

# 关于深圳证券交易所《关于对我爱我家控股集团股份有限公司的重组问询函》之专项核查意见

## 深圳证券交易所公司管理部：

我爱我家控股集团股份有限公司（以下简称“我爱我家”或“公司”）于 2019 年 4 月 24 日收到贵部下发的《关于对我爱我家控股集团股份有限公司的重组问询函》（非许可类重组问询函〔2019〕第 5 号）（以下简称“重组问询函”）。安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“安永”或“我们”）作为本次重组的会计师，现针对《重组问询函》中部分与财务有关的问题的答复，提出我们的核查意见，具体内容如下：

**问题二：报告书显示，截至 2017 年和 2018 年末，标的公司应收账款余额分别为 4,695.48 万元和 10,635.79 万元，占公司总资产比例的 24.82%和 39.48%。请你公司：（1）结合标的公司的销售模式、结算方式、付款与回款周期、信用政策等因素，详细说明标的资产报告期内应收账款较高的原因，以及与业务经营变化和收入确认方式是否具有逻辑关系；（2）补充披露截至本问询函回复日的应收账款回款情况，并结合同行业公司情况说明应收账款的坏账准备计提比例是否存在差异，坏账准备计提是否充分。请独立财务顾问及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。**

**回复：**

**（一）结合标的公司的销售模式、结算方式、付款与回款周期、信用政策等因素，详细说明标的资产报告期内应收账款较高的原因，以及与业务经营变化和收入确认方式是否具有逻辑关系**

蓝海购主要从事商业地产新房营销业务，即通过与开发商签订销售服务合同，

为开发商提供新房营销服务，一般在促成房屋买卖交易完成主要的履约义务时确认收入，经与开发商对账确认一致后按照合同约定的服务费进行结算。一般情况下，蓝海购与开发商每季度或者半年结算一次，回款周期一般均在一年以内，但也会视项目和开发商的具体情况出于长期友好合作的考虑给予部分开发商更长的信用期，因此收入确认、结算及回款存在时间差。此外，2018年由于银行对房地产信贷业务银根收紧，上游资金回流缓慢，开发商资金回笼变慢，对蓝海购的回款也有一定放缓。

综上，报告期内应收账款余额较高。

**(二) 补充披露截至本问询函回复日的应收账款回款情况，并结合同行业公司情况说明应收账款的坏账准备计提比例是否存在差异，坏账准备计提是否充分。**

上市公司已在重组报告书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、本次交易标的财务状况及盈利能力分析”之“（一）资产、负债主要构成分析”之“（2）应收票据及应收账款”中补充披露如下：

**“5）应收账款的回款情况**

截至本报告书签署日，2018年末应收账款的回款情况统计如下：

| 账龄   | 2018年末应收账款余额 | 回款金额     | 占比     |
|------|--------------|----------|--------|
| 一年以内 | 9,828.50     | 1,606.36 | 16.34% |
| 一至二年 | 1,094.60     | 400.00   | 36.54% |
| 二至三年 | 167.15       | -        | 0.00%  |
| 三年以上 | 20.14        | -        | 0.00%  |
| 合计   | 11,110.39    | 2,006.36 | 18.06% |

**6) 蓝海购坏账计提比例合理性分析**

蓝海购与同行业公司坏账准备计提比例对比如下：

| 账龄 | 蓝海购 | 我爱我家 | 世联行 | 深圳云房 |
|----|-----|------|-----|------|
|    |     |      |     |      |

| 账龄     | 蓝海购  | 我爱我家 | 世联行  | 深圳云房 |
|--------|------|------|------|------|
| 6个月以内  | 3%   | 3%   | 0%   | 5%   |
| 6-12个月 | 3%   | 3%   | 10%  | 5%   |
| 1-2年   | 10%  | 10%  | 30%  | 10%  |
| 2-3年   | 30%  | 30%  | 100% | 30%  |
| 3-4年   | 100% | 100% | 100% | 50%  |
| 4-5年   | 100% | 100% | 100% | 80%  |
| 5年以上   | 100% | 100% | 100% | 100% |

2018年末，蓝海购与同行业公司应收账款账龄分布对比如下：

| 账龄        | 蓝海购            | 我爱我家           | 世联行            | 深圳云房           |
|-----------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 1年以内      | 88.46%         | 73.42%         | 72.60%         | 79.64%         |
| 1-2年      | 9.85%          | 20.35%         | 21.93%         | 9.53%          |
| 2-3年      | 1.50%          | 6.07%          | 5.47%          | 4.06%          |
| 3-4年      | 0.18%          | 0.16%          | 0%             | 5.07%          |
| 4-5年      | 0%             | 0%             | 0%             | 0.88%          |
| 5年以上      | 0%             | 0%             | 0%             | 0.83%          |
| <b>合计</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> | <b>100.00%</b> |

