

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此處僅為概要，故並不包含所有可能對閣下具重要性的資料。閣下決定是否[編纂]前，務請閱讀本文件全文。

任何[編纂]均有風險，[編纂]的若干風險詳情載於「風險因素」一節。閣下決定是否[編纂]前，務請細閱該節。

概覽

我們是中國領先的房地產交易服務提供商（根據戴德梁行報告），原因是我們於2017年產生的一手房代理服務收入最多，房地產交易數據及土地數據所覆蓋的城市數量最多，且截至2017年12月31日以門店數量計房地產經紀網絡位居第二。我們主要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。我們的服務對象涵蓋房地產價值鏈中的各個範疇，包括房地產開發商、購房者和經紀公司及其他行業參與者。自本公司於2000年成立以來，我們已在中國房地產業界贏得受人尊崇的聲譽並於各項主要業務建立起領先地位。

我們的業務得益於我們與中國多家最傑出的房地產開發商之間的密切關係，尤其是在房地產開發行業內市場持續整合的趨勢下。我們為全部中國房地產開發商Top100或彼等各自的關聯公司提供服務。此外，房地產開發商Top100中的25家與股東有聯繫。請參閱「業務－概覽」一節。於2015年、2016年及2017年以及截至2018年3月31日止三個月，我們自該25家開發商產生的收入分別為人民幣895.5百萬元、人民幣1,479.7百萬元、人民幣2,118.8百萬元及人民幣416.7百萬元，佔各期間總收入的33.0%、37.0%、45.7%及44.8%。碧桂園、萬科及恒大（房地產開發商Top100中的前三名，亦為股東）於2017年錄得的合約銷售額合共約為人民幣1.6萬億元。截至最後可行日期，我們已與46家領先房地產開發商訂立戰略合作協議，年期介乎一至六年。我們與該等領先開發商的戰略關係可增強客戶對我們三大業務線服務需求的穩定性及可預測性。截至2018年3月31日，我們於1,068個一手房代理服務項目中擁有總建築面積為227.2百萬平方米的已訂約儲備物業，其中124.8百萬平方米乃於往績記錄期間與最大客戶恒大所訂約。

概 要

我們的三大業務線互為補充，產生了強勁的業務協同效應及大量的交叉銷售機會。我們自代理及經紀網絡服務的運營中收集大量房地產數據，這不斷壯大我們專有的數據庫，令我們得以提供最佳的數據及諮詢服務。我們憑藉自身的數據能力，在房地產開發項目的早期階段向房地產開發商提供市場調研報告、定位分析及可行性研究等各類服務，這令我們得以做好更充足的準備通過一手房服務及房地產經紀網絡服務來服務房地產開發商。此外，我們可通過房友品牌門店及所合作的其他房地產經紀公司物色新物業買方，幫助開發商客戶拓寬其銷售渠道。於2017年，2,093套新物業單位（總建築面積約190,005平方米）被售予我們為與房友品牌門店及其他房地產經紀公司合作的開發商客戶物色的買方。在三大業務引擎以及輕資產業務模式的推動下，我們於往績記錄期間實現大幅增長。我們的收入從2015年的人民幣27億元增至2017年的人民幣46億元，年複合增長率為30.6%，並從截至2017年3月31日止三個月的人民幣854.8百萬元增加8.8%至截至2018年3月31日止三個月的人民幣930.2百萬元。我們的年內利潤及全面收益總額從2015年的人民幣177.2百萬元增至2017年的人民幣765.3百萬元，年複合增長率為107.8%，並從截至2017年3月31日止三個月的人民幣135.1百萬元增加12.8%至截至2018年3月31日止三個月的人民幣152.4百萬元。

我們的服務

我們主要提供三類服務，即(i)一手房代理服務；(ii)房地產數據及諮詢服務；及(iii)房地產經紀網絡服務。下表載列我們於所示期間按絕對金額和佔總收入百分比計算的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審計)									
一手房代理服務	2,336,540	86.0	3,568,575	89.3	3,926,722	84.7	654,706	76.6	734,757	79.0
房地產數據及諮詢服務 ...	379,906	14.0	396,397	9.9	629,422	13.6	185,758	21.7	167,633	18.0
房地產經紀網絡服務	-	-	31,157	0.8	77,216	1.7	14,330	1.7	27,812	3.0
合計	<u>2,716,446</u>	<u>100.0</u>	<u>3,996,129</u>	<u>100.0</u>	<u>4,633,360</u>	<u>100.0</u>	<u>854,794</u>	<u>100.0</u>	<u>930,202</u>	<u>100.0</u>

