

## 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，閣下應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一部分。閣下決定投資於我們的[編纂]之前，應閱覽整份[編纂]，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

於2014年12月31日，我們是中國的領先獨立物業管理公司<sup>1</sup>。根據中國指數研究院，我們以綜合實力位列中國獨立物業管理公司第三位，並名列中國房地產Top 10研究組及中國指數研究院編製的2014年「中國物業服務百強企業」排名的第九位<sup>2</sup>。此外，我們最近開發的O2O平台亦為我們的策略重點範疇之一，預期其將成為我們未來增長的主要源動力。於2015年5月31日，我們的總合約管理建築面積為33.0百萬平方米，涉及159項物業，其中包括未交付建築面積10.8百萬平方米。往績記錄期，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** 在此業務線之下，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、配套服務及諮詢服務。

**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，我們的收益及淨利潤大幅上升。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，2012年至2014年的複合年增長率為35.3%。我們的淨利潤總額亦由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，2012年至2014年的複合年增長率為109.0%。截至2015年5月31日止五個月，我們的收益

1. 根據中國指數研究院，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，相比「中國物業服務百強企業」名單中十大獨立物業管理公司之平均數則為25.0百萬平方米。

2. 中國指數研究院每年編製「中國物業服務百強企業」名單的排名，乃基於各物業管理公司自願提供的上一年度數據。於2015年，我們並無向中國指數研究院提供2014年數據，因此，我們未獲計入2015年的排名。據中國指數研究院所示，按綜合實力計，獨立物業管理公司數目佔物業服務百強企業的百分比於2012年、2013年、2014年及2015年分別穩定維持於18%、19%、20%及19%。

## 概 要

由截至2014年5月31日止五個月的人民幣138.1百萬元增加人民幣30.4百萬元至人民幣168.5百萬元，增幅為22.0%。下表載列我們於往績記錄期的收益明細。

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2012年		2013年		2014年		2014年		2015年	
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(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	114,459	82.9	140,507	83.4
物業管理服務	148,869	75.4	223,563	77.0	268,783	74.4	106,994	77.5	130,876	77.7
包幹制物業管理服務	148,869	75.4	223,082	76.9	268,421	74.3	106,783	77.3	130,876	77.7
酬金制物業管理服務	—	—	481	0.2	362	0.1	211	0.2	—	—
配套服務	12,463	6.3	14,405	5.0	23,410	6.5	7,369	5.3	9,584	5.7
諮詢服務	1,378	0.7	588	0.2	667	0.2	96	0.1	47	0.0
協銷業務線	34,739	17.6	51,720	17.8	68,342	18.9	23,650	17.1	28,026	16.6
總計	197,449	100.0	290,276	100.0	361,202	100.0	138,109	100.0	168,533	100.0

下表載列我們於所示期間按業務線劃分的毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2012年		2013年		2014年		2014年		2015年	
	(人民幣千元)	(佔收益%)	(人民幣千元)	(佔收益%)	(人民幣千元)	(佔收益%)	(人民幣千元)	(佔收益%)	(人民幣千元)	(佔收益%)
物業管理業務線	26,112	16.0	53,848	22.6	89,978	30.7	36,589	32.0	48,282	34.4
協銷業務線	11,460	33.0	24,076	46.6	30,733	45.0	10,732	45.4	12,884	46.0
總計	37,572	19.0	77,924	26.8	120,711	33.4	47,321	34.3	61,166	36.3

我們的業務自2005年開展以來，由廣州單一城市擴展至中國11個省份28個城市，於2015年5月31日，我們已訂約管理159項物業。我們策略性選擇進軍市場，專注於經濟更為發達且人均國內生產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。有關不同地區的收益明細，請見本文件第139頁「業務—我們的業務—地理分佈」一節。

### 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。在管理此業務線時，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。透過管家服務，我們訓練有素的駐場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137頁開始的「業務—物業管理業務線—服務範圍」一節。

