证券代码:002285　证券简称:世联行　公告编号:2021-022

深圳世联行集团股份有限公司

【2020】年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以1,992,829,038为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.55元(含税),不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	世联行	股票代码	002285
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	吴惠明	胡佳	
办公地址	深圳市罗湖区深南东路 2028 号罗湖商务中心 12 楼	深圳市罗湖区深南东路 2028 号罗湖商务中心 12 楼	
电话	0755-22162824	0755-22162824	
电子信箱	info@worldunion.com.cn	info@worldunion.com.cn	

2.报告期主要业务或产品简介

2020年受新冠肺炎疫情影响,房地产市场呈现前低后高的趋势,全年商品房销售额17.36万亿,同比增长8.7%,其中商品住宅销售额占比89%,较2019年同期提升1.7个百分点,办公楼、商业营业用房以投资和企业自用为主,受实体经济影响较大需求不振,疫情未改变房地产调控的总基调,中央强调保持楼市调控政策的连续性和稳定性,坚持"房住不炒",加强金融监管。地方政府因城施策更加灵活,精准调控稳定市场。

报告期内,珠海大横琴集团有限公司(以下简称"大横琴")受让世联地产顾问(中国)有限公司(以下简称"世联中国")和北京华居天下网络科技有限公司合计 324,077,841 股股份(占受让时公司股份总数的 15.90%),同时世联中国将公司 285,285,934 股股份(占受让时公司股份总数的 14%)对应的表决权委托给大横琴行使,大横琴成为公司单一拥有表决权比例最高的股东,公司实际控制人变更为珠海市横琴新区国有资产监督管理委员会。公司与大横琴在能力端、资源端和体制端存在较强的互补效应,为了充分发挥民企灵活机制和国企资金资源优势的叠加效应,公司进一步将业务聚焦到"大交易"和"大资管"两大体系,不断提升不动产交易效率和体验,赋能资产价值持续提升,致力于成为中国不动产综合服务的领军企业。报告期内,公司实现营业收入672,269.84万元,同比增长1.10%,归属于上市公司股东的净利润为11,089.60万元,同比增长36.33%。

(一)交易服务

报告期内,公司交易服务营业收入477,883.12万元,同比增长11.43%。公司积极推进大客户策略,公司致力于为开发商企业创造营销价值,提升成交效率。公司积极推进大客户策略,通过总部组建"飞虎队"精英组织,支持各地区大客户拓展,服务的头部企业包括恒大、万科等,报告期内恒大、万科两大客户代理销售业务收入实现同比增长33.17%和28.51%。报告期末公司出售了存在合作排他性条款的参股公司上海更赢信息技术有限公司的股权,与中介平台保持开放合作获取更多流量资源,同时公司开始利用互联网和数字化技术构建大交易统一数据中心,重构渠场强化客户运营能力,为开发商降低总的营销成本提升交易效率。公司发布了给渠场赋能的智慧渠场以及给销售赋能的云掌柜APP产品,开始在山东、惠州等地进行试点,上线2个月,智慧渠场已经进驻202个项目。报告期末,公司代理销售业务已覆盖全国200多个城市,实现代理销售业务收入289,472.73万元,同比增长4.92%,已结算代理销售额3,842.92亿元,同比增长7.68%。公司互联网+业务顺应开发商对整合线上、线下全渠道营销需求,打造行业独有的开发商、渠道、公司三方管理平台,通过整合公司内部2000多个案场、2万多名营销人员和自有金融资源,以及链接超过8万个中介门店和24万经纪人渠道资源,建立信任、分享、共赢平台机制,打造行业和谐共赢的生态链,拓宽开发商营销渠道提升成交效率。

公司顾问业务主要为G端城投、平台公司,以及开发商企业提供市场进入、产品定位、可研等咨询服务,随着城市更新、新城新区的发展,城市更新、产业研究、区域开发、主题地产(TOD开发、健康养老地产等)、文旅地产等G端客户需求和专项课题研究逐渐成为市场主流。公司顾问业务将采取发挥"铃子"和"端口"的作用,以"大交易"和"大资管"业务为支撑,为G端和B端客户提供从规划、策略到招商运营管理等链条化系统解决方案,与"大交易"和"大资管"业务相互促进,协调发展。报告期内,公司顾问业务实现营业收入17,672.25万元。

