

## 概 覽

本集團為廣州一間經營多年的房地產代理公司。我們提供的服務涵蓋物業發展項目從規劃階段到推廣及銷售再到售後服務等整個週期的不同階段。我們透過三個主要業務分部提供我們的物業中介服務，即(i)物業研究及諮詢服務，(ii)一手及二手物業市場的綜合房地產代理服務，及(iii)綜合業務服務。

- 我們的物業研究及諮詢服務一般包括市場的宏觀經濟分析、投資回報分析、市場環境分析、項目條件研究、發展及定位、制定項目規劃及發展策略、為物業建造及組合提供推薦建議以及就銷售營銷策略提供推薦建議。
- 我們的房地產代理服務包括向我們的客戶提供物業市場資訊及代理服務。
  - 就一手市場代理服務而言，我們協助為物業開發商的物業發展項目向潛在買家銷售物業，並根據成功完成的銷售直接向物業開發商收取佣金。
  - 就二手市場代理服務而言，我們為需要出售或出租物業的業主以及需要購置或租賃物業的潛在買家或租戶提供服務，並按購買價或租金向業主及／或買家或租戶收取佣金。
- 我們的綜合服務包括房緣寶、招商易及一站式服務中心。該等服務旨在為我們客戶(包括物業開發商、個人客戶及企業)提供增值。
  - 我們的房緣寶平台是一個轉介業務在線平台，可幫助物業開發商接觸更多的房地產代理，而無需個別代理直接與物業開發商訂立業務關係。
  - 我們的招商易業務專注於租賃一手市場發展項目的商業單位。
  - 我們的一站式服務中心業務提供多項增值服務，包括收租服務、物業維修及維護服務以及設計及裝修服務，以及協助買家取得業權證書及申請銀行按揭。

## 業 務

我們於二零一六年收購我們的房緣寶服務。於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，我們(i)分別向17、28及11個項目提供物業研究及諮詢服務，(ii)分別向35、51及41個項目提供一手市場房地產代理服務，及(iii)分別向零、19及9個項目提供房緣寶服務。

我們以廣州及珠江三角洲其他地區為重點向我們客戶提供我們的服務。根據戴德梁行報告，廣州的房地產業務較分散化，截至二零一六年三月底廣州共有485家房地產代理，而前十大代理公司中除了兩間代理公司外其餘代理公司(包括我們)的一手住宅市場份額均低於4%。然而，485家房地產代理當中僅有185家擁有店舖及從事二手市場房地產代理服務，其中僅有16家(包括本集團在內)於市場上擁有超過10家店舖。我們的客戶一般包括物業開發商、物業業主、物業買家及租戶。大部分客戶位於廣州及珠江三角洲其他地區。我們與物業開發商維持穩定的關係，彼等有可能會委派我們提供所有三類服務。

自二零一五年至二零一六年，我們的收益由人民幣90.1百萬元增加人民幣16.3百萬元或18.1%至人民幣106.3百萬元。自二零一五年至二零一六年，我們的純利由人民幣12.9百萬元增加人民幣2.4百萬元或18.9%至人民幣15.3百萬元。我們的純利率維持穩定，二零一五年為14.3%，而二零一六年為14.4%。我們的收益由截至二零一六年四月三十日止四個月的人民幣33.5百萬元增加29.0%至截至二零一七年四月三十日止四個月的人民幣43.3百萬元，其中房地產代理服務佔我們截至二零一七年四月三十日止四個月收益的89.2%。同期間，我們的純利由人民幣7.0百萬元減少人民幣7.7百萬元或109.7%至虧損淨額人民幣0.7百萬元。剔除非經常性上市開支，截至二零一七年四月三十日止四個月，我們將錄得純利人民幣7.5百萬元。

### 我們的競爭優勢

董事認為以下競爭優勢有助我們的成功並令我們能夠在中國物業中介服務行業進行有效競爭：

#### 服務範圍廣泛，滿足房地產發展及投資鏈各階段不同類型客戶的需求

我們從事三條主要業務線並已積累該等業務的專業知識：(i)物業研究及諮詢；(ii)房地產代理服務；及(iii)綜合服務。憑藉此三條業務線，我們能夠為客戶提供可滿足其從房地產項目發展規劃階段到項目完成後的房地產代理服務等需求的一站式全面服務以及綜合服務(如提供允許其他代理參與銷售物業發展項目的線上平台、協助客戶取得相關物業證書及介紹商戶租賃房地產項目的商用空間)。我們認為我們廣泛的服務範圍可滿足房地產發展及投資鏈各階段不同類型客戶需求，使客戶毋須為該等服務僱用不同的供應商。董事認為我們是能提供類似服務的少數房地產代理之一，此有助於我們保持相較於廣州其他房地產代理的競爭力。

## 具備提供物業研究及諮詢服務內部專業知識的房地產代理

本集團為廣州一間經營多年的房地產代理公司，自一九九七年開始經營，是廣州185間房地產代理公司中前16間經營多年且擁有10間或以上店舖的公司之一。我們擁有提供物業研究及諮詢服務的內部專業知識，包括就房地產投資策略提供意見及就物業發展項目編製可行性分析。董事認為我們憑藉內部專業知識能夠提供的額外服務有助我們把握廣州一手物業市場諮詢服務及其他領域的附加業務機會。我們在向物業開發商提供物業研究及諮詢服務後，可能直接獲其委聘提供一手市場房地產代理服務。於往績記錄期間，我們獲委聘為53個發展項目單位銷售的一手房地產代理，負責為物業開發商(i)提供早期物業研究及諮詢服務，或(ii)提供作為配套服務的物業研究及諮詢服務，佔我們於往績記錄期間所負責房地產項目總數的約41.4%。我們預計此關係將會延續，而物業研究及諮詢服務能夠增進我們與發展商的關係、提升我們的知名度並使我們充分把握未來的業務機會。

## 房地產代理行業的知名品牌

受惠於我們與方圓集團的關係所帶來的「方圓」品牌的知名度，我們現為廣州知名的物業諮詢及代理公司。自一九九七年成立以來，我們一直專注於廣州市場，這進一步加強了「方圓資產管理」的品牌知名度，本集團已榮獲多項嘉許，包括於二零一三年、二零一四年及二零一六年獲廣州日報評為誠信經營中介公司。於往績記錄期間，我們亦獲中國中小企業協會評為企業信用評價AAA級信用企業、獲廣州市房地產中介協會評為五星級服務機構、獲廣東省地產商會授予廣東省地產支柱品牌、獲58安居客評為最具價值經濟公司獎、獲廣州住天下網絡有限公司評為華南房地產創新經紀企業。我們認為此等榮譽體現了我們在房地產代理業務上的投入及努力，亦將是繼續推動我們未來成功的重要動力。憑藉我們的投入與努力以及所獲得的業界認可，我們認為我們可充分利用自身在房地產代理行業的優勢取得未來增長。

## 在中國物業市場擁有專業知識及豐富經驗的管理層及銷售團隊

我們的管理層及銷售團隊對中國物業市場擁有豐富經驗及深入了解。本公司行政總裁兼執行董事容女士在中國物業相關業務方面擁有逾18年工作經驗。容女士曾擔任方圓集團上下各級職位，積累了多個業務領域的基層工作經驗。其職業生涯始於一九九九年，在方圓集團的銷售及市場部任職，此後在方圓集團的多個其他部門工作，

並於二零一四年加入董事會。於二零一六年，彼成為本公司行政總裁兼執行董事。在此職位上，容女士能夠運用其任職方圓集團期間所獲得的知識及洞見，我們認為這對本公司業務的進一步發展極具價值。容女士在制定及推動本公司業務策略及發掘廣州及珠江三角洲地區的增長機會方面至關重要。除容女士外，我們高級管理層團隊的徐鵬先生及鄧浩志先生亦在物業發展行業擁有經驗，因此憑藉彼等過往經驗可有助於我們的業務發展。

除容女士外，我們其他多名董事亦在房地產代理服務業務方面擁有豐富經驗，其中方先生及謝女士自本集團成立至今一直從事房地產代理服務業務。我們的管理團隊成員普遍在房地產相關行業擁有逾15年的工作經驗，彼等與容女士共同領導並將繼續領導我們的業務發展。管理團隊中若干人員已於本集團服務多年，從而加深了彼等與本集團的關係並保證了管理層的穩定性。例如，朱曉明女士及鄧浩志先生各自在本集團任職逾五年。此外我們還擁有一支為我們的業務發展作出貢獻且經驗豐富的穩定銷售團隊。我們僱用的銷售團隊成員中超過48人已任職超過五年。該等銷售團隊成員在彼等任職於本集團期間積累了房地產代理服務業務方面的豐富知識及經驗，這使彼等能夠更好地理解及實施我們的業務策略。我們認為董事、管理層及銷售團隊將繼續有效實施我們的業務策略、維持我們相對其他房地產代理的競爭力並令我們能夠達成目標。

### 我們的業務策略

我們計劃繼續擴展自身業務，目標成為珠江三角洲領先的房地產代理。我們擬實施以下策略以達成我們的目標：

#### 透過於廣州開設更多店舖及僱用更多銷售員工擴展我們的二手市場房地產代理服務

根據戴德梁行報告，二手市場按建築面積計的的房地產銷售比例已由二零一二年的39%增至二零一六年的44%。該趨勢可能是由於城區土地供應減少導致新物業單位供應隨之減少所致。我們預期，與一手市場銷售相比，二手市場的房地產銷售比例將繼續增長。我們亦預期，二手市場銷售的佣金率將繼續普遍超過一手市場銷售的佣金率。為把握二手物業銷售的潛在增長並從二手銷售較高的佣金率中獲利，我們計劃於廣州各區有配套設施及基建的新高端住宅物業的地方開設更多店舖及聘用更多持牌代理以提供二手市場房地產代理服務。我們預計實施上述策略將需要約人民幣26百萬元，將由股份發售的部分所得款項淨額及內部資源撥付。有關實施計劃的更多詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途—實施計劃」。