往績記錄期，物業管理業務線下的總合約管理建築面積大幅增長。於2012年、2013年及2014年12月31日及2015年5月31日，我們分別有128項、143項、149項及159項訂約物業。下表載列我們於所示日期的總合約管理建築面積、計算收益建築面積、未交付建築面積及公共空間建築面積。

## 概 要

	於12月31日			於5月31日
	2012年	2013年	2014年	2015年
	(千平方米)			
計算收益建築面積 <sup>(1)</sup>	7,719	9,939	12,601	13,405
未交付建築面積 <sup>(2)</sup>	9,855	10,376	10,051	10,784
公共空間建築面積	8,072	8,856	8,737	8,770
<b>合約管理建築面積</b>	<b>25,646</b>	<b>29,171</b>	<b>31,389</b>	<b>32,959</b>

附註：

- (1) 計算收益建築面積指在物業經已交付或準備交付時，開始收取物業管理費的相關合約管理建築面積(此情況在該物業首批業主接獲交付通知後發生)。
- (2) 未交付建築面積指因有關物業尚未準備交付而並未開始收取物業管理費，且我們並未開始提供任何管理服務的相關合約管理建築面積。

往績記錄期，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，我們計劃按照一組嚴謹的準則，加強注重選擇性地物色物業管理公司的收購機會。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162頁開始的「業務－收購」一節。

### 業務模式

往績記錄期，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。根據包幹制合約，我們每月向所有單位收取預先釐定的每建築面積物業管理價格，該價格代表我們團隊及分包商所提供全部物業管理服務的「全包」費用，而我們有權將全數自業主及物業發展商收取的物業管理費保留及入賬為收益。我們亦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提供物業管理服務相關的開支。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，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，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。在酬金制模式下，我們確認佔物業管理費百分之十的物業管理酬金為我們的收益。根據酬金制合約，我們的物業管理費收入(不包括清潔、垃圾處理、園藝及景觀、保安等服務)僅包括業主或物業發展商應付管理費總額的特定百分比，而該等管理費的餘額將用於促使其他服務供應商向物業提供服務。在兩種收益模式下，物業管理費須按照物業的不同性質及特徵，受到適用政府指引價格或市場調節價格所規管。此外，管理費的任何調升均須經物業發展商或業主的批准。詳情請參閱本文件第137頁開始的「業務－物業管理業務線」一節。

## 概 要

### 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年躋身中國指數研究院編製的「中國特色物業服務領先企業」名單之中。於2015年5月31日，我們有760名管家，為我們絕大部分在管物業提供服務。

### 物業管理合約屆滿時間表

於2015年5月31日，我們訂約管理159項物業。下表載列截至2015年5月31日未完成的相關物業管理合約根據其合約條款的屆滿時間表。

	物業數目及相應 合約管理建築面積		佔總合約 管理建築 面積百分比
	(數目)	(千平方米)	(%)
於下列期間屆滿的物業管理合約：			
截至2015年12月31日止年度	12	2,594	7.9
截至2016年12月31日止年度	7	1,412	4.3
截至2017年12月31日止年度及之後	8	1,914	5.8
並無屆滿日期的物業管理合約	132	27,039	82.0
總計	159	32,959	100

### 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年及截至2015年5月31日止五個月，我們分別就82個、80個、85個及63個項目提供協銷服務。一般情況下，我們在取得協銷合約時，於協銷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6月透過愛到家手機應用程式在特選物業推出現時模式的住宅社區O2O平台。憑藉現存線下基礎建設，我們相信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、住戶人口結構及戰略合夥等。於2015年9月30日，由我們管理之物業約有126,000個單位，即為我們目標客戶之核心部分，亦為較純O2O業者優勝的另一優勢。往績記錄期，我們並無從O2O業務獲取任何收益，原因為該業務處於增長期，我們專注於用戶基礎的增長以及用戶教育，而非產生收益。2015年將產生的O2O發展成本估計為人民幣8.1百萬元。

