

行業概覽

本節及本文件其他章節所載資料及統計數據乃取自多項官方及政府刊物、公開可取市場研究來源及我們委託中國指數研究院獨立編製與[編纂]有關的行業報告。我們相信資料來源恰當，包括所識別的對未來期間的前瞻性資料，且我們已合理審慎摘錄並轉載有關資料。我們並無理由相信有關資料在任何重大方面屬虛假或含誤導成份，或遺漏任何事實致使有關資料在任何重大方面屬虛假或含誤導成份。有關資料未經我們、聯席保薦人、[編纂]、我們或彼等各自的任何董事、高級職員、代表、聯屬人士或顧問及參與[編纂]的任何其他各方（中國指數研究院除外）獨立核實，概不就有關資料的準確性或完整性發表任何聲明。有關資料及統計數據未必與中國境內或境外其他來源所得的其他資料及統計數據一致。本節及本文件其他章節所載若干資料及統計數據（包括摘錄自中國官方及政府刊物及來源者）與第三方於中國境內或境外編製的其他資料及統計數據未必一致。因此，建議閣下不應過分依賴有關資料。

中國指數研究院的背景及方法

就[編纂]而言，我們委託中國指數研究院（為一名獨立第三方及富有經驗的中國物業研究機構）就中國代建市場編製中國指數研究院報告。我們就此報告支付總代價人民幣900,000元，我們認為該報告費用與市場費率一致。

中國指數研究院為一間領先的獨立物業研究機構，在全國75座城市設有辦事處。目前，中國指數研究院擁有逾600名資深研究分析員，負責分析中國超過600座城市的實時物業交易數據。中國指數研究院乃基於其自主開發的數據庫CREIS中指數據（「CREIS中指數據」）、房天下(fdc.fang.com)的數據庫及多項政府刊物編製行業報告。該等數據庫及政府刊物已於中國房地產市場獲廣泛應用及倚賴。中國指數研究院與國務院發展研究中心企業研究所及清華大學房地產研究所共同成立的中國房地產Top 10研究組致力於評估中國房地產開發商，並基於多項假設及因素（涵蓋七個類別，即規模、盈利能力、增長率、穩定性、融資能力、營運效率及社會責任項下的30多項要素）每年發佈根據中國綜合開發實力名列百強房地產開發商的報告。中國指數研究院每年

行業概覽

根據上一年度的市場洞察發佈有關中國百強房地產企業的行業報告。中國指數研究院於2016年開始對中國代建行業進行研究。根據其於中國房地產行業多年的經驗，中國指數研究院透過全面性的研究、深度資料分析及對行業營運模式以及未來發展趨勢的研究，有系統地研究中國代建行業的發展。於2017年，中國指數研究院發行《中國房地產代建行業發展藍皮書》以補足中國代建行業領域研究的不足之處。

於編製行業報告及區域排名資料時，中國指數研究院依賴下列假設：(i)統計局公佈的所有數據均屬準確；(ii)自相關地方住房管理局收集的所有有關住宅銷售交易的資料均屬準確；及(iii)倘所訂閱數據乃來自知名公共機構，則中國指數研究院已倚賴該等機構的專業知識。中國指數研究院已對符合以下標準的中國代建公司數據進行研究：(i)屬合法成立並正式註冊成立，(ii)截至2019年12月31日止三個年度擁有超過五個在建或竣工或代建收入超過人民幣1億元的項目，及(iii)於彼等之任何商業代建項目中持有30%以下持股量。根據上述標準，中國指數研究院已收集28間代建公司（「主要代建公司」）的數據並利用有關資料編製行業報告。

代建行業於發達國家的發展

代建於發達國家的歷史悠久。例如，根據中國指數研究院報告，美國及新加坡於1990年代便已開展代建，而現今已發展至先進階段。於該等國家，代建於草創之初乃為解決與傳統物業開發有關的多項重大問題而開展的新興行業，此類問題包括效益及成效不彰的物業開發、品牌知名度不足及下降的盈利能力。

