

行業概覽

本節及本文件其他章節所載資料及統計數據摘自不同的官方政府刊物、可供查閱的公開市場研究資料來源及獨立供應商的其他資料來源，以及灼識諮詢編製的獨立行業報告。我們委聘灼識諮詢編製有關[編纂]的獨立行業報告灼識諮詢報告。來自官方政府來源的資料及統計數據並無經我們、聯席保薦人、[編纂]、我們或彼等各自的任何董事、高級職員或代表或參與[編纂]的任何其他人士獨立核實且概無就其正確性或準確性發表任何聲明。

中國停車空間運營行業

中國停車空間運營行業概覽

停車空間運營指通過人力或是智能化技術實現停車場的硬件設備安裝及維護、軟件系統部署、停車管理服務以及停車資產經營。以前，停車場都是依賴於傳統人力的方式進行管理。隨著智能化技術的發展與普及，停車空間運營商逐漸開始部署物聯網設備來感知與停車相關的海量數據，而後依託軟硬件集成實現智慧停車管理和資產經營。近年來，AI技術重塑了城市交通管理及停車空間運營模式，實現了全面數字化並提升了運營能力。

根據商業模式，中國的停車空間運營商主要分為智慧停車空間運營商和傳統停車空間運營商兩大類型。智慧停車空間運營商利用海量數據和智能化技術，根據停車場的各項需求，提供智慧停車系統、管理服務和資產經營。他們供應一系列產品和服務，涵蓋智能硬件設備、雲端軟件系統、用戶終端應用等數智化軟硬件系統。另外，他們提供基於這些系統的各類智慧停車管理服務和智慧停車資產經營。智慧停車空間運營商通常基於不同的商業模式產生收益，包括產品銷售收益、管理服務費、停車費及增值服務費。

行業概覽

相較於智慧停車空間運營商而言，傳統停車空間運營商通常依賴管理、保潔和保安人員等人力團隊或者整合外採的智能化硬件設備及軟件系統、管理服務及資產經營以實現停車場的改造升級和經營。傳統停車空間運營商主要包括物業管理類企業以及自行組建管理團隊進行停車場運營的停車場資產方。其中，物業管理類企業受停車場資產方委託，提供停車管理服務，獲取固定的管理服務費，或通過合約安排進行停車資產經營，獲取停車費收益。

中國停車空間運營行業發展痛點分析

- **供需失衡導致停車難與城市擁堵加劇。**隨著城市化進程加速，截至2024年末中國汽車保有量達3.457億輛，而停車位總數僅1.9億個，汽車保有量與停車位數量比例僅為1:0.5，遠低於中國住房和城鄉建設部2015年發佈的《城市停車設施規劃導則》中所載的參考值。根據導則，規劃人口規模大於50萬人的城市，停車位供給總量宜控制在汽車保有量的1.1至1.3倍之間；規劃人口規模小於50萬人的城市，這一比例應在1.1至1.5倍之間。這反映出汽車保有量與停車位之間存在顯著缺口。停車位還可能被佔用過長時間，導致利用率較低，加劇了擁堵，使得道路擁堵與停車難之間形成惡性循環。這種矛盾不僅降低城市通行效率，更增加了出行成本，制約城市可持續發展。
- **傳統運營模式粗放導致效率低下。**傳統停車空間運營商高度依賴人工，導致了運營效率低、停車場利用率低。傳統模式不僅難以滿足停車空間運營發展過程中不斷變化的需求，還造成了停車資源浪費與運營成本攀升。
- **過度依賴單一商業模式限制了增收潛力。**目前停車場資源利用不充分且缺乏與配套基礎設施的整合。這阻礙了新能源汽車充電、廣告投放、汽車租賃等增值服務的有效商業化。停車空間運營商在拓展增值服務收益方面面臨挑戰，制約了行業的長期盈利能力。