从上表可以看出，蓝海购的应收账款坏账准备计提比例与我爱我家一致，与深圳云房较为接近，与世联行存在部分差异。差异的主要原因为坏账准备计提比例是公司结合自身实际回款情况、交易对手可能存在的违约风险等具体情况而制定的。相较同行业公司，蓝海购的应收账款账龄更为健康，一年以内的应收账款占比88.46%，一年以上的应收账款占比最低，仅有11.54%，其中账龄最长的即3-4年占比仅为0.18%。而其他同行业公司如世联行一年以上应收账款占比27.40%，深圳云房一年以上应收账款占比20.36%且3年以上占比达到6.77%。此外，如上所述，蓝海购一年以上所有的应收账款期后已经回收了31.20%。

综上所述，蓝海购的坏账计提比例相较同行业公司合理且充足的。”

### **（三）会计师核查意见**

**经核查，我们认为：**上述情况说明与我们在审计过程中了解到的与财务报表相关的信息在所有重大方面是一致的。

问题六：报告书显示，标的公司 2018 年和 2017 年前五大客户销售额占同期营业收入的比例分别为 61.69%及 52.58%，且 2018 年前五大客户与 2017 年相比，存在较大变化。请你公司：（1）补充披露报告期各期前五大客户与标的公司之间是否存在关联关系；（2）结合同行业上市公司客户集中度情况，进一步披露标的公司报告期内客户集中的合理性，并提示相关风险；（3）结合标的公司业务模式、销售模式和同行业公司情况补充披露报告期各期前五大客户变化的原因及合理性。请独立财务顾问及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

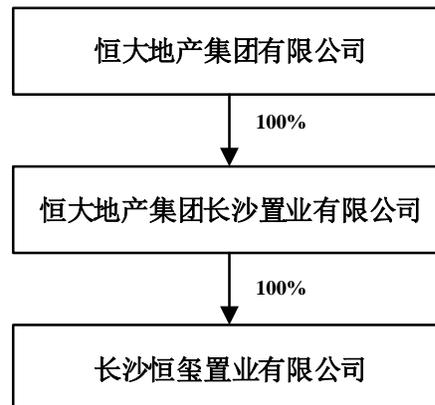
**一、补充披露报告期各期前五大客户与标的公司之间是否存在关联关系；**

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产情况”之“七、标的公司主营业务发展情况”之“（四）主要业务收入情况”之“4、前五大客户情况”补充披露如下：