代建促成土地收購及物業開發管理的分立，並因此透過將土地收購及物業開發管理分配予最適合人士，以提升物業開發的效率、品質及盈利能力。因此，美國及新加坡的代建公司一般採納輕資產業務模式並專注於提供物業開發的全方面解決方案，而土地收購成本及物業開發則主要由項目擁有人承擔。例如，根據中國指數研究院報告，美國大型代建公司Tishman Speyer經營的業務模式為其負責自項目擁有人籌集股本資金、進行代建並最終產生股本回報予所有項目擁有人。此模式使代建公司以小額

行業概覽

自有資金而達致較高的槓桿作用。新加坡代建行業的發展主要分為以傳統政府購置為基礎的代建及商業代建服務。與美國類似，藉由於商業代建項目與不同資金提供者合作，新加坡代建公司如凱德集團（亞洲最大的房地產公司之一）全程或部分參與項目融資的過程並提供代建服務。此業務模式已逐漸成為發達國家房地產開發的主流模式之一。根據中國指數研究院報告，中國的代建行業將於未來出現如下文進一步討論的大幅增長。

中國代建行業概覽

自政府代建系統性改革及中國房地產行業市場化以來，代建市場已逐步自更廣泛的物業開發行業發展為個別行業。隨著中國房地產行業自追求更大規模轉型為追求更強實力，代建行業逐漸以輕資產經營模式、高盈利能力及專業管理能力力求脫穎而出。於市場導向的行業改革中，代建的特點及內涵持續不斷演變，已由狹義的房地產代建演變為廣義的服務管理行業。

根據中國指數研究院報告，代建行業具四個核心要素。首先，代建公司自項目擁有人收取及確認代建費用作為其收入。第二，代建公司可在其項目中利用其品牌或與項目擁有人以聯合品牌機制展開合作。儘管代建公司對項目並無任何控制權，視乎其與項目擁有人所訂協議，代建公司仍有一定的經營控制權。第三，代建公司及項目擁有人責任分工明確。彼等以就所履行代建服務支付服務費、信託基金或其他代建服務的合作形式之協議，藉此在項目中展開合作。此外，代建公司不會如同房地產開發公司將物業銷售確認為收入。反之，代建公司確認管理服務費為其收入。

隨著房地產行業已進入「白銀時代」，加上投資減少、庫存高企、利潤下滑及地區差異化加劇的影響日益加深，眾多房地產開發商已採取預防措施，以應對該等影響。彼等在傳統房地產開發及銷售以外領域尋求轉型及發展。因此，若干房地產開發商開始向輕資產經營模式轉型，輕資產經營模式以投資規模小、風險低以及槓桿率高、盈利能力高及專業化水平高而著稱。該轉型主要側重於以房地產開發商品牌、專業知識及專業管理能力為基礎之代建。

行業概覽

代建行業與傳統物業開發行業之間業務模式的差異

綠城中國等傳統物業開發商已逐步建立代建團隊或代建公司，旨在以自有品牌及專業開發能力創造價值。代建涵蓋多種物業開發領域，如住宅物業開發、公共服務領域的公共住房開發及城區改造開發。

1. 輕資產營運

代建公司在若干方面與傳統房地產開發商不同。傳統房地產開發為一項需投資及物業開發兩者兼備之資本密集型業務。投資回報乃透過土地增值及物業銷售實現。因此，傳統房地產開發模式主要受投資所驅動。傳統物業開發將在經濟蓬勃發展時增加槓桿，並在經濟增長放緩時去槓桿化。代建並非受投資驅動，因為其一般於未收購土地的情況下從事代建。代建公司根據不同項目需求、不同客戶性質及彼等品牌授權，就所提供之代建服務收取服務費。代建主要受向項目擁有人提供的服務所驅動。

代建公司提供全面且多樣的服務。代建公司通常由傳統物業開發商轉型而來。代建公司一般有三種服務模式：(i)代建費用模式，即代建公司收取管理費用以管理物業開發；(ii)資本投資回報及代建費用綜合模式，即公司就項目進行小額資本投資，同時提供代建服務以換取管理費；及(iii)房地產基金模式，即代建公司引入房地產基金以投資物業開發項目，以分散其自身的信貸風險，而房地產基金得以分佔溢利。

