

建业新生活 (9983.HK)

投资者关系月度通讯

2021年12月



1 Operations 运营状况

➤ 在管面积

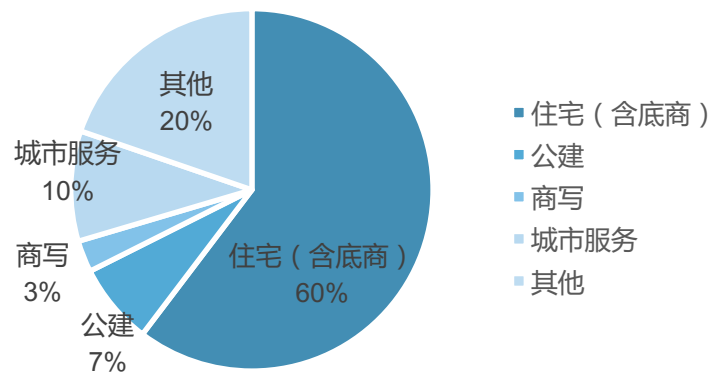
- 2021年1-12月，公司累计新增在管面积3,586万平方米，其中来自第三方累计新增2,802万平方米，占比78.1%；
- 截至2021年12月31日，公司总在管面积13,588万平方米，其中来自第三方的在管面积7,312万平方米，占比53.8%。

单位：万平方米		2021年12月 新增在管面积	2021年1-12月 累计新增在管面积	截至2021年12月31日 总在管面积
建业地产		62	784	6,276
第三方	中原建业	67	498	1,315
	外拓*	523	2,304	5,797
	筑友智造	-	-	200
合计		652	3,586	13,588

*包含收并购数据

➤ 各业态在管面积占比

- 截至2021年12月31日，公司总在管面积中住宅（含底商）面积占比60%，城市服务占比10%，公建占比7%，商写占比3%。



1 Operations 运营状况

➤ 合约面积

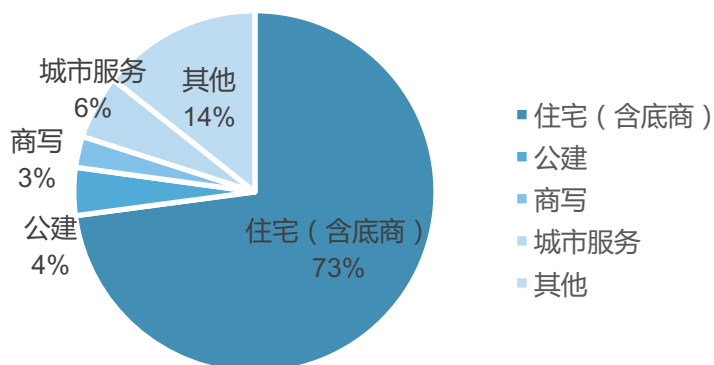
- 2021年1-12月，公司累计新增合约面积5,026万平方米，其中来自第三方累计新增4,518万平方米，占比89.9%；
- 截至2021年12月31日，公司总合约面积23,685万平方米，其中来自第三方的合约面积14,490万平方米，占比61.2%。

单位：万平方米		2021年12月 新增合约面积	2021年1-12月 累计新增合约面积	截至2021年12月31日 总合约面积
建业地产		110	508	9,195
第三方	中原建业	242	793	3,796
	外拓*	782	3,725	10,494
	筑友智造	-	-	200
合计		1,134	5,026	23,685

