

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概況。由於僅屬概要，故並無包括所有對閣下而言可能屬重要的資料，閣下須與本文件全文一併閱讀，以保證其完整性。我們網站www.gdzawy.com所載資料並不構成本文件之任何部分。閣下決定投資於我們的[編纂]之前，應閱覽整份文件，包括本文件的附錄。任何投資均涉及風險。有關投資於我們的[編纂]的若干特定風險概列於本文件「風險因素」一節，閣下決定投資於我們的[編纂]之前應細閱該節。

概覽

根據中國指數研究院，按2013年12月31日總合約管理建築面積而言，我們是中國領先獨立物業管理公司。我們為2013年第三大最有綜合實力的獨立物業管理公司，並名列中國房地產Top 10研究組及中國指數研究院編制2014年「中國物業服務百強企業」的第9位。此外，我們最近開發的O2O平台亦為我們的策略重點，預期其將成為我們未來增長的主要原動力。於2014年12月31日，我們的總合約管理建築面積為31.4百萬平方米，涉及149項物業。往績記錄期間，我們透過提供我們兩條業務線下的物業管理服務及協銷服務產生收益。下表載列我們的業務線詳情：

物業管理業務線 在此業務線，我們主要為物業發展商及業主提供多元化的物業管理服務(通常為住宅物業)。我們在此業務線提供的服務包括標準物業管理服務、配套服務及顧問服務。

協銷業務線 在此業務線之下，我們為物業發展商的示範單位及銷售中心提供清潔、保安及保養，並提供一般支援以促進物業的銷售過程。

往績記錄期間，我們的收益及淨溢利大幅上升。我們的收益由2012年的人民幣197.4百萬元增至2013年的人民幣290.3百萬元，並於2014年進一步增至人民幣361.2百萬元，由2012年至2014年的複合年增長率為35.3%。我們的淨溢利總額亦由2012年的人民幣12.8百萬元增至2013年的人民幣[33.1]百萬元，並於2014年進一步增至人民幣55.9百萬元，由2012年至2014年的複合年增長率為[109.0]%。下表載列我們於往績記錄期間的收益明細。

	截至12月31日止年度					
	2012年		2013年		2014年	
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
物業管理業務線	162,710	82.4	238,556	82.2	292,860	81.1
協銷業務線	34,739	17.6	51,720	17.8	68,342	18.9
總計	197,449	100.0	290,276	100.0	361,202	100.0

概 要

我們的業務自2005年開展以來，由出廣州單一城市擴展至中國11個省份27個城市，於2014年12月31日，我們已訂約管理149項物業。我們策略性選擇進軍市場，專注於更多經濟發達且人均國內市場總值相對較高的市場。我們在新城市立足後，會力圖拓展同一城市或鄰近城市內的業務，務求發揮最大的規模經濟效益。下表載列我們據點所在的不同地區的收益明細：

	截至12月31日止年度					
	2012年		2013年		2014年	
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
華東及華中	102,902	52.1	148,372	51.1	178,291	49.4
華南	80,842	41.0	124,226	42.8	158,981	44.0
華北	13,705	6.9	17,678	6.1	23,930	6.6
總計	<u>197,449</u>	<u>100.0</u>	<u>290,276</u>	<u>100.0</u>	<u>361,202</u>	<u>100.0</u>

物業管理業務線

我們主要向住宅物業提供物業管理服務，偶爾亦會向非住宅物業提供物業管理服務。在管理此物業線時，我們為物業發展商及業主提供多元化物業管理服務，例如清潔、園藝、保安、維修及保養及管家服務等。我們有提供管家服務，我們派駐的管家會為住戶提供切合個人需要之優質物業管理服務。我們的主要及長期業務重點為住宅物業市場，我們亦會向非住宅物業提供我們的服務(包括獨立非住宅物業及住宅物業附屬物業，如學校及商業大樓)。詳情請參閱本文件第135頁開始「業務 — 物業管理業務線 — 物業管理服務範圍」一節。

