

業務目標及策略

有關本集團的業務目標及策略，請參閱本招股章程「業務 — 我們的業務策略」一節。

尤其就我們二手市場房地產代理服務而言，根據我們於廣州物業市場的經驗及對其進行的分析以及相關趨勢及預測，本集團制定一項擴展計劃(即我們旨在於最後實際可行日期及直至二零一九年十二月三十一日於廣州新開設77至117間店舖及為該等店舖增聘538至818名僱員)以實現我們的業務目標。我們亦已進行可行性研究，對中國以及北京、上海及廣州等一線城市的物業市場進行調查。

整體商品物業市場增長

近年來，珠江三角洲(包括廣州)的物業市場經歷穩步增長。房地產投資由二零一一年的人民幣4,140億元增至二零一六年的人民幣8,061億元，複合年增長率為15.7%。已售一手商品住宅物業的總建築面積由二零一一年的50.1百萬平方米增至二零一六年的82.2百萬平方米，複合年增長率為10.4%。

廣州新商品住宅物業的需求乃由基本及投資需求共同驅動，以拍賣方式出售的住宅用地的成交價不斷攀升。廣州已售一手商品住宅物業的總建築面積由二零一二年的7.7百萬平方米增至二零一六年的14.6百萬平方米。廣州已售二手商品住宅物業的總建築面積由二零一二年的4.9百萬平方米增至二零一六年的11.5百萬平方米。

隨著「全面二孩政策」實施、「中國(廣東)自由貿易試驗區」南沙獲批及購買力持續提升，董事預期，廣州住宅物業的需求將於未來持續增長。

二手商品物業市場增長

其中一個明顯趨勢是，因中國主要發達城市的城市土地供應短缺，二手商品物業市場呈增長勢頭且愈發明顯。戴德梁行報告顯示，按建築面積計算，廣州二手市場房地產銷售比例由二零一二年的39%增至二零一六年的44%。而北京及上海的這一趨勢更為明顯，其於二零一六年二手物業市場的交易價值分別佔物業交易總額的77%及64%，因此，廣州二手物業市場仍有很大的增長空間，因為其交易價值佔物業交易總額的百分比僅為42%。自二零一四年起，廣州二手物業成交量及二手物業交易總額每年均呈逐年增長趨勢。該趨勢亦已在往績記錄期間的業務中得以反映，本公司提供二手市場房地產代理服務所產生的收益由二零一五年的人民幣19.1百萬元增長約20.2%至二零一六年的人民幣23.0百萬元。

未來計劃及所得款項用途

為把握這一不斷增長的市場及日益增加的客戶需求，我們制定擴展計劃，在戰略上於廣州開設更多店舖及僱用更多僱員。由於預期將開設新店舖及增聘僱員，我們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。這一擴展計劃的另一令人信服的理由是，我們亦預期二手市場的銷售佣金率將繼續整體超過一手市場。儘管擴展計劃的主要目的為把握二手物業市場的預期增長，惟店舖及銷售員工數目的增加亦意味著我們的銷售網絡將不斷擴大及品牌知名度將不斷提升，從而將有利於一手物業市場的銷售。

競爭格局

目前，廣州的二手住宅市場並未由任何一個或一組市場參與者所支配，且預期將不斷增長及愈發重要。我們擬利用我們自廣州物業市場的豐富經驗中獲得的能力提高我們的市場地位。我們亦擬透過擴大我們的店舖網絡及增加我們的銷售員工數目擴大經營規模及提升市場地位，從而戰勝我們的競爭對手積極搶佔額外市場份額。

有關廣州房地產代理於二手住宅市場的競爭格局詳情，請參閱「行業概覽 — 中國物業諮詢及代理行業概覽 — 二手住宅市場」一節。

實施計劃

為實施上述業務目標及策略，下文載述本集團由最後實際可行日期至二零一九年十二月三十一日止各六個月期間的實施計劃。務請注意，該等實施計劃乃依據下文「基準及假設」一段所述的基準及假設制定。該等基準及假設受許多不確定性及不可預測的因素影響，尤其是「風險因素」所載的風險因素。本集團的實際業務過程或會與本招股章程所載的業務目標有所差異。我們無法保證本集團的計劃將會按照預期時間表落實或本集團定能達成目標。

