申万宏源证券有限公司

对《关于广东房掌柜网络股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》

的回复

主办券商

申万宏源证券有限公司
SHENWAN HONGYUAN SECURITIES CO.,LTD

（住所：上海市徐汇区长乐路 989 号 45 层）

二零一六年一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司2016年1月10日出具的《关于广东房掌柜网络股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）的要求，申万宏源证券有限公司（以下简称“主办券商”）会同广东房掌柜网络股份有限公司（以下简称“房掌柜”或“公司”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）和北京大成（广州）律师事务所（以下简称“律师”）对反馈意见的问题逐项进行了落实，现将落实情况向贵单位回复如下：

（如无其他特殊说明，本反馈回复中的简称与《公开转让说明书》中的简称有相同含义，涉及对公开转让说明书等申请文件的修改内容以楷体加粗标明）

目录

目录.....3

一、公司特殊问题.....4

二、中介机构执业质量问题.....77

三、申报文件的相关问题.....77

一、公司特殊问题

1、（1）广州房地产中介服务机构资质证书已于 2015 年 12 月 31 日到期，请公司补充披露该资质的续期情况。（2）请主办券商、律师逐项梳理公司业务，并分析公司是否具备经营所需的全部资质，对公司是否需要取得家装业务资质发表意见。

【回复】

（1）广州房地产中介服务机构资质证书已于 2015 年 12 月 31 日到期，请公司补充披露该资质的续期情况

主办券商获取了广州房掌柜更新办理的《广州市房地产中介服务机构资质证书》，并公司在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、公司业务相关的关键资源要素”之“（三）公司业务许可、资质情况”中补充披露如下：

序号	证书名称	证书编号	所有权人	到期时间
1	增值电信业务经营许可证	粤 B2-20150304	广州房掌柜	2020 年 7 月 7 日
2	**广州市房地产中介服务机构资质证书**	**20147468（1）**	**广州房掌柜**	**2016 年 12 月 31 日**
3	上海市房地产经纪企业备案证书	沪房管经（浦东）第 1256 号	上海道杉	2016 年 8 月 13 日

（2）请主办券商、律师逐项梳理公司业务，并分析公司是否具备经营所需的全部资质，对公司是否需要取得家装业务资质发表意见

1、尽调（核查）过程描述

主办券商和律师通过访谈公司管理层、查询公司已具备的业务资质、查询公司网站、实地核查等方式了解公司业务开展的实际情况，并核查公司相关业务是否具备相应资质。

2、事实（证据）列示

公司子公司广州房掌柜已具备增值电信业务经营许可证、广州市房地产中介服务机构资质证书，公司子公司上海道杉已具备上海市房地产经纪企业备案证书；主办券商和律师已查询网站，访谈公司管理层并取得访谈记录，并进行实地核查。

3、依法合理分析过程

公司主营业务为房地产互联网 O2O 营销业务，具体包括新房电商业务、新房互联网推广业务、二手房交易服务、家居装修互联网营销和其它衍生业务。

公司新房电商业务、新房互联网推广业务均由广州房掌柜具体施行，广州房掌柜拥有《增值电信业务经营许可证》，公司各地业务涉及的新房电商与新房互联网推广等业务均不存在超资质范围经营的情况。

公司仅在上海有一家线下二手房门店负责施行公司二手房交易服务，由上海道杉负责具体经营。上海道杉具备《上海市房地产经纪企业备案证书》，因此报告期内公司具备房产中介资质，不存在超范围经营情况。

公司在家居装修互联网营销业务中，公司借助其房地产垂直门户平台、移动互联网 APP 等媒介形式，多平台发布与家居装修相关的免费信息资讯服务，以此增加用户聚集程度，并通过公司庞大的已购买新房和二手房的客户大数据，为房地产下游产业链中的家居装修建材商、家居用品供应商和家居装修公司提供信息发布、品牌推广等在线营销服务。具体装修施工由客户自行完成，公司不参与具体的装修施工，因此公司不需要具备相关资质。家居装修互联网营销业务尚处于开拓期，尚未产生营业收入，因此无施工方与公司存在关联关系，也不存在施工方挂靠公司经营的情况。

公司其它衍生业务为在通过房地产垂直门户平台进行房地产互联网营销的同时，根据客户的不同需要，为房地产开发商提供看房团、圈层活动策划等线下房地产营销服务，并依据活动规模向房地产开发商收取一定的服务费，此类业务不需要特殊经营资质。

4、结论性意见

主办券商和律师认为，公司已取得经营所需的全部资质，不需要取得家装业务资质。

5、补充披露情况

无。

2、公司与重庆金科、无锡国盛签订商品房预售合同。（1）请公司补充披露商品房预售的具体模式、协议签订的主体。（2）请主办券商、律师对公司商品房预售合同签订是否违反《房地产经纪管理办法》等法律法规的规定及其合法合规性发表意见。

【回复】

（1）请公司补充披露商品房预售的具体模式、协议签订的主体

1、尽调（核查）过程描述

①查阅公司与重庆金科、无锡国盛签订相关商品房认购合同及相关文件；

②查阅协议签订主体的营业执照及工商登记资料；

③查阅相关法律法规；

④访谈公司管理层。

2、事实（证据）列示

公司与重庆金科签订的商品房认购合同；公司与重庆金科签订的《商品房买卖合同解除协议》；公司与无锡国盛签订的房屋认购书；无锡国盛出具的《绿地客户更名流转单》；广州房掌柜网络技术有限公司重庆分公司工商登记资料；广州市房掌柜网络技术有限公司无锡分公司工商登记资料。

3、依法合理分析过程

公司与重庆金科、无锡国盛签订的商品房预购合同的具体模式及其业务背景

为，房地产网络营销公司在承接房地产开发商新房电商业务时，往往会向房地产开发商提供房地产线上线下一体化营销的组合方案，而上述预购合同是整个商务谈判的一个组成部分，作为新房电商业务的一个交换条件，也是在规划新房电商业务时的一种初步尝试和探索，因此涉及的合同数量和房产数量不多。但在合同签署后的业务操作中，实际情况却是，公司不存在承购、承租自己提供经纪服务房屋的行为，公司过去签订的相关商品房认购合同均在预售商品房尚未实际交付前，将预购的未竣工商品房变更到他人名下，或根据实际情况解除合同，双方也并未履行合同所约定的相关认购条款。因此，公司在开展上述业务过程中，仅仅是暂时取得房产的认购权，但公司实际提供的仍是房产营销的中介服务，不存在买卖商品房和承租自己提供经纪服务的房屋的行为。

4、结论性意见

主办券商和律师认为，经核查上述商品房认购合同签订的主体均为依法登记成立的企业法人或企业法人分支机构，具备签署上述合同的主体资格。

报告期内，公司与重庆金科、无锡国盛签订商品房预售合同系商业模式创新和行业特点所致，上述合同已经协商解除或更名，而此类合同的房屋认购条款自签署至今也未予以履行，公司在此过程中也未取得上述房产变更或出租等营业收入，对公司的财务状况和经营成果无重大影响，因此，上述情形不构成公司本次挂牌的法律障碍。

5、补充披露情况

公司在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司的具体业务情况”之“（三）重大业务合同及履行情况”中补充披露商品房认购模式如下：

报告期内，公司与重庆金科郡威房地产开发有限公司、无锡国盛房产开发有限公司签订了商品房认购合同，其业务背景为房地产网络营销公司在承接房地产开发商新房电商业务时，往往会向房地产开发商提供房地产线上线下一体化营销的组合方案，而上述预购合同是整个商务谈判的一个组成部分，往往作为新房电商业务的一个交换条件。在实际操作过程中，公司不存在购买商品房、

承租自己提供经纪服务房屋的行为，且公司一般都会在预售商品房尚未实际交付前，将预购的未竣工商品房变更到他人名下，或根据实际情况解除合同。

公司与重庆金科郡威房地产开发有限公司签订的商品房认购合同的协议签订主体如下：

（1）广州市房掌柜网络技术有限公司重庆分公司

广州市房掌柜网络技术有限公司重庆分公司设立于2013年12月2日，广州市房掌柜网络技术有限公司重庆分公司为股份公司全资子公司下属分支机构，广州市房掌柜网络技术有限公司重庆分公司持有核发的注册号为500105300084842号《营业执照》。广州市房掌柜网络技术有限公司重庆分公司与重庆金科郡威房地产开发有限公司签订了商品房认购合同，广州市房掌柜网络技术有限公司重庆分公司工商登记信息如下：

登记事项	内容
名称	广州市房掌柜网络技术有限公司重庆分公司
统一社会信用代码	500105300084842
营业场所	重庆市渝北区龙溪街道新溉大道 6 号都会首站 9 幢 25-6
负责人姓名	郑理
类型	分公司
经营范围	网络技术开发；网页设计；计算机系统集成技术服务；房地产中介服务；代办房屋按揭服务；房地产信息咨询服务；承办经批准的文化艺术交流活动；电子产品批发、零售。
成立日期	2012 年 5 月 8 日
经营期限	自 2012 年 5 月 8 日至永久