由於預期將開設新店舖及僱用額外僱員，本公司預期員工成本及租賃付款將有所增加。就於往績記錄期間開設的現有店舖而言，過往保本期介乎約一至四個月及投資回收期介乎約三至六個月。

於最後實際可行日期，我們於廣州擁有39間店舖及173名合資格代理。我們計劃在二零一九年十二月三十一日之前於廣州增開77至117間店舖及為該等店舖增聘538至818名僱員。

### 透過加強與物業開發商的關係繼續拓展我們的一手市場房地產代理服務

於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，我們的收益中分別73.8%、66.6%及65.2%來自提供一手市場房地產代理服務。我們通常協助物業開發商向潛在買家銷售其新發展項目的物業，而物業開發商根據成功完成的銷售向我們支付佣金。儘管近年來二手市場房地產銷售的比例不斷增長且預期將繼續增長，我們預期我們一手市場房地產代理服務的貢獻仍將繼續佔我們收益的較大份額。為繼續拓展我們的一手市場房地產代理服務，我們計劃利用我們於提供一手房地產代理服務方面的經驗，加強我們與方圓集團以外的物業開發商的關係，主要的方法為(i)與我們之前曾提供一手市場房地產代理服務的物業開發商聯絡，以尋求為彼等的新項目提供相同服務的進一步機會，及(ii)加強我們的營銷力度，以於曾經向其他物業開發商提供一手市場房地產代理服務所在的特定地區推廣我們的能力及經驗，並積極尋求與其他物業開發商達成委聘關係，以於同一地區的新項目提供相同的服務。我們亦計劃加強我們的市場研究工作，以制定更具競爭力的競標方案。於二零一七年一月十一日，我們與一間於中國運營領先房地產交易全國網絡平台的公司訂立戰略合作協議。根據該協議，訂約各方將互相引薦物業開發商，並於對方與所引薦客戶達成房地產交易時收取佣金分成。董事認為，戰略合作協議將為本集團提供更多與物業開發商的業務機會，從而增加本集團獲委聘提供一手市場房地產代理服務的機會。

### 進一步提升本集團的品牌知名度

自本集團成立以來，我們一直向方圓集團提供物業代理服務。為提升「方圓資產管理」的品牌知名度，我們將向方圓集團提供服務的比例由二零一五年佔總收益的58.3%降至二零一六年佔總收益的42.0%，及根據本集團未經審核財務資料，其於截至二零一七年四月三十日止四個月波動至佔總收益的51.4%及截至二零一七年八月三十一日止八個月波動至佔總收益的41.7%。我們擬於今後進一步降低該比例。我們亦已透過多

種宣傳及推廣途徑提升並擬繼續提升我們於廣州的品牌知名度，包括投放互聯網廣告（於門戶網站或在線物業交易平台）、設立自有網站及微信公眾號以及參加與本集團所負責房地產項目有關的發佈會。該等投入中大部分將著重於我們獨立於方圓集團而提供的服務。我們亦擬繼續透過向潛在物業買家發放宣傳冊以提升在物業推廣上的市場營銷力度，我們預計這將有助於進一步消除市場對我們僅就方圓集團開發的物業提供服務的認知。我們預期將會把重心放在我們已為發展項目提供代理服務的地區，以利用我們於相關地區的專業知識以及先前在該地區內積累的過往交易或有意向潛在買家數據庫。

### 拓展我們的綜合服務業務分部，尤其是招商易及一站式服務中心產品

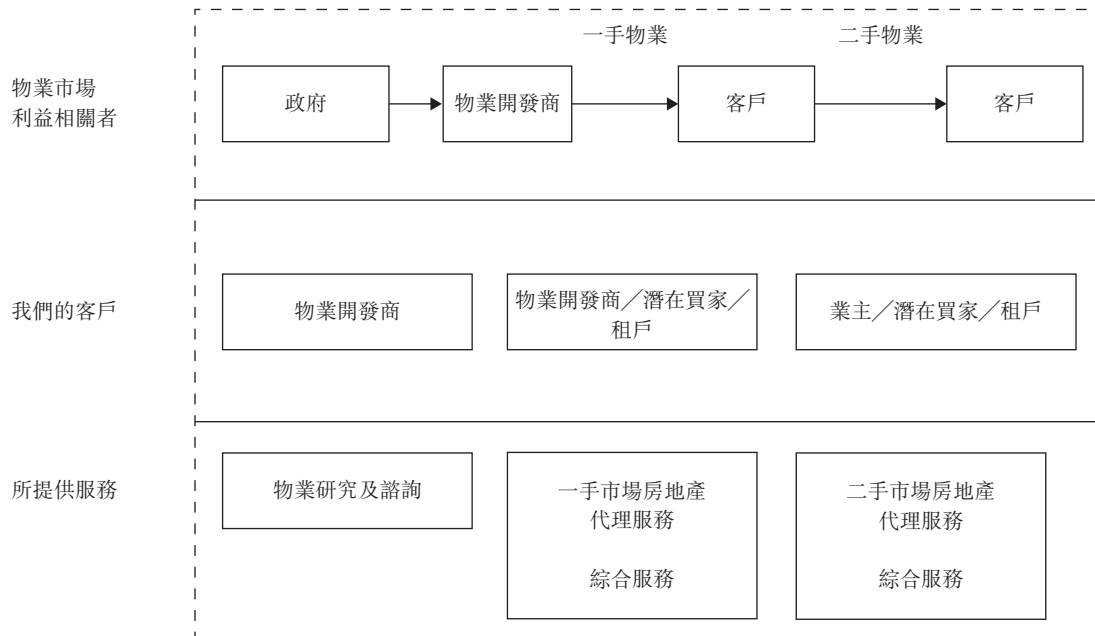
我們的綜合服務分部包括房緣寶，據此，我們提供一個拓展銷售物業的代理的數量的在線平台；一站式服務中心，據此，我們向個人物業買家提供多種物業相關服務，例如協助取得所有權證及銀行按揭，並提供多種增值服務，包括為物業設計及配備傢俱及電器、代表客戶自彼等之租戶收取租金、以及為客戶出於投資目的購買的物業進行物業清潔及維護；以及招商易，據此，我們為物業發展項目的商業空間招攬租戶。

我們於二零一五年推出招商易業務及於二零一七年一月拓展一站式服務中心業務。我們擬透過進行更深度的市場分析及加強與客戶的溝通以更好地理解彼等之需求，以及將營銷工作針對性地著重於最有可能租賃相關物業的潛在租戶，進一步拓展我們的招商易業務。我們亦擬透過將我們的營銷工作（包括新聞發佈會、第三方網站廣告宣傳及我們的微信公眾號）針對性地著重於投資性置業更可能願意使用一站式服務節省管理物業的時間及精力的客戶，進一步拓展我們的一站式服務中心業務。

於往績記錄期間，二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月自招商易業務產生之收益分別為人民幣0.8百萬元、人民幣0.7百萬元及人民幣0.9百萬元，分別佔該等期間我們總收益的0.9%、0.7%及2.1%，自一站式服務中心業務產生之收益分別為人民幣0.5百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣75,000元。根據戴德梁行報告，本集團提供廣泛服務的能力可迎合客戶的需要，以避免其就該等服務尋求提供單獨服務。我們預期該需求將繼續上升，原因為發展商偏好於發展過程中提前物色商業租戶以使商業單元更易於出售及使整體發展項目更具吸引力。

# 業 務

## 我們的業務模式



我們提供的服務涵蓋物業發展項目的生命週期的不同階段，從規劃階段到推廣及銷售再到售後服務。我們透過三個業務分部提供我們的物業中介服務，即(i)物業研究及諮詢服務，(ii)一手及二手物業市場的綜合房地產代理服務，及(iii)綜合業務服務。我們主攻廣州及珠江三角洲其他區域。於往績記錄期間，我們亦已於海南三亞從事一手市場房地產代理服務。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間我們按三個業務分部劃分的來自獨立客戶及關連客戶的項目明細：

	項目數量 <sup>(1)</sup>		
	二零一五年	二零一六年	截至 二零一七年 四月三十日 止四個月
<b>物業研究及諮詢</b>			
獨立客戶	12	5	0
關連客戶	5	23	15
<b>小計</b>	17	28	15
<b>房地產代理服務</b>			
一手房地產代理服務			
獨立客戶	25	40	33
關連客戶	10	11	9
<b>小計</b>	35	51	42
二手房地產代理服務 <sup>(2)</sup>	不適用	不適用	不適用
<b>綜合服務</b>			
房緣寶 <sup>(3)</sup>			
獨立客戶	不適用	15	7
關連客戶	不適用	4	2
<b>小計</b>	不適用	19	9
招商易 <sup>(2)</sup>	不適用	不適用	不適用
一站式服務中心 <sup>(2)</sup>	不適用	不適用	不適用

附註：

- (1) 所示期間的項目數量指於該期間有效的項目。
- (2) 我們的二手市場房地產代理招商易及一站式服務中心服務乃提供予若干不同客戶且該等服務通常不按發展項目基準提供。
- (3) 我們於二零一六年收購房緣寶服務。因此，二零一五年並無進行中項目。有關收購房緣寶服務的詳情，請參閱「歷史、重組與企業架構—企業發展—房緣寶」。



