

所属行业 物业
发布时间 2021年8月16日

招商积余(001914.SZ)

持续抢占非住宅领域 但仍需面对盈利能力短板

核心观点:

2021年8月16日,招商积余发布业绩年中报,报告期内,在管面积达1.99亿平方米,较2020年底增加4.58%;招商积余在管规模持续扩大,积极布局城市服务如办公、园区、公共与政府等大物业,非住宅领域在管面积总占比50.7%,名列前茅。

总营收为47.79亿元,同比增长23.6%;净利润为2.1亿元,同比增长9.8%,但净利率仅为4.4%,在行业内偏低,规模扩张而净利率不涨是招商积余目前所面临的主要困境,为突破这个困境,如何有效地进行组织结构优化是国资物企共同需要解决的课题。

相关研究:

2020中国物业服务企业综合实力TOP100研究报告	20200820
2021中国上市物业服务企业百强研究报告	20210528
逐鹿天下,上市物企平均增速超40%,百亿营收阵容扩充至4家,行业格局未定,大发展仍在继续	20210402

研究团队

唐卓

tz_2580(微信号)

tangzhuo@ehconsulting.com.cn

李艳杰

lyjfor1(微信号)

liyanjie_yh@ehconsulting.com.cn

王都

Dwong5011(微信号)

wangdu@ehconsulting.com

梁天伟

Demon_solo_breath(微信号)

tweiliang@ehconsulting.com.cn

引言

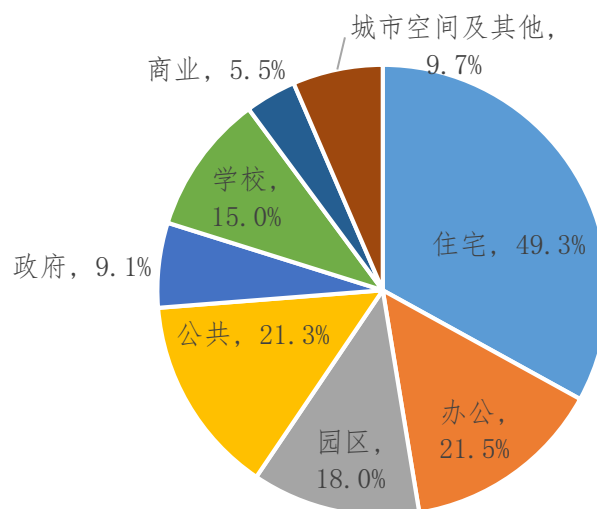
招商积余发布业绩年中报,报告期内,在管面积达 1.99 亿平方米,较 2020 年底增加 4.58%;总营收为 47.79 亿元,同比增长 23.6%;净利润为 2.1 亿元,同比增长 9.8%,净利率仅 4.4%。招商积余的在管面积、总营收都在稳步增长,而净利率表现依旧在行业内偏低。

为改善这个问题,招商积余以建设成为“中国领先的物业资产管理运营商”为目标,积极稳妥地推动“12347”战略落地,发展物业管理及资产管理两项核心业务,构建“沃土云林”商业模式,为客户提供全业态、全价值链、全场景的综合解决方案。

一、扩大非住宅领域优势,持续降低关联方依赖度

2021 年 6 月末,招商积余在管面积达 1.99 亿平方米,较 2020 年底增加 4.58%。期间,公司持续发力住宅、非住宅项目,在管项目面积占比分别为 49.3%和 50.7%,其中非住宅业态覆盖办公、园区、公共、政府、学校、商业、城市空间及其他。

图: 2021H1 招商积余在管项目业态



数据来源: 企业业绩报告

2021 年 1-6 月,招商积余深圳坪山公安局、深圳建行、国家健康医疗大数据北方中心、湖南 921、922 医院、北京师范大学、浙江干休所、合肥市轨道交通 3 号线等大批高质量项目落地,涵盖医院、学校、公建等众多业态。在新兴的城市服务领域,拓展了深圳中心公园等优质项目,与深圳马峦街道达成战略合作,助力马峦街道全域物业化改革。

报告期后,招商积余接连中标清华大学、中国农业大学、北京化工大学、郑州航空工业管理学院项目,为上述高校的部分公寓、饮食服务中心、教学楼提供专业服务;招商积余亦在新兴城市服务领域取得重大突破:企业于 7 月下旬参加普陀区重点项目集中合作签约仪式,未来将助力普陀区提升物业管理、资产管理、城市综合运营能力。

招商积余进一步发展多业态布局的野心也体现在企业的经营举措上, 半年度业绩报告中提到, 企业将在下半年将持续开展“一业态一模板”工作, 即围绕具体业态开展“一体化”的服务需求研究, 明确不同业态的物业管理模式, 全面提升运营能力。

