

行業概覽

載於本節及本文件其他章節的若干資料及統計數據乃來自各種政府及其他公開資料，以及來自我們委託獨立行業顧問弗若斯特沙利文所編製的報告（「弗若斯特沙利文報告」）。摘錄自弗若斯特沙利文報告的資料不應被視為[編纂]於[編纂]的基準或被視為弗若斯特沙利文就任何證券的價值或[編纂]於本公司是否明智的意見。我們相信，此資料及統計數據的來源就此資料及統計數據而言屬合適，且於摘錄及轉載有關資料及統計數據時合理審慎行事。我們並無理由相信有關資料及統計數據失實或具有誤導性，或遺漏事實導致相關資料及統計數據在任何重大方面失實或具有誤導性。相關資料未經我們、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、我們或彼等各自的任何董事、高級職員或代表（弗若斯特沙利文除外）獨立核實，亦無對有關資料及統計數據的準確性或完整性發表任何聲明。因此，閣下不應過分依賴有關資料及統計數據。與我們行業相關風險的討論，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險」。

資料來源

就[編纂]而言，我們已委聘獨立市場研究諮詢公司弗若斯特沙利文就(i)本地部署型企業管理軟件；(ii)SaaS產品；及(iii)房地產產業鏈軟件解決方案的中國市場進行詳細分析並編製行業報告。弗若斯特沙利文為一家獨立的全球諮詢公司，於1961年在美國創立，主要為從事於各行業提供市場研究諮詢服務、進行行業研究並提供市場及企業戰略及諮詢服務。我們就編製弗若斯特沙利文報告產生合共人民幣500,000元的費用及開支。支付該金額並不依賴[編纂]的成功或弗若斯特沙利文報告的結果。除弗若斯特沙利文報告外，我們並無就[編纂]委託編製任何其他行業報告。

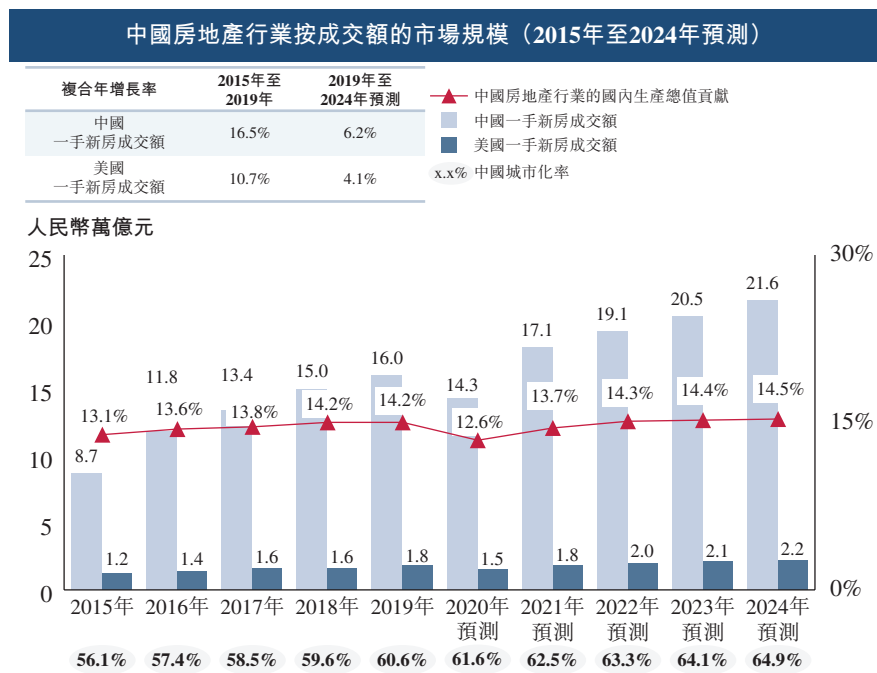
我們於本節及本文件其他章節摘錄了弗若斯特沙利文報告的若干資料，以提供我們經營所在市場的全面陳述。我們相信有關資料有助潛在[編纂]了解有關市場。董事採取合理審慎措施後確認，整體市場資料自弗若斯特沙利文報告日期起概無重大不利變動而可能重大限定，抵觸或影響有關資料。為免生疑問，編製弗若斯特沙利文報告的資料時已考慮COVID-19疫情的影響。

行業概覽

於編製弗若斯特沙若利文報告期間，弗若斯特沙若利文進行一手及二手研究，並獲得有關目標研究市場行業趨勢的知識、統計數據、信息及行業見解。一手研究涉及採訪領先市場參與者、供應商、客戶等業內人士及經認可的第三方行業協會。二手研究涉及審閱公司報告、獨立研究報告以及弗若斯特沙利文自身研究數據庫的數據。弗若斯特沙利文已獨立審計資料，但其審閱結論的準確性在很大程度上依賴所收集資料的準確性。弗若斯特沙利文的研究可能受所用假設的準確性以及一手及二手資料的選擇影響。

中國房地產行業概覽

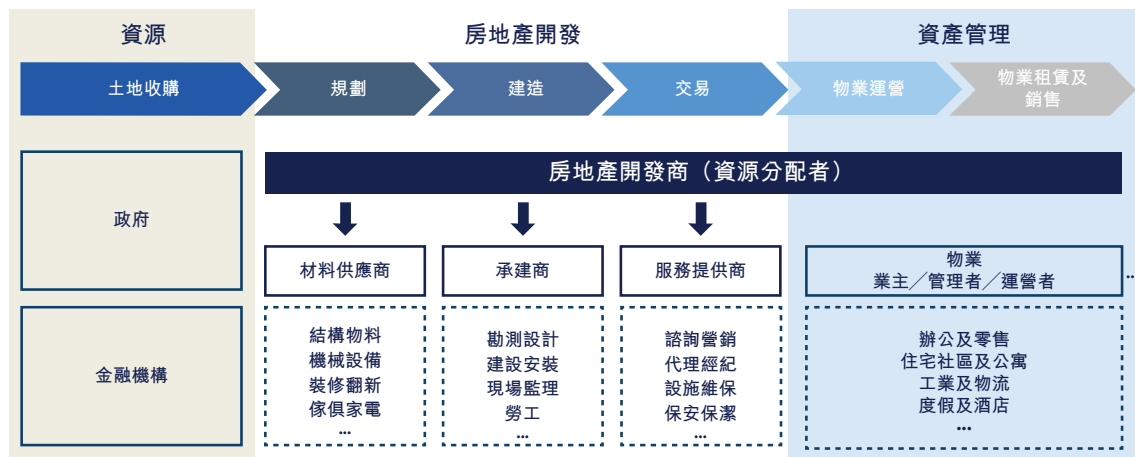
過往年份中，中國房地產市場長期穩定增長。中國迅速增長的城鎮化和持續增加的中產階級帶動的住房需求與日俱增，一直並將繼續作為包括一手新房市場在內的中國房地產行業的主要增長引擎。2019年，中國城鎮化率為60.6%，遠低於美國的82.5%，中國即使高速增長，或需數年方可趕上。中國新房的成交額由2015年約人民幣8.7萬億元增加至2019年的人民幣16.0萬億元。在中國城鎮化水平不斷提高及政府支持的帶動下，作為國民經濟的一大支柱，預期中國房地產市場未來將持續增長，新房成交額預期於2024年達到約人民幣21.6萬億元。



