



公司資訊

瑞銀集團於 7 月 10 日發布研究報告，首次覆蓋奧園健康，目標上調至 9.10 港元，此次覆蓋主要基於奧園健康擁有中國奧園集團的強勁支持，商業運營服務的提升增長，以及母公司物業合同銷售的增長加快將支持總面積擴張

合同銷售增長加快，提高市場覆蓋

- 奧園健康是中國奧園的物業管理分支，物業管理服務面積持續增長，為 17 個商場提供商業運營服務。奧園健康目前 2021 年預測市盈率為 14.4 倍，2019-22 年每股盈餘複合增長率為 41%。同業平均 2021 年預測市盈率為 30.8 倍和 2019-22 年每股盈餘複合增長率為 36%
中國奧園開發的物業貢獻了物業管理收入的 90%，以及商業運營的收入的 79%，佔在管面積的 92%，以及在管商場 76% 的面積。基於中國奧園的項目發佈時間表，瑞銀預計其合同銷售將在 2020 年同比增長 12%，2021-22 年同比增長 25%，這將進一步提高奧園健康市場覆蓋

把握商業運營服務，著重提昇運營

- 預計商場管理將帶來 1,100 億元的新市場機遇。但商場管理在具有結構性增長動力的同時，也擁有很高的進入壁壘。奧園健康已進入這個市場，為 17 個商場提供商業運營服務，有 15 個商場在籌備中（5-8 個將於 2020 年開業）。由於公司將專注於提升現有商場的運營多於項目擴張，該領域的增長將主要來自增值服務增長，入駐率和利潤率的提高。瑞銀認為，這樣的專注將增強奧園健康在業務中的優勢

雙品牌驅動，差異化管理，奧園健康收併購後管理助力交易價值實現

在經濟新常態下，併購需求旺盛，新冠肺炎疫情加速了企業併購井噴期到來，也為企業通過收併購「抄底」提供了難得的併購機會與時間窗口。但「抄底」只是第一步，對於收併購之後的管理，即投後管理，該如何助力交易價值與可持續發展的社會價值得以實現，則更見一個企業的內核功力。

UBS Global Research 10 July 2020
Initiation of Coverage
Aoyuan Healthy Life
Unproven organic business growth capability;
Initiating with Neutral rating
Equities
China
12-month rating Neutral
Price target HK\$9.10
Risk Rating 4
Market cap HK\$1,991.02B
Avg. daily volume (MM) 164.4
EV/EBITDA 14.4
Net debt (MM\$) 2,200
Key metrics table with columns for 2019, 2020, 2021, 2022, 2023

投後管理整體規劃穩健實施

進入 2020 年，奧園健康在保持主業穩健發展的基礎上，通過外延式併購佈局，完善產業區域佈局。繼 4 月公佈擬以 2.48 億元人民幣收購樂生活智慧社區服務集團 80% 的權益後，奧園健康於 5 月 11 日以 3700 萬元收購寧波宏建物業服務有限公司的 65% 股權，物業管理規模進一步壯大。完成這兩筆收購後，奧園健康總管理面積超 4000 萬方，提高了環渤海區域、中西部區域以及華東區域市場覆蓋，企業綜合實力及資本市場競爭力將大幅度提高。對比奧園健康 2019 年的在管面積，收購之後奧園健康在規模上 2020 年已經有了翻倍以上的增長。

收併購並非簡單的數字合併，投後管理才是決定這兩筆併購能否發揮效益的關鍵所在。包括收併購標的的後續增長性、管理層穩定性、標的項目質量管理、企業文化融合等，這些投後管理事項都是有關奧園健康業務穩定和長期增長的重要內容。以樂生活為例，其物業項目業態多元，奧園健康收購溝通順暢，運轉正常有序。針對於此，奧園健康將在站穩腳跟的整個規劃基礎上，穩健實施投後管理，逐步嘗試區域整合，優勢互補，實現樂生活和奧園健康跨越發展。

兼顧短期管理和長期投資策略

在短期管理策劃上，奧園健康將堅持以穩為主，用雙品牌驅動（奧園物業悅生活、樂生活雙品牌）進行差異化管理；中期團隊成功融入後，奧園健康將逐步進行區域融合，根據實際情況將部分了生活區域劃分合併到奧園物業區域，以實現集約管理，降低管理成本；在長期規劃上，奧園健康將和樂生活優勢互補。樂生活市場拓展能力優秀，且非住業態豐富，聚焦環渤海區域，這與奧園物業以分佈華南區域為主的奧園開發項目和服務住宅業態形成了良好互補，可以提供更具競爭力的市場激勵方案，以實現 1+1>2 的股東價值最大化和資本運作最優。