未來計劃及所得款項用途

業務目標	所得款項用途	實施計劃
------	--------	------

由最後實際可行日期至二零一七年十二月三十一日：

繼續擴展我們的二手及一手市場房地產代理服務	2.91百萬元	開設7至12間新店舖，制定特定計劃針對我們已經或尚未提供一手市場房地產代理服務的物業開發商開展直接營銷並增聘48至83名僱員
擴展我們的綜合服務業務分部	0.26百萬元	加大營銷力度推廣我們的綜合服務，以招攬更多客戶及增聘4至7名僱員為我們的一站式服務中心及招商易服務提供服務
進一步提升我們的品牌知名度	0.18百萬元	開展多種營銷策略，如搜索引擎的互聯網關鍵詞搜索功能、微信公眾號官方推廣活動及生產印有我們品牌吉祥物形象的商品

業務目標	所得款項用途	實施計劃
------	--------	------

截至二零一八年六月三十日止六個月：

繼續擴展我們的二手及一手市場房地產代理服務	6.95百萬元	開設20至30間新店舖，制定特定計劃針對我們已經或尚未提供一手市場房地產代理服務的物業開發商開展直接營銷並增聘140至210名僱員
擴展我們的綜合服務業務分部	0.53百萬元	加大營銷力度推廣我們的綜合服務，以招攬更多客戶及增聘9至14名僱員為我們的一站式服務中心及招商易服務提供服務

未來計劃及所得款項用途

業務目標	所得款項用途	實施計劃
進一步提升我們的品牌知名度	0.35百萬港元	開展多種營銷策略，如搜索引擎的互聯網關鍵詞搜索功能、微信公眾號官方推廣活動及生產印有我們品牌吉祥物形象的商品

業務目標	所得款項用途	實施計劃
------	--------	------

截至二零一八年十二月三十一日止六個月：

繼續擴展我們的二手及一手市場房地產代理服務	6.95百萬港元	開設20至30間新店舖，制定特定計劃針對我們已經或尚未提供一手市場房地產代理服務的物業開發商開展直接營銷並增聘140至210名僱員
擴展我們的綜合服務業務分部	0.53百萬港元	加大營銷力度推廣我們的綜合服務，以招攬更多客戶及增聘9至14名僱員為我們的一站式服務中心及招商易服務提供服務
進一步提升我們的品牌知名度	0.35百萬港元	開展多種營銷策略，如搜索引擎的互聯網關鍵詞搜索功能、微信公眾號官方推廣活動及生產印有我們品牌吉祥物形象的商品

未來計劃及所得款項用途

業務目標	所得款項用途	實施計劃
截至二零一九年六月三十日止六個月：		
繼續擴展我們的二手及一手市場房地產代理服務	6.95百萬港元	開設20至30間新店舖，制定特定計劃針對我們已經或尚未提供一手市場房地產代理服務的物業開發商開展直接營銷並增聘140至210名僱員
擴展我們的綜合服務業務分部	0.53百萬港元	加大營銷力度推廣我們的綜合服務，以招攬更多客戶及增聘9至14名僱員為我們的一站式服務中心及招商易服務提供服務
進一步提升我們的品牌知名度	0.35百萬港元	開展多種營銷策略，如搜索引擎的互聯網關鍵詞搜索功能、微信公眾號官方推廣活動及生產印有我們品牌吉祥物形象的商品

業務目標	所得款項用途	實施計劃
截至二零一九年十二月三十一日止六個月：		
繼續擴展我們的二手及一手市場房地產代理服務	4.03百萬港元	開設10至15間新店舖，制定特定計劃針對我們已經或尚未提供一手市場房地產代理服務的物業開發商開展直接營銷並增聘70至105名僱員
擴展我們的綜合服務業務分部	0.26百萬港元	加大營銷力度推廣我們的綜合服務，以招攬更多客戶及增聘4至7名僱員為我們的一站式服務中心及招商易服務提供服務

未來計劃及所得款項用途

業務目標	所得款項用途	實施計劃
進一步提升我們的品牌知名度	0.18百萬港元	開展多種營銷策略，如搜索引擎的互聯網關鍵詞搜索功能、微信公眾號官方推廣活動及生產印有我們品牌吉祥物形象的商品