附註：中國房地產的國內生產總值主要衡量房屋建造、安裝、裝修及銷售價值；城鎮化率指城市人口佔全國總人口的比例。

行業概覽

中國的房地產產業鏈涉及一系列複雜業務場景下房地產開發和資產管理整個週期的各類參與者，包括房地產開發商、房地產銷售代理、供應商、資產管理公司、房地產運營商以及房地產產業鏈上的其他產業參與者。於該等參與者中，房地產開發商代表了整個房地產行業增長的主要驅動力，並將產業鏈上其他參與者連接起來。美國房地產產業參與者高度專業化且具有明確分工和專業知識，而中國的房地產開發商則全面參與房地產的整個生命週期，如下圖所示，當中涉及土地收購、地盤規劃、建造、交易以及資產管理各個方面。中國房地產開發商在協調和分配整個產業鏈中的資源方面處於獨特位置，因此對其他產業參與者有著巨大影響力，並掌控行業趨勢。



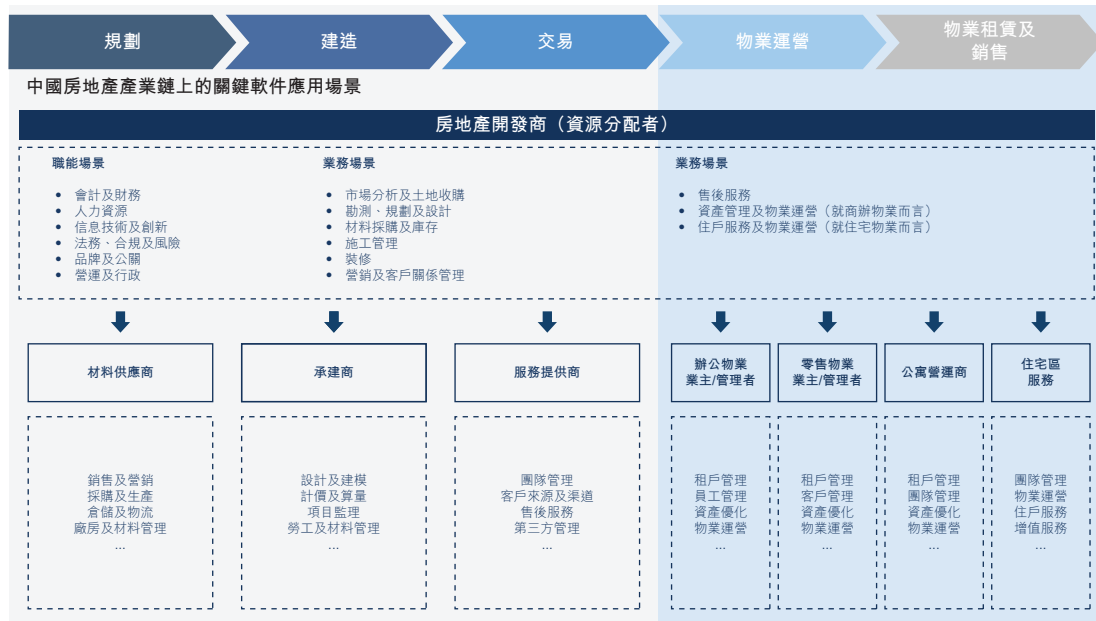
伴隨國內市場競爭日益激烈（2019年房地產開發商超過3萬家），對房地產開發商而言，為實現持續有利可圖的增長，降低經營成本、提升管理效率及透明度及更好地管理客戶關係變得越來越重要。特別是，近期中國政府管理房地產市場增長政策的變化進一步促使房地產開發商專注於提高運營效率及降低成本。

同時，諸如AIoT、雲計算、數據分析和虛擬現實等尖端技術的出現正推動中國房地產行業的技術轉型。飛速發展的技術帶來了多樣的業務場景和多變的客戶偏好，所有這些均要求房地產開發商及其他產業參與者更適應技術驅動的業務模式，以更有效地競爭。

行業概覽

然而，中國的房地產開發商過往缺乏能夠簡化和優化其複雜業務功能且有助於收集和處理海量數據和信息的企業級技術的支持。這些公司中多家長期依靠人工處理或在多種不同和零散的系統上運行。隨着技術的進步和房地產開發商意識的增強，房地產行業見證了對能夠幫助房地產開發商數字化、精簡化和最優化業務運營的軟件解決方案的巨大且持續增長的需求。除房地產開發商外，通過採用軟件解決方案進行數字化亦使房地產產業鏈上的其他主要參與者在各種業務場景下獲得支持，包括採購、建造、客戶關係管理及房地產資產管理。

整個房地產行業對精細化運營和數字化轉型的不斷發展的需求，以及產業鏈上房地產開發商和其他產業參與者缺乏全面的房地產行業垂直軟件解決方案的現狀，為我們帶來巨大的增長機遇。2019年，中國房地產產業鏈軟件解決方案市場約達人民幣170億元。下圖說明中國房地產產業鏈上的關鍵軟件應用場景及主要產業參與者的角色。