*包含收并购数据

➤ 各业态合约面积占比

- 截至2021年12月31日，公司总合约面积中住宅（含底商）面积占比73%，城市服务占比6%，公建占比4%，商写占比3%。

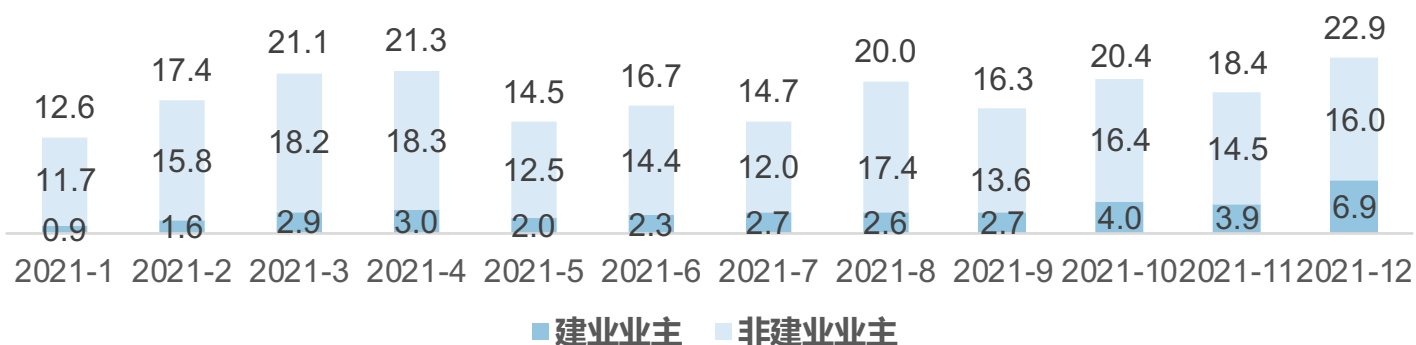


1 Operations 运营状况

➤ 建业+

- 截至2021年12月31日，建业+累计注册用户583.6万人，其中来自建业业主的用户131.0万，占比22.4%；累计会员数77.0万人，其中来自建业业主的会员20.3万人，占比26.4%；2021年1-12月，新增注册用户216.4万人，新增会员数32.4万人；
- 2021年1-12月，建业+累计总交易额约为15.5亿元，同比增长97.5%；
- 2021年12月，建业+平均月活跃用户数166.0万人。

