中海物业 20260901

中海物业 2026H1 研报：非住外拓驱动增长，AI 赋能与利润修复并进

摘要

- 2026H1 在管面积 4.95 亿平（较 2025 年底 +3.7%），收入 62 亿元（+9.4%），毛利率 13%。
- 外拓强劲：新增在管 3,700 万平（+16.4%），第三方占比 86%，非住业态占比 77% 成为核心驱动。
- 高能级布局：一二线城市新签合同额 18 亿元（+33%），占比超 91%，千万级大项目占比超 60%。
- 增值服务分化：入户增值毛利率升至 39.2%，新房分销签单数 +400%；非住户增值受地产下行影响毛利仅 3.3%。
- AI 赋能：投前成本测算误差 <5%，车场 AI 巡检提升人效，但大规模替代劳动力仍需技术沉淀。
- 业绩展望：2026 年储备项目预计贡献 10 亿元纯增量收入，预计全年收入增长，利润跌幅较 2025 年收窄。
- 财务稳健：银行结余 57.3 亿元，中期股息 10 港仙（+11.1%），应收账款减值拨备 10% 保持审慎。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营表现和核心财务指标情况？

2026 年上半年，公司实现了持续、均衡、健康的高质量发展。核心财务指标方面，总收益同比增长 4.5%，达到 74.8 亿元；纯利率维持在 9.4%的高位；销售及管理费用率则稳定在 2.4%的低位。银行结余及现金总额为 57.3 亿元，较 2025 年底增长 1.2%。中期股息为每股 10 港仙，同比增长 11.1%。



公司 2026 年上半年在业务布局、在管面积及各业务板块的收入和毛利情况如何

截至 2026 年上半年，公司业务覆盖包括港澳在内的 171 座城市，在管项目共 2,424 个，涵盖住宅、商业、公建及城市服务四大业态。在管面积达到 4.95 亿平方米，较 2025 年底增长 3.7%。 具体业务板块表现如下： 物业管理服务：收入为 62 亿元，同比增长 9.4%，毛利为 8 亿元，毛利率为 13%。在管面积中，第三方项目占比提升 0.6 个百分点至 43.3%，非住宅业态占比提升 2 个百分点至 33.4%。 入户增值服务：收入为 5.2 亿元，毛利为 2.1 亿元。受毛利率较高的社区资产经营服务带动，该板块整体毛利率同比提升 4 个百分点，达到 39.2%。其中，新房分销业务增长强劲，签单数同比增长近 400%，签约金额达 11 亿元，增幅近 150%。 非住户增值服务：受地产行业下行及价格竞争影响，该板块收入为 7.3 亿元，毛利接近 1 亿元，毛利率为 3.3%，与去年同期基本持平。 停车位买卖：上半年共售出车位 352 个，实现收入 2,540 万元，毛利率稳定在 20%以上。

公司在 2026 年上半年的市场拓展策略、新增项目构成以及重点区域和赛道的布局情况是怎样的？

2026 年上半年，公司新增在管面积 3,700 万平方米，同比增长 16.4%。其中，第三方项目贡献了 86%的增量，而非住宅业态（城市运营和商业园区）合计占比达到 77%。市场拓展主要由非住宅业态驱动，上半年新签合同总额为 19.5 亿元，其中非住宅业态新签合同额为 17.8 亿元，同比增长 10.3%，占比高达 91%。 在区域布局上，公司深耕重点区域，核心都市圈的新签合同总额为 12.1 亿元，占比 61.8%。一、二线城市的新签合同总额为 18 亿元，同比大幅增长 33%，占比超过 91%。 在项目能级和赛道选择上，公司关注高能级项目，千万级项目的新签合同总额达 11.8 亿元，占比超过 60%。同时，在学校和医院这两个重点赛道持续发力，新签合同总额为 2.7 亿元。截至期末，在管的学校项目有 63 个，医院项目有 49 个。

