

本節及本文件其他部分所載與中國房地產服務業有關的若干資料及統計數據均來源於政府官方刊物及行業來源以及戴德梁行報告（受我們委託的獨立第三方戴德梁行編製的報告）。來自政府官方刊物及戴德梁行報告的資料未必與來自中國及香港境內外其他來源的可用資料相符。我們認為本節資料來源為有關資料的適當來源，且在摘錄及轉載有關資料時已採取合理審慎態度。我們並無理由認為有關資料屬虛假或具誤導性，或遺漏任何部分導致相關資料屬虛假或具誤導性。本公司或任何有關人士（戴德梁行除外）並無獨立核實該資料，亦不就有關資料及統計數據的準確性或完整性作出任何陳述。因此，閣下不應過分倚賴該等資料及統計數據。

資料來源

我們委託戴德梁行（一家獨立的全球房地產服務商）提供包括房地產市場研究及諮詢的服務，對中國物業代理及諮詢行業進行詳細調研。我們已同意就編製戴德梁行報告向戴德梁行支付750,000港元的費用。本節以及「概要」、「風險因素」、「業務」、「財務資料」及本文件其他部分所載若干資料均摘自戴德梁行報告，以向有意投資者提供我們經營所在行業的詳細資料。

於編製戴德梁行報告時，戴德梁行進行了一手及二手研究並獲得了有關中國物業代理及諮詢行業趨勢、珠江三角洲及長江三角洲住宅物業市場、中國首都經濟圈及主要城市以及中國整體住宅物業市場的知識、統計數據、資料及行業見解。一手研究涉及與領先的行業參與者及行業專家討論行業概況。二手研究涉及審閱上市公司的年報、獨立研究報告及戴德梁行專有數據庫。戴德梁行報告乃根據以下假設編製：(i)中國珠江三角洲、長江三角洲、首都經濟圈及主要城市以及中國整體的整體經濟及房地產業均將以平穩速度增長；及(ii)中國的政治環境將保持穩定。

經董事作出合理查詢及合理審慎行事後確認，截至最後可行日期，本節所載市場資料自戴德梁行報告發佈日期起並無發生會對本節資料產生限制、矛盾或影響的不利變動。

中國房地產市場概覽

過去二十年，中國住房分配系統改革促進了房地產行業的發展。近年來，中國房地產市場持續經歷快速增長。根據戴德梁行報告，中國房地產投資自2013年的人民幣86,010億元增至2017年的人民幣109,800億元，年複合增長率為6.3%。住宅物業投資佔中國房地產總投資的逾三分之二，自2013年的人民幣58,950億元增至2017年的人民幣75,150億元，年複合增長率為6.3%。儘管近來重新收緊購買住宅物業的若干限制性政策，但中國一手房住宅物業的總建築面積及平均交易價格於過去五年內仍呈總體上升趨勢，如以下圖表所示：