行業概覽

- **綠色低碳轉型滯後，制約城市交通出行可持續發展。**根據中國的「雙碳」目標，停車空間運營作為城市交通的重要環節，也面臨碳減排的需求。停車場需部署智慧停車系統以協助減少駕駛員繞行尋位的時間，進而降低碳排放。然而，部署該等系統通常需要大量資本。此外，為支持可持續出行，停車場應整合新能源設備，例如新能源汽車充電樁及儲能裝置。儘管如此，整合新能源設備面臨與現有停車場設施之間不兼容的問題，以及相關商業模式尚未成熟等諸多挑戰。這些因素制約了停車運營向綠色低碳的更廣泛轉型，進而也限制了城市交通的可持續發展能力。

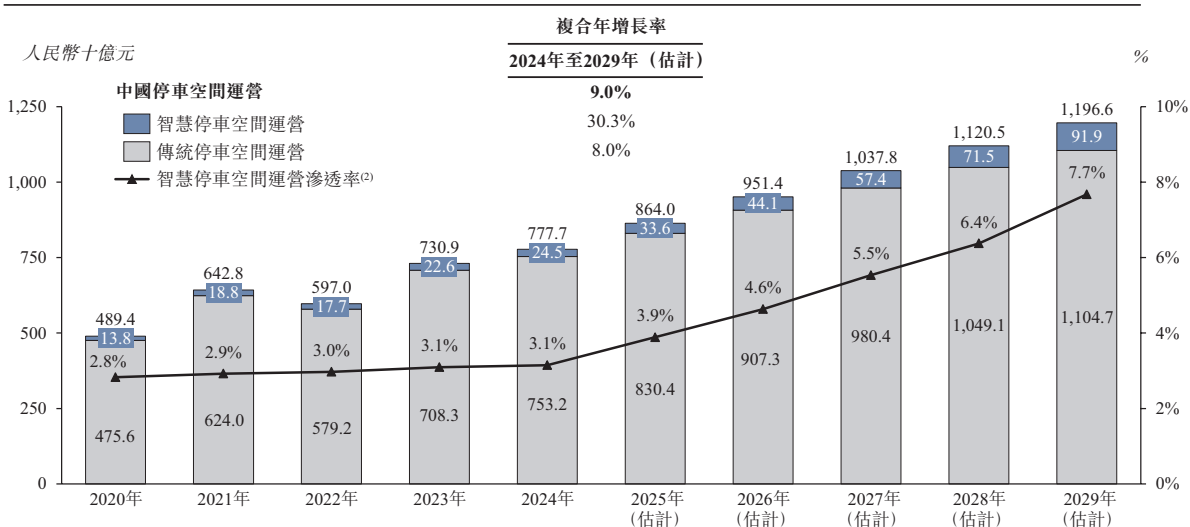
停車空間運營行業市場規模

在市場對擴大停車場及優化現有停車場利用率的需求帶動下，加上智能技術的廣泛應用，按收益計，中國停車空間運營行業的市場規模由2020年的人民幣4,894億元增長至2024年的人民幣7,777億元，複合年增長率為12.3%。傳統停車空間運營商較早進入市場，並形成了人力與外採智能化系統結合的成熟商業模式，目前佔據了市場內的主導地位。按收益計，2024年中國傳統停車空間運營行業的市場規模達到人民幣7,532億元，佔2024年停車空間運營整體市場規模的96.9%。

隨著城市停車需求的持續增長和日益複雜，車主對於智能便捷停車體驗的需求不斷提升。與此同時，傳統停車空間運營商及停車場資產方面臨著降本增效與多元化增收的迫切需求。因此，傳統停車空間運營商和停車場資產方將持續向智慧停車空間運營商採購智能硬件設備、雲端軟件系統、用戶端應用等數智化軟硬件系統，並進一步選擇智慧停車空間運營商所提供的各類停車管理服務和停車資產經營。這一趨勢將進一步擴大中國智慧停車空間運營商的增長潛力。按收益計，中國智慧停車空間運營行業的市場規模預計於2029年將增至人民幣919億元，2024年至2029年的複合年增長率為30.3%，佔2029年停車空間運營整體市場規模的7.7%。隨著智慧停車空間運營商將業務佈局重點由銷售智慧停車系統和提供智慧停車管理服務轉向提供智慧停車資產經營，越來越多的停車場將由智慧停車空間運營商經營並收取停車費，智慧停車空間運營商在中國停車空間運營整體市場的滲透率有望快速提升。

