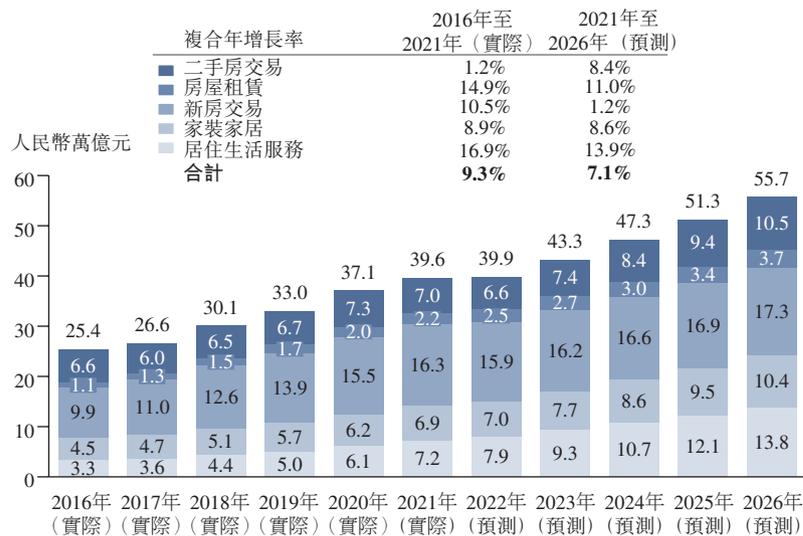


除另有所指外，本節所載資料（包括若干事實、統計數字及數據）摘錄自灼識諮詢受我們所託而編製的市場研究報告以及不同政府官方刊物及其他公開可得資料。我們相信該等來源對有關資料而言屬合適，且我們在摘錄及轉載該等資料時已合理審慎行事。我們並無理由相信該等資料在任何重大方面屬虛假或具誤導成份，或遺漏任何事實致使該等資料在任何重大方面屬虛假或具誤導成份。該等資料來自政府官方刊物，並未經本公司、聯席保薦人、我們或彼等各自之任何董事、高級職員或代表或參與上市的任何其他人士（灼識諮詢除外）獨立核實，且並無就其準確性作出任何聲明。

### 中國規模龐大且不斷拓展的居住行業

中國居住行業的重要性不斷凸顯，涵蓋廣泛的領域，包括二手房交易、房屋租賃、新房交易、家裝家居以及居住生活服務。根據灼識諮詢報告，其市場總體規模從2016年的人民幣25.4萬億元迅速增長至2021年的人民幣39.6萬億元，複合年增長率為9.3%，預計2026年市場總體規模將達人民幣55.7萬億元，2021年至2026年複合年增長率為7.1%。中國的居住行業將繼續擴大到旨在提供「品質居住」的全方位服務，並將繼續作為中國經濟的重要組成部分和中國經濟未來增長的主要驅動力之一。該行業亦提供大量就業機會，服務者通過其專業知識和優質服務，不斷幫助億萬家庭享受更加美好的生活。