同期, 招商积余服务外拓业务高质量快速发展, 2021 上半年公司第三方贡献管理面积 1.24 亿方, 远高于来自控股股东的管理面积, 管理面积较 2020 年底增长 5%, 体现出公司对关联方的依赖程度进一步降低。

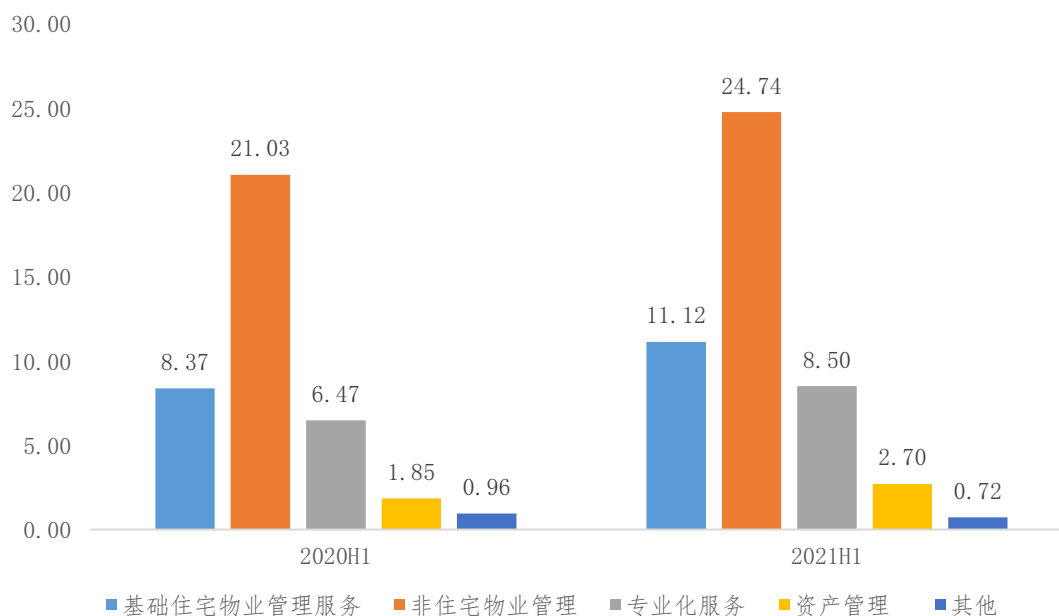
二、发展物管、资管核心业务, 但盈利能力有待提升

2021 上半年, 招商积余录得在管面积 1.99 亿平方米, 非住宅项目突破 1 亿平方米, 实现营业收入和净利润分别为 47.79 亿元和 2.1 亿元, 较去年同期增长 23.6%、35.6%; 综合毛利率 13.5%, 同比上升 0.3 个百分点, 主要源于 2021 上半年疫情补贴减少, 致使物管业务毛利率同比下滑 0.65 个百分点, 同样受疫情反复影响, 资产管理业务毛利率同比下滑 1.24 个百分点;

受企业存量房地产项目清盘项目逐渐完成, 企业期间费用率持续下降至 5.7%。但值得注意的是, 2021 年上半年净利率仅为 4.4%, 虽同比上升 0.4 个百分点, 仍为企业短板。

2021 上半年, 招商积余积极推进发展物业管理及资产管理两项核心业务, 物业管理、资产管理收入分别占比 92.8%、5.7%。

图：2020H1 及 2021H1 招商积余营业收入情况



数据来源：企业业绩报告

- 基础物业管理服务：2021H1 较去年同期增加 6.46 亿元, 同比增长 21.97%; 背后的原因是招商积余为物业项目提供优质的保安、保洁、绿化保养、维修保养以及综合保障服务

等基础物业管理服务，并通过标准化建设、平台化运营提升服务品质。

- **专业化服务**：2021H1 较去年同期增加 2.03 亿元，同比增长 31.38%；招商积余通过整合到家汇商城、案场协销及房产经纪、设施管理服务、建筑科技服务、停车场管理服务、安保服务、干洗服务、餐饮服务等专业化服务，产生协同效应从而顺利完成业绩增长。
- **资产管理服务**：招商积余资产管理业务主要为商业运营、持有物业出租及经营。2021 上半年，公司资产管理业务收入为 2.7 亿元较去年同期增加 0.85 亿元，同比增长 45.95%；增长原因主要是招商积余能够较好的为商业地产项目提供土地获取及开发建设阶段的商业定位、规划设计、工程改造等顾问咨询服务；在商业项目开业筹备及运营阶段提供招商、策划、推广、运营管理等服务。

