



观点
指数

观点指数发布

2020中国房地产业发展白皮书

—— 观点指数发布 ——

2020 中国房地产行业发展白皮书

《观点指数·2020 中国房地产行业发展白皮书》是对房地产行业的发展现状与前景所做的整体性研究，由专业研究机构观点指数研究院撰写，并于每年度的博鳌房地产论坛上定期发布。

随着各级地方政府积极倡导推进城市化进程，城市更新需求在不断增加，同时产业的变迁升级带来的人口和财富也将推动不同区域房地产业务的发展。疫情之下大热的物业服务及社区商业开始崭露头角，健康产业也进一步被人们所关注。在众多发展方向之中，如何结合房企自身的特点形成独有发展优势，值得我们深思与探讨。

为此，观点指数研究院在长期跟踪企业动态、市场发展、行业经济的基础上，采用企业访谈、资料数据收集分析的手法，结合专业的数据分析和深度的研究，全方位多维度地剖析当前房地产行业各业态各环节的发展现状，并且对标杆企业项目、产品模式进行综合探析，在 2020 博鳌房地产论坛现场隆重发布《观点指数·2020 中国房地产行业发展白皮书》，与各方企业共谋划，同成长。

目录

市场篇：后市可期	4
销售回顾	5
土地观察	15
地产金融篇：流动性百态	20
产业发展篇：抢滩新基建	31
产业运营	32
物流地产	37
创新发展篇：谨慎行进	42
物业服务	43
长租公寓	50
联合办公	57
文旅运营	63
养老运营	69
2020 年度中国地产风尚大奖	75

The background features a series of overlapping, wavy lines in shades of red and blue, creating a sense of motion and depth. The lines are thin and densely packed, forming a mesh-like structure that flows across the frame.

市场篇：后市可期

销售回顾：韧性仍存

疫情时期大型房企销售修复时间更短，表现出来的韧性更强。

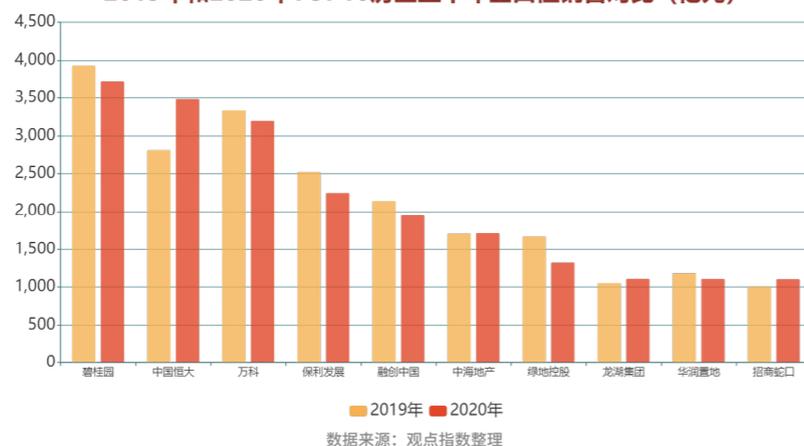
近 9 成房企销售未“达标”，TOP10 房企逆市增长

国内新冠疫情逐步受控，各地复工、复产、复学有序推进，房地产市场也在持续复苏。历经艰难的 181 天后，房企积极地向市场呈现出属于自己的“上半年销售业绩”。

观察榜单头部企业，TOP3 的房企分别是碧桂园、恒大、万科。与去年不同的是，恒大上半年加大营销力度，销售已然突破 3000 亿元，跃居至榜眼的位置。从销售金额来看，今年上半年前三甲的差距在逐渐缩小。2020 年上半年，碧桂园、恒大和万科的销售额分别为 3722.9 亿元、3488.4 亿元以及 3204.8 亿元，2019 年同期则分别录得 3934.9 亿元、2818.0 亿元和 3340.0 亿元。

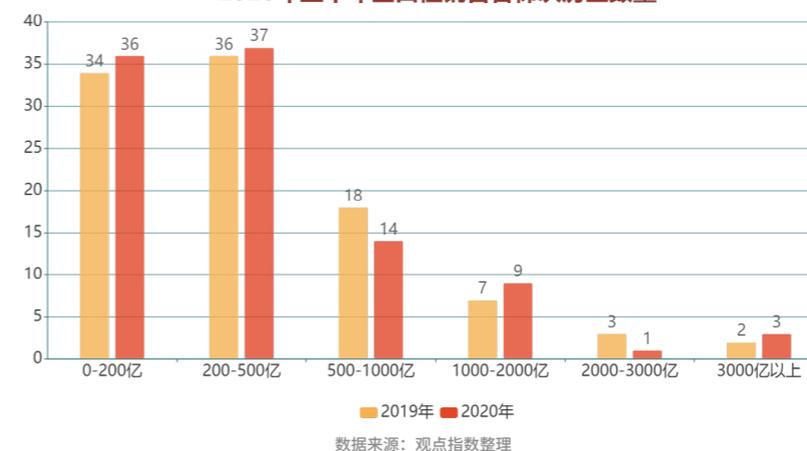
值得注意的是，随着疫情好转和购房消费意愿加强，碧桂园逐渐加大了货值铺排量，第二季度销售额录得大幅增长。其中碧桂园 6 月实现全口径销售 810 亿元，单月业绩规模创年内新高。

2019年和2020年TOP10房企上半年全口径销售对比（亿元）



在疫情打乱经营节奏的情况下，1-6 月 TOP20 房企全口径销售增长幅度各异。其中 TOP10 房企逆市增长最为明显的是恒大，同比增长 23.8%，这得益于恒大在疫情最为严重的 2 月，率先加大网上购房营销渠道的使用，还匹配“无理由退房”以及打折促销等手段，录得销售额 447.3 亿元，单月业绩远超其他房企。而在 TOP20 中全口径销售同比增长幅度最大的是中国金茂，增幅高达 31.1%。

2020年上半年全口径销售各梯次房企数量



从榜单来看，上半年全口径销售超过 1000 亿元的房企有 13 家，比去年同期增加 1 家，这说明了疫情时期大型房企销售修复时间更短，表现出来的韧性更强。受疫情影响较大的是位于 500-1000 亿元的房企，该梯次的房企数量有 14 家，较去年减少 4 家。

今年年初的业绩会以及其他公开场合，不少房企都对外发布了销售目标。当前房地产行业增速放缓，叠加年初疫情的爆发，房企设定的年内销售目标完成比例不及去年同期水平。



以 35 家发布销售目标的房企作为样本，观点指数统计发现上述房企的目标完成率超过 50% 的仅有 4 家，占比 11.4%；完成率位于 40%-50% 的房企有 15 家，所占比重为 42.9%，剩余 16 家目标完成率均位于 40% 以下。

换句话说，近 9 成房企未能在年中实现销售目标的一半。不过随着房地产市场复苏和房企三、四季度推出货值增多，预计下半年将迎来销售高峰期，完成全年销售目标依旧具有上升空间。

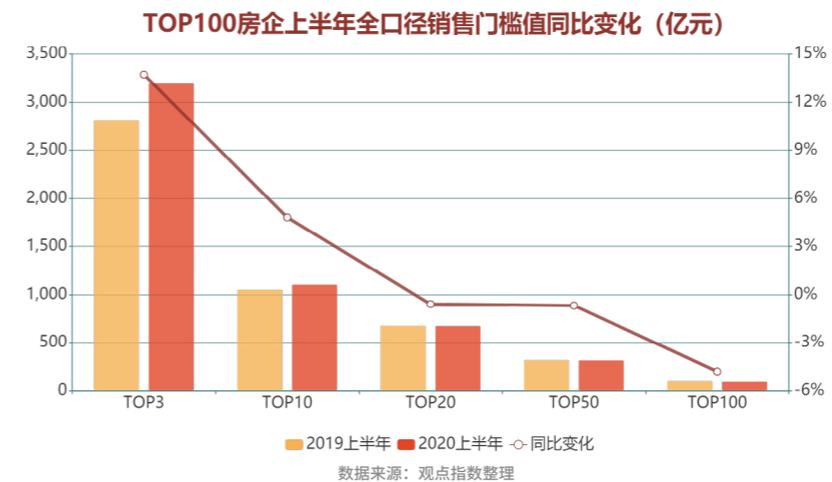
TOP100 房企销售同比下降 2.6%，百强门槛值下滑 4.8%

“观点指数·2020 年上半年中国房地产企业销售金额 TOP100”显示，1-6 月 TOP100 房企总销售金额 51845.2 亿元，同比下降 2.6%。



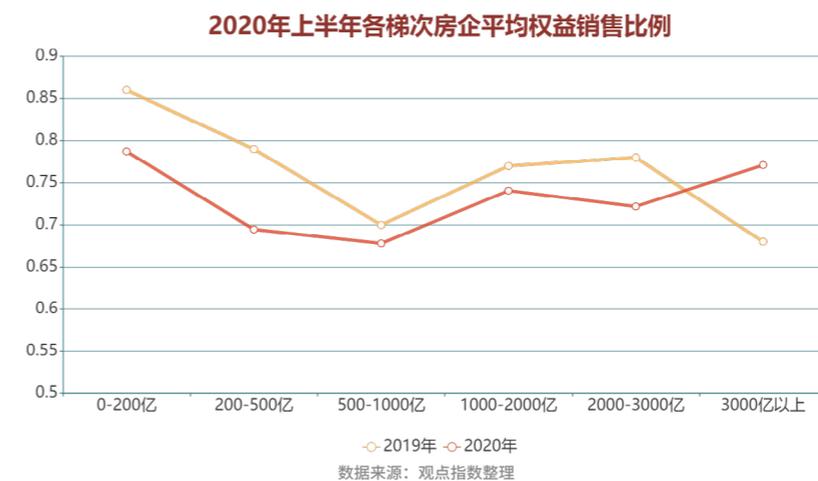
单月来看，TOP100 房企 6 月录得总销售额为 14763.8 亿元，达到上半年峰值，同比增长 14.6%，继 5 月后，销售同比增速继续为正。

2020 年上半年，受疫情等因素影响，TOP100 房企全口径销售金额部分门槛值出现同比降低的情况。



具体而言，“观点指数·2020 年上半年中国房地产企业销售金额 TOP100”的门槛值为 96.5 亿元，较去年同期的 101.4 亿元下降 4.8%，这也是所有梯次门槛值里降幅最大的。紧随其后的是 TOP50 以及 TOP20 门槛，为 320.0 亿元和 677.0 亿元，分别同比下降 0.6% 和 0.7%。相比之下，头部房企改善经营的能力更强，TOP3 和 TOP10 门槛值不降反升，分别同比增长 13.7% 和 4.8%。

权益销售方面，2020 年 1-6 月 TOP100 房企实现总权益销售 37681.2 亿元，平均权益比例为 72.7%，比去年同期下降 6.3 个百分点。



观察不同梯次房企的平均权益销售比例可以发现，2020年上半年，除了全口径销售超过3000亿的房企，其他梯次的房企平均权益销售比例均出现不同程度的下滑。其中销售金额位于200-500亿元的房企的平均权益销售比例从去年年中的0.79下降至0.69，在各个梯次中下降幅度最大。

这说明今年上半年小股操盘、合作及代建项目入市数量逐渐增多。现阶段房企拿地、资金压力与规模诉求并存，我们预计TOP100房企的平均权益比例在未来一段时间内将会继续下降。

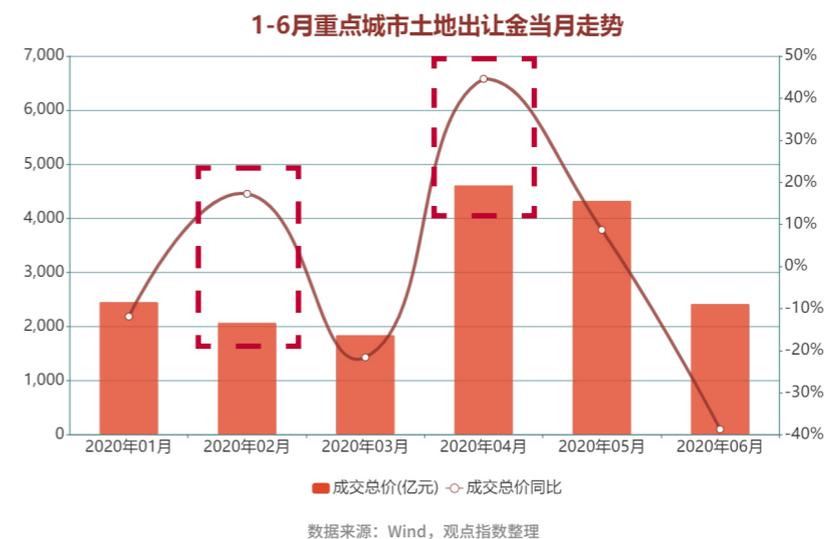


销售面积方面，TOP100房企1-6月录得总销售面积37747.2万平方米，同比下降4.0%。受疫情影响，今年上半年单月销售面积和销售均价呈现明显的“V字型”，在2月表现为量价齐跌，随着房地产市场的回暖，面积和均价逐渐回归正常水平。

一二线城市土拍狂欢，优质地块成重点角逐对象

2020年上半年，土地市场成为了房企争夺资源的重点围猎场。受疫情影响，房企的销售节奏出现较大波动，而在土地价款延付等政策的推动下，房企纷纷转战土地市场，并将大量资金投入到了对优质地块的角逐中，因此上半年多有“高溢价地块”成交。

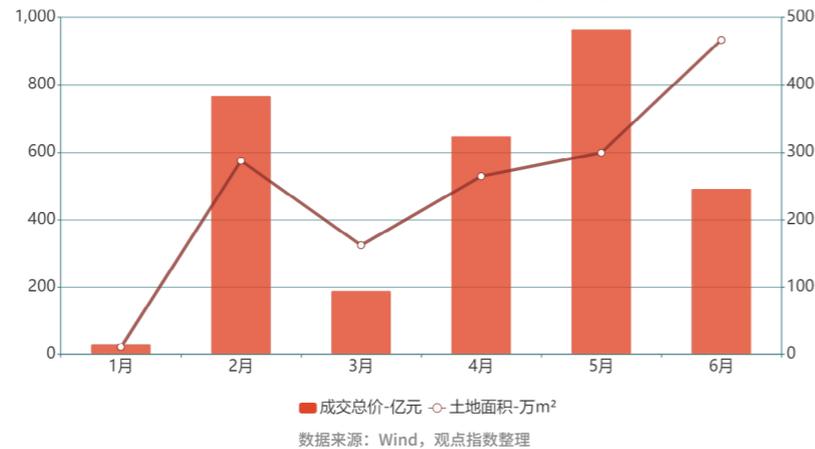
以国家统计局公布的数据来看，2020年1-6月，房地产业土地购置面积7964.61万平方米，同比下降0.9%，降幅环比收窄7.2个百分点；但土地成交价款4036.13亿元，同比增长5.9%，继1-4月同比增长6.9%后，第三个月累计增长为正。



以观点指数监测的100个重点城市情况来看，上半年土地市场涌现了两波小高潮。2020年2月和4月，百城成交的土地面积分别同比增长13.80%、35.03%，成交总价分别同比增长17.23%、42.01%。与此同时，今年2月的商品房销售市场曾一度陷入低谷，直至4月才逐渐复苏。

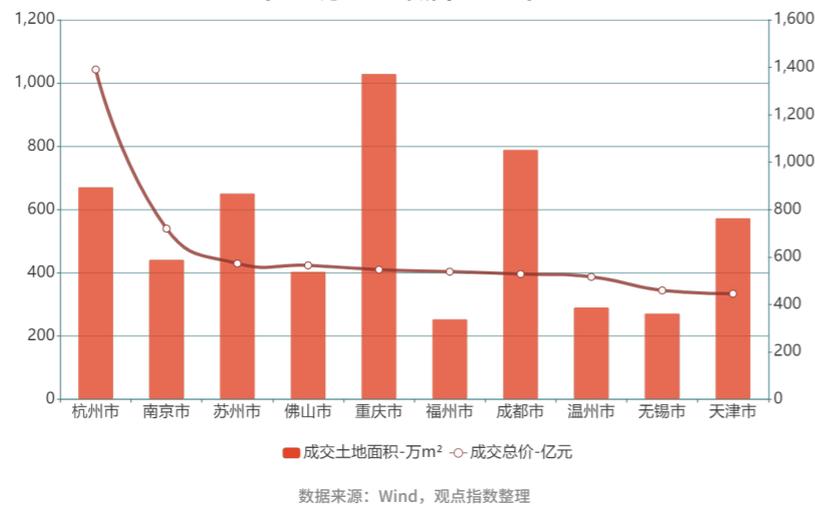
相比4月份，虽然5月的土地市场出现了一定程度的回落，但一线城市及部分核心二线城市仍然热度持续，供需两旺，并加大对优质地块的持续供应。其中，一线城市成交量价齐升，尤其是住宅用地成交方面。

2020年1-6月一线城市土拍单月成交情况



分城市等级来看，北上广深一线城市 1-6 月累计取得土地出让金 3092 亿元，其中 2 月、5 月成交总价分别飙升至 975.09 亿元、963.55 亿元。而 5 月较为引人注目的是，合生创展斥资 107.4 亿元大手笔竞得北京分钟寺 L-39、L-41 地块。加上此前夺得的分钟寺 L-24、L-26 地块，合生十天内豪掷 179.6 亿元获得北京 25.1 万平方米土地，应付土地价款相当于去年销售额的 85%。

2020年1-6月二三线城市土地出让金TOP10



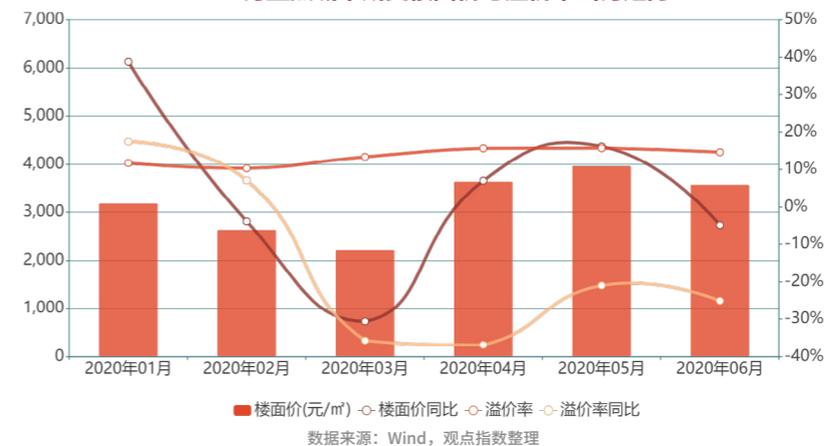
二三线城市 1-6 月累计取得土地出让金 6281.13 亿元，其中杭州以 1390.40 亿元位居首位。于 4 月和 5 月，杭州的土地成交总价分别跃升至 385.81 亿元、382.14 亿元，4 月环比上升 203.2%，同比下降 0.83%，土拍热度逐渐复苏。

在 4 月 28 日的杭州百亿土拍中，滨江一次加价 10 亿，以 56.42 亿元封顶价竞得江

干区景芳三堡单元 JG1206-47 地块。该地块位于江河汇核心区核心位置，而钱江新城 2.0 规划蓝图明确地把江河汇区域纳入其中，因此该区域被视为杭州未来最有潜力的区块之一。

从房企拿地的整体情况来看，上半年部分房企选择了谨慎，亦有房企顺势而为，积极补仓。

1-6月重点城市成交楼面价与溢价率当月走势



虽然上半年多有地王成交，房企不惜高溢价拿地，但以观点指数监测的 100 个重点城市来看，2020 年 1-6 月土地溢价率同比仍处于下降趋势。值得注意的是，不同于溢价率，成交土地楼面价于 5 月份达到峰值，同比上升 16.23%。

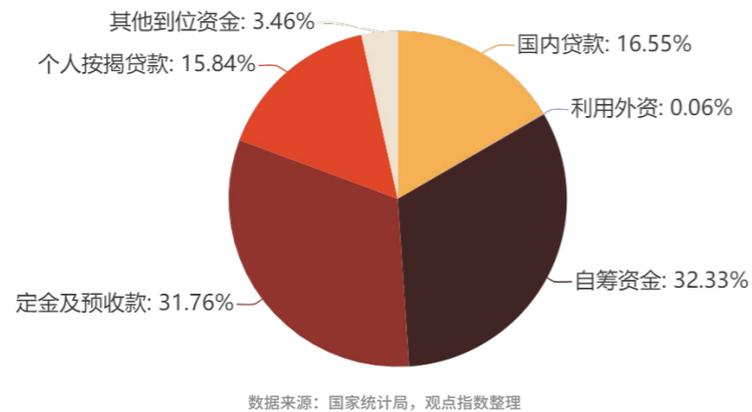
聚焦到 6 月的土地市场，月内碧桂园 25.87 亿抢东莞横沥最贵商住地、彰泰外拓无锡土地市场等也预示着土地市场的热度依然未减退。

到位资金降幅收窄，下半年或迎来短债压顶

回到房企的资金层面，受疫情影响，房企到位资金仍处于同比下降趋势；但随着国内疫情状况进一步好转，同比降幅进一步收窄。

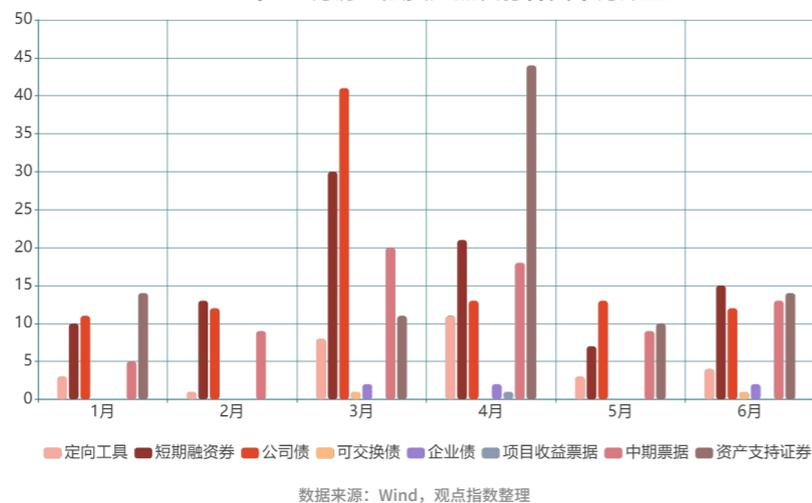
国家统计局数据显示，1-6 月份，房地产开发企业到位资金 83344 亿元，同比下降 1.9%，降幅比 1-5 月份收窄 4.2 个百分点。其中，国内贷款 13792 亿元，增长 3.5%；利用外资 46 亿元，增长 8.0%；自筹资金 26943 亿元，增长 0.8%；定金及预收款 26474 亿元，下降 7.0%；个人按揭贷款 13202 亿元，增长 3.1%。

2020年1-6月房企到位资金来源各项比重



从各项所占比重来看，定金及预收款、自筹资金仍是房企到位资金的主要来源，两者合计占比超六成。紧接其后的是国内贷款，占比 16.55%。

2020年1-6月房企融资产品发行种类单月数量



从房企融资情况来看，就国内发行情况而言，1-6 月份，房企融资产品发行合计 404 只，其中 3 月份公司债发行达到峰值。值得注意的是，大部分融资的用途仍是以债务偿还和流动性补充为主，这一定程度上是因为受到疫情的冲击。

海外债方面，在 1-3 月统计期间，企业债为海外融资的主要方式，共融资 1438.70 亿人民币，加权平均票面利率为 8.2%。但随着国内债券市场的注册制改革，4 月份的海外债发行曾一度停滞，房企纷纷转向较低融资成本的境内债券。来到 5 月份，海外债市场则重新打开，而首只打破僵局的则是新湖中宝在 4 月 27 日发行的企业美元债。

在观点指数监测的 96 家样本房企中，大部分房企融资占短期债务的平均比重低于三成，其中，B1 级房企上半年短债到期的压力并不明显，融资所得款项更多用于获取土地等战略层面。

但进入下半年，债务到期将会成为中国房地产开发企业面临的一个重要挑战。市场数据显示，7-12 月合计有 4122.79 亿元的房地产公司债务到期，其中 7、8 月份合计有 1500.67 亿元。

值得注意的是，5 月份房地产信托发行规模显著下降，这也意味着房企的融资通道正逐渐被收紧。根据用益信托网的统计数据，5 月份，投向房地产领域的信托产品共有 471 只，总融资规模为 683.16 亿元，相比 4 月减少了 194 只，规模缩小了 16.19%，平均期限 1.46 年，平均收益率为 7.91%。

随着外部环境的不确定性带来的风险倍增，未来需警惕潜在的“堕落的天使”（从投资级降到投机级的发行人）的数量增多。

2020 中国年度影响力地产企业 TOP30

评选参考指标包括：企业的运营能力（资产总值、销售金额、项目个数与城市布局等）、发展潜力（土地储备、总货值等）、管理运作（管理模式与制度体系、团队建设、执行效率、营销推广、产品创新等）以及品牌价值（品牌认可度、品牌熟知度、市场满意度、社会贡献等）。

奥园集团有限公司	融创中国控股有限公司
保利发展控股集团股份有限公司	万科企业股份有限公司
碧桂园控股有限公司	新城控股集团股份有限公司
大悦城控股集团股份有限公司	星河控股集团
广州富力地产股份有限公司	旭辉控股（集团）有限公司
恒大集团	雅居乐地产置业有限公司
华润置地有限公司	阳光城集团股份有限公司
华夏幸福基业股份有限公司	禹洲集团
佳兆业集团控股有限公司	远洋集团控股有限公司
金地（集团）股份有限公司	越秀地产股份有限公司
金科地产集团股份有限公司	招商局蛇口工业区控股股份有限公司
龙湖集团控股有限公司	正荣地产集团有限公司
路劲地产集团有限公司	中国金茂控股集团有限公司
绿地控股集团有限公司	中海企业发展集团有限公司
荣盛房地产发展股份有限公司	卓越置业集团有限公司

以上企业按拼音首字母排序

榜单点评

“2020 中国年度影响力地产企业 TOP30”，从资产总值、运营、土地储备与发展潜力、创新能力、社会责任等方面对参选企业进行综合评估，挖掘出那些极具影响力的地产企业，盘点那些有能力有担当的变革者与破局者。

过去半年，整个房地产行业笼罩着在疫情的阴影下。在此背景下，房企销售金额及销售面积均大幅度“跳水”。观点指数统计数据显示，2 月份百强房企的销售金额及销售面积同比下滑程度超 40%，处于年内低谷。

相比之下，头部房企改善经营的能力更强，上半年 TOP3 和 TOP10 累计销售门槛值不降反升，显示出更强的韧性以及行业影响力。

与此同时，随着优质地块的集中推出，房企在土地市场的投资意愿反而更加强烈。自上半年以来，据观点指数统计，碧桂园、绿地、恒大三家多次占据新增土储榜单 TOP3。其中，碧桂园和绿地的拿地节奏相对平缓，每月拿地的面积保持在相对合理的区间；恒大则乘着线上营销带来的销售利好，回笼资金充裕，落子广州、北京等一线城市，争夺优质地块。

疫情下，房企们还不忘肩负起社会责任，积极捐款捐物，共有超过 100 家房企参与到该行列中来。其中，碧桂园、万科、恒大、融创等龙头企业起到了带头表率的作用，捐赠物资总价值均处于亿元行列。

也有不少房企引领行业的创新，并取得突破性的成就。比如，疫情影响下，房企大力推行线上卖房的渠道，打造直播带货的营销生态。最引人注目的是恒大，2 月，恒大通过线上卖房，三天内认购房屋 4.75 万套，销售额约 580 亿元。

目前来说，房企的经营情况正在逐步恢复，头部房企恢复情况比较乐观。随着疫情影响的持续，预计未来行业分化情况会更加明显。

2020 中国年度投资价值房地产企业 TOP30

评选参考指标包括：企业的经营规模（销售规模、土地储备、城市布局等）、投资潜力（营业收入及增长、业务布局及收益、ROE 等）、管理能力（管理与团队建设、价值创造力、产品推广、发展规划等）以及品牌价值（品牌潜力、品牌熟知度、投资者认可度等）。

奥山控股有限公司	景瑞地产(集团)有限公司
保利发展控股集团股份有限公司	龙湖集团控股有限公司
碧桂园控股有限公司	融创中国控股有限公司
昌建控股集团有限公司	三盛控股
东原集团	四川蓝光发展股份有限公司
福星惠誉控股有限公司	万科企业股份有限公司
广东珠江投资股份有限公司	五矿地产有限公司
合生创展集团有限公司	祥生地产集团有限公司
恒大集团	新力控股(集团)有限公司
华鸿嘉信控股集团有限公司	阳光城集团股份有限公司
华润置地有限公司	中国金茂控股集团有限公司
汇景控股有限公司	中海企业发展集团有限公司
佳兆业集团控股有限公司	中骏集团控股有限公司
金地(集团)股份有限公司	中锐投资集团
金辉控股(集团)有限公司	珠海华发实业股份有限公司

以上企业按拼音首字母排序

榜单点评

年初疫情爆发，众多行业受到波及，经营收入未及预期。

疫情期间，全球流动性充足，部分房地产企业凭借着低估值、业绩稳定等特色，成为了众多资本的关注对象，投资价值凸显。

2020 中国年度投资价值地产企业 TOP30，以房企销售业绩、项目布局、产品打造、业务架构以及发展战略等基本方面为考核标准，并对企业营业收入及增长、业务及收益，ROE 等关键指标进行综合考量，评选出那些在 2020 年度最具投资潜力和价值的房地产企业。

7 月初，房企发布年中销售业绩，地产板块迎来飘红。部分原因是上半年房企整体销售修复情况好于预期，尤其是头部房企表现出更强的经营韧性，销售业绩几乎追及甚至赶超去年同期水平。代表性的企业是恒大，疫情期间采用网上卖房、无理由退房以及打折促销等手段，上半年销售额同比增长 23.8%。

销售修复离不开房企主动和创新的营销方式，但也部分取决于前期的项目布局。由于年初疫情爆发，选择重仓武汉或者周边的房企注定经历了一个比较难熬的春季。

相比之下，一些房企深谙“鸡蛋不能放在同一个篮子”的道理，将开发项目落点在全国各地，一方面有利于攫取更多市场份额，另一方面也能够分散区域性风险。代表性企业是碧桂园，截至 2019 年底，碧桂园在全国 31 个省份布局了 2512 个不同发展阶段的项目，有效地减少了疫情对其整体经营的不利影响。

经此一疫，人们对住宅产品的消费取向更偏向于绿色、科技、健康等元素，这将是未来住宅产品的主要迭代方向。部分房企紧密跟随市场风向，更加注重打造健康人居产品，例如中海、融创等房企已经在产品的户型创新、智能安保、健康科技等方面加大投入。

疫情对房企的其他影响主要体现在营收和利润结算上。国家统计局数据显示，今年上半年全国房地产竣工面积同比减少 10.5%。在新冠疫情影响竣工结算节奏的前提下，房企营收和利润很难实现高增长。

随着疫情受控，预计部分房企结算高峰集中于下半年。代表性企业是保利，在疫情和去年高基数的双重影响下，上半年营收和净利依旧实现小幅增长，考虑到保利全年 14% 的计划竣工增速，预计年底业绩能够延续增长。

2020 中国房地产年度影响力地区公司 TOP10

评选参考指标包括：企业的运营能力（区域效益、区域布局等）、管理运作（区域规划与发展策略、区域管理与制度、人才队伍建设等）、区域发展推动（产品特色与优势、区域价值提升、企业创新等）以及品牌价值（区域影响力、行业影响力、品牌认可度等）。

