



作者

杰克·威廉姆斯 +1 312-364-8367 jwilliams@williamblair.com

投资银行

为什么屋顶行业是下一个关键服务的边疆领域

与其他必需服务的一部分——这一广泛类别涵盖了从泳池维护到景观设计等所有内容——屋顶行业已经吸引了投资者的关注。这个市场不仅规模庞大且细分，而且由于对功能性屋顶的持续需求，其本质上是非随意的。

与过去十年暖通空调市场的发展相似，屋顶行业正崛起为一个主要的机构资产类别，其特点是抗衰退的现金流以及“以更换而非维修”的动态，确保长期收入稳定。投资者越来越明白，屋顶不仅仅是一项结构性的需求，而且是整个外部的基石之一。

服务生态系统。本文概述了屋顶行业，讨论了为什么接下来的几个月是

准备在太空领域带来激动人心的体验，并提供导航指导。

屋顶景观 [哪些趋势正在影响屋顶市场？](#)

屋顶市场分为两大主要的需求驱动类别。第一种是生命周期驱动的需求，占大部分可寻址市场。这里的需求高度可预测，通常发生在屋顶达到其使用寿命的终点或发生其他由消费者驱动的事件（例如，搬家或审美偏好变化）。在这个类别中，通常被称为“零售”，消费者通常自己承担费用，或者通过融资来支付。面向这部分市场的企业通常（但不总是）专注于捕捉潜在客户，并通过多元化的客户获取渠道将他们转化为客户，包括数字渠道和传统渠道。

广告和有机流量。一些模型通过直接接触也取得了成功。第二类主要由天气驱动的需求特征。在这里，屋顶更换通常是由于常见的冰雹或强风等事件而必需的，但也可以源于更极端的天气事件。保险公司通常承担费用，而从中受益的企业通常被称为拥有“保险模式”。大多数运营商通过在受影响地区进行直接接触以及利用推荐和其他需求捕获渠道来产生潜在客户。在某些情况下，潜在客户可以直接

从保险公司。

公司若有意构建多元化的地理足迹，并拥有旨在系统性地将需求从生命周期和受天气影响的事件中转换的专业化模式，则更有可能实现可持续发展，从而将它们定位为：

为确保出口成功和投资者关注，正如我们将在本文中讨论的那样。为什么接下来的12-24个月

将要成为屋顶行业的一个关键转折点 屋顶行业预计在未来两年将进入一个交易活跃期，这得益于私募股权平台的发展成熟和大规模的结构性更换周期。在2022年至2024年期间，该行业见证了私募股权支持的平台的激增。对于这些年份，强劲估值下的退出窗口正适时开启，与此同时，价值创造策略——如技术赋能和区域密集化——也将开始。

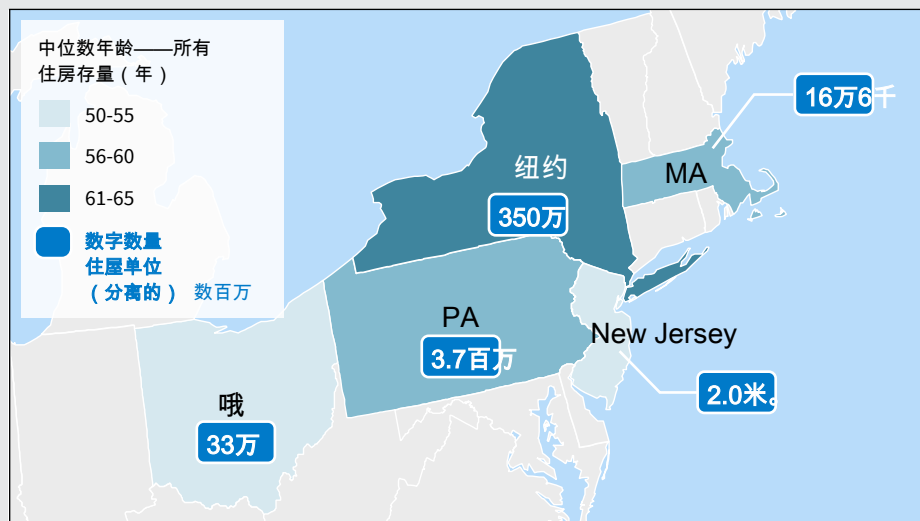
达到成熟期。尽管2025年整体市场增长低于长期平均水平，这种退出动态仍然存在，这主要是由于缺乏天气事件以及一些房主在可能的情况下推迟屋顶更换（尤其是在高利率环境下）。但美国的住房存量已老化，2000年代住房繁荣时期建造的房屋可能已经或即将需要新的屋顶。未来屋顶需求的主要驱动因素不是周期性的，而是结构性的。美国住房市场在2000年代中期达到顶峰，由于标准沥青瓦片的主要更换生命周期为20至25年，该行业现在正进入“波峰”期，即最大住房的强制更换期。