企业状态	登记成立
登记机关	重庆市工商行政管理局渝北区分局

（2）重庆金科郡威房地产开发有限公司

重庆金科郡威房地产开发有限公司为于成立2013年10月30日，重庆金科郡威房地产开发有限公司与广州市房掌柜网络技术有限公司重庆分公司签订上述购买意向协议，重庆金科郡威房地产开发有限公司工商登记信息如下：

登记事项	内容
名称	重庆金科郡威房地产开发有限公司
统一社会信用代码	91500106080199055F
营业场所	重庆市沙坪坝区西永大道 28-2 号
负责人姓名	喻林强
企业类型	有限责任公司
注册资本	20,000 万元人民币
经营范围	房地产开发；销售：建筑材料（不含危险化学品）、装饰材料（不含危险化学品）、化工产品（不含危险化学品）、五金交电；自有房屋出租；企业管理咨询。（以上范围国家法律、法规禁止经营的不得经营；国家法律、法规规定应经审批而未获审批前不得经营）
成立日期	2013 年 10 月 30 日
经营期限	自 2013 年 10 月 30 日至永久
企业状态	登记成立
登记机关	重庆市工商行政管理局沙坪坝区分局

公司与无锡国盛房产开发有限公司签订的商品房认购合同的协议签订主体如下：

（1）广州市房掌柜网络技术有限公司无锡分公司

广州市房掌柜网络技术有限公司无锡分公司设立于2013年11月7日，广州市房掌柜网络技术有限公司无锡分公司为股份公司全资子公司下属分支机构，广州市房掌柜网络技术有限公司无锡分公司持有核发的注册号为320213000199592号《营业执照》，广州市房掌柜网络技术有限公司无锡分公司作为买方与无锡国盛房产开发有限公司签订房屋认购书，广州市房掌柜网络技术有限公司无锡分公司工商登记信息如下：

登记事项	内容
名称	广州市房掌柜网络技术有限公司无锡分公司
注册号	320213000199592
营业场所	无锡新区湘江路 2-2 号金源国际大厦 903
负责人姓名	巴耀燕
类型	分公司
经营范围	信息技术咨询服务；公共关系服务；策划创意服务；软件服务；企业形象策划服务；包装服务；多媒体设计服务；市场调研服务；商品信息咨询服务；数据处理和存储服务；房地产中介服务；广告业；移民咨询服务（不含就业、留学咨询）；网络技术的研究、开发；计算机技术开发、技术服务；电子产品批发；市场营销策划服务；房地产咨询服务；计算机零配件零售；代办按揭服务；移动电信业务代理服务；信息电子技术服务；投资咨询服务；电子产品零售；房地产估价；大型活动组织策划服务（大型活动指晚会、运动会、庆典、艺术和模特大赛、艺术节、电影节及公益演出、展览等，需专项审批的活动应在取得审批后方可经营）；广播电视节目制作（具体经营范围以《广播电视节目制作经营许可证》为准）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立日期	2013 年 11 月 7 日

企业状态	在业
登记机关	无锡工商行政管理局新区分局

（2）无锡国盛房产开发有限公司

无锡国盛房产开发有限公司为于成立2007年11月2日，无锡国盛房产开发有限公司持有核发的注册号为320200400030859号《营业执照》，无锡国盛房产开发有限公司作为卖方与广州市房掌柜网络技术有限公司无锡分公司签订上述房屋认购书，无锡国盛房产开发有限公司工商登记信息如下：

登记事项	内容
名称	无锡国盛房产开发有限公司
注册号	320200400030859
营业场所	无锡市健康路 122 号 303 室
法定代表人	陈军
企业类型	有限责任公司（台港澳法人独资）
注册资本	119,653 万港元
经营范围	许可经营项目：从事无锡市 XDG-2006-48 号 A、F、H 地块普通住宅及配套商业设施的房产开发与经营。（不含国家限制类、禁止类项目，凭有效资质证书经营。）一般经营项目：物业管理。
成立日期	2007 年 11 月 2 日
经营期限	自 2007 年 11 月 2 日至 2057 年 11 月 01 日
企业状态	在业
登记机关	无锡市工商行政管理局

（2）请主办券商、律师对公司商品房预售合同签订是否违反《房地产经纪管理办法》等法律法规的规定及其合法合规性发表意见

1、尽调（核查）过程描述

①查阅公司与重庆金科、无锡国盛签订相关商品房认购合同及相关文件；

②查阅协议签订主体的营业执照及工商登记资料；

③查阅相关法律法规；

④访谈公司管理层。

2、事实（证据）列示

公司与重庆金科签订的商品房认购合同；公司与重庆金科签订的《商品房买卖合同解除协议》；公司与无锡国盛签订的房屋认购书；无锡国盛出具的《绿地客户更名流转单》；广州房掌柜网络技术有限公司重庆分公司工商登记资料；广州市房掌柜网络技术有限公司无锡分公司工商登记资料。

3、依法合理分析过程

如前所述，预购合同是整个新房电商业务商务谈判的一个组成部分，作为新房电商业务的一个交换条件，是在规划新房电商业务时的一种初步尝试，也是对该新兴商业模式的一种有益探索。而《房地产经纪管理办法》是引导房地产经纪机构规范化发展的重要文件，其中“第二十五条 房地产经纪机构和房地产经纪人员不得有下列行为：（一）捏造散布涨价信息，或者与房地产开发经营单位串通捂盘惜售、炒卖房号，操纵市场价格；（二）对交易当事人隐瞒真实的房屋交易信息，低价收进高价卖（租）出房屋赚取差价；（三）以隐瞒、欺诈、胁迫、贿赂等不正当手段招揽业务，诱骗消费者交易或者强制交易；（四）泄露或者不当使用委托人的个人信息或者商业秘密，谋取不正当利益；（五）为交易当事人规避房屋交易税费等非法目的，就同一房屋签订不同交易价款的合同提供便利；（六）改变房屋内部结构分割出租；（七）侵占、挪用房地产交易资金；（八）承购、承租自己提供经纪服务的房屋；（九）为不符合交易条件的保障性住房和禁

止交易的房屋提供经纪服务；（十）法律、法规禁止的其他行为。”明确规定了房地产经纪机构和房地产经纪人员不得从事的十项行为，经逐一核对，公司签订预购合同的行为并不违反《房地产经纪管理办法》的禁止性规定。一方面，公司所签订的预购合同没有经当事人实际履行，公司在此类合同中没有获取利益；另一方面，从进一步规范公司经营管理的角度考虑，公司已经解除相关预购合同或者对预购主体进行更名，前述行为对公司经营不构成不利影响。

4、结论性意见

主办券商和律师认为，公司作为房地产互联网营销企业，在经营活动中不存在承购、承租自己提供经纪服务的房屋等行为，未违反《房地产经纪管理办法》等法律法规的规定。

5、补充披露情况

无。

3、（1）请公司补充披露公司作为房地产网络营销服务机构获取相关信息的渠道。（2）请主办券商、律师补充核查公司是否存在侵犯他人隐私、侵犯他人知识产权的诉讼或纠纷，并对其获取信息渠道的合法合规性及有无知识产权纠纷及潜在纠纷发表意见。（3）请公司针对该事项做重大事项提示。

【回复】

（1）请公司补充披露公司作为房地产网络营销服务机构获取相关信息的渠道

1、尽调（核查）过程描述

①核查公司经营网站；

②审阅公司与各大新闻媒体签署的转载协议；

③查阅相关法律法规；

④与公司高管、编辑人员访谈。

2、事实（证据）列示

公司与各大新闻媒体签署的转载协议。

3、依法合理分析过程

公司通过自有房地产门户网站、微博、微信公众号等平台发布房地产行业相关信息，其信息的获取渠道主要有以下三种：一是通过采编人员采编并自行撰写发布信息，该类信息约占公司发布信息的70%，截至2015年8月31日，公司拥有101人的采编团队成员，且成员数量仍处于不断增长的过程中，团队成员长期深入房地产一线市场调查，对市场有着敏锐的洞察力和深入的了解，其团队成员独立发布的信息对受众有着较强的影响力；二是协议付费转载，公司与各大新闻媒体直接签署转载协议，通过付费或资源互换的方式转载各大新闻媒体的文章，该类信息约占公司发布信息的25%，公司会在转载文章处标明文章具体出处，以避免相关法律风险；三是通过政府、企业和各行业研究机构提供行业的公开信息及公开公告获取相关信息，该类信息约占公司发布信息的 5%，公司会在信息使用处表明信息来源，以避免相关法律风险。

4、结论性意见

公司获取相关信息来源渠道主要包括自行撰写、协议付费转载和公开渠道获取三种方式，相关信息的获取途径合法。

5、补充披露情况

公司在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“（三）采编模式”中补充披露如下：

公司通过自有房地产门户网站、微博、微信公众号等平台发布房地产行业相关信息，其信息的获取渠道主要有以下三种：一是通过采编人员采编并自行撰写发布信息，该类信息约占公司发布信息的70%，截至2015年8月31日，公司拥有 101 人的采编团队成员，且成员数量仍处于不断增长的过程中，团队成员长期深入房地产一线市场调查，对市场有着敏锐的洞察力和深入的了解，其