奧園健康-健康宅接軌國際化

奧智雲科技& 國際 WELL 建築研究院™ 簽署戰略合作協議

6 月 18 日，奧園健康旗下全資子公司廣東奧智雲科技有限公司（以下簡稱為「奧智雲科技」）與國際 WELL 建築研究院™ (IWBI™)（以下簡稱「IWBI」）在中國奧園集團大廈舉行合作簽約儀式。WELL 專注於如何使建築、社區及其中一切有助於提升舒適性、促使人們做出更健康的選擇以及增強人體健康及幸福感。國際 WELL 建築研究院™ (IWBI™) 制定並推廣以科學研究及先進的建築行業實踐為基礎的 WELL 健康建築標準™。

奧園健康奧智雲科技公司表示，奧智雲一直致力於健康生活服務系統智慧化的打造，以提升奧園業主生活品質。此次達成戰略合作並意向加入 WELL Portfolio 組合資產晉級計劃，是升級社區智慧化健康服務的重要舉措。未來奧智雲科技將基於 WELL 健康建築標準，不斷優化產品，遵循「構築健康生活」的價值理念，助力集團產品線，打造健康建築、健康人居新標準。



就算大雨讓城市“顛倒”，奧園社區裡，還有他們為你奔跑

近日，全國各地進入梅雨季節降雨頻頻，南方更是暴雨連破紀錄，影響疊加災情頻現。天災無情，但奧園社區有奧園健康旗下奧園物業服務者的貼心守護，守住社區的安全防線。5月22日03時，廣州黃埔區錄得1小時內最大降水量167.8毫米，為超百年一遇！降水量遠遠超過了預期。提前收到預警的物業服務人員，迅速組建了防汛應急小組，開始了與降雨積水瘋狂「賽跑」的一個深夜。

首先，秩序維護部和工程部員工接龍搬來準備好的沙袋加固防水堤；接著，無間斷巡查排水口暢通情況，以免造成管道淤塞；還需要檢查排水管道和排水設備、電箱、線路等的運行工作的情况，同時攜帶可攜式排水泵等應急設備和物資；調度保潔人員迅速趕到現場處理調集吸水機、水桶等工具迅速投入清理工作。全員奮鬥至當日凌晨5時，地庫車輛無一受損。





奧園商管打造六一狂歡童萌派對

因新冠疫情的肆虐，2020 年成為不同尋常的一年。隨著國家防疫形勢地不斷好轉，各地陸續迎來開學，商場等生活場所也逐步開放。值此六一兒童節到來，奧園健康旗下奧園商管乘勢進行了一波強勢營銷，打造六一狂歡童萌派對。本次兒童節，奧園商管以「六一大童萌」，「童年·不失陪」作為活動主題，打造了多場吸睛的活動，聯動線上多管道宣傳，多維度營銷，活動數據亮點多多。

番禺奧園廣場兒童節期間總客流近 16 萬，環比五一增長 27%。活動期間通過及刻小程序推出 6.1 元團 50 元童裝券，核銷率達 96%，參與商戶銷售皆有增長。其中悅書店 3 天銷售近 5 萬元，環比五一增長 423%；傑米蘭帝銷售環比增長 80%；nike kids 銷售環比增長 65%；迪士尼銷售環比增長 39%。

珠海奧園廣場兒童節期間帶來日均客流達 4 萬，環比五一客流增長 22%。學生逐步復課，教培體驗也全面復工，六一期間兒童體驗教培類恢復率迅速增長，二期考拉飛車、美國籃球學院、米高國際輪滑等均推出優惠及體驗課程，珠江棋院、小卓機器人在現場演示互動，其中華夏世嘉兒童節假期期間銷售額對比五一期間增長 222%。



奧園健康進駐古兜溫泉小鎮，打造華南首個旅居療養新模式基地

6 月 23 日，奧園健康進駐古兜溫泉小鎮簽約儀式暨奧園健康（古兜）心肺康養訓練營項目落地揭牌儀式在古兜溫泉小鎮舉行。

奧園健康（古兜）心肺康養訓練營是中國華南首家心肺康養旅療產業模型，以「生命康養、智能醫療、旅療度假」專業服務體系，構築人文生態康養健康生活，是一項康養、地產、旅行三位一體綜合立體產業，也是奧園健康新模型「旅居療養，健康促進」的真正探索與實踐。

