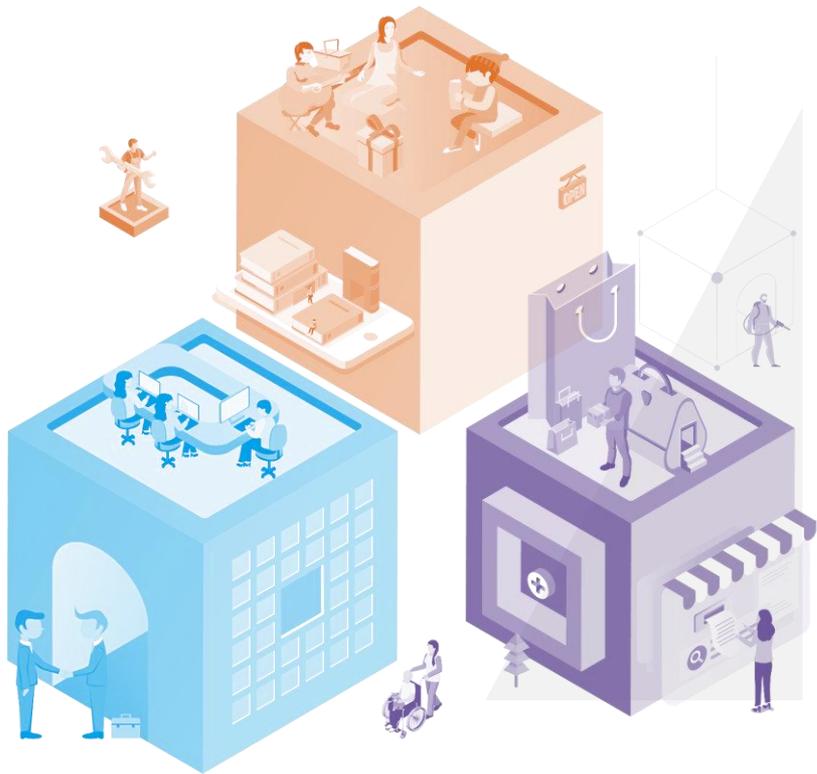




美好生活创造者
资产价值及



远洋服务2021年度业绩推介



业绩亮点

规模迈入亿方新台阶

合约面积	1.06 亿㎡	↑ 49%
在管面积	7,348 万㎡	↑ 62%
新增合约面积	3,752 万㎡	↑ 168%
新增在管面积	2,938 万㎡	↑ 370%

收入利润持续增长

总收入	29.66 亿元	↑ 47%
总毛利	8.25 亿元	↑ 61%
核心净利润	4.48 亿元	↑ 79%
核心净利润率	15.1%	↑ 2.8pct.

第三方拓展全面发力

全年外拓合约面积	2,496 万㎡	↑ 174%
第三方合约面积占比	50.6%	↑ 18pct.
全年收并购合约面积	766 万㎡	

社区增值业务高速发展

社区增值服务收入	7.89 亿元	↑ 149%
物业经纪业务收入	2.06 亿元	↑ 533%
社区生活服务收入	2.57 亿元	↑ 567%

商写板块成为盈利新引擎

商写板块收入	4.62 亿元	↑ 28%
商写板块毛利	1.56 亿元	↑ 100%
商写物管合约面积	732 万㎡	↑ 35%
商写资管合约面积	210 万㎡	

物业工程服务凸显技术专长

非业主增值服务收入	5.88 亿元	↑ 60%
非业主增值服务毛利	1.30 亿元	↑ 75%
物业工程服务收入	2.48 亿元	↑ 122%



公司概况

收入结构进一步优化，盈利能力提升

- 2021年收入及利润均出现大幅度增长，收入及核心净利润同比分别提升46.6%和79.2%
- 收入利润结构持续优化，社区增值服务的收入占比大幅度提升至26.6%，商写运营及物业管理服务的毛利占比增长至18.9%

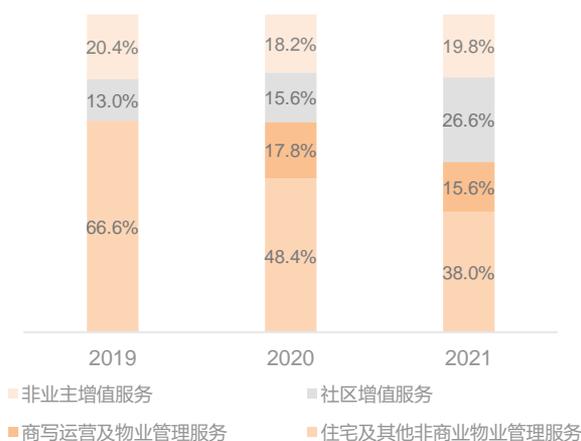
物业管理及商业运营服务	社区增值服务	非业主增值服务
住宅及其他非商业物业管理服务	社区资产增值服务	交付前服务
商写运营及物业管理服务	社区生活服务	咨询服务
	物业经纪服务	物业工程服务

收入、核心净利润及核心净利润率变化

(人民币百万元)