2. 反週期性業務模式

代建公司的業務發展週期亦有別於傳統房地產開發商的業務發展週期。傳統房地產開發商的業務具有週期性。然而，代建公司的業務具有反週期性，原因為當房地產市場處於下行趨勢時，代建業務的規模通常持續擴張，乃由於中小型物業開發商傾向運用更多專業代建服務以抵禦市場不景氣的週期性風險。面臨緊縮的現金流量及市場不景氣所導致去化率不理想，中小型開發商將須探索多元的業務戰略（例如減價、對品質妥協或其他方式）以維持物業去化率及避免流動性問題。鑒於中小型物業開發商

行業概覽

的資本及營運規模，其通常無法持續在一段期間負擔此業務戰略。與代建公司合作將令該等物業開發商得以通過增加去化率及淨利潤來解決其流動性問題，並縮短投資回報期，且在若干情況下令其得以於需求最迫切時取得財務支援，並進一步確保其業務的穩定發展。

此外，中小型物業開發商傾向因下列原因而委聘大型代建公司：(i)房地產行業中的大型、知名代建公司通常具有卓越的品牌價值、標準化的產品或解決方案、高客戶滿意度及高質量，此有助中小型物業開發商加速物業去化率並提升流動性；(ii)大型代建公司可與基金、信託及其他外部專業金融機構合作，或部署其自有資源以因應中小型物業開發商需求提供財務援助；及(iii)大型代建公司的集中採購其全面成本管理措施可增加盈利能力，並縮短代建項目的投資回報期。

目前，中國房地產市場與發達國家相比較為分散。根據2020年中國百強房地產企業的研究報告指出，中國百強房地產企業於2019年的銷售額佔市場份額的61.5%。隨著行業競爭加劇，中小型物業開發商生存日益困難。由於物業開發成本高昂、產品能力薄弱及品牌知名度偏低造成市場競爭激烈，亦使中小型企業難以脫穎而出。主要由於融資成本上升及傳統物業開發商的利潤率下降，物業開發商更加難以自物業開發中獲取土地增值溢價。代建已成為物業開發商因應該等挑戰的重要方式。就中小型房地產企業而言，彼等可藉由與具備卓越執行能力、品牌知名度及專業能力的代建公司合作，從而增加其市場知名度及市場競爭力。於行業內的品牌知名度亦有助於彼等進行項目融資及項目銷售。中國指數研究院預期代建將成為中國房地產市場的重要推動力。

3. 盈利能力

根據中國指數研究院報告，代建業務的淨利率遠高於傳統房地產開發業務，近年來傳統房地產開發業務的利潤率下滑致使該差距更為顯著。此外，代建可充分發揮輕資產模式及品牌授權的優勢。自2016年至2019年，代建行業的淨利率穩定增長。自

行業概覽

2015年至2019年，代建業務的淨利率超逾房地產開發業務10%至15%。此外，代建業務與傳統房地產業務的淨利率之間的差距逐漸擴大。根據發展趨勢，代建行業大致具備高盈利能力且於未來極具發展潛力。

代建行業的淨利率較高乃受惠於其品質提升、服務升級及按需定製。目前，參與代建的企業已建立一套標準化產品系統。一線代建公司（如綠城管理）已建立其自身的代建模式，並透過於各類項目中複製標準化模式以樹立其在代建行業的聲譽及地位。此外，代建公司亦通過調整產品模式提供定製服務。再者，代建公司於改進彼等產品體系方面持續追求創新及研發，以適應瞬息萬變的市場需求。