這正是 2020 年奧園健康踐行全新「1+3」模式和「1+1+N」康養體系戰略的舉措之一。奧園健康「1+3」模式即以社區養老為入口，輻射帶動居家養老、機構養老和旅居養老服務。奧園健康基於



在大健康產業鋪排和產業融合的優勢，已探索開展出一個新的輕資產業務模式，此次雙方合作，不僅體現了康養、文旅、地產、旅遊項目的有效融合，還實現了生活居住、醫療養生、休閒度假功能的有機整合，更體現了奧園跨界合作及城市綜合能力，將形成可持續最大化的複合效應。



奧園健康與韓國保健產業振興院（中國代表處）簽署戰略合作備忘錄

6月16日，奧園健康與韓國保健產業振興院（中國代表處）在廣州奧園集團大廈簽署戰略合作備忘錄。韓國保健產業振興院設立於1999年，是一家致力於創造保健產業未來價值的專業產業振興機構。韓國保健產業振興院培育發展保健產業作為韓國創造經濟的成長動力，提高保健質量，同時圍繞開展各項專業及系統性支援項目，大力培養國際醫療事業，構建保健醫療大數據體系，並帶頭開發物聯網、立體印刷、幹細胞、精密醫學等。

根據合作備忘錄，雙方希望共同利用自身資源，在醫療美容產業方面的交流和發展上達成合作，並推動企業社會責任的發展。本次備忘錄的簽署，將進一步助力奧園健康在大健康產業深耕。未來，奧園健康旗下亞洲醫美產業發展研究院將與更多行業中的佼佼者攜手合作，把發展目光重點投向海南省、粵港澳大灣區及中韓合作產業園區等地，就促進亞洲醫療美容行業的可持續發展、醫療美容專家和機構的積極交流創造更多新機遇。



南方醫院整形大咖入駐奧若拉醫美，攜手開拓醫學健康發展新方向

6月30日，奧園健康與南方醫院美容整形外科主治醫生袁藝合作意向書籤約儀式順利舉行。簽約儀式上，袁藝博士正式獲得奧園健康總裁蘇波合作授牌，並與奧若拉醫美萬博旗艦店院長薑有珍正式簽署合作合同。奧園健康總裁蘇波，醫美團隊負責人等參加了此次簽約儀式。

袁藝博士，南方醫科大學整形外科博士畢業，從事整形外科臨床10餘年，臨床經驗豐富，在SVF-gel脂肪膠專利技術、面部年輕化、身體塑形等領域的成績斐然，其研究成果多次刊登於國際整形外科頂級期刊。此次奧園健康旗下奧若拉醫美簽約袁藝博士，為奧若拉醫美眼鼻胸整形板塊又添一員虎將，正式邁出了奧園健康與南方醫院的全面人才技術協作的第一步。

南方醫院創建於1941年，是一所集醫療、教學、科研和預防保健為一體的國內一流大型綜合性三甲醫院，為南方醫科大學第一附屬醫院、第一臨床醫學院。南方醫院目前在國內權威排行榜中穩居前列，在健康管理、整形美容、影像診斷、藥學等方面打造出了業內獨有的技術特色與優勢。

同時，南方醫院整形美容外科是華南地區整形美容培訓基地，綜合實力強大，匯集了一批頂尖整形專家，袁藝博士便是其中佼佼者。

奧若拉醫美作為奧園健康重磅推出的首個醫美品牌，此次簽約南方醫院袁藝醫生，正是秉持著全面引入行業權威專家、醫療技術設備和服務管理體系的理念，通過與頂級三甲醫院合作不斷強化技術力量，提升服務品質，滿足顧客個性化求美需求。奧園健康醫美板塊未來將持續引進公立三甲醫院的人才技術、管理服務，通過與公立醫院合作、開展亞洲醫美研究院、打造大型美業基地等方式，擴大醫美版圖，規範醫美市場制度，努力成為國內頂級專業醫美平台。





奧園健康榮登嘉和家業 2020 年 6 月中國物業企業品牌指數 TOP100 排行榜第九位



投資者聯繫

陶宇先生

執行董事

(852) 3916 2688

paul.tao@aoyuan.net

鄭少輝先生

副總裁及首席財務官

(852) 3916 2688

anthonycheng@aoyuanhealthy.com

龔彥希小姐

投資關係主任

(852) 3916 2681

ivykung@aoyuanhealthy.com