往績記錄期間，我們主要透過取得新服務委聘以內涵式增長擴充業務。為加快我們的擴張步伐，我們計劃加強注重選擇性地物色物業管理公司的收購機會。我們計劃按照一組嚴謹的準則來選擇性地識別及評估該等機會。於最後實際可行日期，我們並無物色任何收購目標。詳情請參閱本文件第159頁開始「業務 — 收購」一節。

業務模式

往績記錄期間，我們的物業管理業務線的收益大部分源自我們按包幹制收費的物業管理服務，包幹制為中國盛行的模式。根據包幹協議，我們有權將全數已收取的包幹制物業管理費保留。我們將向業主或物業發展商收取的全數物業管理費確認為收益，並確認就提供服務所產生的成本。我們自物業管理費中支付與(其中包括)員工、清潔、

概 要

垃圾處理、園藝及景觀、保安及涵蓋物業一般費用的開支。因此，相關成本(包括勞工成本)確認為我們的銷售及服務成本。尤其是，往績記錄期間，我們依賴派遣代理及分包商向我們提供員工從事物業管理服務之業務。往績記錄期間，我們亦按酬金制收取兩個項目所產生的小額收益，我們透過收購將該等項目納入我們的管理。詳情請參閱本文件第135頁開始「業務—物業管理業務線」一節。

我們的管家服務

作為我們在物業管理公司中脫穎而出的策略之一環，並在中國優質物業管理服務中建立市場標準，我們由2007年起向特選物業提供管家服務。我們的管家服務在市場備受認可，有助我們於2012年及2014年取得中國指數研究院編制的中國特色物業服務領先企業。於2014年12月31日，我們有731名管家，為我們管理的絕大部分物業提供服務。

協銷業務線

我們向物業發展商提供協銷服務，派遣駐場員工到銷售中心維持中心狀況，並及時在銷售過程中的各個方面提供協助。於2012年、2013年及2014年，我們分別就82個、80個及85個項目提供銷售配合服務。一般情況下，我們在取得銷售配合合約時，於銷售配合合約屆滿後透過與物業發展商訂立初步物業管理合約，繼續向物業發展商客戶提供服務，此方式成為我們物業管理業務線取得業務的重要來源。

我們的O2O平台

隨著住宅社區O2O市場急速增長，我們於2015年3月在特選物業推出住宅社區O2O平台。憑藉現存線下基礎建設，我們相信其O2O模式受惠於若干關鍵優勢作進一步發展，例如我們的管家服務模式、富經驗的團隊、住戶人口結構及策略合夥等。截至最後實際可行日期，由我們管理之物業中約有120,000個單位，相當於我們目標客戶之核心部分，亦為較純O2O平台業者優勝的優勢。

我們透過O2O平台向住戶提供多元化的服務及產品，同時改進我們現有的物業管理服務。舉例而言，住戶可自我們的平台購買若干日用必需品，而該等產品將會經由我們的管家配送到戶。日後，我們的住戶亦可在線上查閱管理費賬單，並經第三方付款供應商支付賬單。我們的O2O平台會與我們的管家服務模式緊密結合一起，提供該等服務及產品。

為了使我們作定位的O2O平台快速增長，我們與屬於主要網上領域的數個領先者(包括易居)、領先房地產相關服務供應商房多多及領先網上超級市場一號店營運商紐海

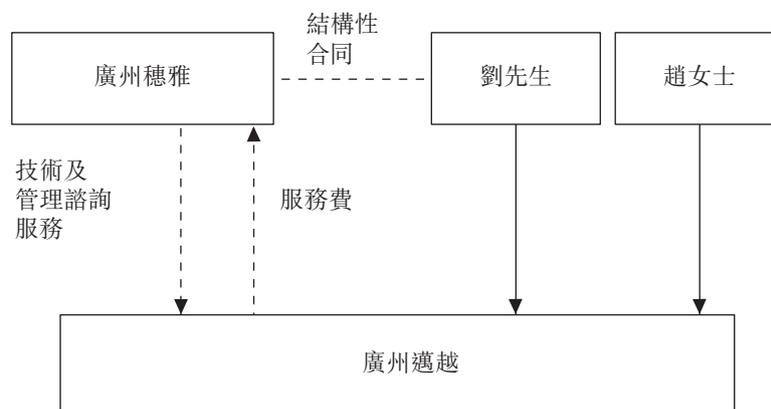
概 要

電子商務簽訂長期戰略合作協議。我們能夠利用易居及房多多的業務網絡向物業開發者作出轉介，因而增加O2O平台涵蓋的物業數目。一號店將成為O2O平台的產品供應商，有助我們擴大產品範圍並保持產品的可靠性。透過利用該等合作夥伴的優勢，我們相信此對O2O業務發展的定位有利。