2016年（實際）至2026年（預測）中國居住行業的市場規模



資料來源：中國國家統計局、灼識諮詢報告

居住行業將受益於以下多種驅動因素：

- **持續城鎮化和不斷增加的人口流動。**根據灼識諮詢報告，2021年中國城鎮化率達64.7%，預計到2030年將提升至約72.5%，從而帶來1.24億新增城市人口，並由此增加約60億平方米的居住面積和約5,000萬套新增住宅需求。十四五規劃中重申了城鎮化的重要性，其目的是幫助農業轉移人口全面融入城市，並使城市居民享有更高品質的生活。城市群內的周邊城市有望從居住需求外溢效應中受益，而中國城內及城際的人口流動也將帶來居住需求和交易的大幅增長。根據灼識諮詢報告，城市內部流動人口從2010年的4,000萬增長至2021年的1.20億，且預期於2030年將達到1.71億。城市之間流動人口從2010年的4,400萬增加至2021年的8,500萬，且預期於2030年將達到1.09億。預計未來幾年，流動人口將持續增加，從而產生更多居住需求。
- **家庭小型化趨勢。**中國小型家庭的數量正在日益增長。2020年中國家庭戶的平均成員人數為每戶2.6人（2010年為3.1人），預計2030年將減少到2.4人。2010年至2020年，中國家庭戶總人口增加了4.3%，而中國的家庭戶數量由401.9百萬個增加22.9%至494.2百萬個。基於中國龐大的人口基數，家庭數量的增加會帶來大量新的住房需求，尤其是剛性住房需求。
- **對品質生活和服務的需求。**根據灼識諮詢報告，截至2021年12月31日，中國城市地區近16%的存量房建於1990年之前。其中許多建築維護不善或自身存在質量問題。同時，居民可支配收入的快速增長和二胎、三胎政策的實施，將使中國消費者的關注點逐漸轉移到空間更大、居住條件提升和其他居住服務改善的優質居住上。根據灼識諮詢報告和調查，在過去兩年中，中國超過25%的房產交易是為了住房改善，尤其在一線城市，該比例超過40%。對居住品質和居住條件提升的需求預計將繼續推動中國居住行業的增長。

此外，政府推動的長效機制也會助力中國居住行業強勁增長：

- **房地產市場的可持續發展。**2016年以來，中國政府強調「房住不炒」，並在融資、土地供應等領域出台了包括開展房地產稅試點等一系列舉措，以建

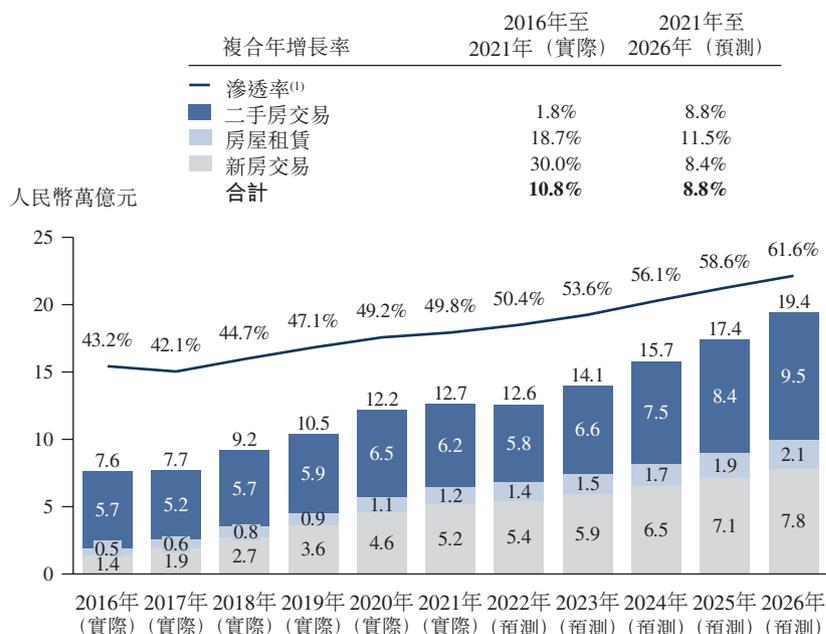
立促進房地產市場健康發展的長效機制，保持房價長期穩定，促進居住需求平穩釋放。

- 鼓勵房屋租賃及居住行業的配套政策。為實現全體人民「住有所居」，中國政府持續鼓勵「租售並舉」，將房屋租賃作為十四五規劃期間的重點工作，並出台了多項針對其他居住服務行業的政策。例如，在2020年10月，中國政府提出改造升級老舊城區，鼓勵家裝家居需求，以及改善城市居民居住條件。

