

# 深圳世联行集团股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-019

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	海通证券曾佳敏，平安证券郑茜文、杨侃，中信建投雍泽宇，东莞证券李紫忆，深圳市珞珈投资咨询有限公司吴雪，北京国世通资产管理有限公司刘豪、刘伟，深圳昌宏盛瑞投资管理有限公司姚邦逵、姚松文、洪生浩，江苏银行罗湖支行夏商周，香港伟祺科技江英杰，深圳市前海奇点财富资产管理有限公司杜治兴、林劲，深圳益高资产管理有限公司刘俊德，深圳前海百德纳资本管理有限公司邓轶
时间	2023年4月12日 15:00-16:30
地点	罗湖商务中心12楼会议室
形式	现场
上市公司接待人员姓名	陈劲松 联席董事长 朱敏 总经理 郭天武 独立董事 王兵 副总经理 陈志聪 财务总监 吴惠明 董事会秘书 肖建龙 交易运营总经理 童朝军 副财务总监
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、公司基本介绍</b></p> <p>2022年，宏观经济下行压力大，房地产市场需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力持续演化，新冠疫情散发多发，公司主要业务承压。公司不断优化城市布局，聚焦核心区域核心业务；持续出清存量业务风险，有效防范化解应收风险，改善资产负债结构，确保公司现金流充盈，夯实发展基础，促进企业平稳发展。截至报告期末，公司资产负债率48.81%，同比减少9.04个百分点；经营活动现金流入56.12亿元，占营业收入的比例为141.02%，同比增加4.07个百分点。</p> <p>受房地产市场交易量下降、新冠疫情以及公司主动战略调整的影响，报告期内，公司实现营业收入397,943.02万元，同比下降34.58%；受收</p>

入下降、计提资产减值损失以及非经常性损益项目投资收益减少等的影响，归属于上市公司股东的净利润为亏损 31,231.35 万元。

## 二、问答环节

**1、公司可以分享一下 2022 年及 2023 年一季度大交易业务发展情况吗？**

答：公司大交易业务主要包括代理销售业务、互联网+业务和金融业务。2022 年房地产市场销售去化压力大、开发商流动性紧张，面对严峻的市场环境，公司主动收缩调整优化城市布局，将业务聚焦大湾区、山东等优势地区，重点关注新崛起的“央国平”（央企、国企、地方平台公司）客户，积极探索与地方平台公司合作新模式。“大交易”顺应新媒体、渠道营销以及数字化等时代大势，不断升级迭代服务模式和运营模式，试点推进数字化营销。公司大交易业务不断强化应收款项管理，降低应收款项风险，改善公司现金流。2022 年，受房地产市场需求和结算周期的影响，大交易业务实现营业收入 262,945.68 万元。

2023 年一季度公司代理销售额同比增长 47%，其中大湾区 6 个城市代理销售额同比增长约百分之百，根据公司收入确认原则，将在未来 3-9 个月转化为收入。

**2、请问公司对于全年代理交易市场的看法？以前房企自身不做销售，销售团队都外包。但现在也会培养自销团队，公司代理上述房企的项目，优势在哪里？**

答：随着越来越多的“央国平”参与房地产市场，行业的集中度会变得分散，同时部分“央国平”公司，尤其是地方城投公司自身服务链条并不完整，需要第三方代理公司提供销售服务，此外，经过这两年市场的洗礼，代理行业的竞争对手减少，公司作为有三十年经验积累的专业公司，未来的发展空间越来越大。房地产企业的自销团队和公司的代理团队有各自的定位和价值，双方协同合作，为实现高效楼盘销售而共同努力。

**3、公司跟地方城投公司合作的费率会不会有差异？账期会不会有不同？公司 5300 万的净利润目标，具体怎么实现？**

答：地方城投公司因自身服务价值链不完整，更依赖第三方专业代理

机构，因此在谈合作时，公司享有更高的议价能力。公司预计 2023 年度实现营业收入为 481,396 万元，较 2022 年增长 20.97%；预计归属于上市公司股东的净利润为 5,300 万元。2023 年归属于上市公司股东的净利润的预测依据：1、2023 年，公司收入的增长带动利润的增长；2、2022 年，公司计提各项资产减值准备合计金额为 37,537.26 万元，计提资产减值准备的资产范围主要包括应收票据、应收账款、其他应收款、贷款、合同资产、长期股权投资和商誉，考虑所得税及少数股东损益影响后，本次计提减值将减少公司 2022 年度归属于上市公司股东的净利润 31,027.24 万元。

2023 年随着市场的好转，预计资产减值的影响减弱。当然市场也存在一定的不确定性，部分民营房企在 2023 年仍然面临较大的偿债压力，因此公司 2023 的预算也存在一定不确定。（特别提示：因宏观经济、行业市场变化等因素对公司经营的不确定影响，财务预算不构成公司对投资者的实质性承诺，也不代表公司对 2023 年度的盈利预测，请投资者特别注意。）

**4、一季度收入增长，有多少是来源于市占率的提高？有多少是来源于销售市场的恢复？怎么判断这两个未来趋势？**

答：公司大交易业务聚焦大湾区和山东等地区，公司非常重视区域市场市占率的提升。国家统计局数据显示，1—2 月份，国内商品房销售额 15449 亿元，下降 0.1%，其中住宅销售额增长 3.5%。克而瑞数据显示，百强房企 1-3 月实现销售操盘金额 14827.7 亿元，同比增长 3.1%。公司 1-3 月累计实现代理销售额同比增长 47%，其中大湾区 6 个城市代理销售额同比增长约百分之百。公司代理销售额增长率明显高于百强的销售增长率。