## 概 要

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，並經第三方支付供應商支付賬單。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。

為了使我們的O2O平台快速增長，我們與主要線上領域的數個領先者訂立戰略合作協議，包括領先房地產相關服務供應商易居及房多多，以及領先線上超市一號店的營運商紐海電子商務。我們能夠利用易居及房多多的業務網絡引薦至物業發展商，從而提高O2O平台涵蓋的物業數目。一號店將成為我們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質量水平。透過利用該等合作夥伴的優勢，我們相信我們具備優厚條件發展O2O業務。

### 我們的競爭優勢

往績記錄期，我們的收益及淨利潤大幅增長，主要因強勁的內涵式增長及有效的成本控制措施所致。我們相信下列各項優勢促使我們達致持續強勢的增長：

- 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、團隊及戰略夥伴為開發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，彼等擁有卓越的執行能力及對行業的深入知識，且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下及線上服務。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。

## 概 要

### 供應商

我們的主要供應商乃為我們物業管理及協銷業務線提供相關服務的派遣代理及分包商。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度及截至2015年5月31日止五個月，我們五大供應商分別佔我們總採購量約73.5%、76.1%、79.5%及80.8%，而我們的最大供應商分別佔我們總採購量的64.3%、48.1%、66.4%及62.5%。「採購總額」之定義包括派遣成本及分包成本。詳情請見本文件第159頁開始的「業務—我們的供應商」一節。

### 派遣代理

基於我們的業務屬勞工密集型，於2012年、2013年及2014年，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。於往績記錄期任何時間，我們僅與一名派遣代理維持合約關係。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，我們已終止與有關派遣代理的派遣安排，並採納分包安排，成功於兩年過渡期內符合暫行規定之要求。於2015年5月31日，我們並無任何派遣工人。據中國法律顧問的意見，我們就往績記錄期聘用派遣工人而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處。請參閱本文件第34頁開始的「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—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。

### 分包

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167頁開始之「業務—質量控制—第三方分包商的質量控制」一節。我們亦協調不同第三方分包商之間的不同服務。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勞動力之絕大部分。有關我們對分包商的倚賴的詳情，請參閱本文件第34頁開始之「風險因素—與我們業務及行業有關的風險—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。

由於派遣合約已於2014年末終止並採納分包安排以遵守中國監管規定，我們預期成本架構將改變，其中會降低勞工成本(包括員工成本及派遣成本)及增加分包成本。我們截至2014年5月31日止五個月的派遣成本為人民幣37.6百萬元，而截至2015年5月31日止五個月的派遣成本則減至零。我們的分包成本由截至2014年5月31日止五個月的人民幣18.3百萬元大幅增加至截至2015年5月31日止五個月的人民幣70.1百萬元。由於分包安排成本輕微多於派遣安排的成本，我們預期與勞工相關成本(包括勞工成本及分包成本)將於不久將來增加。

---

## 概 要

---

### 我們的客戶

我們物業管理業務線的主要客戶包括物業發展商、業主及業主協會，而我們協銷業務線的主要客戶包括物業發展商。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年及截至2015年5月31日止五個月，我們五大客戶分別佔收益約8.1%、6.6%、6.1%及6.7%，而我們最大客戶則分別佔收益的2.9%、2.2%、1.9%及2.1%。

### 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及項目。我們一般透過多個渠道及營銷活動獲取新項目，包括：(i)現有客戶進行的新物業發展項目；(ii)房地產代理公司介紹的商機；(iii)地方機關網站刊登與土地發展或競標有關的資料；及(iv)向我們尚未有業務營運的多個地區的新客戶推廣我們的服務及品牌。詳情請參閱本文件第158頁開始的「業務－營銷」一節。

### 收購

我們計劃透過收購住宅物業管理公司擴充業務。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。詳情請參閱本文件第162頁開始的「業務－收購」一節。