- 1 世茂海峡发展公司
- 2 万科上海区域
- 3 保利华南实业有限公司
- 4 融创北京区域集团
- 5 恒大地产集团珠三角房地产开发有限公司
- 6 中海地产华北区域
- 7 华润置地华东大区
- 8 东原集团西南区域
- 9 招商蛇口华东区域
- 10 融信浙江区域集团

土地观察：投资意愿强烈

上半年土地市场一路向好。自4月以来，土地市场交易热度持续。不少城市放宽竞拍规则，供应优质地块，吸引房企举牌拿地。

1-6月中国房地产企业新增土地储备排行 单位：万平方米

排名	企业	全口径新增土地储备	排名	企业	全口径新增土地储备
1	碧桂园	1891.18	26	建业地产	363.10
2	绿地控股	1465.26	27	中骏集团	351.00
3	中国恒大	1371.30	28	融信中国	318.18
4	新城控股	1299.90	29	中国铁建	311.07
5	中南置地	1020.80	30	世茂集团	304.69
6	保利发展	984.27	31	中奥地产	303.99
7	中梁控股	926.30	32	佳兆业	279.84
8	龙湖集团	914.59	33	大悦城控股	275.93
9	万科	872.10	34	滨江集团	275.50
10	金科股份	682.00	35	龙光集团	271.68
11	阳光城	676.81	36	中交地产	268.48
12	招商蛇口	660.09	37	雅居乐	264.46
13	蓝光发展	588.52	38	美的置业	257.85
14	中海地产	582.20	39	万达集团	240.51
15	中国奥园	557.90	40	实地集团	226.87
16	华侨城	499.38	41	东原集团	204.62
17	华润置地	495.16	42	金成集团	189.60
18	融创中国	492.05	43	新力控股	183.55
19	金地集团	469.01	44	卓越集团	180.42
20	荣盛发展	467.43	45	三盛集团	172.01
21	旭辉控股	460.94	46	德信中国	170.53
22	阳光大地	451.40	47	富力地产	161.45
23	绿城中国	450.17	48	正商集团	158.55
24	华夏幸福	401.88	49	上坤集团	153.34
25	宝能城发	393.97	50	金辉集团	152.49

统计日期：2020年1月1日-6月30日

统计来源：观点指数

6月份，土地市场供需数量环比下降，但溢价率、土地起始价等环比均略有上升。

从土地供应情况来看，2020年6月100个重点城市供应土地数量1296宗，高于去年同期水平。其中，二三线城市供应土地数量分别为533宗和662宗，环比减少209宗和106宗；一线城市供应土地数量有所回升，由5月的50宗涨至95宗。

成交方面，6月100个重点城市成交土地数量环比减少74宗，成交总价环比上升2.3%；平均溢价率略微回升至16.32%。

6月拿地建面最多的是新城控股，将近20宗地，权益土地价款合计超过170亿元。

从上半年的拿地情况来看，销售榜排行TOP10-30房企的拿地积极性最高，权益拿地销售比为0.50。

其中，TOP10房企中权益拿地销售比最高的是龙湖集团，为0.64；万科的权益拿地销售比为0.15，为TOP10房企中权益拿地销售比最低的。

碧桂园纳储近2000万平，二季度平均拿地权益金环升160%

整体来看，上半年的土地市场一路向好。自4月以来，土地市场交易热度持续。不少城市放宽竞拍规则，供应优质地块，吸引房企举牌拿地。

观点指数发布的“1-6月中国房地产企业新增土地储备排行”显示，与上月相同，碧桂园、绿地、恒大三家仍分列前三名，分别累计新增土储1891.2万平方米、1465.3万平方米、1371.3万平方米，新城控股则以1299.9万平方米的成绩加入了纳储千万

平的行列。

从单月拿地情况来看，碧桂园的拿地节奏仍比较平稳，绿地新增土储比上月有所增加，恒大则有所下降。需要注意的是，新城控股以 469.5 万平方米的成绩夺得单月纳储桂冠。

观点指数监测显示，新城月内在运城、温州、淄博、贵阳、杭州、长沙等十几个城市落子，权益土地价款合计超过 170 亿元，为该企业上半年内单月最高拿地金额。

从城市等级来看，新城 6 月份明显加大了对二三线城市的投资比重。据观点指数监测，6 月城市住宅土地成交热度回升，这也意味着在“房住不炒”的主基调下，随着一线城市优质土地资源的供应逐渐减少，下半年房企逐渐把拿地重心调整到二三线城市。

权益拿地方面，观点指数监测的 115 家重点房企拿地数据显示，2020 年 1-6 月房企新增权益土储超过 22414.0 万平方米，对应的拿地权益金额超过 13326.2 亿元。

6 月单月 115 家房企拿地权益金额超过 5249.4 亿元，为上半年房企拿地支出最多的月份。观点指数监测的数据显示，第二季度样本房企平均每月拿地权益金额为 3191.2 亿元，相比第一季度环比上升 160%。

声明：观点指数研究院报告与数据均来源于观点指数样本企业的全年监测数据、上市房企公告与公司通讯，数据统计口径中新增土储、拿地金额为权益口径，新增货值为全口径；

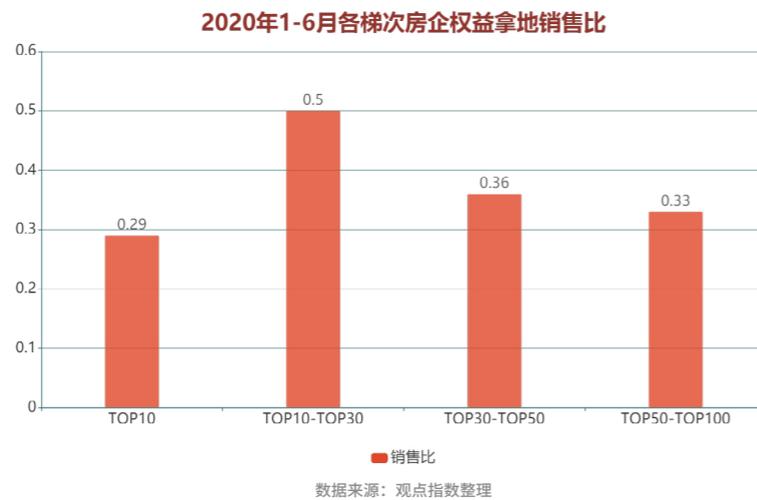
土地统计数据包含招拍挂土地以及收并购项目，旧改用地因转化周期较长暂不纳入统计范畴；其中华侨城的土地统计数据口径包括部分文旅用地，因此并未列入货值排行中；

观点指数研究院报告与数据仅供行业研究参考，观点指数研究院不对内容引发的任何直接或间接损失承担责任。

1-6月房企新增权益土储、拿地权益金额及新增货值排行

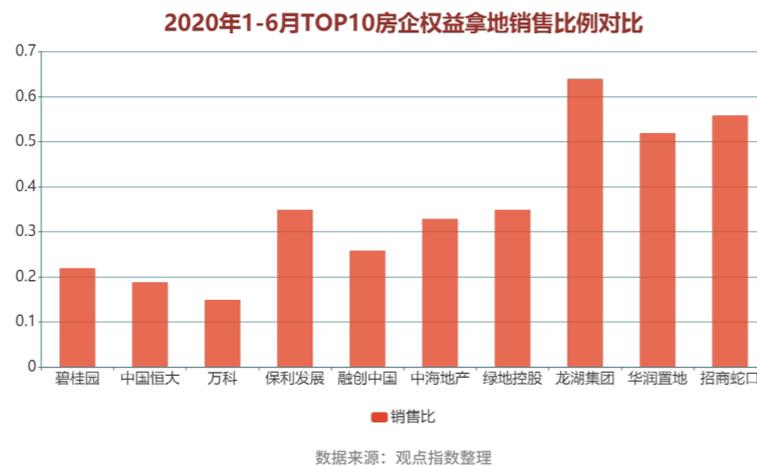
排名	企业	新增权益土储 (万平方米)	排名	企业	拿地权益金额 (亿元)	排名	企业	新增货值 (亿元)
1	碧桂园	1720.3	1	中国恒大	624.5	1	绿地控股	1890.2
2	中国恒大	1357.6	2	碧桂园	600.4	2	碧桂园	1690.6
3	绿地控股	1246.5	3	保利发展	560.8	3	龙湖集团	1552.3
4	新城控股	1210.0	4	中海地产	522.8	4	保利发展	1481.0
5	中梁控股	834.1	5	绿城中国	517.3	5	招商蛇口	1469.5
6	保利发展	707.4	6	龙湖集团	494.8	6	新城控股	1444.6
7	中南置地	698.5	7	滨江集团	458.3	7	万科	1345.6
8	龙湖集团	659.2	8	新城控股	449.7	8	中国恒大	1238.3
9	金科股份	621.2	9	金地集团	427.0	9	中南置地	1198.8
10	中海地产	562.3	10	绿地控股	413.7	10	中海地产	1049.4
11	万科	538.9	11	招商蛇口	408.3	11	金地集团	983.0
12	融创中国	485.7	12	华润置地	387.9	12	绿城中国	952.6
13	阳光城	483.7	13	融创中国	345.4	13	宝能城发	910.1
14	中国奥园	470.4	14	阳光城	321.1	14	滨江集团	909.1
15	金地集团	469.0	15	龙光集团	318.6	15	中梁控股	896.1
16	阳光大地	439.9	16	万科	312.4	16	华润置地	868.2
17	荣盛发展	424.0	17	中梁控股	311.7	17	阳光城	838.1
18	华夏幸福	401.9	18	旭辉控股	285.5	18	华夏幸福	776.3
19	宝能城发	393.2	19	金科股份	264.6	19	旭辉控股	760.1
20	旭辉控股	393.2	20	中南置地	258.8	20	大悦城控股	692.9
21	招商蛇口	388.9	21	建发房产	258.3	21	中国奥园	690.1
22	华润置地	377.9	22	华夏幸福	226.0	22	融创中国	684.6
23	中骏集团	351.0	23	荣盛发展	208.2	23	金科股份	680.3
24	绿城中国	344.8	24	中骏集团	204.7	24	融信中国	666.8
25	华侨城	322.6	25	世茂集团	198.9	25	蓝光发展	586.2
26	蓝光发展	316.2	26	蓝光发展	192.9	26	中交地产	538.0
27	中国铁建	310.0	27	佳兆业	187.7	27	世茂集团	534.5
28	建业地产	293.2	28	德信中国	181.7	28	荣盛发展	519.1
29	世茂集团	287.7	29	美的置业	170.7	29	中骏集团	511.0
30	滨江集团	275.5	30	中国奥园	160.8	30	龙光集团	418.4

根据观点指数发布的房企新增权益土储、拿地权益金额及新增货值排行榜，1-6月，碧桂园新增 1720.3 万平方米权益建筑面积，继续蝉联桂冠；中国恒大以拿地权益金额 624.5 亿元，位居拿地权益金额榜单第一名；夺得新增货值桂冠的是绿地控股，1-6月新增货值 1890.2 亿元。



从今年前半年的拿地积极性来看，销售榜排行 TOP10-30 房企的拿地积极性最高，权益拿地销售比为 0.50；其次是 TOP30-TOP50 房企，权益拿地销售比为 0.36。

相比之下，头部房企由于拥有更多的土地储备，短期内没有土地资源短缺的压力，更倾向于选择谨慎的拿地策略。体现在数据上，今年上半年 TOP10 房企权益拿地销售比仅为 0.29。



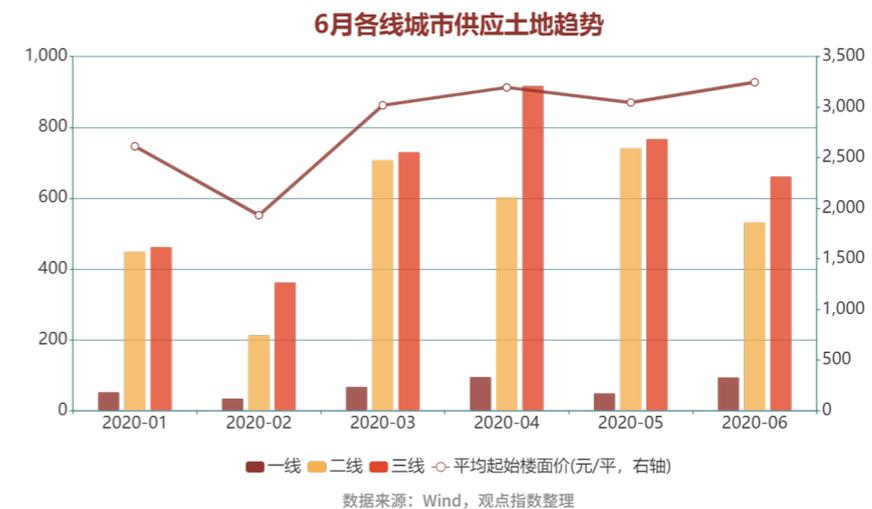
2020年1-6月，TOP10 房企中权益拿地销售比最高的是龙湖集团，为 0.64；万科的权益拿地销售比为 0.15，为 TOP10 房企中权益拿地销售比最低的，去年上半年万科的权益拿地销售比为 0.32。

上海单月成交建面跃居榜眼，武汉、无锡等二三线回暖



观点指数监测的 100 个重点城市数据显示，2020 年 6 月供应土地数量 1296 宗，供应土地面积约 6369.8 万平方米，供应土地规划建筑面积 11897.7 万平方米。

从土地供应宗数上来看，6 月土地供应量高于去年同期水平，但较 5 月减少 272 宗，连续 3 个月呈现下降趋势。



其中，6月单月，二三线城市供应土地数量分别为533宗和662宗，环比减少209宗和106宗；一线城市供应土地数量有所回升，由5月的50宗涨至95宗。土地价格方面，6月供应土地平均起始楼面价为3245元/平方米，较5月略微上升。

另外，2020年6月供应住宅用地575宗，比5月供应量减少71宗，供应住宅土地面积约3067.8万平方米，供应住宅土地规划建筑面积6783.2万平方米。



成交方面，2020年6月100个重点城市成交土地数量1252宗，环比减少74宗；成交土地面积6062.7万平方米，成交土地规划建筑面积12008.1万平方米，环比上升5.0%；成交总价约4473.7亿元，环比上升2.3%；平均溢价率16.32%，较5月平均溢价率上升0.6个百分点；成交楼面价3725.6元/平方米，较5月成交楼面价稍有下降。

从上述土地成交指标来看，6月土地市场相对稳定，疫情对土地市场的影响逐渐减少。

以城市成交土地建面排行，6月重庆市共成交土地96宗，成交土地建面832.4万平方米，位列第一；上海、石家庄、杭州分别以成交土地建面724.0万平方

2020年6月各城市成交土地建面排行				
排名	城市	成交土地数量(宗)	成交土地建面(万平)	成交总价(亿元)
1	重庆市	96	832.4	183.4
2	上海市	37	724.0	257.8
3	石家庄市	50	551.5	79.6
4	杭州市	70	459.0	479.4
5	东莞市	19	431.1	238.0
6	乌鲁木齐市	41	428.7	32.8
7	武汉市	25	390.6	313.2
8	长春市	37	372.8	106.1
9	太原市	14	368.7	92.7
10	惠州市	21	363.3	101.1
11	青岛市	68	363.3	101.4
12	广州市	18	319.6	210.5
13	南通市	33	302.3	126.5
14	张家口市	37	295.5	47.2
15	哈尔滨市	22	295.3	78.1
16	常州市	27	285.8	110.0
17	淄博市	27	280.0	25.7
18	苏州市	39	269.5	113.2
19	台州市	20	229.8	78.7
20	徐州市	21	227.9	56.3

数据来源：Wind，观点指数整理

米、551.5万平方米、459.0万平方米紧随其后。



值得注意的是，虽然6月上海成交地块37宗，较5月减少1宗，但由于多宗出让地块建面较大，成交土地规划建面不降反升。

2020年6月金地竞得上海地块详情			
地块名称	规划建筑面积(平方米)	成交价(亿元)	溢价率
嘉定区嘉定工业区嘉定新城菊园社区JDC1-0402单元05-02地块	168770	40.2	35.48%
青浦区西虹桥联涞路北側09-15地块	80336	29	22.04%
嘉定区嘉定新城(马陆镇)戩浜社区16-06地块	109820	24.7	27.94%

数据来源：金地公告，观点指数整理

6月在上海拿地较多的房企为金地，分别在青浦和嘉定拿了3宗住宅用地，总建面35.9万平方米，支付代价93.9亿元。

分城市能级来看，6月一线城市住宅土地成交建面增加，但成交楼面价和溢价率有所下降。具体而言，6月一线城市住宅土地成交数量34宗，较5月减少4宗，住宅土地成交建面768.8万平方米，环比增长73.4%，同比增长122.0%，但成交楼面价环比下降63.7%，同比下降65.0%。

6月二三线城市住宅土地成交热度回升，其中二线城市住宅土地成交数量231宗，

2020年6月各线城市住宅土地成交情况					
城市能级	对比指标	成交土地建面 (万平)	成交总价 (亿元)	成交楼面价 (元/平)	溢价率
一线城市		768.8	534.2	6948.4	7.11%
	环比	+73.4%	-37.1%	-63.7%	-10.52pct
	同比	+122.0%	-22.2%	-65.0%	-17.92pct
二线城市		3074.5	1989.1	6469.7	17.81%
	环比	+25.3%	+17.8%	-6.0%	0.09pct
	同比	+7.5%	+9.9%	+2.2%	+0.79pct
三线城市		3071.0	1534.7	4997.6	22.59%
	环比	+5.6%	+24.5%	+17.9%	+5.47pct
	同比	+42.3%	+63.5%	+14.9%	+1.16pct
数据来源：Wind，观点指数整理					

环比增加 43 宗，住宅土地成交建面和成交总价分别环比增长 25.3% 和 17.8%。6 月三线城市住宅土地成交楼面价变动较大，环比增长 17.9%，带动了成交总价的增长。

具体来看，东莞、武汉、无锡等二三城市出现了土拍热潮，主要是因为今年的土地政策，吸引了开发商进行战略储备，同时二三城市也开始集中推出优质地块。

6 月 30 日，武汉土拍半年收官战依然表现“火热”。当日，武汉通过网拍方式出让 8 宗地块，出让总面积约 45.2 万平方米，起拍总价达 105.27 亿元；加上之前延期的汉阳归元片二期打包地块再度挂牌，以现场竞拍方式出让，起拍总价 132 亿元。最终，除 P（2020）052 号硚口准地王地块延期拍卖以外，其余 9 宗地块成功出让，成交金额 243.86 亿元。

无锡作为二线城市的代表，6 月 23 日迎来了一场百亿土拍，吸引了多达 30 余家房企前来参与，包括首次进入无锡市场的彰泰，以及在无锡深耕多年的新城、大发。

预计下半年，房企在土地市场的投资意愿依然强烈，主要集中在二三线城市核心区域的优质地块。

The background features a series of overlapping, wavy lines in shades of red and blue, creating a sense of movement and depth. The lines are thin and densely packed, forming a mesh-like structure that flows across the frame.

地产金融篇：流动性百态

地产金融篇：流动性百态

随着疫情的扩散，3、4 月份国外资本环境开始出现不安情绪，避险趋势明显。这也让房企们的海外融资渠道基本枯竭。所幸，境内债券融资在这一期间有所补充。

年初，疫情的到来打乱了整个社会的经济运作。

对房企们而言，销售回款减少，同时刚性支出依旧不小，这对其资金链而言是莫大的考验。所幸，多数大型房企都在 1 月实现了密集融资，保证了中短期的资金需求。

为支持生产的有序进行，央行在年初便开始以宽松的货币政策为企业提供流动性，但也继续强调要严格审查进入房地产领域的资金，确保“房住不炒”总基调。

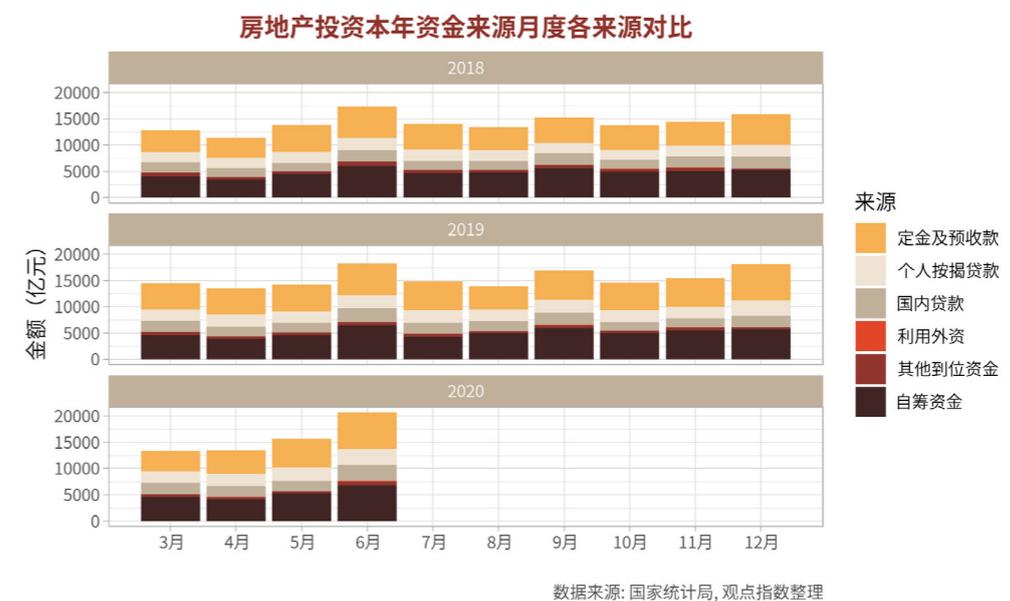
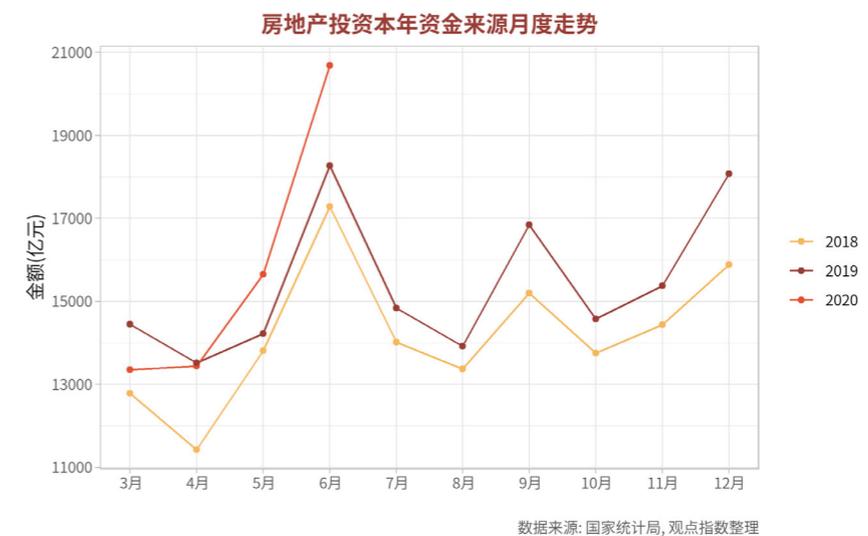
随着疫情的扩散，3、4 月份国外资本环境开始出现不安情绪，避险趋势明显。这也让房企们的海外融资渠道基本枯竭。所幸，境内债券融资在这一期间有所补充。

另一方面，国家发改委在 4 月末发布公募 REITs 试点工作的通知，预示着众望所归的公募 REITs 即将到来。REITs 市场的开放将有利于盘活存量资产，填补市场的产品空白。

到位资金持续上升，房地产金融监管依旧严格

根据国家统计局发布的数据，2020 年上半年最后一月本年资金来源合计 20690.5 亿元，环比增长 32.2%，同比增长 13.2%。

截止 6 月末本年资金来源合计累计值为 83344.37 亿元，因年初疫情影响，同比小幅下降 1.9%。不过，疫情带来的影响基本散去。



从构成来看，上半年最后一月利用外资环比增长率最大，达 47.9%，但由于整体规模较小，对资金来源影响不大。本年资金来源增长的主要驱动因素是自筹资金、定金及预收款部分，分别环比增长了 34% 和 35.9%。

与此同时，同比方面，也仅有定金及预付款、其他到位资金出现了下降，分别下降 7.0% 和 19.6%。利用外资、自筹资金同比上升幅度最大，均上升约 7.0%。

政策方面，受到新冠疫情的冲击，2020 年未设经济增速目标，同时中央提出专注做好“六稳”工作，实现“六保”任务。为保持资金流动性的合理充裕，1-6 月期间，央行共进行了 3 次降准，释放资金总额约 1.75 万亿元，并同时配合进行多次公开市场操作。

年初，为支持实体经济，中央进一步下调 1 年期、5 年期以上 LPR。较为宽松的货币政策下，结构化存款利率逐步上升，标志着套利资本的增加，同时，M2-M1 差额持续扩大，在 6 月末达到 153 万亿。对套利行为的从严监管，导致了 5、6 月份债券市场的资金紧张，扭转了年初的宽松格局。

另外，房地产领域的金融监管仍然从严。“房住不炒”政策基调并未改变，继续强调因城施策。

3 月《中国银保监会关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见》中指出“银行保险机构要落实‘房住不炒’的定位，严格执行房地产金融监管要求，防止资金违规流入房地产市场，抑制居民杠杆率过快增长，推动房地产市场健康稳定发展。”

境内债券发行创新高，超十家房企公开融资逾百亿

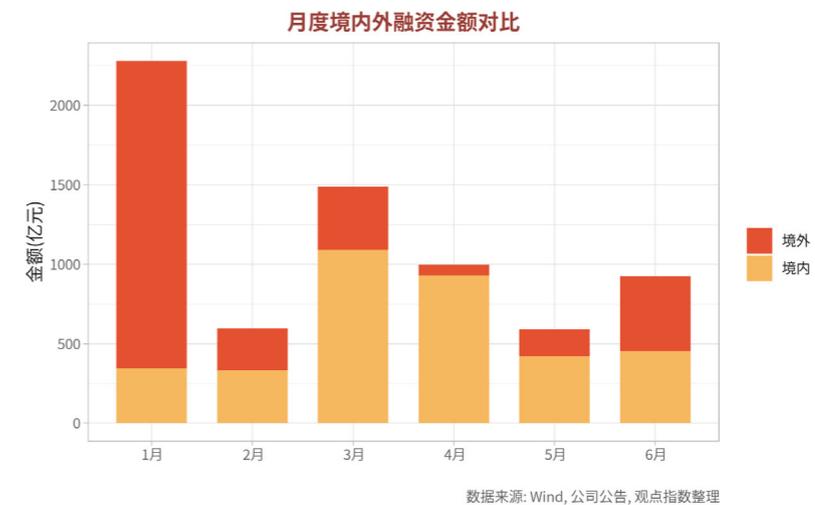
市场数据统计显示，截至 2020 年 6 月 30 日，今年以来房企海外发债规模已达 2433.14 亿人民币，同期国内地产债发债规模 3554.19 亿元。

总体来看，截止 2020 年 6 月 30 日，观点指数统计的近百家样本房地产开发企业共融资（含境内外债、IPO、增资扩股等公开渠道）6878.47 亿元，其中企业债融资总额共 2406.71 亿元，公司债融资总额 1224.85 亿元，中期票据融资总额 804.90 亿元，短期融资券共融资 708.90 亿元。

从融资地点来看，境内融资共 3574.61 亿元，境外融资 3303.86 亿元。

月度来看，1 月融资总额最高，达 2280.20 亿元，这主要依托于 1 月有大量海外债券发行。总融资最低发生在 5 月，仅有 590.43 亿元，甚至低于疫情爆发期 2 月的 597.32 亿元。

5 月的融资低谷主要由于国内融资环境趋紧后，利率上升，很多房企取消或延迟了发债计划，而国外疫情所导致的金融动荡状况尚未恢复。境内、境外融资环境的双重打击导致了 5 月的融资窘境。6 月的境内融资情况则延续了 5 月的低迷，但海外债券发行开始回暖上升。



融资类别来看，各房企在公开渠道主要以债券类融资为主，配股融资仅发生 8 起，并均为在香港上市的内房，折合总融资额约 270.73 亿人民币。

样本公司上半年累计融资排名如下，名称优先采用上市公司股票简称。

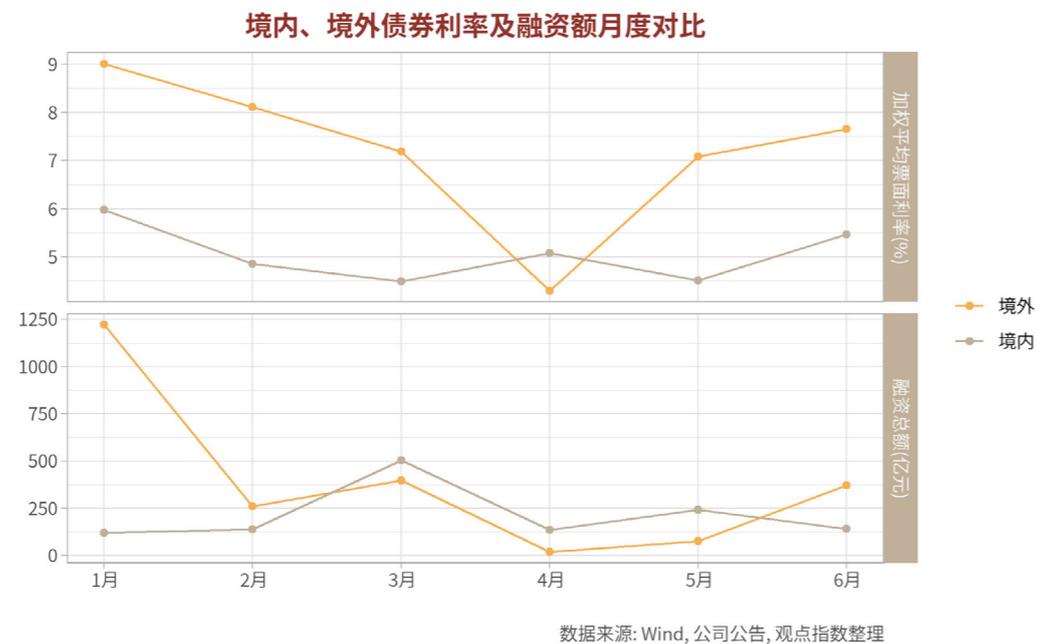
1-6月样本房企融资总额排名								
名次	名称	融资总额 (亿元)	名次	名称	融资总额 (亿元)	名次	名称	融资总额 (亿元)
1	中国恒大	530.0	11	正荣地产	116.6	21	时代中国控股	77.2
2	碧桂园	285.8	12	龙湖集团	103.5	22	禹洲集团	73.2
3	首开股份	211.1	13	阳光城	97.9	23	中国海外发展	70.0
4	融创中国	182.6	14	首创置业	96.9	24	建业地产	63.0
5	华夏幸福	172.0	15	龙光地产	93.5	25	弘阳地产	61.3
6	万科	163.8	16	招商蛇口	86.5	26	中国金茂	60.0
7	金融街	153.0	17	保利地产	85.0	27	华发股份	55.3
8	新城	142.5	18	佳兆业集团	84.0	28	五矿地产	53.8
9	世茂集团	138.4	19	旭辉控股集团	81.2	29	花样年控股	52.5
10	绿城中国	121.8	20	金地集团	80.0	30	远洋集团	51.3

