

世联行 002285.SZ

——致投资者报告

2019年11月



一、上市十年，持续创造股东价值

二、面对变化，积极调整战略应对

三、不忘初心，扩大入口，丰富场景与服务

四、拥抱未来，打造中国版新房联卖平台（PMLS）

上市十年，持续为股东创造价值：

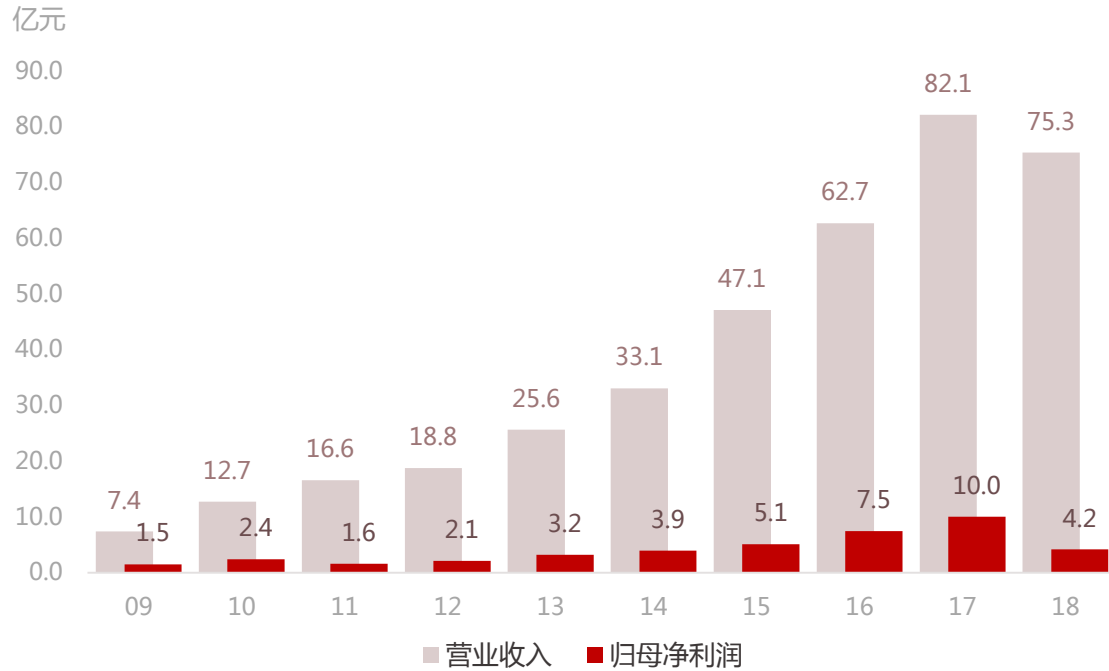
累计净利润

41.5亿元

累计分红

7.8亿元

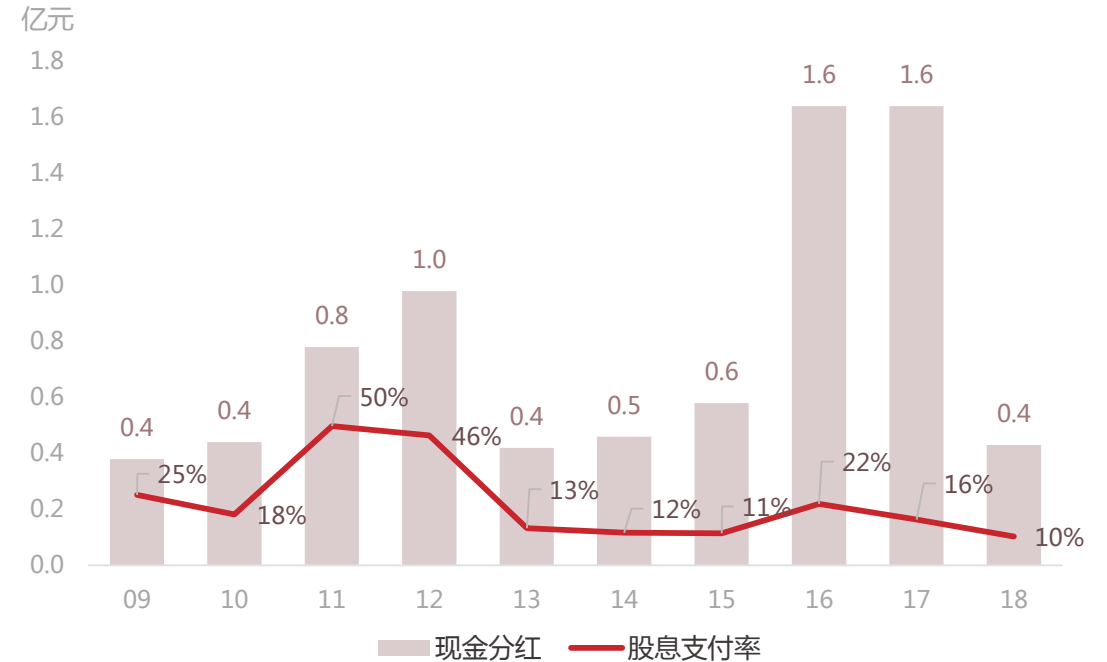
上市以来公司营收与净利润贡献



- 营业收入：上市以来 CAGR 29.5%，近五年 CAGR 24.1%
- 归母净利润：上市以来 CAGR 11.9%，近五年 CAGR 5.5%