## 概 要

### 財務資料概要

#### 綜合損益及其他全面收益表摘要

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2012年	2013年	2014年	2014年	2015年
	(未經審核)				
	(人民幣千元)				
收益	197,449	290,276	361,202	138,109	168,533
銷售及服務成本	(159,877)	(212,352)	(240,491)	(90,788)	(107,367)
毛利	37,572	77,924	120,711	47,321	61,166
其他收入	4,494	1,481	3,155	1,280	112
其他收益及虧損 <sup>(1)</sup>	(6,172)	(9,381)	(16,328)	(9,257)	(7,603)
行政開支	(14,344)	(19,852)	(21,472)	(8,277)	(12,326)
[編纂]開支	—	—	[編纂]	[編纂]	[編纂]
銷售及分銷開支	(2,438)	(3,413)	(3,765)	(1,591)	(2,010)
應佔聯營公司的業績	—	(424)	(670)	(602)	—
應佔合營企業的業績	—	—	(98)	(74)	(5)
融資成本	—	—	(5)	—	(2,591)
除稅前利潤	19,112	46,335	77,548	27,874	28,089
所得稅開支	(6,316)	(13,265)	(21,650)	(7,905)	(11,203)
本公司擁有人應佔年度／期間利潤及 全面收益總額	12,796	33,070	56,031	19,969	17,016
非控股權益應佔年度／期間利潤及 全面收益總額	—	—	(133)	—	(130)
年度／期間利潤及全面收益總額	12,796	33,070	55,898	19,969	16,886

附註：

- (1) 我們的「其他虧損」在2012年至2014年間增加，主要由於(i)就貿易應收款項及其他應收款項確認的減值虧損增加；(ii)有關出售於廣州到家5%股權的出售一間合營企業部分權益的虧損；(iii)主要由於出售我們於中奧建設全部股權及於中奧酒店的90%股權而產生的出售一間附屬公司虧損；及(iv)其他項目，包括收購一家合營企業額外權益的虧損及罰款開支。

## 概 要

### 綜合財務狀況表概要

	於12月31日			於5月31日
	2012年	2013年	2014年	2015年
	(人民幣千元)			
非流動資產	14,347	29,830	73,391	74,513
流動資產	99,585	167,788	205,653	368,995
流動負債	95,011	144,627	173,766	221,767
總資產減流動負債	18,921	52,991	105,278	221,741
非流動負債	—	—	9,639	204,420
資產淨值	18,921	51,991	95,639	17,321

### 綜合現金流量表概要

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2012年	2013年	2014年	2014年	2015年
	(未經審核)				
	(人民幣千元)				
經營活動所得／(所用)現金淨額	16,147	60,272	75,037	17,563	(17,368)
投資活動(所用)／所得現金淨額	(8,181)	(22,673)	(52,390)	(43,652)	616
融資活動(所用)／所得現金淨額	(16,524)	962	(1,775)	—	176,575
現金及現金等價物(減少)／增加淨額	(8,558)	38,561	20,872	(26,089)	159,823
匯率變動的影響	—	—	—	—	(1,161)
年／期初現金及現金等價物	14,743	6,185	44,746	44,746	65,618
年／期末現金及現金等價物	6,185	44,746	65,618	18,657	224,280

截至2015年5月31日止五個月，我們的經營活動現金流出淨額為人民幣17.4百萬元，主要來自(i)於2015年5月31日的貿易應收款項較於2014年12月31日增加人民幣47.6百萬元，主要由於業主傾向臨近年尾清償管理費結餘所呈的季節性變化；及(ii)額外稅項付款人民幣4.1百萬元。