### 不斷增長的房產交易和服務行業

根據灼識諮詢報告，中國房產交易（包括二手房和新房交易及房屋租賃）的總交易額從2016年的人民幣17.6萬億元增加到2021年的人民幣25.5萬億元，並預計將於2026年達人民幣31.5萬億元。2016年至2021年，按總交易額計算，中國房產交易中經紀服務的滲透率從43.2%增長至49.8%，並預計於2026年進一步提升至61.6%。因此，根據灼識諮詢報告，中國通過經紀服務產生的房產交易總交易額，從2016年的人民幣7.6萬億元增長到2021年的人民幣12.7萬億元，複合年增長率為10.8%，預計2026年將達到人民幣19.4萬億元，複合年增長率為8.8%。

#### 2016年（實際）至2026年（預測）通過經紀服務產生的房產交易總交易額



資料來源：中國國家統計局、灼識諮詢報告

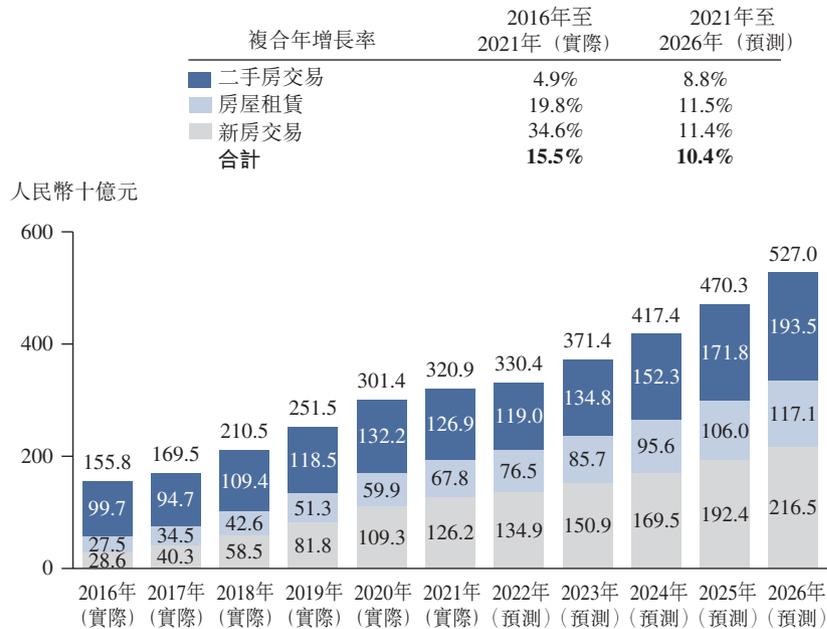
附註：

(1) 滲透率是指通過經紀服務產生的房產交易總交易額佔中國房產交易總交易額的百分比。

## 行業概覽

根據灼識諮詢報告，隨著通過經紀服務進行的房產交易的滲透率及總交易額的提高，經紀服務的佣金收入也從2016年的人民幣1,558億元增長到2021年的人民幣3,209億元，複合年增長率為15.5%，預計將於2026年進一步增長至人民幣5,270億元，複合年增長率為10.4%。

### 2016年（實際）至2026年（預測）中國房產交易經紀服務的佣金收入



資料來源：中國國家統計局、灼識諮詢報告

### 二手房交易

中國二手房交易在居住行業中的重要性不斷提升。根據灼識諮詢報告，二手房交易總交易額從2016年的人民幣6.6萬億元增加到2020年的人民幣7.3萬億元，並於2021年減少至人民幣7.0萬億元，預計2022年將為人民幣6.6萬億元。伴隨長期健康發展的良好監管趨勢、住房存量不斷增加及換手率不斷上升，預計2026年二手房交易總交易額將回升並達到人民幣10.5萬億元，中國二手房交易總交易額佔住房交易總額的百分比將從2021年的30.1%上升至2026年的37.8%。於2020年，北京、上海及一線城市，二手房交易量佔住房交易總量的百分比分別達到69.9%、66.4%及61.4%。預計在一線城市及主要二線城市，二手房在住房供應總量中將發揮更大的作用。

中國二手房交易行業的擴大，預計將推動通過經紀服務售出的二手房總交易額從2021年的人民幣6.2萬億元增加到2026年的人民幣9.5萬億元。因此，二手房交易經紀服務的主要增長動力包括以下方面：