公司 2026 年外拓项目的平均利润率水平如何，与存量项目相比有何差异？全年的外拓合同金额目标是多少？

公司在市场拓展中延续“高合约额、高转化率、高效益”的策略，其中“高效益”关注项目的盈利能力。得益于在项目导向、团队激励和区域聚焦方面的努力，2026 年上半年新拓项目的利润率较 2025 年提升了约 0.5 至 0.6 个百分点。公司内部倡导新拓项目的利润率应接近或不低于现有项目的水平。但对于具有标杆示范作用或利润总额贡献较大的项目，也会进行灵活处理。不同业态（如住宅、商业、公建、城服）的利润率存在天然差异，但公司整体上会坚持在新拓项目中保持较好的利润空间。 关于全年目标，公司期望 2026 年的外拓合同总额不低于 2025 年的水平，并实现同比增长。过去几年，公司每年的外拓规模均在二三十亿元的水平，在同行业中处于领先地位。

AI 技术在物业管理行业的主要应用场景有哪些，公司在这方面的具体实践是什么，AI 应用对成本节约和效率提升的预期效果如何？

公司自 ChatGPT 出现以来便积极跟进并投入 AI 技术的应用与开发，通过旗下科技公司兴海物联进行内部赋能。目前 AI 应用主要体现在以下几个方面：经营管理端：已实现部分日常工作的简化，例如反舞弊工作。项目运营端：已有多款产品投入使用。例如，车场运营 AI 助手可实现对所有车辆的全域覆盖核检，大幅提升效率；项目投前成本测算助手能实现分钟级测算，误差率控制在 5%以内；AI 巡检功能通过手机拍照和后台分析，替代传统的人工记录和巡查，不仅节省工时，还提高了效率与准确率，并能为管理提供数据支持。目前来看，AI 在后台管理和提升绩效方面已初见成效，对前线项目的人效提升也有辅助作用。但要实现大规模替代劳动力，可能还需要技术、软件和硬件的进一步发展与沉淀。

8 月 28 日发布的地产新政预计将对公司业务产生哪些影响，尤其是在新项目交付和开发商增值服务方面？

地产新政可能会从几个方面带来影响。首先，在上游开发行业，头部企业的优势将更加凸显，这体现在资金实力、资金运用效率以及融资能力等方面，行业分化可能加剧。对于中海物业而言，关联公司中海发展和中海宏洋在资金储备、运营效率和融资成本方面均处于行业领先地位，这将为我们提供稳定的业务来源。

在现房销售模式下，物业公司的交付节奏是否会受到影响？

具体项目的交付节奏由开发商决定会更为准确。从物业公司的角度看，不同地区在现行政策空间下拥有一定的自主权和酌情推进权，具体要求需视各地市情况而定。目前，公司来源于开发商的相关服务，无论是案场服务还是查验服务，其规模已处于近几年的较低水平。

对于 2026 年全年的收入和业绩情况应如何展望？

对 2026 年的收入增长抱有信心。根据全面的项目储备梳理，2026 年以前储备的项目预计能在本年度带来约 10 亿元的纯增量收入，此预测尚未计入 2026 年新拓展项目在当年转化的收入。只要这部分增量收入能够覆盖项目退出的负面影响，整体收入增长将得到保障。在利润方面，行业普遍面临提价困难的挑战。同时，成本端却承受着人工、物料成本上升的压力，并且为响应业主和政府提升服务质量的要求，公司也主动加大了相关投入。在收入增长受限而成本受挤压的情况下，利润空间难免承压。因此，预计 2026 年全年的收入将实现同比增长，而利润的同比跌幅相较于 2025 年将有所收窄。

公司目前的整体收缴率情况如何，以及与 2025 年相比，2026 年全年的现金流展望是怎样的？

从半年度数据来看，2026 年上半年的整体收缴率与 2025 年同期基本持平，表现尚可。虽然应收账款余额有所增加，但其中约 80%的账款账期在一年以内，风险相对较低。物业费的收缴通常集中在下半年，尤其是接近年末的阶段。公司已对应收账款进行了充足的减值拨备，减值率约为 10%，这一审慎稳健的处理方式旨在确保扎实的资产质量。下半年将继续通过多种手段积极进行催收，力求将应收账款控制在合理范围内。