团队成员独立发布的信息对受众有着较强的影响力；二是协议付费转载，公司与各大新闻媒体直接签署转载协议，通过付费或资源互换的方式转载各大新闻媒体的文章，该类信息约占公司发布信息的25%，公司会在转载文章处标明文章具体出处，以避免相关法律风险；三是通过政府、企业和各行业研究机构提供行业的公开信息及公开公告获取相关信息，该类信息约占公司发布信息的 5%，公司会在信息使用处表明信息来源，以避免相关法律风险。

（2）请主办券商、律师补充核查公司是否存在侵犯他人隐私、侵犯他人知识产权的诉讼或纠纷，并对其获取信息渠道的合法合规性及有无知识产权纠纷及潜在纠纷发表意见。（3）请公司针对该事项做重大事项提示

1、尽调（核查）过程描述

①核查公司经营网站发布信息和信息渠道来源；

②审阅公司与各大新闻媒体签署的转载协议，核查公司对相关转载信息是否享有转载权；

③查阅相关法律法规，结合公司网站经营模式核查公司获取信息渠道的合法合规性和研究公司是否存在潜在的知识产权及侵权权纠纷；

④与公司高管、编辑人员访谈，了解公司经营网站发布信息来源和获取信息的方法和渠道，判断公司是否可能存在知识产权或侵权纠纷；

⑤与公司高管访谈，并在全国被执行人信息核查网站等公开渠道核查公司是否存在知识产权和侵权纠纷诉讼。

2、事实（证据）列示

①公司与各大新闻媒体签署的转载协议；

②公司编辑人员访谈记录。

3、依法合理分析过程

结合公司所处行业特点，公司所获取的信息各式各样，主要包括自行撰写、

协议付费转载和公开渠道获取三种方式，其中自行撰写方式一般不涉及侵犯他人隐私、侵犯他人知识产权的情形，其他两种方式则无论是付费还是免费获得，均有合法的来源渠道，公司在法律允许或者协议约定的范围内利用信息，并在实际利用之前对其中可能涉及他人权利之信息作出一定的甄别处理，公司目前不存在侵犯他人隐私、侵犯他人知识产权的诉讼或纠纷，也暂未发现潜在的相关纠纷。

公司作为房地产网络营销服务机构，已经对信息来源渠道作出规范，除前述渠道外，公司不接受其他渠道获得的信息。信息作为一种重要资源，公司一直致力于完善自身与信息来源方的合作关系，开拓更具流转效率的信息来源模式，并基于现行法律的规定和各方当事人所签订协议的约定，明确各方权利义务，最大限度保障公司的权益。

目前，公司正处于高速发展的信息时代，传播途径的不断更新让信息来源更为广泛，但信息来源方所提供的信息往往也会涉及其他第三方，对此，公司一直坚持采用协议的形式来约束信息来源方并对公司引用信息的行为加以免责。另外，尽管公司在实际使用信息之前也会对信息内容的真伪、是否牵涉其他第三方权利等事项作出甄别，但若其他第三方与信息来源方因该等信息产生纠纷并将公司牵涉其中，则该纠纷对公司而言不具可控性，公司仍应根据法律的规定和相关协议的约定进行免责抗辩。

4、结论性意见

主办券商和律师认为，公司获取信息的渠道合法合规，不存在侵犯他人隐私、侵犯他人知识产权的诉讼或纠纷，以及潜在纠纷。

5、补充披露情况

公司在《公开转让说明书》“重大风险提示”之“（五）房地产信息发布侵权风险”和“第四节 公司财务”之“十四、特有风险提示及公司的应对措施”之“（八）房地产信息发布侵权风险”中补充披露如下：

公司通过自有房地产门户网站、微博、微信公众号等平台发布房地产行业相关信息，其信息的获取渠道主要有以下三种：一是通过采编人员采编并自行

撰写发布信息，该类信息约占公司发布信息的70%，截至2015年8月31日，公司拥有101人的采编团队成员，且成员数量仍处于不断增长的过程中，团队成员长期深入房地产一线市场调查，对市场有着敏锐的洞察力和深入的了解，其团队成员独立发布的信息对受众有着较强的影响力；二是协议付费转载，公司与各大新闻媒体直接签署转载协议，通过付费或资源互换的方式转载各大新闻媒体的文章，该类信息约占公司发布信息的25%，公司会在转载文章处标明文章具体出处，以避免相关法律风险；三是通过政府、企业和各行业研究机构提供行业的公开信息及公开公告获取相关信息，该类信息约占公司发布信息的5%，公司会在信息使用处表明信息来源，以避免相关法律风险。若因为公司采编团队成员的工作失误，相关平台发布信息时的疏忽，可能出现公司在法律允许或者协议约定的范围外利用信息，相关信息可能涉及他人权利，因此公司存在侵犯他人隐私、侵犯他人知识产权的诉讼或纠纷风险。

针对上述风险，公司在使用信息的过程中将严格遵守法律的规定，并在相关协议中强化信息来源方对信息内容合法性的约定，同时提高信息筛选甄别能力，对于涉及或者可能涉及其他第三方权利的信息应作进一步的调查了解，以避免在信息利用过程中承担不利的法律责任。

4、报告期内公司净利润多为负。（1）请公司补充披露报告期内亏损及盈利能力较低的原因，是否制定了相关应对措施；（2）请公司结合期后重大业务合同等说明公司的期后经营情况，并分析公司业务的持续性与稳定性；（3）请主办券商结合公司的市场开发能力、市场前景、公司核心竞争优势、同行业竞争对手、行业政策等情况对公司的持续经营能力发表意见，并对照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》，逐条论述公司是否符合关于持续经营能力的挂牌条件。

【回复】

（1）请公司补充披露报告期内亏损及盈利能力较低的原因，是否制定了相关应对措施；

1、尽调（核查）过程描述

①对公司董事长、高级管理人员、财务负责人进行访谈，了解报告期内亏损和盈利能力较低的原因；

②通过查询行业公开资料等方式了解房地产网络营销服务行业的行业概况，了解同行业上市公司和挂牌公司的财务状况和经营成果；

③了解公司的未来发展战略，分析战略发展目标和发展计划的可实现程度，以及公司已经采取的具体措施；

④审阅财务部编制的 2015 年度业绩预测，了解 2015 年度预计实现的营业收入和利润。

2、事实（证据）列示

①会计师出具的最近两年及一期审计报告；

②公司财务总监的访谈记录；

③公司发展战略规划；

④未经审计的 2015 年度母子公司合并利润表。

3、依法合理分析过程

（1）报告期内亏损及盈利较低的原因

报告期内，影响公司盈利能力的主要财务指标如下：

项目	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
①营业收入（元）	50,230,494.12	51,876,800.82	16,346,399.03
②综合毛利率	50.35%	57.85%	66.22%
③期间费用率	53.82%	54.28%	68.32%
④估算利润总额=①×（②-③）	-1,742,998.15	1,852,001.79	-343,274.38
净利润（元）	-2,641,090.98	690,863.36	-438,708.95

如上表所示，影响公司报告期内盈亏的主要因素包括营业收入、综合毛利率

和期间费用率三个因素，在营业收入增长的情况下，综合毛利率越高，期间费用率越低，则盈利状况越好，反之则可能出现亏损。报告期内，公司营业收入快速增长，且毛利率水平相对较高，但由于期间费用率一直维持高位，导致盈利能力相对偏弱。具体分析如下：

①营业收入持续增长，公司具备持续经营能力。报告期内，公司营业收入增长较快，分别为 1,634.64 万元、5,187.68 万元和 5,023.05 万元，主要原因是：国家宏观经济持续健康发展，为公司营业收入的稳定增长奠定了基本面支撑；房地产网络营销的低成本、高效率和创新性，能够较好地适应房地产营销不断变化的市场需求；公司按照“3+X”城市圈布局规划，在较短的时间内实现了业务范围的全国性布局，带动了公司营业收入的外延式增长。

②收入结构调整，导致综合毛利率有所下降。报告期内，公司综合毛利率较高并有所下降，分别为66.22%、57.85%和50.35%，主要原因是：报告期内，新房电商收入占比快速上升，逐步成为公司的核心业务，由2013年的1.07%，上升到2015年1-8月的73.62%，但该项业务的毛利率较互联网推广业务低，导致综合毛利率有所下降。

③布局全国，期间费用率维持高位。报告期内，公司期间费用率虽然有所下降，但总体维持较高水平，分别为68.32%、54.28%和53.82%，导致盈利能力受到影响，主要原因是：报告期内，公司不断加快业务范围的全国性布局，新增城市站点45个，落地公司14家，导致营销人员、管理人员、研发人员等大幅增加，相应地职工薪酬、市场前期开拓费用增幅较大，另外，公司不断加大移动互联网等方面的研发投入，导致研发费用持续增加。