(二)交易后服务

报告期内,公司从战略层面明确了交易后服务定位成为"大交易"和"大资管"提供增值服务的业务。金融业务一方面聚焦新购房客户的场景化需求,为新购房客户在精装、整装、软装等场景提供融资便利;另一方面为交易服务及时支付渠道佣金提供融资便利,实现与交易业务的协同发展。报告期末,金融业务贷款余额为20.03亿元,实现营业收入24,545.39万元。为盘活存量资产,公司于报告期末转让世联小贷持有的账面净额为79,968.47万元的信贷资产。公司装修业务调整成为"大资管"提供配套装修服务,报告期内实现营业收入17,727.36万元。

(三)资产运营服务

公寓运营模式包括"持有-运营"(重资产模式)、"租赁-运营"(中资产模式)以及"委托运营"(轻资产模式)三种。公司从2015年末开始在经济相对发达、租赁需求旺盛的一二线城市,采用以中资产为主模式部署公寓业务。通过规模化发展使公司在几年内打造了一支专业的服务团队,建立了一套完整的运营管理系统平台,塑造了良好的品牌口碑,构建了公司在集中式长租公寓行业的竞争优势。报告期内,公司公寓业务实现营业收入54,633.15万元,在线运营公寓约3.6万间(含委托)。虽然中资产模式帮助公司实现了规模化发展,但近几年租赁市场租金价格上涨不及预期,加上期装修改造投入摊销等对公司经营造成不利影响。为了聚焦优势业务,发挥公司轻资产专业服务能力的特长,报告期末公司通过股权转让方式出售了中资产模式公寓业务。公司目前剩余公寓项目以轻资产模式为主,少数几个酒店短租运营项目和自有产权物业项目。工商物业(含世联空间和小样社区)运营依托"世联空间"等品牌深耕部分区域市场,报告期内,运营项目数36个,运营面积47.19万平方米,其中常熟小样为国家级众创空间,苏州小样(相城)被评为小微企业创新创业示范基地项目。

(四)资产管理服务

物业管理市场空间巨大,行业集中度低,整体竞争格局较为分散。随着城市化进程的持续推进以及科技赋能和资本红利的叠加,物管行业迈入快速发展期。根据中指院数据,2019年中国物业管理行业在管总建筑面积约为234亿平米,其中住宅占比约71%,非住宅占比约29%;TOP10企业在管面积占市场份额9.22%,均以住宅物管为主。受物业管理行业在管建筑面积显著增加及增值服务扩大所驱动,2019年中国物业管理行业总收入达人民币5,687亿元。

公司的基础物业管理服务为非住宅物管业务,服务范围主要包括三类:

·为以自用为主的单一企业客户的自持物业,包括产业园、办公楼、数据中心等,提供保安、保洁、工程等基础物管服务以及行政、后勤等的增值服务,公司通过增值服务建立了与客户之间较强的黏性。服务的客户包括百度、小米、中国移动、迈瑞、阿里巴巴等。

·为开发商企业或其他投资机构的物业,包括办公楼、综合体、产业园等,提供招商运营、基础物业管理等服务。服务的项目包括:上海中城国际大厦、福州海西金融大厦项目、武汉人大家花园、武汉新工厂、深圳侨城坊项目、杭州·昆仑工坊等。

·为政府机关大楼提供基础物管服务以及行政、后勤类增值服务。服务的项目包括:致公党中央委员会办公楼项目、人民政协报业大厦、财政部北京监管局(鑫正大厦)等。

报告期内,基础物业管理服务实现营业收入63,210.29万元,同比增长6.48%。通过跟随企业客户全国化布局发展、老客户推荐、与地区公司联动和业务叠加等方式,公司物业管理布局达20个城市,在管企委托项目101个,在管合约面积55万平米,新签约全委托项目20个,新签约面积93万平米。累计服务G端客户数19个,累计服务B端客户数145个。