概 要

一手房代理服務

我們的一手房代理服務主要包括就客戶所開發的住宅房地產項目制定並執行營銷及銷售策略，向有意購房者推介樓盤及促成銷售交易。

根據戴德梁行報告，截至2017年12月31日，我們的一手房代理服務於2017年產生人民幣39億元的收入，服務覆蓋186個城市，按這兩個口徑計，我們為中國最大的一手房代理服務提供商。憑藉高效的運營管理系統及靈活的資源配置，我們能夠為中國最大房地產開發商銷售大型項目。

下表載列我們於所示期間按城市等級劃分的一手房服務收入明細（均為絕對值及佔總收入百分比）：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	（人民幣千元，百分比除外）									
一線城市.....	645,988	27.6	833,028	23.3	732,762	18.7	116,093	17.7	164,503	22.4
二線城市.....	1,116,824	47.8	1,615,796	45.3	1,721,724	43.8	248,576	38.0	326,150	44.4
三四線城市.....	573,728	24.6	1,119,751	31.4	1,472,236	37.5	290,037	44.3	244,104	33.2
合計	<u>2,336,540</u>	<u>100.0</u>	<u>3,568,575</u>	<u>100.0</u>	<u>3,926,722</u>	<u>100.0</u>	<u>654,706</u>	<u>100.0</u>	<u>734,757</u>	<u>100.0</u>

自2016年至2017年，一線城市一手房代理服務所得收入有所下降，主要由於該等城市收緊有關購買住宅物業的若干限制性政策。

概 要

下表載列有關我們一手房代理服務的節選運營統計數據：

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
已售新物業總建築面積(百萬平方米).....	26.1	35.5	37.2	6.2	6.6
已售新物業的總價值(人民幣百萬元).....	267,468	406,078	432,982	73,480	83,306
年末／期末已訂約儲備物業 ⁽¹⁾ 總建築面積 (百萬平方米).....	160.7	165.4	206.0	不適用	227.2
平均佣金費率 ⁽²⁾	0.87%	0.88%	0.91%	0.89%	0.88%

附註：

- (1) 已訂約儲備物業指我們已經訂約根據特定項目房地產代理協議進行銷售但於有關時間尚未出售的新物業。
- (2) 平均佣金費率等於一手房代理服務所得收入除以已售新物業的總價值。

房地產數據及諮詢服務

我們的房地產數據及諮詢服務旨在滿足處於項目開發及銷售流程各階段的開發商客戶以及有著特定要求及需要的其他客戶的需求。我們的房地產數據及諮詢服務主要包括數據服務、測評及排名服務以及諮詢服務。

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數據提供商。我們認為，「克而瑞」品牌與廣闊的地域覆蓋、多元化的服務產品、深刻的市場洞察力及持續創新息息相關。我們的研究報告及排行榜因其權威性、可靠性及專業品質而被頻繁引用並獲得廣泛認可。

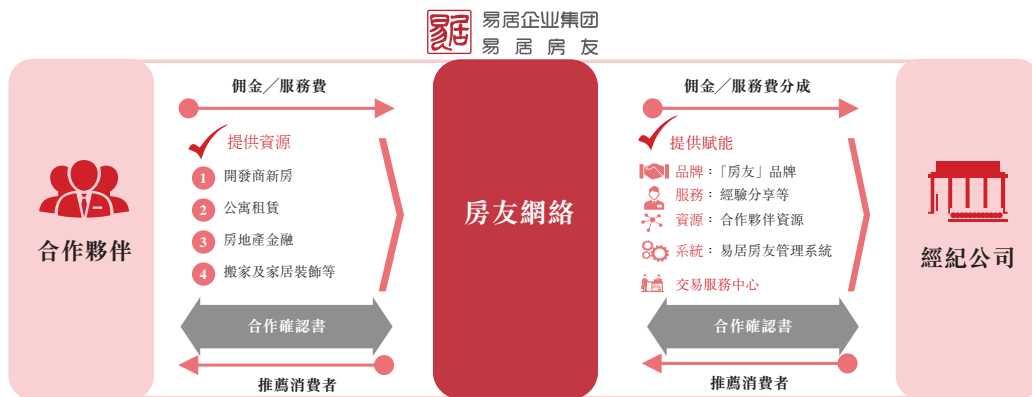
房地產經紀網絡服務

於2016年1月，我們推出「房友」品牌房地產經紀網絡服務，以整合中國中小型房地產經紀公司。我們認為，龐大而活躍的房友品牌門店網絡對需要有效的市場推廣渠道以獲取大量個人客戶的潛在業務合作夥伴而言是具有吸引力的價值主張。為吸引中小型房地產經紀公司成為房友品牌門店，我們開創了一種輕資產的「S2B2C」業務模