行業概覽

按收益計，按業務模式劃分的中國停車空間運營行業的市場規模⁽¹⁾，2020年至2029年（估計）



附註：

- (1) 市場規模涵蓋多元的收益來源，包括管理服務費、停車費，以及增值服務的收益。此外，亦涵蓋來自銷售、安裝及維護停車場所配備的軟硬件系統的收益。
- (2) 智慧停車空間運營滲透率是以中國智慧停車空間運營行業的市場規模除以中國停車空間運營行業的整體市場規模計算得出。

資料來源：中華人民共和國住房和城鄉建設部、灼識諮詢

中國智慧停車空間運營行業分析

智慧停車空間運營利用物聯網、移動支付、雲計算、大數據、AI等先進技術來滿足停車空間運營全流程環節的數智化管理和經營需求。智慧停車空間運營主要包括智慧停車系統、智慧停車管理服務和智慧停車資產經營。這些措施旨在優化停車場管理能力，提升運營效率，最終提升停車資產價值。

- **智慧停車系統。**智慧停車系統基於物聯網、移動支付等技術，通常涵蓋智能硬件設備、雲端軟件系統和用戶端應用。通過部署智慧停車系統，能夠實現對各類停車場的轉型升級，達成全面智能感知和管控。

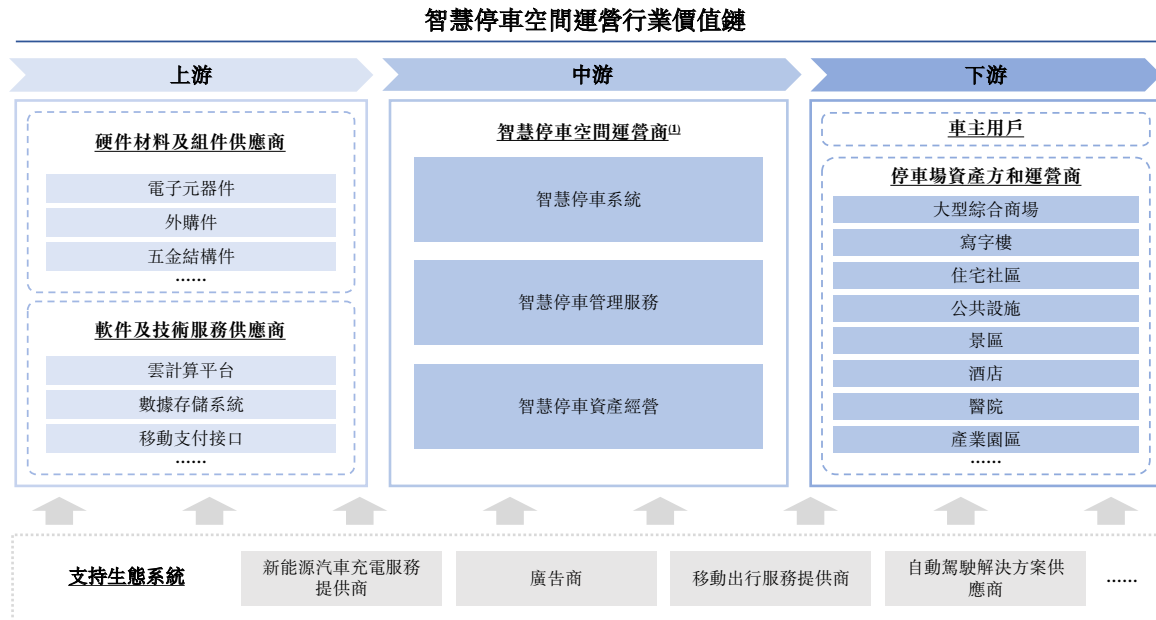
行業概覽

- **智慧停車管理服務。**智慧停車管理服務是指基於一種或多種停車場中的智慧停車系統提供的多項管理服務，包括線上雲端服務、現場管理服務和線上線下協同管理服務。該等服務依託物聯網、雲計算及大數據等先進技術，實現從單個車道到多個停車場的集中管理，顯著降低人力成本，有效提高了運營效率和成本效益。
- **智慧停車資產經營。**智慧停車資產經營是指圍繞停車資產提供的綜合運營服務。該方案通過對運營數據和用戶行為的深入分析，制定有針對性的優化策略和用戶引流方案，提升增值潛力和資源整合，從而實現資產價值與經營收益的雙重提升。此外，該方案促進了智慧停車空間運營商及支持生態系統的各方(例如新能源汽車充電服務提供商及廣告商)之間的深度協作，通過整合各方資源來激活停車資產價值及建立多元化的收益增長潛力。

