

失「搶食」優勢 港公司無運行 內地物業管理競爭白熱化

本港物業管理公司在內地的經營優勢不復再。隨着大型測量師行北上「搶食」，加上內地本土公司規模及經驗愈做愈好，令早年赴內地搵食的中小型物管公司「無碇企」。內地實施物管資質三級制，也令本港物管公司難取得內地大型標書，部分更被逼回流香港，轉型做物業代理及產品銷售等副綫業務。據業界形容，現時內地物管市場競爭白熱化，行內各出奇謀爭生意，包括零管理人酬金、兼營審查員角色及擔任節能顧問角色等增值服務，港資中小型企业根本「無得鬥」。

記者 梁崇碧 王東亮

自 CEPA 放寬港資物業管理公司北上發展後，不少港企在內地已瘋狂「插旗」，當中不乏中小型公司。但隨着近年測量及物業顧問大行大舉殺上內地，加上內地公司愈做愈成熟，令中小型物管公司的優勢大不如前，且面臨前所未有的競爭。

細公司難獲第一張標

新豪物業及代理有限公司十多年前已北上開拓物業管理生意，在 CEPA 未開通前，已取得內地物業管理牌，不過近年該公司因難敵內地白熱化的市場競爭，選擇回流香港。其執行董事黃健平說，「未有 CEPA 前，公司賺回來的，都用來交發票稅。此外內地物權法保障過甚，港資公司追討管理費及收回物業都有一定困難。」他直言，中小企北上無可能接洽大型商業管理工作，只能以物業管理顧問身分參與，「一個項目為期三個月至兩年不等，主要給物業構建、商戶組合、商場推廣及住宅增值服務提出建議。」CEPA 落實後，港資管理公司北上門檻降低，吸引愈來愈多港企擔任物業管理中介「搵食」，競爭也愈來愈大。

他形容，港資測量師行對北上搵生意最為殷切，因他們有專業測量背景做後盾，在接生意方面佔優，對細公司構成壓力。加上內地對物業管理企業的資質審批採取分級制度，也限制了細公司的生意規模，「細公司在內地若無自己管理的物業，根本無可能取得第一張標。除非有內地物業管理公司放售，港企買入後，再利用收購的內地公司進行投標，才有望成功。」但他說，內地公司與港資公司的資產組構不同，「內地公司可隨時被追查稅務，令港企購買欲下降，怕有機會買到負

債資產。」

外資測量及大行有優勢

他強調，香港公司的優勢不復再，「內地管理公司規模及經驗愈來愈好，因用了二十年去開發，且接觸很多大發展項目，令本港管理人才價值愈來愈低。九十年代我們每個月都賺到六位數字以上的顧問費，二〇一〇年以後，一個月只有數萬元。」他續說，現時行內競爭白熱化，「有行家出動零管理人酬金爭客；亦有公司兼營審查員角色，以第三身姿態做審核，評估不同物業管理公司的服務水平；同時也會擔任節能顧問角色等增值服務，協助大廈慳錢再分成。」

大中華物業管理學會會長馮國雄認同，外資測量及物業顧問大行如仲量行、第一太平及戴德梁行等，本身在內地已極有優勢，加上內地公司自己也愈做愈大，基本上令不少中小企難再拓展，「北京、上海、深圳及廣州等地的生意已不多，除非願意轉攻二、三綫城市，才有望進一步開拓業務。」中國香港(地區)商會副會長蕭惠君亦解釋，內地更把公司資質分為三級，若不計算在港的管理面積，本港物業管理公司難以在內地取得大項目的標書。她又認為，即使通過資質互認制度，對於中小企幫助仍不大，「內地住宅、商場及酒店等大型項目，管理的地方動輒數百萬方呎，港商若無發展商背景，實在難以生存。」

港顧問被評為第三級

她又稱，「在本港開公司，註冊資本只要一元，但在內地，註冊資本最少要五十萬元人民幣，要得到一級資質更要五百萬元人民幣，資產不足，港商難以取得大型項目的標書，發展也變難。」

香港測量師學會規劃及發展組主席、柏齡物業管理有限公司執行董事梁家棟稱，內地評定各物業管理公司的資質等級時，並不計算公司在港的管理個案，但港資公司到內地發展，不能馬上便完成大型項目，故難以獲評為較高的等級，削弱公司競爭力。他指物業管理公司，即使在港管理幾百萬方呎地方，在內地也不算經驗，中小企在內地的資質等級，多被評為第三級，進軍內地的前幾年，幾乎無機會發展，只能承接細項目。

他以自己公司為例，原本在香港開業了近三十年，物管面積達到六百萬方呎，連同在內地的二百多萬方呎，資質等級理應達到二級，但現時只得三級，靠過往多年建立的口碑，才能接到生意。故他擔心本港的中小企難以生存，「很多招標項目都要一或二級資質等級，中小企連落標都不符合資格。」

他正與中港兩地政府洽談，計畫將本港的管理個案，計算到內地的資質審查，但本港物業面積計算方法多樣，有實用面積、建築面積等，研究兩地都認同的方案

需時。他期望未來半年可落實計畫。