## 業 務

下表載列於往績記錄期間我們按三個業務分部劃分的來自獨立客戶及關連客戶的收益明細：

	截至十二月三十一日止年度				截至四月三十日止四個月	
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	人民幣千元	佔收益的%	人民幣千元	佔收益的%	人民幣千元	佔收益的%
<b>物業研究及諮詢</b>						
獨立客戶	1,986	2.2	2,665	2.5	318	0.7
關連客戶	1,147	1.3	528	0.5	無	無
<b>小計</b>	<b>3,133</b>	<b>3.5</b>	<b>3,193</b>	<b>3.0</b>	<b>318</b>	<b>0.7</b>
<b>房地產代理服務</b>						
一手房地產代理服務						
獨立客戶	15,280	17.0	29,723	28.0	6,421	14.8
關連客戶	51,205	56.9	41,099	38.6	21,792	50.4
<b>小計</b>	<b>66,485</b>	<b>73.9</b>	<b>70,822</b>	<b>66.6</b>	<b>28,213</b>	<b>65.2</b>
二手房地產代理服務	19,121	21.2	22,977	21.6	10,400	24.0
<b>小計</b>	<b>85,606</b>	<b>95.1</b>	<b>93,799</b>	<b>88.2</b>	<b>38,613</b>	<b>89.2</b>
<b>綜合服務</b>						
房緣寶 <sup>(1)</sup>						
獨立客戶	不適用	不適用	4,549	4.3	2,897	6.7
關連客戶	不適用	不適用	2,892	2.7	467	1.1
<b>小計</b>	<b>不適用</b>	<b>不適用</b>	<b>7,441</b>	<b>7.0</b>	<b>3,364</b>	<b>7.8</b>
招商易						
獨立客戶	827	0.9	634	0.6	75	0.2
關連客戶	無	無	97	0.1	無	無
<b>小計</b>	<b>827</b>	<b>0.9</b>	<b>731</b>	<b>0.7</b>	<b>75</b>	<b>0.2</b>
一站式服務中心						
獨立客戶	379	0.4	1,165	1.1	901	2.1
關連客戶	114	0.1	16	無	無	無
<b>小計</b>	<b>493</b>	<b>0.5</b>	<b>1,181</b>	<b>1.1</b>	<b>901</b>	<b>2.1</b>
<b>小計</b>	<b>1,320</b>	<b>1.4</b>	<b>9,353</b>	<b>8.8</b>	<b>4,340</b>	<b>10.1</b>
<b>本集團之總收益</b>	<b>90,059</b>	<b>100</b>	<b>106,345</b>	<b>100</b>	<b>43,271</b>	<b>100</b>

附註：

- (1) 我們於二零一六年收購房緣寶服務。因此，二零一五年並無錄得收入。有關收購房緣寶服務的詳情，請參閱「歷史、重組與企業架構—企業發展—房緣寶」。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間我們就房地產銷售及租賃交易所收取的房地產代理服務佣金明細：

	截至十二月三十一日止年度				截至四月三十日止四個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一六年		二零一七年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)							
銷售物業所得佣金	79,287	92.6	86,967	92.7	30,906	94.0	35,922	93.0
租賃物業所得佣金	6,319	7.4	6,832	7.3	1,970	6.0	2,691	7.0
房地產代理服務所得總 收益	<u>85,606</u>	<u>100</u>	<u>93,799</u>	<u>100</u>	<u>32,876</u>	<u>100</u>	<u>38,613</u>	<u>100</u>

### 物業研究及諮詢

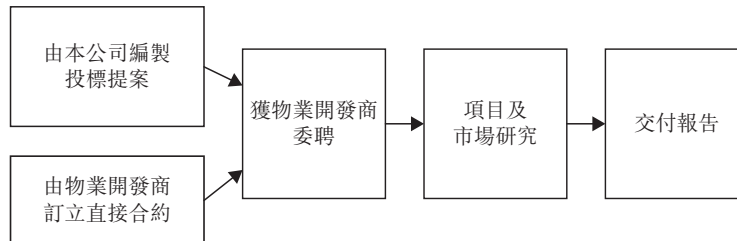
我們為一手物業市場提供物業研究及諮詢服務，其中以廣州及珠江三角洲其他地區為重點。物業諮詢服務一般包括市場的宏觀經濟分析、投資回報分析、市場環境分析、項目條件研究、發展及定位、制定項目規劃及發展策略、為物業建造及組合提供推薦建議以及就銷售及營銷策略提供推薦建議。

我們的物業研究及諮詢服務主要提供予物業開發商並一般根據物業發展項目的自然進程分為三類：(i)早期可行性研究；(ii)物業發展諮詢；及(涉及程度較低)(iii)銷售及營銷策劃。

我們主要受物業開發商直接委聘提供物業研究及諮詢服務，而我們根據項目就該等服務收取固定費用。有關費用一般根據工作範圍及項目規模和預期時間跨度等因素釐定。於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，我們獲委聘分別為17、28及15個項目提供物業研究及諮詢服務。於該等期間，我們的物業研究及諮詢服務分別產生人民幣3.1百萬元、人民幣3.2百萬元及人民幣0.3百萬元的收益。於最後實際可行日期，我們有3個仍在進行的物業研究及諮詢項目。

我們於此業務分部所提供的服務詳情如下：

## 早期可行性分析



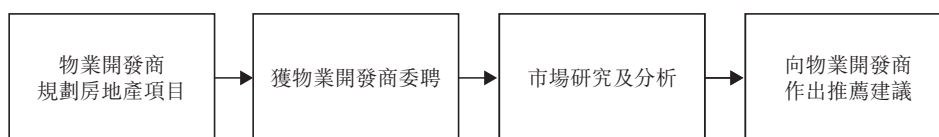
我們向有意編製投標提案的物業開發商提供可行性分析服務。

一旦覓得具體地盤，我們通常與物業開發商共同編製項目的可行性分析，其中計及到彼等之具體要求及經濟考慮。我們通常分析過往三年至五年於相同地區的房地產的供求，預測該地區物業的銷售並根據擬建物業的潛在成本及銷售價格計算預期利潤。我們的項目分析報告為物業開發商提供有關潛在發展項目的機會及風險評估，並就市場定位及最佳單元組合(例如公寓、住宅及零售點)以及定價策略提供推薦建議。

我們亦提供有關當地物業市場的趨勢分析，包括當地居民的消費模式。

我們能夠依據我們有關物業市場的數據庫及一手資料，以及研究及項目團隊的豐富經驗提供該等研究能力。

## 物業發展諮詢



就規劃房地產項目(例如住宅綜合體或多用途發展項目)的物業開發商而言，我們提供綜合諮詢服務，其中包括進行市場研究及數據分析，就市場定位提供推薦建議以及就項目及支援設施的整體設計提供建議，例如一個住宅綜合體內不同類別住宅物業的建議比例，或一個多用途發展項目內住宅及商業物業的建議組合及比例。根據我們

對宏觀經濟數據及我們可得之物業市場最近期資料的分析，以及各個項目的具體因素，我們就適當的銷售及營銷活動(包括定價分析及策略)提供推薦建議以及根據各個物業開發商的具體要求提供諮詢報告。

我們亦能夠就物業管理規定提供建議以及推薦物業管理服務。此外，我們為各個項目提供概念及主題，根據不同物業開發商的要求制定綜合營銷計劃，以及協助甄選設計及推廣公司及分包商。最後，我們就執行廣告策劃向客戶提供推薦建議，以最大化推廣活動的效果。

## 銷售及營銷策劃

我們通常向委聘我們提供一手市場房地產代理服務的物業開發商提供銷售及營銷策劃建議。我們通常將該等服務作為與物業開發商訂立之銷售代理服務協議的一部分，並不就此項服務另行收費。

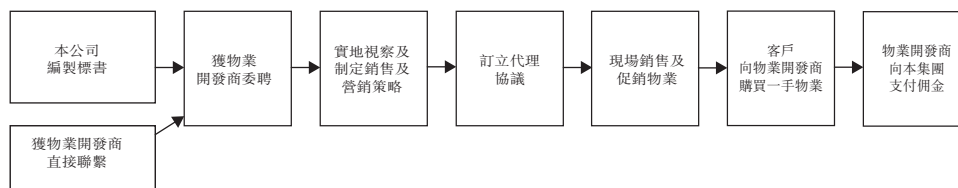
我們亦或會(情況較少)向並無委聘我們僅提供代理服務的物業開發商提供項目銷售及營銷策劃的服務，例如整體銷售執行計劃。

## 房地產代理服務

我們同時於一手及二手物業市場提供綜合房地產代理服務，業務主要集中於廣州，亦包括珠江三角洲其他地方及海南。房地產代理服務包括向客戶提供物業市場資訊及代理服務。我們將房地產代理服務分為兩個類別，即一手市場及二手市場。我們將一手市場定義為可據此直接向物業開發商收取佣金的安排，並將二手市場界定為向第三方(一般為其他物業代理、個人賣家或個人買家)收取佣金的情況。

此業務分部所提供服務的詳情如下：

### 一手市場房地產代理服務



我們從事提供一手市場房地產代理服務，集中關注住宅及多用途發展項目。於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，我們分別為35個、51個及42個項目提供房地產代理服務，包括於不同階段出售的項目及獨棟建築。

## 業 務

我們透過直接獲物業開發商委聘或就項目向物業開發商提交標書的方式獲得就某項目提供房地產代理服務的授權。

下表載列按地區及地區產生收益劃分的本集團負責項目明細：

地區	二零一五年		二零一六年		截至二零一七年 四月三十日止四個月	
	收益		收益		收益	
	項目數量 <sup>(1)</sup>	人民幣千元	項目數量 <sup>(1)</sup>	人民幣千元	項目數量 <sup>(1)</sup>	人民幣千元
廣州	23	49,144	26	54,801	20	19,676
珠江三角洲其他地區	11	10,885	24	9,380	21	6,901
其他	1	6,456	1	6,641	1	1,635
<b>總計</b>	<b>35</b>	<b>66,485</b>	<b>51</b>	<b>70,822</b>	<b>42</b>	<b>28,213</b>