概 要

式，向中小型經紀公司提供綜合服務從而幫助其更好地服務個人客戶。該等中小型經紀公司主要提供二級市場房地產經紀服務，但亦可於其擁有相關資源時提供一手房代理服務及其他配套服務。在該業務模式下，我們不會於二次市場開設自己的房地產經紀門店，亦不會直接開展且目前並無計劃直接開展自身的房地產經紀業務。根據戴德梁行報告，自2016年1月以來，我們創建了中國第二大房地產經紀網絡。截至2018年3月31日，我們的全國性房友網絡覆蓋32個城市的5,211家房友品牌門店，與主要運營自營店或加盟店的公司開展競爭。

下圖列示我們的房友房地產經紀網絡如何與業務合作夥伴、房地產經紀公司及其個人客戶聯繫。



附註：公寓租賃、房地產金融、搬家及家居裝飾為我們計劃未來向房友品牌門店提供的資源。

加入我們房友網絡的經紀公司可提升其品牌知名度、可享有使用便利的管理軟件以及豐富的知識及其他資源。此外，我們可調動房友品牌門店及其他合作房地產經紀公司，為開發商客戶物色新物業買方。物色物業買方已拓寬了我們及參與經紀公司的收入來源，創造了雙贏局面。

由房友網絡所提供的物色買家的服務不同於一手房代理服務，亦不與其構成競爭，且有關服務佣金不屬於相關一級市場房地產代理所收任何佣金（如有）。對於任何新房地產銷售項目，開發商客戶可利用我們的房地產代理服務制定並執行營銷和銷售策略，向潛在買家推廣該項目，促進簽約及開發商案場銷售交易的其他方面的達成。作為開發商客戶營銷手段的一部分，開發商可同時委聘我們的房友經紀網絡及／或房友網絡以外的房地產經紀公司，獲取潛在買家並將彼等帶到其售樓處。

概 要

倘不計及分部內抵銷，房地產經紀網絡服務分部於2016年及2017年均錄得虧損淨額人民幣125.1百萬元，並於截至2018年3月31日止三個月錄得虧損淨額人民幣34.2百萬元。我們預期於截至2018年12月31日止年度錄得該分部虧損淨額。該分部仍處於發展初期，且迄今為止我們主要著力增加房友品牌門店的數量。我們產生了與房友網絡的迅速擴張有關的大量成本，包括增加勞動力、為易居房地產交易服務中心的運營租賃場地及裝修房友品牌經紀門店。我們計劃於未來幾年繼續用[編纂]及留存盈利投資該等領域。具體而言，我們計劃用[編纂]在未來三年於中國40個城市成立另外173個易居房地產交易服務中心，以擴張房地產經紀網絡服務的地理覆蓋範圍。請參閱「未來計劃及[編纂]」一節。於2017年及截至2018年3月31日止三個月，我們與主要位於上海、杭州及鄭州三個城市的經紀公司合作，為開發商客戶銷售新樓盤。於2018年，我們計劃加速拓展我們的經紀網絡，力求於2018年底前將房友品牌門店數量增至10,000家並覆蓋約52個城市。此外，我們計劃與所有上述城市的經紀公司合作為我們的開發商客戶物色新物業買方。在未來，我們亦可能通過房友網絡探索其他收益來源，例如提供由業務合作夥伴所提供的公寓租賃、房地產金融、搬家及家居裝飾等服務。房地產經紀網絡服務所得收入從2016年到2017年增加了147.8%，而從截至2017年3月31日止三個月至截至2018年3月31日止三個月增加了94.1%。同時，儘管房友經紀網絡擴張迅速，但由於規模經濟增加，該分部成本及開支的增速低於收入的增速。因此，房地產經紀網絡服務分部的利潤率從2016年的負360.6%提升至2017年的負156.6%，並進一步提升至截至2018年3月31日止三個月的負115.5%。由於我們與更多城市的更多經紀公司合作為開發商客戶物色新物業買方，我們預期繼續迅速提高該分部收入並於2019年實現收支平衡。

客戶

我們的客戶主要為中國房地產開發商，我們過往絕大部分收入來自該等客戶。我們的客戶亦包括使用我們房地產數據及諮詢服務的銀行、投資者、政府及非營利機構，以及使用我們於易居房地產交易服務中心所提供服務的房地產經紀公司及其客戶。於2015年、2016年及2017年以及截至2018年3月31日止三個月，我們自單一最大客戶恒大產生的收入分別佔總收入的22.3%、26.9%、35.1%及33.8%，自五大客戶產生的收入分別佔總收入的31.7%、36.6%、44.1%及47.0%。