数据来源: Wind, 观点指数整理

“偿债”成资金用途热词，投资级房企融资优势显著

根据国家统计局发布的数据，2020 年上半年最后一月本年资金来源合计 20690.5 亿元，环比增长 32.2%，同比增长 13.2%。

截止 6 月末本年资金来源合计累计值为 83344.37 亿元，因年初疫情影响，同比小幅下降 1.9%。不过，疫情带来的影响基本散去。

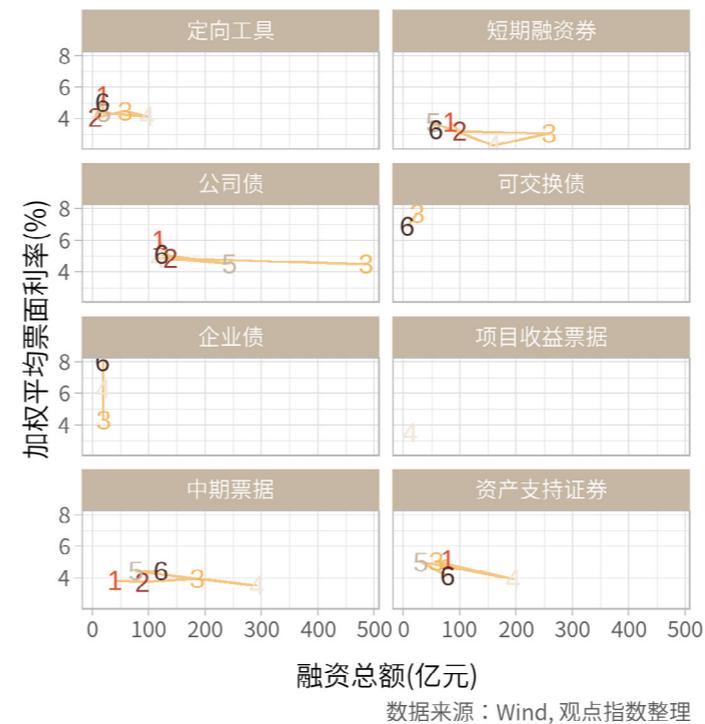


成本方面，海外债的加权平均票面利率高于境内债券 2 到 3 个百分点，但在 4 月出现交叉。一方面由于 4 月仅有一只资信较好的房企发行海外债券，导致加权平均票面利率较低，另一方面，境外融资渠道的暂时枯竭，以及境内融资成本的下降，促进了房企对于后者的需求，一定程度上也变相推高了第二季度境内融资利率。

从各类债券融资成本（以加权平均票面利率计）与融资总额对比走势来看，公司债各月融资总额跨度最大，而企业债各月融资成本则相差明显。

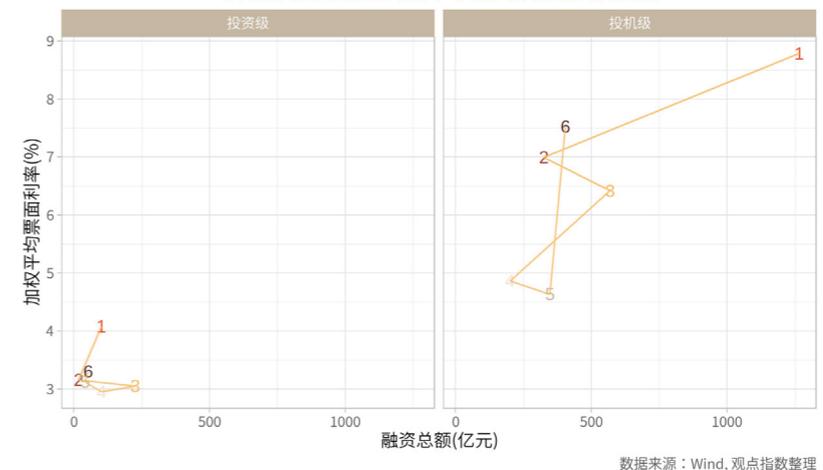
同时可以发现，3 月份短期融资券和企业债融资额显著高于其他月份，4 月中期票据和资产支持证券则显著高于其他月份的融资额。另外，3、4、6 月单月融资额相当的情况下，企业债利率开始逐步攀升。

各债券类别成本与融资额月度对比走势



债券募资用途方面，“偿还”无疑是用途热词，在 285 只表明募资用途的债券中，有 246 只债券提及偿还债款、借款或融资工具等债务，共涉及资金 2463.55 亿元。同时，有 43 只债券提议偿还支付回售的债券。

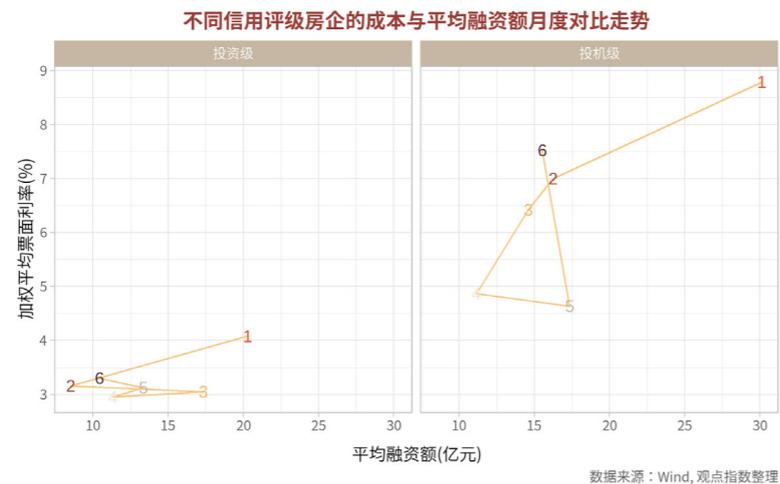
不同信用评级房企的成本与融资额月度对比走势



转看主体信用评级对房企融资的影响，参考穆迪对房企的评级情况，将房企分为投资级（Baa 级及以上）和投机级房企。

可以发现，投机级房企在融资票面利率和融资额上，显著高于投资级房企。

需要注意的是，由于目前房地产行业的杠杆水平，以及今年疫情影响等综合因素，很多房企被评级机构降级，因此投资级房企少之又少，目前纳入统计的仅有中国海外发展、龙湖集团等 8 家房企为投资级房企。



以平均融资额来看，除 1 月外，投机级与投资级房企融资额水平相当，不过投资级债券票面利率波动较小，波动范围基本在 1 个百分点之内。

政策方面 3 月 1 日，国家发改委下发关于企业债券发行实施注册制有关事项的通知，要求企业债发行全面实施注册制，同时明确企业债发债条件：最近三年平均可分配利润足以支付企业债券一年的利息，应当具有合理的资产负债结构和正常的现金流量。同时，鼓励发行企业债券的募集资金投向符合国家宏观调控政策和产业政策的项目建设。

20 家房企 GPM 中位数达 30.5%，8 家 ROE 料达两位数

房企的财务表现越来越受到重视。

优异的财务表现，带来的不仅仅是稳健的发展前景，对于企业融资也有切实的优势。观点指数对 20 家财务表现优异的房企深入研究及分析，通过多维度，全方位的指标评估企业的财务表现，最后有十家财务表现优异的房企脱颖而出。

根据观点指数预测，2020 年 1-6 月候选企业毛利率中位数达 30.5%，华润置地、大悦城控股等房企毛利率均在 37% 以上。同时，20 家候选企业中，有 8 家 ROE 将达到两位数。流动性方面，全部候选企业流动比率均大于 1，而中国海外发展流动比率则大于 2。

以良好财务表现出名的中国海外发展自然名次优异，其最大优势便是各项财务指标均衡发展。即便是表现最弱的 ROE，仍然优于 60% 的候选企业，而这很大程度上也是由于中国海外发展对杠杆水平的谨慎。另外，其净利率高于 95% 的候选企业，充分显示出优异的盈利能力。

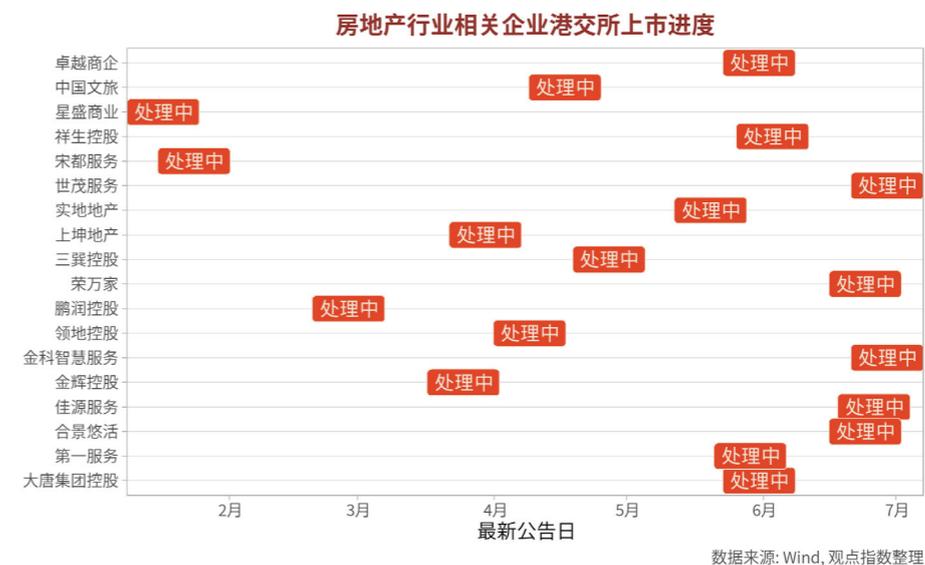
龙湖集团同样有着出色和均衡的财务表现，其净利率和毛利率均超过 80% 的候选企业，两项指标分别为 22.8% 和 33.5%。同时，龙湖集团稳健的杠杆水平，也提升了整体的财务表现。以净负债率作为衡量基准的杠杆水平，龙湖集团则低于 75% 的候选企业。

此外，华润置地也以优秀的盈利能力位居“2020 中国年度财务表现 TOP10”前列。根据观点指数预测，2020 年上半年华润置地的毛利率和净利率分别超过 95% 和 90% 的候选企业。而净负债方面，同样表现出色。

18 家涉房企业赴港上市，物业服务股权融资频密

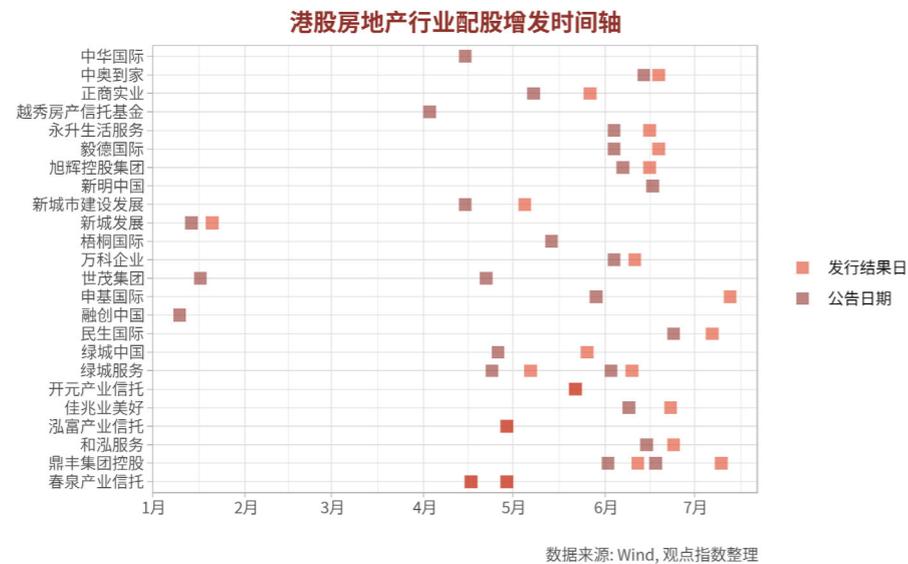
市场数据显示，2020 年 1-6 月共有 18 家房地产相关企业申请港交所上市，包括上实地产、上坤地产等传统房地产开发企业，也有房企分拆物业版块、文旅版块等进行 IPO，佳源服务、金科智慧服务、合景悠活、世茂服务等申请上市的步伐紧密。

此外，有 4 家公司成功上市，分别为建业新生活、烨星集团、兴业物联和汇景控股。4 家公司首发募集资金共达 42.39 亿港元。

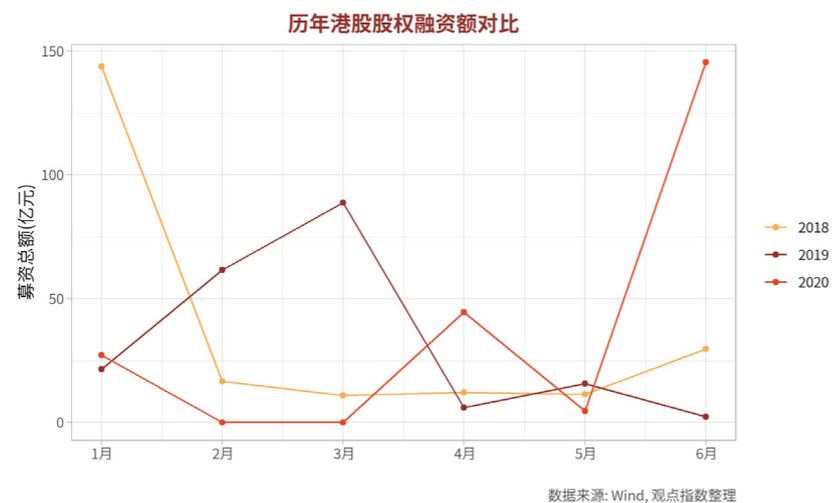


港股增发配股方面，根据市场数据，2020年1-6月共有28家地产（恒生所属行业）公司增发配股（按公告计），已经完成并公告增发结果的有21家公司，总募集资金222.09亿港元。

发行方式方面，15家公司采用配售、5家代价发行、1家供股。进行配股增资的公司中有多家物业服务公司，如绿城服务、佳兆业美好、永升生活服务、和泓服务等。



从港股房地产相关企业配股时间轴可以发现，1月初有几家企业公告配股，2-4月配股活动出现了停滞，这也与海外债券的停滞时段相吻合。不难推测，与今年新冠疫情导致的资本市场动荡相关。



沪深市场方面，股权融资事项则相对较少，仅有一家房地产企业IPO上市，证券简称锦和商业，募集规模为7.47亿元，上市日期为4月21日。

另外，定增方面，大悦城于1月3日（公告日）定向增发24.26亿元，合肥城建于1月20日定向增发12.86亿元。

10家企业资本市场表现活跃，财务优势为傍身技艺

回顾上半年房地产行业相关企业的资本表现，观点指数通过多重财务指标甄选30家候选企业，涉及传统开发商、物业服务、文旅等业态，多个维度综合衡量企业的资本市场表现。

可以看到在30名候选企业中，过去3年（上市不足3年以上市时间算起）的股价累计涨幅高达114.11%。

在大热的物业股领涨潮中，碧桂园服务表现亮眼。2018年上市以来，截止2020年6月30日，累计涨幅约264%，超过89%的候选企业。今年3月，碧桂园服务得到了惠誉BBB-的首次信用评级（IDR），并预期其收入在未来几年将以两位数的速度增长。

少数开发商也受到了资本市场的青睐。世茂集团、龙湖集团、融创中国在过去三年均上涨超过100%。

同时，财务表现一向出色的中国海外发展、龙湖集团也排在资本市场影响力前列。两家房企均是少数的投资级房企，穆迪评级分别为Baa1和Baa3。在良好的财务表现之外，龙湖集团区间涨跌幅也是高达147.9%，超过了72.4%的候选企业。

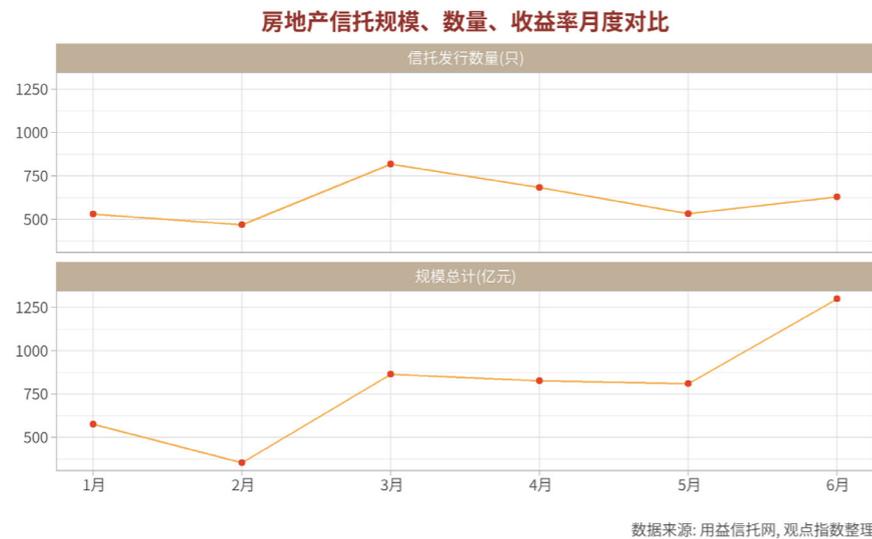
此外，远大住工也凭借在业界的领先地位，赢得了资本市场的青睐。

信托疫情后回暖，个别龙头房企参与度高

根据用益信托网数据，2020年上半年共有3367只投向房地产领域的信托发行，总募资规模为4264.56亿元，规模加权平均收益率为7.90%。月度来看，受疫情影响，2月发行量和发行规模均为上半年的低点，发行规模仅为354.68亿元，数量为469只。

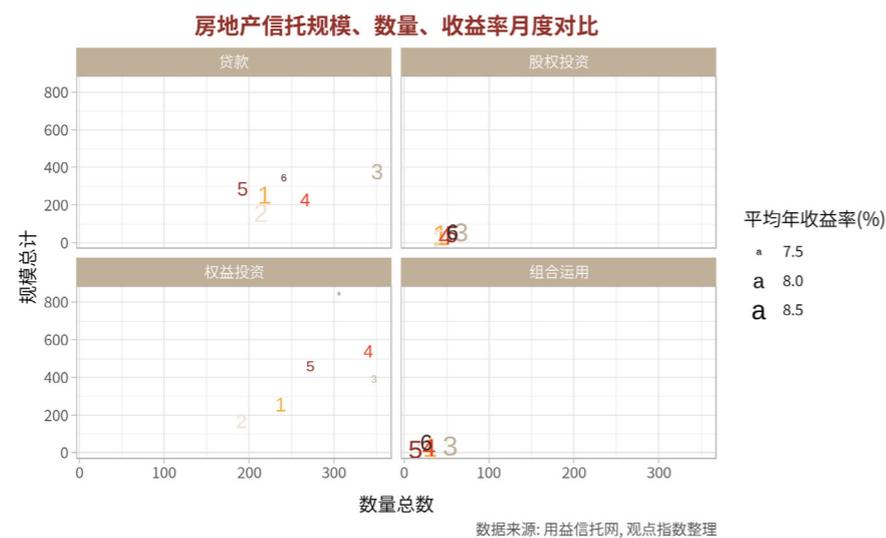
3月投向房地产领域的信托达到上半年高点，发行数量达819只，规模达863.65亿元。

6月发行规模反超3月，达到1300.4亿元。规模、信托数量的月度变化，也意味着信托的投向更加聚焦。



加权收益率方面，各月份差异不大，1、2月份是加权平均年收益率的最高峰，分别为8.25%和8.23%，3-6月均在8%以下，6月达到最低值，仅为7.52%。

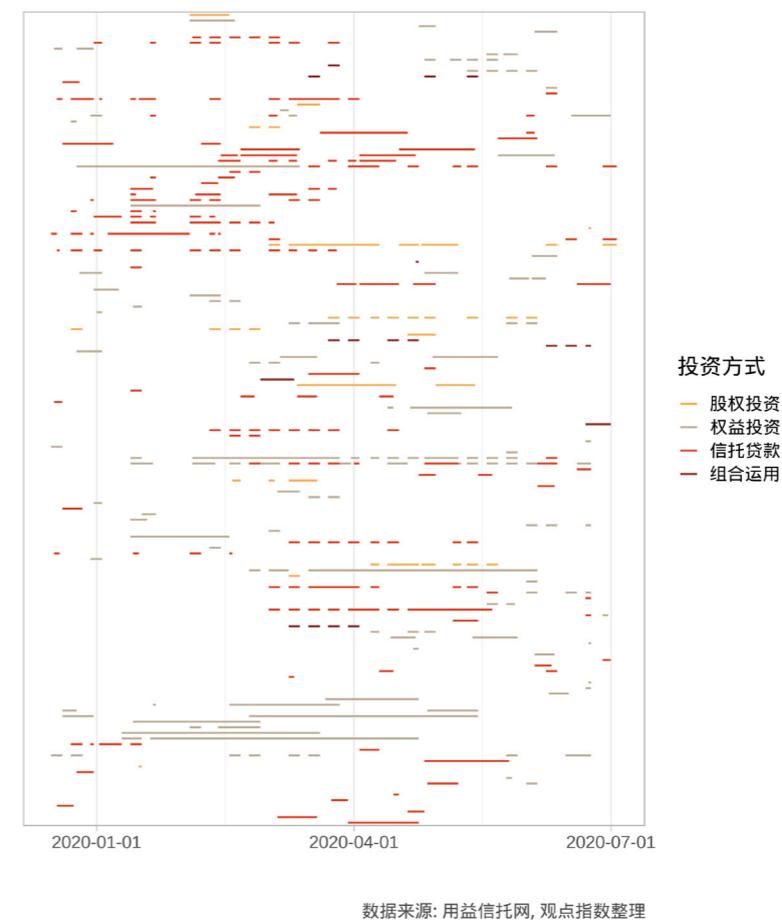
从投资方法来看，采用股权投资、组合运用的信托产品最少，各月份的信托总数均不及100只，很多月份甚至不及50只。而发行规模也偏小，各月份的发行规模均不及100亿元。



同时，采用股权投资和组合运用的信托产品平均收益率更高，两种投资方法的规模加权平均年收益率分别为8.40%及8.38%。而采用权益投资的信托产品平均收益率比较低，规模加权平均年收益率仅为7.66%。

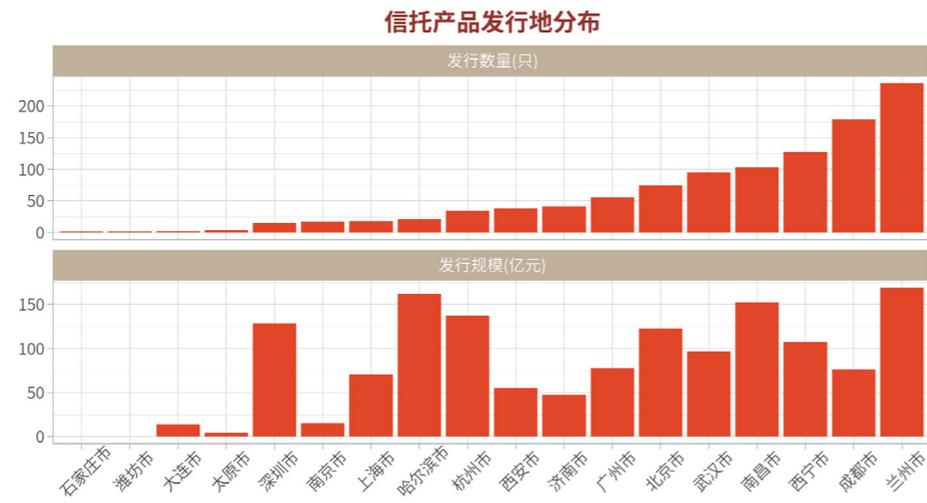
观点指数进一步分析用益信托网公布的具体产品信息，可以发现信托产品从发行到成立大约耗时一周左右，权益投资类产品耗时最长，平均时长7.25天，最长则达81天，而组合运用耗时最短，平均时长4.33天，最长仅有12天，但同时组合运用类的产品发行数据也较少。

发行日期与成立日期间隔分析



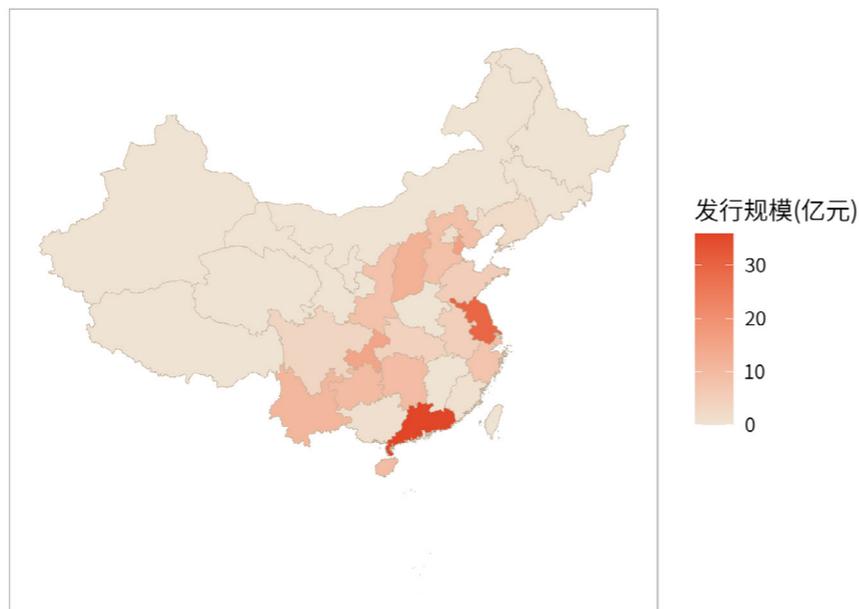
通过间隔分析图，可以发现，采用权益投资的信托产品存在较多超长跨度的产品。

从信托产品的发行地来看，发行产品最多的几个城市分别是成都、兰州、西宁和武汉，但规模较小。而在深圳、哈尔滨、杭州等城市发行的信托产品数量较少，但规模较大。



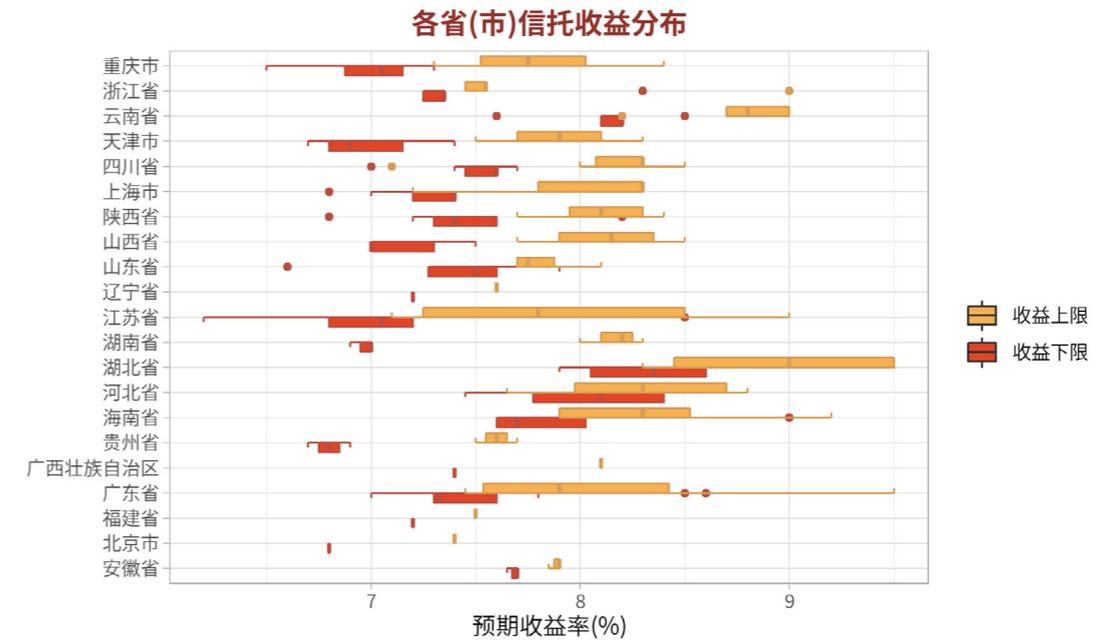
整体而言，信托产品主要投向东南地区，其中投向广东地区的信托资金规模明显高于其他地区。

投向全国各区域的信托规模



收益率方面，投向四川、山东、江西的信托收益率整体较高，安徽、福建的收益率

相对偏低。而云南、湖北出现收益率下限低于 6% 的相对异常情况。收益上限最高的产品则投向了四川成都的股权买入反售项目，预期收益率 8.5% 至 9.8%。



根据用益信托网公开的产品数据，追溯所涉及的房企。可以看到，信托涉及最多的房企中包含了 2 家销售规模前 5 的房企。其中一家上半年共参与 135 只信托产品，涉及资金 165.14 亿元，所涉及项目包含住宅、园林、文旅等业态。

信托产品涉及房企及产品发行规模总额	
名称	金额(亿元)
中国恒大	165.1
融创中国	53.2
阳光城	43.5
世茂集团	38.8
富力地产	37.2
世茂股份	36.0
荣盛发展	34.7
祥生集团	29.6
正荣地产	18.3
深圳宝能	18.0
中南建设	16.7
远洋集团	15.9
中投发展	14.8
实地地产	14.6
万科	12.0
佳兆业集团	11.8
金科股份	11.6
融侨集团	11.4
新力控股	8.4
北京春光	8.0

数据来源: 用益信托网, 观点指数整理

政策方面，银保监会在6月初发布了《信托公司资金信托管理暂行办法（征求意见稿）》，该办法加强了对非标债券资产的管理，特别是办法要求全部集合资金信托投资于同一融资人及其关联方的非标债权资产的合计金额，不得超过信托公司净资产的30%。

这些措施在限制了现有信托公司业务同时，也将促使信托公司开拓更加标准化的资产，扩大客户范围，更加有利于信托行业发展成熟。

预期办法落实后，将改变现有资金运用模式，改变当前信托贷款等非标类产品主导的结构，更多信托产品将采用股权投资等更标准化的投资模式。

私募基金表现活跃，REITs 试点激发资产管理热潮

4月末，中国证监会、国家发改委发布了关于推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点相关工作的通知，通知中明确提出了REITs试点的重要意义，也列明了推进基础设施REITs试点的基本原则、项目要求和工作安排。

通知中提出聚焦重点区域，优先支持京津冀、长江经济带、雄安新区、粤港澳大湾区、海南、长江三角洲等重点区域，支持国家级新区、有条件的国家级经济技术开发区开展试点。

同时指出要聚焦重点行业，优先支持基础设施补短板行业，鼓励信息网络等新型基础设施，以及国家战略性新兴产业集群、高科技产业园区、特色产业园区等开展试点。强调聚焦权属清晰、经营模式成熟、信用稳健的优质项目。

从房地产私募基金层面来讲，上半年投资的项目多分布在河北、北京、湖南、山东、重庆、安徽等地。从发行地来看，北京为私募基金发行最多的城市，杭州、上海、深圳也有较多私募基金发行。

而在收益方面，与采用股权投资方法的信托产品类似，私募基金的收益回报较高，

已公布的基金产品平均收益率高达8.52%，同时产品期限也较长，平均投资期限长达26.3个月。

从各个私募基金管理人角度来看，上半年有30家房地产基金品牌表现突出。

上半年新冠肺炎对实体经济和金融市场带来冲击，房地产行业由于资金流入受限，使得不少房企现金流紧张，不得不抛售物业，这对于私募基金来说正是机会。不少私募基金以低成本投资并持有优质资产，在获得稳定现金流的同时，通过长期持有，跨越逆周期实现资产增值。

2020上半年，写字楼依然是资本青睐的物业类别，成交量约占所有大宗交易的53%。其中，首金资本、远洋资本、弘毅投资均在写字楼市场有所动作。

5月，远洋资本以19.67亿元从光大安石手中收购上海越虹广场。此前远洋资本透露，近两年公司退出项目实际收益水平都在30%左右，最近一次退出项目为上海大宁商业广场，持有两年IRR高达30%。

而弘毅投资也于3月联合海外知名基金收购了北京合生国际大厦。弘毅投资在挑选资产时偏向核心区域的存量资产，合生大厦位于北京东二环朝阳门黄金位置，无疑极具潜力。

政策方面，1月17日，中国证券投资基金业协会发布消息称，自2020年2月7日起，对持续合规运行、信用状况良好的私募基金管理人试行采取“分道制+抽查制”方式办理私募基金产品备案。

此举主要解决了私募基金产品备案时间长的问题。“分道制+抽查制”的方式为信用等级高的“优等生”提供了快速通道，一日完成备案。这无疑促进了私募基金投资，也鼓励了合规发展，促进私募行业房地产信用体系建设，未来有更多优质的私募基金投资于房地产市场。

2020 中国年度财务表现 TOP10

评选参考指标包括：企业的财务管理能力（净资产收益率、毛利率、净利率、净负债率、流动比率、速动比率等）、管理效率（领导力与执行效率、团队建设、管理模式等）、商业运作能力（资金运用与融资、革新的生产方式、产品独特性、营销方式与组织等）以及品牌价值（品牌熟知度、品牌认可度、社会贡献等）。

1	中国海外发展有限公司
2	龙湖集团控股有限公司
3	华润置地有限公司
4	招商局蛇口工业区控股股份有限公司
5	旭辉控股（集团）有限公司
6	大悦城控股集团股份有限公司
7	龙光集团有限公司
8	金地（集团）股份有限公司
9	碧桂园控股有限公司
10	万科企业股份有限公司

2020 中国年度资本市场影响力 TOP10

评选参考指标包括：企业的财务管理能力（投入资本回报率、已获利息保障倍数、收入负债比、息税前利润、融资总额、主体信用评级等）、管理效率（领导力与执行效率、团队建设、管理模式等）、商业运作能力（资金运用与融资、革新的生产方式、产品独特性、营销方式与组织等）以及品牌价值（品牌熟知度、品牌认可度、社会贡献等）。

保利物业发展股份有限公司
碧桂园服务控股有限公司
河南建业新生活服务有限公司
华润置地有限公司
龙湖集团控股有限公司
融创中国控股有限公司
世茂集团控股有限公司
雅居乐雅生活服务股份有限公司
长沙远大住宅工业集团股份有限公司
中国海外发展有限公司

以上企业按拼音首字母排序

2020 中国年度影响力房地产基金品牌 TOP30

评选参考指标包括：企业的运营能力（基金规模、基金个数、投资项目资产规模、投资项目个数、兑付能力、资产管理回报能力、募资来源及成本、投资领域、投资城市等）、管理能力（募资优势、团队投资专业能力、房地产私募基金管理能力、内部风控制度建设及退出机制等）以及品牌价值（品牌特色、品牌熟知度、投资者认可度等）。

1	信保基金	16	深创投不动产基金
2	光大安石	17	华金资管
3	国寿资本	18	中保产业基金
4	中城投资	19	盛世神州基金
5	信业基金	20	奥园基金
6	华润资本	21	合凡资产
7	旭辉晨曦	22	鼎信长城
8	平安不动产基金	23	劲杉资本
9	远洋资本	24	金茂资本
10	朗诗青杉资本	25	首金资本
11	毅达汇景	26	弘毅投资
12	高和资本	27	长安不动产
13	稳盛投资	28	越秀产业基金
14	中信资本	29	帕拉丁资本
15	招银国际资本	30	荣盛资本

2020 中国房地产年度影响力私募股权投资机构 TOP10

评选参考指标包括：企业的运营能力（基金规模、股权投资项目资产规模、股权投资房地产企业规模、资产管理回报能力、募资来源及成本、投资领域、投资城市、成功案例等）、管理能力（募资优势、团队投资专业能力、房地产私募基金管理能力、内部风控制度建设及退出机制等）以及品牌价值（品牌特色、品牌熟知度、投资者认可度等）。

高和资本
歌斐资产
光大安石
国寿资本
瑞威资本
首金资本
信保基金
信泰资本
优铖资管
远洋资本

以上企业按拼音首字母排序

The background features a series of overlapping, wavy lines in shades of red and blue, creating a sense of motion and depth. The lines are thin and densely packed, forming a mesh-like structure that flows across the frame.