（2）公司拟订的相关应对措施

针对公司报告期内盈利能力较低的情形，公司已经初步拟订了应对措施，主要包括：①在当前 55 个城市站点 21 个落地公司的基础上，适当调整落地城市公司的落地步伐，避免因落地城市公司布局过快，导致人员增速过快、期间费用居高不下、经营规模失控等风险；②不断进行业务创新，丰富公司产品线，比如将

研发和产品投入重心全面从传统的 PC 端向移动互联网端转移，线下社区门店可以积极转型，导入社区金融服务、家居软装产品销售等围绕“房子”为主题的各类综合服务，实现“互联网线上+新房二手房线下+金融线下”的一体化服务平台等；③根据不同地域的特点，进一步完善区域差异化营销策略，不断完善服务体系，提高服务水平，为用户提供持续、满意的服务，以服务促进市场的开发，促进落地公司开源节流，逐步提升盈利能力；④挂牌新三板后，公司的融资渠道将更为丰富和多元，公司拟通过银行借款、定向增发等方式筹措企业发展资金，增强企业实力，还可能通过收购兼并等方式不断打通产业链内的各个环节，甚至向产业链内的不同领域积极拓展，使房掌柜的业务范围更加专业化、规模化和多元化，进一步巩固公司在房地产及衍生行业综合服务的领先优势。

4、结论性意见

报告期内，公司亏损及盈利能力较低主要系公司作为房地产互联网 O2O 营销的后起之秀，随着经营规模持的续扩张较快，公司面对的竞争压力不断加大，为了保持对老牌竞争对手的竞争优势，公司市场开拓费用等期间费用相对较高，盈利能力受到一定影响，符合公司当前经营的实际情况，另外，公司已经拟订了合理的应对措施，可以合理保证公司持续稳健地经营。

5、补充披露情况

公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、主要财务指标分析”之“（一）盈利能力分析”中补充披露如下：

报告期内，影响公司盈利能力的主要财务指标如下：

项目	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
①营业收入（元）	50,230,494.12	51,876,800.82	16,346,399.03
②综合毛利率	50.35%	57.85%	66.22%
③期间费用率	53.82%	54.28%	68.32%
④估算利润总额=①×（②-③）	-1,742,998.15	1,852,001.79	-343,274.38
净利润（元）	-2,641,090.98	690,863.36	-438,708.95

如上表所示，影响公司报告期内盈亏的主要因素包括营业收入、综合毛利率和期间费用率三个因素，在营业收入增长的情况下，综合毛利率越高，期间费用率越低，则盈利状况越好，反之则可能出现亏损。报告期内，公司营业收入快速增长，且毛利率水平相对较高，但由于期间费用率一直维持高位，导致盈利能力相对偏弱。具体分析如下：

①营业收入持续增长，公司具备持续经营能力。报告期内，公司营业收入增长较快，分别为 1,634.64 万元、5,187.68 万元和 5,023.05 万元，主要原因是：国家宏观经济持续健康发展，为公司营业收入的稳定增长奠定了基本面支撑；房地产网络营销的低成本、高效率和创新性，能够较好地适应房地产营销不断变化的市场需求；公司按照“3+X”城市圈布局规划，在较短的时间内实现了业务范围的全国性布局，带动了公司营业收入的外延式增长。

②收入结构调整，导致综合毛利率有所下降。报告期内，公司综合毛利率较高并有所下降，分别为 66.22%、57.85%和 50.35%，主要原因是：报告期内，新房电商收入占比快速上升，逐步成为公司的核心业务，由 2013 年的 1.07%，上升到 2015 年 1-8 月的 73.62%，但该项业务的毛利率较互联网推广业务低，导致综合毛利率有所下降。

③布局全国，期间费用率维持高位。报告期内，公司期间费用率虽然有所下降，但总体维持较高水平，分别为 68.32%、54.28%和 53.82%，导致盈利能力受到影响，主要原因是：报告期内，公司不断加快业务范围的全国性布局，新增城市站点 45 个，落地公司 14 家，导致营销人员、管理人员、研发人员等大幅增加，相应地职工薪酬、市场前期开拓费用增幅较大，另外，公司不断加大移动互联网等方面的研发投入，导致研发费用持续增加。

（2）请公司结合期后重大业务合同等说明公司的期后经营情况，并分析公司业务的持续性与稳定性；

①公开转让说明书已披露的期后重大销售合同及履行情况如下：

报告期内，公司选取合同金额大于100万元的销售合同作为重大销售合同披

露如下：

序号	合同对手方	合同名称	合同内容	合同金额（万元）	合同有效期或合同签订日期	履行情况
1	诺楠紫乐轩置业（惠州）有限公司	推广信息服务合同	新房互联网推广	120	2015 年 5 月 1 日-2017 年 4 月 30 日	履行中

②公开转让说明书已披露的期后其他重大业务合同及履行情况如下：

报告期内，公司选取合同金额大于70万元的新房电商业务合同进行披露，由于部分新房电商业务合同为框架性协议，直至合同期结束才能确认具体合同金额，因此还选取可能涉及金额较大或已确认收入金额较大的框架性协议合同披露如下：

序号	合同对手方	合同名称	合同内容	合同金额（万元）	合同有效期或合同签订日期	履行情况
1	惠东县莱洋天置业有限公司	莱蒙水榭湾-房掌柜电商服务合同	新房电商	框架协议	2015 年 6 月 1 日-2015 年 12 月 31 日	履行中
2	中交四航局第二工程有限公司	中交港湾国际项目电商服务合同	新房电商	框架协议	2015 年 4 月 13 日至项目所有房屋售罄	履行中

③期后新签订重大业务合同情况如下：

报告期后，公司选取合同金额较大的新房互联网推广销售合同和新房电商框架性协议合同披露如下：

序号	合同对手方	合同名称	合同内容	合同金额（万元）	合同有效期或合同签订日期	履行情况

1	东莞市达鑫江滨新城开发有限公司	达鑫•江滨新城电商服务合同	新房电商	框架协议	2015 年 11 月 1 日-2016 年 1 月 31 日	履行中
2	广州新臣房地产经纪有限公司深圳分公司	互联网推广服务协议	新房互联网推广	85.00	2015 年 10 月 1 日-2015 年 10 月 31 日	履行中
3	重庆乾和峰景房地产开发有限公司	电商服务协议	新房电商	框架协议	2015 年 10 月 1 日-2015 年 10 月 30 日；2015 年 11 月 1 日-2015 年 11 月 30 日	履行中
4	广州永宝房地产开发有限公司	西福蓝湾服务协议	新房电商	框架协议	2015 年 9 月 26 日-2015 年 11 月 28 日	履行中

④公司具备持续经营能力

A、报告期内，公司签订的重大合同均在继续履行或履行完毕，未出现纠纷；报告期后，公司客户类型、数量持续增加，新签订的新房电商、新房互联网推广、二手房交易服务等各类业务合同较上年同期均增幅较大，说明公司的市场开拓能力良好、业务规模持续良性扩张，期后经营业绩有良好的支撑。

B、公司2013年、2014年和2015年1-8月的营业收入分别为1,634.64万元、5,187.68万元和5,023.05万元，营业收入持续稳定增长。公司2015年度预计营业收入9,000万至10,000万，净利润预计为正，当年实现盈利，公司营业收入继续保持稳步、高速的增长。

C、截至2016年1月21日公司网站近三月平均网站排名3345名，网站排名近一年处于上升趋势，网站日均IP、日均PV数据均处于持续稳定增长的状态，网站经营和流量情况良好。公司原始创新的移动互联网手机软件房掌柜APP和掌销宝APP，均升级至V2.1.1版本，公司主要技术处于不断的更新迭代当中。

D、截至本报告签署之日，公司员工总数为496人，较2015年8月31日员工人数421日，增加了75人，公司员工规模处于持续增长状态。

综上，公司业务具有良好的持续性和稳定性。

（3）请主办券商结合公司的市场开发能力、市场前景、公司核心竞争优势、同行业竞争对手、行业政策等情况对公司的持续经营能力发表意见，并对照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》，逐条论述公司是否符合关于持续经营能力的挂牌条件。

主办券商了解了公司的市场开发能力、市场前景、公司核心竞争优势、同行业竞争对手、行业政策等情况。

公司研发设计中心负责公司网站、手机 APP、微信二次开发等产品的相关研发设计工作和技术管理，和对公司技术迭代、研发进度的总体把握，同时，研发设计中心需对公司研发设计工作进行成本控制，公司已取得 8 项计算机软件著作权，并拥有不断更新迭代的多项核心技术，公司拥有强大的研发能力。

我国房地产网络营销服务行业目前正处于快速发展阶段，尽管我国房地产网络营销规模的增速有所放缓，但房地产网络营销模式作为房地产营销领域的创新模式，依然受到房地产开发商的青睐。房地产网络营销在满足目标购房群体的多样需求基础上，将会进一步探索多维度房地产网络营销服务模式，在未来可见的时间里，房地产网络营销服务行业将持续健康发展。