收入占比变化



毛利占比变化



规模迈入亿方新台阶，市场化占比大幅跃升

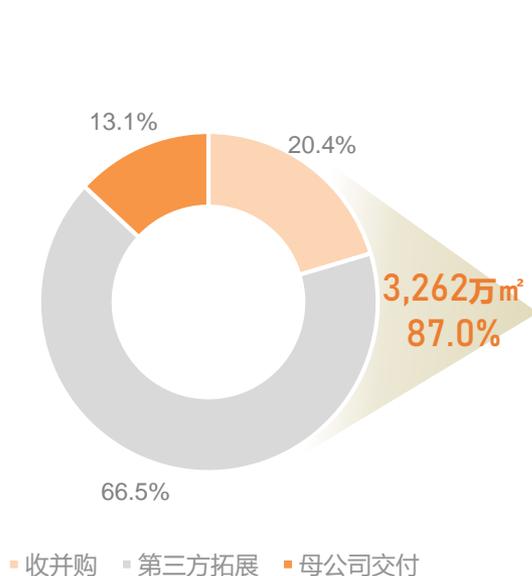
- 截止于2021年12月31日，合约面积达1.06亿m²，在管面积7,348万m²
- 全年新增合约面积中，来自于第三方的面积共计3,262万m²，占比达到87.0%
- 得益于强劲第三方外拓，第三方合约面积占比提升至50.6%

合约、在管及储备面积

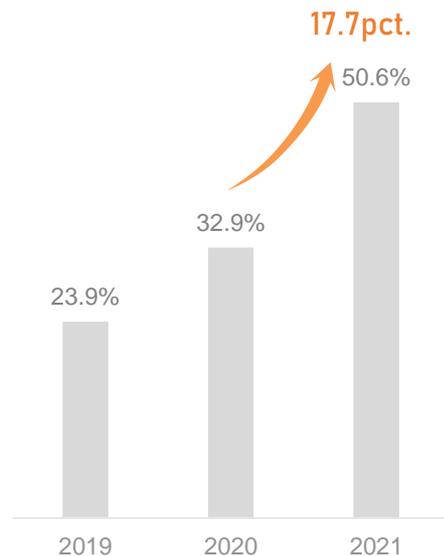
(百万m²)



新增合约面积中第三方面积占比



第三方合约面积占比



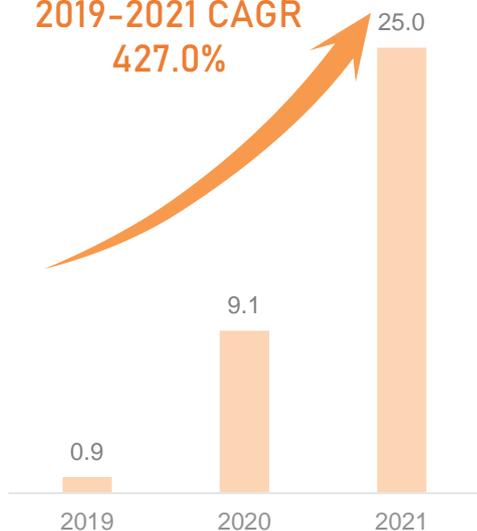
第三方拓展全面发力，拓展成效显著

- 第三方拓展量质齐升，全年新增外拓合约面积大幅度提升至2,496万㎡，CAGR达到427.0%
- 加强细分赛道领先优势，2021年新增外拓项目中，商写项目数占比达到25%

新增第三方外拓合约面积

(百万㎡)

2019-2021 CAGR
427.0%



2021年新增外拓项目数业态拆分



住宅
28%



商场
13%



写字楼
12%



医疗
8%



产业园
12%



学校
4%



物流园区
4%



城市空间
8%



政府设施
6%



数据中心
1%



其他
4%

项目展示



重庆远郑温控产业园



中国人民解放军总医院



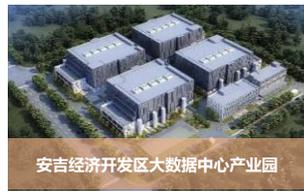
成都青白江欧洲产业园



张家港保税区产业园



重庆两江国际云计算中心



安吉经济开发区大数据中心产业园

- 坚持高质量收并购，完成区域内标杆项目大连正源物业、未来和谐物业、瓯睿物业收购，合计总面积766.2万 m^2
- 秉持“一体两翼”策略，收并购以住宅业态为主，合约面积占比为58.3%
- 母公司完成红星收购，锁定红星物业，2022年收并购增量清晰

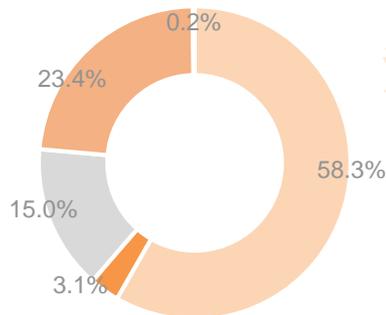
2021年收并购总合约面积

766.2万 m^2

2022年收并购合约面积锁定

2,400+万 m^2

收并购合约面积业态分布



■住宅 ■商业 ■学校 ■医院 ■政府设施

大连正源物业:

90%合约面积在大连和北京
主要业态: 住宅
合约面积: 246万 m^2

未来和谐物业:

100%合约面积于河南省内
主要业态: 住宅、商业等
合约面积: 218万 m^2

瓯睿物业:

100%合约面积集中在温州市
主要业态: 医院
合约面积: 302万 m^2

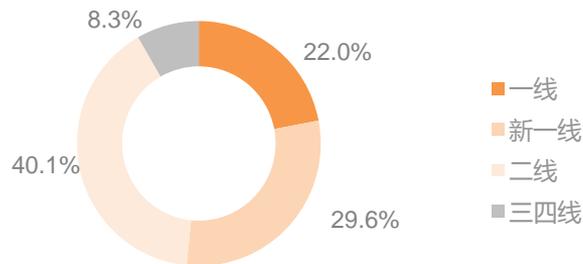
红星物业:

- 合约面积: 2,400万 m^2
- 在管面积: 1,200万 m^2
- 在管储备比: 接近1:1, 未来成长性清晰
- 主要业态: 住宅、办公、商业等, 其中合约面积中住宅占比超90%
- 分布区位: 区位优势, 主要集中在长三角、京津冀等地区

深耕高价值区域，实现高质增长

- 聚焦已进入的区域及城市，重点城市如北京、大连等深耕优势持续强化，形成区域内规模效应
- 一二线城市在管面积占比91.7%，整体在管物业费均价达3.3元/月/㎡

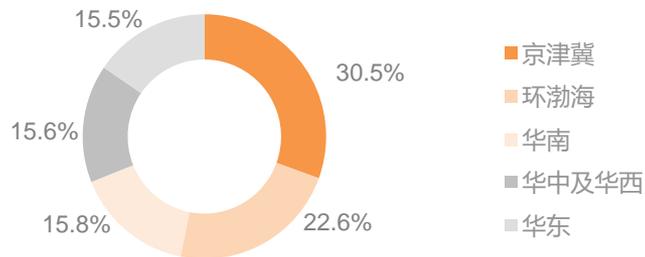
分城市类型在管面积占比



合约面积超过400万平方米城市



分区域合约面积占比



在管物业费均价



商写板块快速发展，新盈利引擎优势展现

- 新增商写运营服务，商写板块服务内容包括商业运营服务及商业物业管理服务
- 期内商写运营及物业管理服务收入为4.6亿元，同比增长28%；毛利收入1.6亿元，同比增长100%
- 包含物业管理和商业运营，我们管理39个商业项目和35个写字楼项目，合约建筑面积达到732万㎡

商业物业管理合约面积

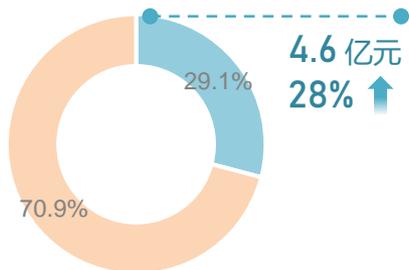
732.2 万㎡

商业运营服务合约面积

210.3 万㎡

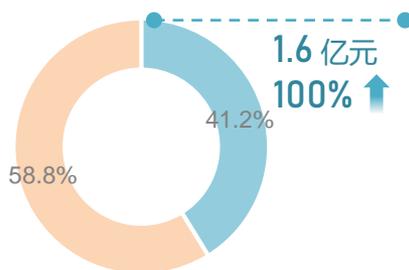
物业管理及商业运营服务分业态收入占比

- 商写运营及物业管理服务
- 住宅及其他非商业物业管理服务



物业管理及商业运营服务分业态毛利占比

- 商写运营及物业管理服务
- 住宅及其他非商业物业管理服务



业务/状态	项目数	太古合作系列	综合体系列	社区商业系列	5A级写字楼	其他写字楼
资管在管	20		1	7	4	8
资管储备	6		2	1	3	
物管在管	43	2	2	19	5	15
物管储备	18	1	2	12		3

高品质商业运营规模将不断扩大

- 商业运营从远洋太古里/颐堤港，走向远洋里/乐堤港，已在国内商业地产行业激烈竞争中抢占一席之地
- 打造3条产品线，“里系”、“堤港系”、“未来系”，未来3年入市3个综合体项目