产业发展篇：抢滩新基建

产业运营：疫后新势

未来将大力推动新基建投资，以及应急保障、民生保障相关产业升级，这必然会增加产业地产投资的资源供给与流动性，对于产业地产运营商来说是难得的机遇。

今年上半年，受新冠疫情影响，国内经济受挫，各行各业均受到不同程度影响。数据上看，一季度 GDP 为 20.65 万亿元，同比下降 6.8%。

2 月末至 3 月初，国内疫情开始受控，复工复产快速推进。与此同时，国外疫情却急转直下，加上国际政治经济形势不明朗，使得部分国内企业生产上面临断链，销售上面临外国退单的双重困境。

外部环境的扰动，对国内产业转型产生了外源性推动。4 月 20 日，国家发改委明确，我国新型基础设施主要包括信息、融合、创新基础设施等 3 个方面内容，未来将超前部署创新基础设施。其中 5G 技术、物联网、云计算等被认为是新基建浪潮里的重要技术组成。

这对于产业地产运营商来说是难得的机遇，未来政府将大力推动新基建投资，以及应急保障、民生保障相关产业升级，这必然会增加产业地产投资的资源供给与流动性。

另外也可以预见，疫情之后，智能化楼宇、低密生态化园区、智慧化管控系统将成园区未来的发展趋势。

头部企业双管齐下，轻重资产结合成致胜关键

招商蛇口产业载体打造经验丰富，除了持续深耕深圳蛇口、前海、光明三大片区外，更在近年积极对外输出模式，并探索轻重模式的结合。截至 2019 年底，招商蛇口园

区板块持有或运营意库系、网谷系和智慧城系特色园区面积已达 384 万平方米。成熟的运营模式与持续增长的园区开发收入，使其一举夺得“2020 中国年度影响力产城发展 TOP20”榜首。

华夏幸福则紧跟其后，位列“2020 中国年度影响力产城发展 TOP20”榜眼。华夏幸福目前正逐步形成“产业新城 + 商业办公”的双轮驱动模式，尝试在商办等方面进行轻资产化操作，轻资产输出既使其能加快扩张步伐，更能缓解现金流上的压力。而在引入中国平安后，可以看到平安使得华夏幸福在融资工具上的使用更为合理，其融资成本也得到了一定的降低。

张江高科地处国家科技产业核心区位，除了原有的载体建设、园区运营服务外，还一直致力于产业投资。在一季度困难时期，张江高科的投资收益净利润获得大幅逆势增长，科创基金的优势凸显，金融资源的链接能力使其能够长足发展。

中电光谷在全国 30 多个城市开发运营各类主题产业园近 40 个，运营面积 2200 万平方米。其除了在传统园区运营上保持收入稳定，更在轻资产业务和产业投资上获得丰厚收益。上半年，中电光谷在湖北解封后连续签下数个重大项目，继续加大在湖北地区的投入。

联东集团目前其在全国 40 多个城市，布局了超过 210 个产业园区，其中 90% 的项目都在一二线重点城市，80% 都在国家级开发区里，其更在 2020 年上半年实现了 10 个新园区的开工，疫情并没使其停下扩张步伐。

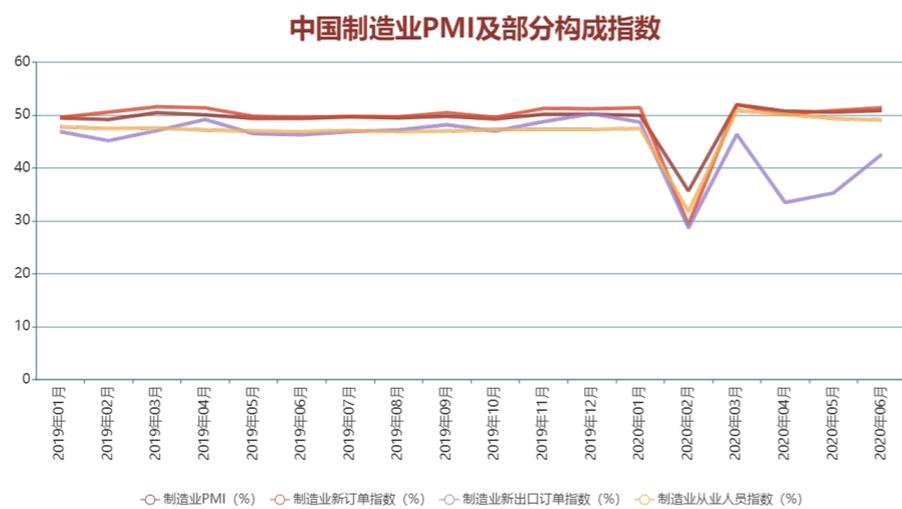
疫情带来下行压力，M0 政策与新基建成焦点

上半年疫情对经济的冲击，在数据中得到明显体现。一季度 GDP 同比下降 6.8%，是改革开放以来的首次负增长。到了第二季度，经济重启，GDP 同比增长 3.2%。



数据来源：国家统计局，观点指数整理

从制造业 PMI 上看，受疫情影响 2 月份该数值急跌至 35.7，不过随后在次月复工复产政策的推动下回升至 52。其后数月回落，但依然处在 50 的荣枯线上，表明经济仍在持续恢复，但速度有所放缓。



数据来源：国家统计局，观点指数整理

而从 PMI 的分指标上观察，下跌最为明显且反弹速度最慢的为新出口订单指数，2 月份最低点为 28.7，尽管该指标在 6 月份出现明显拉升，但也只恢复到 42.6。显示外需复苏压力依然较大，更为重要的是挖掘内需潜力。

4 月 20 日，国家发改委首次明确“新基建”范围，包括信息基础设施、融合基础设施、创新基础设施三大类。

细分包含 5G 基建、特高压、城际高速铁路和城市轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网等七大领域。其中 5G 技术、物联网、云计算等被认为是这波由国家主导、企业响应的新基建浪潮里的重要技术组成。

“新基建”范围在国家层面得到确定，但如何进行顶层设计以及落实到各园区，仍需与地方政府配合，厘清不同地方的规划要求、产业定位，进而在前期规划建设，以及运营阶段的招商引资中有更明确的指导。

除此之外，今年上半年，新型产业用地（M0）政策在不同地方都有出台，如广州、成都、郑州等。

2020年上半年产业用地重点政策	
发文主体	政策文件
国务院	《中共中央 国务院关于构建更加完善的要素市场化配置体制机制的意见》
郑州	《关于优化产业用地管理促进产业高质量发展的指导意见》
广州	《广州市新型产业用地（M0）准入退出实施指引（试行）》
成都	《成都市人民政府办公厅关于加强新型产业用地（M0）管理的指导意见》
深圳	《深圳市工业楼宇及配套用房转让管理办法》

数据来源：观点指数整理

4 月 7 日，广州市印发了《广州市新型产业用地（M0）准入退出实施指引（试行）》。规定达产及以后阶段，如果没有达到投入产出监管协议要求，需要在 1 年内整改，整改期及整改逾期仍未达投入产出监管协议相关要求的，将暂停出具产业用房分割转让受让主体认定意见。

成都在 4 月下旬则下发了《成都市人民政府办公厅关于加强新型产业用地（M0）管理的指导意见》，明确新供应 M0 的产业用房和配套用房须由土地使用权人全部持有，

不得分割转让，不得以股权转让或变更等方式变相实施分割转让。值得注意的是，这也是国内首个完全不允许分割的 M0 用地政策。

郑州则通过了《关于优化产业用地管理促进产业高质量发展的指导意见》，该意见主要针对强化优化工业用地管理、规范新型工业用地（M1A），旨在针对“产业勾地”现象，希望能堵住以产业拿地，最终却以房地产落地的现象。

因此，未来的产业地产开发商或许要在默认住宅用地价格无法高速增长的前提下进场，并在开发之后做好长期自持的准备。

企业开启自救，上半年聚焦复工与纾困

受疫情影响，上半年不少园区内企业被迫停工，资金链出现问题。产业地产运营商均有唇亡齿寒之感，纷纷推出助力企业脱困的措施。因此可以看到，上半年产业园区经营总体围绕复工复产、项目签约、助力纾困三大主题进行。

据观点指数观察，上半年针对疫情影响，产业园区多进行租金减免，如张江高科、上海临港、外高桥等免收入驻企业 2 月或者 3 月租金。部分产业地产运营商则联合金融机构为企业提供低息贷款，或者信用担保等金融上的支持。

如中关村发展一直利用旗下金融平台中关村担保为区内企业服务。3 月份，中关村担保响应疫情有所动作，联合朝科创推出“纾困计划”，并在 3 月 18 日联合其他金融机构推出“中关村企业抗疫发展贷”。市北高新则与银行券商合作推出多款普惠金融产品。

而重大项目开工方面，上半年联东集团公布了旗下 10 个园区的新开工状况，其中包括了总占地 139 亩，建筑面积 20.2 万平方米的上海马桥人工智能产业园。星河产业、金地威新、普洛斯等均在上半年有新园区开工，而中关村发展、天安数码城、东湖高新等则是园区二期、三期项目开工。

公募 REITs 起步，园区融资模式多元化需求迫切

4 月，证监会、发改委联合发布《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点相关工作的通知》，标志着境内基础设施领域公募 REITs 试点正式起步。而在基础设施包含范围里，文件提到了仓储物流、国家战略性新兴产业集群、高科技产业园区、特色产业园区等，给市场情绪打了一剂“强心针”。

产业园区2020年上半年部分重点开工项目			
企业	开工项目	企业	开工项目
华夏幸福	舒城产业城 AMOLED 新型柔性显示触控模组项目	中关村发展	中关村医疗器械园二期项目
	嘉善产业新城 34 个重大公基建项目	中电光谷	西部智谷智能电子设备制造项目
联东集团	联东 U 谷·金普生态科技谷	天安数码城	南京天安数码城二期
	联东 U 谷·常州金坛科技产业园	东湖高新	鄂州东湖高新智慧城三期项目
	联东 U 谷·重庆巴南国际企业港	星河产业	星河（黄江）人工智能小镇
	联东 U 谷·上海马桥人工智能产业园	金地威新	金地威新金山智造园
	联东 U 谷·成都康复辅具产业园	普洛斯	怀来大数据科技产业园
	联东 U 谷·鄞工智能制造产业园	亿达中国	郑州科技新城
	联东 U 谷·山东齐河生命智慧谷	张江高科	联仁健康运营总部
	联东 U 谷·无锡江溪智造科技园	中新集团	中新嘉善现代产业园两个电子科技项目
	联东 U 谷·新密曲梁科技创新谷	东湖高新	东湖高新智慧城三期项目
	联东 U 谷·芜湖鸠江区高端智能装备产业园	市北高新	静安市北国际科创社区人工智能产业中心项目
金地威新	金地威新金山智造园	宏泰发展	龙河三大重点项目

数据来源：观点指数整理

对一直以来困扰产业地产行业的投融资痛点而言，REITs 是一个巨大利好，也是目前国内投融资体系里急需，且具有较大潜力的融资模式。

具体来看，《通知》将园区定义为公共服务性质基础设施，而不是房地产范畴，使产业园区避免了房地产调控政策的直接波及。而从发行 REITs 的资产条件上看，要求项目具有成熟的经营模式及市场化运营能力，已产生持续、稳定的收益及现金流，投资回报良好，并具有持续经营能力和较好的增长潜力。

《通知》有效排除了部分经营不善的园区资产。但对于部分运营多年的优质园区，特别是部分国资园区平台，是否有足够动力将优质资产投入 REITs 进行资本化，也是一个疑问。

不少产业地产运营商表示了对《通知》的关注，其中 6 月份，东湖高新宣布与平安基金管理有限公司就推动产业园基础设施公募 REITs 开展战略合作。

疫情之下，企业经营收入下降，且由于防疫需要，管理运营成本上升。因此，在关注基础设施 REITs 政策的同时，上半年各大产业地产运营商都在拓宽自己的融资渠道。除了常规发行公司债外，还有企业发行永续债、ABS、CMBS、PPN 等产品。

其中，华夏幸福在 5 月份拟与中融信托签署 11 亿元永续债权投资合同，用于郑州市新郑产业新城 PPP 项目开发建设，起始票面利率 8.5%。而到了 6 月份，华夏幸福又再度公告永续债计划，向平安养老保险股份有限公司发 50 亿永续债用于 PPP 项目，初始利率同样为 8.5%。

市北高新则在 6 月公告，称拟首次发行 21 亿元 CMBS 资产支持专项计划。该单 CMBS 将以市北·壹中心房屋所有权及对应土地使用权作为资产支持、以目标物业产生的现金流作为支撑，发行期限不超过 18 年。

另外，观点指数还关注到今年 3 月份，国内出现了首个园区资产证券化产品违约的情况。

该 ABN 在 2018 年 3 月 30 日发行，发行总额为 17.91 亿元，票据原定存续期限 15 (3+3+3+3) 年，载体形式为信托型资产支持票据，采用了双 SPV 结构，并使用了内部增信和外部增信结合的双重增信机制。

最终，该 ABN 因母公司出现经营危机而没有履行差额补足义务而违约。该单 ABN 实际上从发行时就埋下了隐患，在发行文件的增信条件上，该产品称“标的物业经营收入对本息支出的覆盖倍数在 1.2 倍以上”。

若以金地威新 2019 年发行的“威新 ABN001”做对比，其增信条件是“标的物业每期的物业经营净现金流对每期资产支持票据本息支出存在超额覆盖，覆盖倍数均在 1.1 倍以上”；若以市北高新计划发行的 21 亿元 CMBS 来对比，增信条件是“以目标物业产生的现金流作为支撑”。

对比可以看到，两单园区资产证券化产品都以现金流覆盖作为增信，而该违约产品则以经营收入覆盖作为增信，存在一定风险隐患。

招商聚焦前沿科技，创投基金优势凸显

招商引资方面，我们可以从上半年的新开工项目上看到一些端倪。

比如位于中新嘉善现代产业园的两个开工项目——浙江博升光电科技有限公司和浙江恒为电子科技有限公司，项目总投资达 23.3 亿元，前者致力于研发和生产 3D 感知领域的半导体垂直腔体激光器 (VCSEL) 光芯片，应用于消费电子、自动驾驶、光通信、物联网；后者涉及信息安全、大数据、网络通信、特种设备、云计算等。

还可以看到，华夏幸福的舒城产业城中，投资过百亿的 AMOLED 新型柔性显示触控模组项目，该项目紧跟《安徽省战略性新兴产业“十三五”发展规划》，布局大尺寸、超高清液晶显示和中小尺寸有机发光半导体 (OLED) 柔性显示的规划。

另外，在 4 月份开工的中关村医疗器械园二期项目，以及位于上海张江人工智能岛的联仁健康运营总部项目，均涉及医疗领域新技术，前者聚焦医疗领域高端环节及前沿技术，后者专注健康医疗大数据。

这显示上半年，国内产业园区不断加大在物联网、大数据、芯片、新材料等产业方面的招商引资力度，同时疫情影响下园区对医疗新技术的投入同样正在加快，医疗领域的签约及开工也在增多。

值得关注的是，张江高科在实现“科技投行”转变后，于本次疫情中展现的韧性。

根据张江高科的一季报，受困疫情营业收入同比大幅下降 63.09%，但归属上市公司股东的净利润却实现了 78.7% 的同比增长。主要原因是下属合营企业 Shanghai ZJ Hi-Tech Investment Corporation，持有的以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（已上市股票）本期公允价值上升幅度较大。

据观点指数了解，上述合营公司投资的高科技企业众多，其中包括了持有微创医疗超过 13% 的股权。受疫情对医疗器械股带动的影响，微创医疗自 1 月初起至 5 月末，合共涨幅达到了 145.61%。

目前国内不少产业地产运营商都开始加大产业投资方向的投入，比如苏高新参与投资了融联基金、明善基金、太浩基金、苏州高新枫桥新兴产业投资有限公司以及参股苏高新创投旗下基金。星河产业则与合作企业共同设立了张江星河基金、红土星河创投基金、电科星创投基金等。

而从实务上，观点指数发现，拥有产业创投基金的园区企业在产业拿地时，可以拉来所投资的几家高科技独角兽企业为自己站台，增添谈判筹码，竞争优势更为明显。

2020 中国年度影响力产城发展 TOP20

评选参考指标包括：企业的营运能力（经营收入、收入来源占比、园区总产值、管理面积、新增已开业园区面积、税收贡献、项目个数、入驻率、城市布局、园区入驻企业构成、资本市场动态、园区动态等）、管理效率（运营管理、招商能力、产业规划、团队建设等）、商业模式（资金运用与融资、产业园独特性、革新的发展方式、营销方式与组织等）以及品牌价值（区域影响力、租户认可度、社会贡献等）。

- 1 招商局蛇口工业区控股股份有限公司
- 2 华夏幸福基业股份有限公司
- 3 上海张江高科技园区开发股份有限公司
- 4 中电光谷联合控股有限公司
- 5 上海临港经济发展（集团）有限公司
- 6 亿达中国控股有限公司
- 7 启迪协信科技城投资集团有限公司
- 8 深圳市星河产业投资发展集团有限公司
- 9 北京联东投资（集团）有限公司
- 10 天安数码城（集团）有限公司

- 11 中城新产业控股集团有限公司
- 12 宝能城市发展建设集团有限公司
- 13 荣盛兴城投资有限责任公司
- 14 金地威新产业发展公司
- 15 凯德集团
- 16 中关村发展集团股份有限公司
- 17 武汉东湖高新集团股份有限公司
- 18 东久中国
- 19 上海外高桥集团股份有限公司
- 20 鑫创科技有限公司

物流地产：科技赋能

资本市场开始将对自动驾驶的盼望转向更容易落地的自动化物流领域，与高标仓高度吻合的自动化物流设备变得更加不可或缺。

过去十余年间，电商高速发展，再加上国内中产消费群体迅速壮大，带来强大的消费力，因此对高品质物流仓储的需求明显增长。

尽管 2020 年，中国经济受到新冠疫情的影响，但长期来看，无迹象表明中国消费市场的扩张趋势会就此转向，因此对物流仓储的需求长期增长趋势不变。疫情之下，对生鲜配送、冷链、高标仓库等物流需求显现，核心城市物流前置仓的布置也在加快。

亦要注意的是，部分大型电商和流通企业基于自身业务的考虑，自建物流仓储中心，尽管这部分企业许多业务还是依赖第三方仓储，但这种趋势不可忽视，比如京东物流就在今年 5 月 20 日投入运营了东莞医药器械仓。

此外，疫情之下，物流科技发挥了重要作用，自动化和智能化物流正好贴合了疫情防控的需求，预计物流地产运营商将在科技层面加大投入力度。

三足鼎立趋势渐显，电商仓储持续扩围

目前国内物流地产领域仍以外资为主，市场总体占有率较高，比如普洛斯、ESR、安博、嘉明、维龙和丰树等。但随着中资物流地产商如万纬物流、宝湾物流等在近几年的扩张，外资份额有所下降。

无论是规模还是发展潜力，普洛斯无疑是物流地产运营商中的佼佼者。

根据 2019 年年报，其在中国拥有并经营占地 4600 万平方米的物流基础设施，已竣

传统物流地产商		
普洛斯GLP	万纬	ESR
宝湾物流	安博	嘉民
维龙	丰树	宇培
电商物流		
京东物流	苏宁物流	菜鸟物流
顺丰物流		

工和计划建筑面积共计 3200 万平方米。物流投资组合中包含价值 140 亿美元完工稳定房地产，占总投资组合价值的 70% 以上，租赁率达 87%，使用率为 85%。虽然目前普洛斯在中国的市占率有所下降，但不影响其龙头地位。

而 ESR 截止上年末在中国持有的资产总建筑面积超过 690 万平方米，资产管理规模逾 48 亿美元。

中资物流地产商方面，截止目前，万纬物流进驻 47 个城市，获取 142 个项目，可租赁物业的建筑面积超过 1100 万平方米。宝湾物流在全国范围内则拥有及管理 63 个智慧物流园区、运营仓储面积近 340 万平方米。

电商领域，如京东、苏宁和菜鸟网络等，为满足自身庞大的仓储以及部分定制需求，持续自建大型仓库。而且自建仓库主要以高标仓为主，自动化水平较高，比如京东的“亚洲一号”仓。根据 2019 年年报，目前京东物流的仓储面积已达 1690 万平方米，

而苏宁物流拥有的仓储及相关配套面积则达到了 1210 万平方米。

值得注意的是，苏宁早于 2016 年就将 6 处自有供应链仓储物业资产转让给中信金石基金管理公司的相关方，以不低于 16.5 亿元设立资产支持专项计划。

菜鸟则在 2019 年发行“菜鸟中联 - 中信证券 - 中国智能骨干网仓储资产支持专项计划”，总金额 10.7 亿元，并在 2020 年 3 月实现扩募发行，规模 8.85 亿元。可以看到，电商作为物流地产方面的新玩家，其对于使用资产证券化的意愿也相对较高。

经济活动及市场需求释放，物流指数全面回升

根据中国物流与采购联合会发布的信息，受新冠肺炎疫情冲击，物流活动严重受阻，中国物流业景气指数在 2 月份跌至冰点，运输型物流企业在疫情中受到的影响尤其明显。



不过 2 月后，受经济活动恢复以及市场需求释放带动，物流行业复工复产进程继续加快，物流指数呈现全面回升的态势。其中，2020 年 3 月份中国物流业景气指数为 51.5%，较 2 月回升 25.3 个百分点。到了 6 月份，物流业景气指数上升至上半年最高，为 54.9%。下半年因为汛情的来袭，则关注南方水灾对物流市场的影响。

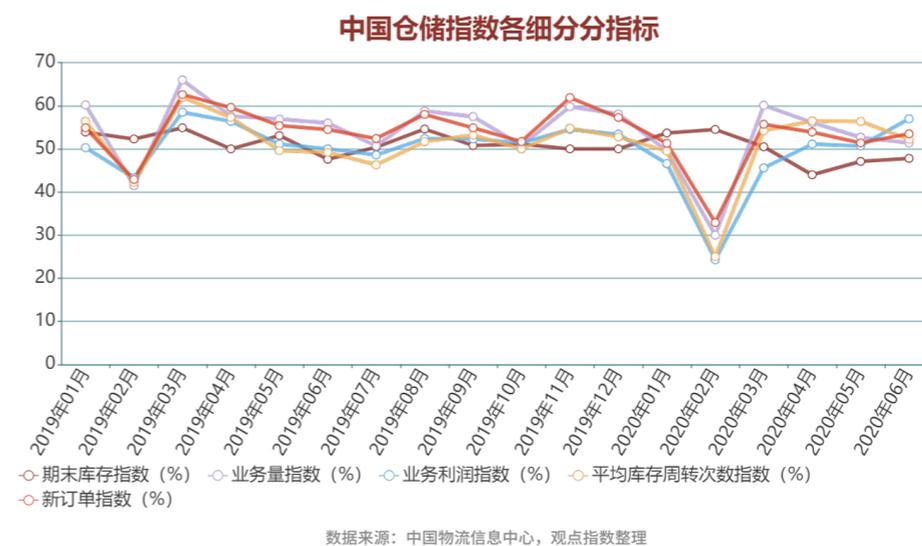
物流业各项分指标中，包括业务总量指数、新订单指数、从业人员指数都有一定上升，随着市场需求的释放，物流业务趋向活跃，用工需求稳定。



从物流仓储上看，与物流业指数类似，2 月份中国仓储指数因新冠疫情出现了低谷，为 39%。不过此后几个月，随着经济运行逐步恢复，仓储企业活跃度大幅回升，位于 50% 的荣枯线附近。

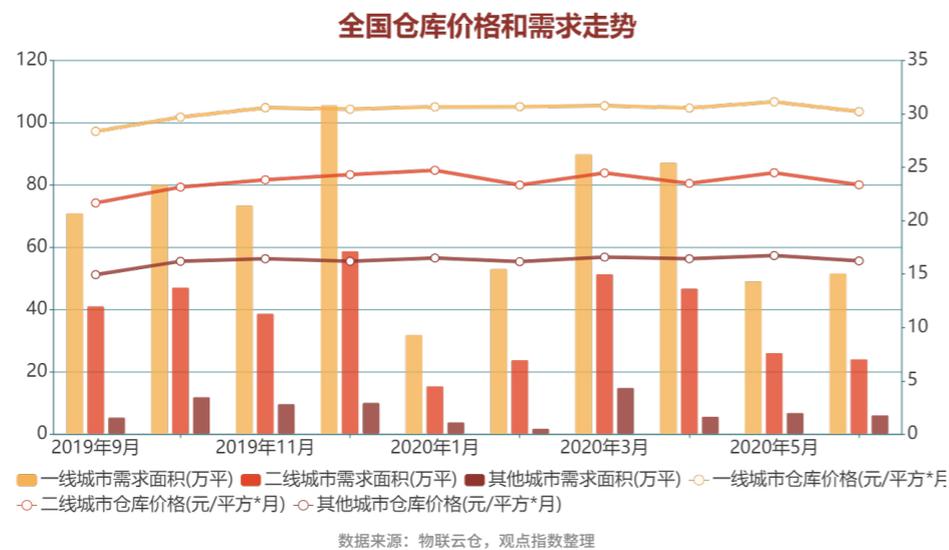
此外，新订单、业务量、业务利润、业务成本、库存周转次数等指数都在 2 月份后有了显著回升，均回到荣枯线上，市场信心逐渐恢复。

亦要留意到，期末库存指数 4-6 月均在 50% 以下，表明商品市场在疫情防控常态化后，连续数月处在去库存的阶段。



从全国仓库需求上看，物联云仓数据显示，6月一线城市需求面积51.74万平方米，二线城市需求面积24.16万平方米，其他城市需求面积6.17万平方米。总体来看，上半年，各线级城市的仓库需求都较上一年有明显下降。

仓库价格方面，6月份一线城市仓库价格30.23元/平方/月，环比下跌2.9%；二线城市仓库价格23.37元/平方/月，环比下跌4.6%；其他城市仓库价格16.24元/平方/月，环比下跌3.0%。可以观察到，随着国内商品市场去库存的加快，仓库的需求短期内有小幅下降，租金因此承压。



但亦要留意到，今年全国不同城市仓库需求减少的情况下，一线城市仓库租金却相当稳健，总体较上年上升，显示仓库业主依然对市场有着长足的信心。

疫情缓和，新物流园入市扩围

2020年上半年，受疫情影响，大多数仓储物流企业新动作都被迫停止或者推迟，但投资热情并无减退。从各物流企业对外公布的信息来看，普洛斯、万纬物流、京东物流等都各自有新的仓储或物流园项目投入运营。

2月25日，普洛斯冷链的杭州下沙自动化库正式投入运营。该仓库为自动化立体仓库，同时具备冷藏与冷冻温区，占地1.26万平方米，距离高速口6公里，距离杭州市中心15公里。

4月，万纬南宁金海冷链物流园全面投入运营，该物流园位于南宁市五象新区，占

地面积6.94万平方米，内含高标冷链及常温仓储项目，冷库部分占地面积2万平方米。园区距离中心城区8公里，距离机场高速出入口6公里。而到了5月11日，万纬物流为沃尔玛订制的昆明配送中心实现开仓，该仓是常温产品的集中存储和配送总仓，总存储空间超过4.2万平方米。

5月20日，京东物流东莞医药器械仓正式投入运营，该仓库占地1.8万平方米，拥有二类医疗器械经营证，具有第二类医疗器械第三方物流资质。

另外，上半年万纬物流和宝湾物流均有新项目开工，分别是万纬嘉兴平湖冷链产业园和漳州宝湾国际智慧产业园。

公募 REITs 试点，物流仓储资产证券化需求旺盛

4月30日，证监会与发改委联合发布《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点相关工作的通知》，标志着境内基础设施领域公募REITs试点正式起步。而在基础设施包含范围里，文件提到了仓储物流、国家战略性新兴产业集群、高科技产业园区、特色产业园区等。