中國代建行業的發展

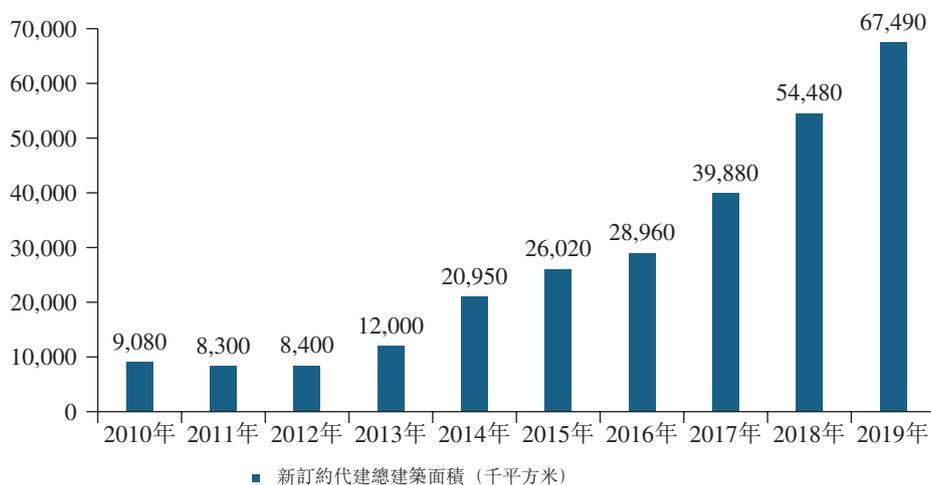
於過往二十年間，受惠於經濟攀升、貨幣政策放寬及龐大市場內需，房地產市場快速增長。自1998年至2019年，中國已售商品房的累計總建築面積達188億平方米。然而，隨著競爭趨於激烈，中國的房地產行業正經歷轉型。房地產開發商除參與傳統物業開發及銷售業務外，亦投身低投資高回報的代建業務。目前，政府已逐步簡化於房地產市場的行政手續，旨在建立有效機制以促進本行業的市場化。

中國代建行業前身為政府代建。目前，中國代建業務以商業代建服務為主。綠城管理於2010年成立，標誌著中國首家輕資產業務模式的代建公司就此誕生。其後，具有高度品牌影響力的國內物業開發商逐漸開始涉足商業代建。代建因受到房地產行業的廣泛接納而得以快速增長。自2010年至2019年，中國代建市場新訂約項目的總建築面積以複合年增長率25.0%增加。

行業概覽

以下圖表載列2010年至2019年中國新訂約項目的總建築面積。

2010年至2019年新訂約項目的總建築面積



資料來源：中國指數研究院

自2015年至2019年，代建行業的收入及淨利潤增長迅速，複合年增長率分別為34.9%及37.8%。儘管發展急速，代建行業的整體規模仍相對較小。於2019年，主要代建公司的收入達人民幣91億元，產生淨利潤人民幣23億元。以下圖表載列自2015年至2019年主要代建公司的收入以及前五大及前十大代建公司在中國的市場份額。

2015年至2019年代建行業收入以及前五大及前十大代建公司的市場份額



資料來源：中國指數研究院

行業概覽

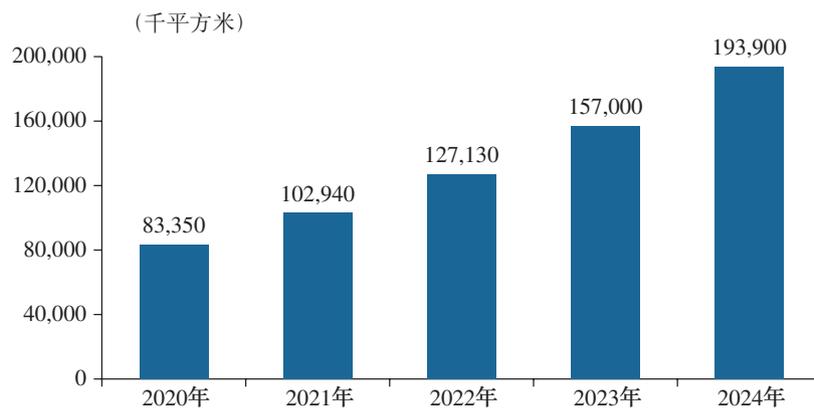
目前大多數參與代建的房地產開發商僅將代建作為補充業務營運。目前代建業務的總收入及利潤相對較低。根據中國指數研究院報告，主要代建公司於2019年的總收入為人民幣91億元，以及淨利潤為人民幣23億元。在2019年的收入方面，前五大公司與前十大公司的市場份額分別為55.3%及75.7%。於2019年，本集團的收入為人民幣1,993.9百萬元，市場份額為22.0%。未來，隨著代建規模的擴大及代建行業的發展，我們的收入預計將快速增長。