- 上市十年累计为股东创造净利润 41.5亿元

来源：世联行定期报告；巨潮资讯网；Wind数据
 注释1：股息计算系算术平均值

公司上市以来分红情况



- 上市十年累计现金分红7.8亿元回馈股东
- 累计现金分红超过IPO募集资金6.3亿元
- 累计为股东送8亿红股
- 股息支付率均值达到22%¹以上

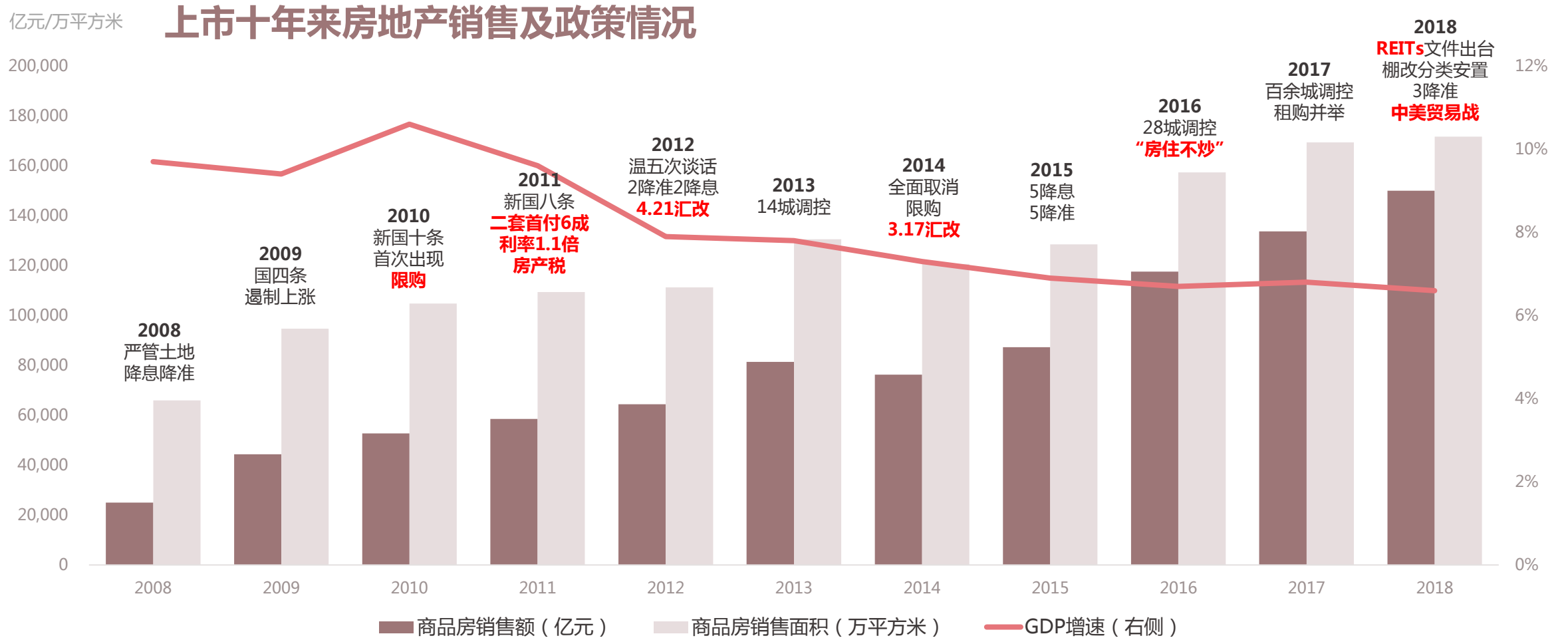
一、上市十年，持续创造股东价值

二、面对变化，积极调整战略应对

三、不忘初心，扩大入口，丰富场景与服务

四、拥抱未来，打造中国版新房联卖平台（PMLS）

经济增长趋于平稳，房地产市场持续变化



来源：国家统计局；Wind数据

面对变化，适时调整业务结构 - 从“双轮驱动”到“四大板块”