购物中心客流量

同比 ↑ 29.3%

购物中心销售额

同比 ↑ 29.4%

购物中心平均出租率

95%

远洋里 CITYLANE

里系
商业综合体-开放式



成都远洋太古里

- 物业管理费238元/月/m²
- 2023年

乐堤港 GRAND CANAL PLACE

堤港系
商业综合体-购物中心



杭州远洋乐堤港

- 出租率：94%
- 2022年
- 销售额：1,040.3百万元

北京远洋乐堤港

2022年

北京颐堤港二期

2025年

We-life 未来广场 We-life 未来汇

未来系
社区型商业



北京远洋未来广场

- 出租率：99%
- 销售额：606百万元

天津远洋未来广场

- 出租率：95%
- 销售额：329.5百万元

传承远洋不动产基因，打通物管及资管全周期闭环

- 写字楼物管聚焦企业客户，全年新增外拓项目9个，在管项目基础物管费达15.7元/月/m²
- 写字楼资管以资产价值提升为目标，助力提升项目退出IRR

物管

基础物管费	15.7元/月/m ²
一线及新一线面积占比	99.2%
新增第三方外拓项目	9个

资管

租金收入同比提升	22%
出租率同比提升	10.2pct.
新增第三方外拓项目	3个



持续提升楼宇价值

- **管理标准与国际接轨**：中国获得BOMA认证写字楼项目共12个，远洋管理项目占3席

匠心服务租户

- **探索差异化增值服务**：为租户提供精装修、定制化等便利与保障措施
- **保障楼宇健康环境**：配合属地街道防疫，远洋光华国际与远洋国际中心A座均获得“CBD安心楼宇”认证

布局不动产资管新蓝海

- **一体化解决方案**：瞄准不动产投资市场，输出从开发建设到管理运营的一体化解决方案
- **投后管理服务**：服务地产基金及机构投资者，实现管理资产的保值增值

成熟的资管能力

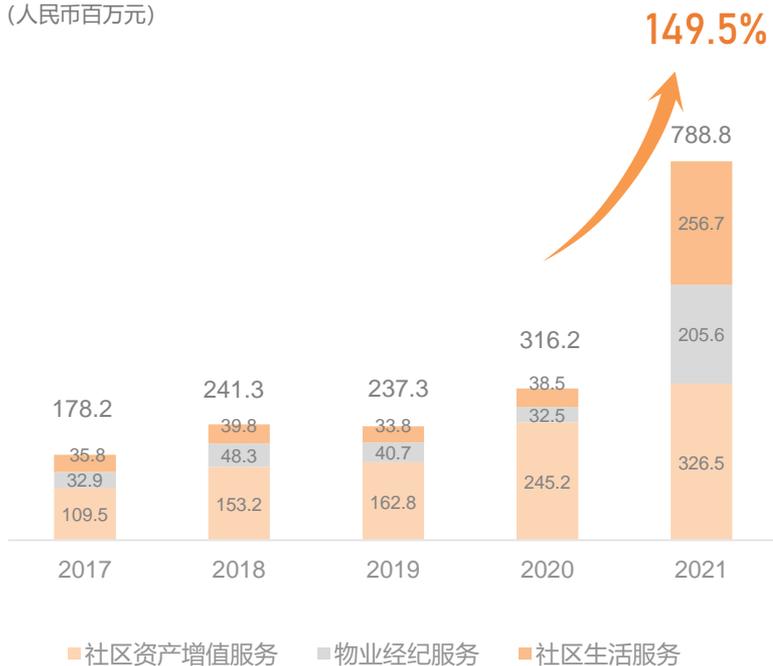
- **租户资源优质**：世界500强、上市公司及金融机构
- **丰富资产改造提升价值经验**：操盘远洋星帆广场北苑带客改造项目；北京远洋光华国际完成配套商业改造与开业

社区增值服务持续创收

- 社区增值服务收入788.8百万元，同比增长149.5%
- 其中，经纪业务、社区零售、美居收入均大幅增长，社区零售收入同比增长2,630.4%

社区增值业务收入

(人民币百万元)



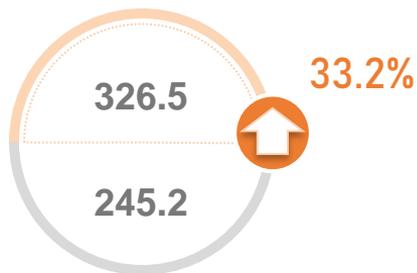
四大主力业务航道

(人民币百万元)