中國代建行業展望

概覽

根據中國指數研究院報告，預計自2020年至2024年，中國代建市場於新訂約總建築面積方面將以23.5%的複合年增長率繼續增長。於2024年，市場的新訂約總建築面積估計達到193.9百萬平方米。下圖載列2020年至2024年代建市場於新訂約總建築面積方面的預測。

2020年至2024年代建市場的新訂約總建築面積預測

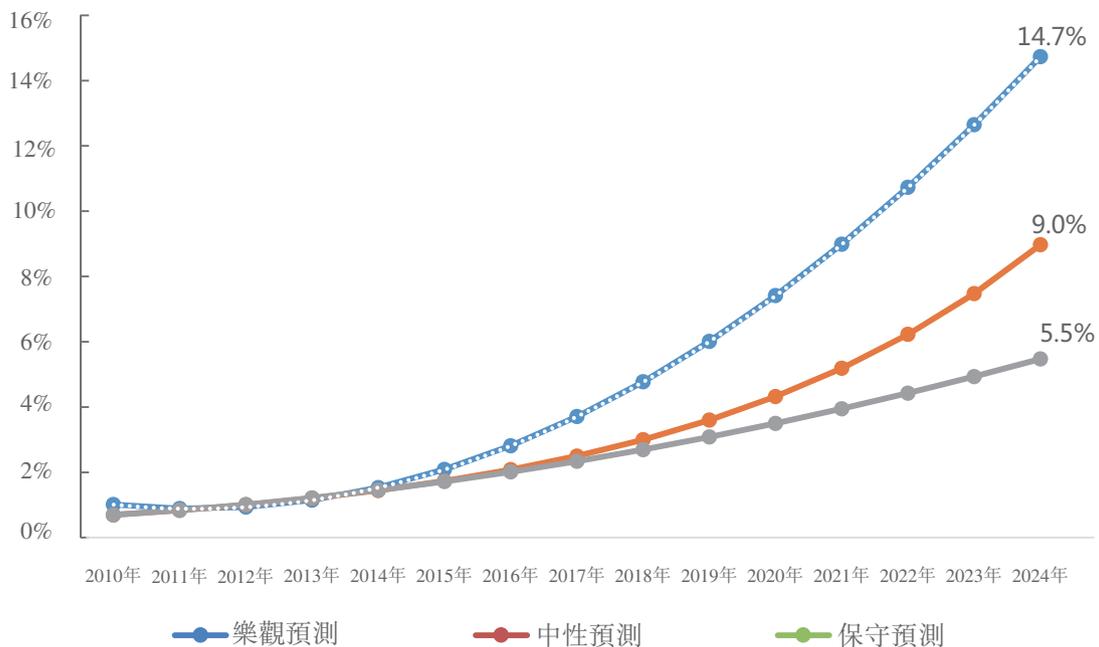


資料來源：中國指數研究院

行業概覽

鑑於宏觀經濟增長放緩、審慎的貨幣政策及影響中國房地產行業的長效機制（主要包括財務、土地、稅務、投資及法規的一系列措施），預計房地產在未來三至五年的市場需求將與往年類似，投資及物業銷售將有微幅增長。根據中國指數研究院的中長期動態預測模型研究，自2020年至2024年商品房及住宅物業按總建築面積計的總需求量將分別約為73億平方米及58億平方米。根據中國指數研究院的估計，住宅物業自2020年至2024年的總需求將達致商品房銷售的80.0%。根據中國指數研究院，目前按新訂約總建築面積計之代建市場規模佔已售商品房的總建築面積2.0%至4.0%。代建市場於2024年前的新訂約總建築面積將達致780.0百萬平方米，佔房地產行業的14.7%。根據中國指數研究院報告，預計房地產價格將按平均年增長率約6%上升，跟上中國GDP年增長的步伐。代建行業自2020年至2024年的合約銷售將達致人民幣3.6萬億元至人民幣8.8萬億元。下圖載列2010年至2024年已售商品房總建築面積中新訂約代建總建築面積的佔比。