往績記錄期間，基於我們的O2O業務處於增長期，故此並無從O2O業務獲取任何收益，我們專注於用戶基礎的增長以及用戶教育，並非專注爭取收益。展望未來，由於我們繼續擴展我們的服務及產品，同時提高我們平台的覆蓋率至我們管理的物業，我們計劃自銷售產品及服務禮券產生收益(作為我們主要收益模式)。此外，我們計劃擴展平台以涵蓋由第三方物業管理公司管理的物業，進一步發展我們的O2O業務。

結構性合同

作為我們發展O2O平台的計劃，我們於2015年3月在中國成立廣州穗雅為外商獨資企業。於2015年4月，廣州穗雅、廣州邁越及廣州邁越的股東(即劉先生及趙女士)以及各自的配偶訂立結構性合同，下圖簡述結構性合同。



我們相信，結構性合同整體允許將廣州邁越的業績及財務營運併入本集團，猶如其為我們的附屬公司；同時允許廣州穗雅有效監督、管理及經營日後要求廣州穗雅具備ICP許可證之任何業務。往績記錄期間，我們收益的來源與結構性合同無關。詳情請見本文件第180頁開始「結構性合同」、本文件第202頁開始「關連交易 — 不獲豁免持續關連交易 — 結構性合同」及本文件第44頁開始「風險因素 — 與我們企業結構有關的風險」各節。

概 要

我們的競爭優勢

2012年至2014年期間，我們收益及淨溢利大幅增長，主要受益於強勁的內涵式增長及有效的成本控制措施所致。我們相信下列各項為促使我們達致持續強勢增長的優勢：

- 我們是領先的獨立物業管理公司，過往增長強勁；
- 我們在挑選及管理物業方面的專業知識以及高水平的標準化、集約化及自動化提升我們的盈利能力；
- 我們以中至高端住宅分部為目標，藉由獨有的管家服務模式提高服務質素；
- 我們的業務模式、團隊及策略夥伴為開發O2O業務奠定堅實基礎；及
- 我們的管理層團隊經驗豐富、高瞻遠矚且往績卓著，彼等擁有強大的執行能力及對行業的深入知識，加上獲得專業戰略投資者的寶貴支持。

我們的業務策略

我們長遠之目標為成為領先的物業管理公司，在中國提供一體化及全面的線上及線下服務。我們擬透過實施以下策略達成目標：

- 透過收購物業管理公司加快業務增長；
- 透過鞏固現有客戶關係及發展新關係維持內涵式增長；
- 繼續提升我們用戶的體驗及平台覆蓋，提高我們住戶及本地商戶之O2O平台使用量；及
- 培訓並吸引出眾的人才支持增長。

供應商

我們的主要供應商為我們物業管理及協銷業務線提供相關服務派遣代理機構、分包商及原材料供應商。於2012年、2013年及2014年，我們五大供應商分別佔我們總採購量約73.5%、76.1%及79.5%，而我們的最大供應商分別佔我們總採購量的64.3%、48.1%及66.4%。「採購總額」之定義包括派遣成本及分包成本。詳情請見本文件158頁開始「業務—我們的供應商」一節。

概 要

派遣代理機構

基於我們的業務屬勞工密集，往績記錄期間，我們聘用大量派遣工人以減低成本及提高效率。於2014年12月31日，我們有3,536名派遣工人主要負責提供基本物業管理服務。根據中國人力資源和社會保障部於2014年1月24日頒佈及於2014年3月1日施行的勞務派遣暫行規定，僱主所用的派遣工人數目不得超過其僱員及派遣工人總數的10%。2015年，我們已終止與有關代理進行派遣安排，並採納分包安排，並成功於兩年過渡期內符合暫行規定之規定。據中國法律顧問的意見，我們於往績記錄期間聘用派遣工人根據中國相關法律法規被處罰之風險極低，而勞務派遣暫行規定並無指明超出10%之特定上限須接受任何懲罰。