概 要

為更好地服務主要開發商客戶及維持我們與其的密切關係，我們已與中國46家領先的房地產開發商訂立戰略合作協議。該等協議期限從一年到六年不等，據此，我們與各開發商協定，我們將向開發商提供諮詢、數據及銷售服務，包括通過房友經紀網絡進行銷售。

供應商

於往績記錄期間，最大供應商為勞務派遣機構，乃由於我們的部分中國附屬公司過往於其主要業務活動中聘用大量被派遣僱員。除勞務派遣機構外，我們的供應商亦包括辦公場所供應商、裝修服務提供商、廣告公司及協助我們銷售一級市場房地產單位的房地產經紀公司等。

我們的優勢

我們認為，以下競爭優勢有助於我們的成功且使得我們與競爭對手相區別：

- 我們擁有強大的客戶及股東基礎，並與中國多家領先房地產開發商建立戰略關係。
- 我們是中國房地產數據與諮詢市場上具影響力的領導者。
- 我們龐大的業務規模及專業銷售團隊使我們的一手房代理服務獨具優勢，善於執行複雜的銷售項目。
- 我們開創了一種創新的輕資產業務模式，整合並賦能中小型房地產經紀公司。
- 我們擁有經驗豐富且穩定的管理團隊以及有效的員工培訓系統。

有關該等競爭優勢的詳細討論，請參閱「業務－我們的優勢」一節。

我們的策略

為鞏固我們作為中國領先房地產交易服務提供商的地位，我們擬採取以下策略：

- 鞏固我們在一手房代理服務的領導地位；

概 要

- 進一步拓展我們的房友網絡及房友經紀網絡的收入來源；
- 進一步加強我們在房地產行業的影響力；
- 投資於研究創新；及
- 在僱員身上加大投入以更好地為客戶服務。

有關該等策略的詳細討論，請參閱「業務－我們的策略」一節。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及「風險因素」一節所載若干風險。閣下決定在[編纂]股份前應謹慎閱讀該節所載列之全部資料。我們所面臨的主要風險包括：

- 我們的業務易受中國房地產市場波動的影響，這可能會對我們的收入及營業績造成重大不利影響。
- 中國政府針對國內房地產行業所採取的措施或會對我們的業務造成重大不利影響。
- 我們的絕大部分收入集中產生自數家房地產開發商。
- 我們的房地產經紀網絡服務經營歷史有限，且是在新業務模式下提供服務。
- 如果我們不能有效及高效控制增長，我們的經營業績或盈利能力可能遭受不利影響。
- 如果我們未能在CRIC系統中獲取及維持準確、完整和可靠的數據或避免CRIC系統運行中斷或故障，我們或會失去競爭優勢。
- 我們擁有大量貿易應收款項及客戶定金結餘，這令我們的信貸風險增加並可能對我們的經營業績產生重大不利影響。

概 要

控股股東

於2018年3月16日之前，周先生通過On Chance、Jun Heng、Kanrich、易居控股、易居（中國）控股及中國房產信息集團（均為周先生直接或間接全資擁有的公司）持有我們超過30%的股份。因此，該等公司及周先生即構成控股股東，為一組有權行使我們超過30%的股權的人士。

於[編纂]投資完成及中國房產信息集團轉讓本公司1.622%的權益予Regal Ace（均為由周先生控制的公司）後，周先生及由其控制的實體於最後可行日期合共持有我們25.622%的股份。詳情請參閱「歷史、重組及公司架構－公司重組－於本公司若干權益的重組」一節。雖然控股股東自2018年3月16日直至[編纂]不再持有超過我們30%的股份，但彼等一起仍為單一最大股東，且由於以下原因而仍為本公司控股股東（定義見《上市規則》）(i)根據股東協議，其能夠控制董事會多數成員的組成；及(ii)至少自2017年1月1日起，其僅為對本集團管理層施加影響的僅有人士，因此，至少自2017年1月1日起，對管理層的影響尚無任何變動。[編纂]後，控股股東與[編纂]之間的股東協議將根據其條款自動終止，控股股東將不再能夠控制董事會多數成員的組成，因此將不再為本公司控股股東（定義見《上市規則》）。有關股東協議及控股股東的詳情，請分別參閱「歷史、重組及公司架構－公司重組－[編纂]投資－[編纂]投資者的特殊權利」及「與控股股東的關係－控股股東」章節。