2010年至2024年已售商品房總建築面積中
新訂約代建總建築面積的佔比



資料來源：中國指數研究院

行業概覽

通過提供度身定制的代建服務，代建公司可滿足客戶的各項需求。面對來自大型物業開發商的壓力，中小型物業開發商可依憑特色產品及其優秀能力尋求代建業務。同時，金融機構亦憑藉其財務優勢在代建行業扮演重要角色。透過與大型金融機構合作，代建公司或會協助為項目取得融資，並同時提供代建服務以有效提升項目的回報率。此外，自2019年起，中國政府已頒佈一系列行政措施，以支持舊市鎮重建及都市翻新計劃，該等計劃將成為未來中國公共住房開發行業的重要支柱。根據中國指數研究院，中國需要重建的老舊都市住宅區可能涉及上百萬戶住家。例如，根據同一資料，就中國於2000年前已開發的約160,000個老舊住宅社區而言，其中仍有超過42百萬戶住家及約40億平方米的總建築面積待開發，我們相信其將帶來重大的政府項目機會。

代建公司正將服務範圍由住宅物業逐步擴大至商業及辦公物業，透過創造可串連房地產產業鏈上下游並提供及優化專業服務的產業生態圈來達成拓展，並因而可有效提升項目價值。代建公司擬將有關行業生態圈用於整合代建行業價值鏈上的所有重要資源，包括項目擁有人、代建公司、供應商及購房者等。行業生態圈為所有行業參與者提供整合資源，並有助於彼等識別並與適當的對象合作進行任何代建項目。舉例而言，由綠城管理發起的代建4.0管理體系即為此類行業首創體系的其中一項。

商業資本代建服務

根據中國指數研究院報告，商業資本代建服務已逐漸成為發達國家房地產開發的主流業務模式之一。隨著金融在房地產行業扮演日益重要的角色，商業資本代建服務已成為可為商業代建公司帶來資本回報的迅速增長業務，其主要由客戶需求所驅動，以增加項目規模及提供流動資金援助。根據中國指數研究院報告，商業資本代建服務已成為中國行業發展趨勢。項目開發、代建及項目融資的組合對於行業格局的穩健發展較有助益。下文載列有關需求、目標客戶及中國商業資本代建競爭格局以及我們的競爭優勢的進一步詳情。

行業概覽

- **預期需求及目標客戶**

根據中國指數研究院，商業資本代建的融資需求及目標客戶來自於2019年訂約銷售低於人民幣1,000億元或收入低於人民幣556億元的開發商（就本文件而言，指中小型物業開發商）及房地產投資金融機構。根據中國指數研究院，在中國土地價格高昂及現金流量緊縮時，傾向與代建公司合作及尋求商業資本代建服務的中小型物業開發商日益增加。由於近年來房地產市場的競爭趨於激烈，中小型物業開發商於融資時遭遇重大困難，亟需品牌代建公司提供財務支持，以吸引更多優質的投資及財務支持。根據中國指數研究院，中國房地產開發商須於2020年至2024年間償還的未償還債務高達人民幣35,028億元，其中中小型物業開發商的未償還債務約介乎人民幣7,000億元至人民幣10,000億元之間。商業資本代建服務為中小型物業開發商提供絕佳的解決方案，協助其處理現金流量緊縮及其龐大債務導致的土地收購困境。如此大量的資本需求為商業資本代建帶來廣大的市場前景，以符合中小型物業開發商的資金需求。此外，房地產投資金融機構具有籌資方面的專業知識，惟欠缺經營及管理房地產項目方面的經驗或能力。專業代建公司可向該等金融機構提供開發前諮詢、土地收購及物業開發等全面服務，以幫助該等金融機構進行具有效益及效率的投資。根據中國指數研究院，2019年代建市場的新訂約總建築面積達致67.5百萬平方米，而2019年主要代建公司商業資本代建新訂約總建築面積達致3.2百萬平方米，佔代建市場新訂約總建築面積的4.8%。於2024年，商業代建新訂約總建築面積將增加至11.6%，商業資本代建的市場規模預計將達致22.6百萬平方米，而代建行業市場規模將達致193.9百萬平方米。