公司核心竞争优势包括国内仅有的几家全国性房地产网络营销垂直门户网站和丰富的产品线组合优势、良好的业务网络建设优势、区域品牌优势、人才优势等，在全国范围内公司均具有较强的竞争优势。我国房地产网络营销服务行业市场竞争者众多，搜房网、新浪乐居、搜狐焦点等为目前业务覆盖城市较多的行业内领先企业，公司网站综合排名一直在行业中处于领先水平。房掌柜网站经过长期的经营与发展，已经建立了一定的优势和地位，具备持续经营能力。

我国目前针对房地产网络营销服务行业的专门立法较少，行业相关法规与部门规章主要以国务院颁布的《中华人民共和国电信条例》、《互联网信息服务管

理办法》等行政法规为基础。作为典型的新兴产业，房地产网络营销服务行业的相关政策正随着行业的不断发展而不断完善，国家政策对信息科技产业一直为大力扶植态度，公司行业发展前景良好。

综上所述，主办券商认为公司持续经营能力良好。

公司针对《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》中对公司持续经营能力的挂牌条件逐条分析如下：

①业务明确，是指公司能够明确、具体地阐述其经营的业务、产品或服务、用途及其商业模式等信息。

公司主营业务为房地产互联网O2O营销业务，具体包括新房电商业务、新房互联网推广业务、二手房交易服务、家居装修互联网营销和其它衍生业务。自公司设立以来，公司的主营业务未曾发生重大变化。公司业务明确并拥有完整的商业模式。

②公司可同时经营一种或多种业务，每种业务应具有相应的关键资源要素，该要素组成应具有投入、处理和产出能力，能够与商业合同、收入或成本费用等相匹配。

公司已取得增值电信业务许可证、房地产中介机构资质证书等经营资质。公司拥有强大的研发团队，已取得8项计算机软件著作权并拥有多项处于不断更新中的核心技术，公司具有相应的研发能力，销售能力，公司营业收入逐年稳步增加，公司经营良好。

公司业务遵守国家法律法规和部门规章的相关规定，并符合国家产业政策。公司业务不涉及环保、质量、安全等要求。

③持续经营能力，是指公司基于报告期内的生产经营状况，在可预见的将来，有能力按照既定目标持续经营下去。

公司报告期内拥有持续稳定的现金流，公司营业收入逐年稳步增加，对交易客户无重大依赖。另外，为保持公司在行业中的技术领先优势，公司研发投入稳

定上升，最近两年及一期，研发费用分别为106.54万元、252.22万元和188.49万元，主要用于公司的网站平台搭建和移动客户端产品的研发，为公司的业务创新、服务项目的丰富、产品结构的优化等积累了技术，保证公司的可持续发展。公司已按照《企业会计准则》的规定编制报告期内的财务报表，公司不存在《中国注册会计师审计准则第1324号——持续经营》中列举的影响其持续经营能力的相关事项，并由具有证券期货相关业务资格的会计师事务所出具标准无保留意见的审计报告。

公司不存在依据《公司法》第一百八十一条规定解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请。

5、申报文件显示，公司在联合电商进行新房电商业务时均以全额法确认收入。（1）请公司补充披露按全额法进行收入确认的依据，是否符合公司实际业务情况，税收缴纳是否合法合规，必要时披露相关风险并作重大事项提示；（2）请申报会计师补充核查，对该项业务的收入确认方法是否符合同行业收入确认惯例，是否符合《企业会计准则》的相关规定发表意见；（3）请主办券商核查并发表意见。

回复：

1、尽调（核查）过程描述

①查阅公司与开发商签订的新房电商业务合同、与购房者签订的服务协议，并访谈公司管理层及业务人员，了解公司新房电商业务的具体模式及行业情况，分析新房电商业务不同模式下公司的权利和义务，以及按全额法进行收入确认的依据，并评价其是否符合公司实际业务情况；

②获取新房电商业务不同模式下的合同、结算确认凭据、资金流水以及开具的销售发票，核查该项业务的收入确认方法是否符合同行业收入确认惯例，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

③获取纳税申报表及缴税凭证，核查所有收入是否已全部依法纳税。

2、事实（证据）列示

①公司与开发商、购房者签订的新房电商业务的合同、服务协议；

②新房电商业务结算确认凭据、资金流水以及向购房者开具的销售发票；

③增值税及所得税纳税申报表及缴税凭证。

3、依法合理分析过程

①按全额法进行收入确认的依据以及其是否符合公司实际业务情况的核查

公司存在作为联合电商（收款方）或联合电商（非收款方）与房地产开发商签订新房电商业务合同的情况。公司作为联合电商（收款方）时，房地产开发商将新房电商业务交由多家电商协同完成，其中公司作为收款方负责收取购房者预交信息服务费，并在项目结算后将联合电商（非收款方）应得款项支付给联合电商（非收款方）。公司作为联合电商（非收款方）时，房地产开发商将新房电商业务交由多家电商协同完成，待项目结算后公司将收取该项目联合电商（收款方）支付的电商分款。

联合电商（收款方）收取的款项实际系整个电商项目的信息服务费，在项目结算后联合电商（收款方）尚需按合同约定比例向联合电商（非收款方）支付电商分款，因此，归属联合电商（收款方）的实际收入为整个电商项目的信息服务费减去支付给非收款方的电商分款，但是购房者只与联合电商（收款方）签订了服务协议，且在协议中明确约定了联合电商（收款方）与购房者之间的权利和义务，约定由联合电商（收款方）向购房者开具全额发票，所以按收款全额确认收入符合公司实际情况。

联合电商（非收款方）收取的款项为按合同约定取得的电商分款，按收款金额确认收入符合公司实际情况。

②税收缴纳是否合法合规的核查

公司按收款全额确认收入，账面确认收入金额与增值税纳税申报表与所得税纳税申报表一致，所有收入均依法申报并及时足额缴纳税款。

③按全额法确认收入是否符合同行业收入确认惯例的核查

主办券商和会计师查阅了同行业公司，均以已收或应收的合同或协议价款确定收入总额，与公司确认收入并无冲突。公司作为联合电商（非收款方）时，需向联合电商（收款方）就电商分款开具销售发票，由此可以看出，同行业公司作为联合电商（收款方）时，亦按向购房者收取的信息服务费全额确认收入，而将向联合电商（非收款方）支付的电商分款作为成本列示。

④按全额法确认收入是否符合《企业会计准则》相关规定的核查

《企业会计准则第 14 号——收入》第五条规定：企业应当按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定销售商品收入金额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。公司电商业务中从购货方已收或应收的合同或协议价款实为购房者缴纳的用以取得购房优惠的信息服务费。

公司作为联合电商（收款方）与联合电商（非收款方）和房地产开发商联合签订新房电商合同，合同约定购房者向公司缴纳信息服务费用以取得购房优惠。另外购房者只与公司签订唯一的服务协议，协议约定“如购房者与发展商签订商品房销售合同的，则同意将预付服务费作为公司提供的服务报酬；一旦购房者以优惠的价格和开发商签订合同，公司向购房人全额开具发票，服务协议即履行完毕”，故公司作为联合电商(收款方)应收或已收的合同价款即为购房者缴纳的全额服务费，按收款全额确认收入符合会计准则相关规定。

公司作为联合电商（非收款方）与联合电商（收款方）和房地产开发商联合签订新房电商合同，合同约定“所有向收款方缴纳信息服务费且与收款方签署协议的购房者可享受购房优惠；信息服务费统一由收款方向购房者收取，在达到合同约定条件时由收款方向非收款方支付”，公司不与购房者签订服务协议，故公司作为联合电商（非收款方）应收或已收的合同价款即为联合电商项目的分款，按取得的电商分款全额确认收入符合会计准则相关规定。

4、结论性意见

主办券商及会计师认为：公司作为联合电商(收款方)核算新房电商业务时，

按购房者缴纳的全部信息服务费全额确认收入，符合公司实际业务情况、符合同行业收入确认惯例且符合《企业会计准则》的相关规定；公司作为联合电商（非收款方）核算新房电商业务时，按收到的电商分款全额确认收入符合公司实际业务情况、符合同行业收入确认惯例且符合《企业会计准则》的相关规定。公司所有收入均依法申报并及时足额缴纳税款。

5、补充披露情况

公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、公司报告期内采用的主要会计政策、会计估计及其变更”之“（一）报告期内采用的主要会计政策、会计估计”中补充披露如下：

公司存在作为联合电商（收款方）或联合电商（非收款方）与房地产开发商签订新房电商业务合同的情况。公司作为联合电商（收款方）时，房地产开发商将新房电商业务交由多家电商协同完成，其中公司作为收款方负责收取购房者预交信息服务费，并在项目结算后将联合电商（非收款方）应得款项支付给联合电商（非收款方）。公司作为联合电商（非收款方）时，房地产开发商将新房电商业务交由多家电商协同完成，待项目结算后公司将收取该项目联合电商（收款方）支付的电商分款。