易居（中國）控股私有化及重組

於2007年8月8日，易居（中國）控股完成美國存託股份在紐交所首次公開發售，每股美國存託股的發售價為13.80美元，因此市值約為10.6億美元。其後於2016年4月15日，易居（中國）控股透過由周先生、沈南鵬先生及新浪公司（「買方集團」）主導的合併進行私有化。為進行私有化，其向紐約證券交易所投資者支付的發售價為每股股份6.85美元（每股美國存託股6.80美元（經扣除撤銷費每股美國存託股0.05美元）），不計利息且不扣除任何適用預扣稅，因此易居（中國）控股市值約為987百萬美元。該發售價為買方集團與易居（中國）控股獨立董事特別委員會協商的結果。評估發售價的公正性時，獨立董事特別委員會考慮多方因素，其中包括(i)易居（中國）控股美國存託股的市價；(ii)類似公司的交易倍數；及(iii)紐交所的若干相關業務組合及其他交易的財務

概 要

條款，以及倚賴獨立財務顧問（國際公認的專業估值公司）出具的公正意見。私有化資金通過上海浦東發展銀行股份有限公司南匯支行提供的350百萬美元的貸款融通及周先生、沈南鵬先生與新浪公司的現金注資進行融資。董事確認，就其所知及所信，易居（中國）控股於紐交所上市期間及直至其私有化，已在所有重大方面遵守所有適用美國證券法律法規以及紐交所規則及規定，且未遭有關監管機構採取任何紀律處分。在易居（中國）控股私有化前後，我們的業務僅是且將繼續為其業務分部的一部分。為籌備[編纂]及優化公司架構，本集團進行了公司重組。有關詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－公司重組」一節。

股權架構

為籌備[編纂]，本公司自2017年11月至2018年3月已結束與31名[編纂]投資者的[編纂]投資。[編纂]投資之後，截至最後可行日期，該等投資者合共持有本公司已發行股本的74.378%。有關[編纂]投資及[編纂]投資者的詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－[編纂]投資」一節。

我們已採納[編纂]購股權計劃及[編纂]購股權計劃，從而激勵及獎勵對本集團有貢獻的董事、僱員及聯屬人士。截至最後可行日期，有關91,563,600股股份的購股權已根據[編纂]購股權計劃授出，佔本公司緊隨[編纂]完成後經擴大已發行股本的[編纂]（假設[編纂]未獲行使且不計及因根據[編纂]購股權計劃授出或根據[編纂]購股權計劃可能授出的購股權獲行使而可能發行的任何股份）。假設根據[編纂]購股權計劃授出的購股權獲悉數行使，則(a)緊隨[編纂]完成後股東的股權（假設[編纂]未獲行使）可能會被攤薄約[編纂]；及(b)截至2017年12月31日止財政年度的每股盈利可能會從每股[編纂]減少約[編纂]至每股[編纂]。[編纂]購股權計劃及[編纂]購股權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]購股權計劃」及「法定及一般資料－[編纂]購股權計劃」等章節。

概 要

歷史財務資料概要

下表載列摘錄自本文件附錄一會計師報告的我們於往績記錄期間綜合財務資料的財務數據概要。以下所載列的綜合財務數據概要應與本文件完整的綜合財務報表（包括相關附註）一併閱讀。我們的綜合財務資料乃根據IFRS編製。

綜合損益及其他全面收益表數據

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(人民幣千元)			(未經審計)	
收入	2,716,446	3,996,129	4,633,360	854,794	930,202
員工成本	(1,736,714)	(2,401,923)	(2,623,332)	(500,588)	(503,388)
宣傳及推廣開支	(125,551)	(130,539)	(236,053)	(29,231)	(30,378)
辦公場所經營租賃開支	(86,837)	(94,133)	(105,571)	(25,248)	(26,613)
折舊及攤銷開支	(27,258)	(24,190)	(27,870)	(9,308)	(6,291)
按攤銷成本計量的					
金融資產損失準備	(63,441)	(103,959)	(119,866)	(10,673)	(12,143)
諮詢開支	(158,180)	(176,464)	(224,424)	(37,003)	(29,801)
分銷開支	-	(24,967)	(51,726)	(9,174)	(20,676)
其他經營成本	(215,794)	(253,812)	(284,539)	(53,741)	(52,735)
其他收入	22,219	39,270	38,256	1,612	17,586
其他收益及虧損	(4,432)	(2,519)	3,355	496	(21,726)
其他開支	(4,877)	(3,801)	(8,831)	(4,126)	(1)
[編纂]	-	-	-	-	(17,406)
應佔聯營公司業績	92	(531)	148	158	(1,638)
融資成本	(26,448)	(29,756)	(21,650)	(6,642)	(5,551)
稅前利潤	289,225	788,805	971,257	171,326	219,441
所得稅開支	(112,071)	(216,636)	(205,951)	(36,228)	(67,066)
年內／期內利潤及					
全面收益總額	177,154	572,169	765,306	135,098	152,375
以下人士應佔年內／期內利潤					
及全面收益總額：					
本公司擁有人	165,209	486,969	352,020	56,000	93,875
非控股權益	11,945	85,200	413,286	79,098	58,500
	177,154	572,169	765,306	135,098	152,375
非IFRS指標⁽¹⁾：					
經營利潤 ⁽²⁾	302,671	786,142	959,979	179,828	248,177
本公司擁有人應佔經調整利潤					
及全面收益總額 ⁽³⁾	165,209	551,684	702,045	112,011	126,523