附註：

(1) 所示期間的項目數量指於該期間有效的項目。

下表載列於往績記錄期間按我們提供一手市場房地產代理服務的物業類型劃分的項目數量及我們的收益明細：

	二零一五年		二零一六年		截至二零一七年 四月三十日止四個月	
	項目數量 <sup>(1)</sup>	人民幣千元	項目數量 <sup>(1)</sup>	人民幣千元	項目數量 <sup>(1)</sup>	人民幣千元
	<b>一手市場房地產代理服務</b>					
物業類型—住宅及多用途	33	66,071	48	64,735	41	28,213
物業類型—商業	2	414	3	6,087	1	無
<b>小計</b>	<b>35</b>	<b>66,485</b>	<b>51</b>	<b>70,822</b>	<b>42</b>	<b>28,213</b>

附註：

(1) 所示期間的項目數量指於該期間有效的項目。

倘我們就有關項目向物業開發商提供物業調查及諮詢服務，則可能獲得物業開發商直接委聘。我們亦可能獲先前合作過的物業開發商委聘。於往績記錄期間，我們於屆滿時能夠與物業開發商重續約三分之一的房地產代理協議。

## 業 務

就招標要約而言，倘物業開發商有意委聘我們作為某一項目的房地產代理，其將向我們提供有關發展項目的規格及資料。經審閱相關資料及視察場地後，我們將為物業開發商編製一份營銷及銷售計劃，並就項目的佣金率達成協議。雙方通過後將簽訂代理協議，而我們將執行營銷及銷售計劃。

倘獲物業開發商委聘，我們將與開發商簽訂協議。該等協議可能訂明獨家或非獨家的代理委聘，並可能涵蓋項目的特定期間或壽命期。倘物業開發商希望利用我們的房緣寶平台，則可能另外簽訂一份協議。有關我們房緣寶平台的詳情，請參閱下文「一綜合服務—房緣寶」。

於往績記錄期間，超過三分之一委聘我們就一手市場提供房地產代理服務的委聘為獨家性質。有關我們代理協議項下的主要條款及安排，請參閱下文「一我們的客戶」。

視乎物業開發商的要求，我們將派駐一支銷售團隊現場協助潛在買家，並跟進該等潛在買家。我們亦可利用從過往交易收集的潛在買家數據庫，對新的一手發展項目進行營銷。

物業開發商根據銷售的成功完成向我們支付一手市場交易佣金。佣金率一般由我們與各項目相關物業開發商按固定比例或進度規模比例公平磋商釐定。釐定佣金率時考慮的因素包括(i)項目規模及地段及(ii)所需派駐現場的銷售團隊規模。在一手市場，較難出售的項目佣金率一般較高，而大型項目通常易於出售，原因為開發商一般對銷售及促銷設立較大的預算。於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，本集團收取的平均佣金率分別為物業價格的約1.0%、1.1%及1.0%。

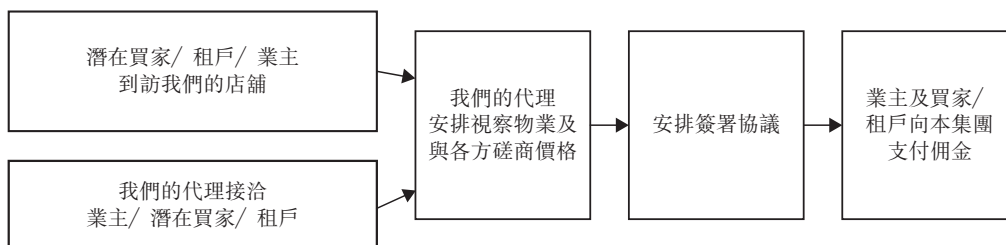
於二零一五年及二零一六年，來自一手市場交易的佣金收益分別為人民幣66.5百萬元及人民幣70.8百萬元，分別佔我們於該等年度總收益的73.8%及66.6%。截至二零一七年四月三十日止四個月，一手市場交易佣金產生的收益為人民幣28.2百萬元，佔本期間總收益的65.2%。於最後實際可行日期，我們提供一手市場房地產代理服務的進行中項目共有28個。

## 業 務

於往績記錄期間，我們曾擔任逾90個物業發展項目的一手房地產市場代理。本集團經手買賣的物業總價值為人民幣14,807.7百萬元。下表概述於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月我們為其提供一手市場房地產代理服務的項目數目：

	截至十二月三十一日		截至
	止年度		四月三十日
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
承前項目數目	19	19	15
已簽訂的新項目	16	32	27
項目總數	<u>35</u>	<u>51</u>	<u>42</u>
結轉項目數目	<u>19</u>	<u>15</u>	<u>32</u>

### 二手市場房地產代理服務



我們亦提供二手市場房地產代理服務，我們將其界定為不直接與物業開發商訂立協議而是向第三方（一般為其他物業代理或個人買家）收取佣金的情況。該等交易通常涉及存量房。

我們在廣州向尋求出售或出租物業的業主及尋求購買或租賃物業的潛在買家或租戶提供二手市場房地產代理服務。

代表業主進行的二手市場交易不涉及招標流程。我們將於旗下的店舖及不同平台促銷彼等的單位，包括於第三方網站刊登廣告，以接觸大量的潛在買家或租戶。我們亦將檢視數據庫，以搜尋與潛在買家或租戶的可行匹配。

就代表潛在買家或租戶進行的二手市場交易而言，我們的銷售代理可積極接洽或聯絡潛在買家或租戶，並將根據有關人士的標準協助其識別合適的物業。我們的銷售代理一般會安排及陪同潛在買家或租戶視察物業，並將代表潛在買家或租戶與業主磋

## 業 務

商價格及與銷售或租賃物業相關的其他條款。倘雙方就購買或租賃物業達成協議，我們將安排簽署協議以記錄條款，並與買家或租戶簽署代理協議。我們一般會根據購買價或租金向業主及買家或租戶收取佣金。

下表載列於所示日期的店舖數目：

	於一月一日			於	
	二零一五年	二零一六年	二零一七年	二零一七年 四月三十日	最後實際 可行日期
店舖數目	25	25	24	29	39

於最後實際可行日期，我們在廣州有39間店舖及173名合資格代理。下表載列於往績記錄期間開設現有店舖的過往保本及投資回收期以及將開設新店舖的預期保本及投資回收期：

### 於往績記錄期間開設的店舖

保本期：	約一至四個月
投資回收期：	約三至六個月

### 將開設的新店舖

保本期：	約三個月
投資回收期：	約6.8個月

*附註：* 保本期及投資回收期有所差異，原因為其各自的計算方法所涉及的主要組成部分有所不同。保本期為自店舖開始經營起月收入至少等於月開支的月數。投資回收期為自店舖開始經營起現金流量可支付開設店舖所需投資金額的月數。

新店舖的估計乃基於保守假設，如(i)新店舖僅於成立後第三個月產生收入，及(ii)新店舖收入乃基於二零一六年間店舖的二手房地產代理服務所得的平均收入除以加權平均數進行估計。

於往績記錄期間，本集團收取的平均佣金率為物業價格的約1.0%至3.0%，或月租金的約0.5至1.0倍。

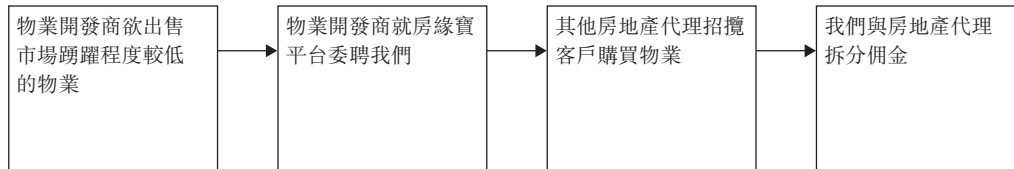
於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，來自提供二手市場房地產代理服務的佣金收益分別為人民幣19.1百萬元、人民幣23.0百萬元及人民幣10.4百萬元，分別佔我們於該等年度總收益的21.2%、21.6%及24.0%。



## 綜合服務

作為提供綜合服務的一部分，我們為物業開發商、個人客戶及公司等客戶提供廣泛的增值服務，以提升客戶滿意度及與客戶維持長期關係。

## 房緣寶



我們於二零一六年收購房緣寶業務。有關收購的詳情，請參閱「歷史、重組與企業架構 — 企業發展 — 房緣寶」。我們的房緣寶平台作為中介業務及在線平台，令我們得以為開發商客戶接觸更多的潛在買家。該平台充當著物業開發商與其他房地產代理之間的橋樑，以便開發商項目中的物業可獲更多的房地產代理進行促銷，而無需個別代理直接與物業開發商訂立業務關係。房緣寶平台僅用於一手物業發展項目。

我們的房緣寶平台通常用於市場踴躍程度可能較低的項目，例如於非黃金地段的項目或開發商有意促進銷售的發展項目，因為開發商一般願意就該等項目支付較高佣金。倘使用房緣寶平台，我們將與引介實際完成購買物業的潛在買家的任何房地產代理分攤佣金。於往績記錄期間，我們成功利用房緣寶平台促銷24個發展項目，例如增城雲山詩意、花語水岸及其他於佛山及廣州周邊的項目。