中國房地產產業鏈軟件解決方案

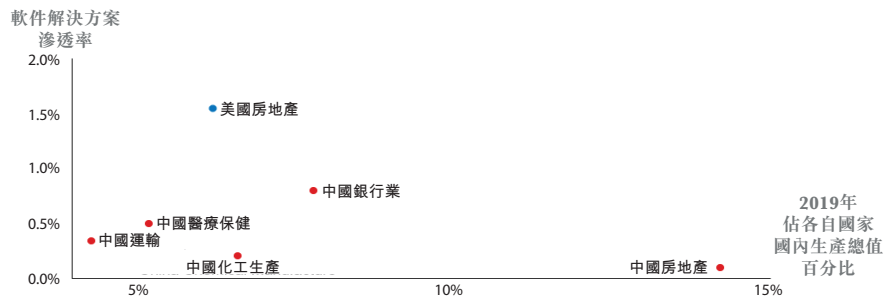
概覽

中國房地產產業鏈軟件解決方案主要由(i)房地產開發商軟件解決方案及(ii)向其他產業參與者提供的軟件解決方案兩部分組成。

行業概覽

儘管作為中國最大及最有價值的資產類別，房地產行業傳統上採用技術及數字工具較晚。中國房地產行業軟件解決方案的滲透率低於中國其他行業，其原因主要是房地產開發商及其他產業參與者歷來通過專注於競爭激烈且快速增長的住房需求來推動業務的迅猛增長，導致其業務增長的步伐已遠超內部管理及技術系統的發展。此外，相對較低的滲透率還歸因於缺乏可有效應對房地產開發商和其他產業參與者在其複雜的業務流程和多樣的應用場景中痛點的、全面的行業垂直軟件解決方案。如下圖所示，與佔中國國內生產總值主要比重的其他可比行業（例如銀行服務和醫療保健）相比，中國房地產行業軟件解決方案的滲透率仍然極低，但具有巨大的增長潛力。

此外，與世界最大企業級軟件解決方案市場美國相比，中國房地產產業鏈軟件解決方案市場滲透率極低。2019年中國房地產產業鏈軟件解決方案市場滲透率為0.10%，遠低於美國市場的1.55%。隨着科技不斷發展以及房地產開發商及其他產業參與者對進行數字化、精簡化及最優化運營的需求日益增長，房地產產業鏈軟件解決方案市場展現出巨大的增長潛力。中國房地產行業的軟件解決方案滲透率預期由2019年的0.10%快速增長至2024年的0.30%。下圖按所佔國內生產總值的百分比列示中國及美國各行業的軟件解決方案滲透率及市場規模。



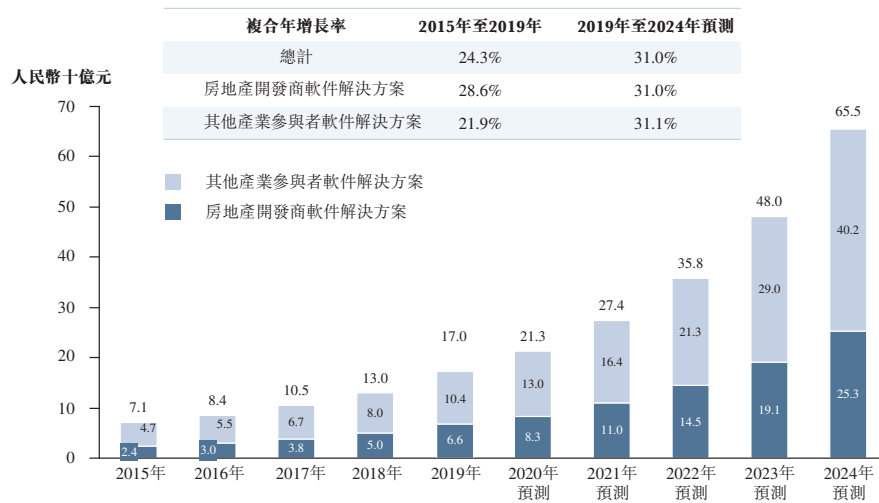
附註：滲透率 = 垂直行業軟件解決方案費用 / 垂直行業收入。

行業概覽

中國房地產產業鏈軟件解決方案的市場規模

中國房地產產業鏈軟件解決方案市場（按收入計）近年經歷大幅增長，由2015年約人民幣71億元增至2019年的人民幣170億元。隨著房地產開發商及其他產業參與者對數字化轉型加深認識、技術進步及市場日漸接納服務各種應用場景的SaaS產品，中國房地產產業鏈軟件解決方案市場（按收入計）預期將繼續快速增長，預期於2024年達致人民幣655億元，2019年至2024年的複合年增長率預計為31.0%。下圖列示按收入計的中國房地產產業鏈軟件解決方案的過往規模及預測規模。

中國房地產產業鏈軟件解決方案市場規模（按收入計）（2015年至2024年預測）



特別是，面向房地產開發商以外的產業參與者（如承建商及房地產資產管理公司）的軟件解決方案市場在2019年的滲透率僅為0.1%，已顯示出巨大的增長潛力。截至2019年12月31日，在這個高度分散及競爭激烈的市場中，約有90,000家承建商及120,000家房地產資產管理公司，它們都在快速地進行數字化轉型，以更有效地競爭。預計面向房地產開發商以外的產業參與者的軟件解決方案市場（按收入計）將由2019年約人民幣104億元大幅增長至2024年的人民幣402億元，複合年增長率為31.1%。預期增長很大程度上是由對數據分析、供應鏈管理以及與房地產資產管理相關的各種複雜的、數據驅動的業務和運營場景的需求增長所驅動。