- **我們的競爭優勢及定位**

我們強勁的品牌及優質服務可吸引優質的金融投資者，並為中小型物業開發商提供信貸支持，以及為我們的競爭對手設定高門檻。此外，我們自身的平台資源能為項目擁有人提供財務支持，原因為我們（連同基金、信託及其他外部專業金融機構）能夠設立房地產基金，提供項目開發的財務支持。

行業概覽

- **競爭格局**

近年來，物業開發商於透過如銀行貸款等傳統渠道取得融資時遭遇困難，並轉向如房地產基金等替代渠道尋求融資。中國房地產基金公司持續發展，其籌資及投資管理能力同時不斷改善。根據中國指數研究院，中國民間資本的活動及其對房地產基金的參與將持續提升，從而促進房地產融資業務的高速發展。

隨著代建市場的持續發展，代建公司逐漸整合所有資源以於該行業中更昌盛。例如，本集團為了將產業鏈中的所有資源最大化並整合有關資源而發展出以「建立客製化、價值創造及利益共享平台」為核心原則的「代建4.0解決方案」，即是客戶、供應商及物業買方服務整合的良好例證。未來，本集團將透過擴大代建服務團隊、發展維護服務業務、諮詢服務及金融業務服務持續發展該項業務，同時建立可持續且健全的行業生態圈。

COVID-19爆發的潛在影響

根據中國指數研究院報告，由於自2020年1月中國爆發COVID-19，中國房地產市場預計將於2020年上半年經歷下行趨勢。具體而言，儘管於2020年商品房銷售的總建築面積將會逐年減少2.0%（主要由於COVID-19爆發）加上預測額外逐年減少5.0%至6.5%（由於整體房地產市場發展放緩），預計房地產在未來三至五年的市場需求依然將與往年相若，此乃主要由於房地產市場於維持中國經濟穩定上扮演重要角色。

行業概覽

根據中國指數研究院，COVID-19爆發預期將導致短期內代建時間表延遲不少於四個月或以上。然而，根據中國指數研究院，其亦將為代建公司帶來機會，例如，(i)輕資產業務模式使代建公司較能度過現金流量或流動資金的影響，(ii)多為品牌房地產開發商的代建公司較能適應挑戰，如採取線上物業營銷的措施，且更易取得金融機構支持，為品牌及領先業務優先提供融資，及(iii)鑒於COVID-19爆發，代建公司更能符合產品及服務品質的較高需求，例如較良好的空氣流通、日光及環境等以促進物業居民的健康及福祉。根據中國指數研究院，相較於中小型物業開發商，代建公司（大多為品牌房地產開發商）為了迎合對較高生活品質的需求，對健康、環保及節能等方面的產品研究投入更多資源，亦較有能力創新設計及進行研發以滿足有關需求。

根據中國指數研究院，儘管考慮到COVID-19爆發，中國代建行業預期持續增長，主要因為相較於傳統物業開發，代建為更具吸引力的開發物業方式，其提供小型及中型物業開發商特色產品及優秀能力，並協助合作的金融機構透過同時取得融資及提供代建服務提升項目回報率，因此，代建佔中國整體房地產開發的比例將持續增加，預期將抵銷COVID-19爆發所帶來的潛在不利影響。