企业方面，今年上半年，普洛斯完成了中国收益基金I的募集，总规模150亿人民币（约21亿美元），并运用隐山现代物流基金完成了对中远海运集团所属宁波中远海运物流有限公司的股权战略投资。另外，还在3月份完成了普洛斯仓储物流3期资产支持专项计划（疫情防控ABS）的发行，发行规模19.02亿元，期限18年，发行利率3.40%。

其中，中国收益基金I资产总规模约为200亿人民币（约30亿美元），而隐山现代物流基金资产管理规模人民币84亿元。

普洛斯投资中国物流设施的基金概况		
基金名称	资产规模	成立时间
中国物流基金I	30亿美元	2013年11月
中国物流基金II	70亿美元	2015年7月
中国收益增值基金I	30亿美元	2018年2月
中国收益增值基金II	20亿美元	2018年9月
隐山现代物流基金	84亿人民币	2018年5月
中国收益基金I	150亿人民币	2020年4月

数据来源：普洛斯官网，观点指数整理

另外，普洛斯还在6月与临港集团签署新一轮战略合作，双方将成立新的合资公司，共同建设和打造临港智能制造配套基础设施。

ESR则在1月与GIC成立合资公司投资中国物流地产，承诺股权投资总额为5亿美元。6月30日，ESR宣布在江苏省核心地区成功收购3个项目的100%股权。

宝湾物流方面，4月16日完成了2020年度第一期资产支持票据信托（疫情防控债）的募集，该单CMBN以无锡宝湾物流园、成都新都宝湾物流园、成都龙泉宝湾物流园、武汉宝湾物流园4个项目作为标的资产，募集资金规模14亿元，优先级票面利率3.17%。

6月2日，宝湾物流再通过控股公司南山控股，公布了接下来的两个资产证券化计划。

分别是拟通过长江养老保险股份有限公司，设立长江养老-宝湾物流基础设施债权投资计划（暂定名），融资不超过人民币10亿元，资金用于镇江宝湾、天津滨港宝湾、绍兴宝湾、青岛胶州宝湾、宁波宝湾项目的开发建设和债务结构调整；以及采取类REITs的操作模式，以“股+债”模式将上海明江和广州宝湾物流园进行资产证券化，总规模不低于18.5亿。

万纬物流则在6月3日完成了“万纬物流-易方达资产-物流仓储1期资产支持专项计划”的挂牌，首期规模为5.732亿元，产品期限为3+3+2年。该类REITs采取“纯权益型”结构，产品运营期间和退出收益全部来源于底层物流园的运营净现金流以及资产增值，架构接近公募REITs。

相较于产业园区，物流园区的盈利模式更为确定，现金流也相对稳定，而且市场上成熟的、利于资本化的项目更多。另外，对于一些自持物流园的电商企业来说，重资产项目对其财务表现有明显影响，而公募REITs的推行则正好能解决这一问题。

高标仓缺口明显，资本青睐冷链物流

最近20多年，我国物流成本一直居高不下。排除产业结构、物流货值等方面的影响外，物流仓储效率低下是造成我国物流成本高企的主要因素之一。

由于我国现代化仓储设施起步较晚，市面上大部分仓储设施仍以传统仓为主。而传统仓由于结构不合理、存储品类有限等弊端，使得运营成本大幅增加。

而高标仓其建筑结构更为合理，能够配合自动化仓储设备，可以大幅提高拣选效率和准确性，从而降低长期仓储成本。根据中国仓储协会调研，以20年为测算期，使用高标仓的投入成本，比使用传统仓的成本降低约20%。

另外，还需要注意到的是，根据《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点相关工作的通知》，基础设施REITs试点项目应符合“项目权属清晰”、“已产生持续、稳定的收益及现金流”的要求，而高标仓相较于传统仓更容易达到这些条件。

根据物联云仓数据，截止2020年第一季度我国高标仓存量总计为5080.75万平方米，其中2022.24万平方米集中在华东地区，占比高达39.8%，其余地区高标仓存量均不足1000万平方米，存量资源相当集中。

2020年Q1中国高标仓存量区域分布情况（万平方米）



而根据戴德梁行预测，到2020年底国内市场对高标准仓库的整体需求将达到约1.4-2.1亿平方米。可以看到，高标仓的市场缺口显然是中国物流地产市场未来继续扩张的方向。

另外，疫情之下，市场对生鲜配送、冷链运输和低温仓储的需求陡增。各物流企业及社区商业企业都在抢占市场。

比如中通，4月13日签约了海南（海口）智能科技电商快递产业园及航空基地项目。4月22日再开工建设位于山东潍坊的中通智能运营中心。两个项目涉及到了快递、云仓、冷链配送、智能化快递以及智能化仓储中心。

而于上海起家的叮咚买菜，4月则进入北京市场，先行设置18个前置仓，与早在北京生鲜配送市场立足的每日优鲜、盒马和美团买菜进行竞争。

据中物联冷链委测算，国内近五年食品冷链行业需求复合增速约20%；冷链物流总额从2014年的2.5万亿提升至2018年4.81万亿，复合增速18%，大幅超出同期社会物流总额7%的增速。

但即使在大幅增长的背景下，目前我国速冻以及水产品渗透率也仅达到60%左右，水果、蔬菜分别为19%及6%上下。发达国家食品冷运渗透率则普遍达到90%以上，市场空间依然可期。

智能物流投融资热度持续上升

几年前，人们沉浸在自动驾驶全面落地的场景中，通过无人驾驶技术的普及，城市道路得到有效利用，拥堵和交通事故发生率得到大幅改善。然而到目前为止，L4级无人车仍处在测试阶段，硬件设备的成本仍相当高昂，具体的法律法规仍有缺口。

也因此，资本市场开始将对自动驾驶的盼望转向更容易落地的自动化物流领域。尤其在大型物流地产企业越来越热衷高标仓的背景下，与高标仓高度吻合的自动化物流设备变得更加不可或缺。

目前行业划分上，若从仓储角度看，智能仓储机器人已经细分为很多的种类，如搬运机器人、码垛机器人、分拣机器人等等。

而从物流货运上看，则可按落地场景简单分为三类：位于封闭的园区、机场、港口等，区内低速、固定路线的L4级无人物流车；以高速公路、城际公路为主，高速L3级无人自动驾驶卡车；位于半开放式园区和住宅区内，低速、半开放道路的L4级末端配送无人车。

原本就受到资本市场关注的自动化物流领域，由于与当下疫情防控契合，资本热度进一步提升。上半年，多家从事物流科技研发、智能配送服务的科创企业获得大笔融资。

其中，新石器、擎朗智能以及白犀牛无人车等，致力于研发无人配送无人车或机器人，并在此次疫情中投入了智能机器人进行消杀、运输等工作。而在今年2月份获得B轮融资的驭势科技，其物流无人车已在香港机场完成落地。

2020上半年物流自动化领域投融资动作				
融资方	融资金额(千万)	融资轮次	投资方	主要涉及
驭势科技	/	B	尊世(领投)、深创投、中金资本、厦门七匹狼节能环保基金、重庆两江服务业基金	无人物流车
新石器	2	A+	理想汽车(领投)、毅达资本、云启资本、耀途资本	物流配送无人车
擎朗智能	2	B	源码资本(领投)、华登资本、上海科创基金、云启资本、远望资本	室内无人配送机器人
坤厚自动化	数千万	Pre-A	高捷资本(领投)	无人叉车、无人托盘车
梅卡曼德	1	B	红杉资本(领投)、奇迹资本	工业机器人
白犀牛无人车	/	Pre-A	辰韬资本	物流配送无人车
优地科技	亿元以上	B+	雪球资管(领投)、君联资本、招商资本、Convivialite Ventures、索道投资	无人配送机器人
凯乐士	亿元以上	D	中金资本旗下基金(领投)、兴业银行集团、元禾重元、一村资本、华盖资本、苏民投、清控金信资本	仓储物流机器人
炬星科技	0.1(美元)	A+	红杉资本、真成投资、创茵资本、PKSHA SPARX Algorithm Fund、明势资本、真格基金	仓储物流机器人
艾吉威	/	Pre-A	/	无人叉车
中科微至	23	战略融资	深创投和中金启辰(领投)、中科创星、新潮集团、无锡物联网产业基金、松禾资本、中深新创、无锡物联网创新中心、方腾金融、中科微知识产权服务公司	自动分拣技术

数据来源：观点指数整理

随着自动化技术在物流领域应用的扩大，上述创业公司在未来竞争中获得先机，获得战投。接下来如何继续提升算法的同时，学会想客户所想、将技术落地并尽快扩大生产规模才是的关键。

The background features a series of overlapping, wavy lines in shades of red and blue, creating a sense of motion and depth. The lines are thin and densely packed, forming a mesh-like structure that flows across the frame.

创新发展篇：谨慎行进

物业服务：掘金潮再起

物业服务市场仍较分散，集中度较低，这给行业整合、龙头企业提升市场占有率提供了空间。

2020 年，突如其来的疫情重创了各行各业，经济缓步发展。在疫情之中，物业服务行业再次迎来高光时刻，物企作为“守住疫情防控最后一公里”的参与者得到社会关注，市场价值进一步提升。

同时在经济形势复杂多变之下，资本避险取向明显，对具备可期现金流的物业服务企业多有青睐及侧重，资本市场对物企的估值不断走高。

趁着资本的东风，物业行业发展迎来新的高峰期。2019 年至今，物业服务企业的上市潮成为一大看点，几乎所有新上市企业均获得超百倍的超额认购。

同时，房企分拆物业上市也迎来了新的节点，6 月 24 日 -29 日期间，共有 5 家物企向港交所递交招股书，分别是合景悠活、荣万家、佳源服务、世茂服务、金科智慧服务。

市场的火热直接触发了企业的发展意愿，更多的收并购事件发生。据观点指数不完全统计，2020 年上半年上市公司公告的收并购事件一共有 18 起，涉及金额 10 亿元，当中更是不乏亿元级别收购。

物业市场群雄并起，蓝海板块扶摇而上

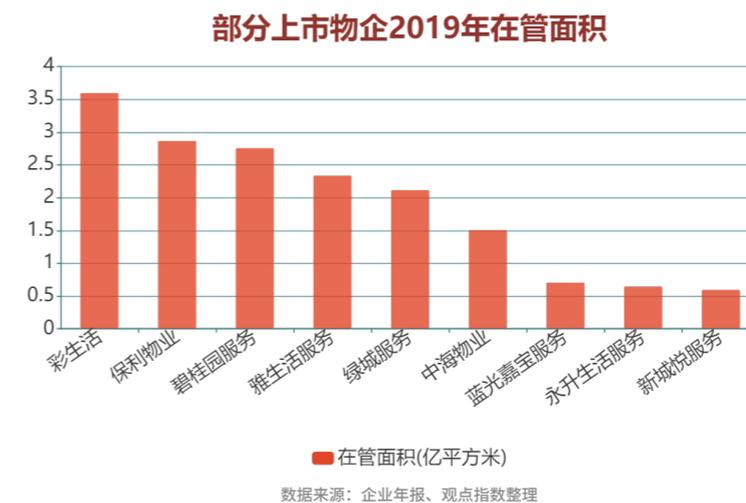
观点指数对行业超百家物业服务企业进行全方面监测，针对其上半年市场表现、运营成果、品牌等多指标统计及分析，并予以相应权重，最终有 30 家物企表现突出，上榜“2020 中国年度影响力物业服务 TOP30”。

其中，万科物业位居行业榜首。截至 2019 年末，万科物业在管面积达到 4.5 亿平方米，同时营业收入首次突破百亿大关。无人撼动的行业规模，再加上品牌、管理等优势，使得万科稳居“2020 中国年度影响力物业服务 TOP30”首位。



据年报数据披露，万科物业在 2019 年营收达到 127 亿元，而此前的 2016 年，其营收仅 42.6 亿元，历时 3 年就成为了内地首个迈入百亿营收的物管企业，年复合增长超 40%。

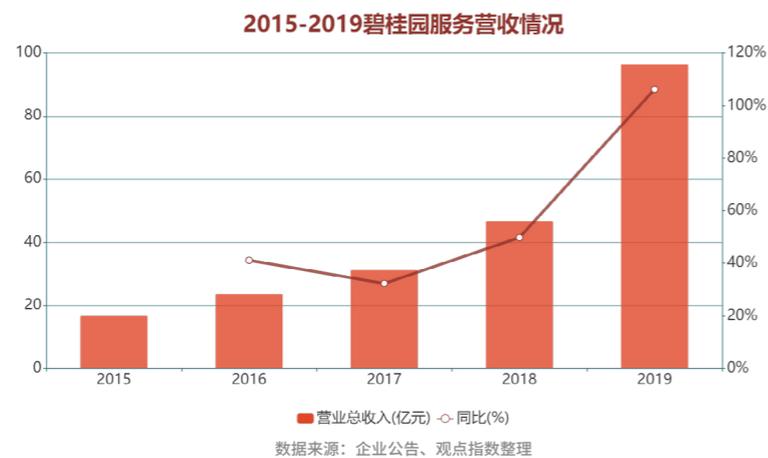
与此同时，万科凭借运营规模的既有优势，进一步完善社区空间、商企空间、城市空间“三驾马车”模型搭建，每月有稳定的城市服务项目落地。



上半年，碧桂园服务同样取得了不错的成绩，作为港股市场上市值最高的物业股，碧桂园服务正在向着千亿市值之路狂奔。

2020 年初至今，碧桂园服务股价从每股 26.38 港元持续上行，截至 5 月 13 日收盘价达到 37.18 港元 / 股，市值达 1023.9 亿港元，成为港股市场上首家市值超千亿港元的物管企业。

回顾上市以来的表现，2018 年 6 月 19 日，凭借介绍形式，碧桂园正式登陆资本市场，上市首日收盘股价为每股 10 港元，总市值最高为 250 亿港元。此后两年多时间里，碧桂园服务股价维持上涨趋势，按 6 月 26 日收盘价 36 港元股价测算，累计涨幅 260%。截止 7 月 31 日收盘价 46.75 港元，累计涨幅 367.5%。



碧桂园服务的千亿市值，与其发展速度不无关系。据财报显示，2019 年碧桂园服务营业收入 96.45 亿元，同比增速达到 106%，复合增长率近 55%。

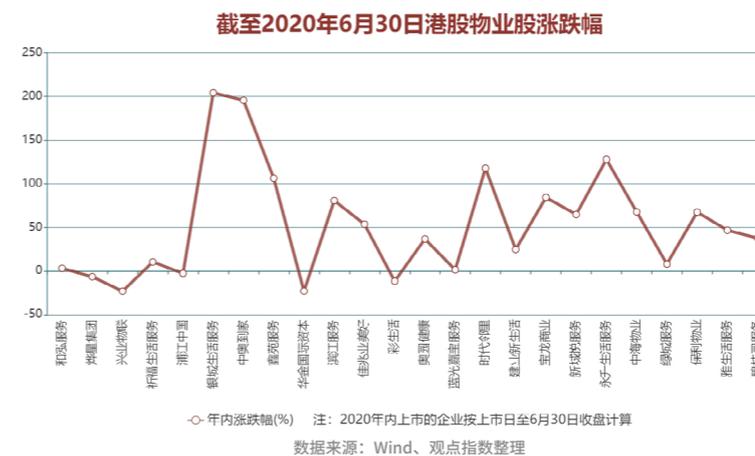
综合来看，目前行业发展正处于快速发展时期，整体市场和单个物业企业间仍有很大的增量空间，高增长仍会持续一定时间，但不可忽视的是，企业发展战略各不相同，企业间业务和业绩分化也将越来越大。

未来 3-5 年，整个物业行业将快速裂变，进入规模增长、收并购拓展、品质提升三架齐驱的关键时期。

物业股市值迎来大分化，年内平均激增 54.32%

突如其来的新冠肺炎疫情，将隐于房企幕后的物业公司推到聚光灯下。在资本市场，

物业股板块更是迎来了高光时刻。



数据显示，相较于 2019 年末收盘价，截至 6 月 30 日，港股市场上 24 只物业股平均涨幅为 54.32%。在资本市场的亮眼表现，使得 2019 年爆发的物业公司资本化大潮延续至今。

回顾年内表现，银城生活服务领跑一众物业股，年内涨幅高达 204.12%。值得注意的是，若观察银城生活服务年内每个月股价走势，前 5 月股价表现平平，平均涨幅仅仅 20%。6 月股价异军突起，涨幅达 115.01%，带动全年走势。

一般而言，物业股走势强劲，与其关联地产公司不无关联。关联地产公司增长强劲，不仅可以助力该物业公司持续输送物业管理面积，也给后者带来强劲的业绩增长预期。因此该物业股自然更受资本青睐。

物业企业	股价年内涨跌幅	关联房企	2020年上半年销售面积(万平方米)
银城生活服务	204.12%	银城国际控股	112.91 (2019年)
永升生活服务	127.84%	旭辉控股	489.59
时代邻里	117.80%	时代中国	234.2
鑫苑服务	106.31%	鑫苑置业	9.05 (2020年第一季度)
中海物业	67.92%	中海地产	954.3
保利物业	67.56%	保利地产	1492.24

数据来源：企业公告、观点指数整理

而上半年头部物企股价不及预期，或许与配股潮有关。

6 月 3 日，绿城服务发布公告称，公司拟向最少六名承配人合计配售 2.666 亿股新股，

预计融资总额约 27.14 亿港元。绿城服务宣布配股后第二天，永升生活服务集团有限公司也发布公告称，拟先旧后新配售 1.34 亿股新股，预期此次认购事项所得款项总额为 15.79 亿港元。随后，和泓服务、佳兆业美好均有配股动作。

一连串的物企配股事项难免会导致原股东所持股份遭到稀释，由此引发市场疑虑，物业股板块也似乎出现了连锁反应，月内体量较大的物业股出现整体下跌的情况。

近期物业企业配股/增发动作		
2020年6月3日	绿城服务	以每股10.18港元配售2.666亿股，募集净额26.93亿港元
2020年6月4日	永升生活服务	按照先旧后新配售1.34亿股，募集净额15.64亿港元
2020年6月23日	佳兆业美好	以每股32.55港元配售1400万新股，募集净额4.51亿港元
2020年6月15日	和泓服务	以每股1.28港元配售8000万股，募集净额1亿港元
2020年7月1日	雅生活服务	获准增发8666.68万股，12个月内有效
2020年7月3日	鑫苑服务	按每股2.6港元配售最多5000万股

数据来源：企业公告、观点指数整理

疫情期间，具备稳定现金流的物管行业深受资本热捧，因此行业价值愈加显现，整体股价也实现了上升。但随着经济复苏，行业能否继续前半年的热度仍是未知数。

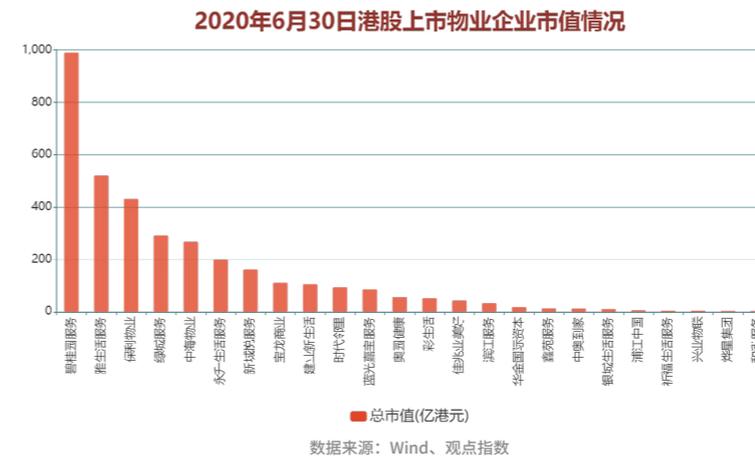
换句话说，通过配股扩充资金的窗口期或稍纵即逝。这也是头部物企配股潮起的主要动因。

另一方面，从目前市场数据来看，规模仍是衡量一家物管企业的重要指标，扩大管理规模和增大市场份额仍是上市企业发展的首要目标。因此，通过配股募资，以尽早抢占更多市场份额，亦是物业企业弯道超车的手段之一。

需要予以关注的是，与 2014 年仅彩生活一支独苗不同，如今港股物业板块热闹非凡，大中小型物业企业梯队分明。整体来看，市值达到 500 亿以上企业有 2 家、400 亿以上企业 1 家、200 亿以上 3 家、，百亿以上企业为 3 家，百亿以下企业 15 家。

即便物业企业发展整体向好，但值得注意的是，24 家上市物企两极市值差约为 986 亿，这一数据在 2020 年第一季度初时为 783 亿，并且差距有进一步拉大的趋势。

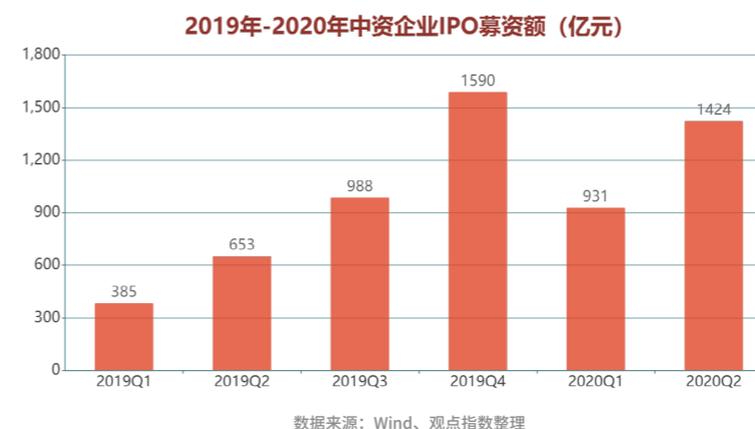
市值的差异化，很大程度上源自于规模的持续增长、物业费的提升、成本的控制能力，以及增值服务等因素的综合结果。



从另一角度看，物业服务企业的市场集中度不在同一个量级，市场仍较分散，这给行业整合、龙头企业提升市场占有率提供了空间。

IPO 狂欢，中型物业公司扎堆上市

据数据显示，今年上半年，中资企业在全球通过 IPO 募集的资金总额为 2355 亿元，而去年同期只有 1038 亿元。细化下，今年一季度 IPO 募资 931 亿元，金额已几近往年 Q1、Q2 两个季度之和，二季度更是飙升至 1424 亿元。



在此背景下，物业服务行业进账稳定的“现金奶牛”特性自然备受资本青睐，超额认购倍数屡次刷新上限。观点指数简单整理 2020 年上市的物业企业可发现，尽管各家企业成色参差不齐，但无一例外地都受到了资本的热捧。

上半年物业股招股情况

企业	实际发售	发行价 (港元)	超额认购倍数
兴业物联	1000万股	1.79	超1400倍
焯星集团	1000万股	1.41	超1900倍
建业新生活	3000万股	6.17	超143倍

数据来源：公司公告、观点指数整理

2020 年率先上市的兴业物联和焯星集团，体量在上市物业股里属于中下水平，如兴业物联截止 2019 年末在管总建面 240 万平方米，2019 年前三季度收益总额约 1.27 亿元；截至 2020 年 1 月 28 日，焯星集团在管面积 520 万平方米，2019 年前八个月收益约 1.75 亿元。

2020年上半年上市物企情况

	在管面积 (百万平方米)	合约面积 (百万平方米)
建业新生活	57.00	115.0
焯星集团	4.90	7.3
兴业物联	2.1	4.1

数据来源：企业招股书、观点指数整理

且相比于焯星集团吸引恒基地产李家杰做基石投资者（认购占比 14.5%），兴业物联并没有基石投资者。即使在这种条件下，兴业物联仍成为新股王，市场之狂热可想而知。

截止 6 月 30 日，累计已有 11 家物业公司在港交所提交招股书。值得注意的是，7 月有 3 家物企集中上市，按时间先后分别是金融街物业、弘阳服务、正荣服务。换言之，目前港股市场上等待聆讯的物业企业还有 8 家。

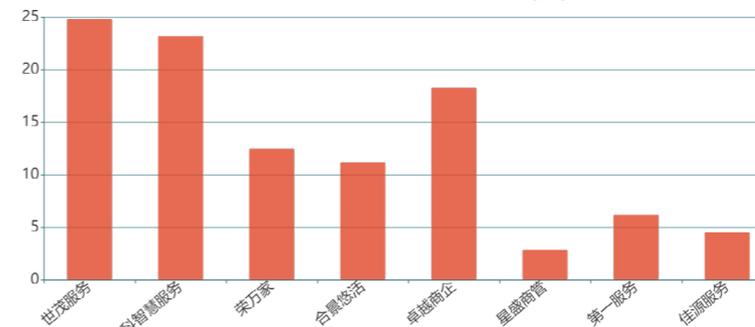
企业	递表日期	上市日期
正荣服务	1月2日	7月10日
宋都服务	1月24日	已失效
金融街服务	1月24日	7月6日
弘阳服务	3月23日	7月7日
第一服务	5月29日	
卓越商企	5月31日	
合景悠活	6月24日	
荣万家	6月24日	
佳源服务	6月26日	
世茂服务	6月29日	
金科智慧服务	6月29日	

数据来源：观点指数整理

同时近期融创、华润置地等百强房企亦紧锣密鼓地筹备拆分物业上市事宜。预期在接下来的半年时间内，获批上市的物业公司数有望比去年增加一倍多。

观点指数整理上半年披露招股书的物业企业数据，发现除金科智慧服务 2019 年在管面积超过 1 亿平方米外，其余企业的在管规模均较小。

已递表企业2019年经营收入 (亿)



数据来源：企业招股书、观点指数整理

一般来说，房企分拆物业公司上市，母公司的品牌效应会使物管企业更容易获得资本市场认可。目前排队上市的 8 家物业企业，其母公司均是观点指数·TOP100 销售排行榜里全国排名靠前的企业。

随着资本市场对物业板块的看好，分拆物业上市逐步向第二乃至第三阶梯房企延伸。相信未来两年会有更多的中小型房企陆续推进旗下物业业务的上市进程。

此外，据中国物业管理协会公布的数据显示，2018 年全国物业管理面积约 246.65 亿平方米，年复合增长率为 12.01%。其中头部百强企业约占 78.9 亿平方米，即 32.08%。总体呈现地域分散、集中度低的状态。

行业集中度较低导致市场环境竞争激烈，对物业服务企业的经营能力、管理能力和抗风险能力自然提出更高的要求。而已经上市或手握大量现金流的物管企业，有更多收并购、寻求合作的发展意向以及资金支持，占据先天优势。

收并购频发，多业态布局抗击市场风险

受疫情影响，大部分物管企业今年第一季度均聚焦于疫情防控工作，中标、收购动作有所减少。随着国内防疫工作成效逐步显现，各行各业进入缓慢恢复期，物管企

业发展逐步恢复如常，在收并购、项目拓展等方面的动作增加。

一般来说，物管公司通过关联企业交付面积输送、独立第三方招投标以及收并购三种方式来获取新的在管项目。其中第一种获取方式虽然可以为物业企业带来稳定的增量面积，但比较依赖关联企业的发展状况，同时受宏观经济因素影响较大。

近年来出现的趋势是，物业服务企业的在管面积中，关于关联方的项目面积占比在持续减弱。



数据来源：企业招股书、企业年报、观点指数整理

以 2019 年频繁收并购的雅生活为例，2019 年其在管面积约为 2.34 亿平方米，除去来自雅生活、绿地集团双股东的输送面积后，来自第三方开发商的物业面积为 1.71 亿平方米，占比达到了 73.3%。而 2018 年这一项指标为 61.7%。

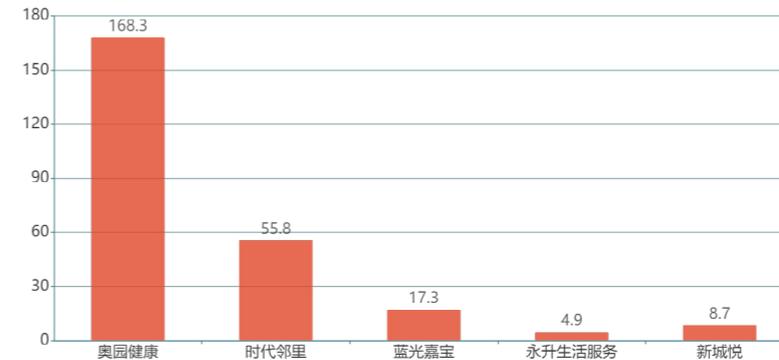
收并购市场方面，据观点指数不完全统计，2020 年上半年上市公司公告的收并购事件一共有 18 起，涉及金额 10 亿元。据观点指数观察，标的企业主要为体量较小的物业企业，以及一些便于企业开展新增增值服务的相关企业。

企业	并购次数	涉及金额
碧桂园服务	2	1.17 亿元
新城悦服务	1	1.05 亿元
永升生活服务	1	864.4 万元
时代邻里	3	2.82 亿元
蓝光嘉宝	8	1.94 亿元
佳兆业美好	1	2700 万元
奥园健康	2	2.8 亿元

数据来源：企业公告、观点指数整理

同时，也有物业企业通过收并购快速获取经验丰富的团队，进入新的业态领域。如新城悦通过并购成都诚悦时代物业使公司进入商写及商场的物管领域；时代邻里通过并购进入电力系统以及工业物流地产领域。

并购获得面积占在管面积比例 (%)

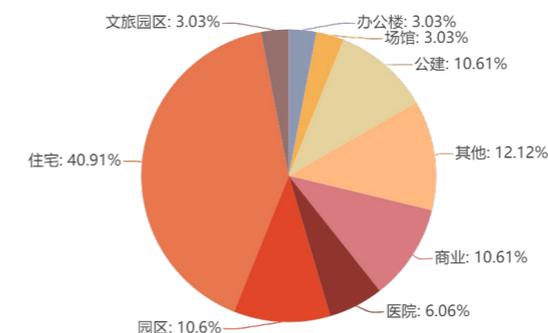


数据来源：企业公告、兴业证券、观点指数整理

从现有数据看，收并购依然是企业扩张规模的主流方式。这一途径可以让物业企业在较短时间里增加大量的在管面积，拉动业绩增长。对于一些发展意愿强烈且在管面积规模相对较小的公司，并购更容易实现规模的快速扩张。但如何处理好后续的服务问题，则是另一重考验。

招标市场方面，观点指数整理头部物企新中标项目类型发现，住宅物业仍是当中的大头。

2020年上半年物业企业中标项目类型

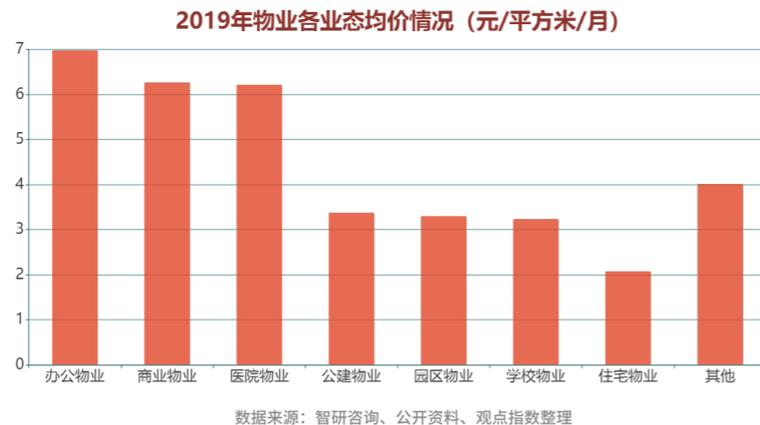


数据来源：观点指数

随着行业的不断发展，不同业态的客户特征及对物业服务的诉求皆有所差异。部分物管企业在以住宅为基础的基础上，积极进行其他业态拓展，完善多元化业态结构，提升企业在市场发展中的抗风险能力。

如此次疫情来临时，在各个业态均有布局的物管公司优势显现。而一些以非住宅物业为主的物管公司则更容易受到影响，最直观的体现则是在股价涨跌幅上。同时，从已公布的对物管企业的扶持政策来看，多数补贴并不涵盖非住宅物业业态。