行業概覽

中國房地產產業鏈軟件解決方案的主要增長動力

- **業務規模持續擴張。**隨著地域擴張、業務擴展及商業關係發展，房地產開發商及房地產產業鏈上的其他產業參與者有動力利用多樣的、行業垂直軟件解決方案來應對日益複雜的業務流程。這樣的解決方案使彼等能夠有效、無縫地連接其他產業參與者，為整個房地產產業鏈帶來更多商機。
- **市場競爭持續加劇。**中國房地產市場競爭日趨激烈，迫使包括房地產開發商在內的產業參與者採用全面的、行業垂直軟件解決方案對其業務運營進行數字化、精簡化及最優化，以降低成本、增加透明度，並提高運營效率。
- **在線交互逐步普及。**技術一直在改變房地產開發商與客戶及其他產業參與者互動的方式。全面、智能的軟件解決方案使房地產產業參與者可通過互聯網在各種業務場景中與其客戶及業務合作夥伴建立聯繫。更加數字化的生活方式改變了客戶偏好，亦推動房地產開發商採用創新技術及數字工具來識別潛在客戶並為其提供更多個性化服務，從而改善客戶關係及體驗。
- **產業參與者日益多元。**中國房地產市場的數字化轉型在連接房地產開發商與其他各種產業參與者方面發揮重要作用，進而擴展房地產產業鏈並為每位參與者創造更多商機。對數字化運營有著多樣需求的跨越整個房地產生命週期的產業參與者為軟件解決方案供應商提供了巨大的市場機會，並預期將推動未來的市場增長。
- **數據驅動的房地產資產管理日漸重要。**中國的房地產市場多年來積累了龐大資產，其特點是物業運營和資產管理的要求挑戰性高且複雜度大、產業參與者多樣以及充斥多種物業類型（包括住宅、商業及公共物業）。業主或管理者有效管理房地產資產的能力會極大影響其收入、盈利能力及風險管理。軟件解決方案可有效地數字化、整合及精簡物業運營職能，並有望為高效的房地產資產管理做出重大貢獻。

行業概覽

- **科技驅動產品創新。** 前沿技術（如AIoT、雲計算、數據分析、虛擬現實等）及創新產品模式（如PaaS）已經重新定義了產業參與者（包括房地產開發商）在中國房地產市場的競爭方式及軟件解決方案為應對新興業務需求提升客戶體驗及提高運營效率的方式。
- **中國城鎮化不斷加快。** 中國不斷加快的城鎮化已成為且預期將繼續作為房地產行業的主要增長動力。中國的城鎮化率由2015年的56.1%增長至2019年的60.6%，預期到2024年將達到64.9%。中國眾多的人口及不斷加快的城鎮化為全國新興城市的新住宅及商業物業創造了強勁且不斷上升的需求，這將進一步推動中國房地產行業的發展。因此，中國房地產產業鏈軟件解決方案市場有望從中國房地產市場的整體繁榮中獲益。
- **互聯網普及率逐漸上升。** 中國的互聯網用戶普及率由2015年的50.1%上升至2019年的62.3%，預期於2024年將達到72.1%。互聯網普及率的不斷上升及移動設備的廣泛使用為數字化雲SaaS產品的快速增長奠定了基礎，數字化雲SaaS產品有望應用於中國房地產產業鏈中的更多業務場景。

中國房地產開發商軟件解決方案

概覽

中國的房地產開發商是房地產行業的驅動力，連接其他產業參與者、促進交易，並在整個產業鏈上分配資源。由於中國房地產開發商於各種業務場景下的業務經營十分複雜，因此促使彼等有動力通過智能軟件解決方案在線上將業務流程持續數字化、精簡化和最優化。房地產開發商軟件解決方案能夠助力房地產開發商最優化與房地產相關的核心業務環節，包括銷售及營銷、採購、成本管理、項目管理、預算以及房地產資產管理等，從而顯著提升業績及效率。

近年來，中國房地產開發商軟件解決方案市場（按收入計）實現了大幅增長，以28.6%的複合年增長率由2015年約人民幣24億元大幅增長至2019年的人民幣66億元。百強地產開發商於2019年合計為該市場貢獻53%的總收入。隨着技術驅動軟件解決方案的廣泛運用，我們預期軟件解決方案的滲透將加快，市場規模（按收入計）預計增至2024年的人民幣253億元，2019年至2024年的複合年增長率為31.0%。

行業概覽

當前，中國房地產開發商軟件解決方案市場由(i)通用型軟件解決方案供應商及(ii)垂直型軟件解決方案供應商提供服務。通用型軟件解決方案供應商為多個行業的客戶服務，提供標準化的解決方案。相反，垂直型軟件解決方案供應商僅專注於服務房地產行業的客戶，開發滿足房地產開發商業務需求及房地產產業鏈上各類業務場景的獨特軟件解決方案。

預計垂直型軟件解決方案供應商將利用廣泛的行業知識與創新的技術驅動產品，繼續從中國房地產市場中的通用型競爭對手奪取市場份額。具體而言，垂直型軟件解決方案供應商較通用型軟件解決方案供應商具備以下競爭優勢：

- *更適合的產品功能及更方便的使用體驗。*憑藉對房地產開發商業務模式的深入了解，專注於房地產行業的軟件解決方案供應商能夠提供更具競爭力的產品，並具有更高的定製水平及引人注目的使用體驗，從而享受較通用型軟件解決方案供應商所提供產品更高的價格溢價。
- *更高效的客戶獲取。*垂直型軟件解決方案供應商利用與房地產開發商及其他產業參與者的長期關係，可以建立值得信賴的行業專家的強大品牌聲譽，幫助彼等以經濟高效的方式推廣產品。
- *更深刻的行業見解。*憑藉深入的行業見解和技巧，垂直型軟件解決方案供應商可更有效和高效地進行研究和開發，及時推出創新產品，以滿足房地產開發商不斷變化的需求，並與主要產業參與者建立長期關係，這使得彼等能夠針對通用型軟件解決方案供應商建立更高的進入壁壘。