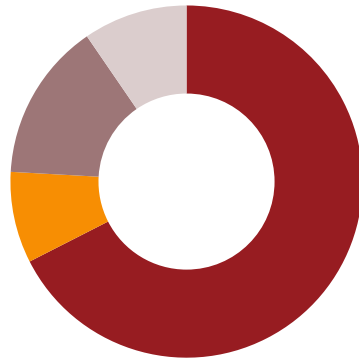
2009年 - 两大业务板块



■ 代理销售 ■ 顾问策划 ■ 经纪及其他

- IPO
- 公司业务向全国化布局
- 以交易和顾问策划**双轮驱动**

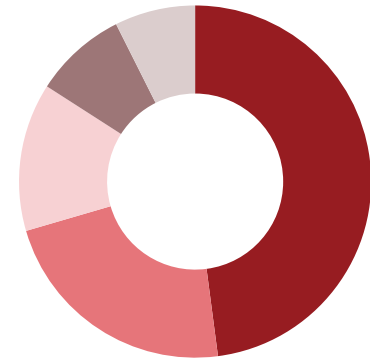
2014年 - 三大业务板块



■ 代理销售业务 ■ 金融服务业务
■ 顾问策划业务 ■ 资产服务业务

- 启动**祥云战略**
- 进军存量市场，开启**三大业务板块**
- 2014年，“世联地产”正式更名为“世联行”，确立以“**服务、入口、开放、平台**”为核心的祥云战略

2018年 - 四大业务板块

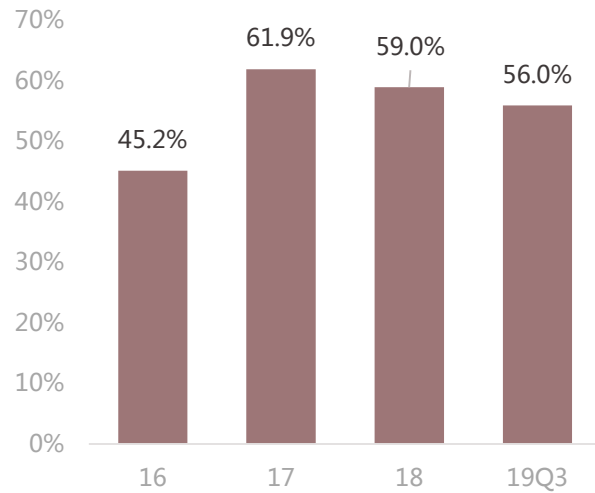


■ 交易服务 ■ 互联网+ ■ 交易后服务
■ 资产运营服务 ■ 资产管理服务

- 优化业务结构，**四大业务板块**，增量与存量并行
- 2019年，公司更名为：**深圳世联行集团股份有限公司**——公司已进入租赁、金融、资管、装修等现代服务领域，更名符合时代需求