分包商

為更有效動用我們的員工團隊，我們委聘合資格第三方分包商提供若干物業管理服務，如清潔、園藝服務及保安服務等，就我們所深知及確信，該等第三方分包商均為獨立第三方。我們持續監察及評估第三方分包商的能力是否達到我們的要求及標準。詳情請參閱本文件第164頁開始之「業務 — 質量控制 — 第三方分包商的質量控制」一節。我們亦與多名第三方分包商就不同服務合作。於最後實際可行日期，我們極倚賴分包商，並預計分包商將佔我們員工之絕大部份。有關我們對分包商的倚賴，請參閱本文件第33頁開始之「風險因素 — 與我們業務及行業有關之風險 — 我們依賴派遣代理及依賴第三方分包商履行若干物業管理服務」一節。

我們的客戶

下表載列我們分別於兩條業務線的主要客戶類型。

業務線

主要客戶

物業管理業務線

物業發展商、業主及業主協會

協銷業務線

物業發展商

我們已與大部分主要客戶建立長期的業務關係。於2012年、2013年及2014年，我們五大客戶分別佔收益約8.1%、6.6%及6.1%，而我們最大客戶則分別佔收益的2.9%、2.2%及1.9%。

概 要

營 銷

我們有營銷團隊留駐總部及多個地方，包括浙江、江蘇、海南及廣東，負責計劃及實行整體營銷策略、進行市場研究、與現有客戶維持關係，以及探索優質新客戶項目。我們一般透過多個渠道及營銷活動贏取新項目，包括(i)現有客戶進行的新物業發展項目；(ii)房地產公司介紹的商機；(iii)地方機關網站刊登與土地發展或競標有關的資料；及(iv)向我們尚未設立業務的各個區域的新客戶推廣我們的服務及品牌。詳情請見本文件155頁開始「業務—營銷」一節。

收 購

我們計劃透過收購住宅物業管理公司而擴充業務。我們積極物色潛在目標，但截至最後實際可行日期，並未識別任何特定收購目標。詳情請參閱本文件159頁開始「業務—收購」一節。

財務資料概要

合併損益及其他全面收益表摘要

	截至12月31日止年度		
	2012年	2013年	2014年
	(人民幣千元)		
收益	197,449	290,276	361,202
銷售及服務成本	(159,877)	(212,352)	(240,491)
毛利	37,572	77,924	120,711
其他收入	4,494	1,481	3,155
其他收益及虧損	(6,172)	(9,381)	(16,328)
行政開支	(14,344)	(19,852)	(21,472)
[編纂]開支	—	—	[編纂]
銷售及分銷開支	(2,438)	(3,413)	(3,765)
應佔聯營公司的業績	—	(424)	(670)
應佔一間合營企業的業績	—	—	(98)
融資成本	—	—	(5)
除稅前溢利	19,112	46,335	77,548
所得稅開支	(6,316)	(13,265)	(21,650)
本公司擁有人應佔年度溢利及全面 收益總額	12,796	33,070	56,031
非控股權益應佔年度溢利及全面 收益總額	—	—	(133)
年度溢利及全面收益總額	12,796	33,070	55,898

概 要

合併財務狀況表摘要

	於 12 月 31 日		
	2012 年	2013 年	2014 年
	(人民幣千元)		
非流動資產	14,347	29,830	73,391
流動資產	99,585	167,788	206,653
流動負債	95,011	144,627	173,766
總資產減流動負債	18,921	52,991	105,278
非流動負債	—	—	9,639
資產淨值	18,921	51,991	95,639

合併現金流量表摘要

	截至 12 月 31 日止年度		
	2012 年	2013 年	2014 年
	(人民幣千元)		
經營活動所得現金淨額	16,147	60,272	75,037
投資活動所用現金淨額	(8,181)	(22,673)	(52,390)
融資活動所得／(所用)現金淨額	(16,524)	962	(1,775)
現金及現金等價物(減少)／ 增加淨額	(8,558)	38,561	20,872
年初現金及現金等價物	14,743	6,185	44,746
年末現金及現金等價物	6,185	44,746	66,618