项目	2021 年 1-6 月			2020 年 1-6 月		
	营业收入 (万元)	占资管业务 收入比重	毛利率	营业收入 (万元)	占资管业务 收入比重	毛利率
商业运营	2,032	7.51%	43.20%	810	4.38%	23.48%
持有物业出租及经营	25,016	92.49%	61.84%	17,693	95.62%	63.43%
合计	27,048	100%	60.44%	18,503	100%	61.68%

三、持续发力智慧建设，有效把控业主私域流量

同其他上市物企不同，招商积余对外披露研发费用的构成：2021 上半年企业研发费用 977.6 万元，同比增长 39.8%，企业持续增加数字化工作、智慧物业管理平台投入工作，在提质增效的同时加强细化自身在细化业态市场的竞争力。

- **招商 π 覆盖率达 97.8%**：招商积余在融合原智慧物业 π 平台和招商通等多个产品线的基础上，形成了新的数字化产品“招商 π”。报告期内，招商 π 平台覆盖 1487 个项目，覆盖率达 97.8%。
- **招商 π 赋能特色业态和增值业务**：特色业态赋能方面，升级智慧医院服务平台，拓展医废管理、医辅库房管理等服务场景；在增值业务赋能方面，以“到家汇”为核心，整合对客渠道，强化集团内外资源协同；在专业业务赋能方面，完善设施设备管理平台，形成模块化智慧社区解决方案，包括智慧人行、智慧车行（无人值守岗亭等）、智慧现场服务等。

招商积余根据行业形势研判，结合自身发展优势、能力和资源禀赋，强化“大物业”战略发展选择，提炼并推动“沃土云林”商业模式落地。到家汇商城作为招商积余旗下的云平台，“沃土云林”商业模式中的“云”，承载着平台化增值化的战略使命。

招商积余旗下的深圳招商到家汇科技有限公司围绕“美好生活”生态圈建设，聚焦地产与物业紧密相关的商业场景，以客户需求为导向，以爆品引领、以服务渗透、以线上+线下结合

为抓手，开展多业务线条的增值服务：线下巩固基础物业管理沃土，逐步实现高密度布局。通过沃土规模持续扩大，形成集约效应；线上结合旗下到家汇平台的企业集采、家居生活消费商城、社区增值服务等功能，利用集团资源协同，将线上业务延伸到物业管理的各个领域。

招商积余通过物联网将虚拟平台线上云与物业基础管理沃土相结合，培育电梯、楼宇科技、干洗等专业化服务成长为茂密森林，形成“沃土云林”物联网生态循环，为客户提供全业态、全价值链、全场景的高品质服务。

结语

招商积余在管规模持续扩大，积极布局城市服务如办公、园区、公共与政府等大物业，非住宅领域在管面积总占比 50.7%，名列前茅；采用上线+线下结合的方式开展多业务线条的增值服务，应用“到家汇平台”对全业务线进行智慧化赋能；但净利率仅为 4.4%，在行业内偏低，规模扩张而净利率不涨是招商积余目前所面临的主要困境，为突破这个困境，如何有效地进行组织结构优化是国资物企共同需要解决的课题。

【免责声明】

本报告是基于嘉和家业认为可靠的已公开信息进行估算，公开信息包括但不限于国家统计局和各地统计局数据、公司公告及企业官网等多种途径，但嘉和家业不保证所载信息的完全准确和全部完整。由于时间和口径的原因，本报告所载的内容、排名仅为本报告最初出具日的观点和判断，本报告所指的数据可能会与企业实际情况有所出入。嘉和家业最初出具日后发出与本报告所载数据不一致的研究报告，或企业公布数据与研究数据存在差异，对此嘉和家业可随时更改且不予特别通知。

本报告旨在公正客观地反映行业趋势和企业经营情况。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何机构或个人的任何建议。任何机构或个人应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况，若有必要应寻求专家意见。本报告所载的资料、工具、意见及推测仅供参考。

本报告版权仅为嘉和家业所有。未经嘉和家业书面同意，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、发布、转发或引用本报告的任何部分。若嘉和家业以外的机构或个人向其用户发放本报告，则由该机构或个人独自为此发送行为负责，嘉和家业对此等行为不承担任何责任。

如未经嘉和家业授权，私自转载或者转发本报告，所引起的一切后果及法律责任由私自转载或转发者承担，嘉和家业将保留随时追究其法律责任的权利。

【关于我们】

【嘉和家业物业服务研究院】是亿翰股份（837350）旗下聚焦物业领域的综合服务平台，专注于提供及时的物业行业资讯、深度的上市物企解读以及行业高端圈层活动，其多项研究成果已经成为资本界的重要参考依据，致力于塑造物业行业“第一”品牌影响力。



嘉和家业二维码