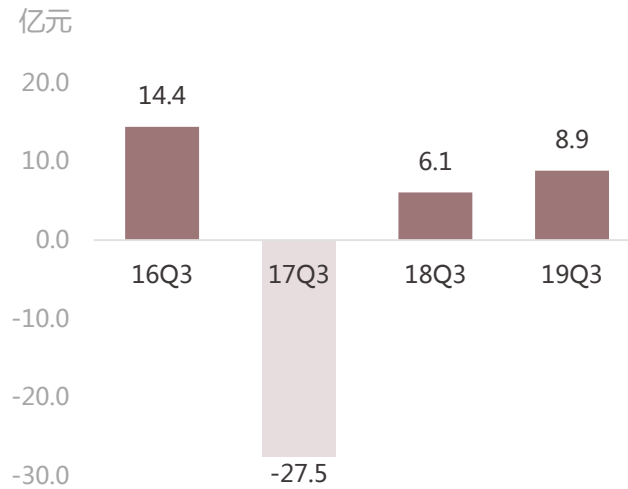
面对变化，降低负债，充足流动性

资产负债率变化



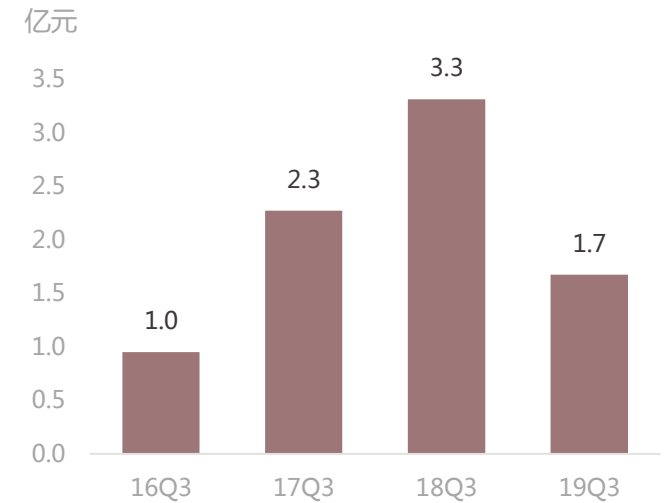
- 资产负债率继续下降，同比去年降低6.1个百分点
- 响应金融去杠杆政策，主动控制金融服务业务规模