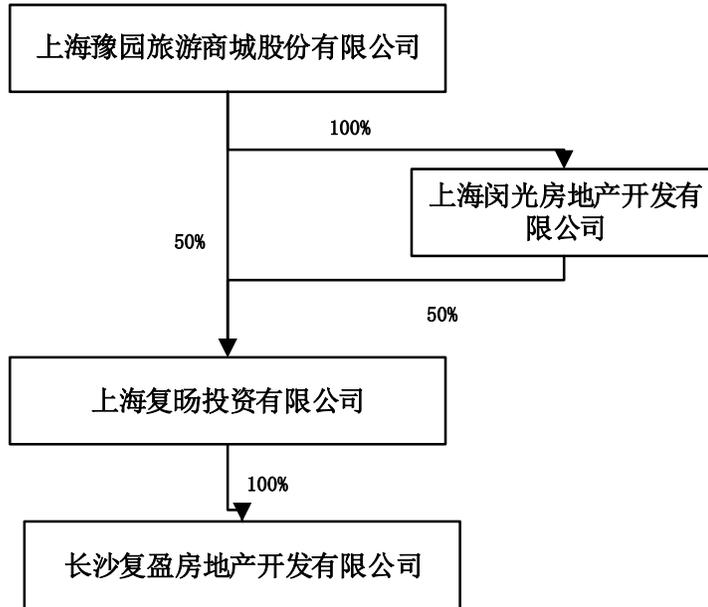
**“2、前五大客户与标的公司不存在关联关系的说明**

报告期内，蓝海购前五大客户的股东情况如下所示：

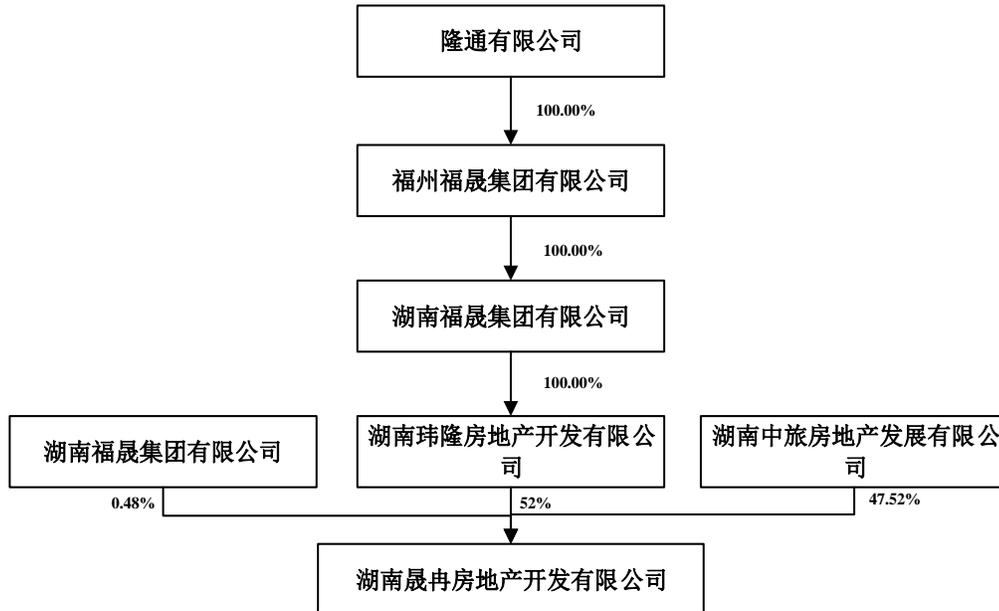
**（1）长沙恒玺置业有限公司**



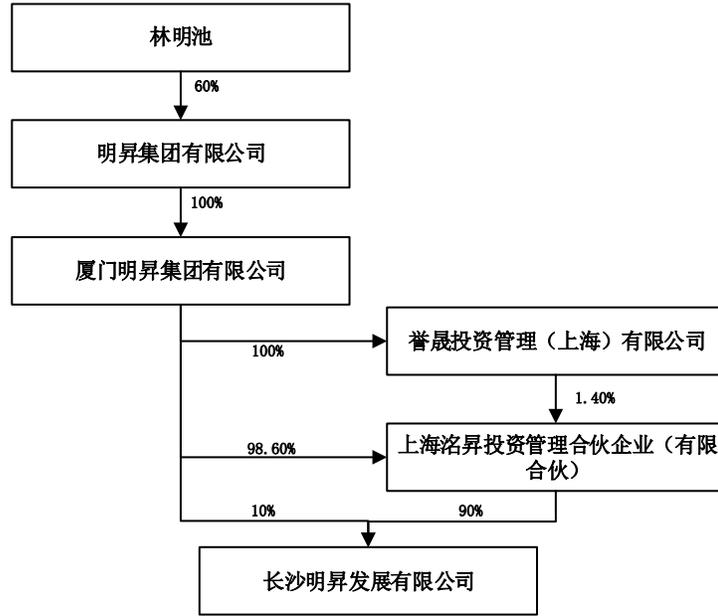
(2) 长沙复盈房地产开发有限公司



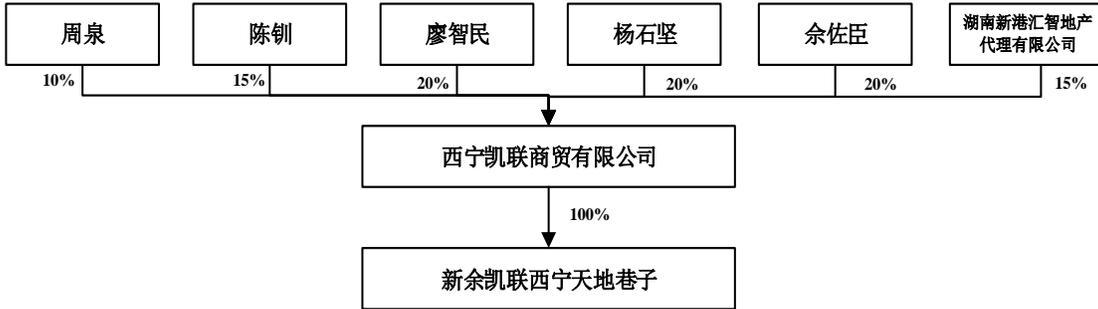
(3) 湖南晟冉房地产开发有限公司



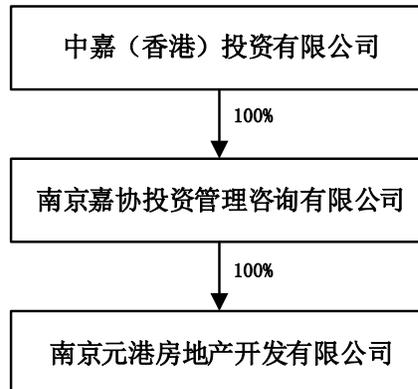
(4) 长沙明昇发展有限公司



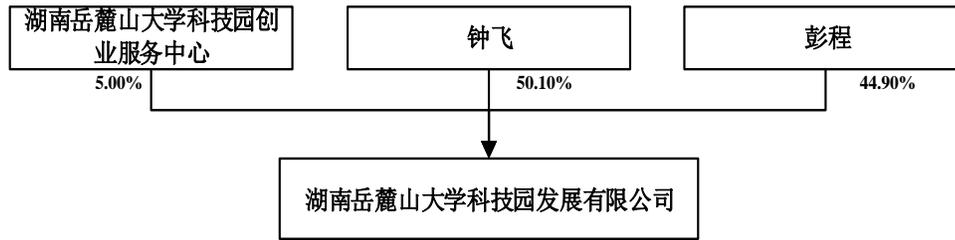
(5) 新余凯联西宁天地巷子商业管理有限公司



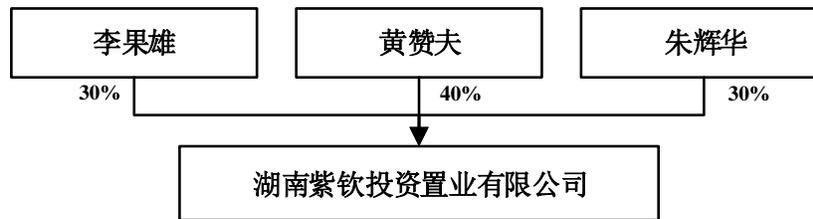
(6) 南京元港房地产开发有限公司



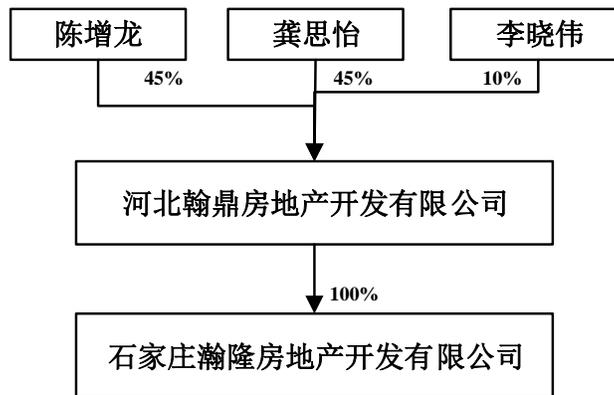
(7) 湖南岳麓山大学科技园发展有限公司



(8) 湖南紫钦投资置业有限公司



(9) 石家庄瀚隆房地产开发有限公司



蓝海购及其股东、董事、监事、高级管理人员（包括直系亲属）未持有报告期内前五大客户的股份，蓝海购的自然人股东、董事、监事及高级管理人员（包括直系亲属）亦未在上述公司中担任职务，报告期内前五大客户与蓝海购不存在关联关系。”

二、结合同行业上市公司客户集中度情况，进一步披露标的公司报告期内客户集中的合理性，并提示相关风险；

(一) 标的公司报告期内客户集中的合理性

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产情况”之“七、标的公司主营业务发展情况”之“（四）主要业务收入情况”之“4、前五大客户情况”补充披露如下：

### “3、客户集中度较高的合理性说明

#### （1）同行业大客户集中度水平

##### 1) 我爱我家

我爱我家 2018 年度前五大客户情况如下所示：

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 销售额              | 占年度销售总额比例    |
|----|------|------------------|--------------|
| 1  | 客户A  | 5,690.75         | 0.53%        |
| 2  | 客户B  | 3,029.25         | 0.28%        |
| 3  | 客户C  | 2,583.49         | 0.24%        |
| 4  | 客户D  | 2,564.15         | 0.24%        |
| 5  | 客户E  | 2,426.38         | 0.23%        |
| 合计 | --   | <b>16,294.02</b> | <b>1.52%</b> |