中國代建行業的競爭格局

我們的市場份額

代建市場具有高度市場集中性，其中前五大公司按主要代建公司於2019年的累計已訂約總建築面積計合共擁有超過59.0%的市場份額。根據中國指數研究院報告，自2010年至2019年，主要代建公司的累計已訂約總建築面積為275.6百萬平方米，其中前十大公司於2019年佔累計已訂約總建築面積的71.1%。自2017年至2019年，本集團作為行業龍頭的累計已訂約總建築面積為49.0百萬平方米，佔市場份額的30.3%。

行業概覽

下表載列2017年至2019年以累計已訂約總建築面積計前五大代建公司的市場份額。

2017年至2019年以累計已訂約總建築面積計前五大代建公司的市場份額

公司名稱	市場份額
本集團	30.3%
公司A	11.7%
公司B	10.7%
公司C	4.1%
公司D	3.7%

資料來源：中國指數研究院

由於近年中國多數房地產開發商為建立代建業務而開始轉型，代建行業的集中度增長迅速。尤其是，本集團新訂約總建築面積為16.0百萬平方米，佔2019年市場份額的23.7%。除商業代建的發展外，本集團積極擴大其開發公共住房、城區改造及其他政府代建的業務。

下表載列2019年前五大代建公司新訂約總建築面積的市場份額。

2019年前五大代建公司新訂約總建築面積的市場份額

公司名稱	市場份額
本集團	23.7%
公司B	10.8%
公司D	8.8%
公司E	7.9%
公司F	7.7%

資料來源：中國指數研究院

行業概覽

下表載列2019年以收入計前五大代建公司的市場份額。

2019年以收入計前五大代建公司的市場份額

公司名稱	市場份額
本集團	22.0%
公司C	11.6%
公司B	11.3%
公司D	6.2%
公司E	4.3%

資料來源：中國指數研究院

根據中國指數研究院報告，代建行業的主要市場參與者為國家或地區品牌代建公司。房地產行業的若干主要市場參與者亦涉足代建行業。整體而言，本集團等將輕資產代建作為其核心發展戰略的公司擁有相對較高的市場份額。其他於房地產行業發展相對較慢且市場份額較少的參與者僅將代建作為補充業務及額外收入來源進行。

在代建的地理分佈方面，多數於中國開展的項目皆位於三線及四線城市，佔2019年總建築面積的57.9%。根據中國指數研究院報告，未來一線及二線城市的代建比例將增加，而三線及四線城市的比例將下降，此乃由於三線及四線城市的住房存量高且面臨去存量的壓力。代建公司的區域佈局通常與全國房地產政策及規劃以及代建公司之業務戰略一致。預期五大城市區域（京津冀地區、長三角地區、珠三角地區、長江中游及成渝地區）將成為中國代建主要發展區域。

行業壁壘及我們的競爭優勢

根據中國指數研究院報告，顯著的品牌名稱、強勁的代建能力及豐富的代建經驗為中國代建行業關鍵的市場壁壘。本集團就此享有競爭優勢。

行業概覽

1. 顯著的品牌價值

「綠城」品牌價值持續增長及於客戶滿意度方面的優異表現已為本集團促進品牌價值及提高代建品牌授權價值提供強力支持。

2. 強勁的代建能力

根據中國指數研究院報告，本集團主要透過建立行業營運標準及與戰略夥伴合作形成平台化生態圈，從而整合服務價值鏈，以與其他行業參與者競爭。為以最大幅度整合整體產業鏈的高品質資源，本集團藉由按需定制、與優質供應商合作、質量控制及其他措施，將該平台用於滿足大量需求及資源。

3. 廣泛的代建經驗

本集團於代建服務方面擁有豐富經驗及專業。本集團關注僱員發展及培訓，以及竭力培養創業及精英文化。熟練且穩定的勞動力將繼續成為支持其業務於代建領域增長的關鍵因素。

董事確認

於最後可行日期，經合理審慎考慮後，董事已確認，自本節所載各項數據的各別日期起，市場資料並無出現可能會限制、抵觸或影響本節所載資料的顯著或重大不利變動。