报告期内,公司顺利中标中国移动北京公司旗下北京基地、月坛综合楼等项目,成为北京移动在京最大的物业服务供应商;在数据机房物管方面,当期新增百度四地数据中心项目,在管数据中心项目已达8个,在管建筑面积53.2万平米;南京北纬国际中心获南京地区志物业管理项目;在武汉市物业协会开展2020年度武汉市物业服务"抗疫先进企业、项目、个人"评选活动,公司荣评"抗疫先进"三项殊荣。

都市圈、城市群发展正在推动新一轮新城和园区建设,产业地产成为其中重要的一环。不管是政府平台公司亦或房地产开发企业,均区别于传统的"卖地"模式,通过总部组建"飞虎队"精英组织,支持各地区大客户拓展,服务的头部企业包括恒大、万科等,报告期内恒大、万科两大客户代理销售业务收入实现同比增长33.17%和28.51%。报告期末公司出售了存在合作排他性条款的参股公司上海更赢信息技术有限公司的股权,与中介平台保持开放合作获取更多流量资源,同时公司开始利用互联网和数字化技术构建大交易统一数据中心,重构渠场强化客户运营能力,为开发商降低总的营销成本提升交易效率。公司发布了给渠场赋能的智慧渠场以及给销售赋能的云掌柜APP产品,开始在山东、惠州等地进行试点,上线2个月,智慧渠场已经进驻202个项目。报告期末,公司代理销售业务已覆盖全国200多个城市,实现代理销售业务收入289,472.73万元,同比增长4.92%,已结算代理销售额3,842.92亿元,同比增长7.68%。公司互联网+业务顺应开发商对整合线上、线下全渠道营销需求,打造行业独有的开发商、渠道、公司三方管理平台,通过整合公司内部2000多个案场、2万多名营销人员和自有金融资源,以及链接超过8万个中介门店和24万经纪人渠道资源,建立信任、分享、共赢平台机制,打造行业和谐共赢的生态链,拓宽开发商营销渠道提升成交效率。

公司顾问业务主要为G端城投、平台公司,以及开发商企业提供市场进入、产品定位、可研等咨询服务,随着城市更新、新城新区的发展,城市更新、产业研究、区域开发、主题地产(TOD开发、健康养老地产等)、文旅地产等G端客户需求和专项课题研究逐渐成为市场主流。公司顾问业务将采取发挥"铃子"和"端口"的作用,以"大交易"和"大资管"业务为支撑,为G端和B端客户提供从规划、策略到招商运营管理等链条化系统解决方案,与"大交易"和"大资管"业务相互促进,协调发展。报告期内,公司顾问业务实现营业收入17,672.25万元。

(二)交易后服务

报告期内,公司从战略层面明确了交易后服务定位成为"大交易"和"大资管"提供增值服务的业务。金融业务一方面聚焦新购房客户的场景化需求,为新购房客户在精装、整装、软装等场景提供融资便利;另一方面为交易服务及时支付渠道佣金提供融资便利,实现与交易业务的协同发展。报告期末,金融业务贷款余额为20.03亿元,实现营业收入24,545.39万元。为盘活存量资产,公司于报告期末转让世联小贷持有的账面净额为79,968.47万元的信贷资产。公司装修业务调整成为"大资管"提供配套装修服务,报告期内实现营业收入17,727.36万元。