##### 2) 世联行

世联行 2018 年度前五大客户情况如下所示：

单位：万元

| 序号 | 客户名称            | 销售额              | 占年度销售总额比例     |
|----|-----------------|------------------|---------------|
| 1  | 恒大地产集团有限公司      | 54,086.49        | 7.18%         |
| 2  | 万科企业股份有限公司      | 15,946.93        | 2.12%         |
| 3  | 保利房地产（集团）股份有限公司 | 10,377.92        | 1.38%         |
| 4  | 广州富力地产股份有限公司    | 4,975.54         | 0.66%         |
| 5  | 深圳华侨城股份有限公司     | 4,469.52         | 0.59%         |
| 合计 | --              | <b>89,856.41</b> | <b>11.93%</b> |

##### 3) 易居中国

易居中国按照联交所的要求对收入贡献超过公司总收入 10%的客户进行了披

露，以下是 2018 年度及 2017 年度的情况：

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 2018年度     |           | 2017年度     |           |
|----|------|------------|-----------|------------|-----------|
|    |      | 销售额        | 占年度销售总额比例 | 销售额        | 占年度销售总额比例 |
| 1  | 客户A  | 187,138.00 | 31.46%    | 162,649.70 | 35.10%    |

如上所述，我爱我家、世联行及易居中国的大客户集中度水平依次升高，主要受到新房业务在公司内的业务比重及公司规模两个因素的影响，新房服务业务占比越大、公司规模越小，则大客户集中度水平越高。这主要是由于，新房服务业务对接的客户为房地产开发商，服务机构通常为开发商提供持续服务以维持客户关系，同时由于单个楼盘的体量较大、项目周期长，需要占用的人力、物力等资源较高，因此新房服务业务的客户集中度相比经纪业务必然会更高，而规模较小的公司受到自身资源的限制，客户集中度水平会进一步提升。

## (2) 蓝海购客户集中度较高的合理性分析

2018 年度及 2017 年度，蓝海购对前五大客户的收入占主营业务收入的比重分别为 61.69%及 52.58%，客户集中度相对处于较高的水平。蓝海购客户集中度较高的原因为，蓝海购尚处于业务发展的初期，总体规模较小，人力及资金均较为有限，而蓝海购所从事的营销总包业务，需要向开发商预存保证金以启动项目，保证金的金额随项目规模变化，报告期内单个项目保证金的占用额度最多可以达到 2,500 万元，因此相比其他新房服务业务，蓝海购所从事的业务对于服务机构的规模要求更高，蓝海购在目前人力及资金有限的情况下，只能选择性的运营少量优质项目，从而推高了其客户集中度水平。

综上所述，蓝海购报告期内客户集中度较高的情况，存在一定的必然性和合理性，符合行业的普遍规律、自身的业务特点及所处的发展阶段。”

## (二) 客户集中度较高的风险提示

上市公司已在重组报告书“重大风险提示”之“二、与标的资产相关的风险”及“第十一节 风险因素”之“二、与标的资产相关的风险”补充披露如下：

### “（七）客户集中较高的风险”

蓝海购报告期内客户集中度处于较高水平，2018 年度及 2017 年度蓝海购前五大客户营业收入占同期营业收入的比例分别为 61.69%及 52.58%。虽然蓝海购的客户集中度是由蓝海购的业务模式及蓝海购所处的发展阶段导致的，但目前客户集中度较高的情形仍可能给蓝海购带来一定的经营风险，如果大客户的经营出现问题或财务状况恶化，则将会对蓝海购的应收款项的及时回收及收入的可持续性产生一定的不利影响，提请广大投资者关注。”

