國元 GUOYUAN
証券(香港)有限公司 | SECURITIES (HONG KONG) LTD

调研简报

签约面积持续提高

彩生活（1778.hk）

2015-03-03 星期二

时间： 2015.03.04
参会人：公司管理层
地点： 香港
会议形式：大会

姓名：余小丽
电话：0755-21519179
Email:yuxl@gyzq.com.hk

1. 中国社区服务市场概况？

中国社区有250亿平方米,每年新增八到十亿平方米,如果按每家物业公司1500万平米计算，一百家的规模为15亿平米，市场占有率为6%，这样分散的市场为公司提供了非常好的发展契机，目前中国的物业管理公司两级分化非常严重。

公司在一三年新增管理面积为1.1亿平米，其中40%为内生增长，剩下的为并购完成，好于上市时70-80%的水平，国内覆盖了109个城市。2014年还签了新加坡的一个城市，公司希望未来三到五年能给公司带来海外经验。另外公司的工程自动化有大幅萎缩。彩之云有一百万的注册用户，活跃用户为四十万，虽然数量相比较互联网企业低，但是其黏度非常好，转化率为十到二十倍于互联网企业，一五年二月公司推出了彩之云2.3，通过应用就可以开小区门和乘坐电梯。截止到一四年底，公司订约管理和提供顾问服务的住宅社区数量超过1260个，订约管理的总建筑面积约为2.05亿平方米。

增值服务方面，公司于一四年十一月推出易理财，上线不到一个月，募集资金超过一亿元。支付平台会在一五年四月份与第三分平台对接，六月份公司后成为全球服务人口及面积最多的物业公司，二月份公司 的签约面积超过2.4亿平米，世邦魏理仕的面积为2.48亿平米。六月份服务人数超过一千万。一五年公司要和各类电商合作。

2. 公司并购开元国际介绍？

开元国际签约物业有三千万平米，由原先的中海人员出来创立的，其覆盖的区域主要为珠三角和长三角地区，与彩生活重点区域重合，不超过两百个项目。公司看中的是开元国际在物业管理上的深厚积淀，其物业管理获得万达等地产商的认可。公司希望合作能进一步提升公司在基础物业服务能力。公司希望进一步与排名五十左右的开放商一起合作，打造生态圈。并购之后，开元国际还是会相对独立运作。

3. 一五年的总体预期，面积及收入增长？

希望2020年能做到百城千万，一五年管理面积达到3.2亿平米，一二线城市彩生活都能介入。一五年净利润达到3亿元左右，主要来自于持续面积的扩大，即基础服务收入的提升。

4. 互联网公司合作介绍？

公司成立了专门的小组，目前与大部分电商企业都有对接，公司目标是形成一公里微商圈，一五年会与非常震撼的互联网公司在不同区域进行合作。彩生活在国内覆盖了一百零九个城市。

5. 物业基础服务的质量问题？

这次质量问题并不是成本导致的问题，主要发生在新收购的南京小区出现的问题，公司在南京收购了四家物业公司，其中一家是锦江物业，为一级物业公司，公司为了管理层本地化，而继续聘用了当时的总经理，但是收购一个月之后，该总经理又成立了锦蒙物业公司，鼓励原先的小区重新成立业委会，并在当地媒体上刊登彩生活的负面信息，公司通过收购三个月后发现了问题，撤掉了总经理，团队全部公开开除了。这件事情给了公司教训，以后新收购的物业公司总经理必须经过三个月的公司总部培训合格之后才能继续担任总经理。公司对以后收购的目标更细致好认真。公司在此之后也和其他的三十个社区重签合同，目前基本全部续签了。

6. 易理财业务介绍？

为公司的 o2o 平台，线上 p2p，主要分为三类，一是业主间的，如易信贷，业主申请贷款，二是小贷产品，三是安全性较高的产品，商业保底公司进行了保底，花样年有社区金融集团，彩生活方式社区服务平台进出收手续费，该板块以后会参照腾讯入股京东模式彩生活参股。

7. 第三分支付牌照介绍？

公司的第三方支付牌照会通过并购方式获得牌照，彩生活为第二大股东。公司支付以平台为核心。

8. 公司如何进行线上服务推广？

彩之云推出之后，前面几个版本都是物业服务的，非电商定位，2.3 版本推出之后，APP 可以开门禁和电梯功能，推广方式主要有三种，一是每个社区都有一个专门的客户经理，他会和业务经常沟通，推荐和培训业主用彩之云，二是邻里关系的推荐，三是嘿客推荐。

点评：公司业务处于高速增长中，预计 2015 年底的签约面积和净利润分别提高 50%至 3.2 亿平方米和 3 亿元人民币，目前股价对应 2015 年的 PE 为 20 倍。