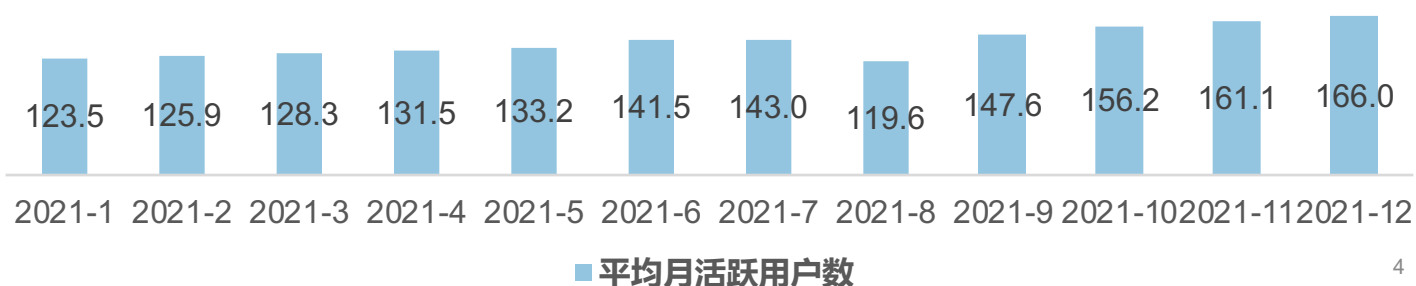
新增注册用户（单位：万人）



2021年累计总交易额（单位：亿元）



平均月活跃用户数（单位：万人）



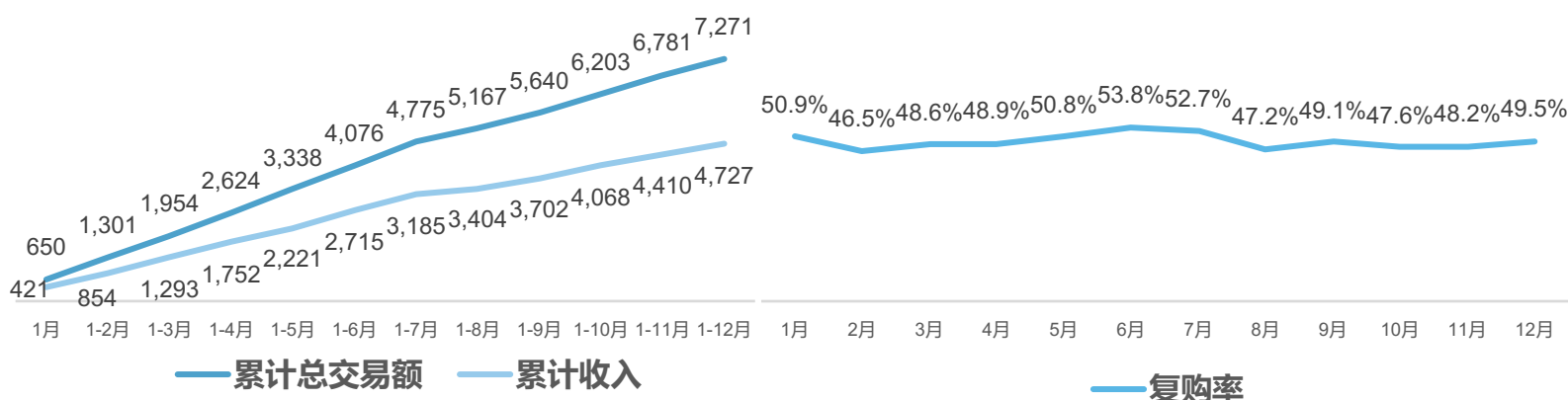
1 Operations 运营状况

社区团购

- 2021年1-12月，建业+社区团购业务累计总交易额7,271万元，累计收入4,727万元；
- 2021年1-12月，建业+社区团购业务累计成交66.1万单，共20.6万人购买，客单价71元/单，每用户平均收入229元/人，复购率52.5%。

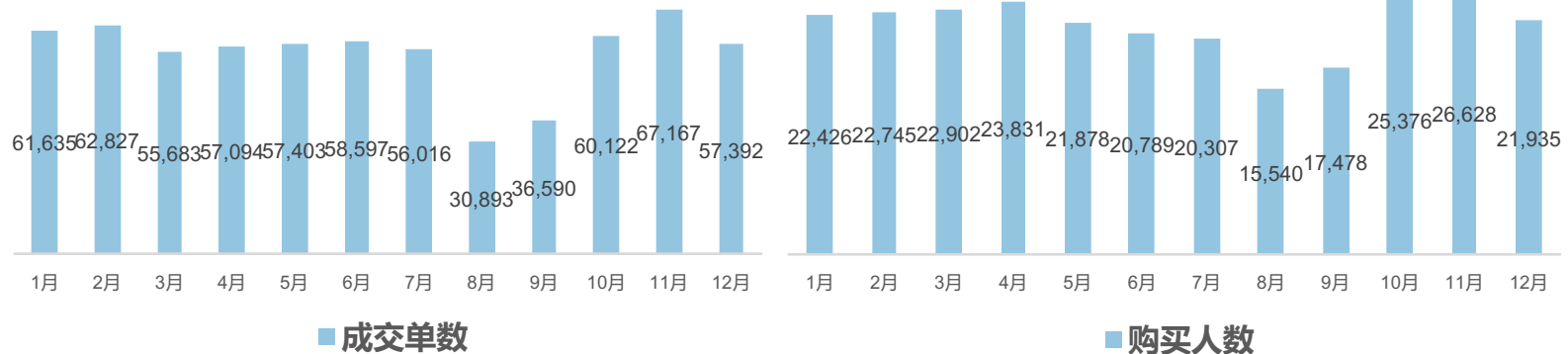
累计总交易额及累计收入（单位：万元）

复购率



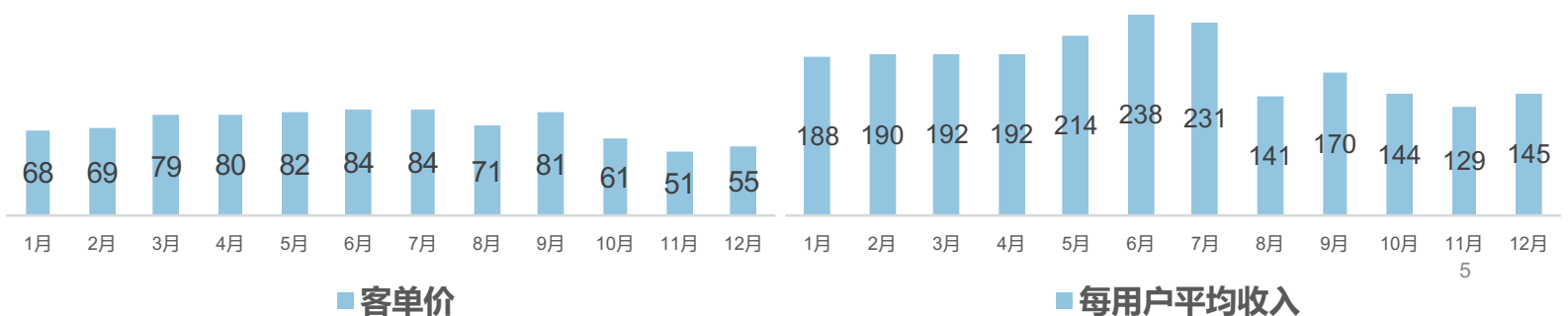
成交单数（单位：单）

购买人数（单位：人）



客单价（单位：元/单）

每用户平均收入（单位：元/人）



➤ 国金证券 | 高密度、好口碑的互联网订阅物业玩家

关键点

- 中部最大物管公司：有密度，有口碑，有增长；
- “建业+”平台发展：有战略，有优势，有初步成果；
- 估值压制因素边际向好；
- 首次覆盖，给予“买入”评级及“7.02港元/股”的目标价。