### 三、结合标的公司业务模式、销售模式和同行业公司情况补充披露报告期各期前五大客户变化的原因及合理性。

上市公司已在重组报告书“第四节 标的资产情况”之“七、标的公司主营业务发展情况”之“（四）主要业务收入情况”之“4、前五大客户情况”补充披露如下：

#### “4、报告期内前五大客户变化的原因及合理性”

##### （1）同行业前五大客户情况对比

鉴于同行业可比上市公司中仅有世联行披露了前五大客户的名称，因此选取世联行进行对比，其 2018 年度及 2017 年度前五大客户情况如下：

单位：万元

| 2018年度 |                 |                  |               |
|--------|-----------------|------------------|---------------|
| 序号     | 客户名称            | 销售额              | 占年度销售总额比例     |
| 1      | 恒大地产集团有限公司      | 54,086.49        | 7.18%         |
| 2      | 万科企业股份有限公司      | 15,946.93        | 2.12%         |
| 3      | 保利房地产（集团）股份有限公司 | 10,377.92        | 1.38%         |
| 4      | 广州富力地产股份有限公司    | 4,975.54         | 0.66%         |
| 5      | 深圳华侨城股份有限公司     | 4,469.52         | 0.59%         |
| 合计     | --              | <b>89,856.41</b> | <b>11.93%</b> |
| 2017年度 |                 |                  |               |
| 序号     | 客户名称            | 销售额              | 占年度销售总额比例     |

| 2018年度    |                 |                   |               |
|-----------|-----------------|-------------------|---------------|
| 序号        | 客户名称            | 销售额               | 占年度销售总额比例     |
| 1         | 恒大地产集团有限公司      | 64,448.83         | 7.85%         |
| 2         | 万科企业股份有限公司      | 21,537.98         | 2.62%         |
| 3         | 保利房地产（集团）股份有限公司 | 15,818.42         | 1.93%         |
| 4         | 京御房地产开发有限公司     | 7,527.10          | 0.92%         |
| 5         | 广州富力地产股份有限公司    | 7,436.29          | 0.91%         |
| <b>合计</b> | --              | <b>116,768.63</b> | <b>14.23%</b> |

如上表所示，世联行 2018 年度及 2017 年度的前五大客户保持了相对稳定，与蓝海购的情况有所差异。产生上述差异的原因是，世联行为国内一线新房代理服务品牌，其已经与国内主要的大型房地产企业，尤其是广东本地房地产企业，建立了深度的业务合作关系，同时，由于世联行整体的业务规模比较大，其客户相对分散，只有国内大型的房地产企业才能够提供足够的业务量并跻身世联行前五客户的行列。

与此相对，虽然蓝海购主要合作的房地产开发商也为五矿集团、恒大集团、福晟集团等国内大中型房地产开发商，但鉴于目前蓝海购尚处于发展的初期，其知名度、经营规模等尚不足以实现其对大型开发商的业务深度绑定，同时由于商业地产领域，项目的特异性较强，服务机构与开发商建立信任关系和长期合作的难度也更高，因此报告期内蓝海购客户的波动性更强；预计本次交易完成后，蓝海购与我爱我家结合，有助于其逐步实现与更多优质客户建立长期稳定的合作关系。

## (2) 前五大客户变动的原因及合理性说明

报告期内标的公司前五大客户的变化主要是由于，蓝海购的业务模式是以项目为中心开展，由于蓝海购的人力和资金较为有限，蓝海购在有限的资源内选取了优质的项目进行运营，因此报告期内蓝海购的客户会因当期运营项目的不同而变化。

由于蓝海购的突出的营销能力，其项目去化的周期普遍比较短，除个别长周期项目外，项目周期一般在半年到一年之间。2018 年度及 2017 年内前五大客户所

涉及项目的周期情况具体如下：

| 序号 | 客户名称               | 项目名称     | 项目执行时间              | 项目周期   | 主要收入确认期间      |
|----|--------------------|----------|---------------------|--------|---------------|
| 1  | 新余凯联西宁天地巷子商业管理有限公司 | 西宁五矿天地巷子 | 2017.7.1至2018.12.31 | 18个月   | 2017年度、2018年度 |
| 2  | 湖南紫钦投资置业有限公司       | 汇丰步行街    | 2017.11.1至今         | 至今18个月 | 2018年度、2019年度 |
| 3  | 湖南晟冉房地产开发有限公司      | 福晟钱隆国际   | 2018.10.1至2019.4.20 | 7个月    | 2018年度        |
| 4  | 湖南岳麓山大学科技园发展有限公司   | 麓山翰林苑    | 2017.10.1至2018.6.30 | 9个月    | 2018年度        |
| 5  | 石家庄瀚隆房地产开发有限公司     | 光华里悦公馆   | 2017.8.1至今          | 至今21个月 | 2017年度、2018年度 |
| 6  | 长沙明昇发展有限公司         | 明昇壹城     | 2017.5.1至2017.12.31 | 8个月    | 2017年度        |
| 7  | 南京元港房地产开发有限公司      | 南京翠屏水晶广场 | 2017.1.1至2017.6.30  | 6个月    | 2017年度        |
| 8  | 长沙恒玺置业有限公司         | 恒大翡翠华庭   | 2017.3.1至2017.10.31 | 8个月    | 2017年度        |
| 9  | 长沙复盈房地产开发有限公司      | 复地星光天地   | 2017.8.1至2017.12.31 | 5个月    | 2017年度        |