联合电商（收款方）收取的款项实际系整个电商项目的信息服务费，在项目结算后联合电商（收款方）尚需按合同约定比例向联合电商（非收款方）支付电商分款，因此，归属联合电商（收款方）的实际收入为整个电商项目的信息服务费减去支付给非收款方的电商分款，但是购房者只与联合电商（收款方）签订了服务协议，且在协议中明确约定了联合电商（收款方）与购房者之间的权利和义务，约定由联合电商（收款方）向购房者开具全额发票，所以按收款全额确认收入符合公司实际情况。联合电商（非收款方）收取的款项为按合同约定取得的电商分款，按收款金额确认收入符合公司实际情况。

公司按收款全额确认收入，账面确认收入金额与增值税纳税申报表与所得税纳税申报表一致，所有收入均依法申报并及时足额缴纳税款。

6、报告期内公司业务包括二手房交易服务等。（1）请公司说明是否存在个人客户，若存在，请披露与个人客户的交易金额及占比，针对个人客户的合同签订、发票开具与取得、款项结算方式等，并披露公司针对采购循环、生产循环、销售循环相关的内部控制制度。（2）请公司补充披露报告期内是否存在现金结算、坐支现金、使用个人卡的情况，若存在，则补充披露成因及必要性、金额及占比、相关内控措施及运行规范现状等；（3）请公司补充说明是否存在业务员代公司收付款的情况，如存在，请公司补充说明针对防止业务员挪用或侵吞公司款项所制定的相关制度，并说明如何保证入账的及时性及完整性。（4）请主办券商并申报会计师补充核查公司内控制度的有效性及执行情况，税收缴纳是否及时合规；若存在现金结算或使用个人卡，请补充核查结算的真实性，是否存在资金体外循环，是否与个人资金混淆，并对上述结算方式的合法合规性发表明确意见。（5）请主办券商并申报会计师补充说明针对公司销售与采购的真实性及完整性执行的具体尽调及审计程序，确认的金额占总金额的比重，说明取得的相关的内外部证据，并发表明确意见。

【回复】

（1）请公司说明是否存在个人客户，若存在，请披露与个人客户的交易金额及占比，针对个人客户的合同签订、发票开具与取得、款项结算方式等，并披露公司针对采购循环、生产循环、销售循环相关的内部控制制度。

1、尽调（核查）过程描述

①审阅公司销售与收款、采购与付款业务相关制度汇编，对关键控制节点进行穿行测试。取得关于公司销售与收款循环主要业务流程、对应记录文件及关键内部控制措施的说明，检查向个人客户收取信息服务费可能存在的薄弱环节，并予以完善，重点关注个人客户的真实性，包括客户所购服务是否合理、客户的付款能力、付款方式和回款的及时性等，关注公司是否频繁发生与业务不相关或交易价格明显异常的大额资金流动，核查公司是否存在通过第三方账户周转从而达到货款回收的情况。取得关于公司采购与付款循环主要业务流程、对应记录文件及关键内部控制措施的说明，核查公司相关部门是否严格按照所授权限订立采购

合同，并保留采购申请、采购合同、采购通知、验收证明、入库凭证、商业票据、款项支付等相关记录等，重点关注采购业务的真实性；

②针对存在个人客户的新房电商和二手房交易服务业务，项目组采取复核收入确认的节点证据，从第三方角度验证销售收入的真实性。对于独家电商或联合电商收款方项目，项目组取得经房地产开发商签字盖章确认的成交明细表，对于联合电商非收款方项目，项目组取得经联合电商收款方盖章确认的电商合作结算凭证；对于二手房交易服务业务，项目组取得业主与租赁方签订房屋租赁合同并办理房屋交接手续的移交单，或业主与购买方签订房屋买卖合同并办理完房屋过户手续，取得新的房产证的复印件等，作为公司销售收入实现关键节点的主要证据，核实收入确认的真实性；

③在复核收入确认节点证据的基础上，获取各类业务销售收入的客户明细表，分类汇总个人客户销售金额、占各类业务销售收入的比重，采用分析性复核程序判断个人客户收入占各类业务销售收入比重的合理性；

④查阅公司与个人客户签订的合同或协议，检查合同或协议约定的主要条款，包括服务内容、合同金额、合同双方的主要权利和义务等，通过查阅公司的银行存款日记账、现金日记账、银行转账凭证等原始凭证，核实个人客户是否已经向公司支付款项，公司与个人客户约定的服务完成后，公司是否已经开具发票或已经完税，进一步确认个人客户的真实性及收入确认的完整性；

⑤访谈相关部门负责人。对公司总经理、财务总监、会计人员、出纳、业务人员等进行访谈，对会计师进行访谈，详细了解公司与个人客户的合同签订、发票开具与取得、款项结算方式等完整的业务流程及内部控制措施。

2、事实（证据）列示

①内部控制制度汇编及内部控制穿行测试记录文件；

②房地产开发商签字盖章确认的成交明细表或联合电商收款方盖章确认的电商合作结算凭证；

③各类业务按客户明细列示的收入明细表、个人客户销售明细表；

④公司与个人客户签订的合同或协议，银行存款日记账、银行对账单核对记录；

⑤访谈记录。

3、依法合理分析过程

①公司具有良好的会计核算基础及有效的内部控制

公司设有独立的财务会计部门，建立了独立的财务核算体系，并根据《企业内部控制基本规范》及相关具体规范的要求，制定了《房掌柜销售管理制度》，《房掌柜采购管理制度》，并按照销售与收款、采购与付款的实际操作流程，形成了一套完整的内部控制制度以及对应的文件记录，且报告期内得到有效执行，可以有效保证公司经营的效率和效果，有效防范经营与财务风险。

②公司与个人客户交易的核查情况

报告期内，公司营业收入中个人客户交易情况如下：

项目		2015 年 1-8 月		2014 年度		2013 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
房地产互联网 O2O 营销业务	新房电商收入	3,697.73	73.62	1,983.28	38.23	17.48	1.07
	其中：个人客户部分	3,386.98	67.43	1,738.33	33.51	17.48	1.07
	新房互联网推广收入	1,101.06	21.92	3,017.23	58.16	1,596.87	97.69
	其中：个人客户部分	-	-	-	-	-	-
	二手房交易服务收入	24.20	0.48	10.33	0.20	-	-
	其中：个人客户部分	24.20	0.48	10.33	0.20	-	-
	其它衍生业务收入	200.06	3.98	176.83	3.41	20.29	1.24
	其中：个人客户部分	-	-	-	-	-	-
合计		5,023.05	100.00	5,187.68	100.00	1,634.64	100.00

如上表所示，公司新房电商和二手房交易业务的客户对象主要为个人客户，主要原因是：新房电商业务系公司为房地产开发商楼盘提供营销宣传服务，购房

者个人通过向独家电商、联合电商（收款方）交纳一定金额的信息服务费以获取房地产开发商的购房优惠，公司以购房成交量为基础，从购房者向公司支付的信息服务费或活动费中获取服务收入，由于公司主要担任独家电商和联合电商（收款方），因此新房电商业务的收入主要来自于个人客户；另外，二手房交易服务业务主要通过线下经纪门店为购房或租房客户提供二手房源买卖、租赁信息，公司主要从事撮合成交并收取一定的交易佣金，由于购房人与租房客户均为个人，导致该项业务收入均来自于个人客户。新房电商和二手房交易业务的具体操作流程如下：

A 新房电商业务

公司为独家电商或联合电商收款方项目：首先，购房者（主要为个人客户）与公司签订电商服务合同或协议，双方约定各自的权利与义务及信息服务费金额，购房者一般通过银行转账的方式向公司预付信息服务费；其次，公司协助购房者参加房地产开发商的购房活动，撮合购房者与房地产开发商签订购房合同；最后，若购房者与房地产开发商最终成交，则公司向购房者收取的信息服务费不再返还，公司在取得房地产开发商签字盖章确认的成交明细表后，确认收入并向购房者开具发票或完税。

公司为联合电商（非收款方）项目：首先，购房者（主要为个人客户）与联合电商（收款方）签订电商服务合同或协议，双方约定各自的权利与义务及信息服务费金额，购房者一般通过银行转账的方式向联合电商（收款方）预付信息服务费；其次，公司协助购房者参加开发商的购房活动，撮合购房者与开发商签订购房合同；最后，若购房者与开发商最终成交，则联合电商（收款方）向购房者收取的信息服务费不再返还，公司在取得联合电商收款方盖章确认的电商合作结算凭证时确认收入的实现，并向联合电商（收款方）开具发票。

B 二手房交易业务

对于二手房租赁项目：首先，租赁方（主要为个人客户）与公司约定房屋租赁居间服务合同，双方约定各自的权利与义务及服务费金额；其次，公司协助租

赁方看房，撮合租赁方与业主签订租房合同；最后，若租赁方与业主最终签订房屋租赁合同，公司协助租赁方办理房屋交接手续后，按合同约定的佣金比率计算应收取的佣金，确认收入的实现。由于房屋租赁居间费用金额相对较小，租赁方一般通过现金方式支付，公司向其开具发票。