智慧停車空間運營行業價值鏈

智慧停車空間運營行業的上游通常包括為系統和運營服務提供基礎支撐的硬件供應商、軟件及技術服務供應商。硬件供應商提供的材料及組件主要包括電子元器件、外購件及五金結構件等。軟件及技術服務供應商提供數字化方案，如雲計算平台、數據存儲系統及移動支付接口等，以進一步優化智慧停車空間運營的應用。中游主要由智慧停車空間運營商組成，這些企業依託大數據、物聯網、雲計算等技術提供一系列智慧停車產品及服務。下游客戶來自各應用場景，涵蓋車主用戶以及大型綜合商場、寫字樓、住宅社區、公共設施、景區、酒店、醫院、產業園區等多種場景下的停車場資產方和運營商。支持生態系統包括新能源汽車充電服務提供商、廣告商、移動出行服務提供商、自動駕駛解決方案供應商等利益相關者。

行業概覽



附註：

- (1) 智慧停車空間運營商包括能夠提供智慧停車系統、智慧停車管理服務及智慧停車資產經營中一個或多個分部的公司。

資料來源：灼識諮詢

智慧停車空間運營行業價值分析

- 依託先進技術與數據驅動，實現降本增效與精細化運營。** 依託雲計算、物聯網、大數據等前沿技術，智慧停車空間運營提高停車場的自動化與智能化水平。智慧停車空間運營運用大數據分析預測停車需求、優化空間分配，並基於歷史數據制定有針對性的運營優化決策，從而實現降本增效與精細化運營。
- 融合多元增值服務，拓展盈利空間與增長潛力。** 智慧停車空間運營產生多種收益來源，通過整合增值服務擴大整體盈利能力。通過引入先進技術，智慧停車空間運營能夠通過實時分析數據，提供精準營銷以提升客戶黏性與停車頻率。此外，通過分析停車時長模式和用戶行為，運營商能優化新能源汽車充電、數字廣告、洗車等增值服務。這種多服務模式不僅能拓展多元化收益來源，更能增強企業長期發展的可持續性。