经营性现金流变化



- 经营性现金流持续改善，2019年前三季度为8.9亿元，同比增长46.2%
- 公寓业务经营性现金流已经回正

资本性开支变化



- 积极推行资产运营板块的轻资产运营模式，拓展政府托管项目——逐渐降低资本性开支

一、上市十年，持续创造股东价值

二、面对变化，积极调整战略应对

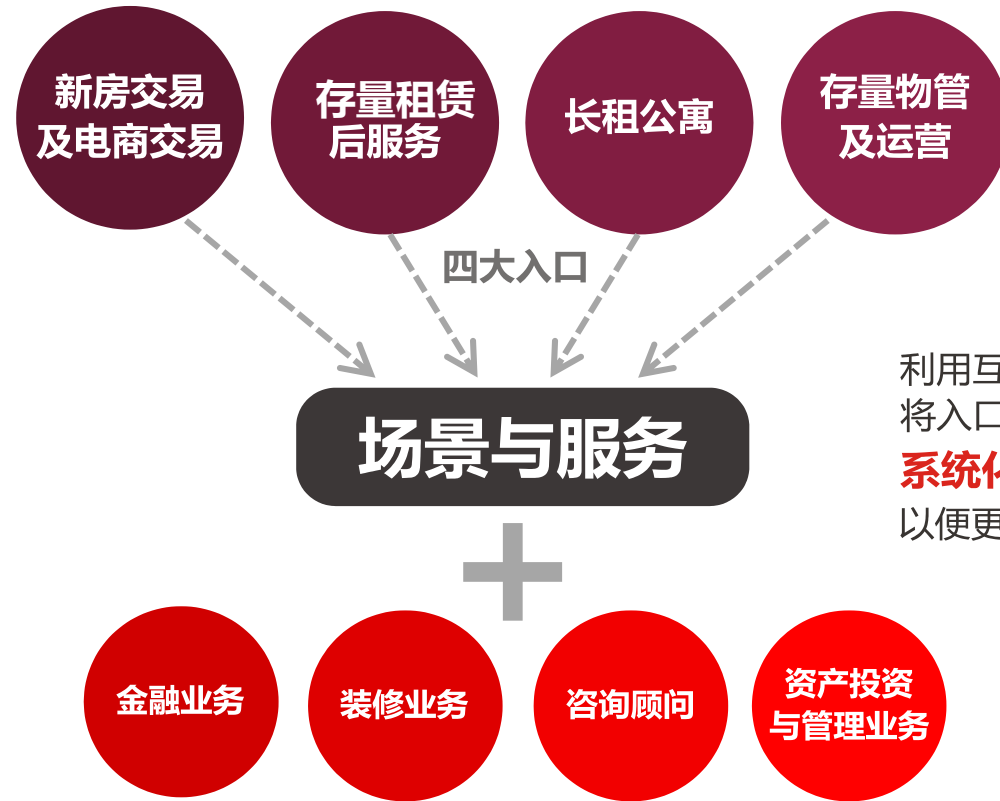
三、不忘初心，扩大入口，丰富场景与服务

四、拥抱未来，打造中国版新房联卖平台（PMLS）

不忘初心，扩大入口，丰富场景与服务

不断扩大入口、丰富场景和服务，建立人与资产的联接。

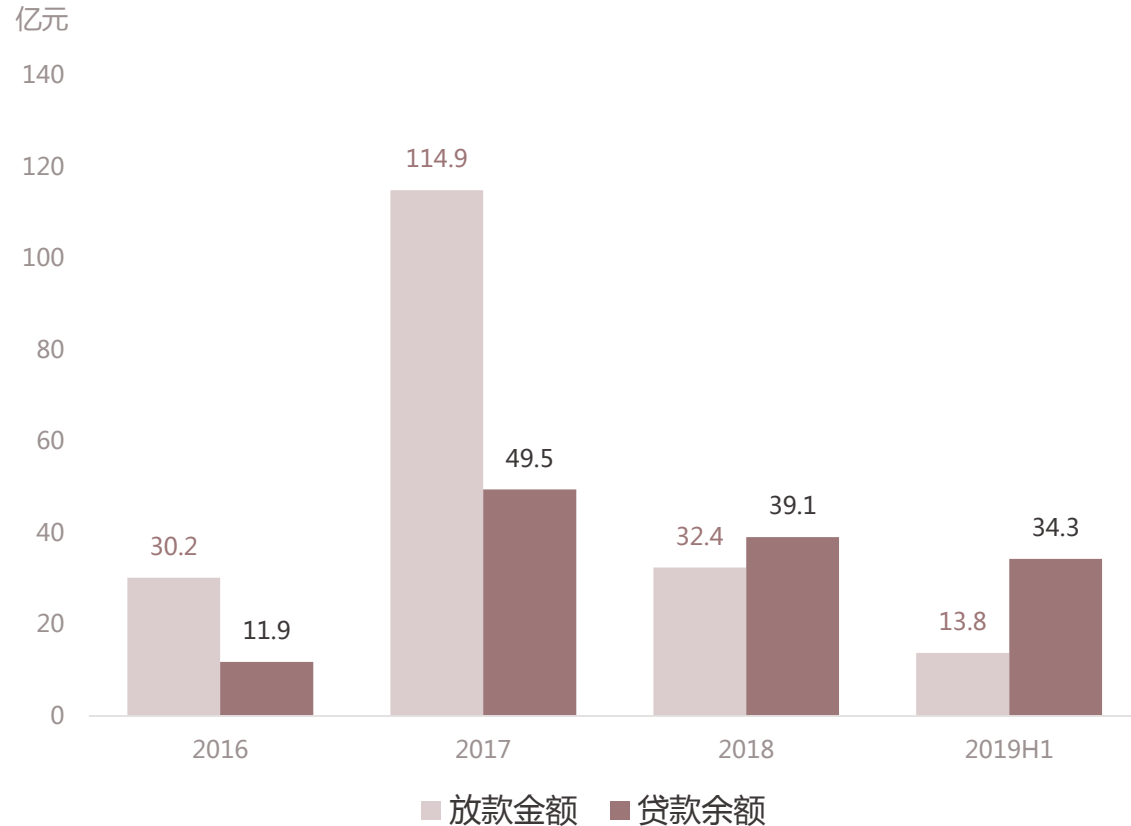
以此为生 因此得名
世联行 | 不动产场景集成服务商