基準及假設

董事於編製直至二零一九年十二月三十一日的實施計劃時已採用以下主要假設。

- (a) 現有法律法規或與本集團有關的其他政府政策；或本集團經營所在地的政治、經濟或市況將不會有重大變動；
- (b) 中國或本集團任何成員公司經營或將會經營業務或註冊成立之任何其他地方之稅基或稅率將不會有重大變動；
- (c) 股份發售將根據本招股章程「股份發售的架構及條件」一節所述完成；
- (d) 本集團有能力挽留其客戶及供應商；
- (e) 本集團將有能力挽留管理層及主要營運部門的重要員工；
- (f) 本集團將不會受到本招股章程「風險因素」一節所載的任何風險因素的重大影響；及
- (g) 本集團將能夠按大致與本集團於往績記錄期間一直經營的相同方式繼續經營，且本集團將可在並無在任何方面對其經營或業務目標造成不利影響的阻礙之情況下進行發展計劃。

進行上市之理由

董事認為，上市的商業理據如下：

- **實施業務策略**

經過近20年的業務發展，我們已經成為廣州知名的房地產代理，能夠提供貫穿整個物業發展項目週期的各類物業中介服務，董事認為當下透過上市將本集團

未來計劃及所得款項用途

推上新的台階恰逢其時，令本集團能夠在多變經濟環境及日益提速的全球化進程中保持競爭力並實現持續發展。

作為我們業務策略的重要組成部分，考慮到物業市場的趨勢，我們計劃在廣州增設店舖並聘用更多持牌代理以提供二手市場房地產代理服務，從而達到二手物業銷售的預期增長並從二手銷售的較高佣金率中獲利。此外，我們亦計劃透過加強與物業開發商的關係繼續擴展我們的一手市場房地產代理服務(其仍為我們的核心收入來源)、提升本集團的品牌知名度並擴大我們的綜合服務業務分部。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「業務—我們的業務策略」一節。

於二零一七年八月三十一日，我們擁有現金結餘約人民幣47.1百萬元，其中人民幣14.6百萬元將用於在上市前向股東派付股息。因此，在無上市所得款項淨額情況下，我們的現金結餘將減少至不足以全數落實我們的業務策略的水平。此外，在我們的日常業務過程中，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，我們的一般業務營運分別每月有現金流出約人民幣5.7百萬元、人民幣6.2百萬元及人民幣7.6百萬元。我們預期，隨著店舖及新銷售員工的數量因我們的擴展計劃而增加，我們業務營運的現金流出將相應地進一步增加。倘在擴展計劃進行過程中沒有來自股份發售的額外資金，則我們降低後的現金結餘水平可能會令我們無法順利應對諸如可能的經濟下滑、物業市場的重大不利變動或嚴重災害等任何重大及意料之外的不利因素，或者令我們在日後進一步擴張或收購等良好機遇出現時無法把握該等機遇。根據以上所述，我們具有對股權融資的真實需求，以便能夠充分實施我們的擴展計劃及業務策略，同時維持充足的現金結餘水平以用於日常營運及合理的緩衝資金以用於應對緊急情況或把握潛在業務機會。

- **提升品牌形象、關注度及市場地位**

我們的許多同業競爭對手為上市公司或已尋求於聯交所上市或於深圳證券交易所等其他交易所上市。我們認為，上市可更好地展示企業形象，提高我們在客戶中的信譽，從而提升我們在業內的競爭力。

此外，企業形象提升可能為本集團帶來更多業務機會，因為潛在客戶會更多地關注我們的品牌。這點至關重要，因為我們擬擴大於廣州的一手及二手市場房地產代理服務。由於我們通過物業開發商取得大多數的業務，故聲譽及品牌形象通常是客戶評分系統的評選標準之一。因此，我們認為提升品牌形象及關注度是在物業中介服務行業獲得成功的重要因素。

未來計劃及所得款項用途

- 在更佳企業管治及更高效率的支持下提高競爭力

作為上市公司，我們將致力維持高水平的企業管治並不斷地改善我們的內部控制、管理效率及風險管理。通過改善本集團效率，我們認為，我們可使客戶及業務夥伴更加信賴我們，從而吸引更多業務機會及潛在客戶。