经纪业务收入同比



社区资源收入同比



美居服务收入同比



社区零售收入同比



经纪业务

- 强化业主专属资产管家身份，业务覆盖成交前至入住后全周期

- 提升门店覆盖率

门店达40家，共计12个城市70个项目，项目覆盖率26%

- 房源高质量积累

报盘率超90%

房源总量超万套，其中出租/出售房源为40%/60%

- 创新对客模式

“管家”+“专业经纪人”模式

- 成交规模持续增长

GMV30亿人民币



社区资源

- 持续开拓点位资源，丰富社区空间

年度新增点位数同比增加99.5%

每10万方点位数超200个

- 完善信息化系统建设，提升管理效益

实现点位、合同、供应商线上管理，实现业务数据实时及可视化管理，受益于信息化建设，车场服务收入提升39.5%



社区零售

● 集合商品及到家服务，贴合业主生活需求

开发SKU4,922个，重点销售834个，精选率为17%

● 供应链管理，打造差异化竞争优势

知名品牌厂家经销（泸州老窖、戴森等）、原产地直销（大闸蟹、脐橙等）、经销特殊渠道合作定制个性化产品（旺旺、三只松鼠等）

● 线上线下结合，创新营销方式，催生千万级销售单品

线上线下结合，即线下市集体验、展销商品，并通过物业服务转化，线上商城下单，上门配送

组织节庆专题活动并推出有针对性的促销活动，实现泸州老窖单品销售额超3,000万

● 围绕业主日常生活需求优选商家

贴近业主生活需求，关注快递柜、充电桩、直饮水机、售卖机等

美居服务

● 完成业务全流程从0到1搭建，重视业务品质

建立运营4大节点及19个小节点，全程把控施工

● 行业独有的标准化3+2产品矩阵，覆盖新房拎包、老房装修、适老化改造的完整业务模式

臻居极物：1-5年房龄，主推智能家居、家居配饰

致品空间：6-10年房龄，主推墙面、门窗、家居

匠心筑装：10年以上房龄，主推全屋整装、局部改造、全屋定制

● 搭建服务场景，激发客户需求

组织活动63场、与1,718名业主建立联系，优化客户体验流程



- 入选住建部及北京市民政局试点单位，积极投身居家养老市场共创共建。结合母公司“建筑·健康”的理念，以及“椿萱茂”和海医汇诊所等资源，打造社区养老服务轻资产平台，提供可信赖的居家养老服务

养老服务需求调研



适老化改造：重视程度提升



社区食堂：适老化餐品受欢迎



生活服务：高频刚需、低价优质



娱乐活动：兼顾身心



医疗服务：差异性、专属性、隐私性

产品内容细化设计



居住安心

- 适老化改造
- 远程监控安装



饮食放心

- 社区食堂
- 慢病食疗产品销售



生活省心

- 长者生活服务卡
- 物品代购



娱乐悦心

- 长者旅游专线
- 长者活动中心



助医用心

- 专项健康档案
- 陪诊服务

可持续运营规模复制

- 打造成熟的物业+养老试点

项目名称：远洋天地

建筑面积：68.8万㎡

入住时间：2001年

业主数量：3,339户

60岁以上户数比例：30%，其中82%为活力长者（60-80岁）

- 搭建轻资产平台，推动规模复制

输出服务品牌和服务标准，拓展成熟社区

- 广泛的客群
- 优质一二线中高端客户
- 贴近居民、了解诉求

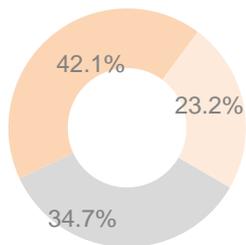


椿萱茂
SENIOR LIVING L'AMORE

- 丰富的养老行业经验
- 专业的服务团队
- 规模化的布局

- 非业主增值服务整体收入为588.3百万元，其中，物业工程服务收入为247.8百万元，同比增长122.0%
- 以智能运维/托管模式，有效降低单项目及低密度工程运维成本，提升外拓竞争力

非业主增值业务收入占比

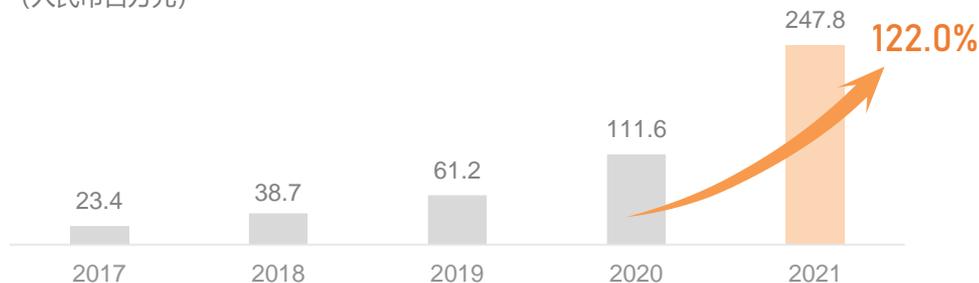


■ 交付前服务 ■ 物业工程服务 ■ 咨询服务



物业工程服务收入

(人民币百万元)



完成标准化及体系化搭建

工程运维运营管理标准

- 高端商写、医院、住宅、营地等

区域一体化智慧调度

- 已在京津冀实现

蓝领人才充足，平台探索开放

工程运维专业人才培养

- 15所职业院校联合培养
- 亿家学院专业技能提升

亿家修家庭维修平台

- 供给端超3,000人，需求端超5万户

服务+科技，提升服务感知

百人专业应急维修团队

- 一站式工程专车服务，3公里覆盖，10分钟到达现场

机电设备智能集成管控

- 线上数据采集、后台调度、线下巡检

围绕降本核心，构建能力

大中修工程

- 自建队伍，区域内调度，显著降低公司成本

备品备件供应链管理

- 32个备品备件库，库存近4,000类

- 抓住城市群/都市圈建设、新基建、旧改等释放的工程运维机会，与北京智能建筑合资成立应维科技，布局智能运维市场，以“1+1+6”管理系统助力物管公司数智化转型
- 其中，智能能源应用上，构建“物联网升级-数据汇聚-算法分析-优化策略”的全链条能力，预估节省20-30%能耗