利用互联网及大数据等技术
将入口业务的数据进行
系统化、结构化、移动化
以便更及时、更准确、更便利地满足客户需求

金融业务控制规模，积极响应去杠杆政策，聚焦场景服务客户

金融业务放款金额及贷款余额

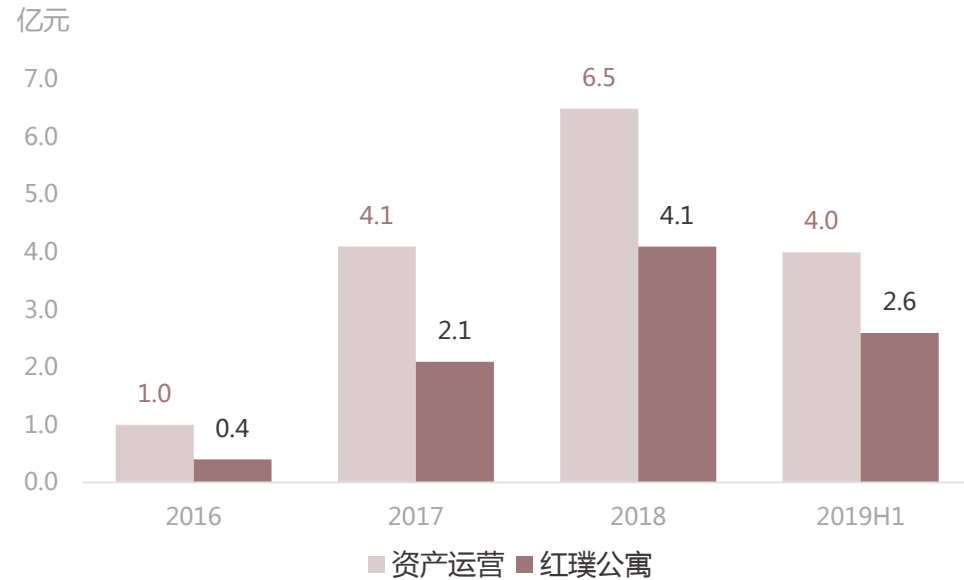


资产质量可控 重点突破场景金融

- 金融服务业务以“合规经营、聚焦场景、创新发展”为主线，主动适应监管政策及市场环境的变化，不断优化业务结构，严控资产风险，为客户创造价值。
- 聚焦场景金融，重点开展装修分期、佣金贷、物流费用保理、建筑企业供应链融资等场景业务，践行普惠金融、积极解决小微客户融资难的问题，为个人客户、小微企业客户提供个性化的金融服务方案
- 主动控制业务规模，严控业务风险，降低非场景类金融业务比例，提升资产质量