- *二手房的住房供應增加。*經過20多年的快速發展，截至2021年12月31日，中國住房市場城市地區建築面積累計超過350億平方米。2016年至2021年，中國新房銷售量約為8,200萬套。根據灼識諮詢報告，這些房屋將逐步交付、裝修、出售及購買，從而在未來五年內，為二手房交易增加200至400萬套供應。
- *房屋換手率上升。*根據灼識諮詢報告，中國二手房的平均房屋換手率，即二手房交易量與存量房總數之比，在2021年為1.0%，而在美國約為4.3%。2021年，美國二手房交易量及新房交易量分別佔總存量的4.3%及0.5%，而中國則分別為1.0%及3.4%。中美兩國當前行業統計數據的差異，意味著中國的換手率未來增長潛力巨大。
- *經紀服務的滲透率高。*由於業務的複雜性，經紀服務在中國二手房交易行業的滲透率保持在高位，預計將從2021年的88.7%上升至2026年的90.0%。隨著市場供需趨於平衡，平均銷售週期延長，二手房買賣雙方越來越依賴經紀服務者的撮合、交涉及其他能力。

預計中國二手房交易的總佣金收入將從2021年的人民幣1,269億元增加至2026年的人民幣1,935億元。在中國，佣金通常由買房人支付，而現在越來越多的賣房人願意為經紀服務付費。根據灼識諮詢報告，中國的佣金率介於交易總額的1.0%至3.0%，且預計長期保持穩定。

### 房屋租賃

中國的房屋租賃正成為房產交易和服務行業的核心支柱。根據灼識諮詢報告，2021年房屋租賃總交易額為人民幣2.2萬億元，預計將於2026年進一步增加至人民幣3.7萬億元。

預計通過經紀服務進行的房屋租賃總交易額將從2021年的人民幣1.2萬億元增加到2026年的人民幣2.1萬億元。房屋租賃經紀服務的主要增長動力包括以下方面：

- *租房人口及租賃需求增加*。隨著房屋租賃的市場需求持續擴大，尤其是一線城市有大量流動人口湧入，預計租房人口將於2026年達到約2.5億人。根據灼識諮詢報告，2021年中國租房人口佔比約為13.9%，而美國超過30%，預計到2026年中國租房人口比例將上升至17.3%。隨著遷移模式由臨時遷移轉變為長期居住，對房屋租賃及更好生活條件的需求將持續上升。
- *供應增加*。在供給側，租賃供應長期短缺。在中國政府租售並舉的舉措下，預計房屋租賃行業將經歷結構改善，供應將有所增加，以更好地迎合租房人口的需求。
- *房屋租賃市場對專業經紀服務的需求*。由於出租物業在位置、維護及質量方面差異很大，且業主及租戶通常有特定的需求，房屋租賃需要專業的經紀服務來精準匹配租戶及業主。根據灼識諮詢報告，按總交易額計算，2021年中國約有55.7%的房屋租賃乃通過經紀服務者進行，預計到2026年這一比例將達到57.5%。

預計房屋租賃的總佣金收入將從2021年的人民幣678億元增加到2026年的人民幣1,171億元。中國房屋租賃的佣金率通常介於半個月至一個月的租金。

### 新房交易

根據灼識諮詢報告，經過多年的顯著增長，新房交易的總交易額已從2016年的人民幣9.9萬億元增長到2021年的人民幣16.3萬億元，預計將以1.2%的複合年增長率溫和增長至2026年的人民幣17.3萬億元。長期來看，中國新房交易將穩定溫和增長，以滿足家庭總數量增長、住房改善需求、二胎三胎政策實施，以及大城市及重點城區的人口淨流入帶動的住房需求。

預計通過經紀服務產生的新房交易總交易額將從2021年的人民幣5.2萬億元增長到2026年的人民幣7.8萬億元，此乃主要由經紀服務滲透率提高所驅動。在中國，新房交易經紀服務的滲透率從2016年的14.5%上升至2021年的32.1%，預計將於2026年達45.0%。該滲透率上升的主要動力包括以下方面：