當物業開發商就我們的房緣寶平台委聘我們時，我們會將相關物業資料上傳至房緣寶平台，而其他房地產代理可於該平台上查閱該等資料。倘房地產代理擁有有意購買物業的潛在買家，房地產代理將於房緣寶平台登記潛在買家資料並陪同潛在買家參觀物業。倘潛在買家購買物業，物業開發商將就該交易向我們支付佣金，而我們將與招攬買家的房地產代理分攤佣金。於二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，我們分別將自物業開發商所收取佣金的約51.5%及42.4%分撥予引介買家的房地產代理。

於二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，透過房緣寶平台達成交易的項目所產生的收益分別為人民幣7.4百萬元及人民幣3.4百萬元，分別佔我們於該等期間總收益的7.0%及7.8%。於二零一六年，房緣寶平台產生的收益人民幣7.4百萬元指

我們於二零一六年五月收購該平台後其於二零一六年全年對本集團收益的收益貢獻。就其收益而言，房緣寶平台將自房地產開發商所收取佣金的約51.5%分撥予引介買家的房地產代理並將其入賬列為佣金開支。二零一六年，扣除開支及非現金項目調整後，房緣寶業務營運資金變動前的營運溢利為人民幣0.2百萬元。所產生的其他開支包括僱員福利開支、廣告及相關開支及有關辦公室物業的經營租賃費用。由於房緣寶業務處於上升發展期，僱員需拜訪規模較小的房地產代理推介及推廣房緣寶平台。房緣寶平台的優勢在於其數據庫可釐定使用房緣寶平台銷售物業的物業開發商的受眾範圍及覆蓋。房緣寶業務於二零一六年亦產生宣傳其業務的廣告開支。

### 一站式服務中心

我們透過一站式服務中心業務為客戶提供一系列輔助服務，以致力成為所有客戶的一站式平台。除作為代理協助彼等搜尋物業以及磋商及安排簽訂買賣合同外，我們亦將就銷售相關事宜(包括售後)向彼等提供協助。例如，就可能並無設有內部團隊以管理及處理所有個人買家的開發商而言，我們將協助買家獲取相關所有權證書，申請銀行按揭，及處理其他行政事宜。我們就協助獲取所有權證書按每筆交易收取固定費用，並根據買家從銀行獲得的按揭金額收取一定費用。由於在需要提供該等服務之時，我們的銷售代理通常已經與個人客戶建立默契，我們一般已準備好提供該等增值服務。

於二零一七年年初，我們亦開始透過一站式服務中心為我們的客戶提供增值服務。作為一站式服務中心服務的一部分，我們亦為客戶提供收租服務；物業維修及維護服務，包括內部維護及翻新；以及設計及佈置服務，包括物業的室內設計及傢俱及電器佈置。憑藉一站式服務中心及我們的二手市場房地產代理服務，我們為投資置業客戶提供全方位的服務。就透過一站式服務中心提供的服務而言，我們每月按物業租金收入的一定比例向客戶收取費用。我們將就代客戶支付的費用獲得客戶償付。

於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年止四個月，一站式服務中心服務所產生的收益分別為人民幣0.5百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣75,000元，分別佔我們於該等期間總收益的0.5%、1.1%及0.2%。

### 招商易

就作為一手市場發展項目組成部分的商業單位而言，我們的招商易業務協助物業開發商識別及接洽潛在租戶。物業開發商可能並無設有可有效處理潛在商業租戶的內部團隊，或可能傾向於委聘外部物業代理代為處理，以便接觸更廣泛的潛在租戶。開發商一般於開發進程的初期階段重視為發展項目物色商業租戶，因為這通常會令發展

## 業 務

項目整體上更具吸引力，而且在已經有租戶的情況下，商業單位一般更易於出售。開發商根據商業單位租金的一定比例向我們支付一次性費用。於往績記錄期間，本集團收取的費率通常介乎所出租商業單位月租的0.5至2.5倍。

於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，招商易服務所產生的收益分別為人民幣0.8百萬元、人民幣0.7百萬元及人民幣0.9百萬元，分別佔我們於該等期間總收益的0.9%、0.7%及2.1%。

### 本集團負責的主要房地產項目

下表載列於往績記錄期間，我們透過提供服務所產生收入的10個最大房地產項目，而我們透過向其提供(i)物業研究及諮詢服務，(ii)一手市場房地產代理服務及(iii)綜合服務產生收入：

項目名稱	所在地	提供服務 類型 <sup>1</sup>	截至以下日期的收入			於往績 記錄期間 產生的 總收入
			截至 十二月三十一日 止年度		截至 四月三十日 止四個月	
			二零一五年 人民幣千元	二零一六年 人民幣千元	二零一七年 人民幣千元	
花語水岸 <sup>2</sup>	廣州	1,2,3	28,411	14,401	865	43,677
增城雲山詩意 <sup>2</sup>	廣州	1,2,3	7,036	13,149	10,922	31,107
海棠福灣一號 <sup>2</sup>	三亞	1,2	6,710	6,756	1,646	15,112
鶴山十里方圓 <sup>2</sup>	江門	1,2,3	4,914	2,971	4,490	12,375
科城山莊	廣州	1,2,3	3,724	6,966	832	11,522
項目A	廣州	1,2,3	1,417	6,670	2,557	10,644
越秀時光 <sup>2</sup>	廣州	1,2,3	649	4,548	1,971	7,168
天倫花園	廣州	1,2	—	5,943	—	5,943
項目B	廣州	1,2	—	4,368	666	5,034
項目C	廣州	2	871	2,024	434	3,329

附註：

- (1) 1類服務指物業研究及諮詢服務。  
 2類服務指一手市場房地產代理服務。  
 3類服務指綜合服務。
- (2) 該等項目乃關連客戶授予。

## 業 務

就二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月而言，經本集團買賣之一手市場物業總銷售價值分別達約人民幣6,454.1百萬元、人民幣5,613.0百萬元及人民幣2,740.6百萬元。經本集團買賣之廣州一手市場物業總銷售價值於該等期間分別達約人民幣5,290.9百萬元、人民幣4,433.1百萬元及人民幣1,811.8百萬元。

### 我們的客戶

我們物業研究及諮詢業務的主要客戶為物業開發商。我們的房地產代理服務的主要客戶為物業開發商、物業擁有人、物業買家及租戶。我們綜合服務的主要客戶為物業開發商及物業買家。

我們於珠江三角洲地區累積有廣泛的客戶基礎，主要方式為透過銷售人員進行擴展。於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，剔除使用我們不同業務分部服務的重複客戶後，我們分別獲47、72及47名企業客戶聘用。下表載列於往績記錄期間按業務分部劃分的我們的企業客戶數量：

	截至四月三十日		
	截至十二月三十一日止年度		止四個月
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
物業研究及諮詢服務	12	9	3
一手市場房地產代理服務	38	56	39
綜合服務 <sup>(1)</sup>	6	25	9
總計(剔除一個以上分部的重複客戶)	47	72	47

附註：

- (1) 我們於二零一五年的綜合服務客戶並不包括提供房緣寶服務的任何客戶，我們於二零一六年前尚未收購該服務。

### 物業研究及諮詢業務

就我們的物業研究及諮詢業務而言，我們一般就各個發展項目單獨與我們的客戶訂立研究及諮詢協議。該等協議的主要條款涵蓋本集團向客戶提供的服務及交付物範圍，如市場調查及可行性報告；費用結構(可以一次性付款或分期方式計算)；以及報告到期交付的期間一般為自協議日期起計10至45天內。

## 一手市場房地產代理服務

就我們的一手市場房地產代理服務而言，我們一般與物業開發商訂立專屬的規劃及代理協議。該等協議的主要條款一般包括下列各項：

- **項目的資料。**該等資料包括開發商名稱、代理名稱、待提供服務說明、有關物業銷售的重要日期以及物業位置、呎寸及性質等其他主要事實資料。
- **年期。**規劃及代理協議的年期一般為一年內，惟訂約雙方經磋商後可予重續，進而訂立新協議。
- **佣金。**我們客戶向我們支付經我們出售任何物業的佣金，佣金乃根據銷售的成功完成進行計算。佣金率一般按固定比例或進度規模比例釐定。
- **服務。**我們一般需要銷售團隊人員留駐現場協助潛在買家及對潛在買家進行跟進。我們亦有可能需要就有關項目的推廣協助組織各種活動。
- **獎金。**我們的客戶或會根據市況及物業銷售表現向我們支付酌情獎金。
- **出具賬單及付款。**我們按月基準向我們的客戶發出賬單。於往績記錄期間，並無向我們的客戶授出具體信貸期，惟我們的客戶通常自票據發出後90日內結算應收款項。我們客戶向我們作出的付款乃通過銀行電匯或支票方式作出。

## 二手市場房地產代理服務

就我們的二手市場房地產代理服務而言，我們一般與物業擁有人(作為賣方)及物業買家(作為買方)訂立標準三方協議。該等協議的主要條款一般包括下列各項：

- **物業詳情。**載入協議的資料包括但不限於物業的地址、證書編號、呎寸、性質及任何產權負擔，以清楚識別待售物業。
- **代價及付款條款。**協議載有物業代價及結付方式。代價可以(i)一次性付款；(ii)分期付款；或(iii)按揭付款方式結付。
- **完成。**協議載有交易完成方式，如完成日期及機制。

- 佣金。買方或租戶及賣方或業主各自根據物業價格或租金就交易支付佣金。佣金數額或會變更，並將由各方協定。
- 滯納金。買方延遲向賣方支付的代價付款，以及買方及／或賣方延遲支付的佣金，均會進行利息累計。