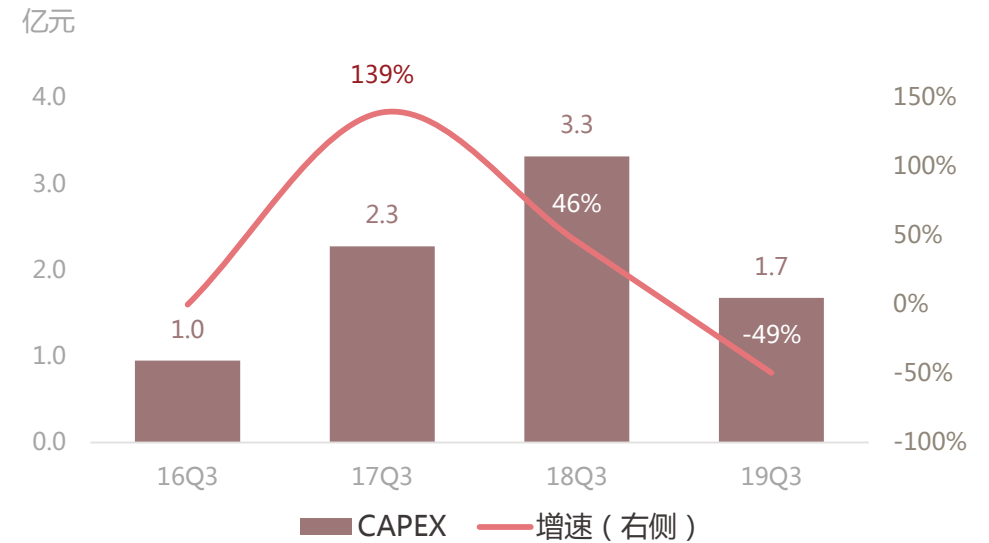
资产运营板块转向轻资产模式，2019年开始资本性开支逐渐减少

资产运营板块和红璞公寓收入稳步增长



- 长租公寓作为万亿市场，预计在2030年达到3万亿/年规模
- 经过近4年经营，规模已处于集中式公寓第一梯队
- 经营效益逐年提升，IT系统较为成熟，极大提升管理效率
- 全国组织红利释放，2019年新拓多个政府、国企轻资产托管项目
- 公寓业务营收多年保持快速增长。目前，**经营性现金流已经回正**

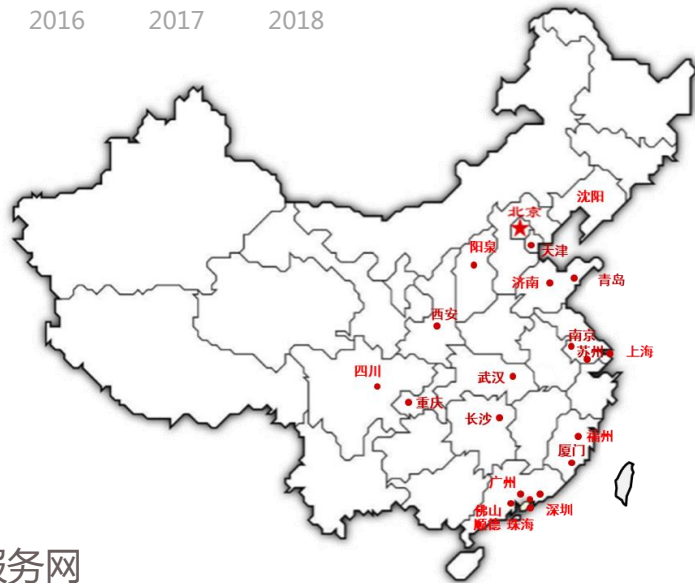
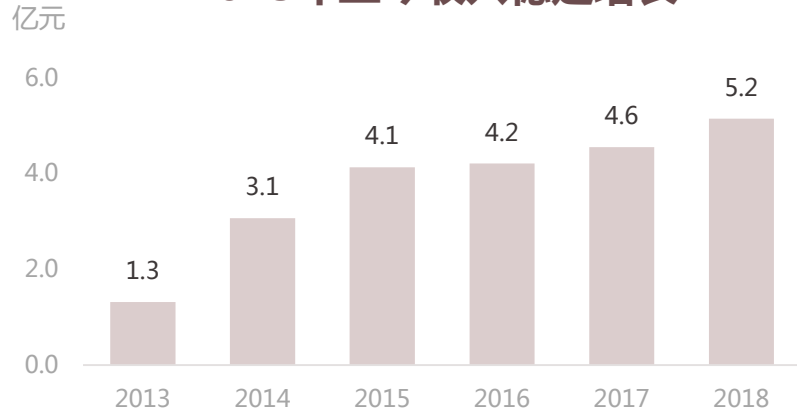
资本性开支 (Capex) 先升后降