- *新房項目位置偏遠，難以吸引市中心的目標客戶。房地產開發商更傾向於聘請經紀服務者，因為其擁有廣泛的網絡覆蓋、精準的客戶推薦及有效的客戶轉化。*
- *開發商對改善交易去化率和現金回籠週期的需求提升。根據灼識諮詢報告，包括大型國企在內的房地產開發商對外部銷售渠道的需求持續增加，新房交易經紀服務的滲透率有望提升。*
- *經紀人在新房交易中的價值在均衡市場中更加突出。長期來看，隨著住房市場保持穩定供需平衡，擁有廣泛客戶覆蓋、深入市場洞察力及專業銷售渠道的經紀品牌及門店將變得越來越重要。*

由於經紀服務在新房交易中發揮更重要的作用，中國新房交易中經紀服務的平均佣金率亦從2016年的約2.0%上升至2021年的2.4%，預計2026年將達2.8%。根據灼識諮詢報告，2021年中國新房交易經紀服務產生的總佣金收入達人民幣1,262億元，預計2026年將進一步增加到人民幣2,165億元。

### 中國房產交易和服務行業面臨的主要挑戰

儘管中國的房產交易和服務行業發展迅速，潛力巨大，但仍面臨一些挑戰，包括：

- *行業缺乏基礎設施。中國的房產交易和服務行業的基礎設施有待完善，導致出現房產及價格信息不準確、重複或虛假房源。在普遍缺乏信任的情況下，消費者經常在一次房產交易中聘請多個經紀人，而這可能極大地妨礙交易效率。*
- *經紀人之間缺乏合作機制。中國的房產交易和服務行業高度分散。根據灼識諮詢報告，截至2020年12月31日，中國約有200萬名經紀人，超過25萬家經紀門店，他們經常在房源和客戶資源方面展開激烈的競爭。若沒有有*

效的機制使經紀人根據各自角色得到適當的激勵，經紀人的合作意願就會降低，進而影響整體效率和服務質量。

- *缺乏經驗豐富的經紀服務者。*由於市場高度分散、競爭激烈，中國經紀人成交效率低，導致其平均收入較低、收入不穩定且離職率較高。根據灼識諮詢報告，2020年中國經紀人行業經驗的中位數不到2年，而美國的經紀人約為8年；中國只有不到20%的經紀人擁有本科或以上學歷，而美國的這一比例為51%。缺乏經驗、相關培訓和指導導致行業中經紀服務質量參差不齊。

為穩定及支持房地產市場長期健康發展，中國政府近期已採取措施加強監管，出台一系列國家及地方政策，以在規管投機性住房投資的同時實現供需動態平衡。這些政策涵蓋多個方面，包括購房、抵押、房價、土地拍賣、首付、非理性降價、房地產開發商融資以及房地產稅試點改革方案等方面的法規。

政策收緊導致房地產市場出現短期低迷，原因為這些政策不僅導致消費者購房需求下降，而且阻礙部分房地產開發商籌集其所需資金。自2021年第三季度起，二手房交易及新房交易的成交量及平均售價均有所下降。根據灼識諮詢報告，二手房交易的總交易額於2021年第三及第四季度同比分別下降42%及43%，而新房交易的總交易額同比分別下降15%及20%。因此，房產交易和服務行業亦受到很大影響。有關更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的業務受整體指導中國經濟的法規及政策的約束，特別是在二手房和新房交易業務方面。」。

從2021年第四季度開始，中國政府不斷出台整改政策，旨在滿足消費者的合理需求，促進房地產市場的健康發展。支持性政策囊括放寬對住房交易的限制、改善信貸環境及調整開發商預售所得款項的控制措施，其將釋放被抑制的需求，促進市場穩定復甦。長期來看，在客戶對美好居住的強烈需求和日益完善的監管環境的推動下，房地產市場和房產交易和服務行業將保持健康及穩健發展。