2021年12月12日



资源与环境研究中心

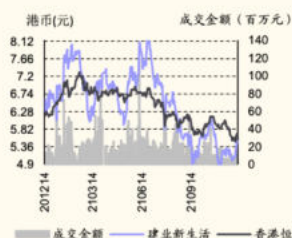
建业新生活(09983.HK) 买入 (首次评级)

港股公司深度研究

市价(港币): 5.50元
目标(港币): 7.02元

市场数据(港币)

流通港股(百万股) 1,269.15
总市值(百万元) 6,980.32
年内股价最高最低(元) 8.150/4.900
香港恒生指数 23995.72



股价表现(%) 3个月 6个月 12个月
绝对 2.04 -30.99 -9.39
相对香港恒生 10.47 -14.19 0.08

高密度、好口碑的互联网订阅物业玩家

主要财务指标

项目	2019A	2020A	2021E	2022E	2023E
营业收入(百万元)	1,754	2,655	3,932	5,762	7,966
营业收入增长率	153%	51%	48.1%	46.5%	38.3%
归母净利润(百万元)	234	427	620	883	1,205
归母净利润增长率	1102%	82%	45.3%	42.5%	36.4%
摊薄每股收益(元)	0.18	0.34	0.49	0.70	0.95
每股经营性现金流净额	0.22	0.22	0.63	0.89	1.20
ROE(归属母公司)(摊薄)	96%	28%	21%	26%	29%
P/E	24.8	13.6	9.3	6.6	4.8
P/B	15.7	2.2	1.8	1.5	1.3

来源：公司年报，国金证券研究所

投资逻辑

- **中部最大物管公司：有密度，有口碑，有增长。**①建业新生活是中部最大物管公司，深耕河南 27 年。截至 1H21，在管面积 1.15 亿方，合约面积 2.1 亿方，合管比达 1.8 倍；在管面积中 1.0 亿方在河南省内，且河南省内单城市平均在管面积是河南省全部物管公司平均值的 25 倍。②建业物业在河南有良好口碑，物业费有品牌溢价。③未来增长有保障。公司不仅有建业地产和中原建业代建的支持，自身外拓能力也很强，再加上收购的助力，近几年管理规模增长较有保障。我们预计 2021 年新增在管面积在 4,000 万方以上（其中来自建业地产约 1,300 万方，去年底收购的泰华锦业贡献 1,000 万方以上），相较于去年底的总在管面积有 40%以上增幅。
- **“建业+”平台发展：有战略，有优势，有初步成果。**公司着力打造“建业+”这一互联网平台成为“大中原美好本地生活的超级入口”，让用户通过线上下单就能足不出户满足所需的产品/服务，比如生鲜食品 and 家政服务。我们认为公司相较传统互联网平台有 3 点优势：①口碑好，有品牌背书。公司物业服务第三方客户满意度达 90%。②员工与业主有天然的强链接，更有信任感。③履约成本低。管理项目密度高，单区域内业主体量大，在最后社区配送环节成本更低。2021 年 10 月，“建业+”单月交易额达 1.6 亿元，创年内新高，相较 2021 年 1 月的交易额增长 100%。
- **估值压制因素边际向好。**①关联房企建业地产今年销售不佳，引发市场对建业新生活的担忧。而目前随着政策转暖，建业地产销售有望触底回暖。2021 年 11 月 19 日，建业集团和中原银行签署了 100 亿的战略合作协议，建业地产短期流动性预计也有较大改善。②关联交易比例过高和应收账款周转天数过长的的问题，1H21 均已改善。我们预计随着 to C 业务的快速发展，公司未来几年关联交易比例和应收账款周转天数都会持续降低。

投资建议

- 我们看好公司发展，预计公司 2021-23 年归母净利润为 6.2 亿元、8.8 亿元和 12.0 亿元，同比增速为 45%、42%、36%。以区域深耕为特色的其他 3 家上市物管公司 2021 年 PE 均值为 15.8x，考虑到公司估值受压制的因素预计将有边际改善，我们给予公司 12.0x 的 2021 年 PE，对应目标价 7.02 港元，对应 2022-23 年 PE 为 8.4x 和 6.2x。首次覆盖，给予“买入”评级。