## 概 要

### 主要財務指標

	於及截至12月31日止年度			於及截至 2015年 5月31日 止五個月
	2012年	2013年	2014年	
	(%)			
股權回報	67.6	63.6	58.7	239.9
總資產回報	11.2	16.7	20.1	9.2
流動比率	104.8	116.0	118.4	166.4
資產負債比率	6.9	2.4	12.5	1,243.4
淨債務對股權比率	淨現金	淨現金	淨現金	淨現金
毛利率	19.0	26.8	33.4	36.3
淨利潤率	6.5	11.4	15.5	10.0

有關計算財務指標的公式詳情，請見本文件第273頁「財務資料 — 主要財務指標」一節。

### 我們物業管理服務的定價

下表載列於所示日期我們生效合約的平均價格。

	於12月31日			於5月31日
	2012年	2013年	2014年	2015年
	(人民幣/平方米/月)			
每住宅計算收益建築面積的 物業管理平均價格 <sup>(1)</sup>	1.70	1.79	1.77	1.82
每合約管理建築面積的物業管理 平均價格(僅限住宅物業) <sup>(2)</sup>	1.88	1.98	2.01	2.02

附註：

- (1) 平均合約管理價格乃按於各相關期末仍產生收益的合約訂明的所有價格及費用的加權平均值計算。價格不包括停車場的管理費。
- (2) 平均合約管理價格乃按於各相關期末現行有效合約訂明的所有價格及費用的加權平均值計算。價格不包括停車場的管理費用。

### 貿易應收款項週轉天數

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度及截至2014年及2015年5月31日止五個月，我們的貿易應收款項週轉天數分別為50天、53天、56天、75天及74天。貿易應收款項週轉天數由2012年的50天增加至2014年的56天，主要由於物業管理服務增長。截

## 概 要

至2015年5月31日止五個月的有關天數增加至74天，主要由於業主傾向臨近年尾清償管理費結餘所呈的季節性變化。於2012年、2013年及2014年12月31日及2015年5月31日，賬面總值分別為人民幣12.2百萬元、人民幣34.2百萬元、人民幣38.1百萬元及人民幣67.7百萬元的應收款項已計入我們的貿易應收款項結餘，該等應收賬款於報告期末已逾期，而我們並未就減值虧損作出撥備。有關詳情，請參閱本文件第35頁「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們未必能夠成功向業主及物業發展商收取費用，如此可能會產生應收款項減值虧損」以及本文件第49頁「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 收回貿易應收款項受季節性波動影響，無法管理該等季節性波動可能會對我們的財務業績帶來重大不利影響」各節。

## 近期發展

### 營運及財務表現

於2015年9月30日，我們的業務拓展至中國28個城市，訂約管理164項住宅物業或非住宅物業，總合約管理建築面積為33.7百萬平方米，包括計算收益建築面積14.2百萬平方米。於2015年9月30日，我們訂約在72個項目中提供協銷服務。自2014年12月31日起，我們的平均物業管理價格輕微上升。按照我們的未經審核管理賬目，截至2015年9月30日止九個月的收益較截至2014年9月30日止九個月有所增加；而同期的毛利較2014年同期有所增加；相應期間的毛利率則維持穩定。截至2015年12月31日止年度，我們估計將產生與授出[編纂]有關的[編纂]開支[編纂]、與將[編纂]投資者持有的認沽期權由金融負債重新分類至權益有關的指定為按公平值計入損益的金融負債公平值增加[編纂]，以及[編纂]開支[編纂]元。我們進一步估計，我們於截至2015年12月31日止年度將確認員工開支人民幣5.4百萬元，再於截至2018年12月31日止三個年度就向O2O團隊授出股權激勵產生額外開支人民幣17.1百萬元。董事預期有關開支各自會對我們2015年的經營業績造成重大影響。此外，我們截至2015年12月31日止年度的淨利潤或會因該等一次性開支及指定為按公平值計入損益的金融負債公平值增加而大幅下跌。董事確認，自2015年5月31日起直至本文件日期概無重大資產變動。直至本文件日期，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自2015年5月31日起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。請參閱本文件第127頁「業務 — 近期發展」一節。