### 極具潛力的其他居住服務行業

其他居住服務涵蓋與居住和生活相關的多種服務，包括家裝家居和居住生活服務，如房屋維修保養、智慧社區、社區關懷、物業管理、搬家和洗衣服務等。中國房產交易的增長以及對品質生活需求的不斷提升，為其他居住服務提供了重要機遇。根據灼識諮詢報告，中國其他居住服務行業規模在2021年約為人民幣14.1萬億元，預計於2026年增長至約人民幣24.2萬億元。

### 家裝家居

根據灼識諮詢報告，2021年家裝家居行業規模為人民幣6.9萬億元，預計於2026年增長至人民幣10.4萬億元，原因如下。

- 對品質生活的需求及消費結構升級，將衍生出更多對家裝家居的需求，服務及產品品質的提升亦將提高客戶於家裝服務的平均支出。
- 此外，由於房屋裝修後的使用週期為10到15年，因此在2005年至2010年間銷售的4,000萬套新房大部分需要二次裝修，由此產生對二手房裝修服務的巨大需求。此外，根據灼識諮詢報告，預計2021年至2026年將銷售的二手房將達約2,500萬套。中國二手房交易量的增長將推動對家裝家居的需求。

### 居住生活服務

前述定義的居住生活服務行業正成為居住行業的核心組成部分之一，與房產交易、房屋租賃及家裝家居等其他領域有密切聯繫。這類服務的服務質量高度依賴服務者水平，且這類服務貼近消費者的日常生活，通常是可重複發生的服務，易於提升消費者黏性。

根據灼識諮詢報告，2021年居住生活服務行業規模已達人民幣7.2萬億元，預計到2026年增長至人民幣13.8萬億元。隨著居民對品質生活需求的提升，居住生活服務行業將持續發展，服務範圍將不斷擴大，服務質量也會不斷提升。此外，由於經紀門店和經紀人與當地居民有高頻的日常聯繫，其有機會推薦更廣泛的產品和居住生活服務。

### 中國其他居住服務行業面臨的主要挑戰

雖然市場規模龐大，但中國其他居住服務行業高度分散。例如，根據灼識諮詢報告，截至2021年12月31日，中國家裝家居行業的市場參與者超過100,000家，而2021年前五大參與者的累計市場佔有率不足5%。如今家裝家居行業已經出現部分區域表現強勁的優秀參與者，但其難以進一步擴張並形成全國性業務佈局。

中國其他居住服務行業面臨的主要挑戰主要包括：

- *個性化需求使行業難以規模化。* 其他居住服務行業若干服務（例如家裝家居）的客戶通常有個性化需求，而標準化產品及服務無法滿足該等需求。因此，服務者難以擴大規模並形成全國性業務佈局。
- *缺乏術業專精的產業服務者。* 其他居住服務通常為勞動密集型服務，但行業缺乏人才培訓及培養機制，導致人才流失率高，服務質量不穩定。
- *獲客成本高。* 其他居住服務行業的服務者一般缺乏高效及有效的獲客方式，而客戶在作出購買決定時亦往往重視線下體驗。因此，其他居住服務行業的獲客成本高。
- *運營效率低。* 例如，家裝家居過程漫長且複雜，需要各類專業工種和大量供應商之間的協調合作。因此難以提升效率並保證交付質量穩定。

### 行業趨勢和機遇

中國居住行業呈現以下趨勢和機遇：

- *家庭對「美好居住」的需求不斷增長。* 在相對穩定的房價及有利的人口趨勢背景下，消費者正從「買到房」轉向「住得好」，這刺激了對其他居住服務（如家裝家居）的需求。該等行為轉變模糊了居住行業各組成部分的界限，創造了向由消費帶動的經常性類似業務拓展的機會。