中國已交易商品住宅物業總建築面積及平均售價（2013年至2017年）

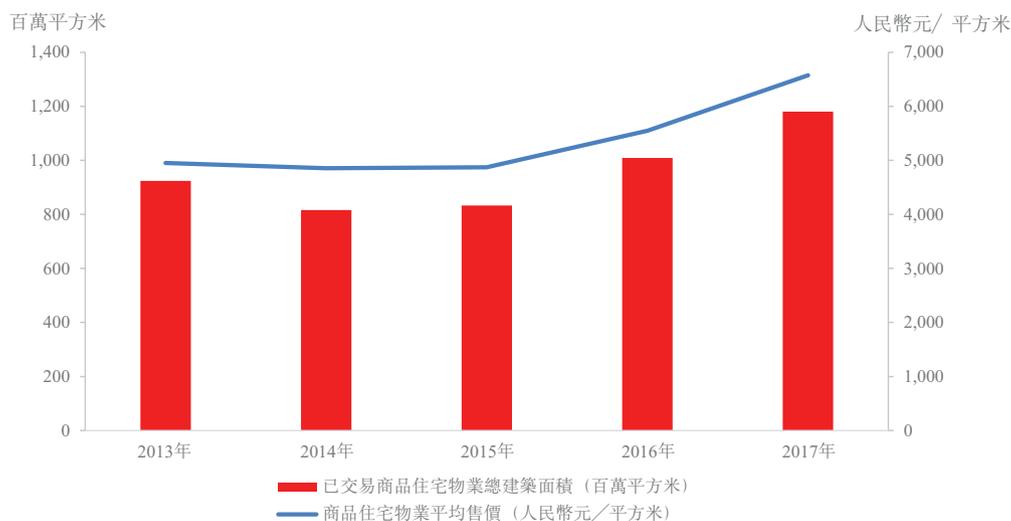


資料來源：中國統計年鑒2017、國家統計局及戴德梁行

行業概覽

根據戴德梁行報告，於2017年，就已售房地產住宅物業的總建築面積而言，三四線城市佔中國一手房市場的80.7%。中國三四線城市一手房住宅物業的總建築面積及平均交易價格亦與同期整體市場呈相同趨勢，如下表所示：

中國三四線城市已交易商品住宅物業總建築面積及平均售價（2013年至2017年）



資料來源：戴德梁行

根據戴德梁行報告，近年來若干三四線城市亦已開始實行限制性政策（該等政策之前已在一二線城市普遍實施）。根據戴德梁行報告，儘管存在該等限制性政策，自2016年至2017年，三四線城市的已售總建築面積依然有所增加，而同期一二線城市的已售總建築面積有所減少。自2014年至2017年，三四線城市平均售價的增速較同期二線城市的增速為快，但較同期一線城市的增速為慢。根據戴德梁行報告，倘經濟環境及政府政策無重大變動，則中國三四線城市的總建築面積及平均售價將保持其增長趨勢。

增長的主要驅動因素

中國房地產市場的快速增長主要受中國經濟增長、生活水平及城鎮化水平不斷提高所驅動。

經濟增長及生活水平的提高

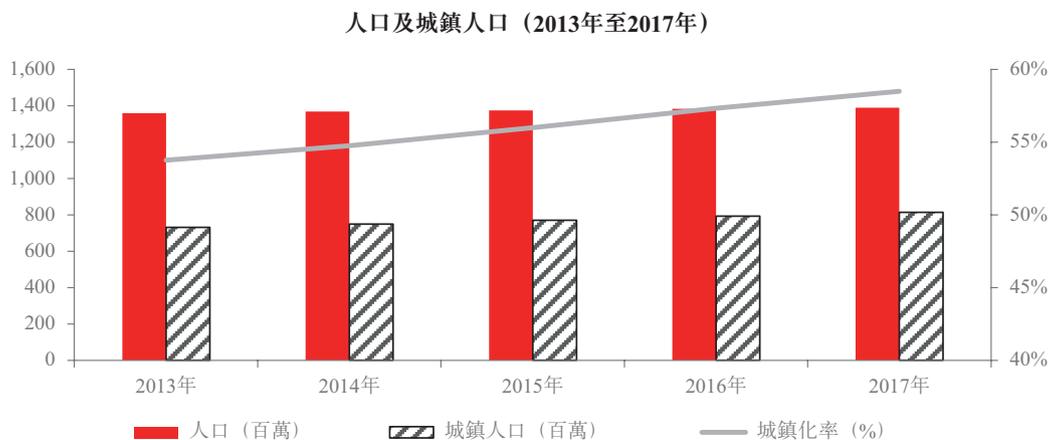
於過往數十年裡，中國經濟增長提高了人們的可支配收入及生活水平，這進而提高了對住宅物業的需求。這種對住宅物業不斷增長的需求直接刺激了中國房地產業的發展。下表載列中國的各项主要經濟指標。

	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2013年至 2017年 年複合 增長率(%)
名義GDP (人民幣十億元)	59,524	64,397	68,905	74,359	82,712	8.6%
實際GDP增長(%)	7.8	7.3	6.9	6.7	6.9	不適用
人均名義GDP (人民幣元)	43,302	46,629	49,229	53,766	59,505	8.3%
城鎮人均可支配收入 (人民幣元)	26,955	29,381	31,195	33,610	36,396	7.8%