现代历史上的繁荣。另一个因素是消费者持续向

专业化的服务水平

聚焦于有吸引力的屋顶市场

屋顶翻新三大市场——马萨诸塞州、宾夕法尼亚州和俄亥俄州——家庭平均年龄超过60岁，且持续性强降雨事件频发，形成了累积的需求驱动力。在这些地区构建平台的投资者既受益于结构性年龄，也受益于反复的暴风雨活动，而不是依赖单一的需求模式。



来源：美国人口普查局，美国社区调查 2024年ACS 1年预估。中位数年龄数据适用于所有住宅单位。

专业知识是与其他领域“为我做”服务相关的更广泛宏观趋势的关键组成部分。同时，屋顶翻新行业仍处于整合的初期阶段；尽管近期资本流入增加，但“先发者”规模的窗口仍然非常活跃。特定市场尤其具有吸引力，尤其是那些拥有老化房屋库存和日益增加的天气活动的地方。这些市场包括新

约克、马萨诸塞州、宾夕法尼亚州、新泽西州和俄亥俄州（见地图）。最后，过去两年中，精选屋顶平台推动了有机增长，尽管该行业表现低于预期。这一因素支持在正常市场情景下实现强劲和可持续的后续增长，确保企业的交易活动。

具有强大阵容。

如何让屋顶公司应对当前的趋势线 考虑到这些汇聚的因素，屋顶公司应考虑以下策略——尤其是如果

他们正在寻找外部投资：

拥抱生命周期和天气驱动的需求：

成功的屋顶运营商认识到市场需求分为生命周期驱动型和天气驱动型。为了最大化价值并保持运营稳定性，公司应寻求通过强大的零售能力掌控自身命运，同时保持足够灵活的结构以捕捉增加的产能。

利用数据构建地域多元化：

当受天气驱动的事件发生时。投资者正在寻找具有可持续需求轮廓的平台，这通常通过在多个市场中的存在来实现。拥抱数据和人工智能以确定最有吸引力的扩展领域的平台将建立起持久的

运用多元化的销售与营销能力：

竞争壁垒。公司需要利用数字和传统领先的资源组合，并考虑如果管理得当，直接接触可能带来的好处。目标

目的是高效地移动高意向

通过收入漏斗展望前景，确保无论当前情况如何，都能有效捕获高端、高利润的项目。

增强有机增长功能：市场催化剂。公司应致力于展示在现有或新市场上成功建立新分部的能力，为有机增长提供强大的基础。与此相结合的是向合理的相邻领域（例如排水沟、侧面板）扩张，这有助于平滑需求周期。

聚焦于强大的并购执行和量化整合：并推动提高长期价值。投资者对没有可量化整合成果的并购作为主要增长策略越来越持怀疑态度。评判标准已从“管道深度”转变为完成交易后的利润提升和交叉销售证据。公司应准备通过收购批次展示：关闭后前24个月的收入提升；毛利润轨迹与并购前基线对比；以及由平台基础设施驱动的任何交叉销售附加提升（例如，将潜在客户路由到排水沟、保温材料或护墙板）。两个或三个干净整合案例。

捕捉运营利益 量化结果比20个名称的流程更有分量。

规模：
更多规模带来更大的返利机会和更低价格的建筑材料。规模还有助于以区分的方式来投资技术人才。

从下级竞争者。

投资者想要什么 对于未来12至24个月内考虑举行销售活动的业主，目前主要的溢价属性已趋明确。这些包括：
：高翻新屋顶混合比（超过85%的收入来自替换屋顶而非新建），可重复、累进的客户……

并购经济学（通常为以零售为主导，或运行良好的保险/零售混合型），在并购前以高个位数率实现有机增长，多市场存在且区域密度高，以及EBITDA利润率超过15%。符合这些条件的平台之间的差距

箱子以及那些未来几个月将变得重要的物品。受到有吸引力的特性、稳定的终端市场动态和不断变化的消费者行为推动，基本服务行业持续吸引大量投资者的兴趣。这一点在屋顶行业尤为明显，该行业拥有广阔的发展空间、有利的趋势和不断增长的需求。

可接触市场。如想了解更多关于屋顶行业的资讯，请随时联系我们。

威廉布莱尔团队。

“威廉·布莱尔”是威廉·布莱尔公司有限责任公司、威廉·布莱尔投资管理有限公司和威廉·布莱尔国际有限公司的商用名称。威廉·布莱尔公司有限责任公司和威廉·布莱尔投资管理有限公司各自为特拉华州公司，受美国证券交易委员会监管。威廉·布莱尔公司有限责任公司还受美国金融业监管局和其他主要交易所的监管。威廉·布莱尔国际有限公司在英国受英国金融行为监管局（FCA）的授权和监管。威廉·布莱尔仅在其获准提供产品和服务的地方提供产品和服务。其中一些产品和服务仅面向位于美国的个人或机构提供，不面向美国以外的个人或机构提供。本材料已由威廉·布莱尔国际有限公司在英国批准分发。受英国金融行为监管局（FCA）监管，仅面向FCA手册第3.5和3.6条（即“合格交易对手方”和专业客户）所指的个人，并且仅对这些人提供。本文件不得分发或转交给任何“零售客户”。除本文件指定的人士外，任何人均不得依赖其或其内容，或将其作为作出决定的依据。