- 提高吸引人才及挽留現有員工的能力

我們認為，上市將使我們提升我們的市場形象及知名度，進而使我們成功吸引人才。此外，我們認為，業務發展計劃及上市將帶來更多潛在的事業發展機會，且將令我們更成功地吸引並挽留僱員。上市亦可讓我們向我們的僱員提供股本基礎激勵計劃以獎勵彼等對本集團長期發展的忠誠。因此，我們可以激勵計劃激勵我們的僱員，而該激勵計劃與為我們股東創造價值的目標更為貼切。

- 進入資本市場謀求未來增長及上市地位之其他商業裨益

作為一間私營公司，我們可獲得的財務資源主要依賴我們有限股東的財務實力及涉及經常性利息開支的銀行借款。這嚴重阻礙了我們業務的發展及擴張。上市地位將為本集團就未來的二次資本募集(透過發行股份)及債務證券進入資本市場提供平台，該平台所涉及的融資成本或將較計息銀行貸款為低，並能於有需要時提供滿足本集團任何進一步擴展計劃的資金來源。此外，與私營實體相比，上市實體通常更容易以較低成本獲得銀行融資。透過香港上市平台，我們預期將緊跟全球資本市場新的發展趨勢，提高與新業務聯繫人的相互交流，進而提高新業務發展或戰略合作的機會。

所得款項用途

誠如「業務 — 我們的業務策略」一節所載，本集團計劃實施以下策略：(i) 透過於廣州開設更多店舖、提升與物業開發商的關係及增聘銷售人員擴展我們的二手及一手市場房地產代理服務，(ii) 進一步提升本集團的品牌知名度；及(iii) 擴大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。

未來計劃及所得款項用途

根據發售價每股發售股份0.675港元(即指示性發售價範圍的中位數)，股份發售所得款項淨額(經扣除相關開支後)預計將約為34.8百萬港元。董事擬將所得款項淨額用作以下用途：

- 所得款項淨額的約80%或約27.8百萬港元將用於透過於廣州開設更多店舖、加強我們與物業開發商的關係及僱用更多銷售員工，擴展我們的二手及一手市場房地產代理服務；
- 所得款項淨額的約6%或約2.1百萬港元將用於擴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；及
- 所得款項淨額的約4%或約1.4百萬港元將用於提升本集團的品牌知名度；
- 餘額約3.5百萬港元(即所得款項淨額約10%)將用作一般營運資金及一般企業用途。

概括而言，實施本集團由最後實際可行日期至二零一九年十二月三十一日之業務目標及策略將由下列股份發售所得款項淨額撥支：

	由最後實際 可行日期		截至下列日期止六個月			總計
	至二零一七年 十二月三十一日	二零一八年 六月三十日	二零一八年 十二月三十一日	二零一九年 六月三十日	二零一九年 十二月三十一日	
	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元	
繼續擴展我們的二手及 一手市場房地產代理 服務	2.91	6.95	6.95	6.95	4.03	27.8
擴展我們的綜合服務 業務分部	0.26	0.53	0.53	0.53	0.26	2.1
進一步提升我們的品牌 知名度	0.18	0.35	0.35	0.35	0.18	1.4

董事認為，股份發售所得款項淨額及本集團可用之內部資源將足以為本集團之業務計劃提供資金直至截至二零一九年十二月三十一日止六個月。

未來計劃及所得款項用途

倘最終發售價設於指示性發售價範圍的最高或最低水平，則我們可取得的股份發售所得款項總額將分別上升或下降約12.5百萬港元。於上述情況下，我們將按上文披露的相同比例動用所得款項淨額，而不論最終發售價設於指示性發售價範圍的最高或最低水平。

倘股份發售所得款項淨額毋須即時作上述用途，則董事目前擬將該等所得款項淨額存放於認可金融機構之短期計息存款賬戶。倘董事決定於上市後將股份發售所得款項淨額分配用於本集團的業務計劃及／或新項目（並非本招股章程所披露者），我們將遵照創業板上市規則刊發公佈，通知股東及投資者有關變動。