- 公司着力打造城市综合体项目运营体系，减少重资产投入，资本性开支正大幅下降，逐渐降低对报表影响；
- 积极和国企租赁金融机构合作，通过类融资租赁模式落地新项目，进一步减少资本消耗和折旧摊销影响

物管业务保持多年收入稳定增长，聚焦非居住类物业标的

2013年至今收入稳定增长



截至2019年上半年

- 商办物管面积近**500万m²**
- **近100个**项目服务全国
- **21个**分支机构遍布全国服务网

标杆案例涵盖商办、政府机关、企业总部、综合体和产业园

写字楼

小米科技大厦



政府机关

民主党派人民团体办公楼



企业总部

百度大厦



综合街区

武汉八大家



产业园区

阿里巴巴张北云联数据中心



一、上市十年，持续创造股东价值

二、面对变化，积极调整战略应对

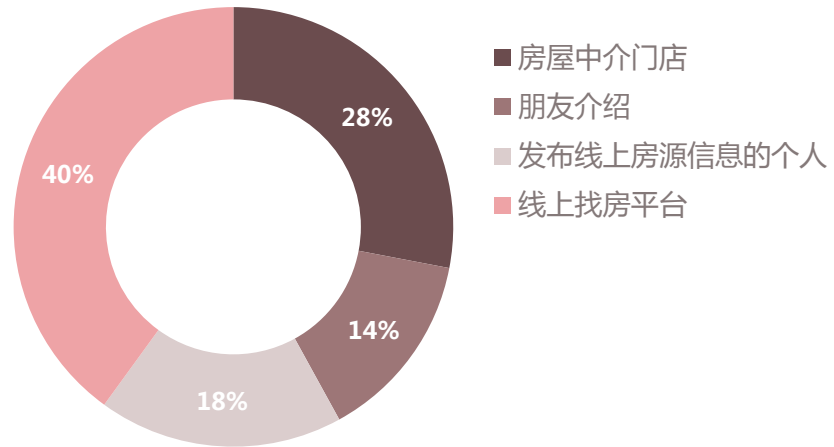
三、不忘初心，扩大入口，丰富场景与服务

四、拥抱未来，打造中国版新房联卖平台（PMLS）

互联网时代的新房市场的客户需求和交易环节持续变化

C端购房者行为变化

目前消费者房源获取方式



购房者年龄与方式：

选择**线上找房平台**比例最高：**80后**

选择**房屋中介店面**比例最高的：**80后**

选择**发布线上房源信息的个人**比例最高的：**90后**

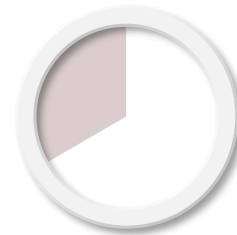
选择**朋友介绍**比例最高的：**70后**

新房交易环节的重构



渠道市场容量
1500-2000亿元

15万亿新房成交额，其中渠道占1/3，且市场持续增长，目前渠道佣金按照3%-4%计算，市场容量1500-2000亿元



代理市场容量
400-500亿元

15万亿新房成交额，其中自售占60%，代理占比40%，6万亿按照代理佣金0.7%-0.8%计算，市场容量400 - 500亿元

随着市场和客户需求的改变，渠道的作用愈来愈重要。
公司积极与58进行合作——打造新房联卖平台（PMLS）

世联推动中国新房联卖平台（PMLS）建立，并作为重要参与方与行业伙伴协同合作，转型销渠一体业务

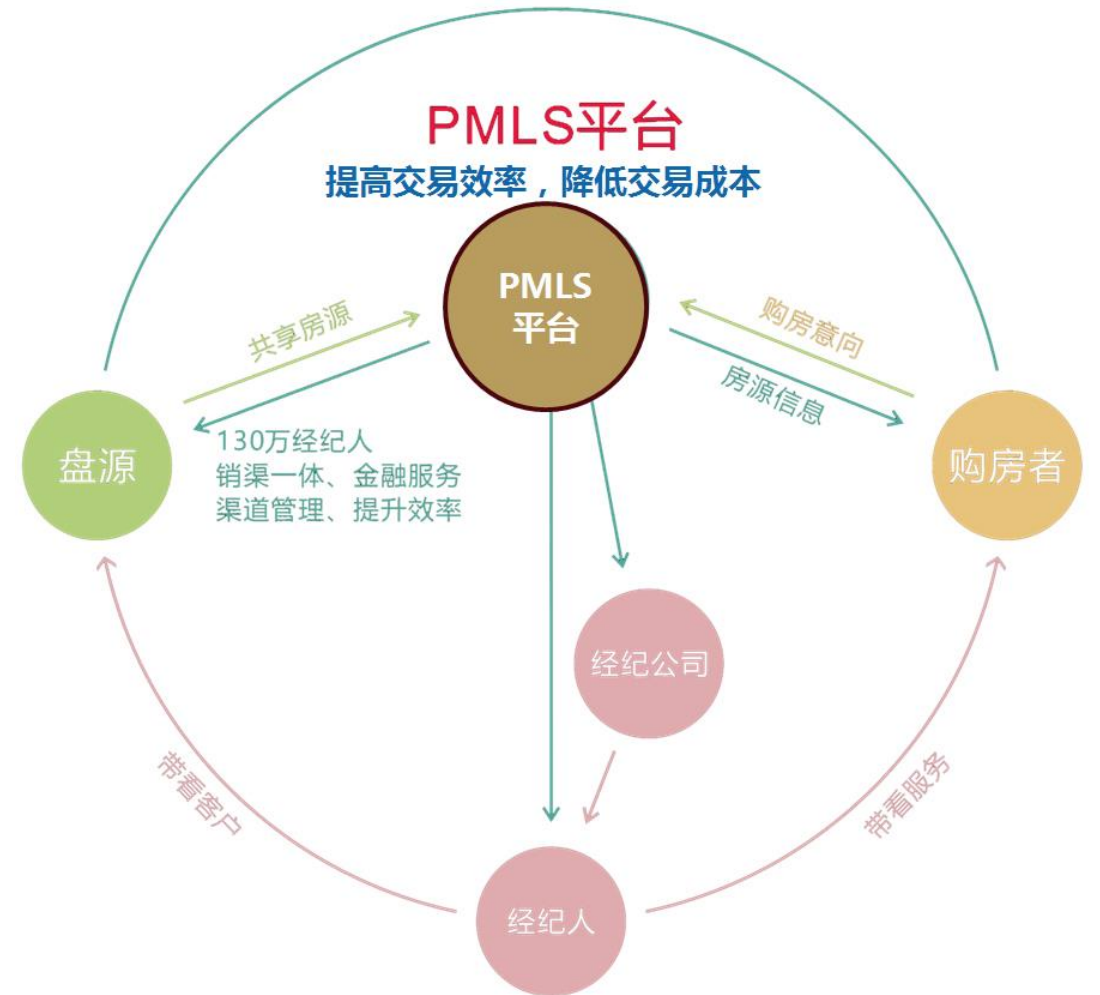
长期以来，新房营销市场都存在着买房难、卖房难的问题。其核心在于买方的需求和卖方的供给没有实现精准的对接。

新房渠道分销市场中，房源和经纪公司、经纪人之间存在着多种问题：

- 信息不对等、房源不全面、交易过程不透明、管理比较灰色等
- 效率过低、匹配度低、信任度低、客户成交率低、销售效率低等
- 交易稳定和安全（佣金结算）
- 客户体验差

因此，世联行将致力于高效打通新房交易各环节，将构建全新的新房交易生态互联体系共建中国PMLS系统，重新步入新房交易业务的增长轨道。

充分利用差异化优势，致力于贯通线上、线下打通内场、外场！





让更多人享受真正的不动产服务

THANKS

免责声明：本报告由深圳世联行集团股份有限公司（下称“公司”）向投资者提供。报告中所载的全部内容仅供投资者做参考之用，并不构成对投资者的投资建议。本报告所载内容反映的是公司在最初发表本报告日期当日的判断，公司可发出其它与本报告所载内容不一致或有不同结论的报告，公司没有义务和责任去及时更新本报告涉及的内容并通知投资者。公司不对因投资者使用本报告而导致的损失负任何责任。所有在本报告中使用的商标、服务标识及标记，除非另有说明，均为公司的商标、服务标识及标记。公司版权所有并保留一切权利。