資料來源：中國統計年鑒2017、國家統計局及戴德梁行

不斷提高的城鎮化率

除生活水平提高外，中國快速的城鎮化進程及隨之而來的城鎮人口增長在推動對住宅物業的需求方面發揮著重要作用。以下圖表載列所示年度有關中國城鎮化的若干統計數據。



資料來源：中國統計年鑒2017、國家統計局及戴德梁行

房地產交易服務行業概覽

市場分部

房地產交易服務主要包括(i)一手房代理服務；(ii)房地產信息及諮詢服務；及(iii)二手房經紀服務。

一手房代理服務

一手房代理服務主要包括就新住宅物業單位提供予房地產開發商的市場營銷及銷售服務。房地產代理公司通常在開發商的項目現場派駐其銷售人員以為潛在買家提供交易促成服務（如展示項目的建築及內部設計以及周邊社區及設施的資料）、根據其購房標準推薦合適的戶型圖並陪同潛在買家參觀單元及設施。具備較強服務能力的房地產代理公司亦可幫助開發商制定個性的市場營銷方案及提供其他增值服務。

房地產信息及諮詢服務

房地產信息及諮詢服務主要包括向房地產開發商及參與物業市場的其他各方提供有關法律、法規、政策、市場資料及相關技術的信息及建議。

大量房地產相關數據為房地產信息及諮詢服務的基礎。大部分房地產信息服務提供商專注於提供物業售價及交易量等房地產交易數據。由於該等數據提供商在資料類型方面的覆蓋面較窄，故其在區域市場的覆蓋面通常較廣。包括本公司在內的兩家主要房地產諮詢服務提供商擁有的數據覆蓋面較全面，除房地產交易數據外亦提供土地數據、企業數據及經濟數據。

於數據服務及諮詢服務兩個領域均具有競爭力的若干市場參與者亦提供測評及排名服務。基於所積累的海量數據，其能夠從不同角度對房地產開發商進行評估及排名，且能夠根據有關排行榜提供額外諮詢服務。

二手房經紀服務

二手房經紀服務主要包括向個人客戶及二手房交易有關的經紀公司提供交易及相關增值服務。

根據戴德梁行報告，現有參與者主要運用以下三種業務模式來拓展及維持其市場覆蓋面：自營店、加盟店及S2B2C。主要運營自營店的公司直接控制其門店管理，有助其維護及發展統一的品牌形象、服務及支持，而以更高的財務及人力資源投入及更慢的擴張速度為代價。主要倚賴加盟店的公司通常以相對較低的運營成本間接控制門店管理，這令其得以更快速地拓展業務。然而，品牌標識及服務質量可能得不到保證，且不同門店之間可能各不相同。S2B2C為中小型房地產經紀公司（「B」）提供了全面的線上及線下服務（「S」），以便幫助其更好地服務於其個人客戶（「C」）。採用這種模式的公司能夠在沒有大量的資金投入的情況下開發全國範圍的經紀網絡。採用這種模式的公司可通過提供全方位的資源以賦能中小型房地產經紀公司，但通常不會干預其運營。