行業概覽

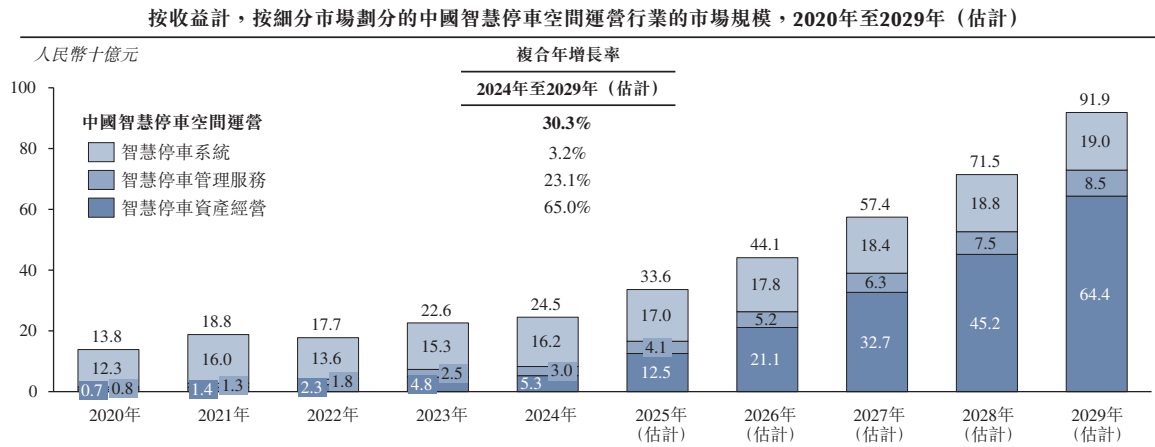
- **借助數字化平台，提升用戶體驗。**智慧停車空間運營以大數據、雲計算、移動付款等技術為依託，通過用戶端應用平台提供各類停車服務。用戶可通過集成平台無縫實現數字支付、車位預訂及尋車導航等多重功能，大幅提升便利性，為用戶提供更加個性化、流暢高效的服務體驗。
- **助力低碳綠色與可持續發展。**智慧停車空間運營可優化停車流程，減少車輛尋找車位所耗費的時間，從而降低車輛碳排放。此外，借助物聯網和大數據等技術，雲端軟件系統能實時評估充電樁可用情況、收費模式及使用模式，為用戶提供個性化的路線優化建議。而且，這不僅優化了用戶體驗，還為充電基礎設施投資提供可落地的決策依據，助力可持續交通體系的發展，推動低碳交通生態系統的構建。

中國智慧停車空間運營行業市場規模

按收益計，中國智慧停車空間運營行業的市場規模由2020年的人民幣138億元增長至2024年的人民幣245億元，複合年增長率為15.3%。隨著AI和大數據等前沿技術在行業內的深度整合，以及停車場向智能化、綠色化轉型的加速推進，預計智慧停車空間運營商將逐步取代傳統停車空間運營商。按收益計，中國智慧停車空間運營行業的市場規模預計在2029年增至人民幣919億元，2024年至2029年的複合年增長率為30.3%。

智慧停車空間運營市場主要涵蓋智慧停車系統、智慧停車管理服務和智慧停車資產經營。智慧停車系統作為停車場數字化與智能化轉型的關鍵支撐，目前佔據市場主導地位。按收益計，2024年中國智慧停車系統細分市場的市場規模達到人民幣162億元，佔2024年智慧停車空間運營整體市場規模的66.2%。未來隨著停車場資產方對於降低成本、多元化增收以及提升用戶體驗的需求日益強烈，智慧停車管理服務和智慧停車資產經營細分市場預計將呈現強勁的增長勢頭。按收益計，預計中國智慧停車管理服務細分市場和智慧停車資產經營細分市場的市場規模於2029年將分別增至人民幣85億元和人民幣644億元，2024年至2029年的複合年增長率分別為23.1%和65.0%。

行業概覽



資料來源：中華人民共和國住房和城鄉建設部、灼識諮詢

中國智慧停車空間運營行業增長驅動因素

- **停車缺口巨大，亟需優化停車場利用率。**近年來，中國停車場供需失衡問題尤為突出。截至2024年末，中國汽車保有量達3.457億輛，而停車位總數僅約1.9億個，導致汽車保有量與停車位數量比例僅為0.5:1。這一突出的供需矛盾使得優化停車場利用率、緩解普遍存在的停車難問題變得尤為迫切，從而推動了中國智慧停車空間運營行業的發展。
- **傳統停車空間運營模式的諸多痛點催生轉型升級需求。**傳統停車空間運營模式存在諸多痛點，包括車位配置欠佳、管理成本高及收益來源有限等，不僅影響了用戶的停車體驗，也限制了停車場的盈利能力和運營效率。停車場資產方及運營商正迫切尋求部署智慧停車空間運營，以實現降本增效、拓展收益渠道及提升資產價值。同時，終端用戶對更優質停車體驗的需求也在不斷攀升。這些因素共同推動中國智慧停車空間運營行業的發展。
- **先進技術的不斷成熟和規模化應用。**AI、雲計算、大數據及物聯網等技術是智慧停車空間運營行業發展的關鍵驅動力。AI能夠對運營及用戶數據進行深度分析，從而優化策略及降低成本。雲計算提供強大的計算支持和數據存儲能力，確保系