主要財務指標

	於及截至 12 月 31 日止年度		
	2012 年	2013 年	2014 年
股權回報 ⁽¹⁾	67.6	63.6	58.7
總資產回報 ⁽²⁾	11.2	16.7	20.1
流動比率 ⁽³⁾	104.8	116.0	118.4
資產負債比率 ⁽⁴⁾	6.9	2.4	12.5
淨債務對股權比率 ⁽⁵⁾	淨現金	淨現金	淨現金

附註：

(1) 股權回報按本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額除以本公司擁有人應佔總權益計算。

概 要

- (2) 總資產回報按本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額除以總資產計算。
- (3) 流動比率按流動資產除流動負債計算。
- (4) 債務的定義為包括應付關連方款項及借款；資產負債比率按總債務除以總權益計算。
- (5) 淨債務的定義為包括所有扣除現金及現金等價物的借款；淨債務對股權比率按淨債務除以總資產計算。

近期發展

自2014年12月31日起，我們的收益及淨溢利持續增長，而我們的業務增幅與歷史趨勢及我們的預期相符。據我們所知，物業管理行業及住宅O2O行業的整體經濟及市況並無出現任何會對我們的業務營運及財務狀況構成重大不利影響的變動。

作為我們業務策略之一環，我們增加投資開發O2O業務。自2014年12月31日起，我們已在廣州的特選物業中推出一個手機應用程式，以及在杭州的特選物業推出另一個手機應用程式。

於2015年，我們為其中國附屬公司及分公司申報2014年稅務時自願更改所採納的會計政策，由基於發票的現金基準會計制度改為應計基準會計制度。我們採納有關變動追溯至2012年及2013年，並支付額外的稅款約人民幣4.9百萬元。作出變動旨在使有關會計政策與本集團編制綜合財務報表所用者貫徹一致，同時嚴格遵守有關中國法律。

董事確認並無重大不利變動

董事確認，彼等已對本公司進行充分盡職審查，以確保截至本文件日期，本公司自2014年12月31日(即本公司最近期綜合經審核財務報表的編製日期)以來的財務或貿易狀況或前景概無重大不利變動，並且自2014年12月31日以來並無事件將會對會計師報告(其全文載於本文件附錄一)所示的資料造成重大影響。

[編纂]開支

與[編纂]有關將由我們承擔的[編纂]開支、佣金及最高獎勵費(如有)，連同證監會交易徵費及聯交所交易費的總額，估計約為[編纂](基於[編纂]指示性[編纂]範圍的中位數)，其中約[編纂]乃直接來自[編纂]，並預期將於[編纂]後資本化。餘下的[編纂]開支金額約[編纂]預期將自我們的綜合損益及其他全面收益表內扣除。2014年，我們已支付[編纂]開支約[編纂]，而[編纂]開支約[編纂]已於我們的合併收益表內反映。董事預期有關開支對我們2015年的營運業績造成重大影響。

概 要

所得款項用途

假設發[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即估計[編纂]範圍之中位數)，我們估計將收取[編纂]所得款項淨額於扣除估計包銷費用、佣金及本公司應付有關[編纂]的開支後約為[編纂]百萬港元。

我們擬動用是次[編纂]將獲得的所得款項淨額作下列用途：

- 所得款項淨額約[編纂](約[編纂]港元)將用於收購物業管理公司。詳情請見本文件第159頁開始「業務－收購」一節。於最後實際可行日期，我們並無確定任何特定收購目標；
- 所得款項淨額約[編纂](約[編纂]港元)將用於開發O2O平台。詳情請見本文件第149頁開始「業務－物業管理業務線－我們的O2O平台」一節；
- 所得款項淨額約[編纂](約[編纂]港元)將用於實行招聘及培訓計劃；及
- 所得款項淨額約[編纂](約[編纂]港元)將用於營運資金及一般企業用途。

