

# 物流地产行业研究报告

一、物流地产简介.....	1
1. 定义.....	1
2. 发展现状.....	1
3. 政策环境.....	2
二、物流地产商业模式.....	3
1. 房地产信托基金（REITs）模式.....	3
2. 自持物业模式.....	4
三、物流地产盈利模式.....	5
1. 租金.....	5
2. 增值服务：服务费用+金融服务.....	5
3. 土地增值：标准不一.....	6
四、市场竞争格局.....	7
1. 现有格局.....	7
2. 新参与者.....	7
3. 未来趋势.....	7
五、发展机遇.....	9
附件：中国 10 大物流地产企业运营模式大盘点.....	10

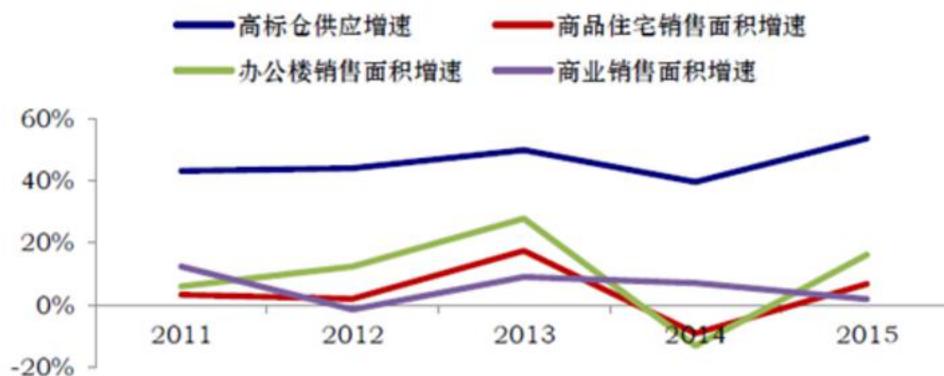
# 一、物流地产简介

## 1.定义

物流地产,是经营专业现代化的物流设施的载体,是出于房地产开发企业对利润的追求,根据物流企业客户需要,选择一个合适的地点,投资和建设企业业务发展所需的现代物流设施。物流地产属于工业地产的范畴,指投资商投资开发的物流设施,比如物流仓库、配送中心、分拨中心等等,这里的投资商可以是房地产开发商、物流商、专业投资商。现代物流地产的范畴包括物流园区、物流仓库、配送中心、分拨中心等物流业务的不动产载体。同传统的物流地产相比,它更强调管理的现代化、规模效应、协同效应。

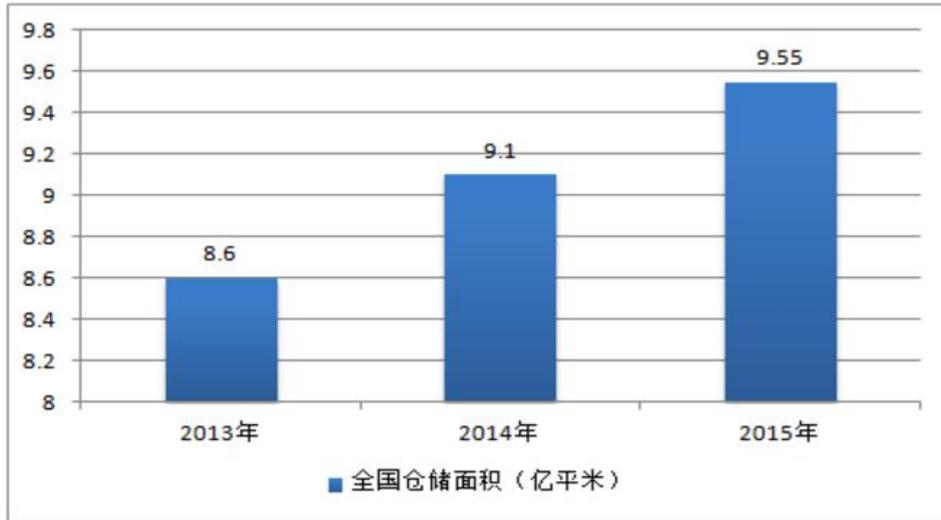
## 2.发展现状

物流地产行业是目前地产行业内增速最快的子领域,也是政策上最为支持的领域。物流地产在国内起步较晚,近几年的供应一直处在40%~60%左右的增速,2010年-2015年复合增速达到46.1%。而住宅、商业、写字楼等已告别高速增长的时代,2010年-2015年复合增速均小于10%。在政策方面,住宅涉及民生,目前政策的定位是“房子是用来住的,不是用来炒的”,政府在房价上涨过快时往往采取打压手段抑制需求,而物流地产主要为生产经营服务,利于促进经济的发展,政府在政策上也给予较多的支持。



过去5年,物流地产与各类传统物业相比增长最快

全行业增长平稳,固定资产投资增长迅速。根据中国仓储与配送协会统计,2015年全国通用仓库面积达9.55亿平米,2014年为9.1亿平米,同比增长约5%,这一增速相对稳定。与之相对应的是仓储固定资产投资增长迅速。根据国家统计局数据,2015年全国仓储固定资产投资达6620.15亿元,同比增长28.3%,2011-2015年的复合增速达到28.4%。远高于同期固定资产总投资16.2%的增速。



2013-2015 年中国仓储面积分析

### 3.政策环境

近年来，随着国家加大对物流业的扶持力度，一系列相关政策法规相继出台，为物流地产的发展营造了积极的政策环境。具体而言，从2004年起，我国相继出台了《关于促进我国现代物流业发展的意见》（2004年）、《物流业调整和振兴规划》（2009年）、《关于促进物流业健康发展政策措施的意见》（2011年）、《关于深化流通体制改革加快流通产业发展的意见》（2012年）、《关于物流企业大宗商品仓储设施用地城镇土地使用税政策的通知》（2012年）、《关于推进现代物流技术应用和共同配送工作的指导意见》（2012年）、《“十二五”综合交通运输体系规划》（2012年）、《关于深化流通体制改革加快流通产业发展的意见》（2012年）、《关于促进仓储业转型升级的指导意见》（2013年）、《全国物流园区发展规划（2013—2020年）》（2013年）、《物流业发展中长期规划（2014—2020年）》（2014年）、《物流园区服务规范及评估指标》（2014年）等一系列政策法规。此外，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》（2006年）提出了“大力发展现代物流业”，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》（2011年）提出了“扩大物流业对外开放”。除了国家层面出台的扶持物流业发展的政策法规之外，各地方政府在国家政策法规的指导下，结合当地实际情况，纷纷出台了一系列地方性的物流业政策法规文件。