对于二手房销售项目：首先，购买方（主要为个人客户）与公司签订房屋买卖居间服务合同，双方约定各自的权利与义务及服务费金额；其次，公司协助购买方看房，撮合购买方与业主签订购买合同；最后，若购买方与业主最终签订房屋买卖合同，公司协助双方办理房屋产权过户手续，公司按房屋成交价格与合同约定的佣金比率计算应收取的佣金，确认收入的实现。由于房屋买卖居间费用金额相对较大，购房人一般通过转账方式支付，公司向其开具发票。

③公司针对采购循环、生产循环、销售循环相关的内部控制制度。

公司主要从事房地产互联网 O2O 营销业务，公司经营过程中不涉及生产环节，公司的采购和销售循环内部控制制度的主要内容如下：

A 采购循环内部控制制度

第 1 条　目的

为明确审批人对采购与付款业务的授权批准方式、权限、程序、责任和相关控制措施，规定经办人办理采购与付款业务的职权范围和工作要求，特制定本制度。

第 2 条　进行授权审批

采购业务中审批人应当在授权范围内进行审批，不得超越审批权限。

第 3 条　严禁未经授权的机构或人员办理采购与付款业务

采购员应当在职权范围内，按照审批人的批准办理采购与付款业务。

对于审批人超越授权范围审批的采购与付款业务，采购员有权拒绝办理，并及时向审批人的上级授权部门报告。

第 4 条　请购

使用部门、业务执行部门根据公司采购预算、实际经营需要等提出采购申请，如业务部门开展看房团或者暖场活动、人员派单等，经部门负责人签字后，及时向分公司总经理提出采购申请。

第 5 条　审批

分公司总经理、集团财务总监、集团总经理根据规定的职责权限和程序对采购申请进行审核、审批。对不符合规定的采购申请，审批人应当要求请购人员调整采购内容或拒绝批准。

第 6 条　采购

采购经理或业务主管根据经过审批的采购申请组织采购员或业务执行人员进行采购。

采购人员要进行市场调查，进行比质、比价，拟定供应商名单，经审核并提出参考意见，交分公司总经理最终确定合格供应商名单。

采购部或者业务执行部门应根据合格供应商名单进行采购谈判，采购员拟定采购合同后，通过纷享销客进行合同审批。

第 8 条　付款

财务部应付账款会计对采购业务的各种原始凭证进行审核，具体审核采购的各种单据和凭证是否齐备，内容是否真实，手续是否齐全，计算是否正确。

审核无误后交财务部应付账款会计开具付款凭证，交出纳办理货款支付，并通知采购员联系供应商。

B、销售循环内部控制制度

第 1 条　为规范公司销售行为，明确销售业务中涉及的审批权限，加强对销售业务的监督与控制，防范销售过程中的差错和舞弊，特制定本制度。

第 2 条　本制度适用于公司各业务部门、各分、子公司。

第 3 条　销售部依市场情况、目标利润、公司营销人员规模制定销售计划，经集团总经理审批执行。

第 4 条　经审批的销售预算应层层分解到各部门、销售人员，以在销售过程中对销售成本有效控制。

第 5 条　销售部制定价目表、赊销折扣等优惠，报营销总监、分公司总经理、集团总经理审批后执行。

第 6 条　销售业务中需要执行特殊价格、需要超出规定条件给予折扣，以及需要超出信用政策执行特殊付款政策的业务项目，应报分公司总经理、集团总经理审批，并于通过后执行。

第 7 条　财务部负责拟定公司信用政策及客户信用等级评价标准，并与销售部共同协商确定，完成后上报营销总监审核、总经理审批通过后执行，财务部、法务部备案。

第 8 条　销售业务员在开展销售活动中，应及时收集并提供客户的信用信息和资料，为公司评估客户信用等级提供数据参考，财务部参与客户信用等级的评估。

第 9 条　财务部根据合作客户的回款等情况定期对客户信用等级进行动态评价，变更客户信用等级时应报营销总监、分公司总经理审核。

第 10 条　销售合同审批规定

销售业务员在销售谈判中，应根据客户信用等级施以不同的销售策略。

销售业务员在与客户订立销售合同时，应按照规定在纷享销客里发起审批，并经分公司总经理、集团法务、集团财务以及集团总经理审批后签订。

第 11 条　财务部应收账款会计负责编制公司应收账款明细表，并进行应收账款账龄分析，督促销售部及时催收应收账款。

第 12 条　财务部应收账款会计对可能成为坏账的应收账款计提坏账准备。

第 13 条　公司法律专员以及法律顾问负责为公司制定诉讼方案，以应对催收无效的逾期应收账款。

第 14 条　财务部应收账款会计对确定发生的坏账报财务总监、分公司总经理审批后作出核销应收款项的会计处理。

4、结论性意见

经核查，主办券商认为，公司主要业务流程都建立了必要的控制制度和控制程序，公司涉及财务管理、会计核算的各个方面的业务及流程均能规范运行。公司销售客户中存在个人客户的情形，新房电商和二手房服务业务个人客户占该类业务收入的比重相对较大，但公司与个人客户均签订了规范的商业合同或协议，相关交易可以得到第三方机构的佐证，且公司向客户提供服务后均及时开具发票或完税，款项结算主要以银行转账方式进行，相关收入的取得合法合规，收入确认真实、准确、完整。

5、补充披露情况

公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”中补充披露如下：

（七）公司与个人客户的交易金额及占比

报告期内，公司营业收入中个人客户交易情况如下：

项目		2015 年 1-8 月		2014 年度		2013 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
房地产互联网 020 营销业务	新房电商收入	3,697.73	73.62	1,983.28	38.23	17.48	1.07
	其中：个人客户部分	3,386.98	67.43	1,738.33	33.51	17.48	1.07
	新房互联网推广收入	1,101.06	21.92	3,017.23	58.16	1,596.87	97.69
	其中：个人客户部分	-	-	-	-	-	-
	二手房交易服务	24.20	0.48	10.33	0.20	-	-

	收入						
	其中：个人客户部分	24.20	0.48	10.33	0.20	-	-
	其它衍生业务收入	200.06	3.98	176.83	3.41	20.29	1.24
	其中：个人客户部分	-	-	-	-	-	-
合计		5,023.05	100.00	5,187.68	100.00	1,634.64	100.00

如上表所示，公司新房电商和二手房交易业务的客户对象主要为个人客户，主要原因是：新房电商业务系公司为房地产开发商楼盘提供营销宣传服务，购房者个人通过向独家电商、联合电商（收款方）交纳一定金额的信息服务费以获取房地产开发商的购房优惠，公司以购房成交量为基础，从购房者向公司支付的信息服务费或活动费中获取服务收入，由于公司主要担任独家电商和联合电商（收款方），因此新房电商业务的收入主要来自于个人客户；另外，二手房交易服务业务主要通过线下经纪门店为购房或租房客户提供二手房源买卖、租赁信息，公司主要从事撮合成交并收取一定的交易佣金，由于购房人与租房客户均为个人，导致该项业务收入均来自于个人客户。

公司在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“五、公司商业模式”中补充披露如下：

（五）公司采购和销售循环的内部控制制度

公司的采购和销售循环内部控制制度的主要内容如下：

1、采购循环内部控制制度

第 1 条 目的

为明确审批人对采购与付款业务的授权批准方式、权限、程序、责任和相关控制措施，规定经办人办理采购与付款业务的职权范围和工作要求，特制定本制度。

第 2 条 进行授权审批

采购业务中审批人应当在授权范围内进行审批，不得超越审批权限。

第 3 条　严禁未经授权的机构或人员办理采购与付款业务

采购员应当在职权范围内，按照审批人的批准办理采购与付款业务。

对于审批人超越授权范围审批的采购与付款业务，采购员有权拒绝办理，并及时向审批人的上级授权部门报告。

第 4 条　请购

使用部门、业务执行部门根据公司采购预算、实际经营需要等提出采购申请，如业务部门开展看房团或者暖场活动、人员派单等，经部门负责人签字后，及时向分公司总经理提出采购申请。

第 5 条　审批

分公司总经理、集团财务总监、集团总经理根据规定的职责权限和程序对采购申请进行审核、审批。对不符合规定的采购申请，审批人应当要求请购人员调整采购内容或拒绝批准。

第 6 条　采购

采购经理或业务主管根据经过审批的采购申请组织采购员或业务执行人员进行采购。

采购人员要进行市场调查，进行比质、比价，拟定供应商名单，经审核并提出参考意见，交分公司总经理最终确定合格供应商名单。

采购部或者业务执行部门应根据合格供应商名单进行采购谈判，采购员拟定采购合同后，通过纷享销客进行合同审批。

第 8 条　付款

财务部应付账款会计对采购业务的各种原始凭证进行审核，具体审核采购的各种单据和凭证是否齐备，内容是否真实，手续是否齐全，计算是否正确。

审核无误后交财务部应付账款会计开具付款凭证，交出纳办理货款支付，并通知采购员联系供应商。

2、销售循环内部控制制度

第 1 条　为规范公司销售行为，明确销售业务中涉及的审批权限，加强对销售业务的监督与控制，防范销售过程中的差错和舞弊，特制定本制度。

第 2 条　本制度适用于公司各业务部门、各分、子公司。

第 3 条　销售部依市场情况、目标利润、公司营销人员规模制定销售计划，经集团总经理审批执行。

第 4 条　经审批的销售预算应层层分解到各部门、销售人员，以在销售过程中对销售成本有效控制。

第 5 条　销售部制定价目表、赊销折扣等优惠，报营销总监、分公司总经理、集团总经理审批后执行。

第 6 条　销售业务中需要执行特殊价格、需要超出规定条件给予折扣，以及需要超出信用政策执行特殊付款政策的业务项目，应报分公司总经理、集团总经理审批，并于通过后执行。