(三)资产运营服务

公寓运营模式包括"持有-运营"(重资产模式)、"租赁-运营"(中资产模式)以及"委托运营"(轻资产模式)三种。公司从2015年末开始在经济相对发达、租赁需求旺盛的一二线城市,采用以中资产为主模式部署公寓业务。通过规模化发展使公司在几年内打造了一支专业的服务团队,建立了一套完整的运营管理系统平台,塑造了良好的品牌口碑,构建了公司在集中式长租公寓行业的竞争优势。报告期内,公司公寓业务实现营业收入54,633.15万元,在线运营公寓约3.6万间(含委托)。虽然中资产模式帮助公司实现了规模化发展,但近几年租赁市场租金价格上涨不及预期,加上期装修改造投入摊销等对公司经营造成不利影响。为了聚焦优势业务,发挥公司轻资产专业服务能力的特长,报告期末公司通过股权转让方式出售了中资产模式公寓业务。公司目前剩余公寓项目以轻资产模式为主,少数几个酒店短租运营项目和自有产权物业项目。工商物业(含世联空间和小样社区)运营依托"世联空间"等品牌深耕部分区域市场,报告期内,运营项目数36个,运营面积47.19万平方米,其中常熟小样为国家级众创空间,苏州小样(相城)被评为小微企业创新创业示范基地项目。

(四)资产管理服务

物业管理市场空间巨大,行业集中度低,整体竞争格局较为分散。随着城市化进程的持续推进以及科技赋能和资本红利的叠加,物管行业迈入快速发展期。根据中指院数据,2019年中国物业管理行业在管总建筑面积约为234亿平米,其中住宅占比约71%,非住宅占比约29%;TOP10企业在管面积占市场份额9.22%,均以住宅物管为主。受物业管理行业在管建筑面积显著增加及增值服务扩大所驱动,2019年中国物业管理行业总收入达人民币5,687亿元。

公司的基础物业管理服务为非住宅物管业务,服务范围主要包括三类:

·为以自用为主的单一企业客户的自持物业,包括产业园、办公楼、数据中心等,提供保安、保洁、工程等基础物管服务以及行政、后勤等的增值服务,公司通过增值服务建立了与客户之间较强的黏性。服务的客户包括百度、小米、中国移动、迈瑞、阿里巴巴等。

·为开发商企业或其他投资机构的物业,包括办公楼、综合体、产业园等,提供招商运营、基础物业管理等服务。服务的项目包括:上海中城国际大厦、福州海西金融大厦项目、武汉人大家花园、武汉新工厂、深圳侨城坊项目、杭州·昆仑工坊等。

·为政府机关大楼提供基础物管服务以及行政、后勤类增值服务。服务的项目包括:致公党中央委员会办公楼项目、人民政协报业大厦、财政部北京监管局(鑫正大厦)等。

报告期内,基础物业管理服务实现营业收入63,210.29万元,同比增长6.48%。通过跟随企业客户全国化布局发展、老客户推荐、与地区公司联动和业务叠加等方式,公司物业管理布局达20个城市,在管企委托项目101个,在管合约面积55万平米,新签约全委托项目20个,新签约面积93万平米。累计服务G端客户数19个,累计服务B端客户数145个。

报告期内,公司顺利中标中国移动北京公司旗下北京基地、月坛综合楼等项目,成为北京移动在京最大的物业服务供应商;在数据机房物管方面,当期新增百度四地数据中心项目,在管数据中心项目已达8个,在管建筑面积53.2万平米;南京北纬国际中心获南京地区志物业管理项目;在武汉市物业协会开展2020年度武汉市物业服务"抗疫先进企业、项目、个人"评选活动,公司荣评"抗疫先进"三项殊荣。