按收入計，2019年在為中國房地產開發商提供服務的所有垂直型軟件解決方案供應商中，*明源雲*在市場上佔據主導地位，佔50.2%的市場份額。

行業概覽

本地部署型企業管理軟件與SaaS產品

房地產開發商軟件解決方案主要包括(i)本地部署型企業管理軟件及(ii)SaaS產品。

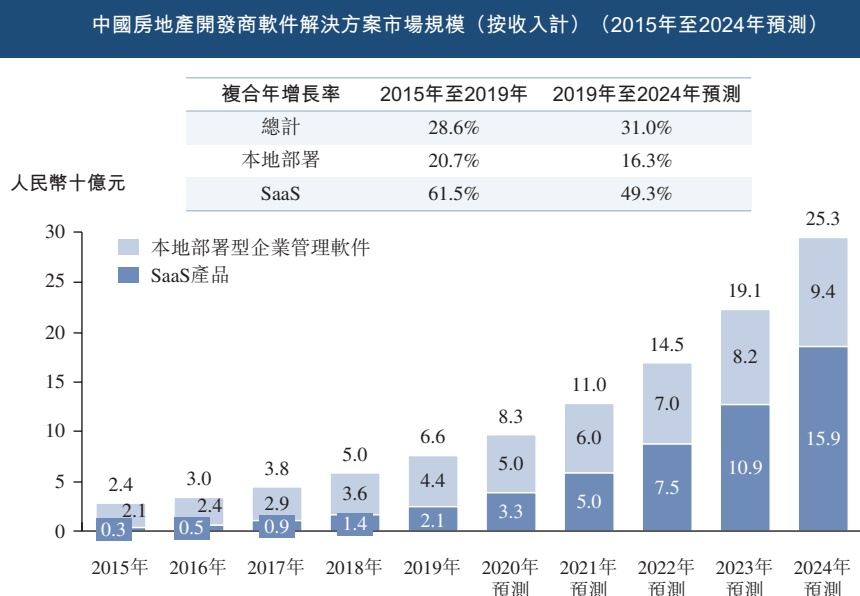
本地部署型企業管理軟件包括多種專注於簡化及優化房地產開發商內部管理的軟件解決方案，例如將多項核心業務運營集成到統一系統及數據庫的ERP解決方案，以及為供應鏈管理及人力資本管理等獨立業務職能而特別定製的各類其他軟件解決方案。於2019年，全面的ERP解決方案按收入計佔本地部署型企業管理軟件總值的60%以上。

SaaS產品是基於業務場景定製的產品，用於協助房地產開發商與客戶、供應商及其他供應商協同，旨在提升業務效益並推動長期增長。下表概述本地部署型企業管理軟件及SaaS產品的主要特性。

	本地部署型企業管理軟件	SaaS產品
定位	專注於簡化及優化房地產開發商內部管理的軟件解決方案	基於業務場景定製的產品，用於協助房地產開發商與客戶、供應商及其他供應商協同
收費模式	固定的初始許可及實施費用以及持續的產品支持及增值服務費用	各種收費模式，包括訂閱費、實施費用等，一般於合約期內收取
實施方法	通過本地部署或私有雲基礎架構	通過雲基礎架構
定製程度	一般專門為迎合特定客戶需求而定製	具備一定定製化水平的相對標準產品
產品支持要求	持續產品支持要求	相對較少的持續產品支持要求
市場規模及增長率	2015年的人民幣21億元至2019年的人民幣44億元，預計2024年將達人民幣94億元，2019年至2024年的複合年增長率為16.3%	2015年的人民幣3億元至2019年的人民幣21億元，預計2024年將達人民幣159億元，2019年至2024年的複合年增長率為49.3%

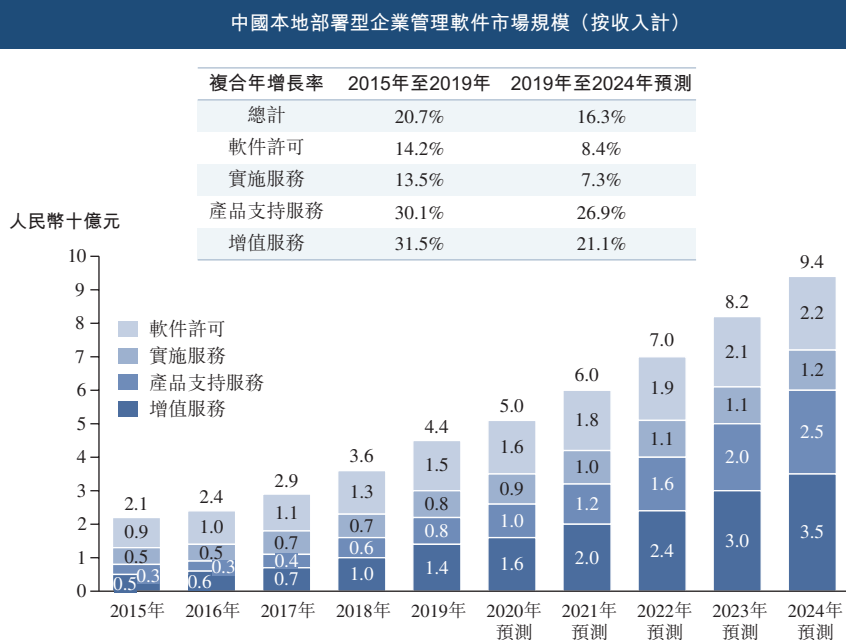
行業概覽

下圖列示按收入計的中國房地產開發商軟件解決方案的過往規模及預測規模。



本地部署型企業管理軟件

中國本地部署型企業管理軟件市場在過去經歷了可持續的強勁增長。下圖列示按服務類別劃分的中國本地部署型企業管理軟件市場（按收入計）的過往規模及預測規模。



行業概覽

持續的產品支持對確保本地部署型企業管理軟件的有效運營發揮著關鍵作用。此外，房地產開發商對升級及定製的需求不斷增加，令針對客戶特定需求定製各類增值服務的需求漸見殷切。有鑒於此，產品支持及增值服務一直以來且預計將繼續推動該市場的整體成長。預計到2024年，產品支持及增值服務的市場規模(按收入計)將分別進一步達到人民幣25億元及人民幣35億元，2019年至2024年的複合年增長率分別為26.9%和21.1%。產品支持及增值服務按收入合併計算於2019年的總貢獻為50%，預期於2024年將達63.8%。