例如疫情期间，很多商场、办公楼没有营业。虽然许多开发商减免商铺租金，但如果疫情持续时间过长，给各个承租商户和企业的创收压力会进一步加大，一旦发生类似大面积退租等情况，则很可能会直接影响到物管企业的物业费收入。



纵然如此，2019 年头部物企物业费价格水平中，商办类物业仍是价格水平最高的物业类型，办公类物业的平均价格水平为 6.99 元 / 平方米 / 月，商业类物业的收费水平为 6.28 元 / 平方米 / 月，而住宅类物业的收费水平仅为 2.09 元 / 平方米 / 月。巨大的价格差距使得近年来物业企业越发重视对非住宅业态拓展。

短期来看，相比纯住宅物管企业，非住宅类受到疫情的影响相对较大，但相信是暂时的。从行业发展纵深的角度看，后者依旧是市场青睐的投资标的。毕竟，非住宅物业普遍物业费水平高于传统住宅项目，能有效提升经营收入，实现企业的业绩增长。

不过，需要正视的是，应用场景的不同、客户需求的差异化，使得不同业态之间的管理服务体系会有很大的区别。多业态发展固然能够给企业带来诸多优势，但对企业自身的运营服务能力则是极大的考验。

另一方面，随着物业管理行业市场化逐步推进，原有的市政、后勤系统逐步打破，越来越多企业开始往城市服务领域进行拓展尝试，并有逐渐成为新“蓝海”的趋势。

值得注意的是，政府采购类市政环卫项目与物业管理模式类似，都具有轻资产投入、持续产生稳定现金流的特性。

公开资料披露，2019 年我国市政环卫市场规模 3171 亿元，其中第三方市场化规模 1422 亿元，可为物业管理行业带来 10%-20% 营收增量，预计 2024 年第三方市场化规模可达 3044 亿元。

另外，根据住建部 2019 年披露的数据，全国共有老旧小区近 16 万个，涉及居民超 4200 万户，建筑面积约 40 亿平方米，老旧社区改造工程正加快推进，市场空间巨大。国家鼓励运用市场化方式吸引社会力量参与，这一举措亦将给物业企业的发展带来巨大的存量空间。

总体来看，物企参与城市服务已是大势所趋，拥有优秀运营经验的企业在城市服务方面加快了抢单节奏。可以预见的是，城市服务是一个双边需求的市场，随着规模越来越大，物业公司会找到更好的盈利点，同时与当地政府的合作将会更加稳定，实现可持续发展。

企业	部分物企近期动态
万科物业	成立合资公司，城市服务落地厦门鼓浪屿
	深圳坪山区与万科物业签署合作协议，引入城市空间整合服务
碧桂园服务	中标山西寿阳县1.08亿“环卫+”项目（2019年签订战略合作协议）
	进驻天津军粮城，创新城市大物业运营模式
绿城服务	绿城服务联合国资，入局宁波念慈城市服务
招商积余	中标青岛市即墨开发区城市空间项目
	中标三亚崖州湾科技城秩序维护、内勤等物业服务采购项目
保利物业	第三次中标嘉善县天凝镇公共服务管理及镇区保洁服务项目
佳兆业美好	签约邯郸市峰峰矿区，正式成立城市综合服务平台
雅生活	与玉禾田签署环卫一体化项目合作协议
旭辉永升服务	与四川泗阳经济技术开发区合作签约
招商积余	旗下招商物业中标松山湖生态园东区城市综合服务项目，总面积达26万平方米
雅生活	与玉禾田签署环卫一体化项目合作协议
来源：公告报道，观点指数整理	

2020 中国年度影响力物业服务 TOP30

评选参考指标包括：企业的营运能力（在管建筑面积、合约面积、第三方面积占比、非住宅面积占比、管理项目数、城市布局、在管项目平均物业费水平、新增在管建筑面积、新增合约面积、战略合作事件等）、营收效益（经营收入、增值服务收入、净利润、毛利率、经营成本/收入等）、管理效率（社区管理、增值服务、人才队伍建设、领导力与执行效率等）、品牌价值（品牌认可度、策划推广、行业影响力等）以及商业模式创新（资本运用与融资、项目独特性、创新运营方式等）。

1 万科物业发展股份有限公司

2 碧桂园服务控股有限公司

3 深圳市彩生活服务集团有限公司

4 深圳市金地物业管理有限公司

5 龙湖物业服务集团有限公司

6 保利物业发展股份有限公司

7 招商局积余产业运营服务股份有限公司

8 绿城物业服务集团有限公司

9 中海物业集团有限公司

10 华润物业科技服务有限公司

11 雅居乐雅生活服务股份有限公司

12 金碧物业集团

13 四川蓝光嘉宝服务集团股份有限公司

14 旭辉永升服务

15 世茂服务控股有限公司

16 新城悦控股有限公司

17 金科智慧服务集团股份有限公司

18 河南建业新生活服务有限公司

19 融创物业服务集团有限公司

20 重庆新大正物业集团股份有限公司

21 佳兆业美好集团有限公司

22 重庆天骄爱生活服务股份有限公司

23 时代邻里控股有限公司

24 荣万家生活服务股份有限公司

25 幸福基业物业服务有限公司

26 远洋亿家物业服务股份有限公司

27 富力物业服务集团

28 浦江中国控股有限公司

29 卓越商企服务集团有限公司

30 鑫苑物业服务集团有限公司

长租公寓：复苏进行时

疫情导致长租公寓在租赁市场遇冷，资金流断裂危机频发的大背景下，收并购逐渐成为行业常态。

2020 年注定不平凡，上半年，受新冠疫情影响，长租公寓行业频繁暴雷，行业开启新一轮洗牌。

对比往年，今年上半年长租公寓企业的开业频率有所降低，不少企业尝试减缓开业速度，聚焦已持有的项目运营。更有已经颇具规模的企业开始积极探索商业模式和运营模式，将一些亏损严重的项目进行整改，及时止损以应对疫情。

另一方面，各个城市的租金均呈下降趋势，尽管国内疫情带来的影响逐渐减弱，但租赁市场的恢复才刚刚开始。随着毕业生离校就业，租赁旺季来临，持续释放的市场需求或许将为市场带来新的机会。

而政策在鼓励市场发展的同时，更多着眼于规范市场、整治乱象、防范风险。在“租售并举”“租售同权”的政策导向下，围绕长租公寓的政策红利还将持续释放。

集中式企业表现突出，细分业态蕴含新机

观点指数对行业集中式长租公寓候选企业进行全方面监测，针对其上半年运营成果、品牌、管理等多重指标统计及分析，并予以相应权重，最终有 10 家企业表现突出，入选“2020 中国年度影响力长租公寓 TOP10（集中式）”。

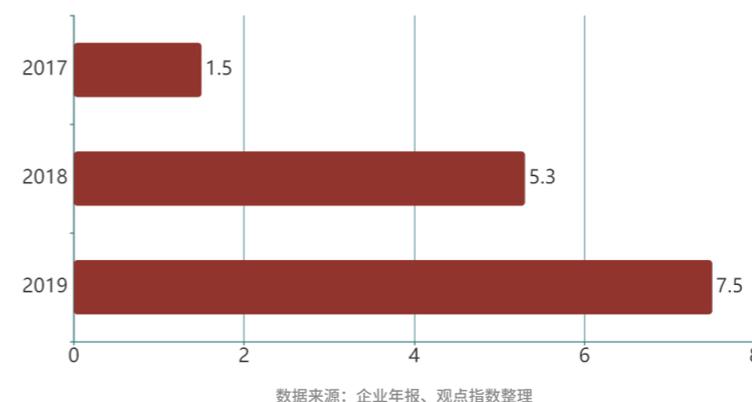
值得关注的是，截至 2019 年末，泊寓的年内新增开业量达到 5.6 万间，累计开业 11 万间，依然是房企系长租公寓规模之最。凭借多项指标上的优异表现，泊寓一举

夺得“2020 中国年度影响力长租公寓 TOP10（集中式）”榜首席位。

榜单中值得关注的还有冠寓。1-3 月，多家房企背景的长租公寓企业债券获受理或成功发行，其中龙湖于 3 月 5 日完成发行 30 亿住房租赁专项公司债，一定程度上代表了资本市场对冠寓的认可。

截至 2019 年末，冠寓累计开业房间数量达 7.5 万间，全年开业目标完成率约 93.8%，相较 2018 年规模增速有所放缓。

龙湖冠寓近三年累计开业房间数（万间）



而在租金收入方面，2019 全年冠寓租金收入达 11.7 亿元，超额完成 10 亿元营收目标，同比增幅 150.6%。项目整体出租率显著提升，达到 77.4%，同比上涨 27.3%。



数据来源：企业年报、观点指数整理

从出租率可以看出，近年来龙湖冠寓逐渐将战略重心转向质量、规模双向提升。2020年冠寓计划开到10万间，希望实现租金收入接近20亿元。

二季度，全国基本实现全面化复产复工，蓝领公寓需求度恢复较快。企业持续看好并加码蓝领赛道。近期，主攻蓝领公寓细分市场的安歆集团正式宣布战略并购“易企租”，增加床位数超2000张。

随着产业、消费升级、职住平衡等变化，出现蓝领公寓客群由基层到中高层，白领公寓向人才公寓聚焦、朝大社区演进等新趋势。

可以看到，疫情下，普通客户暴露更高的违约、退租风险，对项目出租率产生较大影响。而蓝领公寓经营模式为直接与企业客户签订租赁合同，按床位定价、按房间出租，为企业员工提供整体的租住解决方案。因此客源、租约相对稳定。

上半年，魔方公寓、乐乎公寓均布局蓝领市场，推出蓝领公寓产品。乐乎在北京推出首个企业服务公寓项目；首汽约车与魔方公寓达成长期战略合作，联合打造网约车“司机公寓”。

可以预见的是，随着长租公寓发展持续成熟，单一的产品模式已经不能覆盖整个市场需求，因而催生出一系列根据目标客群划分品类的细分产品，这使长租行业的发展更具想象空间。

政策高效落地，着重疫后市场恢复

2014年3月，《国家新型城镇化规划》提出了“租售并举”并积极促进“住房租赁市场”的发展，正式开启租赁市场政策利好。

为了加快构建租售并举的住房体系，中央与地方出台了多项鼓励发展住房租赁市场的政策。租赁市场的开启与发展，成为激活房地产新周期的关键，也成为长效机制的重要组成部分。

上半年，租赁市场相关政策频繁出台，观点指数整理相关租赁政策发现，主要分为三大方向。

一是继续加大力度支持租赁市场发展，积极培育市场，构建“租售并举”、“租售同权”的住房制度，并且倡导企业转型发展租赁物业；二是规范市场秩序，多地亦积极发布登记备案、发布租赁合同示范文本、与银行签订租金托管协议等；三是多地发布租房补贴、增加人才公寓供给等相关政策。

近期租赁相关政策		
时间	地区/部门	内容
3月	住建部	大力发展政策性租赁住房，鼓励发展长期租赁住房。
4月	广东	共为14万户保障对象减免公租房、直管公房、人才住房租金3.26亿元。
4月	合肥	住房租赁居间服务的企业，备案面积达到3000平方米的，每平方米每年奖励从1.2元提高到1.6元。
4月	青岛	将2人户、3人户住房租赁补贴保障面积在原先的标准上各提高15平方米。
4月	西安	对“托管式”住房租赁交易的租金和押金实施专户监管。
4月	南京	要求南京市所有的住房租赁机构建立租金托管制度，且需在商业银行设立唯一的租金专用账户。
5月	东莞	规范个人出租住房。转租住房套数或者间数达到10套或间及以上的，应当申请设立住房租赁企业并到市住建局办理备案。
5月	发改委	要大力发展住房租赁市场，加大城市老旧小区便民化等方面的改造力度。
5月	上海	建立集公租房、廉租房、社会租赁房“三房合一”的住房租赁平台。
6月	重庆	引导社会机构参与住房租赁市场，对闲置非住宅物业可按规定改建为租赁住房。
6月	济南	进一步培育和发展住房租赁市场，保障符合条件的承租人及子女享受义务教育、落户、医疗保障等权益。

来源：公开资料、观点指数整理

若以时间线为主轴，有两个明显的阶段。第一季度，所出台的相关政策以抗击疫情为主旋律。年初开始约有 19 个城市发布了 25 项疫情防控相关政策。

包括三个方面：一是对疫情期间租户进行摸排登记，推进租赁经营场所做好防控工作；二是落实主体责任，要求房东和租赁企业承担防疫期间的主体责任，负责督促租户进行备案登记和居家隔离，做好租赁房屋的消杀防疫工作；三是发布租赁住房纠纷指引，针对疫情期间可能发生的租赁纠纷提出解决建议，强调疫情期间房东、租户及租赁企业公平分担相应损失等。

而第二季度，随着疫情开始得到逐步控制，各地方政府开始着重疫后的市场恢复。约 8 个地区发布了 10 条市场管理相关政策措施，主要涉及到租赁住房安全管理、住房租赁中介机构整治、以及住房租赁管理辦法的制定等方面内容。

为了响应住建部 2019 年发布的《关于开展中央财政支持住房租赁市场发展试点的通知》，10 个地区发布了 14 条关于为住房租赁企业提供资金扶持的相关政策，具体落实了补贴的条件和申请办法。

如杭州和合肥分别推出了住房租赁企业资金监管的相关措施，确定企业名单，推动资金监管落地。同时还有 5 个地区推出了租赁住房建设相关的管理规定及措施，推动租赁住房建设的健康发展。

值得注意的是，今年国家发改委再次表示，要大力发展住房租赁市场，加大城市老旧小区便民化等方面的改造力度，租赁市场迎来新的发展节点。

半年暴雷企业 18 家，房企涉足长租公寓愈加审慎

受益于政策加持，自 2015 年起，众多从业主体相继入局长租公寓行业，在创业初期便开启了大规模扩张，依靠融资——高价包租——快速扩张规模——再融资的方式抢占市场份额。疯狂的扩张，也为如今的行业剧烈调整埋下伏笔。

2020 年上半年，突如其来的疫情让多家中小型长租公寓陷入经营困境。据观点指数不完全统计，年内传出暴雷消息的企业多达 18 家，大部分均因为创始初期依赖“高收低租”的扩张模式导致资金链断裂，从而经营困难或倒闭。

不同于前几年的热情高涨，2019 年开始长租公寓领域明显理性，企业不再盲目进击，行业逐渐回归审慎。

2020年暴雷长租公寓企业名单

时间	企业
3月	我乐公寓
4月	嗨客公寓
4月	匠寓
2月	三彩家
3月	湾流国际
2月	志诚优家
4月	金亿
4月	铃铛公寓
3月	蜗牛壳
3月	明轩托管
3月	融域托管
2月	鹏毅房产
3月	友巢
3月	玉恒公寓
3月	枫巢蚁家
3月	巢客公寓
5月	包租婆
5月	大住公寓

来源：公开资料、观点指数整理

公开资料显示，截止 2019 年底已有超 40 家颇具规模的开发商开展长租公寓业务。而据不完全统计，2019 年仅有中海、正荣、宝龙和俊发少数几家房企推出长租公寓品牌，且多为盘活存量资产而开展的新业务。

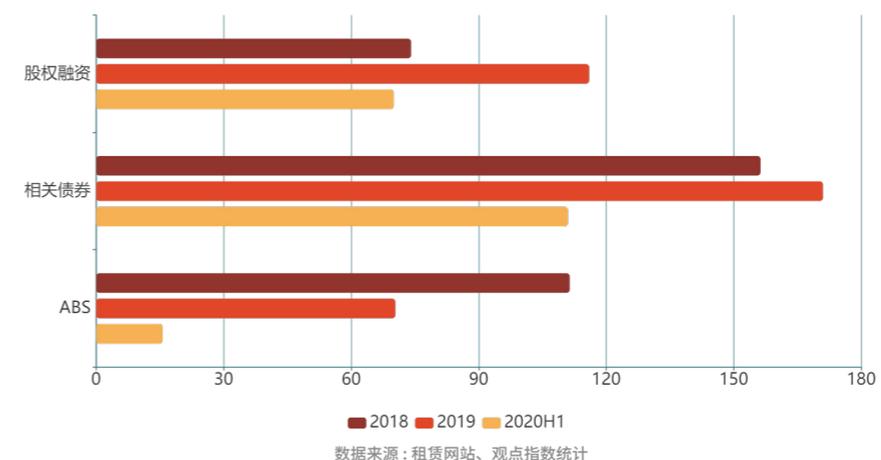
值得注意的是，今年上半年没有开发商新进入长租公寓领域。房企涉足长租公寓业务热情明显冷却。

疫情冲击下亟需资金支持，中小型品牌融资难

与此同时，疫情使长租公寓行业陷入危机，这使得企业更依赖于外部的资金支持。

观点指数整理了近半年租赁行业的融资情况发现，融资产品以住房租赁专项债及 ABS 为主，主体大都为长租公寓头部企业或实力较为雄厚的房企系公寓品牌，如 5 月 10 日，中海拟发行 95 亿住房租赁公司债获“通过”。

2020H1住房租赁相关融资情况（亿元）



观察可知，上半年房企系长租企业以相关租赁债券发行为主，其特点为发债频繁且金额较大。

不难发现，自疫情爆发以来，各个具有房企背景的长租公寓品牌通过资产支持专项计划、投资平台、公司债券等形式，为租赁业务板块紧急输血。凭借母公司良好的信用资质，这些长租公寓品牌更容易获得融资支持。



在ABS方面，据不完全统计，截至6月30日，已通过的ABS资产证券化产品共有4项，已成功发行2项。发行主体分别是魔方公寓、金地商置、上海融创和朗诗集团。观察已发行的企业主体可发现，均是长租公寓行业头部企业或规模较大的开发商，对比2018年融资盛况，资本已逐步回归理性，资本投资上更趋向于理性保守，中小型企业融资难度急剧上升。

值得注意的是，4月30日，证监会、国家发改委联合发布《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点相关工作的通知》，境内基础设施建设领域公募REITs试点正式起步。尽管目前相关政策并没有覆盖至长租公寓，但租赁行业作为国家近年来的重点发展行业，对于头部企业来说，未来行业融资环境将更值得期待。

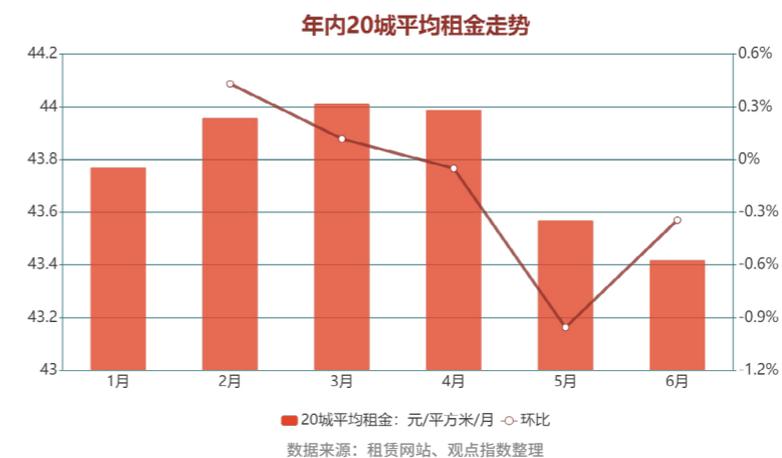
目前长租公寓领域的融资以头部企业和大型开发商为主，中小公寓品牌融资较为困难。

换个角度来看，也意味着疫情令长租公寓市场变得更加理性，资金和资源越来越趋向于运营良好、现金流稳健的企业。缺少资金支持的中小型长租公寓企业发展变得举步维艰，面临的或许是新一轮洗牌，也将涌现出更多的抄底机会。

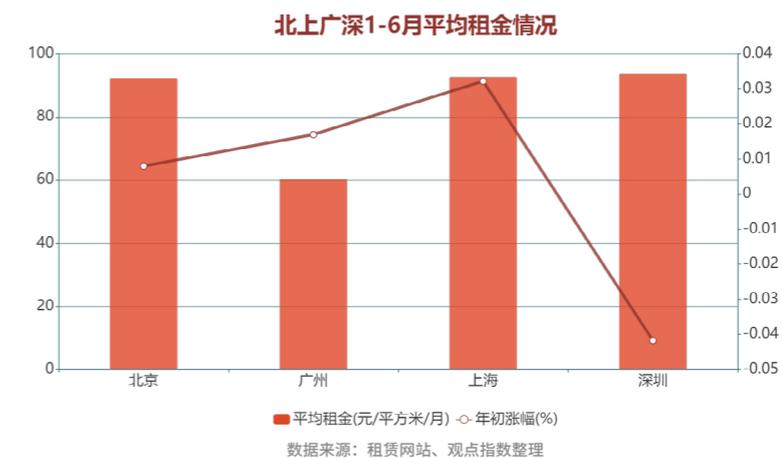
20 城租金水平恢复，一线城市公寓租金优势持续

尽管国内受疫情带来的影响逐渐减退，但是失业率仍处于一个较高的位置，2020年5月登记失业率为5.9，这一数据在2019年为3.9。对于长租公寓消费力来说，有一定的削弱。

租赁市场的活跃度与就业环境密不可分，受到就业和收入状况的影响，虽然进入传统的租赁旺季，但租金仍然呈持续下滑趋势。观点指数监测的20个城市平均租赁住房租金仅为43.78元/平方米/月，跌幅有所收窄。

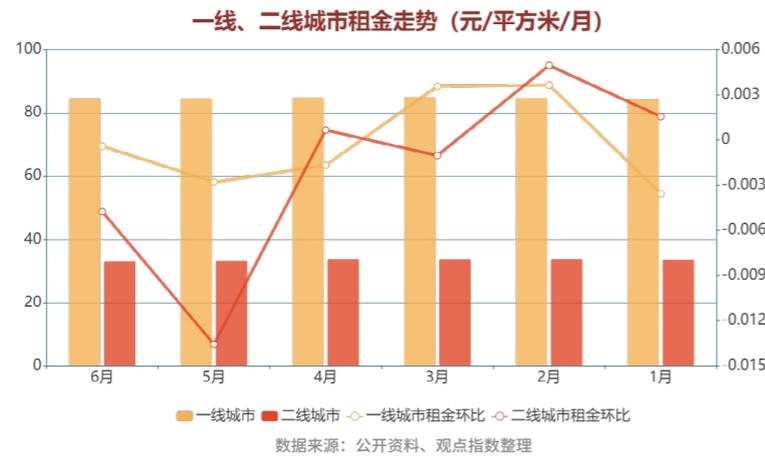


具体到城市来看，观点指数监测数据显示，在几个一线城市中，北京的平均住房租金最高，达92.36元/平方米/月，其次为深圳、上海、广州。若相比于年初涨幅，则深圳最高，但也仅小涨1.05%，基本上和年初租金持平。



与一线城市相比，二线城市的平均租金水平依然有较大差距。上半年，一线城市平

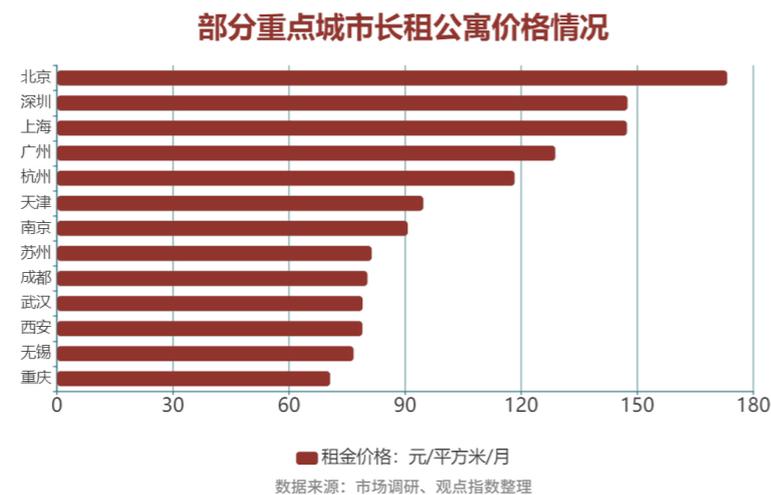
均住房租金为 84.8 元 / 平方米 / 月，二线城市的平均住房租金 33.53 元 / 平方米 / 月；6 月份，二线城市该项指标值为 33.12 元 / 平方米 / 月，低于上半年平均值，和今年首月相比下降了 1.37%。



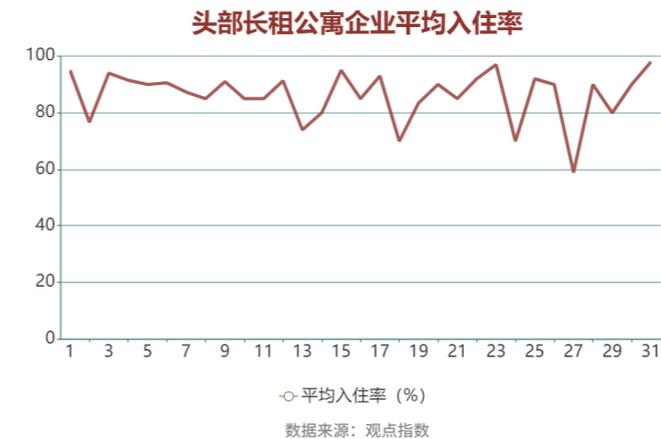
从上图可以看到，国内各个城市平均住房租金已经基本恢复至年初水平，逐渐摆脱疫情带来的影响。并且随着 6-7 月租赁旺季来临，租赁市场有望迎来新的增长。

一线城市的租金价格优势地位稳固，而这种优势同样映射至长租公寓领域。

据观点指数调研结果显示，目前四个一线城市的长租公寓平均租金均在 120 元 / 平方米 / 月以上，其中北京的平均租金更是达到了 173.24 元 / 平方米 / 月，新兴核心二线城市杭州的租金水平也在百元以上。而诸如天津、南京、苏州、成都等二线城市，其长租公寓的平均租金水平与一线城市分化明显。



而从观点指数调研近 50 家长租公寓企业数据显示，上半年租金回暖的迹象也反映至长租公寓企业的入住率上。截止 6 月末，30 家头部企业的平均入住率已经达到近 86%，部分项目选址、配套设施、增值服务颇具优势的企业入住率更是达到了 98%。



总的来看，由于部分长租公寓在选址、配套设施、增值服务等方面比普通租房要相对具备优势，其租金价格也相对较高。

另一方面，一线城市和强二线城市，因为庞大的流动人口，以及住宅价格居高不下，导致大量的居住需求须依靠租赁市场解决。这也为长租公寓的发展带来相对充足的支撑。而对于其他二三线城市来说，支撑的力度则相对较弱。

流动人口推动市场发展，人才租赁住房比重加大

我国人口总量较大，再加上地区经济和城镇化发展程度不一，相比其他国家也拥有更高的流动人口，变相带来了较大的租房需求。

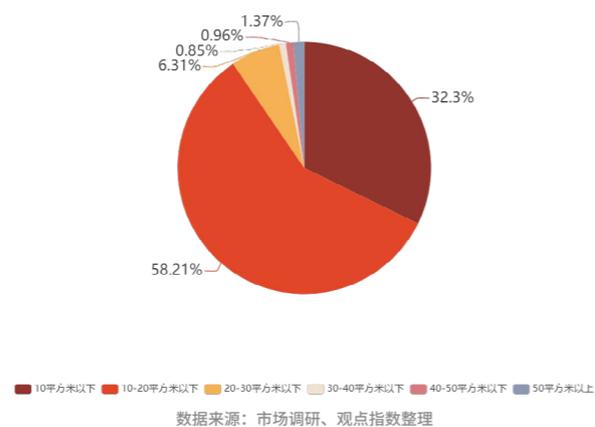


社会调查数据显示，过去几年，首次置业年龄逐步后移。如 2008 年在北京首次置业的平均年龄是 26 岁，到了 2018 年首次置业平均年龄升至 35 岁，租住周期的时间跨度越来越长。

从长租公寓企业的角度上看，这无疑带来了更大的发展弹性和空间，也对目前长租公寓产品设计带来一定启发。如何将产品定位与庞大的租房人群相结合，成为长租公寓企业的必修课。

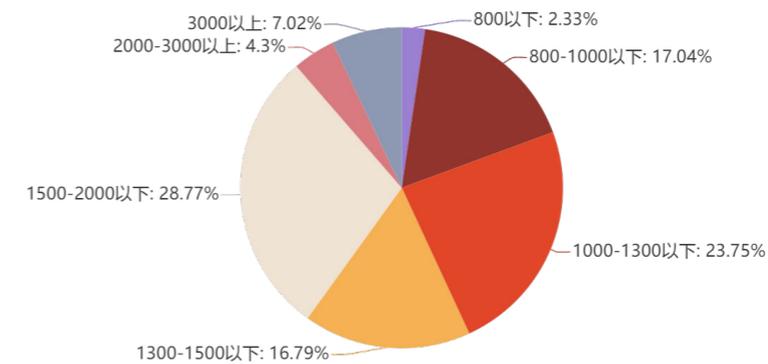
据观点指数调研结果显示，目前长租公寓市场上有 58% 的房源户型面积为 10-20 平方米，这也从侧面印证出单身人口为长租公寓市场的主要房源消耗群体。

国内长租公寓房源面积大小占比情况



上图可见，长租公寓企业在设定房源面积上，10-20 平方米的户型占比最多，达到了 58.2%，10 平方米以下次之，占比达到了 32.3%。20-30 平米的户型仅为 6.3%，40 平方米以上的房源较少，占比仅 3.2%

国内长租公寓房源价格水平



数据来源：市场调研、观点指数整理

在价格方面，目前长租公寓市场上房源价格在 1000-1300 元 / 间 / 月的房源占比达到了 23.75%，1500-2000 元 / 间 / 月的房源占比达到了 28.77%，而 2000 元 / 间 / 月以上的房源占比仅有 11.32%。800-1500 元 / 间 / 月的价格更适应租房群体，受到的青睐度也更高。

目前，长租公寓主要面对初入职者、白领等，大部分长租公寓要求租客不带小孩、老人，千禧一代追求简约与自由，一居室以及小面积户型的长租公寓，自然成为他们倾向的选择。

不过，随着“租购并举”、“租售同权”的持续推进，更多的家庭将加入租房群体；而随着长租公寓市场的发展与完善，租赁客群范围也将逐步扩大。如何提高长租公寓的使用率、舒适性、多样性，成为长租公寓从业主体越来越重要的课题。

2020 中国年度影响力长租公寓 TOP10(集中式)

评选参考指标包括：企业的营运能力（在营房间数、年内新增房间数、平均入住率、平均房间费、城市布局、战略合作事件等）、营收效益（租金收入、增值服务收入占比、租金回报率、新增融资额等）、管理效率（管理模式、团队建设、领导力与执行效率等）、品牌价值（品牌认可度、品牌熟知度、产品推广等）以及商业模式创新（资金运用与融资、产品独特性、创新运营方式、营销方式与组织等）。

- 1 万科泊寓
- 2 龙湖冠寓
- 3 乐乎公寓
- 4 魔方公寓
- 5 安歆公寓
- 6 旭辉领寓
- 7 朗诗寓
- 8 招商公寓
- 9 保利公寓
- 10 合景·昕舍

联合办公：深度洗牌启动

受疫情影响，一季度一众联合办公企业项目扩张进度几近停滞，二季度国内疫情得到控制后才开始有所恢复，部分手握充裕现金的头部企业则逆势率先开启新一轮布局。

过去半年，疫情给经济带来的影响直接映射在企业身上，各类型企业均受到不同程度的冲击，尤以中小型为甚，如何生存成为业内共同关注的焦点。

众所周知，在联合办公的客户构成中，中小型企业占比是最大的。疫情给其带来的影响，也让联合办公行业被更加理性看待。市场环境下行、主要客源存在隐忧的大背景下，使得融资受阻、变革、转型成为联合办公行业上半年绕不开的话题。