都市圈、城市群发展正在推动新一轮新城和园区建设,产业地产成为其中重要的一环。不管是政府平台公司亦或房地产开发企业,均区别于传统的"卖地"模式,通过总部组建"飞虎队"精英组织,支持各地区大客户拓展,服务的头部企业包括恒大、万科等,报告期内恒大、万科两大客户代理销售业务收入实现同比增长33.17%和28.51%。报告期末公司出售了存在合作排他性条款的参股公司上海更赢信息技术有限公司的股权,与中介平台保持开放合作获取更多流量资源,同时公司开始利用互联网和数字化技术构建大交易统一数据中心,重构渠场强化客户运营能力,为开发商降低总的营销成本提升交易效率。公司发布了给渠场赋能的智慧渠场以及给销售赋能的云掌柜APP产品,开始在山东、惠州等地进行试点,上线2个月,智慧渠场已经进驻202个项目。报告期末,公司代理销售业务已覆盖全国200多个城市,实现代理销售业务收入289,472.73万元,同比增长4.92%,已结算代理销售额3,842.92亿元,同比增长7.68%。公司互联网+业务顺应开发商对整合线上、线下全渠道营销需求,打造行业独有的开发商、渠道、公司三方管理平台,通过整合公司内部2000多个案场、2万多名营销人员和自有金融资源,以及链接超过8万个中介门店和24万经纪人渠道资源,建立信任、分享、共赢平台机制,打造行业和谐共赢的生态链,拓宽开发商营销渠道提升成交效率。

公司顾问业务主要为G端城投、平台公司,以及开发商企业提供市场进入、产品定位、可研等咨询服务,随着城市更新、新城新区的发展,城市更新、产业研究、区域开发、主题地产(TOD开发、健康养老地产等)、文旅地产等G端客户需求和专项课题研究逐渐成为市场主流。公司顾问业务将采取发挥"铃子"和"端口"的作用,以"大交易"和"大资管"业务为支撑,为G端和B端客户提供从规划、策略到招商运营管理等链条化系统解决方案,与"大交易"和"大资管"业务相互促进,协调发展。报告期内,公司顾问业务实现营业收入17,672.25万元。

(三)资产运营服务

公寓运营模式包括"持有-运营"(重资产模式)、"租赁-运营"(中资产模式)以及"委托运营"(轻资产模式)三种。公司从2015年末开始在经济相对发达、租赁需求旺盛的一二线城市,采用以中资产为主模式部署公寓业务。通过规模化发展使公司在几年内打造了一支专业的服务团队,建立了一套完整的运营管理系统平台,塑造了良好的品牌口碑,构建了公司在集中式长租公寓行业的竞争优势。报告期内,公司公寓业务实现营业收入54,633.15万元,在线运营公寓约3.6万间(含委托)。虽然中资产模式帮助公司实现了规模化发展,但近几年租赁市场租金价格上涨不及预期,加上期装修改造投入摊销等对公司经营造成不利影响。为了聚焦优势业务,发挥公司轻资产专业服务能力的特长,报告期末公司通过股权转让方式出售了中资产模式公寓业务。公司目前剩余公寓项目以轻资产模式为主,少数几个酒店短租运营项目和自有产权物业项目。工商物业(含世联空间和小样社区)运营依托"世联空间"等品牌深耕部分区域市场,报告期内,运营项目数36个,运营面积47.19万平方米,其中常熟小样为国家级众创空间,苏州小样(相城)被评为小微企业创新创业示范基地项目。

(四)资产管理服务

物业管理市场空间巨大,行业集中度低,整体竞争格局较为分散。随着城市化进程的持续推进以及科技赋能和资本红利的叠加,物管行业迈入快速发展期。根据中指院数据,2019年中国物业管理行业在管总建筑面积约为234亿平米,其中住宅占比约71%,非住宅占比约29%;TOP10企业在管面积占市场份额9.22%,均以住宅物管为主。受物业管理行业在管建筑面积显著增加及增值服务扩大所驱动,2019年中国物业管理行业总收入达人民币5,687亿元。

公司的基础物业管理服务为非住宅物管业务,服务范围主要包括三类:

·为以自用为主的单一企业客户的自持物业,包括产业园、办公楼、数据中心等,提供保安、保洁、工程等基础物管服务以及行政、后勤等的增值服务,公司通过增值服务建立了与客户之间较强的黏性。服务的客户包括百度、小米、中国移动、迈瑞、阿里巴巴等。

·为开发商企业或其他投资机构的物业,包括办公楼、综合体、产业园等,提供招商运营、基础物业管理等服务。服务的项目包括:上海中城国际大厦、福州海西金融大厦项目、武汉人大家花园、武汉新工厂、深圳侨城坊项目、杭州·昆仑工坊等。

