界同仁共享成都家具展的内贸福利,一同见证“家具·成都时刻”的到来。

司董事长倪张根说,恒康家居旗下的零压床垫第一品牌“Mily梦百合”去年首次参加成都家具展,展会现场洽谈和签约情况都令人满意,今年将继续参展。

川货全国行 百家川茶抱团北上 规模居首

■ 赵雅儒

6月24日,北京展览馆人声鼎沸、客商如云,2016北京国际茶业展在这里正式开幕。在展会上,四川百家企业抱团亮相,成为一道亮眼的风景线。

据了解,本次活动由四川省商务厅主办,四川省供货商商会等承办,旨在进一步推动川茶产业发展,助推四川打造千亿茶产业,搭建川京两地茶业贸易交流平台。

川茶集体亮相 百企抱团规模居首

“今年的活动主要是突出规模抱团、形成声势的参展模式,提升参展影响力和凝聚力。”四川省商务厅相关负责人介绍,这也是四川省首次组织企业北上抱团参加茶叶专题展销会,拓展市场。

在本次“川货全国行·北京站”活动中,四川省共组织了全省17个市(州)携110家茶叶产销企业参展。与其他省团相比,四川展团在展位面积、展位数量、参展企业数量等方面,均排名第一。

在参展企业中,品牌企业参展率达62%,参展产品涵盖绿茶、红茶、黄茶、白茶、青茶、黑茶等六大茶系。

家具行业进入“成都时刻”

■ 罗强

7月3日,第十七届成都国际家具工业展览会将在世纪城新会展中心拉开帷幕,中国家具行业将进入“成都时刻”。本届成都家具展将沿用“一展两期”的展出模式,7月3日——6日,举行一期成品家具展,7月12日——15日举行二期家具设备材料展,展出总面积16万平方米,参展企业1100余家。卖场将作为本届成都家具展的分会场,与主会场一起为全国家具经销商奉上一场家具行业盛宴。

此外,太平园家私广场、太平园国际家居博览城等卖场将作为本届成都家具展的

分会场,与主会场一起为全国家具经销商奉上一场家具行业盛宴。

展会上,全友、南方、太子、帝标、先驱、变色龙、左岸风情、恒信友邦、巨田、名冠、日月鑫、金虎、九天、齐心等四川知名家具品牌将和众多国内家具一线品牌同台竞技,展现川派家具魅力。

今年以来,随着房地产“去库存”工作的推进,楼市回暖,由此释放出了巨大的家居需求——如何拼抢“去库存”的家居红利成为家具企业今年关注的焦点。拼抢“去库存”的家居红利,从根本上说就是抢夺中国家具内贸市场。而成都家具展深耕内贸市场17

年,建立了独有的规模达30万的家具经销商数据库,被业界誉为“中国家具内贸首选平台”,跻身中国家具行业三大展会之一——家具企业想要拼抢中国家具内贸市场,成都家具展无疑是最快速、最高效的展会平台。

第十七届成都家具展,来自北京、广东、浙江、河北、江苏、江西、香港等地的品牌家具企业,“中国椅业之乡”浙江安吉、“中国金属玻璃家具产业基地”河北胜芳及我国家具主产地福建省等家具一流产地参展积极,希望通过成都家具展占据中国家具内贸市场的一席之地。江苏恒康家居科技股份有限公

成都四家企业联盟 信用体系建设产业联盟 落户蓉城

■ 许茹

6月26日,成都万梁科技有限公司、四川百达汇企业管理咨询服务有限公司等四家公司签署战略联盟,联合成立信用体系建设产业联盟,以共创共赢的核心理念去践行双创精神。

记者了解到,四家核心企业签署的战略联盟,约定将在消费金融、征信、社会信用体系三大方面积极合作。“大众创业、万众创新是国的新号召,这也符合我们几家互联网公司的想法。”此次联盟的牵头人谢文琼表示,联盟公司要在成都扎根互联网金融+的产业方向,运用互联网产业联盟的平台,打造和完善个人的信用,建设信用生态体系,并将信用转换为价值,价值再对接资本。

据了解,成立于2015年12月的四川云百汇贸易股份有限公司,致力于智慧新农村、智慧城市、智慧中国建设以互联网+引领智慧新潮流。公司CEO、执行董事张兴无认为,消费金融全面拥抱互联网之外,农村金融、消费金融、征信业将是公司的重点发展方向之一。“在整个农村网民的信用体系,并不在央行的征信中心当中。对于所有的个人征信机构来说,如何利用互联网技术手段,将农村、农民的信用体系建设完成,目前还是个难题。”

有金融业人士分析,汇百万战略联盟合作方式有利于中小企业不断加强自身创新力,是提升生命力的有效方式;同时有利于提升市场竞争力、为社会提供更多就业机会、增加居民收入。



未来5年四川省 拟投资2000亿元 建铁路

■ 王眉灵

“十三五”期间,四川铁路建设计划投资2000亿元以上,平均每年400亿元,到2020年,新增4条、形成13条进出川铁路通道。这是记者6月27日从四川省部分地区铁路建设工作电视电话会上获悉的。

目前,四川省有西成、成贵、成昆等17个项目在建,预计未来5年还将新开工建设京蓉、蓉昆、西宁至成都、绵遂内、汉巴南、川藏、攀枝花至大理等18个项目。到2020年,全省铁路运营里程将达6000公里以上,高速铁路达2100公里以上。形成成都至京津冀、长三角、珠三角等重要经济区8小时经济圈,至周边省会城市1—4小时经济圈,铁路覆盖全省21市州及85%以上县级城市。

会议透露,京蓉高铁成都经南充至达州段、蓉昆高铁成都经天府国际机场至自贡段已完成预可研报告编制。京蓉高铁从成都引出,经南充、达州进入重庆境内,在万州与在建的渝万客专及规划建设的郑万客专相接,直达京津冀经济区;蓉昆高铁从成都引出,经天府国际机场至自贡与川南城际铁路相连,在宜宾接入渝昆高铁,直达昆明。两条高速铁路,将成为新的进出川大通道,提升东向、北向、南向出川速度,让四川更快接入全国高铁网。

中泰杰出青年论坛 在蓉开幕 旅游和物流合作成热点

■ 张庭铭 熊润频

6月24日上午,以“汇聚中泰青春力量,共享中国发展机遇”为主题的中泰杰出青年论坛在成都开幕。国务院侨办副主任谭天星、副省长朱鹤新出席论坛并致辞。

本次活动旨在增进泰国华裔杰出青年侨商、侨领对于中国国情、四川省情以及四川多民族文化的了解,进一步密切中泰两国青年之间的联系交流,深化泰国华裔青对祖籍国的感情和了解。来自泰国的50余名杰出青年代表,在川青年侨商、华人华侨创新创业代表、省青联委员等160名嘉宾参加了论坛。8位中泰杰出青年代表还就中国发展对中泰青年事业发展与合作带来的机遇、中华文化传承与发展、青年组织建设等议题进行了讨论。“我认为以后川泰合作的热点应该是在旅游方面。”泰华进出口商会青年股理事长刘秀文说,10年前第一次来中国时,坐车非常麻烦,这次来感觉完全不一样。“现在成都的交通非常方便,尤其是机场与10年前完全不同。我这次回去一定要向我们国家的人们介绍中国的景点。”

大兴旅游有限公司总经理李人俊也认为,四川与泰国在旅游和物流两个领域上有很大的合作前景。“我们公司一年大概能接待10多万中国旅客,其中四川旅客占了20%。同时,随着陆路和水路的进一步建设,中泰之间的交通物流也正在兴起。”