SaaS產品

中國房地產SaaS產品市場(按收入計)從2015年的約人民幣3億元大幅增長至2019年的人民幣21億元，複合年增長率為61.5%。雖然中國房地產SaaS產品市場過往經歷了經快速增長，但與美國房地產SaaS產品市場相比仍不夠發達，具有巨大的加速增長潛力。2019年，美國房地產SaaS產品市場規模是中國房地產SaaS產品市場的11.0倍(按收入計)。SaaS產品由美國公司最先發明，自此憑藉美國的強大的信息技術基礎架構、雄厚的計算儲存實力、美國公司採用標準化企業級軟件的偏好，以及可實現靈活及可延展升級和定製的開源技術平台日漸盛行，美國的SaaS產品展示了卓越的增長。在勞工及經營成本高企的情況下，美國房地產公司在房地產資產管理及銷售管理等多樣且多變的業務場景中廣泛采用SaaS產品以提升營運效率。

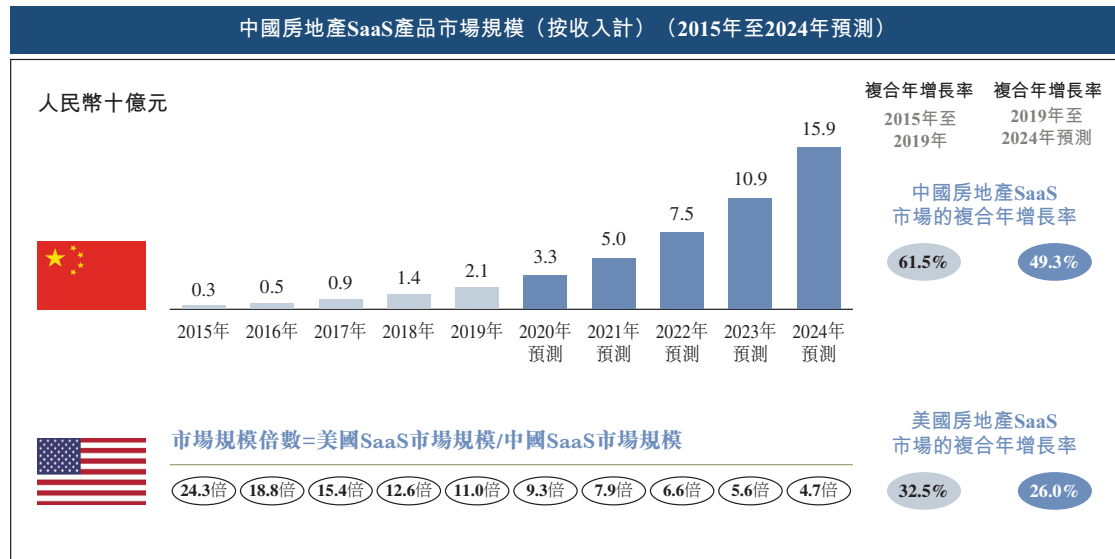
受惠於最新技術發展，以及客戶對精密的技術驅動型企業服務的認可，中國SaaS行業一直快速追趕美國同業，市場規模比例預計於2024年縮小至4.7倍(按收入計)。中國技術的高速發展為SaaS產品的開發奠定穩固基礎。此外，中國已邁向以移動優先的階段，其特色在於提供各式各樣的適用於移動設備的、基於雲架構的企業級SaaS產品。

長遠看，鑒於中國房地產產業參與者為數眾多、對數字化轉型稍遲但強勁的需求、新興SaaS供應商出現、人工智能與物聯網技術的強大整合以及對提高生產力和降低成本的日益關注，中國房地產SaaS產品的增長速度已超越美國。此外，房地產開發商不斷拓展的業務場景將進一步使SaaS產品在中國房地產行業中的使用案例多樣化，尤其是在房地產資產管理領域，進而提高房地產SaaS產品的市場接受度。此外，房地產SaaS產品也有望在行業數據分析和物業交易管理等商業場景中大受歡迎。因此，預

行業概覽

期中國房地產SaaS產品市場將於短期內保持迅速增長，市場規模（按收入計）將由2019年約人民幣21億元增加至2024年的人民幣159億元，複合年增長率達49.3%。

下圖列示按收入計的中國房地產SaaS產品的過往規模及預測規模。



中國房地產開發商軟件解決方案的主要增長動力

- **中國頭部房地產開發商的數字化轉型需求。**中國的房地產市場相對集中。截至2019年12月31日，百強地產開發商的物業銷售額佔中國整體房地產市場的63.2%，並預計在不久將來繼續增長。房地產開發商（尤其是領先者）對更廣泛地應用數字化運營的多元需求將進一步帶動不斷演進的軟件解決方案的發展。位於一線城市的頭部房地產開發商因其複雜的業務運營而具有強烈的數字化轉型需求，為領先的軟件解決方案供應商帶來更多市場機會，推動整個房地產開發商軟件解決方案市場的發展。
- **專注於由技術推動的可持續增長。**現今，中國房地產開發商正面臨比以往更激烈的競爭。僅憑中國宏觀經濟的持續快速增長及房地產市場的龐大規模難以再輕易實現可持續的長期盈利增長。數字化轉型及應用技術以提高營運效率已成為企業進行有效的市場競爭及取得可持續長期增長的必由之路。