## 行業概覽

- *服務者的職能更突出*。居住服務非標準化及複雜化的交付使得專業的服務者不可或缺。此外，由於可支配收入增加，消費者對交互及服務有新的期望。因此，服務者不斷在各方面尋求賦能，以在社區中承擔更大的職能和作用，從而提高職業滿意度。
- *傾向於一體化解決方案*。傳統的居住服務由大量獨立的專業行業參與者提供，導致標準參差不齊、質量不穩定和客戶體驗不理想。憑藉調動資源及創建一站式服務的能力，一體化平台將能更好地解決行業痛點，吸引更多參與者，產生強大的網絡效應。
- *技術的應用日益增加*。居住行業正在步入向數字化轉型的時代，特別是在SaaS、虛擬現實及物聯網(IoT)領域，新的用例重塑繁重且低效的線下工作流程。不斷開發有針對性的以用戶為中心的創新將進一步提高運營效率、支持規模化增長並釋放變現潛力。

### 中國居住行業的競爭格局

中國居住行業涉及具有不同商業模式的市場參與者。這些市場參與者(包括經紀服務者及其他居住行業的服務者)由線上參與者、線下參與者及線上線下一體化平台組成。

根據灼識諮詢報告，2021年中國居住行業中前五名公司的總交易額佔比約為14.6%，其中本公司以9.7%的市場份額排名第一。

下表載列2021年居住服務領域總交易額排名前五的公司及各自的收入、經紀門店數量和經紀人數。

市場參與者	上市狀態	居住領域總交易額		經紀	
		及各自的市場份額 (人民幣十億元，%)	居住領域收入 (人民幣十億元)	門店數量 (千家)	經紀人數 (千名)
本公司	已上市	3,853.5 (9.7%)	80.8	>45 <sup>(5)</sup>	>406 <sup>(6)</sup>
公司A <sup>(1)</sup>	未上市	558.0 (1.4%)	6.6	<2	<40
公司B <sup>(2)</sup>	已上市	504.6 (1.3%)	5.9	<1	<20
公司C <sup>(3)</sup>	已上市	430.0 (1.1%)	10.9	4.6	50
公司D <sup>(4)</sup>	已上市	415.8 (1.1%)	7.9	10	30

資料來源：灼識諮詢報告

## 行業概覽

附註：

- (1) 公司A在住宅物業和商業物業領域提供房地產經紀服務。其於1978年在香港成立，1992年進入中國內地市場。
- (2) 公司B是新房和存量房交易領域的領先房地產經紀商。其成立於1995年，總部位於廣東省，在香港聯交所上市。
- (3) 公司C提供房地產代理及經紀服務以及公寓租賃服務。其成立於2000年，在深圳證券交易所上市。
- (4) 公司D服務範圍廣泛，包括新房代理服務、房地產經紀服務、數字化營銷服務及房地產大數據應用服務。成立於2000年，總部位於上海，在香港聯交所上市。
- (5) 指「活躍門店」。
- (6) 指「活躍經紀人」。

部分由於業務流程漫長而複雜，中國的家裝家居行業涉及眾多不同的參與者，例如裝修承包商、材料及傢具製造商、家居購物中心運營商及線上平台。根據灼識諮詢報告，中國的家裝家居行業高度分散，截至2021年12月31日，市場參與者超過100,000家，而2021年前五大參與者的累計市場佔有率不足5%。隨著客戶對提升生活品質需求的日益增加，預期對家裝家居服務的需求及對該等服務質量及便利性的期望將持續攀升。因此，預期能夠提供優質一站式服務的領先市場參與者將獲得市場份額。

下表載列2021年家裝家居總交易額排名前五的公司。

市場參與者	上市狀態	家裝家居總交易額及 各自市場份額 (人民幣十億元，%)
公司E <sup>(1)</sup>	已上市	137.1 (2.0%)
公司F <sup>(2)</sup>	已上市	104.0 (1.5%)
公司G <sup>(3)</sup>	已上市	47.2 (0.7%)
公司H <sup>(4)</sup>	已上市	20.1 (0.3%)
公司I <sup>(5)</sup>	未上市	20.0 (0.3%)