风险提示

- 建业地产销售下滑幅度超预期；市场外拓不及预期；生活服务开展不及预期

杜昊昊 分析师 SAC 执业编号: S1130521090001
duhaomin@gjzq.com.cn



➤ 建业新生活持续回购，2021年共斥资987.51万港元回购189.2万股

2021年，公司共斥资987.51万港元回购189.2万股。

于9月14日，公司斥资190.88万港元回购34.2万股，每股价格为5.54-5.63港元；
 于9月17日，公司斥资183.74万港元回购35.3万股，每股价格为5.18-5.22港元；
 于9月29日，公司斥资48.44万港元回购9.0万股，每股价格为5.37-5.39港元；
 于11月5日，公司斥资89.69万港元回购18.3万股，每股价格为4.88-4.91港元；
 于12月14日，公司斥资278.02万港元回购52.8万股，每股价格为5.13-5.36港元；
 于12月31日，公司斥资196.74万港元回购39.6万股，每股价格为4.90-5.02港元。

➤ 建业新生活再获多项殊荣

12月2日，由中国房地产指数系统研究主办、中指控股（CIH）和中指研究院研究承办的“2021中国房地产大数据年会暨2022中国房地产市场趋势报告会”在北京召开。建业新生活凭借在中部地区良好的市场表现，荣获“2021中部区域物业服务市场地位领先企业”。

12月9日-11日，由格隆汇主办的“第六届·格隆汇全球投资者嘉年华·2021”在深圳举行。建业新生活凭借本年度积极主动的自愿性信息披露及对投资者关系的高度重视，荣获上市公司“最佳信息披露奖”。

12月16日，由亿翰智库主办的“2021超级产品力创新大会”在广州举行。建业新生活凭借真诚的品牌服务力与深耕行业领域的专业力荣获“2021中国物企超级服务力TOP20”，此外，商丘·建业天筑荣获“2021中国物业服务智能化建设标杆项目TOP10”。

12月24日，由金融界主办的“金智奖”2021金融界上市公司价值评选结果正式揭晓。建业新生活凭借在社会责任、实业贡献、投资回报、成长前景、创新效率、杰出品牌等方面的卓越表现，荣获“中国物业上市公司优秀服务奖”。





➤ 建业车生活、肯吃亏生鲜食集、建业君邻食堂三店联动试营业

12月18日上午，“打造红色物业·点亮美好生活——建业车生活、肯吃亏生鲜食集、建业君邻食堂三店联动试营业仪式”在建业城市花园圆满举行。

作为新型生活方式服务商，建业新生活为提升业主幸福感、满意度，不断探索创新社区商业和服务体系，探索社区最后500米幸福生活服务路径。肯吃亏生鲜食集、建业车生活、建业君邻食堂的商业模式是对“建业+”大服务体系的创新和延伸，从“行”、“购”、“吃”等维度，充分发挥企业战略优势、品牌优势和资源叠加优势，打造社区商业全场景下的幸福生活。

肯吃亏生鲜食集是基于新零售模式的线下实体店+线上社群的新生态，打造居民家庭生活消费新场景。开业首日，肯吃亏生鲜食集业绩突破50,000+元，当日总订单量788笔，平均客单价58元。

建业车生活于12月1日在建业城市花园试营业，截至12月18日，累计服务车辆189台，发展会员71个，累计储值超18万元。



建业君邻食堂以大数据分析加中央厨房配送模式，为社区用户提供一日三餐、个性化定制餐饮、预制菜销售与加工、共享厨房及餐食文化等活动等服务，其中尤其关注社区老人和学龄儿童的就餐需求。12月4日，入驻建业城市花园社区试营业后，得到社区居民的广泛好评。

➤ 建业车生活与威信停车达成战略合作

12月22日，河南建业车生活科技有限公司与威信停车场管理（上海）有限公司战略合作签约仪式在建业新生活总部举行。双方将在停车场前期规划设计、停车场后期交通组织优化、内外部行车动线、出入口优化、车位分区优化、静态交通诱导设置、停车场精细化运营管理等方向展开深入合作，并共同签署了战略合作协议。



4 Investor relations activities 投资者关系活动

➤ 近期已开展

日期	地点	主题
2021年12月16日	线上	国金证券交流电话会
2021年12月16日	线上	海通证券策略会
2022年01月07日	线上	工银国际策略会
2022年01月11日	线上	智通财经策略会
2022年01月12日	线上	银河联昌证券策略会

谢谢观看



投资者关系联系
Email : ir@ccnewlife.com.cn