对于一季度市场恢复是否可持续不好判断，央行公布 2023 年一季度金融统计数据显示，2023 年 3 月末，广义货币(M2)余额同比增长 12.7%，流动性的增加是一个向好的指标；同时一季度以来已经有民企开始在高能级城市拿地，公司对高能级城市的发展还是充满期待的，加上越来越多非传统房企，以产业为标志进入土地市场，房地产市场格局正在发生根本性变化，市场将变得更加健康，公司对中国房地产市场发展保持乐观。

就公司的大交易业务而言，经过不断的优化调整，目前公司业务主要聚焦大湾区、山东等高能级城市，高能级城市的房地产发展将促进公司大

交易业务的发展。

**5、公司互联网+业务营收已超过代理销售业务，公司怎么看接下来这两个业务的占比情况，在哪方面会更强势一些？两个业务在区域优势会不会有所区别？**

答：第一，代理销售业务是公司的基底业务，发展比较早。互联网+业务是公司 2014 年开始发展的，在 2016、2017 年开始全面发力，2018、2019 年再往上增，是一个后发市场业务。代理业务成本是相对比较高的，投入的人力成本较高，结算周期大概要三到九个月，收入确认也会滞后。代理业务的单盘规模达不到一定的量，发展就会受到限制。

第二，从市场化率看，全国代理的市场化率不到 20%，举例来说，100 亿的销售额里可能只有 20%委托代理销售。但是渠道的市场化率达到 50% 到 60%。从费率来看，代理费率约在千分之七，互联网+的费率约在 3.5%。互联网+的市场化率是代理的 2.5 倍，费率是代理的约 5 倍，互联网+的市场空间是不是比我们想象中的大得多？公司现在在淡化两种业务之间的收入比例问题。原因是什么呢？当市场高度集中时，前几的开发商规模都非常大，能力也非常完整，啥都能干。随着央国平，尤其是平台公司的加入，对服务有新的需求，不仅限于提供一个简单的代理服务，他们希望公司提供一个综合业务的解决方案。所以未来我们会尽量把代理业务和互联网+业务融合在一起，更好的服务客户需求。

**6、公司去年的代理销售额大概是什么水平？聚焦的核心城市代理销售规模或市占率有个什么期待？互联网+业务的运作模式是什么样的？**

答：公司销售额有两个口径，即认购销售额和结算销售额。2022 年公司的认购销售额是 1295 亿元，结算销售额 1,620.41 亿元。结算销售额一部分是当年认购销售额转化的，一部分是以前年度认购销售额转化的，2022 年公司的结算销售额高于认购销售额。

至于城市聚焦的效果，大家可以看看这组数据，2022 年一季度公司代

理合作的项目数约在 1200 个，今年一季度公司代理合作的项目数 695 个，项目数对比 2022 年减少了 40%多，而公司一季度代理销售额上升了 47%，这里面有一部分市场的影响，但更多的是公司聚焦以后整个效率的提升。

关于互联网+业务模式，确实是只有我们能干。打个比方，城市里有几百个项目，几千个中介门店，几万个经纪人，两端都是分散的。如果每一个开发商去连接中介的话，效率都很低。互联网+业务就是利用公司的线上和线下的整合能力，为两端提供服务。

#### **7、公司大资管业务 2022 年在物业管理、在管并购的增长分享**

答：公司过去三年持续出清大资管中资产模式存量业务风险。2022 年开始，大资管业务聚焦企业自用型产办物业（产业园、办公楼）的综合设施管理、租赁型产办物业的资产运营管理以及租赁型保障性人才公寓运营管理三类核心业务的拓展，截至 2022 年 12 月 31 日，物业及综合设施管理业务在管全委托项目 104 个，在管合约面积 798 万平方米，实际在管的全委托项目面积净增加 78 万平方米。2022 年物业及综合设施管理新签合约金额约在两个多亿，新签合同当年的收入转化率大概在 30%左右，剩余部分将在未来转化成收入。2022 年，物业及综合设施管理业务实现营业收入 86,452.98 万元，同比增长 17.48%，服务的客户一半以上是“央国平”和科技企业，比如百度、小米等。

**8、公司目前在运营的产业园是否满足 REITs 的发行？有没有一些达不到发行条件的持有方找公司洽谈合作？**

答：REITs 扩充到产业园领域的政策颁布不久，市场上讨论比较热烈，但落地实操还处在探索期，公司接触的产业园持有者对 REITs 的发行条件并不清楚，仅有个别公司咨询公司是否可以提供 REITs 发行相关的服务。

#### **9、公司与恒大应收账款的情况如何？**

答：截至 2022 年 12 月 31 日，公司应收恒大款项总额（包括应收账款、应收票据、合同资产以及其他应收款）合计 12.41 亿元，其中包括 12.07 亿应收账款，同时通过间接投资恒大持有的其他非流动金融资产投资成本

	<p>为 1 亿元。截至 2022 年底，公司针对恒大的 12.07 亿元应收账款计提了 90%的减值，对间接持有的恒大 1 亿元投资已经计提 100%减值。公司积极采取法律手段对相关债务进行维权，目前公司对恒大应收账款均已提起诉讼并立案。公司与恒大集团及其关联公司协商部分以房抵偿方案，截至 2022 年 3 月 31 日累计达成抵房解决方案约 2.86 亿元，其中已备案登记生效的抵房合同金额约 1.28 亿。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不适用
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	