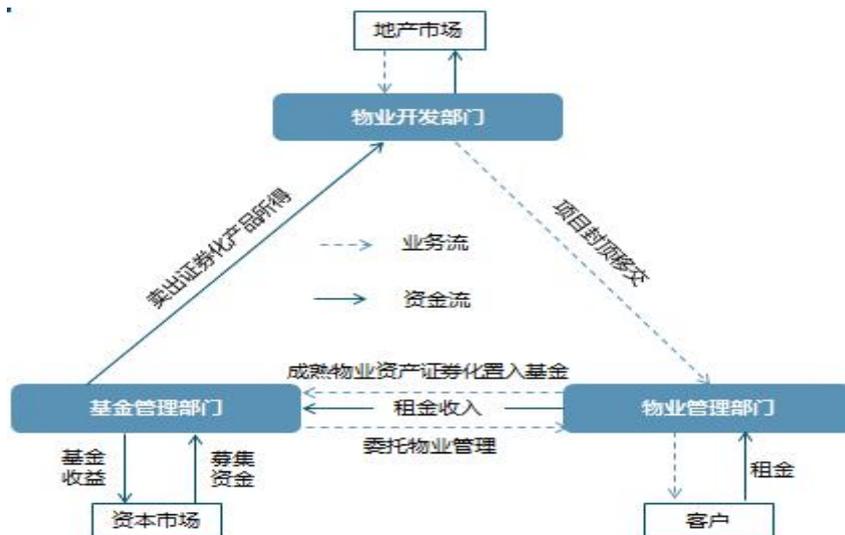
无论是国家层面的政策法规，还是地方性的政策法规，都直接或间接、或多或少地包含着对于物流地产发展的指导性意见，尤其是像《关于物流企业大宗商品仓储设施用地城镇土地使用税政策的通知》、《全国物流园区发展规划（2013-2020）》等政策法规更是集中国绕物流仓储设施城镇土地使用税和物流园区这些物流地产行业中的具体问题或细分领域发展制定和出台的规划文件和政策法规。例如，财政部、国家税务总局2012年联合发布的《关于物流企业大宗商品仓储设施用地城镇土地使用税政策的通知》提出，对物流企业自有的（包括自用和出租）大宗商品仓储设施用地，按所属土地等级适用税额标准的50%计征城镇土地

使用税。毋庸置疑，以上政策法规的相继出台，为物流地产的发展营造了积极的政策环境。

但是，目前出台的一系列相关政策法规存在两个方面的局限性，制约着物流地产行业的健康发展。一方面，现有政策法规要么是专门针对物流业发展的规划，涉及到物流地产时，往往仅是点到为止，缺乏能够落地和能够操作的指导意见；要么是仅仅针对物流地产行业内诸如城镇土地使用税或物流园区发展之类的具体问题或细分领域的指导意见，而国家层面和地方层面迄今尚未站在整个物流地产行业的高度，制定物流地产行业的发展规划，出台明确物流地产行业发展目标、发展重点的指导性政策法规。由于物流地产行业的发展缺乏纲领性政策法规的指导和规范，因此，近年来一些地方政府往往忽视自身实际情况，未做充分调研论证就盲目地大规模开展物流地产项目的开发建设，无序开发往往导致低水平的重复建设，结果必然是适销不对路，供需不匹配，市场不均衡，有些城市物流仓储设施甚至达到了50%以上的空置率。另一方面，现有政策法规大多数是财政、税收、交通、国土、规划等某一个部门出台的部门法规，缺乏能够跨部门、跨行业和跨地区指导和统筹物流地产行业整体发展的综合性和系统性的产业政策。而物流地产跨部门、跨行业和跨地区的综合性行业特征要求加强部门合作，因此不能依靠单一的某一行业、部门或地方的政策法规来指导这个新兴行业的发展，而是迫切需要那些能统筹物流地产发展的综合性和系统性的产业政策来激发物流地产的高效率和多功能性，解决物流地产融资、市场准入和退出、产权转让等方面的问题，指导物流地产行业的健康发展。

## 二、物流地产商业模式

### 1. 房地产信托基金 (REITs) 模式



在组织架构上完成物业与资金的闭合循环，利用金融工具使得投资回收期大福缩短。

美国、日本等发达国家的物流地产基本都采用 REITs 模式，国内由于房地产资产证券化进程较慢，基本依靠增发、自有滚动资金、银行借款等方式。

在开发环节，公司与外部资金设立合资子公司或开发基金进行项目开发，以减少自有资金的占用，把握更多的设施开发机会，以实现迅速的战略布局。

在物业建成后，公司将会把物业出售给 REITs 实现资金回笼以进行新项目建设，同时继续持有部分 REITs 份额（平均 30%）以及管理旗下物业，以分享收益和获取管理费收入。

基金模式有利于公司增加收益、扩大规模布局以及分散风险。开发基金模式使公司利用同样的自有资金开发更多的物业，抢先实现广泛的地域布局以及规模扩张，积累长期发展的关键优势。

而更大规模的物业也将带来更多的管理费收益，增厚公司回报。同时，外来资金参与开发基金以及 REITs 能分担公司物业开发以及运营中的风险，使得公司经营更为稳健。

## 2.自持物业模式



自持物业模式：物流地产商以自有资金或借款购置物业，在业务流程中，物业产权不发生变动，始终由物流地产商所持有。国内物流地产商基本是自持物业模式，但本土后起之秀也逐渐开始运用 REITs 模式。

在开发环节，公司的物业开发部门以自有资金，或借款，或联合其他投资者共同进行项目开发。

在物业建成后，一般而言，公司将会把物业移交至公司内部的物业管理部门，由其管理和运营。

资金来源：主要是两种途径，一是自由滚动资金，二是银行借款，以宝湾物流为例，其资产负债率为 65%，物流地产项目的开发以国家开发银行的长期贷款为主，其利率低于市场利率。但相对于普洛斯、嘉民等外资物流地产商采用的 REITs 模式，其利率水平要高于 REITs。