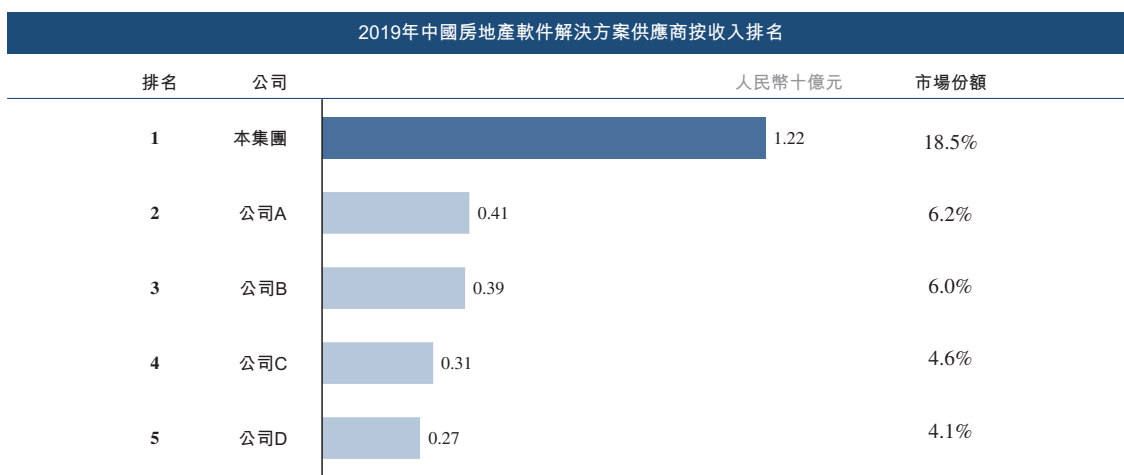
行業概覽

- *信息技術基礎架構的改善*。中國整體信息技術基礎架構的持續改善為房地產開發商軟件解決方案的持續增長提供了堅實的基礎。IaaS的普及使房地產開發商擺脫了基礎架構開發的束縛，並讓彼等能夠投入更多資源於滿足其新興業務需要的軟件解決方案。5G、雲計算和其他尖端科技的出現迫使房地產開發商採用更多的雲原生軟件解決方案，以便更有效地與客戶和供應商聯繫和接觸。
- *房地產開發商業務運營的複雜性*。房地產行業的特徵是業務流程複雜，業務場景多樣。由於房地產開發商在整個房地產產業鏈上運作的複雜性，彼等需要對這特定行業有深刻見解的外部技術公司提供全面的行業垂直軟件解決方案，以解決彼等從上游到下游與房地產相關的各核心業務環節上的痛點。
- *房地產開發商的數字化解決方案預算日益增加*。房地產開發商為其營銷活動作出大額預算。由於領先軟件解決方案供應商所推出的營銷相關房地產SaaS產品能夠在整個決策過程中追蹤潛在購房者，吸引更多訪客並提升客戶轉化率，故愈來愈多房地產開發商劃撥更多營銷預算以購買營銷相關的房地產SaaS產品，這將極大地支持房地產SaaS產品快速增長。
- *產品改良推動客戶需求不斷上升*。房地產開發商軟件解決方案供應商憑藉強勁的研發實力不斷推出新產品，以改善客戶體驗並解決整個房地產行業的痛點。市場廣泛接納及歡迎創新產品為軟件解決方案供應商帶來可觀收入，從而激勵彼等繼續創新及升級產品。

行業概覽

中國房地產開發商軟件解決方案的競爭格局

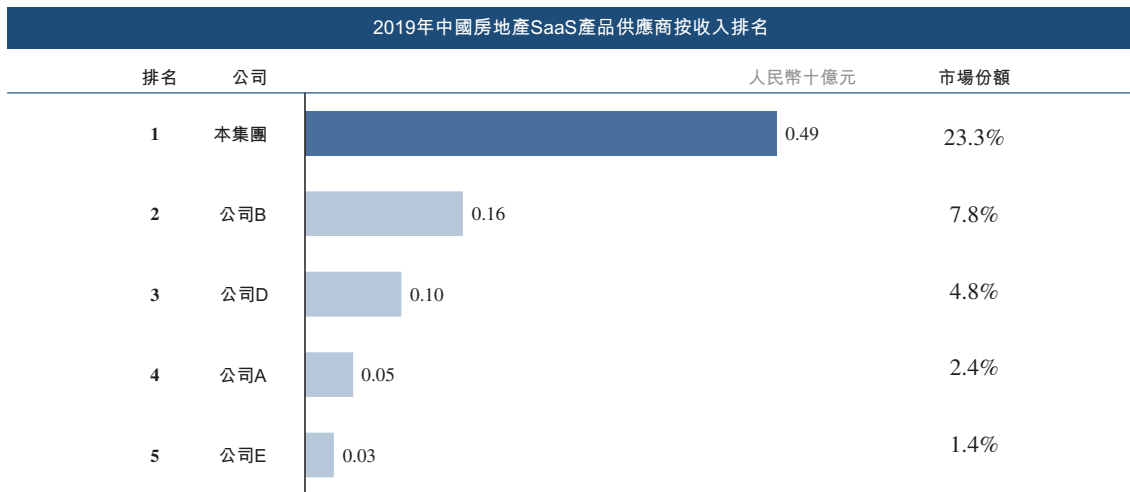
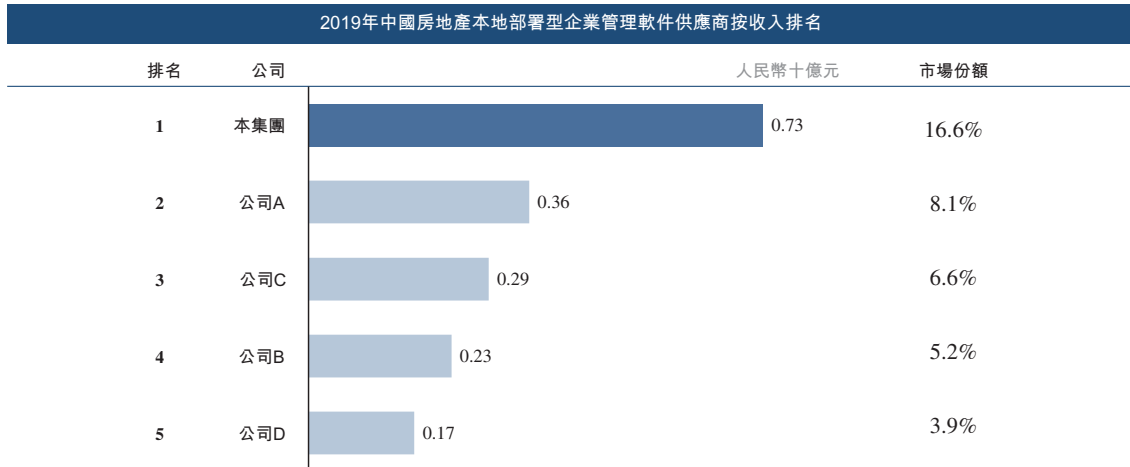
中國房地產開發商軟件解決方案市場相對集中。截至2019年末，該行業的市場參與者超過100名，而於2019年，按收入計，前五名參與者約佔39.3%的市場份額，其中明源雲以18.5%的可觀市場份額排名第一。下圖列示2019年按收入計排名前五位的參與者的市場份額。