主要市場趨勢

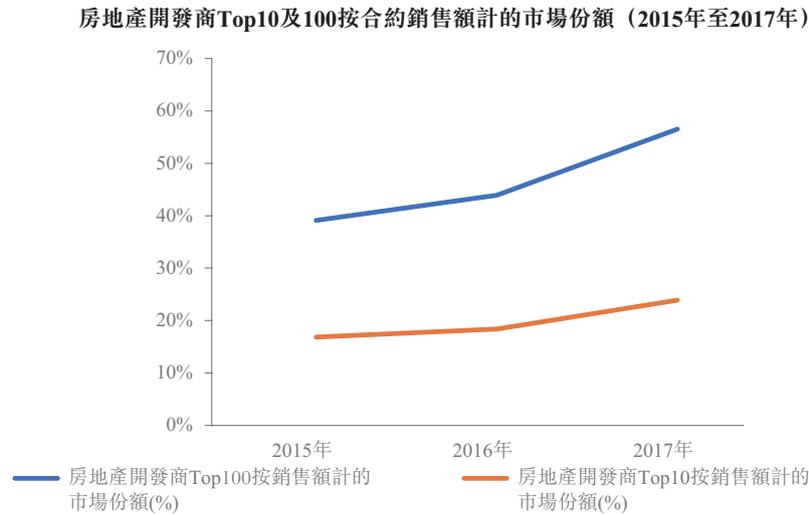
房地產市場發展推動快速增長

為適應中國房地產行業的發展，房地產交易服務亦於20世紀90年代開始發展。自2001年起，中國房地產交易服務行業開始進入快速發展期。房地產交易服務提供商開始逐步整合，其業務規模亦取得顯著擴張。具體而言，一手房代理服務分部主要受一手住宅市況推動。近年來總建築面積及平均成交價的增長直接促進了房地產代理服務提供商的收入增長。

市場集中度不斷提高

近年來，中國房地產開發市場經歷了重大整合，預計該趨勢將持續。根據戴德梁行報告，以銷售額計，中國房地產開發商Top100的市場份額從2015年的約39.1%增至2017年的56.8%，倘經濟環境及政府政策並無任何重大變動，預計到2020年其市場份額將繼續增長並達到62.8%至65.8%。房地產開發商的集中度對房地產交易服務公司提出了更高的要求，如提供覆蓋房地產開發所有階段的綜合解決方案並具備充足的全國範圍內的資源以實施該等解決方案的能力。

下圖顯示2015年至2017年房地產開發商Top100及房地產開發商Top10的市場份額：



資料來源：戴德梁行

為抓住該等頂尖房地產開發商帶來的機遇，房地產交易服務行業亦經歷了逐步整合。根據戴德梁行報告，10強物業代理及諮詢公司的市場份額從2012年的12.0%增至2015年的17.1%，倘經濟環境及政府政策並無任何重大變動，預計到2020年將達到24.6%至27.1%。

代理佣金率穩定

就一手房代理服務而言，顯著的市場趨勢為代理佣金率穩定。一手房代理服務的物業代理佣金率相對透明。根據戴德梁行對中國100強房地產代理公司進行的分析，過去數年，該等100強公司的平均一手房代理佣金率穩定維持在約1%。

市場前景

根據戴德梁行報告，儘管近期出台購買住宅物業的若干限制性政策，中國一手房市場仍在增長（尤其是在三四線城市）。根據戴德梁行報告，假設中國政府不進一步收緊限制性政策，中國住宅物業的交易量及平均售價預計將維持上行趨勢，中國房地產代理及諮詢市場將從中獲益。此外，根據戴德梁行報告，房地產交易服務行業的領先參與者（尤其是提供綜合服務的參與者）預計將受益於房地產開發商市場集中，抵銷政府限制性政策帶來的任何潛在負面影響。

進入壁壘

房地產交易服務行業的進入壁壘相對較低。然而，越來越多大型房地產開發商傾向於依賴提供從代理服務、數據服務到多種其他增值服務的全方位交易服務的服務提供商。由於開發全面的服務能力需耗費大量時間及資源，新進入者更加難以成為主要市場參與者，從而造成市場小型參與者眾多，該等參與者中大多數規模都很小。一家公司能否在市場進行有效競爭取決於多項因素，包括品牌知名度、於房地產交易服務行業的經驗、地域覆蓋面及數據容量。

根據戴德梁行報告，一手房代理服務的主要進入壁壘為與房地產開發商（尤其是頂尖開發商）穩固的業務關係。該等關係為代理公司創造了穩定的收入來源並提高了其業務業績的可預測性。大部分現有主要代理公司已與眾多房地產開發商建立了長期關係。其亦擁有豐富經驗及資源為其客戶服務及維持該等關係。新進入者通常並不具備足夠的經驗及資源以執行主要開發商的大型項目，因而難以與該等開發商建立牢固的關係。