由于不涉及物业产权的变动，以及基金管理，自持物业模式的商业模式更为简单，业务

流及资金流也较简单。

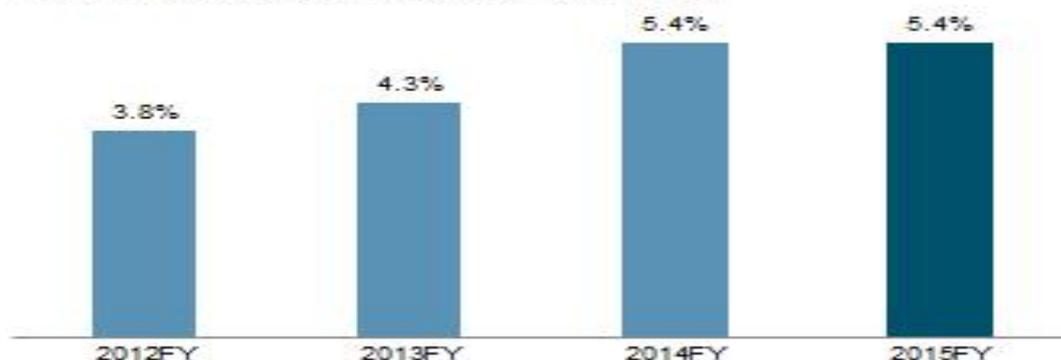
### 三、物流地产盈利模式

#### 1.租金

租金：长期稳定现金流

仓库租赁费用	经营者将园区内所建筑的大型现代化仓储设施设备租给一些第三方物流商、生产型企业等，从中收取租金，这是出租收入主要来源之一。
设备租赁费用	将一些交通设施设备如铁路专用线、物流设备如装卸、运输设备等租给园区内企业，收取租金。
房屋租赁费用	主要包含园区里面一些办公大楼及用作各种其余用途的房屋租金。
停车场收费	园区内一般会建筑现代化停车场，也将收取一定的停车费用。

普洛斯中国区相同物业租金增长率（单位：%）



资料来源：普洛斯2015年年报

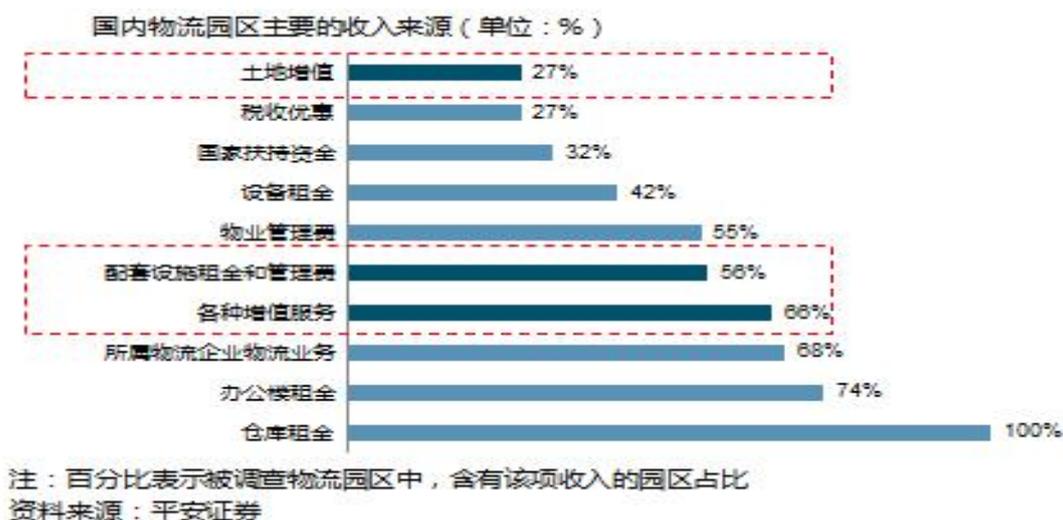
租金收入是物流地产主流的收入方式，租金收入主要包括仓库租赁费用、设备租赁费用、房屋租赁费用以及停车场收费等，其中仓库的租赁费用是租金的主要来源。

从目前现代化仓储设施的租金角度看，租金收入增长较为稳定。我们统计了普洛斯中国区相同物业租金增长情况，可以看出，从2012财年到2015财年，相同物业的租金年增长基本在4%以上。

物流地产项目需要通过不断扩大项目数量与规模来获得更高收入，收入稳定但投资回报期长。

#### 2.增值服务：服务费用+金融服务

服务费用	很多仓库同时提供配套装卸、简单加工、配送等增值业务。保税仓企业同时提供装卸、贴标、包装等附加业务，并代理报关、报检，收取服务费。
金融服务	与银行等机构合作，在保兑仓、仓单质押等供应链金融业务中提供库存质押货品的动态或静态监管和其他附加业务，收取管理费。或更进一步，仓储管理公司与银行合作，在仓储企业获得专项授信额度后，仓储企业直接自行对仓储企业放款，赚取利差。



平安证券的一份针对国内物流地产收入来源的调研显示：100%的物流园区会把仓库租金纳入收入范围；大部分物流园区（66%左右）会把各种增值服务、配套设施租金以及管理费等纳入收入范围；仅有 27%的物流园区会把土地增值纳入收入范围。

### 3.土地增值：标准不一

对于一般物流园区，土地增值收入并没有成为主要收入来源。从国内物流园区收入结构可以看见，仅有 27%的园区将土地增值收入作为收入来源。也即公司并未将这部分收入计入核算，没有定期计入公允价值，例如上市公司深基地（宝湾物流）的报表中就从未调整过物业公允价值。

普洛斯则从项目立项时就开始考虑投资后的土地和物业增值情况，并将其作为收入的重要组成部分（见下表）。从普洛斯的角度来看，因为其运营模式需要将其资产不断注入 REITs 获得持续融资能力，将土地增值收入可视化可以获得更靓丽的报表与投资回报率，在快速发展阶段显然是较为合理的方式。