概 要

附註：

- (1) 非IFRS指標作為分析工具的用途有限，閣下不應將之視為獨立形式，或將之用於替代對根據IFRS所報告的年內／期內利潤及全面收益總額、本公司擁有人應佔年內／期內利潤及全面收益總額以及其他指標的分析。有關該非IFRS指標的詳情（包括所作調整的理由），請參閱下文「財務資料－非IFRS指標」一節。
- (2) 我們將經營利潤定義為經營成本淨收入，其中包括員工成本、宣傳及推廣開支、辦公場所經營租賃開支、折舊及攤銷開支、按攤銷成本計量的金融資產損失準備、諮詢開支、分銷開支及其他經營成本若干項目。
- (3) 我們將本公司擁有人應佔經調整利潤及全面收益總額界定為(i)本公司擁有人應佔年內／期內利潤及全面收益總額作出調整後加回(ii)易居企業（中國）集團21名投資者應佔利潤及全面收益總額。有關該等非IFRS指標的詳情（包括所作調整的理由），請參閱下文「非IFRS指標」分節。本公司擁有人應佔經調整利潤及全面收益總額並非根據IFRS計算。

分部業績

我們於往績記錄期間以三個分部呈報財務業績：(i)一手房代理服務；(ii)房地產數據及諮詢服務；及(iii)房地產經紀網絡服務。下表載列有關三個分部的若干經營業績資料（不計及分部內抵銷）：

	截至12月31日止年度								
	2015年			2016年			2017年		
	收入	利潤／ (虧損)	利潤率	收入	利潤／ (虧損)	利潤率	收入	利潤／ (虧損)	利潤率
	(人民幣千元，百分比除外)								
一手房代理服務...	2,336,540	358,697	15.4%	3,568,575	885,852	24.8%	3,927,498	950,424	24.2%
房地產數據及 諮詢服務.....	433,077	(47,756)	(11.0%)	448,558	54,251	12.1%	634,023	159,327	25.1%
房地產經紀 網絡服務.....	-	-	-	34,689	(125,076)	(360.6%)	79,875	(125,101)	(156.6%)

概 要

	截至3月31日止三個月					
	2017年			2018年		
	收入	利潤／(虧損)	利潤率	收入	利潤／(虧損)	利潤率
	(人民幣千元，百分比除外)					
	(未經審計)					
一手房代理服務	654,706	135,483	20.7%	734,847	240,479	32.7%
房地產數據及諮詢服務	186,412	68,256	36.6%	168,052	57,048	33.9%
房地產經紀網絡服務	14,330	(27,114)	(189.2%)	29,614	(34,197)	(115.5%)

房地產數據及諮詢服務分部於2015年產生虧損淨額乃主要由於我們於2014年及2015年作出重大投資開展房屋價格評級服務。我們於2015年停止開發該等服務，房地產經紀網絡服務分部於2016年及2017年產生虧損淨額乃主要由於我們於2016年推出房友經紀網絡後作出重大投資以快速擴大該網絡規模。

節選綜合財務狀況表數據

	截至12月31日			截至3月31日
	2015年	2016年	2017年	2018年
	(人民幣千元)			
流動資產總值	2,354,000	3,734,985	5,701,216	6,924,024
流動負債總額	(1,559,061)	(2,825,754)	(4,177,082)	(4,429,094)
流動資產淨值	794,939	909,231	1,524,134	2,494,930
非流動資產總值	396,594	553,343	638,708	607,249
非流動負債總額	(290,513)	(366)	(219)	(182)
資產淨值	901,020	1,462,208	2,162,623	3,101,997

於往績記錄期間，我們一般擁有很長的貿易應收款項周轉日數，原因為收入確認與開具賬單之間存在平均四至七個月的時間差。於2015年、2016年及2017年以及截至2018年3月31日止三個月，我們作出損失準備之前的貿易應收款項總額周轉日數（包括已開票及未開票結餘），即從收入確認至後續現金結算的平均週期，分別為219日、201日、258日及364日。我們於2015年、2016年及2017年以及截至2018年3月31日止三個月作出損失準備之前的未開票貿易應收款項周轉日數（為從收入確認至開票日的平均週期）分別為143日、130日、159日及215日。作出損失準備之前的貿易應收款項總額周轉日數從2015年的219日減至2016年的201日，主要由於我們加大收款力度。作出損