### 綜合服務

就我們的房緣寶服務而言，我們一般與物業開發商訂立合作協議。合作協議的主要條款一般包括下列各項：

- 合作範圍。協議將納入合作詳情，如物業項目的資料、合作期限以及我們將提供予客戶的服務的一般說明，例如派遣員工到現場為潛在買家提供協助及提供客戶服務，以及與可能轉介潛在客戶的其他房地產代理聯繫及陪同彼等看房。
- 費用。我們一般按物業總交易金額的固定比例收取費用。費用之後由我們與引介客戶的房地產代理進行分成。

就我們的招商易服務而言，我們一般與物業開發商訂立商業代理協議。商業代理協議的主要條款一般包括下列各項：

- 服務範圍。我們就物業開發商的商業物業向其引薦潛在承租人。倘潛在承租人租賃物業開發商的商業物業(以簽訂租賃協議為準)，我們將可收取月租金總額的固定比例作為佣金。
- 出具賬單及付款。我們按月基準向我們的客戶發出賬單。客戶須於七個營業日內結清賬款。

就我們的一站式服務中心服務而言，我們一般與物業開發商及個人客戶簽訂協議。協議的主要條款一般包括以下各項：

- 服務範圍。就一手市場物業而言，我們一般派遣人員留駐現場協助買家完成登記及取得相關業權證書。就購買二手市場物業的個人客戶而言，我們一般協助客戶取得按揭及完成登記。
- 費用。我們一般就一手市場物業向開發商收取服務費，而二手市場物業則向個人客戶收費。

## 業 務

於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，向最大客戶作出的銷售分別佔我們總收益31.5%、13.4%及24.8%。於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，來自五大客戶的收益總額分別佔我們總收益56.0%、43.3%及48.6%。於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月的五大客戶中，方圓集團成員公司分別佔我們總收益52.3%、31.9%及43.4%。除方圓集團外，我們的主要客戶均為獨立第三方。有關與方圓集團交易的詳情，請參閱「關連交易—須遵守申報、公告、通函及獨立股東批准規定的持續關連交易—主代理服務協議」。於二零一七年四月三十日，概無主要客戶為我們的供應商。

儘管我們收益的重要部分乃來源於方圓集團，惟我們相信我們有能力擴寬客戶群，我們於二零一六年來源於方圓集團的收益比例較二零一五年下降及截至二零一七年四月三十日止四個月較二零一六年同期下降便是證明。有關我們與方圓集團關係的詳情，請參閱本招股章程「與控股股東的關係」。

五大客戶	客戶成為本集團五大客戶之一之年度／期間及其概約銷售百分比	業務活動	業務關係年限	關連人士 (倘是，於方圓集團內所持股權)
廣州市輝兆商務服務有限公司 <sup>1</sup>	二零一五年財年：31.5% 二零一六年財年：13.4%	物業開發	3年	是(50%)
廣州市輝鵬房地產開發有限公司 <sup>1</sup>	二零一五年財年：7.8% 二零一六年財年：12.1% 二零一七年四個月：24.8%	物業開發	3年	是(85%–100%) <sup>2</sup>
海南萬通房地產有限公司 <sup>1</sup>	二零一五年財年：7.5% 二零一六年財年：6.4% 二零一七年四個月：3.8%	物業開發	4年	是(50%)
鶴山市方圓房地產發展有限公司 <sup>1</sup>	二零一五年財年：5.5% 二零一七年四個月：10.2%	物業開發	8年	是(100%)
廣州峻森投資有限公司	二零一五年財年：3.7% 二零一六年財年：5.8%	物業開發	2年	否
客戶F	二零一六年財年：5.6%	物業開發	1年	否
客戶G	二零一七年四個月：5.2%	物業開發	3年	否
廣州合禾投資有限公司 <sup>1</sup>	二零一七年四個月：4.6%	物業開發	6年	是(51%)

附註：

- (1) 該等客戶均為關連客戶，因為彼等均為方圓集團的附屬公司。於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，向我們五大客戶中的關連客戶進行之銷售合共為人民幣47.1百萬元、人民幣33.9百萬元及人民幣18.8百萬元，分別佔我們於各該等期間總收入的52.3%、31.9%及43.4%。
- (2) 廣州市輝鵬房地產開發有限公司於二零一七年三月成為方圓集團的全資附屬公司，當時獨立少數股東出售其剩餘股權予方圓集團。

除方先生外，於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，概無董事或其聯繫人或任何擁有我們已發行股本超過5%的股東於任何五大客戶中擁有任何權益。

### 銷售及行銷

我們通過廣泛的行銷策略推廣我們的服務，包括通過傳統及新媒體登廣告、制定員工激勵計劃以及現有客戶轉介新客戶的獎勵計劃。對於一手物業項目，我們與物業開發商合作舉辦推廣活動，以提高項目的形象及吸引更多的客戶。

我們還致力於通過參與新項目的招標，建立合作夥伴關係和接洽潛在客戶，與地產開發商保持良好的關係。我們亦重點發揮我們在廣泛服務領域的能力，為不同類型客戶提供「一站式」的服務，以提高客戶忠誠度。

我們的行銷活動由經營管理人員負責。於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，我們分別產生行銷活動費用人民幣2.8百萬元、人民幣6.8百萬元及人民幣1.3百萬元。

### 我們的供應商

基於我們的主要業務活動的性質，我們並無主要供應商。我們已與多個供應商訂立協議，內容主要有關提供市場營銷及廣告宣傳服務。此外，我們可能會與招攬買家的房地產代理分攤房緣寶業務項下自物業開發商收取的佣金。

於往績記錄期間，我們的董事或彼等的聯繫人或擁有我們已發行股本5%以上的任何股東概無於我們任何供應商擁有任何權益。

### 競爭局面

房地產行業在廣州乃至全中國整體上較為分散化。根據廣州市房地產中介協會，截至二零一六年三月底，廣州共有約485家房地產代理。



根據戴德梁行報告，物業中介服務的競爭局面較為分散，由於物業諮詢及代理行業准入門檻較低，市場上的房地產代理眾多。大部分市場參與者規模較小，在廣州485家房地產代理中僅有185家擁有進行二手市場房地產代理服務的店舖，其中僅有16家(包括本集團在內)於市場上擁有10間以上店舖。前十大代理公司中除兩間代理公司外其餘代理公司(包括我們)，分別佔一手住宅市場的市場份額均不足4%。由於競爭激烈，各公司主要著重在品牌聲譽、經驗及市場覆蓋(以店舖及員工數量衡量)等多個主要因素競爭，以維持市場競爭力。

由於城區土地供應短缺，預期廣州物業市場將更多依賴二手物業。由一手市場主導逐步轉為二手市場主導是房地產行業轉型的必行趨勢。鑒於此變動，董事認為，市場對二手房地產代理服務的需求將會增加。為把握需求增長的機會，我們計劃在廣州開設更多店舖及招聘更多員工來擴大我們的二手房地產代理服務。董事亦相信，我們有能力把握此次機會。

近來，部分市場參與者開始採納新的市場渠道，如引入網上平台以提高服務效率。為應對市場發展趨勢，本集團已發展綜合服務產品，及董事認為本集團向地產發展商提供多元化增值服務的能力，將使本集團繼續在一手房地產市場保持競爭力。

有關競爭局面及我們相對其他競爭對手的競爭優勢進一步詳情，請參閱「行業概覽—廣州一手住宅市場物業諮詢及代理行業的競爭格局」及「業務—我們的競爭優勢」。

## 業 務

### 僱員

下表載列於所示日期不同業務分部內的僱員數目：

	於一月一日		於		最後實際 可行日期
	二零一五年	二零一六年	二零一六年 十二月三十一日	二零一七年 四月三十日	
管理及行政 <sup>(1)</sup>	6	6	9	6	6
物業研究及諮詢服務	34	34	67	49	49
房地產代理服務 <sup>(2)</sup>	444	435	667	520	682
綜合業務服務	32	25	41	55	57
<b>合計</b>	<b>516</b>	<b>500</b>	<b>784</b>	<b>630</b>	<b>794</b>

附註：

- (1) 若干僱員履行所有業務分部的行政及管理職能，且彼等並無在本表不同業務分部間進行區分。
- (2) 於二零一六年第四季度，銷售部僱用新僱員，此乃由於公司處於業務忙季，活躍項目眾多。於二零一七年第一季度，我們的僱員數目有所減少，此乃由於春節期間通常為僱員流動的高峰季節。於二零一七年第二及第三季度，為應對我們不斷增長的業務需要及替換於二零一七年第一季度離職的部分僱員，我們僱用更多僱員。

於二零一七年四月三十日，我們共有630名僱員，全部位於廣東及海南。於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，我們的僱員福利總支出為約人民幣59.1百萬元、人民幣70.2百萬元及人民幣27.5百萬元。

## 業 務

下表載列於二零一七年四月三十日按職能分類的僱員總數以及各類別佔僱員總數的百分比。

職能	僱員人數	佔僱員 總數百分比
行政及管理	6	1.0%
市場研究及業務支持	49	7.8%
銷售部		
一手物業分部	120	19.1%
二手物業分部	400	63.4%
商業物業分部	21	3.3%
客戶服務	34	5.4%
<b>合計</b>	<b>630</b>	<b>100%</b>

我們根據業務需求招聘僱員。我們的人力資源部根據我們的年度業務發展計劃或其他部門的具體要求，按需求招聘僱員。我們通過多種渠道招納求職者，包括線上招聘平台(如前程無憂、智聯招聘及獵聘網)及參加招聘會。我們還鼓勵在適當時進行內部僱員調任。