虽然其他物流园区与普洛斯相比在地点选择与入驻客户质量上较差距，但土地增值在工业用地政策依然较紧的现在依然可观。

普洛斯净利润拆分及各部分占比 (单位: 百万美元, %)						
项目	2013财年	净利润占比 (%)	2014财年	净利润占比 (%)	2015财年	净利润占比 (%)
来自运营活动的利润	443.95	61.3%	381.78	52.7%	404.8	60.6%
合营企业投资收益	155.09	21.4%	125.98	17.4%	71.43	10.7%
净财务费用	-71.12	-9.8%	-79.22	-10.9%	-47.93	-7.2%
营业外净收入	9.18	1.3%	4.99	0.7%	-54.23	-8.1%
物业公允价值变动净收益	320.29	44.2%	433.25	59.8%	488.18	73.1%
所得税	-132.75	-18.3%	-142.06	-19.6%	-194.27	-29.1%
净利润	724.65		724.72		667.97	

注：来自运营活动利润=收入-管理费用-物业相关费用-其他费用

资料来源：普洛斯2015财年年报、海通证券

## 四、市场竞争格局

### 1. 现有格局

以普洛斯、安博、嘉民为代表的外资企业和以宝湾、宇培、易商等为代表的国内物流地产商。其中普洛斯于目前在全国拥有个 185 园区，建成物业近 1300 万平米，规模占据近乎垄断地位。

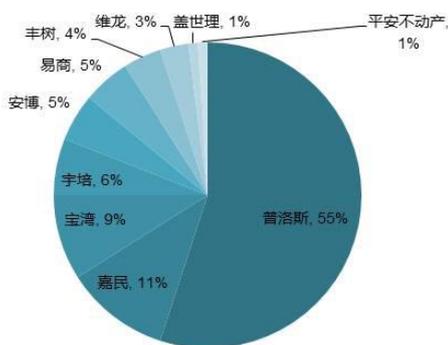
### 2. 新参与者

- (1) 以阿里菜鸟物流、京东、1 号店等电商企业
- (2) 万科、绿地等传统房地产商转型物流地产开发商
- (3) 以平安不动产为代表的险资
- (4) 以 TCL、中储股份等传统工商企业盘活存量工业工地而进去物流地产行业。

### 3. 未来趋势

随着参与者的增加，以及资本助推，国内物流地产行业格局未来三五年内将发生重大变化，新的市场格局及地位也将随之确立。

截至2015年底主流物流地产在中国的市场份额（单位：%）



资料来源：戴德梁行

国内外资与内资物流地产企业典型商业模式及对比

性质	典型案例	商业模式解读
外资	普洛斯	轻资产运营：经过拿地、建设、招商运营流程，待项目成熟后，发起基金收购手中成熟物业。基金到期后，通过资产上市，或发起规模更大的新基金吸收合并旧基金，以推动基金模式的可持续发展。其自持仓储面积一般只在20%左右，借助基金信托实现5-10倍杠杆，快速实现项目快速周转，提升运规模。
内资	宝湾物流	重资产运营：以自持物业为主，资金沉淀大，开发周期长，因此资产规模积累速度不如普洛斯等外资基金。

中国市场主流的物流地产商及市场评价（单位：万平方米）

企业	性质	已建成面积	市场评价
普洛斯	外资	1180	目前在中国36个城市拥有2180万平方米的物流仓储面积，领先身位一骑绝尘，正计划在更多二线城市增添规模庞大的仓储设施，包括成都、武汉、西安、济南、长沙、沈阳等地，同时在谋划冷链仓储。2015年7月成功发行70亿美元的REITs。
嘉民	外资	360	外资的弊端和疲态逐渐开始显露，与安博一样属于不断被甩开和超越的局面，虽然有加拿大养老基金的助力，但已无法抗衡本土后起之秀们的冲击。
平安不动产	内资	500+ (含储备)	拥有庞大、廉价而长期的保险资金，以及背靠平安强大的综合性金融服务平台。目前已经在全国范围内锁定了超过500万平方米的物流地产项目，上升势头快速。但除此之外，招商和专业运营能力的欠缺也显而易见，与普洛斯乃至国内一众竞争者的差距还需要快速弥补。
宇培集团	内资	300+	正筹备2016年的赴港上市。“物流地产+电子商务+冷链物流”，互为依托的三条支流有望汇聚成宇培强有力的护城河，不仅给宇培上市讲出了一个人人爱听的好故事，更可能成为宇培进一步睥睨中国物流市场的利器。
易商	内资	410 (含在建)	在廉价的海外资本支撑下攻城略地，并把上市作为一项重要任务。易商以零售业的定制物流仓库产品为主，是京东在中国最大的第三方仓储合作伙伴，更加精确化和标准化。2016年1月与红木合并。
安博	外资	5520 (全球)	全球最大的现代物流基础设施发展商，布局27个城市，分布于华东、华南、华北、华中和西南五大战略要地。相比普洛斯比普洛斯要谨慎保守的多，一直倾向于独立发展，目前步伐逐渐被普洛斯甚至是本土物流地产商甩开。
宝湾物流	内资	450 (含储备)	深圳国资背景，在中国22个城市投资开发、建设和管理着31个物流园区，目前经营物流仓储设施达到209万平方米，即将完工的物业面积达到168万平方米。拥有核心仓储资产的全程物流服务商，在自有仓储基础上延伸出一系列业务与服务，并在研究打造宝湾电子物流商务平台和宝湾物流公共型电子商务物流平台。
深国际	内资	450 (含储备)	深圳国资背景，目前提出“城市综合物流港”全国扩张战略，计划用5-10年之间布局38个枢纽和重要节点城市，计划实现物流基础设施、仓储保有量800-1000万平方米。
百利威	外资	40	霍氏集团的核心产业之一，定位于第三方物流，业务除了高标准仓储外，还有复杂的链条式的物流全程服务。目前，百利威已经获得黑石等海外资本的垂青，未来的发展势头也值得期待。
盖世理	外资	500+ (全球)	“物流地产中的劳斯莱斯”，业务小而精，其高品质的环保仓储有市场口碑。但股东从沃尔玛、迪拜世界集团到Brookfield频繁更换，其在中国的发展不能算顺利。
北京建设	内资	248	仍处于快速扩张的节奏中。母公司北京控股集团旗下有多家香港上市公司，在资本运作方面的基因根深蒂固，为未来物流仓储方面的证券化操作打下基础。
传化物流	内资	-	普洛斯入股60%，希望借助此进行全国性的布局。这家公路物流平台运营领军企业，趁着中国物流行业的火热，传化物流也以反向收购的形式进入资本市场分一杯羹。
万科物流	内资	300	万科与黑石联合成立的独立物流地产运作实体，以普洛斯为仿效范本，目前在全国迅猛拿地。希望能够在3~5年内做到国内的行业领先，形成自己规模化、具有较大市场份额的全网网络化布局，并在资产证券化方面有领先的尝试
维龙投资	外资	200 (含在建)	意大利最大的现代物流仓储设施提供商，2015年与基汇资本成立合资公司，在中国收购、开发和管理现代物流物业。资金充沛，一体化链条完整，500强客户丰富。
丰树集团	外资	-	新加坡地产巨头，目前正在中国物流地产市场大举发力，于江苏、四川、山东、湖北、西安等地频频出手，并与海航集团结成战略合作伙伴，进一步的扩张动作值得关注。
深业泰富物流	内资	150 (深圳)	深业泰富物流前身是1983年深圳笋岗仓库企业有限公司，号称“中华第一仓”，可以说是中国物流地产的先驱者，如今深业泰富物流正在转型商贸物流地产开发，重要项目如深业车城等，并展开了全国性的异地扩张。
中储股份	内资	640	央企物流地产的老大哥，但在市场化的行业竞争中逐渐落于下风，自有土地和仓储虽然规模不小，但经营状况欠奉。目前与普洛斯的全面合作值得期待，有可能唤醒这家老国企的第二春。