概 要

失準備之前的貿易應收款項總額周轉日數從2016年的201日增至2017年的258日，主要原因是商業銀行收緊貸款政策，導致我們於2017年向諸多開發商客戶授予的實際信貸期延長，從而影響了房地產開發商及購房者。其次，作出損失準備之前的貿易應收款項總額周轉日數增加亦由於以商業票據結算的應收賬款所佔比例提高。作出損失準備之前的貿易應收款項總額周轉日數進一步增至截至2018年3月31日止三個月的364日。我們作出損失準備之前的貿易應收款項總額周轉日數通常於各年度的第一季度較長，此乃由於在冬季及中國春節期間房地產活動的水平相對較低導致該季度收入比例較低，因此董事預計，2018年作出損失準備之前的貿易應收款項總額周轉日數將短於截至2018年3月31日止三個月作出損失準備之前的貿易應收款項總額周轉日數。為培養及維護與主要客戶（為房地產開發商Top100）的長期業務關係，我們有意授予該等客戶更長的結算期，且董事預計2018年作出損失準備之前的貿易應收款項總額周轉日數可能長於2017年作出損失準備之前的貿易應收款項總額周轉日數。儘管2018年作出損失準備之前的貿易應收款項總額周轉日數可能長於2017年作出損失準備之前的貿易應收款項總額周轉日數，鑒於於損益確認的金融資產（主要為貿易應收款項）的過往損失準備於2015年、2016年及2017年以及截至2018年3月31日止三個月分別僅佔收入的2.3%、2.6%、2.6%及1.3%，且我們大部分的貿易應收款項歸屬於我們將定期對其開展信用審查的房地產開發商Top100，董事預計，我們貿易應收款項的可收回性不會出現重大不利變動。

在接收新客戶之前，我們對有意客戶的信貸質量進行評估，並為其設定信貸限額，此為我們所採納的政策。我們定期審核授予客戶的信貸限額及信貸期。為將信貸風險降至最低，我們將僅與資信可靠的實體進行交易，並獲取房地產物業作為抵押品，適當情況下作為降低因違約而引起財務損失的風險的一種方式。我們亦指派信貸管理委員會制定並持續監控客戶的信貸風險等級。當應收款項賬齡超過六個月（按收入確認日期計算）時，我們開始主動與相關客戶磋商結算計劃及時間表。此外，我們於報告期末單獨審核各項貿易應收款項的可收回金額，以確保就不可收回金額作出充足的損失準備。

詳情請參閱「財務資料－流動資產淨值－主要資產負債表項目的討論－貿易應收款項」一節。

概 要

節選綜合現金流量表數據

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(人民幣千元)			(未經審計)	
經營活動所得／(所用) 現金淨額	295,166	409,669	(275,018)	111,433	(101,961)
投資活動 (所用)／所得現金淨額	(294,875)	134,059	4,572	(4,420)	(1,281)
融資活動 (所用)／所得現金淨額	(111,277)	(34,504)	1,103,441	49,960	1,539,898
現金及現金等價物 (減少)／增加淨額 ..	(110,986)	509,224	832,995	156,973	1,436,656
年初／期初現金及現金等價物	576,766	465,756	974,946	974,946	1,791,290
匯率變動的影響	(24)	(34)	(16,651)	3	(45,781)
年末／期末現金及現金等價物	<u>465,756</u>	<u>974,946</u>	<u>1,791,290</u>	<u>1,131,922</u>	<u>3,182,165</u>

於2017年，我們產生經營現金流出淨額的主要原因為我們於2017年相較於2015年的人民幣33.5百萬元及2016年的人民幣92.7百萬元繳納所得稅人民幣522.3百萬元。我們所繳納所得稅稅款一次性大幅增加乃由於我們於2017年變更了納稅申報政策。請參閱「財務資料－經營業績的關鍵組成部分－稅務」一節。我們截至2018年3月31日止三個月錄得經營現金流出淨額的主要原因是我們於2018年2月春節前向僱員作出的2017年度以績效為基礎的付款。