行業概覽

統的穩定運行和高效處理。大數據分析提供交通流量與用戶行為洞察，提升資源調配效率。隨著這些技術的不斷成熟和廣泛應用，智慧停車空間運營行業的智能化水平和經濟效益穩步提升，進而支持其長期發展。

- **城市交通綠色低碳轉型加速。**為響應中國「雙碳」目標，中國停車空間運營行業作為城市碳排放的關鍵領域，正在經歷重大轉型，形成智慧停車空間運營行業的主要動力。隨著新能源汽車滲透率提升與碳排放監管政策收緊，停車場資產方及運營商亟需通過新能源汽車充電服務網絡擴容、停車效率優化等舉措實現減碳，進而進一步推動智慧停車空間運營行業的發展。
- **中國利好政策和監管支持。**中國政府已陸續出台一系列支持性政策促進停車場數智化發展，最顯著的例子包括《關於全面推進城市綜合交通體系建設的指導意見》和《關於推進新型城市基礎設施建設打造韌性城市的意見》。這些政策措施為智慧停車空間運營行業的增長創造了有利的環境。

中國智慧停車空間運營行業未來趨勢

- **加速AI技術創新和數據挖掘，增強經營管理能力。**隨著下游客戶日益迫切地尋求提升運營效率和拓展盈利空間，能夠有效利用大數據和AI技術提升經營管理能力的智慧停車空間運營商正贏得競爭優勢。憑藉AI技術和對海量停車數據的深度挖掘，這些企業能夠提供更精細化的經營管理並開發多元化的增值服務。AI感知算法也能夠大幅改善車牌識別和異常檢測的精確度，從而提升整體經營績效。因此，加速AI技術創新與數據價值挖掘，提升經營管理能力，已成為該行業可持續發展的關鍵發展方向。
- **生態合作升級，拓展收益空間。**智慧停車空間運營商正在積極推進與支持生態系統的各方的深度合作，例如新能源汽車充電服務提供商及廣告商，進一步拓展與

行業概覽

- 汽車後市場、本地生活服務等領域的连接，實現價值鏈資源的深度整合。這種深度合作模式不僅能夠挖掘更多收益空間，還有助於打造多元化的收益模式，停車資產商業價值和綜合盈利能力也將得到提升，為行業注入新的動力。
- **車輛與基礎設施協同發展，優化智能出行。**智慧停車空間運營商正在積極推動與互聯網科技企業、汽車企業等開展戰略生態合作和技術創新。例如，通過合作開發車載信息娛樂系統，賦能車主用戶實現無縫銜接的一站式停車體驗。這種合作將推動智慧停車空間運營的持續升級，拓展應用場景，滿足客戶對更安全、高效、智能出行服務的需求。
 - **中國智慧停車空間運營商加速全球化佈局。**中國智慧停車空間運營商憑藉先進的智能化技術、豐富的行業經驗、深刻的用戶洞察以及海量的數據資產，在國際市場上展現出強大的競爭力。近年來，這些企業呈現出向全球擴張的趨勢，向海外輸出前沿技術與產品。因此，中國智慧停車空間運營行業在全球範圍內的影響力不斷提升。

中國智慧停車空間運營行業競爭格局

中國智慧停車空間運營行業的市場競爭格局相對分散。按2024年智慧停車空間運營的收益計，前五大智慧停車空間運營商的市場份額總計達約17.4%。按2024年相關收益計，我們在中國智慧停車空間運營行業中排名第二，市場份額為3.3%。

2024年按收益⁽¹⁾計，智慧停車空間運營商排名

排名	供應商	收益	市場份額
		(以人民幣百萬元計)	
1	A公司 ⁽²⁾	1,494.6	6.1%
2	本集團.....	797.8	3.3%
3	B公司 ⁽³⁾	764.6	3.1%
4	C公司 ⁽⁴⁾	~700.0	~2.9%
5	D公司 ⁽⁵⁾	~500.0	~2.0%
	小計.....	~4,257.0	~17.4%