我們重視僱員的發展，並為僱員實施培訓計劃。我們為僱員提供內部培訓，並不時與外部服務提供商合作，以根據我們的年度僱員發展計劃為我們的僱員提供切合需求的培訓。

我們與僱員訂立個人就業協議，包括(但不限於)工資、福利、工作時間、工作場所安全及保險等條款。我們的僱員薪酬組合包括工資及加班費。我們還為僱員提供醫療、體檢、生日及節日現金津貼，以及社會保險及住房公積金。

我們尚未在中國為僱員建立工會。於最後實際可行日期，我們並無任何影響我們業務的重大勞資糾紛或其他勞資爭議。

### 福利供款

我們必須遵守中國有關社會福利的法律及法規。根據適用的中國法律法規，我們目前參與相關地方政府組織的社會保險供款計劃。我們目前為員工提供養老保險計劃、醫療保險計劃、失業保險計劃、個人工傷計劃、生育保險供款及員工住房公積金供款。於二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月，我們的供款總額

## 業 務

分別為約人民幣4.2百萬元、人民幣5.1百萬元及人民幣3.5百萬元。於往績記錄期間，我們並無為所有員工支付社會福利。有關詳情請參閱「一不合規事件」一節。

除「一不合規事件」一節所披露者外，於最後實際可行日期，我們相信我們已遵守所有適用的國家及地方有關社會福利的法律及法規，並已全額繳付中國法律及法規規定的社會保障保費及供款。

### 健康、工作安全、社會及環境事務

我們遵守中國關於勞工、安全及環境保護事項的法律。此外，我們已建立職業安全及衛生制度，實施國家職業安全與衛生規則及標準，為員工定期提供工作場所安全培訓，以提高其對工作安全問題的認識。據中國法律顧問告知，自往績記錄期間期初至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守與工作場所安全有關的中國法律，並且概無發生任何對我們業務產生重大不利影響的事件。

鑒於我們的業務性質，我們認為我們不會遇到重大環境責任風險或合規成本。由往績記錄期間期初至最後實際可行日期，我們概無因違反中國環境法律而遭到任何罰款或懲罰。我們的中國法律顧問認為，我們並無因違反中國環境法律而須面臨的任何重大行政處罰。

### 物業

於最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業，並在中國不同地點租賃40處物業作為辦公室及營業點，總建築面積為約3,833.63平方米。每處物業的建築面積介乎約17.6平方米至978.2平方米。某些租賃的業主為本集團的關連人士。有關該等關連交易的進一步詳情，請參閱本招股章程「持續關連交易」章節。

### 缺陷租賃區

於最後實際可行日期，有總建築面積約173.5平方米(相當於本集團租賃物業總建築面積的約4.5%)的區域尚未獲出租人提供相關建築物所有權證書、規劃批准或其他物業相關業權證明文件。因此，倘若任何該等租賃區域被相關當局阻止使用或倘第三方尋求對業主行使擁有權權利，我們可能無法繼續佔用相關物業。

董事認為，上述物業（「缺陷租賃區」）對我們的業務、財務狀況及經營業績並不重要，亦不會產生重大不利影響，主要是因為(i)其僅佔本公司租賃物業總建築面積的約4.5%；(ii)本集團作為承租人，不會因出租人未能提供建築物業權證而受罰；(iii)於最後實際可行日期，本集團對缺陷租賃區的使用從未受到有關當局的阻攔；及(iv)倘若我們無法再使用任何缺陷租賃區，我們可以輕易租賃擁有有效建築物所有權證書的其他物業，而且預計搬遷的時間及成本（預期不會超過人民幣0.8百萬元）並不重大。

據董事所知，缺陷租賃區在租金方面並無差別。此外，我們的控股股東及有關出租人已承諾就因缺陷租賃區而引致的任何損失作出彌償。

### 租約登記

於最後實際可行日期，尚有6項我們作為承租人的租約並未向中國有關政府部門登記。根據中國相關法律法規，物業租約或分租約的各方應在簽立租約的規定時限內向有關當局登記各自的租約。

誠如我們的中國法律顧問告知，中國政府當局或會責令我們在規定的期限內對租約登記及備案。未能如此行事或會使我們就每份未登記租約遭致最高人民幣10,000元的罰款。董事確認，現行租約或分租約正在向中國有關當局辦理登記。據我們的中國法律顧問告知，倘若我們在中國政府有關部門責令限期內完成登記及備案手續，有關部門將不會對我們施加刑罰，而租約或分租約的登記失敗不影響該等租約或分租約的合法性。

就董事所知，就未登記租約及分租約而言，租金並無差異。

與租賃物業相關之風險之詳情，請參閱「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 由於我們於中國租賃的若干物業的權屬不完善，我們受潛在不利後果的影響」。

於最後實際可行日期，由於我們並無任何單一物業的賬面金額佔總資產的比例達15%或以上，故我們毋需遵照創業板上市規則第8.01A條在本招股章程中編錄任何估值報告。根據香港法例第32L章《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(2)條，本招股章程獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條關於公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段就我們的所有土地或建築物權益出具估值報告的規定。

## 業 務

### 牌照、許可及證書

據我們的中國法律顧問告知，董事確認，於最後實際可行日期，我們已就我們於中國的經營從中國相關機關取得所有重大牌照、批准及許可且該等牌照、批准及許可均為有效。下表載列有關我們經營的重大牌照、許可及證書詳情。

牌照／許可／證書	簽發機關	授出日期	屆滿日期 <sup>(1)</sup>
授予廣州方圓地產顧問有限公司 的廣州市房地產中介服務機構 備案證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 一月一日	二零一七年 十二月 三十一日
授予廣州房緣寶網絡科技有 限公司的廣州市房地產中 介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 一月一日	二零一七年 十二月 三十一日
授予雲山詩意分公司的廣州 市房地產中介服務機構備 案證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 一月一日	二零一七年 十二月 三十一日
授予雲山詩意第二分公司的 廣州市房地產中介服務機 構備案證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 一月一日	二零一七年 十二月 三十一日
授予興國路分公司的廣州市 房地產中介服務機構備案 證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 一月一日	二零一七年 十二月 三十一日
授予印月分公司的廣州市房 地產中介服務機構備案 證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 一月一日	二零一七年 十二月 三十一日

## 業 務

牌照／許可／證書	簽發機關	授出日期	屆滿日期 <sup>(1)</sup>
授予時代玫瑰園第二分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予紫林分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予桂花崗分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予白雲分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予時代玫瑰園分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予白雲第二分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予白雲第四分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予百順分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日

## 業 務

牌照／許可／證書	簽發機關	授出日期	屆滿日期 <sup>(1)</sup>
授予芳村花園分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予解放北路分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予金碧雅苑分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予金穗分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予集俊分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予白雲高爾夫分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予黃石東路分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予黃石北路分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日



## 業 務

牌照／許可／證書	簽發機關	授出日期	屆滿日期 <sup>(1)</sup>
授予黃石花園分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予黃石路分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予龍溪分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予番禺第一分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年一月一日	二零一七年十二月三十一日
授予科城分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年二月二十七日	二零一七年十二月三十一日
授予華夏分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年四月二十四日	二零一七年十二月三十一日
授予杏霖分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年五月五日	二零一七年十二月三十一日
授予谷詒分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年五月十九日	二零一七年十二月三十一日

## 業 務

牌照／許可／證書	簽發機關	授出日期	屆滿日期 <sup>(1)</sup>
授予憶瀾分公司的廣州市 房地產中介服務機構備案 證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 五月二十三日	二零一七年 十二月 三十一日
授予興民分公司的廣州市 房地產中介服務機構備案 證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 五月三十一日	二零一七年 十二月 三十一日
授予天河東分公司的廣州市 房地產中介服務機構備案 證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 七月三日	二零一七年 十二月 三十一日
授予天河北分公司的廣州市 房地產中介服務機構備案 證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 七月三日	二零一七年 十二月 三十一日
授予雋灑分公司的廣州市 房地產中介服務機構備案 證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 七月十七日	二零一七年 十二月 三十一日
授予越秀分公司的廣州市 房地產中介服務機構備案 證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 七月十七日	二零一七年 十二月 三十一日
授予悅雲分公司的廣州市 房地產中介服務機構備案 證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 八月三日	二零一七年 十二月 三十一日
授予華夏第二分公司的廣州 市房地產中介服務機構備 案證書	廣州市住房和城鄉建設 委員會	二零一七年 九月七日	二零一七年 十二月 三十一日

## 業 務

牌照／許可／證書	簽發機關	授出日期	屆滿日期 <sup>(1)</sup>
授予金道花園分公司的廣州市房地產中介服務機構備案證書	廣州市住房和城鄉建設委員會	二零一七年十月十一日	二零一八年十二月三十一日

附註：

- (1) 各分公司備案證書的有效期限通常直至其授出年度的年底。本公司將根據廣州房地產主管部門下發的通知於每年年底前申請重續備案證書。廣州市房地產中介服務管理條例規定，廣州房地產主管部門對房地產中介服務人員執業證進行年度審核。於往績記錄期間直至最後實際可行日期，本公司於重續有關備案證書方面並無面臨任何困難，預期日後亦不會就有關重續面臨任何困難。

於最後實際可行日期，我們於僱員中擁有173位合資格代理，彼等均持有廣州市房地產中介協會授予的廣州市房地產中介服務人員資格證書。

### 獎項及認可

我們獲得的多個獎項表明了我們的服務質量及受歡迎程度。我們亦為廣州市房地產中介協會副會長及廣州外商投資企業協會成員。下表載列我們於過往所獲得的主要獎項摘錄：

授予年份	獎項／認證	頒獎機構
二零一七年	企業信用評價AAA級信用企業	中國中小企業協會
二零一六年	(中國廣州)誠信經營中介公司	廣州日報
二零一六年	(中國廣州)市民信賴中介	廣州日報
二零一六年	華南房地產創新經紀企業	廣州住天下網絡有限公司
二零一五年	中國房產風雲榜最具價值經紀公司	58安居客