財務比率

	截至12月31日／ 截至12月31日止年度			截至3月31日／ 截至3月31日止三個月	
	2015年	2016年	2017年	2017年	2018年
	(未經審計)			(未經審計)	
經營利潤率 ⁽¹⁾	11.1%	19.7%	20.7%	21.0%	26.7%
淨利率 ⁽²⁾	6.5%	14.3%	16.5%	15.8%	16.4%
資產回報率 ⁽³⁾	5.2%	16.3%	14.4%	12.8%	8.8%
權益回報率 ⁽⁴⁾	11.8%	48.4%	42.2%	35.2%	23.2%
流動比率 ⁽⁵⁾	151.0%	132.2%	136.5%	142.4%	156.3%
資本負債比率 ⁽⁶⁾	49.9%	26.7%	20.8%	30.1%	17.7%

附註：

- (1) 經營利潤率等於年度經營利潤除以年內／期內收入。有關經營利潤的定義，請參閱「財務資料－非IFRS指標－經營利潤及經營利潤率」一節。
- (2) 淨利率等於年內／期內利潤加全面收益總額除以年內／期內收入。
- (3) 截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度的資產回報率等於年內利潤加全面收益總額除以年初資產總值與年末資產總值的平均值。截至2017年3月31日及2018年3月31日止三個月的資產回報率等於期內利潤加全面收益總額乘以四，除以年初資產總值與期末資產總值的平均值。

概 要

- (4) 截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度的權益回報率等於年內利潤加全面收益總額除以年初權益總額與年末權益總額的平均值。截至2017年3月31日及2018年3月31日止三個月的權益回報率等於期內利潤加全面收益總額乘以四，除以年初權益總額與期末權益總額的平均值。
- (5) 流動比率等於我們的流動資產除以截至年末／期末的流動負債。
- (6) 資本負債比率等於債務總額除以截至年末／期末的權益總額。債務總額包括所有計息銀行貸款。

股息

於往績記錄期間，易居企業（中國）集團於2015年向CRE BVI派付股息人民幣600.0百萬元。根據適用法律，我們目前並無制定任何具體的股息政策。我們宣派及派付的任何股息金額將由董事會酌情決定，並將取決於我們未來的營運及盈利、資本需求及盈餘、一般財務狀況、合約限制及董事會認為屬相關的其他因素。股息的任何宣佈及派付以及金額受我們的章程文件及相關法律規限。股東大會上的股東可批准宣派任何股息，惟其金額不得超過董事會建議之金額。除用於合法分派的利潤及儲備外，不得宣派或派付任何股息。

[編纂]

概 要

[編纂]

本文件乃就[編纂]的[編纂]部分而刊發。[編纂]包括（視乎[編纂]行使與否而定）：
(i)[編纂]（可予[編纂]）的[編纂]，及(ii)[編纂]（可予[編纂]及視乎[編纂]行使與否而定）
的[編纂]。

[編纂]將佔緊隨[編纂]完成後本公司已發行股本約[編纂]（假設[編纂]未獲行使且
不計及因根據[編纂]購股權計劃授出及根據[編纂]購股權計劃授出的任何購股權獲行使
而可能發行的任何股份）。若[編纂]獲悉數行使，[編纂]將佔緊隨[編纂]完成後本公司已
發行股本約[編纂]。

近期發展

於2018年，我們的整體業務尤其是我們的房地產經紀網絡服務分部持續增長。截
至2018年5月31日，房友品牌門店的數量增至7,051家，覆蓋52個城市。於往績記錄期
間後，另外兩個分部的業績與截至2018年3月31日止三個月所呈現的趨勢相符。具體而
言，與2017年同期相比，已售新物業的總建築面積及總價值持續增長，平均佣金率則
保持相對穩定。截至2018年12月31日止年度，我們預期會就[編纂]及以股份為基礎的
付款產生重大支出，這會對我們的經營業績產生不利影響。

董事確認，截至最後可行日期，本集團的財務狀況或前景自2018年3月31日以來
並未出現任何重大不利變動，且自2018年3月31日以來及直至本文件日期，並未發生可
能對綜合財務報表所示資料產生重大影響的事件。

概 要

[編纂]

我們將就[編纂]產生總計人民幣189.3百萬元的[編纂]（假設[編纂]為[編纂]，即指示性[編纂]範圍[編纂]至[編纂]的中位數，且假設[編纂]未獲行使），其中人民幣47.0百萬元預計將記入截至2018年12月31日止年度的綜合損益及其他全面收益表以及人民幣163.3百萬元直接歸屬於向公眾發行股份並予以資本化。[編纂]指與上市有關的專業費用及其他費用，包括[編纂]，但不包括酌情花紅。上述[編纂]乃截至最後可行日期的最佳估計，僅供參考，實際金額可能與此估計有所不同。我們預計該等[編纂]不會對我們於2018年的經營業績產生重大影響。

[編纂]