落地场景及团队

- 区域覆盖全面、落地场景丰富
- 管理体系成熟、线上线下结合
- 人员储备充足



51%

49%

应维科技

技术优势

- 智慧城市研究院理事单位
- 牵头编制《北京冬奥会智能建筑建设标准》
- 智能建筑建设标准示范落地鸟巢、冬奥村

1个运营中心

灵鉴-智能运营中心

1个核心平台

灵图-空间大脑

空间科技核心平台：包括空间数据底座、物联网平台、边缘计算平台

6大智能应用

智能安保

智能能源

智能机电

智能停车

智能运营

智能业务

母公司远洋集团长期稳健发展

投资级评级

MOODY'S Baa3

FitchRatings BBB-

中诚信国际 CCXI AAA

ESG评级

- MSCI明晟：A级
- 恒生可持续发展企业指数：多年入选成份股，公开披露水平A+
- GRESB全球房地产可持续评估指标 五星级 最高级评级 “住宅地产”类别全球第2、东亚第1 公开披露水平A级

健康产品

中国获得 WELL 认证项目个数最多、面积最大的企业

- 1个 WELL铂金级认证
- 10个 WELL金级认证
- 1个 WELL银级认证



远洋服务积极践行可持续发展道路

可持续的物业管理

远洋·光华国际C座

BOMA中国建筑管理卓越认证
BOMA国际360认证

远洋国际A座

BOMA BEST 金级认证

- 能源管控监测系统平台
- 节能化改造
- 可再生能源使用
- 碳排放核查
- 垃圾在处置终端全程溯源
- 绿色活动倡导
- 节能意识宣贯



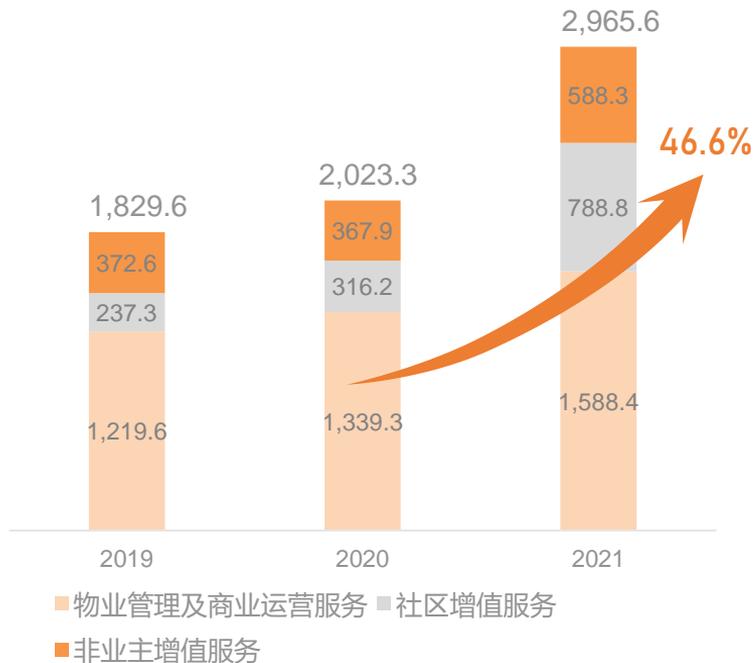


财务摘要

- 2021年收入规模人民币2,965.6百万元，同比提升46.6%；物业管理服务及商业运营服务收入占比53.6%、社区增值服务收入占比26.6%、非业主增值服务收入占比19.8%

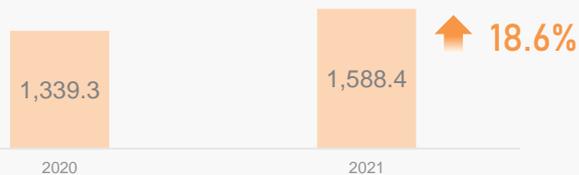
营业收入

(人民币百万元)



物业管理及商业运营服务收入

(人民币百万元)



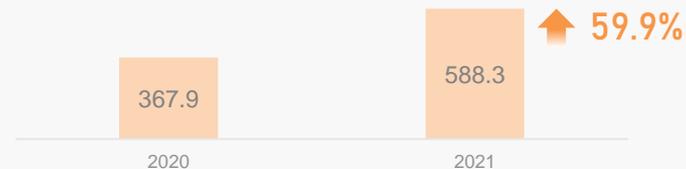
社区增值服务收入

(人民币百万元)