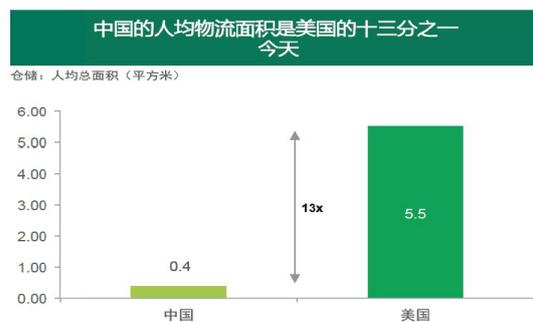
## 五、发展机遇

我们认为，目前我国的物流仓储产业，无论从“数量”、还是“质量”都远远落后于发达国家水平，有巨大发展空间。

在数量上，中国日益增长的制造业进出口、零售及电商业务、相关第三方物流产业的巨大规模产生的物流需求与严重不足的社会物流供给相矛盾。根据世邦魏理仕以及中国仓储协会的报告称，目前我国的人均物流面积为 0.4 平方米，与美国的 5.5 平方米仍有约 13 倍的差距；

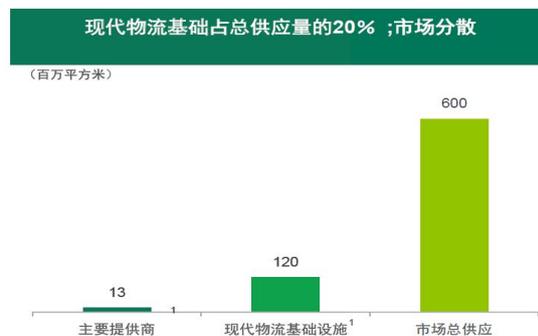
在质量上，中国由整体产业化升级所导致的高端、智能化的现代化物流设施需求与总体上技术处于落后物流设备供给相矛盾。在市场上 6 亿平方米的物流仓储设施供给中，仅有五分之一为现代化仓储物流设施，大部分仍为传统模式下的物流设施，提供效率低下的物流服务。

中国人均物流面积与美国比较图



数据来源：世邦魏理仕、兴业证券研究所

中国现代物流市场供应现状



数据来源：世邦魏理仕、兴业证券研究所

### B2C 电子商务的高速发展带来机遇

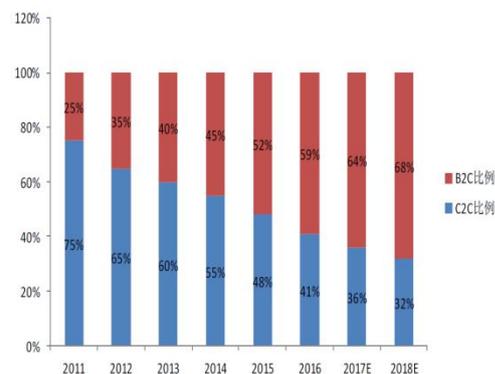
众所周知，我国的电子商务正处于一个飞速发展的时期，2012-2015 年的平均增速在 50% 左右，而电商系统运转的核心便是庞大的物流仓储网络。特别在当下，B2C 电商规模正逐渐占据更加主导地位，其作为更加高端的电商零售平台必然更需要现代化的整套物流设施解决方案，将会是促使整个现代化物流地产行业扩张的主要生力军。

电商零售历史增速图



资料来源：世邦魏理仕、兴业证券研究所

B2C 电商市场份额及预测



资料来源：世邦魏理仕、兴业证券研究所

## 附件：中国 10 大物流地产企业运营模式大盘点

### 一、普洛斯——“多租户物流设施开发+定制开发+收购与回租+融资租赁”



普洛斯中国成立于 2003 年，总部设于上海，在中国的 38 个城市拥有并管理着 229 个综合性园区，总建筑面积 2,670 万平方米，形成了一个覆盖主要物流枢纽、工业园区和城市配送中心等战略接点的高效物流网络。

2003 年普洛斯进军中国并大举负债扩张，但是 2009 年美国次贷危机的爆发，普洛斯“断腕求生”出售了涉及中国的全部资产，紧接着 3 月份，日本的新熙地集团又将其在中国的工业物业出售给了 ING 集团，退出了中国市场。原来的普洛斯则与安博集团合并，从此世界范围内物流地产的老大成为 AMB 安博——或者准确点说，是安博与美国普洛斯的合并体。然后才是在新加坡上市的，主要资产布局在中国、日本与巴西的“新”普洛斯。



覆盖范围

死而复生的普洛斯开始激进扩张：入股中国第二大现代物流设施提供商宝湾的母公司；

收购宇培集团 49%股份；收购中国航港发展有限公司约 53%的股份；与传化物流、德邦物流、国开金融、中粮集团、中外运、中国银行、广东粤海控股有限公司、金杯汽车战略结盟，大肆圈地。