行業概覽

附註：

- (1) 收益包含智慧停車系統、智慧停車管理服務和智慧停車資產經營的收益。
- (2) A公司成立於1992年，總部位於中國廣東省，是一家在深圳證券交易所上市的公司，主要從事智慧停車系統的研發、設計、製造和銷售。近幾年來，A公司也已擴大其業務範圍，佈局智慧停車管理服務和智慧停車資產經營業務。
- (3) B公司成立於1985年，總部位於香港，是一家在香港聯合交易所上市的公司，主要在中國從事具有長期價值的核心基礎設施資產(包括停車資產)的投資、運營和管理。
- (4) C公司成立於2006年，總部位於中國北京市，是一家的私人公司，主要從事智慧停車管理服務和智慧停車資產經營。
- (5) D公司成立於2001年，總部位於中國浙江省，是一家在深圳證券交易所上市的公司，主要從事以視頻為中心的智能物聯網系統的研發、設計、製造和銷售，其中包括智慧停車系統。

資料來源： 年度報告、灼識諮詢

中國智慧停車空間運營行業進入壁壘

- **數據資產壁壘。**智慧停車空間運營行業已形成以數據為中心的競爭優勢，頭部企業通過數年運營積累海量數據池，並且運用AI等先進技術不斷挖掘數據價值，從而以數據賦能停車空間的數智化運營。另一方面，新進入者由於數據積累有限、數據處理平台不完善及算法團隊經驗不足，面臨重大挑戰。這導致其難以將數據轉化為運營洞察與決策依據，從而削弱了其市場競爭力。
- **客戶資源壁壘。**智慧停車空間運營商的客戶類型眾多，包括大型房地產開發商、弱電智能化系統集成商及政府機構。這些客戶通常會提出嚴格的准入要求，對於智慧停車空間運營商的技術認證體系、過往案例及服務網絡覆蓋範圍有著系統性的審核要求。新進入者因缺乏與頭部客戶的合作案例，通常難以滿足有關要求，因此需投入大量時間和資源構建品牌聲譽並獲得客戶信任，獲客成本高且難度大。

行業概覽

- **技術壁壘。**智慧停車空間運營業務廣泛依賴於物聯網、大數據、雲計算等先進技術，要求企業在多個領域擁有深厚的技術積累。軟硬一體化技術的實現也構成了較高的技術門檻，智慧停車空間運營商需要在硬件開發與生產以及軟件算法設計與優化等方面均具備專業能力，確保實現整體系統的無縫對接與高效運行。此外，由於智慧停車系統與其他智能化基礎設施的交互性較強，跨學科技術整合能力對系統可擴展性至關重要。相比之下，新進入者通常缺乏全面的技術基礎和集成能力，難以獲得競爭優勢。
- **資金投入壁壘。**行業各發展階段均需投入大量資金。在市場拓展方面，智慧停車空間運營商拓展至智慧停車資產經營業務，需要投入大量資金獲取停車場的獨家管理與運營權。此外，企業需持續投入資金進行技術和產品創新，以保持競爭力。因此，充足的資金支持是在本行業內實現長期業務發展的基本前提。

中國智慧停車空間運營行業關鍵成功因素

- **海量的數據累積及行業專業知識。**數據累積及行業專業知識在商業競爭中是一種強大的壁壘，能夠為智慧停車空間運營商帶來可持續的競爭優勢。早期市場的進入與戰略佈局使企業能夠積累海量的用戶行為和停車場運營數據，為停車空間運營的創新和改進奠定堅實的基礎。而且，長期且深厚的行業經驗積累，讓企業對行業痛點及用戶需求有更加深刻的理解，從而能夠更加迅速、精準地響應市場變化，推出定製化的產品與服務。
- **海量且深厚的客戶基礎。**廣泛的客戶基礎，賦予智慧停車空間運營商強大的品牌影響力與市場公信力。憑藉豐富的服務經驗，企業已積累大量成功案例並樹立良好口碑，成為吸引新客戶、增強信任度的有力背書。通過與海量客戶的深度合作，企業沉澱了海量行業資源，涵蓋技術方案、運營經驗與供應鏈渠道等。在拓展業務時，這些資源得以高效複用，顯著降低獲客成本。與此同時，與不同領域客戶保持