不过，相信疫情的影响是暂时的。2013-2019年，国内新增市场主体稳步增长。天眼查数据显示，全国小微企业数量达到8000万家，大约占全国企业总数的70%。2017年-2019年，每年小微企业新增注册数量都超过1000万家。

新注册企业尤如春笋般诞生，一定程度上证明联合办公行业的市场需求是客观存在的，也印证了行业的发展潜力巨大。

另一方面，2015年-2018年的资本热潮过后，摆在联合办公行业眼前的最大问题仍是盈利能力。好消息是，今年上半年，优客工场、创富港、纳什空间均有传出已经或即将盈利的消息，行业发展正往好的方向发展。

行业发展走向纵深，盈利难题见曙光

2020年猝不及防的疫情，令传统办公物业与联合办公都面临不小的挑战，行业竞争加剧、用户减少与需求升级等问题成为绕不去的难题，部分企业实行业务优化与收缩，

及时止损，以应对当下低迷的市场环境。

在此背景下，行业头部企业优客工场率先做出改变，4月表示，2020年将全面转型为联合办公服务商，以输出品牌、空间设计、建造、管理服务为主，打造全方位轻资产运营模式。

在宣布轻资产转型后，优客工场多个轻资产项目先后启动，与多家企业签署战略合作，以品牌输出的方式实行全国布局。同时，与金融机构、产业园、酒店等跨业态企业达成合作协议，拓展业务边界。既有的运营成绩，上半年的变革性动作以及综合性表现，让优客工场摘得“2020中国年度影响力联合办公TOP10”榜首。

另一方面，部分项目运营良好，手握充沛现金流的头部企业开启了新一轮跑马圈地，进行逆势扩张。

2020年上半年Distrii办伴部分开业空间与入住大客户

Distrii办伴·上地NEO办公空间（北京）	快手入驻整栋
Distrii办伴·韦伯时代办公空间（北京）	今日头条入驻整栋
Distrii办伴·维璟中心办公空间（上海）	OYO入驻
Distrii办伴·绿地城际办公空间（南京）	猿辅导入驻

来源：公开资料、观点指数整理

观察上半年企业动态，办伴发展势头正劲，2020 年上半年，Distrii 办伴新增项目数量达 7 个，且项目主要位于高端甲级写字楼，新增项目面积超过 6 万平方米，对比去年同期增加了两倍以上，实现了逆势上涨。

疫情期间，各大城市空置率居高不下，如何进行高效招商是联合办公企业的必修课题。据了解，Distrii 办伴近期新开业的项目，预招商率均超过 80%，且吸引新经济企业及各行业龙头企业入驻。

另一方面，上半年多家联办企业均有传出盈利声音，联合办公行业一直被诟病的盈利难题见到曙光。

4 月 27 日，创富港发布的 2019 年财报显示，其已经连续三年实现盈利。2019 年，创富港实现营业收入 5.38 亿元，较上年增加 1.17 亿元，增长 27.85%，其中 7714 万元来自于 2018 年新店营业收入的增长，2454 万元来自于 2019 年新店产生的营业收入，其他来自于老店经营业绩的提升。

而此前一再战略收缩的 WeWork 亦初见成效，在经历一系列裁员、出售资产、重新与企业谈判租约之后，WeWork 执行主席 Marcelo Claure 称，公司有望于 2021 年录得净现金流入，较 2 月时订下的目标，提前一年达标。

不得不承认的是，疫情的冲击对联合办公企业的现金流提出了考验。而随着联办企业传出盈利的声音越来越多，行业似乎也从疯狂逐步步入了理性，正往稳健的方向前进。

头部企业吸金能力强，深度洗牌键快速启动

2010 年开始，共享经济成为资本追逐的风口。在此过程中，联合办公打破了原有的经济形态，用资源共享的方式降低消费成本、提升消费者的体验感，最终找到了立足之地。

而 2014 年“大众创业”、“草根创业”的新浪潮，更是让市场新增主体数量达到新高点。

数据显示，2019 年，全国新增市场主体 2179 万户，同比增长 1.37%，日均新设企业达到 2 万户。与前几年相比，新增市场主体增速有所放缓，但总量的稳定增加给予联办行业巨大的客户潜力。

经历前几年的发展扩张后，2020 年联合办公市场进入深度洗牌期。近日，联合办公



企业 We+ 酷窝正式宣布停止运营，称将停止与所有员工间的劳动合同，项目也处于停运阶段，这家成立 5 年的联合办公企业正式按下终止键。

通知上的停运原因仅有简短的“持续亏损”四字，结合近一年来联合办公行业各类经营亏损、资金链断裂、关店风波及接盘传闻来看，不难看出——联合办公行业深度洗牌时刻已经到来。

回首过往，在共享经济兴起之际，联合办公行业一时风光无两。2018 年开始，资本回归理性，行业盈利模式受到质疑，融资大幅减少。而缺少资金支持的部分联合办公企业开始后继无力，盲目扩张产生的高额运营费用更是加剧了企业的消亡，行业频频传出暴雷。

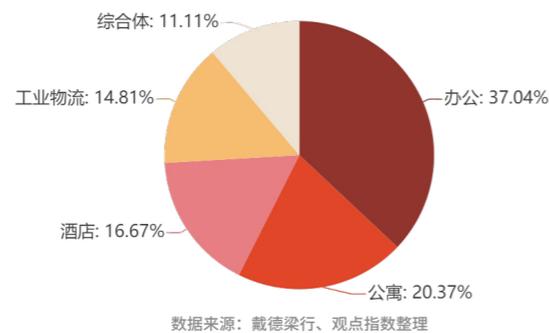


公开资料显示，2018 年联合办公空间融资额达 67.15 亿元，创历史新高。值得注意的是，2018 年氦空间和优客工场获融资额达 45.44 亿元，占比近 68%，全年融资呈现“寡头”局面，中小型联办企业难以获得资本支持，发展举步维艰。

2020 年已过半，联办行业国内融资事件数仅为 1 宗，为 4 月纳什空间获得远洋资本增资，具体金额未知。除此之外，国外方面，5 月份雷格斯母公司 IWG 已通过配股筹集了 3.2 亿英镑（4.03 亿美元）的资金。IWG 于近期表示，公司打算将这笔资金用于业务扩张。

好的消息是，4 月份证监会与发改委联合发布《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点相关工作的通知》，标志着国内基础设施领域公募 REITs 试点正式起步。

我国目前已发行资产证券化物业业态情况



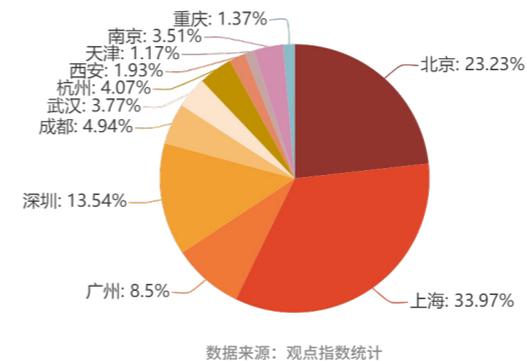
目前看来，已发行的类 REITs 数量比重较大的为公寓、办公业态。而未来 REITs 在办公上的应用，或许可以加速规模靠前企业的资金流通与运营提升。

事实上，有研究数据表明，中国的联合办公空间正在以平均每年不低于 50% 的增长率增长。有预测数据显示，到 2030 年，至少有 30% 的办公空间会成为联合办公空间。

城市布局下沉，轻资产模式“重构”行业生态

观点指数统计数据显示，目前，国内联合办公空间主要集中在北京、上海、广州、深圳四个一线城市，以及成都、杭州、南京、武汉等 11 个核心城市。当中，又以四个一线城市最为集中，北上广深占据了国内联合办公近 80% 的市场份额，这说明一线城市依然是联合办公空间的主要布局城市。

重点城市联合办公市场占比情况



受疫情影响，2020 年一季度一众联合办公企业项目扩张进度几近停滞，二季度国内疫情得到控制后开始有所恢复，部分手握充裕现金的头部企业率先开启新一轮布局。总体来看，基本与去年同期持平。

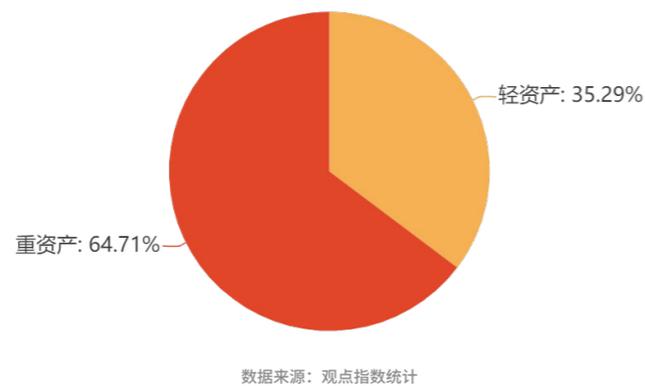
据观点指数不完全统计，近半年来全国范围内新开营业的联合办公项目有 17 家，除去上海仍然保持着高开业项目数量外，也有联合办公企业开始将目光转至乌鲁木齐等颇具发展潜力的地区中心城市。

2020 年联合办公新开项目分布



若观察新开项目类型，则可发现，联合办公企业开始尝试提高轻资产项目在总项目中的比重。

2020上半年新开业项目轻资产比例



一般来说，联合办公项目运营模式有三种：重资产、轻重资产融合与轻资产。轻资产模式相较前两者来说，前期投入成本相对较少，可以降低联合办公企业短期现金流风险。但运营主体分散，较难保证旗下项目运营和服务的标准化，后期管理成本也会相对较高，更加考验联合办公企业的综合实力。

目前轻资产模式动作比较频繁的是优客工场、梦想加、纳什空间等联合办公品牌，其中以优客工场“决心”更大。2020年4月14日，优客工场表示，今年将全面转型为联合办公服务商，以输出品牌、空间设计、建造、管理服务为主，打造全方位轻资产运营模式。

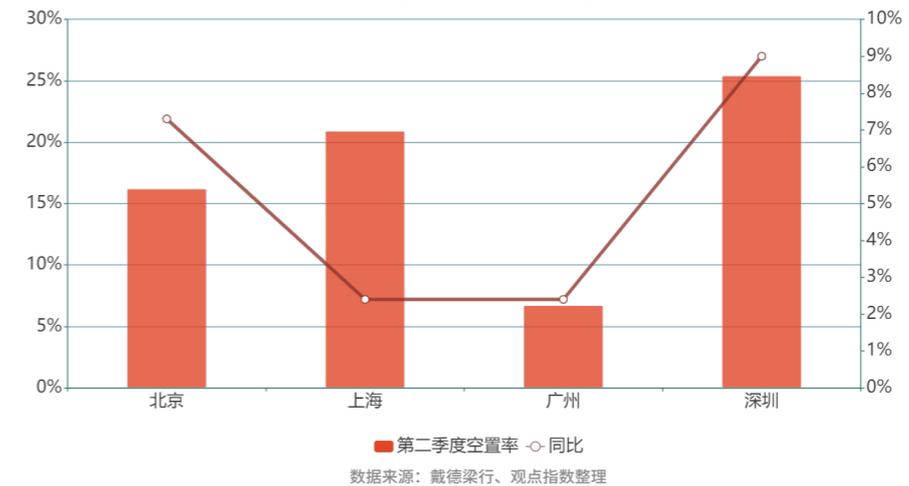
而最新消息是，优客工场轻重资产的运营模式已经实现1:1，2020年轻资产项目力争达到100个。

虽然当下的资本退潮，让联合办公问题频现。不过，可以肯定的是联合办公市场前景依旧。不管是轻资产亦或是重资产，当下最关键的是沉下心做好精细化管理，才能真正获得盈利。

弹性优势尽显，大企业属群成破局关键

据戴德梁行数据显示，2020年第二季度，北上广深四个城市的空置率攀升，分别达16.2%、20.9%、6.7%、25.4%。相比2019年，空置率分别上升了7.3%、2.4%、2.4%、9.0%。

2020年第二季度北上广深写字楼空置率



疫情的到来，加速了远程办公的发展进程，在家办公时间被迫拉长，部分企业对办公空间的需求发生变化。如此前Facebook宣布：允许员工永久在家工作。这将直接影响部分企业，使其不再需要租用面积较大的商铺、写字楼，或者调整租赁期限。

同时，办公室的形态上也发生相应变化，比如部分企业设置大量的流动办公室，或成立小团队协同，代之以几十人、几百人一个部门。因此，办公室的面积变得更小，办公成本进一步降低。

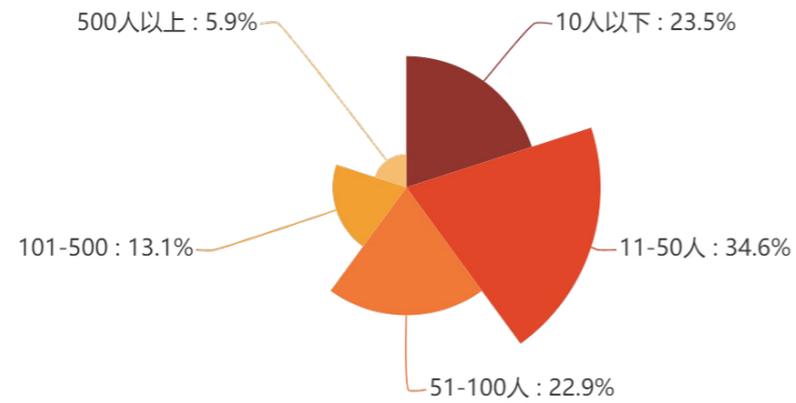
与之对应的，灵活的办公模式是联合办公得天独厚的优势。预计未来将会有一批办公楼选择与联合办公品牌合作，利用后者的品牌输出进行碎片化空间管理，发展垂直细分市场。这或许也将成为联合办公崛起的关键。

虽然创立之初联合办公行业是顺应“大众创业、万众创新”的导向，对创业公司提供便利。但由于创业公司承租能力低、租期短、续约率低等特点，直接制约了联合办公的盈利空间。对应的，大企业承租能力高，工位需求量大，续约率较高，因而受到联合办公品牌的青睐。

事实上，近年来也有越来越多的联合办公企业推出企业定制品牌，向企业定制服务业务做转型，亦成立了相应的招商团队，以求增加大企业属群在入驻企业中的比例。同时，不少世界500强公司，以及央企、国企的创新业务部门，正逐渐接受联合办公概念。

不过目前来看，大客户属群在联合办公租户类型中的构成占比并不高。

联合办公企业租户企业规模情况



数据来源: iiMediaResearch、观点指数整理

数据显示, 中小型企业属群占据了联合办公入驻租户的大头。50 人以下的小微型企业租户占比达到 58.1%, 尽管近期联合办公企业越发重视大型企业客户, 但目前该类客户属群占比仅 19%。

目前全国中小企业占企业总数的比重很高。上海中小企业数已超过 100 万家, 占全市总企业数的 99.5%; 广州 90% 以上的市场主体、80% 以上新增就业均由中小民营企业贡献; 深圳截止 2019 年底, 中小企业达 196.7 万家, 占企业总数的 99.6%。

不过, 行业研究数据表明, 国内中小企业的平均寿命仅为 2.5 年, 而每年倒闭的企业约有 100 万家。

为了摆脱目标客户的不稳定性和短租期, 减少租户特性给企业造成的不良影响, 联合办公企业调整自身的客户结构, 加大大企业客户属群在租户结构中的比重, 或许是未来发展的关键。

2020 中国年度影响力联合办公 TOP10

评选参考指标包括：企业的营运能力（在营项目工位数、在营项目数、平均入驻率、平均工位费、城市布局、新开业工位数、战略合作事件等）、营收效益（经营收入、增值服务收入占比、新增融资额等）、管理效率（布局及规划、人才队伍建设、领导力与执行效率等）以及品牌价值（品牌认可度、策划推广、行业影响力等）。

- 1 优客工场
- 2 Regus
- 3 WeWork 中国
- 4 Distrii 办伴
- 5 氩空间
- 6 梦想加
- 7 OFFICEZIP
- 8 世联空间
- 9 创富港
- 10 COHESION 目林

文旅运营：负重前行

在今年前景不明朗的情况下，文旅企业风险偏好降低，对于需要投入大资本的大项目有所谨慎，但依然看好未来文旅市场的前景，因此谨慎中维持进取。

近些年，假期出游逐渐成为许多人休闲娱乐的选择，不少热门旅游景点假期接待的旅客人次也在逐年创新高。

中国旅游研究院的数据显示，2019年，旅游业对我国GDP的综合贡献达10.94万亿，贡献度已经达到11.05%。

旅游业俨然成了资本热土，进入精细化运营阶段的房企们也开始将发展的目光投向旅游景区、主题乐园、小镇等各种文旅地产业务。

作为一年中最重要的旅游旺季，春节在全年旅游收入中的重要性不言而喻。然而，2020年春节期间爆发的新冠疫情，让上半年的文旅产业被迫冷却。文化和旅游部要求全国旅行社及在线旅游企业1月24日起，暂停经营团队旅游及“机票+酒店”产品，各大景区也应要求关门停业。

综合考虑此次疫情的复杂性、波及范围，对我国旅游业的影响是空前的，且从目前市场反馈来看，其影响远远超过了2003年“非典”，文旅企业上半年负重前行。

文旅企业上半年动作不断，头部房企持续投资扩围

从上半年市场可以看到，一些传统的、资金较充裕的文旅企业，在目前的市场环境下依然在持续加码文旅项目，如华侨城、伟光汇通，并且总投资金额相当可观。而一些新加入战团的房企也在加大投资，像融创、恒大等，房企投资文旅的热情似乎

并未受疫情打击。

上半年，华侨城无疑是在所有文旅企业中最积极的。一方面有多个项目实现签约和开工，如签下了总投资300亿元的大连东方巴黎“达里尼”项目；另外在已有项目做好疫情防控的同时，实现了较快的再营业，在建项目的工程进度也在复工后获得有效推进。由此一举夺得“2020中国年度影响力文旅发展TOP10”榜首。

2020年上半年华侨城参与文旅项目					
日期	项目名称	项目类型	投资金额(亿元)	事件	所属省份
2020/1/6	湖北黄石华侨城文化旅游项目	文旅综合体	30	签约	湖北省
2020/1/10	山东济宁十里文化生态画廊	文旅综合体	/	签约	山东省
2020/4/13	大连东方巴黎“达里尼”项目	文旅综合体	300	签约	辽宁省
2020/4/16	华侨城·滇池文旅城项目	文旅综合体	100	签约	云南省
2020/5/26	珠海华侨城凤凰谷生态旅游项目	文旅综合体	150	签约	广东省
2020/6/15	华侨城中山欢乐海岸项目	主题公园	80	开工	广东省
2020/6/23	襄阳华侨城奇梦海滩水乐园	主题公园	8	开业	湖北省

数据来源：观点指数整理

另外，作为华侨城继欢乐谷后创立的又一文旅IP，“欢乐海岸”或将成为华侨城未来数年扩张的主力品牌。目前“欢乐海岸”已建成深圳和顺德两个项目，预计宁波欢乐海岸项目会在今年对外营业，而华侨城中山欢乐海岸项目也在2020年上半年实现开工。

融创文旅紧随华侨城之后，位列“2020 中国年度影响力文旅发展 TOP10”榜眼之位。上半年融创文旅在投资市场上相当活跃，签下融创·武地文旅城和岳与岳西文旅城的同时，还接盘了嘉兴六旗乐园项目，以打造杭州湾融创文旅城。

2020年上半年融创参与文旅项目					
日期	项目名称	项目类型	投资金额(亿元)	事件	所属省份
2020/4/8	融创·武地长江文旅城	文旅综合体	260(首期)	签约	湖北省
2020/5/12	融创岳与岳西文旅城项目	文旅综合体	50	签约	安徽省
2020/6/2	海盐县山水文园六旗乐园项目	主题公园	/	收购	浙江省
2020/6/3	新乡中原融创文旅城	文旅综合体	50	开工	河南省
2020/6/10	四川天府新区乐高乐园项目	主题公园	30	开工	四川省
2020/6/22	绍兴黄酒小镇	特色小镇	320	签约	浙江省

数据来源：观点指数整理

尽管现在文旅城对融创的营收贡献仍有限，但投资力度却不减，其通过文旅项目拿到的土储也是相当可观的。

除华侨城和融创文旅外，房企中的恒大、碧桂园、金科、绿地香港、中南集团均在上半年的文旅市场上有新动作。

2020年上半年其他房企参与文旅项目动态						
日期	项目名称	项目类型	投资金额(亿元)	事件	投资方	所属省份
2020/3/31	海门张謇·故里小镇	特色小镇	50	开工	中南集团	浙江省
2020/4/8	贵阳恒大·温泉小镇项目	特色小镇	/	签约	恒大集团	贵州省
2020/4/13	大连金科文旅项目	文旅综合体	300	签约	金科文旅	辽宁省
2020/5/24	晋宁绿地康养文旅项目	文旅综合体	5(投资200亿元)	拿地	绿地香港	云南省
2020/5/24	平江县丽江田园综合体	田园综合体	2.3	开工	碧桂园集团	湖南省
2020/5/29	蓝精灵主题乐园	主题公园	/	开业	世茂集团	上海市
2020/5/31	恒大崇左文化旅游康养城项目	文旅综合体	/	开工	恒大集团	广西壮族自治区

数据来源：观点指数整理

疫情下旅游市场跌入冰点，“五一”成全年首个旺季

受制于疫情防控，整个春节假期，各大旅游目的地近乎“颗粒无收”，损失巨大。

从3月份起，浙江、江西及甘肃陇南市三地相继提出2.5天假期制，如，江西省和甘肃陇南市要求鼓励、引导职工外出度假和旅游，浙江省则鼓励实施一周4.5天弹性工作制，支持有条件的机关、社会团体、企事业单位落实带薪休假制度。

还有部分地区发放消费券鼓励市民消费，如佛山市。另外，山东发放的1.38亿元消费券，则是直接针对文旅行业，之后陆续有更多的省市地区跟进。

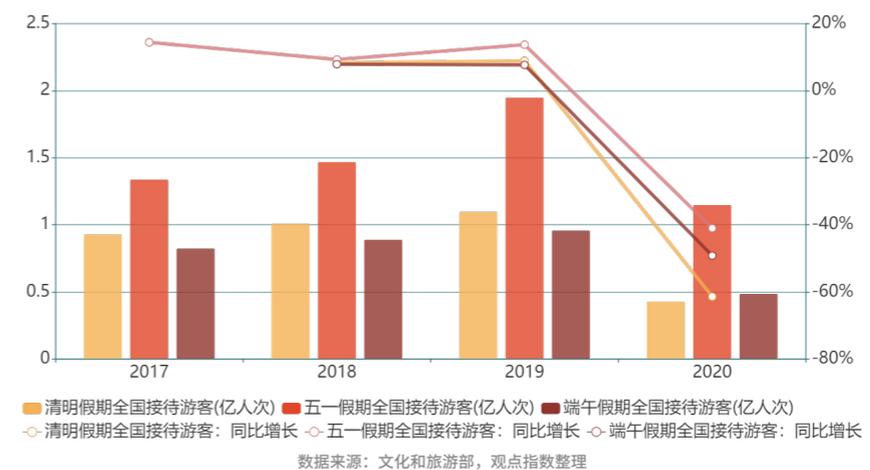
根据文化和旅游部3月16日消息，全国有28个省（区、市）的3714家A级旅游景区恢复对外营业，复工率超过30%，已恢复开放的旅游景区主要为山岳型景区、开放型景区和市民公园等室外旅游场所。

不过，由于跨省交通受限，省外团队游迟迟未恢复，各大景区难以依靠团队游引流，因此不得不面对“开门不开业”的境遇。

庆幸的是，4、5、6连续三个月均有节日小长假，因此今年文旅行业真正意义上的“开业”要以清明节为标志。尽管旅客依然以省内游、郊区短途游为主，但情况已经明显改善。

数据显示，2020年清明假日期间，国内旅游接待总人数4325.4万人次，同比减少

近四年三大假期全国接待游客情况



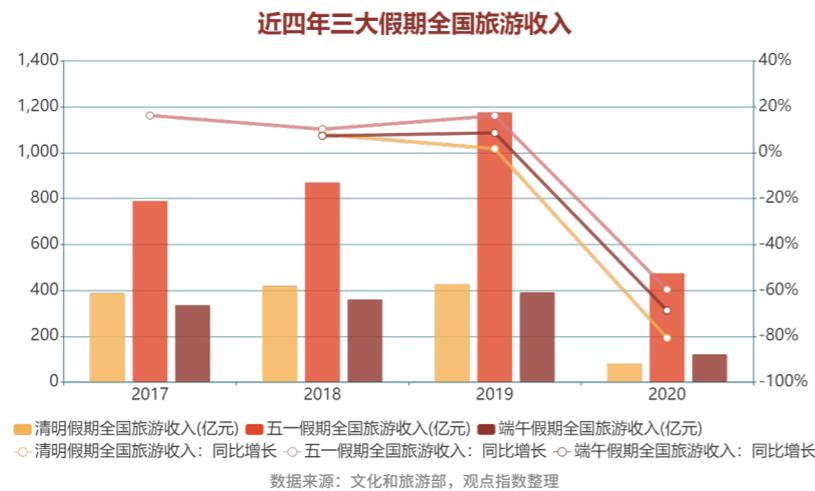
61.4%；实现旅游收入 82.6 亿元，同比减少 80.7%。

而到了五一劳动节假日，国内旅游接待总人数 1.15 亿人次，同比减少 41.0%；实现旅游收入 475.6 亿元，同比减少 59.6%；人均旅游消费 413.57 元，同比下跌 31.5%。

五一期间，由于各大旅行社的省内业务均恢复，周边短途自驾以及一日跟团游成为旅客出行的主要选择，近郊亲子游产品备受追捧。

因此，尽管从接待人次和旅游收入两组数据来看，同比降幅依然较大，但相较清明假期的疲软，恢复明显。出游人次跌幅环比清明收窄 20.4%，旅游收入增速跌幅环比清明收窄 21.1 个百分点，人均旅游消费 413.57 元，环比清明提升约 222 元。

再从端午节假期看，端午三天假期，全国共接待国内游客 4880.9 万人次，同比下降 49.2%；实现旅游收入 122.8 亿元，同比下降 68.8%。复苏程度较五一假期差，但较清明节假期好。



从整个市场来看，由于近郊游大部分为不过夜短途客，消费意欲不高，外加各旅游目的地及酒店都推出了较大的优惠措施，因此使得客单价有所降低。但对于单个企业来说，要在旅客减少的困境中存活，更需要挖掘旅客消费潜力，提高客单价。

另外，根据文化和旅游部最新发布的《2019 年文化和旅游发展统计公报》，我国 2019 年出境旅游人数已达 15463 万人次，比 2018 年同期增长 3.3%。



数据显示，我国出境旅游人次一直维持相当速度的增长，但根据目前国外疫情环境以及国内防控政策，出境游短期内并不能恢复，而这一批旅客又拥有较强的消费能力，如何挖掘这一批旅客的消费需求是接下来国内文旅企业的重点。

大型文旅项目谨慎重开，室内景区最为受限

今年上半年，受疫情影响，大部分文旅项目在 3 月前都维持关闭状态，直到 3 月中才开始恢复，并一直维持有限度开放。另外根据疫情防控政策规定，开放式景区较早实现开放，而室内景区则最为受限。

极端情况像宋城集团旗下的千古情景区，主打旅游演艺，舞台设在室内，因此开放时间更是延后到了 6 月 12 日，西安千古情则要到 6 月 22 日才完全开放。

主题公园上，以海昌海洋公园的项目作为观察，因海洋公园的项目作为观察，因海洋公园内有较大部分室内场馆，所以受疫情影响较户外主题乐园更甚。

据观点指数整理，以开放室

海昌海洋公园各项目全面开放时间	
项目	全面开放时间（以室内场馆为准）
上海海昌海洋公园	5月10日
三亚海昌梦幻海洋不夜城	4月3日
青岛海昌极地海洋公园	5月11日
成都海昌极地海洋公园	5月15日
天津海昌极地海洋公园	5月26日
烟台海昌鲸鲨海洋公园	3月16日（5月1-5日停止开放）
武汉海昌极地海洋公园	5月19日
大连老虎滩海洋公园极地馆	6月1日
重庆海昌加勒比海水世界+南山·海昌汤	5月30日
大连海昌发现王国主题公园	6月1日

数据来源：海昌各公园官网，观点指数整理

内场馆时间作为全面开放标志，除烟台海昌鲸鲨海洋公园及三亚海昌梦幻海洋不夜城是在5月之前开放（烟台海昌鲸鲨海洋公园在5月1日-5日关闭），其余大部分均在5月中才全面开放，大连的两个项目开放时间更是到6月1日。

文旅小镇上，以中青旅旗下的乌镇和古北水镇作为参考。乌镇自2月28日起就分批开放，而位于北京郊区的古北水镇景区则到4月下旬才全部开放。

乌镇和古北水镇开业情况	
项目	开业时间
乌镇东栅景区	2月26日
乌村	2月28日
司马台长城景区	4月13日
乌镇西栅景区	4月15日
古北水镇景区	4月23日

数据来源：乌镇景区官微、古北水镇官网、观点指数整理

华侨城旗下的多个项目自3月份起，开始陆续开门营业，其中上海、深圳、重庆的3个欢乐谷项目均在3月份就恢复开园，而在2019年下半年新开业的顺德欢乐海岸PLUS水公园则在5月30日重新开园重开，该项目为华侨城于2019年下半年投入运营的新项目。

华侨城部分项目开园情况	
项目名称	开园时间
世界之窗	3月16日
深圳锦绣中华·民俗村	3月16日
深圳欢乐谷	3月16日
上海欢乐谷	3月20日
重庆欢乐谷	3月26日
成都欢乐谷	3月30日
四川黄龙溪古镇	3月
光明小镇·欢乐田园	3月
天津欢乐谷	4月1日
北京欢乐谷	5月1日
武汉欢乐谷	5月19日
顺德欢乐海岸PLUS水公园	5月30日

数据来源：欢乐谷官网，华侨城官微，观点指数整理

而在重大项目推进上，其位于云南昆明的第二总部项目已经复工建设，位于深圳前海华侨城欢乐港湾项目，则在3月3日复工，并按期完成了摩天轮主体工程的建设。到了6月份，新项目华侨城中山欢乐海岸实现开工，项目总投资约80亿元；另外，位于湖北的襄阳华侨城奇梦海滩水乐园在6月23日开门营业。

新增投资方面，据观点指数整理，华侨城于上半年签下了5个文旅项目，并有1个项目开工，总投资金额也是相当可观。

融创文旅主要项目开园时间	
项目名称	开园时间
广州融创雪世界	3月10日（4月22日再度关闭）、5月10日
广州融创乐园	4月1日（4月22日、24日再度关闭）、5月16日
昆明融创乐园	3月21日
合肥融创乐园	4月5日
南昌融创乐园	4月4日
青岛融创乐园	5月23日
青岛融创水世界	6月24日
无锡融创乐园	4月24日
无锡融创雪世界	5月20日
无锡融创海世界	5月23日