## 二、安博——“工程专长+租赁管理+物业管理”



为美国纽约证券交易所上市公司，工业物流设施行业的全球领袖企业，企业总部位于美国加州的旧金山市，运营总部则位于美国科罗拉多州的丹佛市，所持工业和物流设施覆盖南北美洲、欧洲和亚洲。

与普洛斯的死而复生不同，安博置业(AMB)在中国的发展有条不紊，提供通用型物流设施建造和定制建造等解决方案，截止 2015 年 3 月，总面积达到 5,520 万平米，成为全球最大的物流基础设施提供商和运营商

在安博服务 4500 家全球企业客户中，包括制造商、零售商、运输公司、第三方物流企业和其它具有大型物流配送需求的企业



覆盖范围

## 三、嘉民——“开发项目+物业出租+物业管理+投资基金”



嘉民是澳大利亚证券交易所内最大的工业地产上市企业，也是全球最大的工业地产集团之一。嘉民集团在全球持有、开发和管理工业和商业地产。迄今为止，嘉民集团已在全球共拥有 32 个办事处、管理 432 项总面积达 1,780 万平方米的物业。

与普洛斯中国类似，2005 年进入中国的嘉民原本是澳大利亚麦格理集团旗下的仓储物流业务平台，原来更为人熟知的名字是“麦格理佳文集团”。2007 年，麦格理与嘉民分手，嘉民在中国的扩张遇到了很大的问题。随后在 2009 年，来自中国的中投集团成为嘉民的第一大股东，不过前者仅仅是财务投资的角色，正常的经营发展仍掌握在嘉民团队的手中。

但无论如何，更换股东以及受到外界因素影响的嘉民的确遭遇过发展的低谷，一定程度上影响了其正常发展的节奏。2012 年，嘉民又找到了一个新的金主加拿大养老金计划投资委员会，从而在中国物流地产领域更加活跃，也大有追赶普洛斯的强劲势头。

目前的嘉民与敦豪速递、全球货运、日本通运、拓领物流、德迅和林孚克斯、亚马逊、Zalando、Net-A-Porter 和、GraysOnline、沃尔沃斯、Metcash、乐购、高品集团、西农集团（高斯和邦宁斯）、马自达、宝马、戴姆勒和大众汽车等都有深入合作。

虽然追赶势头强劲，但是面对是普洛斯，嘉民集团大中华区董事总经理彭菲力曾表示：“GLP 在中国是做物流地产最大的，已经搭建起全国的网络，其他一些国内公司可能是在区域内做的比较好。我们也希望和普洛斯一样，在中国建立类似的全国性网络，但不会和它比规模。我们想有别于其他竞争者，主要是建立高品质的物业，对客户进行精心的管理，对物业经常维护。”



覆盖范围

#### 四、盖世理——“业务小而精，度身定制的物流地产方案”



总部位于英国的盖世理，是欧洲领先的可持续配送空间开发商，主要为跨国公司、第三方物流服务提供商、制造商以及外包物流服务或租赁仓储服务的零售商提供低成本、环保型与零风险的仓储租赁服务。这种运作模式与美国著名的物流地产开发商普洛斯如出一辙。在过去的 18 年里，盖世理已经为欧洲各大企业开发了超过 500 万平方米的高质量物流空间。

尽管物流地产商盖世理（Gazeley）很早就进入中国，但却并未取得普洛斯和嘉民这样的影响力。某种程度上，连续的股东变动对此难辞其咎。在两个前股东沃尔玛和迪拜世界集团麾下效力之后，盖世理又在 2013 年又被全球最大的地产巨头之一 Brookfield 从迪拜世界集团手中收购了约 30% 的权益，再次更换新东家。就这样，连续易主的折腾，让盖世理也始终不能进入加速的正常轨道中，其在中国的发展不能算顺利。

普洛斯在 2015 年的份额虽然仍然占据超过半成，但其地位正在受到后来者的强劲挑战，除了外资 4 强，这里面的宇培、易商和平安的迅猛发展都将在未来三年对市场份额形成实质性的影响。