資料來源：灼識諮詢報告

附註：

- (1) 公司E是於1992年成立的家裝及傢具購物中心運營商。其總部位於上海，並於香港聯交所及上海證券交易所上市。
- (2) 公司F涵蓋業務範圍廣泛，包括家居裝潢、家居建築材料銷售及其他服務。其於1999年成立，總部位於北京，並於上海證券交易所上市。
- (3) 公司G是中國領先電子商務平台。其於1999年成立，總部位於浙江省，並於紐約證券交易所及香港聯交所上市。此處的總交易額指平台上家裝產品及服務產生的總交易額。
- (4) 公司H為廣東省領先定制櫥櫃製造商，為業主及住宅項目提供各種櫥櫃。其於1994年成立，並於上海證券交易所上市。
- (5) 公司I涵蓋範圍廣泛的家居裝潢服務，例如設計、製造及分銷門店。其於1988年成立，總部位於上海。

### 進入壁壘和關鍵制勝因素

中國居住行業的進入壁壘和關鍵制勝因素包括：

- *服務者的規模及質量*。服務者是中國居住行業的基礎，是進入當地社區的線下觸點。廣泛的服務者網絡及有效且高效的協作機制使平台能夠與消費者和其他行業參與者（如房地產開發商和其他居住服務者）保持密切關係。
- *技術基礎設施和能力*。缺乏真房源數據庫等全行業基礎設施是一項根本挑戰，而大規模的真房源數據庫只能通過具有強大線下影響力和全面房產信息的平台來實現。此外，平台先進的技術和信息分析能力亦使平台參與者能夠提高效率及擴展業務，從而亦能提升平台的客戶體驗。
- *品牌認知度和客戶體驗*。鑒於房產交易價格高，品牌認知度是消費者選擇經紀服務者的重要因素之一。卓越的客戶體驗可以增加信任、口碑效應和交叉銷售能力，這對於擴大客戶基礎至關重要。平台上更多的消費者進一步提升了平台對服務者和其他行業參與者的價值。

- *科學管理*。隨著中國居住行業的發展及擴展，科學管理對管理眾多多元化服務者、整個運營流程及供應鏈至關重要。

### 資料來源

我們已委託獨立市場研究諮詢公司灼識企業管理諮詢(上海)有限公司，一家主要從事提供市場研究諮詢服務的公司，對中國居住行業進行詳盡研究。

我們已將灼識諮詢報告中的若干資料載入本文件，因為董事相信該等資料有助於潛在投資者了解相關市場。灼識諮詢報告的市場研究過程通過詳盡的一級研究和二級研究進行。一級研究包括與領先行業參與者和行業專家討論居住行業現狀。二級研究包括查閱公司報告、獨立研究報告、政府官方公開數據以及其他基於灼識諮詢研究數據庫的數據。此外，灼識諮詢於2021年10月進行了一項調查「灼識諮詢調查」，調研對象為過去兩年中使用過中國線上房地產平台的1,000名消費者。

灼識諮詢報告所載分析及預測是基於編製有關報告時的以下主要假設：(i)預期中國整體經濟及政治環境於預測期內保持穩定；(ii)中國的經濟和行業發展可能於預測期內保持穩定增長；(iii)相關主要行業驅動因素，如持續的城鎮化和對品質生活需求的不斷提升，將促進中國居住行業的發展；及(iv)不存在極端的不可控力或不可預見的行業法規，對市場產生重大或根本性的影響。董事經合理審慎考慮後確認，自灼識諮詢報告日期起，整體市場信息並無重大不利變動，從而對此類信息產生重大限制、致使此類信息出現矛盾之處或對其造成影響。灼識諮詢報告的可靠性可能受上述假設和因素準確性的影響。

灼識諮詢是一家獨立諮詢公司，提供行業諮詢服務、商業盡職調查、戰略諮詢等服務。我們已同意就編製灼識諮詢報告向灼識諮詢支付110,000美元的費用。我們於本章節以及本文件的「概要」、「風險因素」、「業務」、「財務資料」及其他章節中，摘錄灼識諮詢報告的部分資料，以便向潛在投資者更全面地展示我們業務經營所處的行業。