根據戴德梁行報告，房地產信息及諮詢服務市場的進入壁壘相對較高。成功的市場參與者必須擁有綜合數據庫（含有大量房地產數據），以為其提供信息及諮詢服務提供支持。其亦需配備擁有房地產行業諮詢經驗的工程師及數據分析師團隊，以提供一站式解決方案以滿足不同類型客戶（比如開發商、私人及機構投資者、政府實體及物業代理商）的需求。根據戴德梁行報告，數據資源及數據分析能力愈加重要，有時甚至成為房地產交易服務行業競爭的決定性因素。房地產信息及諮詢服務的現有領導者已積累大量房地產相關資料，覆蓋中國數百個城市，新進入者難以迅速複製。

根據戴德梁行報告，提供二手房經紀服務很大程度上依賴於實體經紀門店的數量及地域覆蓋範圍。各現有主要市場參與者已在全國範圍內建立了密集的經紀網絡，使其盡可能多地獲得二手房市場資源。對新進入者而言，建立一個全國性的網絡需要大量時間、品牌認可度及／或其他資源。

房地產交易服務行業的競爭格局

歷經數十年的發展，房地產交易服務公司已逐步從單一物業銷售代理商轉型為專注不同領域的多元化房地產交易服務提供商。我們提供一手房代理服務、房地產數據及諮詢服務以及房地產經紀網絡服務，涵蓋房地產交易服務市場所有三個分部。根據戴德梁行報告，就房地產交易數據及土地數據均覆蓋的城市數目而言，我們是中國最大的房地產服務提供商。概無競爭者成為所有三個分部的領導者。因此，我們單獨呈列各分部的競爭格局。

一手房代理服務

於中國一手房代理服務提供商中，有兩家公司（包括本公司）的收入、交易價值及地域覆蓋面高於、廣於其他市場參與者而成為無可置疑的市場領導者。下表說明2017年中國主要一手房代理服務提供商的若干統計數據：

市場參與者	2017年 一手房 代理服務 概約收入	2017年 已售新物業的 概約總價值	截至2017年 12月31日 地域覆蓋 (按所覆蓋城市 概約數目計)	主要工作範圍
(人民幣十億元)				
本集團	3.93	433.0	186	一手房代理及 諮詢服務， 二手房經紀 網絡服務及 房地產數據及 諮詢服務
公司A（一家於深圳證券 交易所上市的綜合房地產 服務提供商）.....	3.82	452.3	185	一手房代理及 諮詢服務
公司B（一家於香港聯交所 上市的綜合房地產服務 提供商）.....	2.93	360.0	150	一手房代理及 諮詢服務， 二手房經紀 服務
公司C（一家綜合房地產 服務提供商）.....	未獲提供	180.0	100	一手房代理及 諮詢服務

資料來源：中國房地產Top10研究組、各公司網站、財務報表、國家統計局、戴德梁行。

房地產信息及諮詢服務市場

根據戴德梁行報告，中國僅有兩家綜合數據產品的主要提供商，其中包括本集團。兩家公司均提供有關土地、樓宇、房地產項目、房地產交易、房地產公司及宏觀經濟狀況的數據。就地域覆蓋面積而言，該等兩家公司與我們相當，但根據戴德梁行報告，就房地產交易數據及土地數據均覆蓋的城市數目而言，我們是較大的數據提供商。此外，兩家公司均發佈若干排行榜及市場報告。然而，僅有我們提供建築業數據庫服務。

二手房經紀服務

根據戴德梁行報告，按中國房地產經紀門店數量計，我們位居第二，且我們為唯一一家以S2B2C業務模式運營的市場參與者。下表說明五大二手房經紀服務提供商的若干詳情：

市場參與者	業務模式	截至2017年 12月31日 門店的概約數目	截至2017年 12月31日 所覆蓋城市數目
公司D	自營店	8,000	28
本集團	S2B2C	4,000	22
公司E	加盟店	2,600	14
公司F	自營店及加盟店的組合	2,215	15
公司G	自營店	2,000	33

資料來源： 各公司網站公開可得資料、戴德梁行。