如上表所示，报告期内蓝海购的前五大客户受主要项目的变化和项目的执行周期影响而出现了变化较大的情况，除个别长周期项目执行期间跨期导致收入相应跨期外，大部分项目的执行时段集中于6个月到12个月，项目对应的收入随着项目的执行而主要集中于单个年度确认，因此报告期内前五大客户发生了较大的变化。

报告期内蓝海购前五大客户的变化，符合蓝海购的业务模式与发展阶段，与蓝海购的销售能力、项目的执行周期相匹配，具备合理性。”

#### 四、会计师核查意见

经核查，我们认为：上述情况说明与我们在审计过程中了解到的与财务报表相关的信息在所有重大方面是一致的。

问题七：报告书显示，标的公司报告期内毛利率分别 53.20%及 56.88%。（1）结合合同行业上市公司或相关收购案例，请你公司分析说明标的公司毛利率较高的原因及合理性；（2）标的公司 2018 年营业收入较 2017 年增加的同时，营业成本下降，请你公司补充披露标的公司营业收入和营业成本变化趋势不一致的原因。请独立财务顾问及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

（一）结合合同行业上市公司或相关收购案例，请你公司分析说明标的公司毛利率较高的原因及合理性；

蓝海购的主营业务属于新房代理大类，根据目前同行业公司的公开信息，2018 年和 2017 年同行业公司新房代理相关业务毛利情况如下：

| 年度     | 毛利率    | 蓝海购     | 我爱我家   | 世联行    | 深圳云房   |
|--------|--------|---------|--------|--------|--------|
|        | 业务名称   | 房地产营销服务 | 新房业务   | 代理服务   | 新房代理   |
| 2018年度 | 新房代理业务 | 61.04%  | 28.86% | 31.52% | 25.78% |
|        | 综合毛利率  | 56.88%  | 30.20% | 21.66% | 17.72% |
| 2017年度 | 新房代理业务 | 55.22%  | -      | 36.11% | 25.78% |
|        | 综合毛利率  | 53.20%  | 27.11% | 26.53% | 14.49% |

注 1：深圳云房母公司国创高新在 2018 年年报中未单独披露深圳云房新房代理业务毛利，使用其 2017 年重大资产重组报告中披露的新房代理业务 2016 年度的毛利率；综合毛利率使用其 2018 年年报中披露的 2018 年度及 2017 年度房地产服务业务毛利率；

注 2：我爱我家 2017 年度的新房业务毛利率无公开数据。

根据以上对比，报告期内蓝海购新房代理业务毛利率高于其他同行业公司，其主要原因分析如下：

### 1、业务模式存在差异

我爱我家、世联行和深圳云房主要从事的都是传统新房代理业务，而蓝海购的新房代理业务主要为营销总包业务。营销总包业务的佣金是通过销售溢价形式来实现，即蓝海购先与开发商约定待销售公寓、商铺、车位的销售底价，然后通过自身对当地房地产市场的了解及对项目的营销策划等，与购房者确定一个高于销售底价

的销售单价，从而以销售溢价的形式获取更高的佣金报酬。报告期内，营销总包业务的溢价占销售总价的比率一般在 10%至 30%，远高于传统新房代理业务的佣金比率（一般为 2%至 6%）。

## **2、成本结构存在差异**

蓝海购与同行业公司的成本结构不同。我爱我家与世联行的新房代理业务相类似，主要通过雇佣经纪人开展代理业务，因而其主要成本为员工的固定工资和佣金提成，而深圳云房主要通过合作经纪人的模式运营，其占比最高的成本类型为对外支付给经纪业务合作经纪人的合作咨询费；但蓝海购的销售方式较为多样和灵活，主要依赖于分销商而非自有经纪人，并会视具体项目和市场情况制定最佳的销售方式组合，因而固定成本较低。报告期内蓝海购的成本主要为转介佣金，即蓝海购支付给下游渠道商的成本，主要包括分销商渠道成本和老带新个人的佣金，该类成本只有在渠道商或者个人为公司实际带来客源时才会发生，与同行业相比节省了大量固定成本，且在新房市场活跃或者楼盘销售火爆的情况下，自然来访客源的增加也会大幅节省渠道成本。