### O2O平台的發展

自2015年6月起，我們透過全資附屬公司杭州壹到推出愛到家手機應用程式，提供時尚生活服務。於2015年9月30日，我們的合作夥伴有715名商戶。同日，愛到家應用程式覆蓋99個住宅物業，其中94個為第三方物業管理公司管理的物業。於2015年9月30日，註冊用戶數目約為36,200名，其中約83%曾於2015年9月份登入愛到家應用程式。於2015年9月份，我們平均每日有約18%的註冊用戶登入應用程式。此外，於2015年9月份，我們收到及處理超過36,000份訂單(包括含推廣優惠的訂單)。36,200名註冊用戶中，約12,900名曾於2015年9月於O2O平台訂購，約58%曾於O2O平台訂購的用戶於截至2015年9月30日至少曾訂購兩次(不包括含推廣優惠的訂單)。透過O2O平台，我們利用愛到家向住戶轉售產品或服務以產生收益。自2015年6月1日至2015年9月30日，我們自O2O平台產生約人民幣342,000元的收益。請參閱本文件第[153]頁「業務 — 我們的O2O平台 — 我們的O2O平台及發展里程碑」一節。

## 概 要

於2015年10月，我們終止與廣州邁越、劉先生及趙女士的結構性合同，因此不再擁有廣州邁越的控制權，有效處置我們於該實體的權益。廣州邁越原先乃為協助本集團在廣東省發展其O2O業務而成立。由於我們的重心轉移至發展及擴展透過愛到家應用程式提供的服務，以及延伸其覆蓋至中國其他城市(包括廣東省)作為中期業務計劃，我們決定終止結構性合同，不再持有廣州邁越任何權益。我們的董事認為該等處置對我們的經營及財務影響不大，皆因(i)廣州邁越自成立起並無產生任何收益，且廣州邁越開發的手機應用程式的營運模式已被愛到家模式的營運模式取代，及(ii)我們因該實體的業務仍屬初期而並無作出任何重大投資。此外，我們並無就訂立該等結構性合同支付任何代價，因此終止合同並無對現金流量造成任何損失或影響。根據廣州邁越截至2015年9月30日的管理賬目，我們估計我們的資產淨值將會因該等處置而輕微減少約人民幣121,000元。請參閱本文件第110頁開始的「歷史、重組及企業架構 — 企業發展 — 於往績記錄期後處置廣州邁越」一節。

### [編纂]投資認沽期權

於2015年2月3日，劉先生、陳女士、梁先生、龍先生、本公司及啟昌就發行及配發股份予Central Oscar及Decision Holdings(其中包括)訂立VKC購股協議及與[編纂]投資者訂立恒璣購股協議(「Central Oscar及Decision Holdings認購股份」)。請參閱本文件第114頁開始的「歷史、重組及企業架構」一節。

根據該等協議，我們已各自向Central Oscar及Decision Holdings授出認沽期權，倘本公司股份如該等協議所載進行[編纂]([編纂])並無於自2015年4月17日當日起五年內完成，或發生該等協議內訂明之提前認沽期權觸發事件，則Central Oscar及Decision Holdings將有權要求啟昌購買當時由Central Oscar及Decision Holdings持有的全數(而非部分)Central Oscar及Decision Holdings認購股份。

我們已將Central Oscar及Decision Holdings認購股份及認沽期權整體呈列為指定為按公平值計入損益的金融負債。倘我們於2015年4月17日當日起五年內完成[編纂]，認沽期權將告失效而Central Oscar及Decision Holdings認購股份將重新分類為本公司股本，而Central Oscar及Decision Holdings認購股份面值與當時Central Oscar及Decision Holdings認購股份公平值之間的差額則計入本公司股份溢價中。董事認為，於初始確認日期至2015年5月31日期間，指定為按公平值計入損益的金融負債的公平值並無重大變動。