## 五、宇培集团——“物流地产+电子商务+冷链物流”

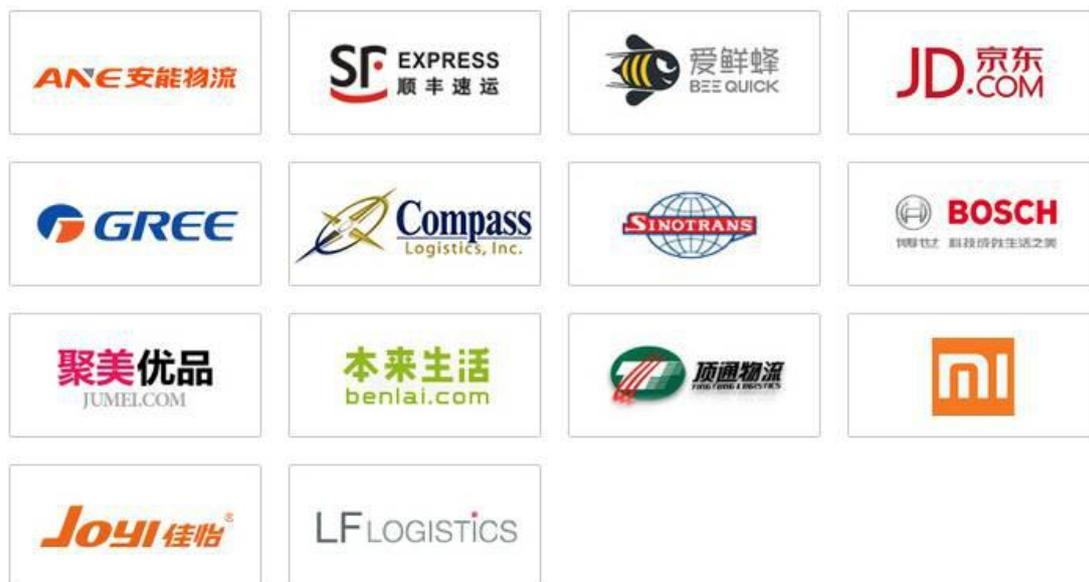


上海宇培（集团）有限公司是经上海市外经委批准成立、由上海宇硕投资控股有限公司

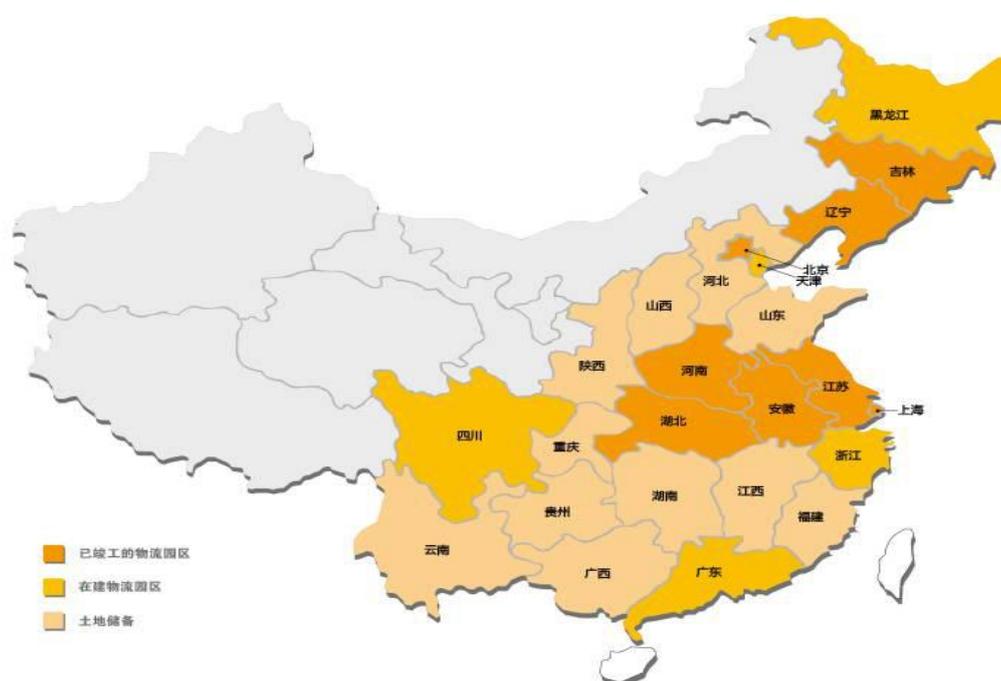
和美国 Equity International 公司共同投资设立的中美合资企业。是国内最大的物流设施开发商及运营商之一。公司注册资本为人民币 4.36 亿元，投资总额人民币 12.5 亿元。

目前，宇培在中国 28 个城市已开发并管理运营着 40 个物流园区，物流资产组合超过 3,000,000 平方米，初步形成一个覆盖中国主要物流枢纽城市的高效物流网络。未来 3 年业务将拓展至中国 45 座城市，物流资产组合超过 5,000,000 平方米。

通过提供标准化物流仓库+项目施工、租赁咨询、物业管理等增值服务。目前与台湾顶新国际集团、德国西门子电器集团、日本伊藤忠商社等企业达成深度合作。



部分合作企业



覆盖范围

## 六、易商红木——“标准开发+定制开发+物业服务+售后回租”



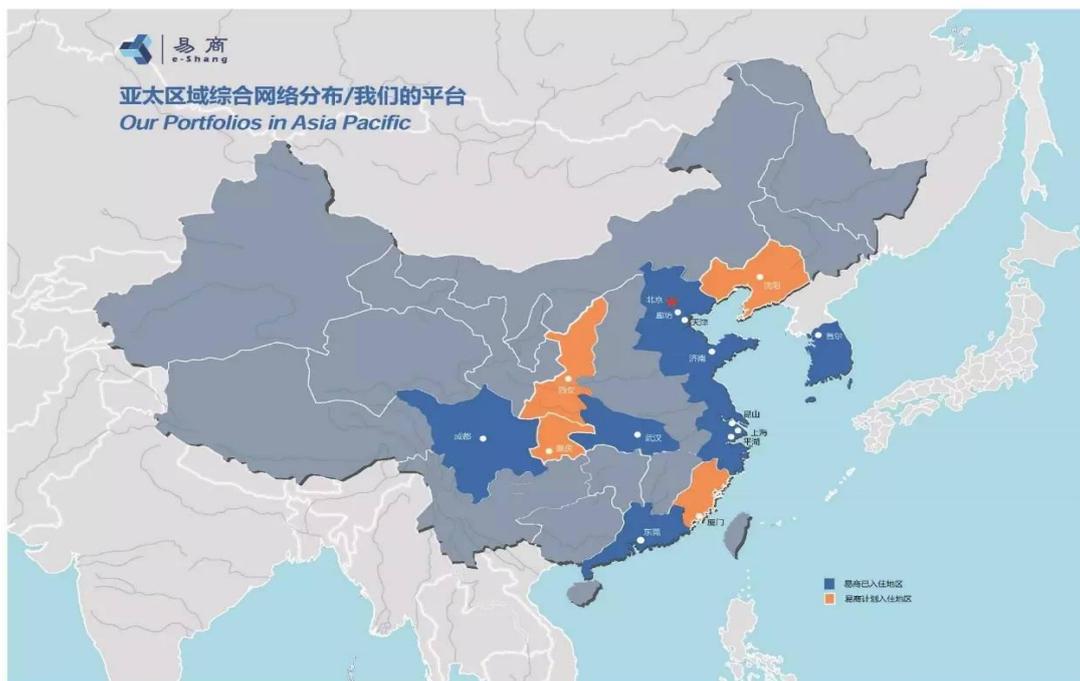
作为量大民营企业巨头之一的易商，于 2011 年由国际私募股权投资巨头美国华平投资集团和两名资深地产企业家联合创建，是一家为电子商务、零售业以及冷链行业提供仓储设施开发及服务，为企业客户提供物流、生产及办公设施的开发、运营和管理服务的专业公司。目前已拥有 200 多万平方米的持有和在建现代化的物流仓储设施，为第三方物流服务商、零售企业和电商企业服务。易商是目前中国最大的第三方电商仓储业主，也是最大的冷链物业业主。