## **3、报告期内营销总包业务规模增长**

2018 年度及 2017 年度，蓝海购营销总包业务的毛利率分别为 67.89%及 62.46%，鉴于营销总包业务良好的收益能力，蓝海购的经营也更加专注于营销总包业务的开发和运营，该业务占蓝海购营业收入的比重由 2017 年的 49.48%增长至 2018 年的 75.24%，高毛利的营销总包业务权重的增加进一步提升了蓝海购整体的毛利率。

## **4、行业内营销总包同类业务亦表现出高毛利特征**

蓝海购营销总包的业务模式与世联行资产投资业务较为类似。世联行资产投资业务模式通过发行销售权收购基金的方式，对商业地产的销售权收购后进行物业的销售或持有运营。根据世联行 2018 年年报披露数据显示，其投资业务收入占比 1.07%，毛利率为 47.06%，该业务毛利率低于蓝海购营销总包业务毛利率，主要是由于世联行资产投资业务主要依托基金方式运作，基金存续期内，基金投资人应

每年按照认缴金额的 2%向基金管理人缴纳管理费，高于本金的收益部分按照 20%的比例由管理人收取业绩报酬，成本构成较蓝海购增加了基金管理及业绩报酬，因而导致低于蓝海购的毛利。

**（二）标的公司 2018 年营业收入较 2017 年增加的同时，营业成本下降，请你公司补充披露标的公司营业收入和营业成本变化趋势不一致的原因**

上市公司已在重组报告书“”之“三、本次交易标的财务状况及盈利能力分析”之“（四）盈利能力分析”之“2、营业成本分析”补充披露如下：

**“（3）营业收入和营业成本变化趋势不一致的原因**

**1) 项目的特异性及营销总包业务的占比提高**

鉴于蓝海购报告期内所代理的每一个项目都具有一定的特异性，不同项目在项目规模、市场定位、收费定价等方面差异较大，同时，蓝海购对于不同项目的销售渠道也较为多样和灵活，会视具体情况对每个项目制定最佳的销售组合，从而实现效益最大化。

一般情况下，蓝海购向开发商收取的佣金收入以及支付给下游渠道商的转介佣金成本均与其代理成交的房屋销售总价相挂钩。2018 年蓝海购营销总包业务的房屋销售总价为人民币 6.44 亿元，较 2017 年下降约 8.18%；其他一手代理业务的房屋销售总价为人民币 7.06 亿元，较 2017 年下降约 79.38%。虽然总体房屋销售总价 2018 年较 2017 年下降较大，但佣金收费比率更高的营销总包业务的比重由 2017 年的 17.00%上升至 2018 年的 47.71%，且 2018 年主要的营销总包项目规模更大且商铺居多，其收佣比率较 2017 年大幅增加，从而导致 2018 年收入较 2017 年仍增加 7.75%。

与此同时，蓝海购的下游渠道成本在报告期内较为稳定，各渠道成本占通过该渠道成交的房屋销售总价的比率一般为：分销商 3%-5%、老带新 2%-4%、自来访 0%、自有经纪人 2%-4%（不含固定工资，仅提成部分）。因而，随着 2018 年整体成交的房屋销售总价的下降，渠道成本也随之下降。但同时，因为 2018 年主要项目的体量较大且自身经纪人队伍的缩减，蓝海购更多依赖分销商去实现成交，而

分销商的渠道成本相较其他渠道偏高，也导致 2018 年渠道成本的一定上浮。此外，每个项目通过各渠道实际成交的比重也不同，从而导致其成本变动与收入变动会不一致。

## 2) 成本控制

2018 年，蓝海购进一步缩减自有经纪人队伍，改为更多使用分销商作为主要的销售渠道，使得固定人力成本相应减少，自有经纪人平均总人数由 2017 年的 115 人减少到 2018 年的 62 人，降幅为 46.09%；同时，蓝海购于 2017 年开始开展营销总包业务，为铺设市场、拓宽销售渠道、寻求合作机会，蓝海购在 2017 年投入了较多的人力成本和营销推广成本，为 2018 年的业务拓展奠定了良好的基础，2018 年相关支出也有所减少，且相较 2017 年，2018 年的项目主要都是本地项目，其营销支出较外地项目也有所节约。”

## （三）会计师核查意见

**经核查，我们认为：**上述情况说明与我们在审计过程中了解到的与财务报表相关的信息在所有重大方面是一致的。

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）

2019 年 5 月 8 日