非业主增值服务收入

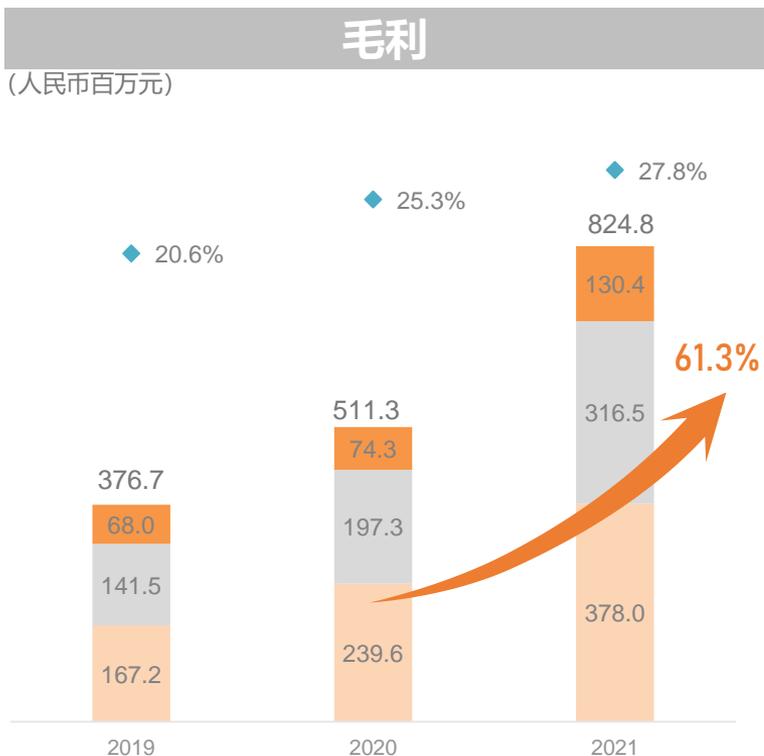
(人民币百万元)



- 盈利能力持续提升，整体毛利率同比提升2.5个百分点，其中物业管理及商业运营服务毛利率同比提升5.9个百分点、社区增值服务同比降低22.3个百分点，非业主增值服务同比增加2.0个百分点

毛利

(人民币百万元)



■ 物业管理及商业运营服务 ■ 社区增值服务 ■ 非业主增值服务 ◆ 毛利率

(人民币百万元)



(人民币百万元)



(人民币百万元)

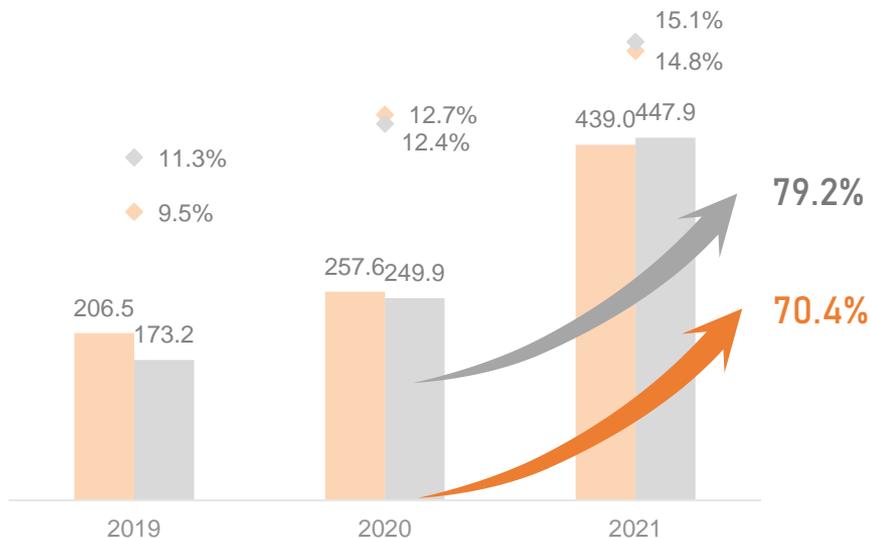


归属于股东净利润及基本每股盈利

- 归属于股东净利润同比增长70.4%，核心利润同比增长79.2%
- 基本每股盈利为人民币0.37元，同比增长27.9%

利润指标

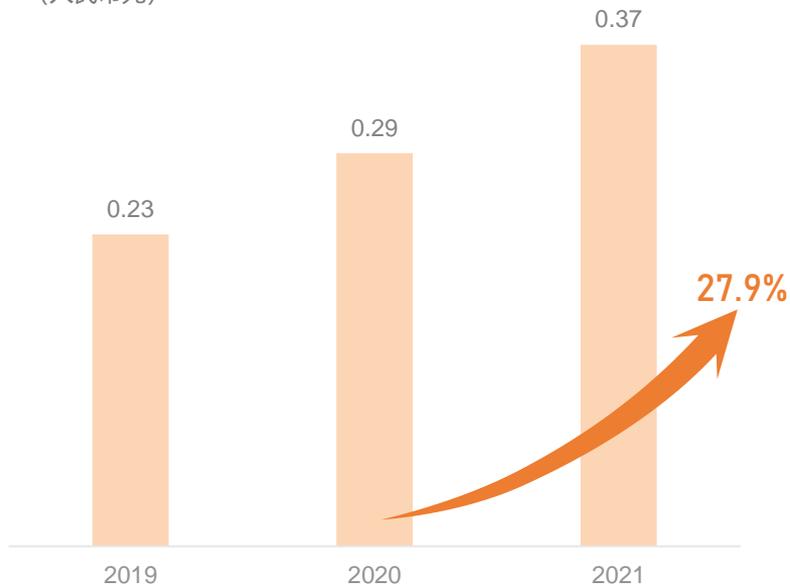
(人民币百万元)