倘我們的所得款項淨額多於或少於預期，我們將按比例調整分配作上述用途的所得款項淨額。

倘若[編纂]的所得款項淨額並未即時用作上述用途，所得款項淨額將存放作短期活期存款及／或貨幣市場工具。

詳情請參閱本文件第278頁開始「未來計劃及所得款項用途」一節。

股息政策

於[編纂]前，董事有權決定是否就任何年度宣派任何股息，並在決定宣派股息的情況下全權酌情決定宣派股息的金額。往績記錄期間，本公司並無派付或建議派付任何股息。廣東中奧於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，分別向其當時股東派付股息人民幣10.0百萬元、零及人民幣12.5百萬元。其後於2015年2月宣派股息人民幣20.0百萬元，且於同月全數派付有關金額。於2015年4月再宣派股息人民幣67.6百萬元並且已於2015年6月全數派付，部分抵銷應收我們董事款項人民幣34.1百萬元。支付該等股息均以及將以經營活動所得現金撥付。

概 要

[編纂]後，董事將酌情向現有及新股東派付股息，並視乎我們日後的營運及盈利能力、收購事項、資本要求及盈餘、整體財務狀況、合約限制及董事視為相關的其他因素作出。概不保證我們將有能力於任何年度分派任何金額的股息，或分派任何股息。

董事將按年審閱股息政策。展望未來，我們將會依據自身財務狀況及當時的經濟環境對股息政策作重新評估。派付股息亦可能受法律限制以及我們日後可能訂立的融資協議所約束。我們過完所宣派及作出的分派金額，不應被視為日後可能派付的股息(如有)的指標。詳情請見本文件第276頁開始「財務資料—股息及可供分派儲備」一節。

[編纂]統計數據

表中所有數據乃假設並無行使[編纂]。

	按[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算	按[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算
[編纂]數目	[編纂]	[編纂]
市值 ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
[編纂]	[編纂]	[編纂]

附註：

(1) 市值乃根據預期[編纂]後已發行[編纂]計算。

(2) [編纂]

我們的股東

控股股東

緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]及根據[編纂]已經授出及根據購股權計劃可能授出的任何購股權不獲行使)，劉先生、旭基及啟昌將持有本公司經擴大已發行股本約[編纂]，故此就上市規則而言將繼續為我們的控股股東。

概 要

其他投資者

作為我們重組的一環，我們引入了多名[編纂]投資者，包括易居及VKC。該等投資者合共持有緊隨[編纂]完成後(假設並無行使[編纂]或根據[編纂]計劃或購股權計劃可能授出的任何購股權)本公司經擴大已發行股本約[編纂]。

僱員獎勵計劃

[編纂]

我們採納[編纂]，藉以激勵我們的董事及僱員盡力表現及為本集團未來成功作出貢獻，及／或作為對彼等過往貢獻的獎勵，以吸引及挽留或以其他方式與該等對本集團的業績、增長或成功而言屬重要或有益的參與者持續保持關係。此計劃的主要條款概述於本文件附錄四「法定及一般資料 — [編纂]」一節。於本文件日期，合共380名合資格參與者獲授可認購總共[編纂]之[編纂]。

購股權計劃

我們有條件採納購股權計劃，藉以激勵有關參與者盡力表現及為本集團未來成功作出貢獻，以吸引及挽留與該等對本集團的業績、增長或成功而言屬重要或有益的參與者持續保持關係。此計劃的主要條款概述於本文件附錄四「法定及一般資料 — 購股權計劃」一節。

風險因素

投資於我們的[編纂]涉及重大風險，而我們成功經營業務的能力受多項風險影響，包括一般與於中國經營相關的風險。例如倘我們未能就其包幹制物業管理服務表現增加我們的收益或控制成本，我們可能出現虧損或降低溢利，因而可能產生應收款項減值虧損。我們依賴派遣代理及依賴第三方分包商履行若干物業管理服務。我們的未來增長可能未能如計劃實現，且無法有效管理任何未來增長，因而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。我們日後作出的收購未必成功，將已收購的營運業務與我們現有業務整合或有困難。我們O2O業務的增長可能不如預期，而我們於O2O平台的投資涉及若干風險。閣下決定是否投資於我們的[編纂]時，應仔細考慮本文件載列的所有資料，且尤其須評估本文件「風險因素」一節載列的特定因素。