·为政府机关大楼提供基础物管服务以及行政、后勤类增值服务。服务的项目包括:致公党中央委员会办公楼项目、人民政协报业大厦、财政部北京监管局(鑫正大厦)等。

报告期内,基础物业管理服务实现营业收入63,210.29万元,同比增长6.48%。通过跟随企业客户全国化布局发展、老客户推荐、与地区公司联动和业务叠加等方式,公司物业管理布局达20个城市,在管企委托项目101个,在管合约面积55万平米,新签约全委托项目20个,新签约面积93万平米。累计服务G端客户数19个,累计服务B端客户数145个。

报告期内,公司顺利中标中国移动北京公司旗下北京基地、月坛综合楼等项目,成为北京移动在京最大的物业服务供应商;在数据机房物管方面,当期新增百度四地数据中心项目,在管数据中心项目已达8个,在管建筑面积53.2万平米;南京北纬国际中心获南京地区志物业管理项目;在武汉市物业协会开展2020年度武汉市物业服务"抗疫先进企业、项目、个人"评选活动,公司荣评"抗疫先进"三项殊荣。

都市圈、城市群发展正在推动新一轮新城和园区建设,产业地产成为其中重要的一环。不管是政府平台公司亦或房地产开发企业,均区别于传统的"卖地"模式,通过总部组建"飞虎队"精英组织,支持各地区大客户拓展,服务的头部企业包括恒大、万科等,报告期内恒大、万科两大客户代理销售业务收入实现同比增长33.17%和28.51%。报告期末公司出售了存在合作排他性条款的参股公司上海更赢信息技术有限公司的股权,与中介平台保持开放合作获取更多流量资源,同时公司开始利用互联网和数字化技术构建大交易统一数据中心,重构渠场强化客户运营能力,为开发商降低总的营销成本提升交易效率。公司发布了给渠场赋能的智慧渠场以及给销售赋能的云掌柜APP产品,开始在山东、惠州等地进行试点,上线2个月,智慧渠场已经进驻202个项目。报告期末,公司代理销售业务已覆盖全国200多个城市,实现代理销售业务收入289,472.73万元,同比增长4.92%,已结算代理销售额3,842.92亿元,同比增长7.68%。公司互联网+业务顺应开发商对整合线上、线下全渠道营销需求,打造行业独有的开发商、渠道、公司三方管理平台,通过整合公司内部2000多个案场、2万多名营销人员和自有金融资源,以及链接超过8万个中介门店和24万经纪人渠道资源,建立信任、分享、共赢平台机制,打造行业和谐共赢的生态链,拓宽开发商营销渠道提升成交效率。

公司顾问业务主要为G端城投、平台公司,以及开发商企业提供市场进入、产品定位、可研等咨询服务,随着城市更新、新城新区的发展,城市更新、产业研究、区域开发、主题地产(TOD开发、健康养老地产等)、文旅地产等G端客户需求和专项课题研究逐渐成为市场主流。公司顾问业务将采取发挥"铃子"和"端口"的作用,以"大交易"和"大资管"业务为支撑,为G端和B端客户提供从规划、策略到招商运营管理等链条化系统解决方案,与"大交易"和"大资管"业务相互促进,协调发展。报告期内,公司顾问业务实现营业收入17,672.25万元。

(二)交易后服务

报告期内,公司从战略层面明确了交易后服务定位成为"大交易"和"大资管"提供增值服务的业务。金融业务一方面聚焦新购房客户的场景化需求,为新购房客户在精装、整装、软装等场景提供融资便利;另一方面为交易服务及时支付渠道佣金提供融资便利,实现与交易业务的协同发展。报告期末,金融业务贷款余额为20.03亿元,实现营业收入24,545.39万元。为盘活存量资产,公司于报告期末转让世联小贷持有的账面净额为79,968.47万元的信贷资产。公司装修业务调整成为"大资管"提供配套装修服务,报告期内实现营业收入17,727.36