■ 归属于股东净利润 ■ 核心净利润
◆ 归属于股东净利润率 ◆ 核心净利润率

基本每股盈利

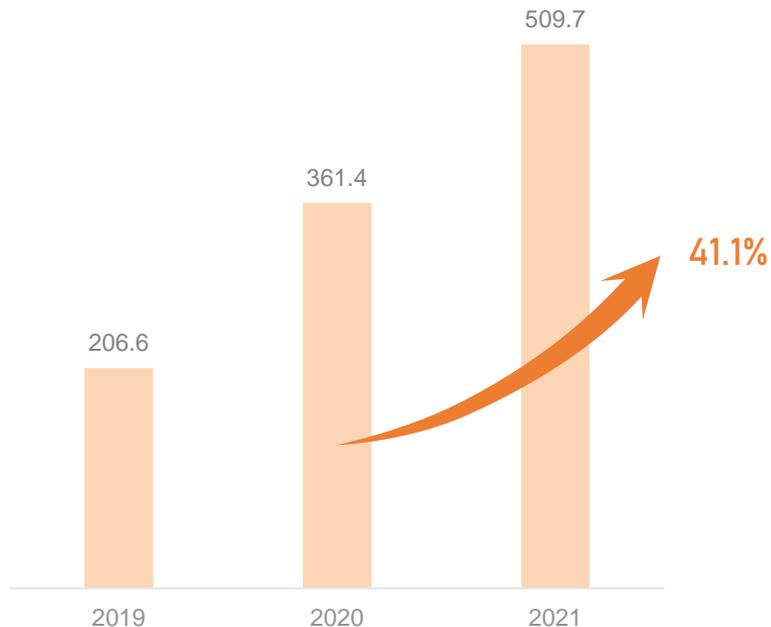
(人民币元)



- 经营活动现金流增长强劲，同比增长41%
- 在手现金充足，同比增长16.2%

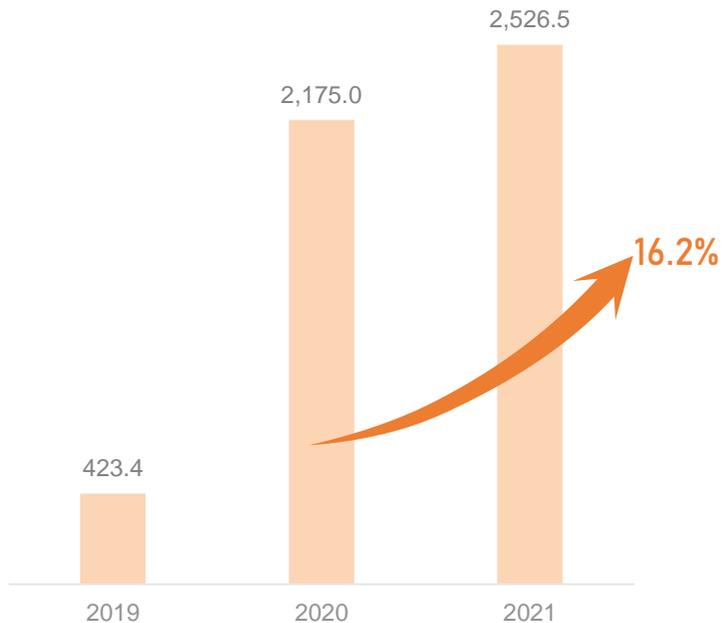
经营活动现金净额

(人民币百万元)



在手现金

(人民币百万元)



These materials have been prepared by Sino-Ocean Service Holding Limited (the “Company”) solely for informational use during its presentation to prospective and existing investors for introduction of the Company and to provide an update on the business performance and development of the Company. These material may not be taken away, reproduced, redistributed or passed on, directly or indirectly, to any other person (whether within or outside your organization/firm) or published, in whole or in part, for any purpose. By attending this presentation, you are agreeing to be bound by the foregoing restrictions.

The information contained in these materials has not been independently verified. No representation or warranty express or implied is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or opinions contained herein. It is not the intention to provide, and you may not rely on these materials as providing, a complete or comprehensive analysis of the Company’s financial or trading position or prospects. The information contained in these materials should be considered in the context of the circumstances prevailing at the time and is subject to change without notice and has not been, and will not be, updated to reflect material developments which may occur after the date of the presentation. None of the Company nor any of its respective directors, officers, employees, affiliates, advisors or representatives shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss or damage howsoever arising from any use of these materials or their contents or otherwise arising in connection with these materials.

Certain statements contained in these materials constitute “forward-looking statements”. Such forward-looking statements involve risks, uncertainties and other factors that may cause the actual results, performance or achievements of the Company to be materially different from those expressed by, or implied by the forward-looking statements in these materials. There can be no assurance that the results and events contemplated by the forward-looking statements contained in these materials will in fact occur.

This document does not constitute an offer or invitation to purchase or subscribe for any securities of the Company or any holding company or any of its subsidiaries or an inducement to enter into any investment activity. No part of these materials, or the fact of its distribution or use, shall form the basis of or be relied upon in connection with any contract, commitment or investment decision in relation thereto.