於2015年6月29日，劉先生、陳女士、梁先生、龍先生、本公司及啟昌與[編纂]投資者(其中包括)訂立股東協議修訂(「修訂」)，本公司與若干我們附屬公司以及我們的合營企業不再共同及個別地承擔啟昌的責任。因此，Central Oscar及Decision Holdings認購股份重新分類為本公司於2015年6月29日按公平值為人民幣199.0百萬元的股權。指定為按公平值計入損益的金融負債的公平值於初始確認日期至2015年6月29日之間增加人民幣6.3百萬元，已在修訂簽立後於損益確認。請見本文件第264頁「財務資料 — 財務狀況表若干項目的說明 — 指定為按公平值計入損益的金融負債」一節。

## 概 要

### 董事確認並無重大不利變動

董事確認，彼等已進行充分盡職審查，以確保直至本文件日期，本公司自2015年5月31日(即編製本公司最近期綜合經審核財務業績的日期)以來的財務狀況或前景概無重大不利變動，並且自2015年5月31日以來並無事件將會對本文件附錄一所載會計師報告所示的資料造成重大影響。

### [編纂]開支

與[編纂]有關的[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將由我們承擔，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]已於我們的綜合收益表內反映。由於截至2015年12月31日止年度將產生的[編纂]開支估計為[編纂]，而截至2014年12月31日止年度的淨利潤為人民幣55.9百萬元，故董事預期有關開支對我們2015年的經營業績造成重大影響。

### 所得款項用途

假設[編纂]每股股份[編纂]港元(即估計[編纂]範圍之中位數)，我們估計經扣除估計包銷費用、佣金及本公司應付有關[編纂]的開支後，將收取[編纂]所得款項淨額約[編纂]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162頁開始的「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。我們擬投資此部分所得款項淨額作杭州壹到發展O2O業務之用。詳情請見本文件第155頁開始的「業務—我們的O2O平台—我們的O2O平台發展計劃」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。

## 概 要

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。

我們估計，售股股東出售銷售股份所得款項淨額(扣除售股股東就[編纂]應付的包銷佣金及估計開支)將約為[編纂]港元(將於[編纂]時收取並假設[編纂]定於指示性[編纂]範圍之中位數)。本公司不會收取[編纂]中出售銷售股份所得的任何款項。

詳情請參閱本文件第281頁開始的「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決定宣派股息的金額。往績記錄期，本公司並無派付或建議派付任何股息。中奧物業於截至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，且於同月全數派付人民幣20.0百萬元。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月全數派付人民幣67.6百萬元，抵銷應收董事款項人民幣54.1百萬元。支付該等股息均以經營活動所得現金撥付。

[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、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，甚至能否分派任何股息。

我們現擬保留大部分(如非全部)備用資金及未來盈利，以經營及拓展業務。董事會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。我們過往所宣派及作出的股息金額，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278頁「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 <sup>(1)</sup>	[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]	[編纂]
[編纂]	[編纂]	[編纂]

## 概 要

附註：

- (1) 市值乃根據預期[編纂]後將予發行在外的[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。

#### 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，即易居及VKC。該等投資者合共於緊隨[編纂]完成後(假設並無行使[編纂]或根據[編纂]已經授出或根據購股權計劃可能授出的任何購股權)將持有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日後盡力為本集團作出貢獻，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表現、增長或成功而言屬重要或其貢獻對本集團的表現、增長或成功而言有利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

我們亦有條件採納購股權計劃，藉以激勵有關參與者日後盡力為本集團作出貢獻，以吸引、挽留及與該等對本集團的表現、增長或成功而言屬重要或其貢獻對本集團的表現、增長或成功而言有利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。

---

## 概 要

---

### 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利潤率。倘我們未能成功向業主及物業發展商收取費用，可能因而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進行若干物業管理服務。我們的未來增長可能未能按計劃實現，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會出現困難。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，且尤其應評估本文件「風險因素」一節載列的特定因素。