红木集团于 2006 年由 Stuart Gibson 和 Charles de Portes 联合创建，专注于物流地产开发、租赁和资产管理，在业界享有盛誉。公司目前在中国和日本持有和在建物业面积达 120 万平方米，并在日本和中国的黄金位置拥有大量物流地产储备。红木中国，作为开发商、投资商以及物流配送和轻工业物业管理者。自从 1998 年来，红木已经在亚洲开发物流地产设施超过了 300 万平方米，主要分布在日本和中国。

在 2016 年 1 月，易商宣布正式与红木合并，成立易商红木集团。易商红木集团目前在大陆已经运营和正在开发的物业达到 250 万平方米。在未来的 18 个月中，将计划投入 30 亿人民币为电子商务、零售业以及冷链行业建成约 200 万平方米的专业运营及仓储中心。



部分合作企业



覆盖范围

## 七、平安不动产——“房地产开发+资金配置”



平安不动产有限公司作为《财富》世界 100 强企业——中国平安保险（集团）股份有限公司（以下简称“中国平安”）下属一级子公司，为中国平安旗下专业不动产投资开发平台。是覆盖开发投资、工业物流、商业地产、住宅投资、策略及海外投资、养生度假等领域的专业不动产投资管理公司。

相比其他企业来说，可以说平安不动产是一个刚进入的新兵。实际上，平安银行确实有进一步控制供应链的资金流、信息流和现金流的要求。原来只是浮在表面，就是给这些供应链的生产企业借款、融资，这种传统的业务以后会越来越难做。要想真正深入，就要为客户的每一分钱提供服务，并与客户打成一片。而通过物流领域、物流园这样一个硬件平台，综合金融产品可以很自然地深入供应链的下游。

## 八、宝湾物流——“园区功能+定制服务+增值服务+物流核心业务”

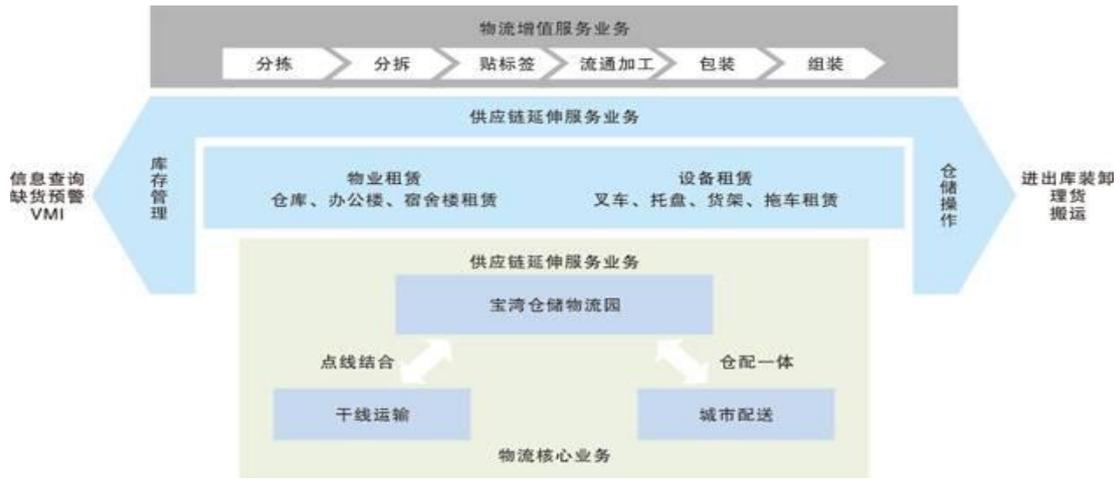


宝湾物流控股有限公司，是深圳赤湾石油基地股份有限公司与中国南山开发（集团）股份有限公司共同投资成立的高端物流设施投资平台。成立于 2011 年 7 月，注册资本 5 亿元人民币，发展至今，已在中国 32 个经济热点城市实施战略性布局，构筑起物流设施服务网络。

其服务涉及物流运营管理、标准设施开发与运营、定制仓储设施、运输与配送、电子商务仓储服务、供应链金融服务、冷链物流、医药物流等是一家拥有核心仓储资产的全程物流服务商。在全国范围的物流园区为澳大利亚 TOLL、瑞士德迅、智傲物流、香港利丰、法国 SDV、顺丰、DHL、中远、宝供等多家国际、国内大型的第三方物流提供商提供运营服务平台。



部分合作企业



以宝湾仓储物流园区为中心的干线运输与城市配送



覆盖范围

### 九、丰树——“资产管理+房地产开发”



丰树集团是一家以亚洲为发展腹地的领先的房地产开发、投资和资本管理公司，其总部位于新加坡。目前自有及托管总资产超过 300 亿新元（约 1390 亿人民币），涵盖零售、办

公、物流、工业、住宅、企业住宿/酒店式公寓和综合用途物业。目前，其已在新加坡、中国、香港特别行政区、印度、日本、马来西亚、南韩、越南、澳大利亚及英国设有办公处。

而中国是丰树最大的海外市场之一。截至 2015 年 3 月 31 日，中国包括香港特别行政区占丰树自有及托管资产总额的 37.2%，约 106 亿新元（约 490 亿人民币）。丰树于 2005 年首次进入中国市场，投资物流物业。之后进一步扩大投资范围，目前已在中国多个城市，包括上海、北京、广州、佛山、天津、无锡、长沙、济南、南通、重庆、西安、杭州、宁波、郑州及香港特别行政区，投资于物流、工业、办公楼、零售及综合用途等房地产项目。

## 十、百利威——“仓储服务+包装服务+供应链解决方案+系统服务+客户服务+配送服务”



百利威 (BOXWAY) 现代仓储物流作为霍氏集团旗下核心产业之一，公司成立于 1997 年，经过十余年的快速发展，现已成为业内知名的储物流综合服务商。目前已在北京，正在沈阳、武汉、廊坊、马鞍山等地建立现代物流仓储基地。

与纯粹做物流地产的字培、易商还稍有不同百利威致力于为电子商务企业和传统企业提供一体化供应链解决方案，和专业、集成、高效的第三方现代仓储物流服务。目前，百利威拥有 40 万平方米的仓储中心，分别位于北京南四环、京南物流园区内，为华北地区最大的仓储物流中心，在 2011 年全国规模以上通用仓储企业排名位列第七位。



部分合作企业



覆盖范围