行業概覽

緊密合作及持續反饋，有助於企業精準洞察市場需求與痛點，因而能夠持續迭代產品與服務，進一步鞏固市場領先地位及競爭優勢。

- **領先的AI技術。**企業通過積極投資AI，依託深度學習算法和海量停車數據，能夠實現車輛的精準識別、用戶行為的深度分析以及停車場資產價值的深度挖掘。只有具備領先技術優勢的企業才能提供更具價值和競爭力的服務，這些服務能提升運營效率及盈利能力，同時為終端用戶帶來更加便捷、優質的體驗。
- **廣泛的生態合作夥伴。**智慧停車資產經營貫穿停車空間運營行業內全場景、全鏈條的各個環節。通過與生態合作夥伴的深度合作，企業能夠打破傳統信息孤島並突破運營效率瓶頸。通過與生態合作夥伴無縫對接，企業能提供聚合服務，不僅能夠提升用戶體驗，還能夠最大化地激活停車資產的潛在價值。能夠整合多元化服務且擁有高價值生態體系的企業，更有能力提供全鏈路精細化運營服務，從而實現资源配置的最優化及運營收益的最大化。
- **完善的售後服務和平台化運營能力。**完善的售後支持和平台化運營能力對滿足客戶對系統穩定性和高效性的期望而言至關重要。完善的售後服務能力能夠保障系統的穩定性，提升客戶滿意度並提高客戶留存率。與此同時，平台化運營能力則使企業可在軟硬件系統基礎上提供更加全面的服務，助力客戶進一步提升運營效率，並為後續業務拓展奠定基礎。只有具備綜合且完善的服務能力的企業才可以為客戶提供高質量的運營解決方案，並為用戶帶來更優質的用戶體驗。

行業概覽

資料來源

就**[編纂]**而言，我們委聘獨立市場研究顧問灼識諮詢對中國智慧停車空間運營行業進行分析並編製報告。灼識諮詢報告由灼識諮詢編製，不受本集團及其他利益相關方的影響。我們已同意就編製及使用灼識諮詢報告向灼識諮詢支付合計人民幣510,000元的費用，且我們認為該費用與市場費率一致。灼識諮詢是一家在香港成立的諮詢公司，為多個行業提供專業的行業諮詢服務。灼識諮詢的服務包括行業諮詢服務、商業盡職調查及戰略諮詢。

灼識諮詢利用各種資源進行一手及二手研究。一手研究涉及訪談主要行業專家及領先行業參與者。二手研究涉及分析來自各種公開數據來源的數據。委託報告中的市場預測乃基於以下關鍵假設：(1)鑒於中國的政治制度持久穩定、社會治理有效及經濟基礎穩健，預計預測期內中國的整體社會、經濟及政治環境將保持穩定；(2)根據中國國家統計局的資料，中國的國內生產總值、工業增加值及城鎮化率等關鍵經濟指標於過去十年呈上升趨勢。因此，我們認為，隨著城市化進程的持續，中國的經濟和行業發展可能在預測期內保持穩定的增長趨勢；(3)相關關鍵行業驅動因素(如停車缺口巨大，亟需優化停車場利用率；傳統停車空間運營模式的諸多痛點催生轉型升級需求；先進技術的不斷成熟和規模化應用；城市交通綠色低碳轉型加速；中國利好政策和監管支持等)可能會在整個預測期內推動中國智慧停車空間運營行業的持續增長；及(4)不會發生可能對相關市場及行業造成重大或根本性影響的極端不可抗力事件或頒佈不可預見的行業法規。

除另有指明外，本節所載的所有數據及預測均來自灼識諮詢報告。經合理審慎行事後，董事確認，自報告日期以來，整體市場資料並無發生任何令數據受到重大限制、自相矛盾或負面影響的不利變動。