数据来源：各项目官网、官微，观点指数整理

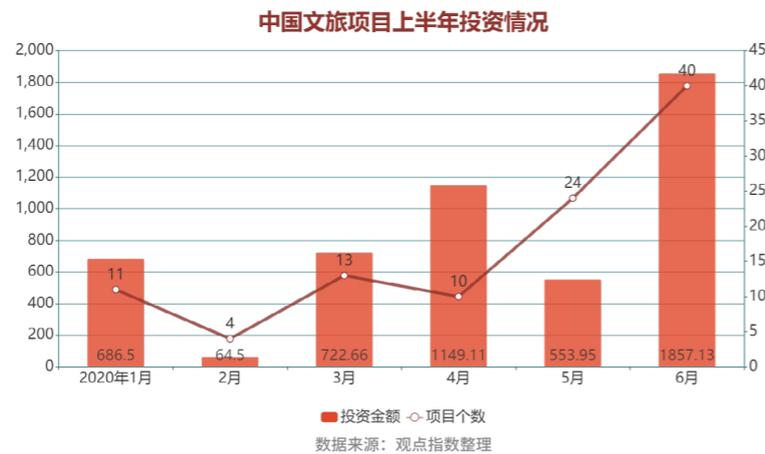
融创文旅方面，位于广州的融创雪世界3月10日最先恢复开园。作为华南地区少有的滑雪主题乐园，广州融创雪世界在上一年开业时就引起较多的关注，而本次也是融创所有文旅项目中最早实现开园的。但随后因广州疫情在4月份有所波动，因而再度关闭，直到5月10日才再度开放。

上半年文旅项目投资102宗，总金额近5034亿

考虑到疫情的打击，文旅市场前景尚不明朗，此时投资大体量、重资产的项目风险较大，因此2020年前6月的文旅项目投资情况无论从数量上，还是金额上都较2019年有相当大的跌幅。

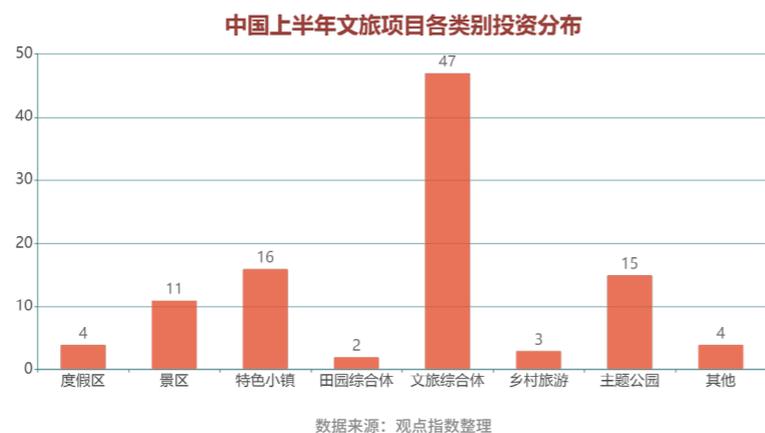
不过庆幸的是，自4月起，各项已落地项目持续开工，亦不断有新的大型项目签约，市场的信心正在持续恢复。

据观点指数不完全统计，2020年1-6月国内文旅项目投资102宗；总投资金额5033.85亿元，同比下降25.2%。可以看到，总投资金额较2019年同期有了相当幅度的下跌。但数据在逐月恢复，而到了6月份更迎来了今年第一个文旅投资高峰。



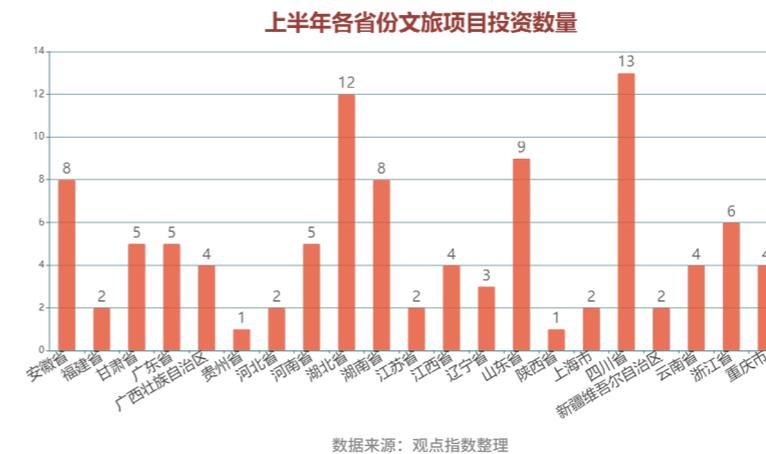
数据上看，6月份文旅项目新增投资达到40宗，为2020年1月以来最多。较5月多出16宗，较2019年同期多20宗；总投资金额为1857.13亿元，亦是目前全年最高。可以看出，6月份文旅投资主体增多，投入资本也在增多。

亦要注意的是，今年上半年，在投资项目数微升的情况下，投资金额的下降幅度却相当大，显示市场在今年前景不明朗的情况下，对于投入大资本、大项目有所谨慎，风险偏好降低，但依然看好未来文旅市场的情景，因此维持谨慎进取。



从项目所属类别来看，1-6月的102个文旅投资项目中，47个为文旅综合体，15个为主题公园，16个特色小镇，11个景区。

从投资动态分类，签约56个，开工40个，开业3个，拿地2个，收购1个。除了签约外，越来越多的文旅项目进入开工状态，也体现了经济复苏步伐的加快。



从项目分布地区上看，四川省13个，数量最多。四川丰富的旅游资源，再加上经济水平在中西部的突出地位，使其成为国内最主要的文旅投资热土；其次为湖北和山东，分别为12个和9个。

而除了这些新增投资外，观点指数注意到，部分文旅企业疫情之下资金链断裂，被迫挂售旗下项目。而这对于实力较强的企业来说反而是很好的投资机会，让其可以以低价拿下一些已运营的项目，降低进入当地文旅市场的投资成本。

但亦要留意，这部分被挂售的项目部分在疫情前已出现经营困难，并可能存在债务和产权归属方面的风险。而收购后如何改造旧有设施以适应新的市场环境，亦是对新业主的巨大考验。

2020 中国年度影响力文旅发展 TOP10

评选参考指标包括：企业的营运能力（运营规模、业态构成、项目个数、城市布局、客流量、平均门票价格、投资金额、新签约或动工项目数等）、营收效益（经营收入、净利润、资产规模、毛利率等）、管理效率（业态规划、人才队伍建设、领导力与执行效率等）、商业模式创新（资金运用与融资、资源链接能力、产品独特性、革新的运营方式等）以及品牌价值（主题 IP 打造、市场熟知度、游客满意度、产品推广等）。

- 1 华侨城集团有限公司
- 2 伟光汇通旅游产业发展有限公司
- 3 杭州宋城集团控股有限公司
- 4 融创文旅集团
- 5 中青旅控股股份有限公司
- 6 荣盛康旅投资有限公司
- 7 海昌海洋公园控股有限公司
- 8 田园东方投资集团有限公司
- 9 绿城理想小镇建设集团有限公司
- 10 西安曲江文化旅游股份有限公司

养老运营：思变与革新

随着我国人口老龄化的深化，以及人们养老意识的改变，养老机构的需求将持续扩大，企业方面则需提供更多多元化的产品。

计划生育政策诞生了一代独生子女，随着他们建立家庭，“4-2-1”的倒金字塔家庭结构，即四位老人、一对中青年夫妇及一个孩子的家庭构成，逐渐成为中国社会的主流。

因为求学或工作而离开父母居住地的年轻一代，因为没有兄弟姐妹分担赡养责任，在照顾父母问题上显得心有余而力不足。因此，养老注定不是一个轻松的话题。

更为严峻的是，随着经济和科技的发展，人类的寿命虽然延长了，但是养育孩子的成本也在升高，为了不影响自身的生活水平，不少年轻人生育意愿下降，选择推迟甚至放弃生育。

数据显示，2019年中国人口出生率为10.48%，比2018年下降0.46个百分点。人口自然增长率也随之下降，由2018年的3.81%降至3.34%。如此，更加剧了养老的严峻性。老龄化带来的社会养老问题，对中国经济、社会以及政策制定来说，已经越来越难以忽视。

头部企业摘地扩张忙，年内表现突出者不在少数

观点指数对养老服务企业进行全方面持续跟踪，可以看到，纵然上半年疫情肆虐，依旧可以看到不少企业在运营管理、业务发展等方面有着出色表现。因此也进入“2020中国年度影响力养老服务TOP10”。

光大养老今年继续自己的扩张步伐，在各地通过收并购的方式扩大规模，运营床位数和项目数持续提升，落地城市数也在增加。目前其旗下已拥有汇晨、金夕延年和百龄帮三个品牌，规模庞大。

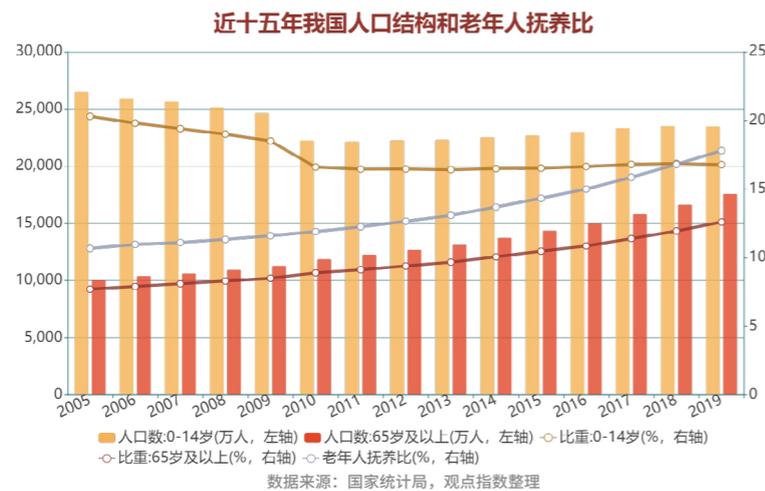
泰康健投上半年两度摘地，分别位于南京和郑州，而扩张还在持续。6月，泰康健投实现了燕园三期和吴园二期的开工。目前泰康在运营项目6个，总建筑面积114万平，可容纳户数约9210户。

远洋椿萱茂同样有着庞大的规模，目前已布局9个城市，27个项目，其中有9个项目在北京。疫情期间，武汉封城，椿萱茂借助母公司远洋集团的力量，从全国各地调配防护物资、药物及食物支援武汉项目。

另一企业九如城集团，武汉封城期间，抽调了一支护理人员队伍支援湖北一线养老服务工作，侧面可见其养老人才储备相对充足。

老龄化持续深化，刚性养老需求待满足

国家统计局最新数据显示，截至2019年末，我国人口总量为14亿人，受出生人口减少影响，人口总量增长略有放缓。全年出生人口1465万人，比2018年减少58万人，人口出生率为10.48%，比上年下降0.46个百分点；人口自然增长率也随之下降，由2018年的3.81%降至3.34%。



从人口结构上看，0-14岁人口为23492万人，占总人口的16.78%，继续滑落；65岁及以上人口为17603万人，占总人口的12.6%，持续逼近联合国确定的65岁以上老年人口比例达到14%即为深度老龄化的标准，人口结构此消彼长的态势并未改变。

不过，值得注意的是，2019年二孩及以上比重达59.5%，比上年提高2.1个百分点，这说明“全面两孩”政策正持续发挥作用。

单就老龄化问题来看，相比人口增量，政策制定者面临的真正问题或许是老年人口抚养比。

老年人口抚养比可以从经济角度反映人口老化对社会的压力。最新数据显示，我国老年人口抚养比逐年上升，2019年已经达到17.8%，表明我国每100名劳动年龄人口就要负担17.8名老年人。并且该数据的斜率在增大，显示增速在加快。

受传统观念的影响，选择入住养老机构进行养老并不是国内的主流观念，有待随着时间慢慢改变。

不过，不可否认的是，养老机构对于逐渐步入老龄化社会的中国来说，有着重要意义。另外，随着老龄化的逐步深化，仅依靠公办养老机构并不足以解决养老问题，预计未来将有更多针对民营养老机构的帮扶政策落地。

从养老机构数据上看，截至2019年四季度，我国共有注册登记的养老服务机构3.4万个，同比增长17.2%；各类养老床位761万张，同比增长4.66%；养老机构床位429.2万张，同比增长13.1%。



以收费等级划分，养老机构出现“两头大，中间小”的哑铃形格局。向下，设施简陋、收费低的保障型机构较多，为主流；向上收费高昂、服务优质且多样化的民营高端机构数量亦多，这类高端机构也是房企和险企所布局的主要方向；而收费合理、性价比高的中端养老机构则较少，且多为公立，不少呈现“一床难求”的景象。

可以看到，随着我国人口老龄化的深化，以及人们养老意识的改变，养老机构的需求将持续扩大，企业方面则需提供更多多元化的产品。

政策聚焦抗疫，长护险试点扩围

年初，新型冠状病毒疫情的袭来不仅一扫新春佳节的欢乐气氛，而且对养老行业也造成了不小冲击。老年人免疫力差，属于易感人群，外加养老机构的群居模式，对于运营者的管理和医疗资源组织带来了极大考验。

1月28日，民政部下发了养老机构疫情防控指南第一版，对养老机构做好疫情防控提出了7个方面的45条措施：“加强出入管理，减少不必要的人员进出。”2月份，印发了指南（第二版），指导养老机构做好封闭式管理。

4月7日，民政部发布文件称，应及时调整完善疫情防控策略，有序恢复养老机构服务秩序。同月29日，北京宣布将全面恢复社区养老服务、驿站居家养老服务等为老服务项目。

不过，相对其他城市养老机构常态的恢复，北京的疫情则有所反复。6月9日，北京市民政局印发《关于进一步调整优化养老服务机构常态化疫情防控措施的通知》，

出台了一系列降低防控等级的举措。

然而6月中旬，随着北京疫情转向，该文件的内容除“对于进入生活区探望重度失能老年人的探视人员，不再要求穿戴防护服”外，其他旋即停止执行。

养老机构疫情防控相关政策文件		
部门	文件	发布日期
老龄健康司	《关于做好老年人新型冠状病毒感染肺炎疫情防控工作的通知》	1月28日
民政部	《养老机构新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控指南（第一版）》	1月28日
	《养老机构新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控指南（第二版）》	2月7日
	《关于分区分级精准做好养老服务机构疫情防控与恢复服务秩序工作的指导意见》	3月4日
	《关于及时调整完善疫情防控策略 有序恢复养老机构服务秩序的指导意见》	4月7日
卫健委	《关于印发新型冠状病毒肺炎疫情防控期间养老机构老年人就医指南的通知》	2月15日
	《关于做好新冠肺炎疫情防控工作一线医务人员老年亲属关爱服务工作的通知》	2月21日
	《关于印发基层医疗卫生机构在新冠肺炎疫情防控工作期间为老年人慢性病患者提供医疗卫生服务指南（试行）的通知》	2月24日
	《关于依法科学精准做好新冠肺炎疫情防控工作的通知》，附件13：养老机构（老年福利院）老年人新冠肺炎防控技术方案	2月24日
数据来源：国务院，民政部，卫健委，观点指数整理		

除疫情防控相关文件外，今年4月28日，民政部对外发布《养老机构等级划分与评定》国家标准实施指南（试行），供地方开展养老机构等级评定时参考使用。

此外，长护险制度化建设的重要性也日益凸显。据中国保险行业协会测算，到2050年，我国老年长期护理费用在7584亿元至4.15万亿元之间。

5月6日，《关于扩大长期护理保险制度试点的指导意见》公开征求意见出台，增添14个试点城市，加上2016年印发的《关于开展长期护理保险制度试点的指导意见》，长护险在我国的覆盖范围达到了29城。

新增试点城市
北京市石景山区
天津市
山西省晋城市
内蒙古自治区呼和浩特市
辽宁省盘锦市
福建省福州市
河南省开封市
湖南省湘潭市
广西壮族自治区南宁市
贵州省黔东南布依族苗族自治州
云南省昆明市
陕西省汉中市
甘肃省甘南藏族自治州
新疆维吾尔自治区乌鲁木齐市
数据来源：民政部，观点指数整理

险资持续加码，未来盈利仍是焦点

今年上半年，养老机构集中力量应对疫情，新增投资和开业的动作较少。不过从土地市场上观察，上半年还是有2家保险机构在养老用地上有所动作。其中，泰康保险拿下2宗，中国太保拿下另外一宗。

2020上半年养老用地出让情况						
出让时间	宗地编号	规划建面 (万平)	成交价格 (亿元)	土地用途	所处区位	受让单位
1月16日	牟政出〔2019〕231号（网）地块	26.21	7.45	地上：旅馆、其他商服、医疗卫生用地混合；地下：交通服务场站用地。	郑州郑东新区白沙园区生命科学园	泰康之家
2月25日	2020JG01地块	10.43	2.7	营利性养老设施用地	厦门集美区环东海域	中国太保
4月29日	2020G09地块	5.41	1.16	社会福利用地	南京栖霞区仙林街道灵山养老社区	泰康之家
数据来源：观点指数整理						

1月16日，泰康宣布，成功竞得郑州市郑东新区白沙园区生命科学园康养设施建设用地。项目计划总投资约30亿元，规划养老户数约3000户，将打造为“泰康之家·豫园”养老社区。

时隔三个月，4月29日，泰康再以底价1.16亿元竞得南京仙林养老用地，将建成“泰康之家·苏园”养老社区。该地块位于栖霞区仙林街道灵山养老社区，紧邻泰康仙林鼓楼医院，总用地面积54054.07平方米。

中国太保上半年亦在康养土地市场有所动作，其在2月份以2.7亿元成功摘得位于厦门市集美区环东海域一地块，总建面10.43万平方米，将建成太保家园·厦门国际颐养社区项目，项目建成后可提供约1100套养老公寓。

新华保险在4月份宣布启动寿险与康养业务协同，探索在东、西部建立养老服务公司、养老社区，进一步在全国有条件的地方建立健康管理中心，以便丰富完善新华保险的服务网络。

另外，3月份有3家房企在2019年业绩发布会上提到了旗下养老业务，分别是中国海外发展、越秀地产、银城国际。

其中，中海表示其90%资源仍将用于房地产开发，拟投1%-2%资源用于养老业务。越秀地产则在业绩会上强调，养老项目并未停止，有9个项目，一共4000多个床位。

而广州目前有 6 个项目，其中 4 个项目在运营中，一共 1300 多个床位。

5 月份，还有两家房企在养老上有新动作出现，分别是新城和雅居乐。

养老地产看似是朝阳行业，但由于前期资金投入巨大，盈利周期长，很容易对公司资金链造成压力，特别是重资产项目。

作为养老产业参与主体之一，房企尽管开发经验足，但负债率偏高却是现实。因此，房企对于养老项目的短期回报率有一定要求。而对于大型险企来说，由于寿险险单的期限通常在 5-10 年，使其对所投项目的回报周期可以拉到更长，养老项目所能带来的长远稳定现金流收益更被看重。

中国养老项目主要运营模式		
策略	细分	代表企业/项目
产权销售型	全产权销售	绿城乌镇雅园
	共有产权销售+服务费	乐成恭和家园
产权持有型	使用权转让+服务费	万科随园嘉树
	产权销售（普通住宅）+出租	万科幸福汇
	押金+租金	远洋椿萱茂
	会员费+租金+服务费	亲和源
	金融产品+租金+服务费	泰康之家
数据来源：观点指数整理		

因此，在不少业内人士看来，大保险公司和养老天然匹配。由于保险公司具有保单这一“杀手锏”在手，可以吸引客户将保险到期返还的保费用以弥补养老机构的日常费用，使资金形成闭环，盈利模式更加明确。

以泰康保险旗下的泰康之家为例，入住泰康之家养老社区有两种方式，分别为：交押金，不买保险；不交押金，购买保险。第一种方式针对社会客户，第二种则是针对保险客户。

泰康之家·燕园社会客户入住价格							
业态	户型	入门费 (万元)	乐泰财富卡 (万元/户)	基础月费/1人	基础月费/2人	餐饮服务	
独立生活1号楼、2号楼	一居室	64m ²	20	120	6200	8900	早餐自助10元； 中餐自助28元； 晚餐自助18元。
	小一室一厅	94m ²	20	180	8700	11400	
	大一室一厅	121m ²	20	240	11600	14300	
	两室一厅	181m ²	20	360	17400	20100	
独立生活5号楼	一居室		20	140	7400	10200	
	两居室		20	195	10300	13100	
数据来源：公开资料，观点指数整理							

保险客户入住则是根据其所购买保险来获取入住资格，入住后每月再缴纳月费。该模式为现今保险养老社区所采取的主要收费方式，所购险种多为年金险。

年金险支付年限基本为 10-15 年，支付完成后会逐步返还保费给投保人，投保人可以选择依靠保单获得退休后入住养老社区的资格，并在入住后直接使用返还保费来支付养老服务费用，使险金最终实现闭环，提升险企的收入。

保险客户入住养老社区费用对比				
保险公司	泰康人寿	恒大人寿	中国太平	光大永明人寿
养老社区	泰康之家	养生谷	乐享家	光大汇晨
险种	年金险、个险			
入住资格：保单总保费（万元）	≥200	≥150	≥150	≥30（优先入住）； ≥100（保证入住）
基本收费	月费+餐费			
数据来源：公开资料，观点指数整理				

另外，不管年金险作为一种理财产品，还是单以保险产品分类，其都是一种收益率较低的产品，此时入住养老社区的资格可以作为销售年金险时的营销噱头，由此促进保险的销量，相辅相成。

从市场反馈上看，“大额养老会员卡”与“大额养老押金”的市场认可度较低，客户对产品的资金安全性存在较大疑虑，并且这两种模式均存在非法集资的风险，使得定价难以进一步抬高。

对比之下，“大额保险产品”作为保险金融产品，依托保险公司背书，而保险公司资金实力雄厚且破产后亦有其他保险公司接手保单，因此客户的信任感更高。

不同收费模式的优劣势更是直接反映到了养老项目的销售上。以一个 5 万平方米的养老社区作为参考，采取“大额养老会员卡”与“大额养老押金”的机构，行业平均销售去化周期要去到 5 年以上，而保险公司则可以在养老社区开业前就实现保单收入覆盖全部开发投资。

博采众长：社区养老的美国 PACE 模式

由于传统文化的影响，目前中国的老年人大部分还在选择居家养老，各地方政府也因此一直围绕源自“十一五”规划中提及的“9073”养老格局来制定政策，即 90% 的老年人由家庭自我照顾，7% 享受社区居家养老服务，3% 享受机构养老服务。

基于此，不少地方鼓励嵌入式养老项目与居家养老结合。家中进行适老化改造，社

区为每位老人的健康状况进行建档，使得老年人白天可以充分利用社区内的日间照料设施和床位，享受日间照料服务，晚上则可以回到家中与家人一起生活。这样既满足了老年人享受社区养老服务的需求，也满足了老年人与家人团聚的需要。

而这方面其实在国外已有相当成熟的经验。比如美国的 PACE 养老模式（综合性老人健康护理计划），其所针对的服务对象是一些需要护理院级别照顾，但能够或者希望留在社区居住的老人。该模式主要是以日间照料中心作为服务载体，将老年人的短期医疗与长期看护结合起来。

PACE 服务提供主体为 PACE 中心医疗团队，团队人员主要包括全科和专科医生、药剂师、康复理疗师、营养师、护士等，能够有效照顾到失能失智老人。

若参考美国 PACE 模式，由于国内医保给付与人才队伍建设上还存在问题，目前来看有一定难度，但具有参考价值。

从具体实施的角度来看，需要在日间照料中心建立一个专业医护人员团队，因此可

以加大这方面的投入，还可与社会资本合作，建立护理学校培养更多具有老年病康复知识的专业护理人员。

部分养老企业订单式护理人才培养情况		
企业	人才培养动作	起始日期
中国人寿	在湖南长沙保险职业学院，投资建立养老养生服务与管理订单班	2015
泰康健投	与四川国际标榜职业学院正式签署合作，建立“泰康班”	2018
中国太保	与杭州医学院、湖南女子学院、成都医学院、遵义医科大学等多家国内医护院校达成战略合作协议，“订单式”培养养老护理人才	2019-2020
数据来源：观点指数整理		

其次，在养老保险和商业保险上，国内亦可进行一定的设计配合。美国 PACE 模式中，其经费来源主要是美国两大主要公共医疗保障计划“Medicare”和“Medicaid”，若要效仿这一模式则需要我们的社会养老保险金以及商业养老险能与该模式进行资金对接。

2020 中国年度影响力养老服务 TOP10

评选参考指标包括：企业的营运能力（在运营项目床位数、床位费水平、在管项目个数、现有项目入住率、年内新增项目数量、年内新增床位数、城市布局、年内新增战略合作等）、营收效益（经营收入、净利润等）、管理效率（布局及业态规划、人才队伍建设、领导力与执行效率等）、商业模式（资金运用与融资、医疗配套及资源链接能力、产品独特性、革新的运营模式等）以及品牌价值（品牌认可度、产品推广、社会贡献等）。

保利健投

复星康养

光大养老

九如城集团

绿城养老

亲和源

泰康健投

万科养老

远洋椿萱茂

越秀养老

以上企业按拼音首字母排序

The background features a series of overlapping, wavy lines in shades of red and blue, creating a sense of motion and depth. The lines are thin and densely packed, forming a mesh-like structure that flows across the frame.

2020 年度中国地产风尚大奖

2020 中国年度影响力房地产供应商 TOP10

评选参考指标包括：企业的运营能力（企业规模、财务状况、市场份额等）、管理能力（团队管理能力、队伍专业程度、企业文化建设等）以及品牌价值（行业知名度、客户满意度、社会影响力等）。

ABB 中国投资有限公司

博世（中国）投资有限公司

东莞慕思寝具销售有限公司

东陶（中国）有限公司

飞利浦（中国）投资有限公司

杭州海康威视数字技术股份有限公司

康力电梯股份有限公司

欧派家居集团股份有限公司

三星（中国）投资有限公司

珠海格力电器股份有限公司

以上企业按拼音首字母排序

2020 中国年度数字化智慧城市综合体	长沙 IFS	2020 中国年度房地产影响力橱柜供应商品牌	宁波柏厨集成厨房有限公司
2020 中国年度高端庄园度假地标	从都国际庄园	2020 中国年度影响力营销机构	高力国际
2020 中国年度地标综合体大奖	南京宝能金融中心	2020 中国年度影响力住房租赁运营商	建方长租
2020 中国年度会展综合体	贵阳宝能国际会展城	2020 中国标杆房企品牌经典案例	《蓝光创业史》
2020 中国年度商务园区典范项目	深圳启迪协信科技园	2020 中国年度创新力地产媒体	搜狐焦点
2020 中国年度社区创新发展大奖	莱蒙·水榭云上	2020 中国年度产品力标杆企业	星河湾集团
2020 中国年度生态绿色典范社区	葛洲坝广州紫郡府	2020 中国年度诚信价值品牌	绿都地产集团
2020 中国年度影响力产业园区	天安数码城 T5	2020 中国年度诚信价值品牌	中奥地产
2020 中国年度影响力城市综合体	华联城市中心	2020 中国年度城市 and 园区运营服务商	招商局蛇口工业区控股股份有限公司
2020 中国年度影响力城市综合体	兆鑫汇金广场	2020 中国年度品质人居领导品牌	星河湾集团
2020 中国年度影响力房地产项目	张家港中锐·星未来	2020 中国年度区域影响力地产品牌	桂林彰泰实业集团有限公司
2020 中国年度影响力科创产业园区	蛇口网谷	2020 中国年度特色小镇运营商	蓝城房产建设管理集团有限公司
2020 中国年度影响力房地产投资信托基金	领展资产管理有限公司	2020 中国年度特色小镇运营商	领地集团有限公司
2020 中国年度创新力典范城市综合体	成都 IFS	2020 中国年度影响力城市运营商	泛海控股股份有限公司
2020 中国年度科技地产领军企业	实地地产集团	2020 中国年度影响力城市运营商	武汉中央商务区城建开发有限公司
2020 中国房地产年度影响力产业综合开发服务品牌	毅德国际控股有限公司	2020 中国年度影响力雇主	佳兆业集团控股有限公司
2020 中国年度时尚创造力典范城市综合体	重庆 IFS	2020 中国年度影响力绿色地产企业	朗诗绿色地产
2020 中国年度物业服务模式大奖	深圳市彩生活服务集团有限公司	2020 中国年度粤港澳大湾区卓越产品力地产公司	世茂海峡发展公司
2020 中国年度物业服务模式大奖	四川远鸿物业管理有限公司	2020 中国年度资本市场影响力新股	绿城管理控股有限公司
2020 中国年度影响力停车资产运营服务商	阳光海天停车产业集团	2020 中国年度成长力地产企业	杭州澳海控股集团有限公司
2020 中国年度房地产行业数字化管理与创新解决方案奖	思爱普(中国)有限公司	2020 中国年度成长力地产企业	蓝润地产股份有限公司

2020 中国年度成长力地产企业	厦门大唐房地产集团有限公司	2020 中国年度社会责任房地产企业	大悦城控股集团股份有限公司
2020 中国年度成长力地产企业	上海爱家投资(集团)有限公司	2020 中国年度社会责任房地产企业	鸿坤集团有限公司
2020 中国年度成长力地产企业	重庆协信远创实业有限公司	2020 中国年度社会责任房地产企业	融信集团
2020 中国年度创新力地产企业	京基集团有限公司	2020 中国年度社会责任房地产企业	祥生地产集团有限公司
2020 中国年度创新力地产企业	康桥集团	博鳌 20 年企业发展特别大奖	恒大集团
2020 中国年度创新力地产企业	力高地产集团有限公司	博鳌 20 年企业发展特别大奖	凯德集团
2020 中国年度房地产基金综合实力大奖	上海中城联盟投资管理股份有限公司	博鳌 20 年企业发展特别大奖	路劲地产集团有限公司
2020 中国年度共建模式创新大奖	蓝绿双城科技集团有限公司	博鳌 20 年社会责任特别大奖	恒大集团
2020 中国年度写字楼运营创新大奖	上海新楷林商务产业运营有限公司	博鳌 20 年社会责任特别大奖	华联控股股份有限公司
2020 中国年度影响力城市更新运营商	龙光集团有限公司	博鳌 20 年社会责任特别大奖	建业集团
2020 中国年度影响力代建管理运营商	金地集团开发管理公司	博鳌 20 年社会责任特别大奖	龙光集团有限公司
2020 中国年度影响力代建管理运营商	蓝城房产建设管理集团有限公司	博鳌 20 年社会责任特别大奖	悦达地产集团有限公司
2020 中国年度影响力地产金融机构	平安不动产有限公司	2020 中国年度新型城镇化价值创新人物	胡劭平
2020 中国年度影响力地产品牌	广州市敏捷投资有限公司	2020 年度中国房地产数字化转型推动力人物	余恕奇
2020 中国年度影响力地产品牌	宝龙地产控股有限公司	2020 中国房地产年度影响力行业领军人物	李军
2020 中国年度影响力商业地产运营商	合生商业集团	2020 中国年度影响力地产人物	黄若青
2020 中国年度影响力商业地产运营商	凯华地产(中国)集团有限公司	2020 中国年度影响力地产人物	罗韶颖
2020 中国年度影响力商业地产运营商	蓝润地产股份有限公司	2020 中国年度影响力地产人物	杨张峰
2020 中国年度影响力商业地产运营商	卓越置业集团有限公司	2020 中国年度影响力地产人物	朱静
2020 中国房地产年度影响力综合运营商	北京北辰实业股份有限公司		

关于观点指数

观点指数研究院作为观点地产机构旗下的数据研究部门,长期跟踪房地产企业表现、行业动态、经济走势,并在此基础上捕捉到精准而全面的市场数据,同时结合专业分析,生产原创、深度的企业报告,解读经营策略。

观点指数将实时、准确的数据与深度的分析相结合,采用实地调研、问卷访问、企业访谈、资料检索、历史研究、数量统计等途径,构建独特的观点指数数据分析模型体系,并于全年不同时点、不同方向、不间断推出各种专业研究报告与行业权威榜单。

基于此,观点指数研究院全方位把握行业发展走势,对相关资本金融、土地、商业市场等动态、结构、信息,以及复杂的市场和交易数据,进行深入分析。同时,以敏锐的市场眼光,独特的视角,剖析各业态之下的市场万象,如物业、产业、文旅、创新业务等,为企业谋划决策提供参考,共享行业发展红利。



扫一扫,了解指数