## 業 務

授 予 年 份	獎 項 / 認 證	頒 獎 機 構
二零一五年	廣州市地產全行業領袖峰會廣東省地產 支柱品牌	廣東省地產商會及廣東 省地產全行業領袖峰 會組委會
二零一五年	廣州市房地產中介行業五星級服務機構	廣州市房地產中介協會
二零一四年	(中國廣州)誠信經營中介公司	廣州日報
二零一三年	(中國廣州)誠信經營中介公司	廣州日報
二零一三年	廣州地產經紀行業—最具品牌影響力 品牌	搜房網
二零一二年	廣州地產經紀行業—最具品牌影響力 品牌	搜房網
二零一二年	十年行業楷模地產中介公司	廣州日報
二零一一年	廣州地產經紀行業—最具品牌影響力 品牌	搜房網
二零一一年	(中國廣州)最值得信賴地產中介公司	廣州日報

### 知識產權

於最後實際可行日期，我們於香港及中國並無持有註冊商標，並持有四個對我們業務屬重大的註冊域名。有關更多資料，請參閱「法定及一般資料—B. 有關本集團業務的其他資料—2. 本集團的知識產權概要」。

我們與方圓地產已於二零一七年十月十一日訂立商標使用許可協議，據此，方圓地產同意按零代價向本集團授出使用若干經方圓地產於中國及香港註冊的商標的特許權，自商標使用許可協議日期起直至註冊商標屆滿日期為止。有關商標使用許可協議的詳情，請參閱「關連交易 — 完全豁免遵守申報、年度審閱、公告及獨立股東批准規定的持續關連交易 — 商標使用許可協議」及「法定及一般資料 — B.有關本集團業務的其他資料 — 2.本集團的知識產權概要」。

於往績記錄期間起至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何重大知識產權糾紛、侵權索償或訴訟。

### 保險

我們已為我們於廣州的所有店舖購買企業綜合保險，所提供的保險範圍可防止我們業務經營產生的主要風險，主要包括財產損失及損害、盜竊及搶劫產生的損失及損害以及現金損失。我們相信我們的保險範圍乃屬充足且符合中國行業慣例。

於往績記錄期間，我們概無就保單作出任何重大索償。

### 法律程序

我們可能不時涉及自我們的一般業務過程中產生的糾紛或法律程序。於最後實際可行日期，我們或任何董事並無任何尚未了結或面臨對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的訴訟或仲裁。

### 不合規事件

於往績記錄期間，我們並未向社會保險及住房公積金作出全額供款。於往績記錄期間，我們未繳的社會保險及住房公積金供款總額分別為人民幣7.5百萬元及人民幣1.4百萬元，而相關政府機構或會責令我們繳納的適用滯納金為人民幣1.2百萬元。不合規主要是由於地方當局就有關中國社會保險及住房公積金的適用供款基準的相關法規的執行或詮釋不一致。此外，部分僱員不願按其實際工資繳納全數供款，原因是彼等認為全數供款對彼等造成沉重財務負擔。

為降低該事件的風險，我們的內部政策及指引已獲修訂，以包括(i)指派總經理辦公室處理有關社保基金及住房公積金供款事宜的事宜；及(ii)財務部審核計算方法。

自二零一七年三月起，我們一直為我們的僱員向社會保險基金及住房公積金支付充足供款。此外，我們已就未足額支付的社會保險基金供款(包括滯納金)及住房公積金供款分別作出撥備約人民幣8.7百萬元及人民幣1.4百萬元。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到僱員有關我們向任何社會保險或住房公積金供款不足的任何投訴，亦無收到相關政府機構要求向任何社會保險或住房公積金供款的任何命令或通知。董事確認，在接獲相關政府部門要求繳納額外供款的任何命令或通知後，我們將就有關社會保險及住房公積金的任何未繳款項作出供款。

根據與有關政府主管部門的面談及書面確認，我們並無涉及有關政府部門就社會保險及住房公積金供款所進行的任何調查或所實施的任何行政處罰。

鑒於以上所述，我們的控股股東承諾，若我們須支付上述任何尚未支付供款、逾期費用或有關監管者處以的罰款，我們的控股股東將就以上彌償所有責任、損失及負債。

自往績記錄期間期初至最後實際可行日期，除本節上文披露者外，我們已在所有重大方面遵守適用的中國法律及法規並已向有關政府機構取得就我們的業務營運而言屬重要的所有必要批准、許可、牌照及證書。

### 內部控制及風險管理

#### 內部控制顧問的審閱

我們的董事負責制定及監督持續實施我們的內部控制措施以及我們風險管理系統和質量管理系統的有效性。

本集團於二零一六年十二月委聘一間獨立外部諮詢公司擔任我們的獨立內部控制顧問。根據該委聘，內部控制顧問已審閱有關我們業務營運的內部控制措施，從而識別出不正常情況及提供有關補救行動的內部控制建議，藉以整體提高我們的內部控制系統。

初步審閱流程於二零一六年十二月進行，並由內部控制顧問提供所得結果及推薦建議。內部控制顧問於二零一七年三月進行跟進審閱，並確認本集團已採納其推薦的措施，以修正全部前述所得結果。

我們已成立內部控制部門且我們的各個店舖已指派相關人員負責監察我們持續遵守規管我們業務營運的相關中國法律法規，以及監督任何必要措施的實施情況。此外，我們計劃為董事、高級管理人員及僱員定期提供持續培訓課程及／或與相關中國法律法規有關的最新資料，務求積極識別任何潛在違規事件及情況。我們的執行董事兼合規主任易若峰先生負責確保我們整體持續合規。

此外，我們已委任RaffAello Capital Limited擔任合規顧問為我們提供服務，包括就遵守創業板上市規則項下規定提供指引及意見。

我們已實施以下內部控制措施以確保我們遵守相關社保及住房公積金法律及法規：

- 本集團人力資源部經理會定期審閱本集團僱員的社保及住房公積金申報及供款情況；
- 人力資源部亦會向中國法律顧問北京市競天公誠律師事務所諮詢相關中國法律及法規有關社保及住房公積金的規定；
- 本公司會不時為管理人員安排有關社會保障及住房公積金法律及法規的培訓，以使彼等了解該等領域的最新情況；
- 我們的人力資源部會為僱員組織信息交流會，並敦促彼等根據有關社保及住房公積金法律及法規作出供款／付款；及
- 人力資源部經理會向執行董事兼合規主任易若峰先生呈報法律及監管合規情況並於需要時提出改進建議。

鑒於上文所述，我們的董事及獨家保薦人認為(i)根據創業板上市規則第6A.15(5)條，本集團的內部控制措施屬充足有效；(ii)我們的董事符合創業板上市規則第5.01條及第5.2條項下的合適性規定；及(iii)根據創業板上市規則第11.06條，本集團適合上市。

### 風險管理措施

我們的業務營運面臨多項風險，我們相信風險管理對我們的成功至關重要。我們所面對的主要營運風險包括物業整體市場狀況轉變、中國房地產行業監管環境變化、我們挽留僱員的能力、我們擴展至二手市場房地產代理服務的潛力、能否就擴展及業

務營運獲得融資以及來自提供類似服務且規模相近的其他物業代理服務提供商的競爭。有關我們所面對各種風險的披露資料，請參閱本招股章程「風險因素」。此外，我們亦面對大量市場風險，例如在日常業務過程中產生的貨幣、信貸及流動資金風險。有關該等財務風險的討論，請參閱「財務資料—財務風險的定性及定量披露」。

為妥善管理該等風險，我們已制定一套全面的風險管理系統，以監控我們營運過程中可能面臨的可能風險。透過我們的風險管理系統，我們尋求降低及防止風險可能對我們業務造成的損失。董事會負責監督我們的整體風險管理系統及負責審議、審閱及批准審核管理中心每年編製的風險評估報告，審核管理中心負責監察本集團的風險及不時制定相應的風險管理措施。行政總裁辦公室亦負責每半年舉行一次會議，討論最新市場風險及向審核管理中心提供推薦建議以協助其編製風險評估報告。我們亦有投購保險，我們認為此舉符合中國房地產代理服務行業的慣例。

我們亦已制定企業管治措施以保障股東利益及提升股東價值。有關企業管治措施的詳情，請參閱「與控股股東的關係—企業管治措施」。

我們的絕大部分收益及溢利從我們的中國附屬公司獲得。倘我們屬中國居民的股東未能遵守相關中國外匯管理條例，包括就彼等於本公司的投資於國家外匯管理局登記或當我們變更基本資料或出現合併或拆分等重大變動或彼等投資金額變動或發生股份轉讓時未向國家外匯管理局更新登記資料，我們的中國附屬公司向我們分派溢利的能力或會受到限制。有關所涉風險的詳情，請參閱「風險因素—與在中國經營業務有關的風險」。儘管我們可能不能悉數獲知我們身為中國居民的所有股東的身份，及我們可能無法迫使彼等遵守相關規定，但我們已實施以下措施以降低相關風險：

- (i) 本公司網站將會刊登通知，以警告有意投資者有關登記規定；
- (ii) 我們要求我們的股份登記處定期向我們提供股東名冊的更新資料以確認可能是中國居民的股東；
- (iii) 根據上述獲得的資料，我們將聯繫我們認為是中國居民的股東，提醒有關規定下彼等的義務及尋求彼等已遵守相關登記規定的確認；及



## 業 務

- (iv) 倘我們進行任何企業行動或知悉將引致須向國家外匯管理局備案的股東義務的任何情形，我們將知會該等股東並促使彼等遵守相關規定。