- (1) 公司A（於香港上市）為中國領先的企業管理軟件公司，通過本地部署型企業管理軟件解決方案及SaaS產品為不同行業的公司提供ERP解決方案、財務會計管理、人力資源管理及智能製造等。公司A成立於1993年，在推出能夠滿足不同行業的業務場景及客戶群體的通用型軟件解決方案方面擁有成功往績。
- (2) 公司B（於深圳上市）為一家中國建築工程數字化領域的領先軟件解決方案供應商，範圍涵蓋數字成本管理、數字化建造及成本控制領域。公司B成立於1998年，曾為80多萬家企業提供服務，覆蓋全球（包括中國在內）200多個城市。
- (3) 公司C（於紐約證券交易所上市）為一家全球領先的ERP解決方案供應商，供應端對端企業應用軟件、數據庫、分析、智能技術及經驗管理。公司C成立於1972年，是一家領先的雲計算公司，截至2019年12月31日，在全球擁有超過2億用戶。
- (4) 公司D（於上海上市）通過本地部署型企業管理軟件解決方案及SaaS產品，專門為不同行業的公司研發和提供ERP、客戶關係管理、人力資源管理、商業智能和辦公自動化方面的軟件和解決方案。公司D成立於1988年，在全球擁有逾230個分支機構及5,000個商業合作夥伴，並曾為包括中國在內的全球逾522萬家企業及公共機構提供服務。

行業概覽

此外，2019年明源雲在中國的各個本地部署型企業管理軟件市場及SaaS產品市場皆是最大的市場參與者，市場份額分別為16.6%及23.3%。下圖列示2019年中國本地部署型企業管理軟件解決方案市場及SaaS產品市場分別按收入計排名前五位的市場參與者的市場份額。



(1) 公司E為通用型人才管理軟件供應商，該公司亦利用人才管理SaaS產品為房地產行業的公司提供服務。

中國房地產開發商軟件解決方案的進入壁壘

- *深厚的行業知識及技能*。專注於為中國房地產行業服務的軟件解決方案供應商，積累有豐富的行業知識並對房地產開發商複雜且多變的業務模式及最新行業趨勢有著深刻理解。因此，他們在提供增值產品和服務、應對房地產開發商的多樣和新興需求以及抓住市場機會方面處於有利位置。

行業概覽

- *廣泛而忠誠的客戶基礎*。由於軟件解決方案在與房地產相關的所有核心業務環節中為房地產開發商提供了有力支持，因此房地產開發商傾向於堅持使用某一特定軟件解決方案供應商提供的產品及服務。房地產開發商在轉換產品及服務提供商時可能面臨巨大的轉換成本及潛在的客戶和業務損失風險，此為新進入者建立了很高的壁壘。
- *強大的品牌知名度與口碑*。中國房地產開發商通常傾向於採用由經營歷史悠久、客戶服務優良、產品可靠有效且聲譽良好的軟件解決方案供應商提供的產品服務。特別是，區域及中小型房地產開發商也偏向選擇行業中領先的房地產開發商所使用的產品。
- *高效及廣泛的銷售及分銷渠道*。中國的房地產市場涉及大量遍佈全國的房地產開發商。分佈廣泛的客戶要求軟件解決方案供應商具備全國性的銷售及分銷網絡，設立有效的銷售團隊，以便為彼等遍佈全國的客戶基礎服務。

中國房地產開發商軟件解決方案的未來趨勢

- *更多房地產開發商採用軟件解決方案*。伴隨市場競爭的加劇，預計中國房地產開發商將加快採用技術驅動的軟件解決方案，以降低運營成本並改善經營效率。具體而言，預計區域市場的中小型房地產開發商將通過採用軟件解決方案與領先企業保持同步，邁向數字化時代。
- *多元的SaaS產品成為新的增長引擎*。SaaS產品正成為推動中國房地產開發商軟件解決方案市場增長的新引擎。預計SaaS產品將越來越受房地產開發商的歡迎，這是因為它們解決了房地產產業鏈上特定應用場景中傳統軟件解決方案無法解決的痛點。此外，智能設備可以增強SaaS產品功能及性能，補充SaaS產品的傳統單一業務模式，有望進一步推動SaaS產品的增長。
- *ERP解決方案可持續增長*。本地部署型企業管理軟件市場有望持續蓬勃發展。在房地產開發商的定製需求不斷增加的推動下，預計產品支持及增值服務將帶動本地部署型企業管理軟件市場持續增長。此外，ERP解決方案在中國一線城市頭部房地產開發商中的廣泛普及，有望吸引更多中小型區域性房地產開發商採用專業企業管理軟件。滲透區域市場可能會推動ERP解決方案的持續增長。

行業概覽

- *向整個房地產產業鏈延伸服務。* 中國整個房地產行業的數字化轉型為能夠開發滿足不同產業參與者需求的產品的軟件解決方案供應商創造了巨大機遇。通過賦能作為中國房地產行業標桿和影響者的房地產開發商，軟件解決方案供應商將可吸引更多房地產產業鏈上的產業參與者。
- *開放式雲基礎架構的作用日漸增大。* 隨着業務場景愈來愈分散，房地產開發商更傾向於與能夠提供雲基礎架構及可高度擴展軟件解決方案的軟件解決方案供應商合作，該等解決方案由強大的開放式的技術基礎架構支持，並可不時進行靈活且具經濟效益的定製和升級。因此，采用具備「低代碼」或「無代碼」軟件開發能力的強大PaaS業務模式的軟件解決方案供應商有望在此市場蓬勃發展。
- *持續的技術創新。* 技術的不斷應用將使軟件解決方案供應商大幅降低產品的創新成本，並有望推動更快速及有效的產品開發和升級。通過使用AIoT、雲計算、數據分析和虛擬現實等新技術，房地產開發商軟件解決方案也有望重塑及優化更多業務場景。
- *進入壁壘提高。* 中國房地產業的領先軟件解決方案供應商已經獲得了寶貴的客戶關係及品牌價值，這需要數年時間才能建立。新進入者難以在短時間內達成這樣的規模。通過多年的創新，市場先行者已積累了對了解客戶業務需求及行業趨勢有重要意義的經驗及數據，這進一步提高了進入壁壘。