第 7 条　财务部负责拟定公司信用政策及客户信用等级评价标准，并与销售部共同协商确定，完成后上报营销总监审核、总经理审批通过后执行，财务部、法务部备案。

第 8 条　销售业务员在开展销售活动中，应及时收集并提供客户的信用信息和资料，为公司评估客户信用等级提供数据参考，财务部参与客户信用等级的评估。

第 9 条　财务部根据合作客户的回款等情况定期对客户信用等级进行动态评价，变更客户信用等级时应报营销总监、分公司总经理审核。

第 10 条　销售合同审批规定

销售业务员在销售谈判中，应根据客户信用等级施以不同的销售策略。

销售业务员在与客户订立销售合同时，应按照规定在纷享销客里发起审批，并经分公司总经理、集团法务、集团财务以及集团总经理审批后签订。

第 11 条　财务部应收账款会计负责编制公司应收账款明细表，并进行应收账款账龄分析，督促销售部及时催收应收账款。

第 12 条　财务部应收账款会计对可能成为坏账的应收账款计提坏账准备。

第 13 条　公司法律专员以及法律顾问负责为公司制定诉讼方案，以应对催收无效的逾期应收账款。

第 14 条　财务部应收账款会计对确定发生的坏账报财务总监、分公司总经理审批后作出核销应收款项的会计处理。

（2）请公司补充披露报告期内是否存在现金结算、坐支现金、使用个人卡的情况，若存在，则补充披露成因及必要性、金额及占比、相关内控措施及运行规范现状等；（3）请公司补充说明是否存在业务员代公司收付款的情况，如存在，请公司补充说明针对防止业务员挪用或侵吞公司款项所制定的相关制度，并说明如何保证入账的及时性及完整性。

1、尽调（核查）过程描述

①审阅公司关于资金管理相关内部控制制度，公司已根据《企业内部控制基本规范》及具体规范和配套指引的要求，建立了《货币资金管理制度》、《出纳岗位管理制度》和《电商收款管理制度》等涉及资金支付的一系列内部控制制度，从岗位分工及授权审批、现金使用、支票及有关印章管理、网银管理等方面，对公司的资金活动加以规范；

②审阅公司关于财务部门岗位设置与人员配备情况、胜任能力、不相容职务分离情况的说明，实地了解财务岗位的设置及执行情况，获取财务部门人员简历、财务部门岗位说明书等，核查财务人员是否专职在公司处工作、领薪，财务部人员是否均取得会计从业资格等；

③查阅现金日记账、银行存款日记账和银行对账单中金额较大的资金收付，核查公司是否利用员工账户或其他个人账户进行服务款项周转从而达到款项回收的情况；

④查阅现金日记账、银行存款日记账和银行对账单中金额较大的资金收付，核查公司是否存在大额现金收付，是否存在坐支现金等情形，询问出纳人员是否严格执行央行的支付结算财经纪律；

⑤获取报告期内营业收入确认明细表，针对现金结算部分抽查部分大额交易合同原件，依据合同签订的价款与条款核对企业现金收入记录的完整性以及准确性，核验经房地产开发商确认的新房电商项目成交签约进度汇总表等，确认现金收入的真实性；

⑥访谈相关部门负责人。对公司财务总监、会计人员、出纳、业务人员等进行访谈，对会计师进行访谈，详细了解是否存在现金结算、坐支现金、使用个人卡，以及是否存在业务员代公司收付款的情况。

2、事实（证据）列示

①资金管理相关内部控制制度，包括《货币资金管理制度》、《出纳岗位管理制度》和《电商收款管理制度》等；

②财务部门岗位分工责任书、财务人员简历、从业资格证书等；

③现金日记账、银行存款日记账和银行对账单；

④营业收入确认明细表，现金交易的大额合同复印件、房地产开发商确认的新房电商项目成交签约进度汇总表等；

⑤报告期各截止时点前后的收入确认所依据的合同、发票等截止性测试资料；

⑥访谈记录。

3、依法合理分析过程

①公司具有相对完善的货币资金管理内部控制制度，并为各关键岗位均配备

了专职财务人员，有效防范现金收付可能产生的风险。

公司根据实际业务建立和完善了公司的资金管理相关内部控制制度，包括《货币资金管理制度》、《出纳岗位管理制度》和《电商收款管理制度》等，公司设财务总监，财务部对财务总监负责，公司财务部下设稽核岗，主管会计岗以及出纳岗，有效做到不相容职务相分离，包括出纳与稽核，会计档案的保管，收入、支出、费用、债权债务账目的登记职责相分离，支票保管与支付印章保管不相容职务分离，付款审批与付款执行职责分离等，并且在日常工作中按照相关制度严格执行。

②各类业务的结算方式、内部控制制度及其执行情况

报告期内，公司现金收款、使用个人卡及相关内控制度情况如下：

项目	是否存在现金结算	现金收款情况统计	使用个人卡/代收付款	款项支付方式	内控制度
新房电商	是	电商项目少量涉及购房人以现金支付信息服务费 报告期内，累计现金收款占累计营业收入的比例为1.5%	不使用个人卡/不存在业务员代公司收付款的情形	除少量现金外，其他均转账支付	电商收款管理制度、出纳岗位管理制度、货币资金管理制度
新房互联网推广	否	无现金收款情况，公对公转账		全部采取转账支付	货币资金管理制度
二手房交易服务业务	是	涉及现金佣金，收到的当天存入银行 报告期内，累计现金收款占累计营业收入的比例为0.4%		该项业务收入很小； 部分涉及现金外，其他均转账支付	出纳岗位管理制度、货币资金管理制度
其他衍生业务	否	无现金收款情况，公对公转账		全部采取转账支付	货币资金管理制度

经核查，报告期内，公司不存在坐支现金、使用个人卡及利用业务员账户代公司收付款项的情形，但存在少量的现金交易业务，主要情况如下：

新房电商业务：公司一般要求所有新房电商项目均按照银行转账方式进行款

项支付，但实际业务开展中仍然存在少量购房人以现金支付信息服务费的情况，报告期内，该项业务累计现金收款占累计营业收入的比例约为 1.5%，主要系公司为满足不同购房人的交易习惯，或根据案场地理位置等因素而设置的补充付款方式。根据公司制订的《电商收款管理制度》、《出纳岗位管理制度》和《货币资金管理制度》，对于客户以现金方式支付且案场距离市区较近的项目，要求当天将收取的现金交回财务部或者存入银行转账回公司；对于客户以现金方式支付且较偏僻的项目，要求不晚于第二个工作日将收到的现金转账到公司账户。公司要求每一个电商项目每天均要提交电商报告，列明当天收款的金额、收款方式，出纳每天进行核对，收到的现金当天或隔天存入银行，不存在直接坐支现金的情形。在销售案场现场收款的均为与公司签订劳动合同的正式员工，可以最大程度保证收取现金的安全性。

新房互联网推广业务：新房互联网推广业务不存在现金收款的情况，主要系该类业务均由公司与房地产开发商签订合作协议，公司按约定将相关推广内容见诸于指定网站位置，并取得经房地产开发商签字盖章的《推广发布确认单》后，根据合同约定的付款期限，公对公进行转账。

二手房交易服务业务：二手房交易业务主要通过线下经纪门店为购房或租房客户提供二手房源买卖、租赁等信息服务，并通过撮合成交收取一定的交易佣金，该类业务客均收入相对较少且以个人为主，现金支付方式占比超过 80%，报告期内，该类业务累计现金收款占累计营业收入的比例为 0.4%。根据公司制定的《货币资金管理制度》和《出纳岗位管理制度》，出纳在收到现金的当天将现金存入公司账户，并及时登记现金日记账，不存在直接坐支现金的情形。

其他衍生业务：其他业务不存在现金交易行为，该类业务主要为房地产房地产开发商提供看房团、圈层活动策划等营销服务，公司与房地产开发商等客户直接签订合作协议，公司所提供的劳务经对方确认无异议后，根据合同约定的付款期限，公对公进行转账。

4、结论性意见

主办券商认为，公司财务部门岗位齐备，所聘用人员具备相应的专业知识及工作经验，能够胜任该岗位工作，各关键岗位能严格执行不相容职务分离的原则，确保企业会计基础工作规范。公司已经建立了较为严格的资金授权、批准、审验、责任追究等相关管理制度，公司与资金管理相关的内部控制制度运行未发生重大偏差，控制得到有效执行。公司不存在坐支现金、使用个人卡、通过业务员代公司收付款项的情形，报告期内，公司的新房电商和二手房交易业务存在少量现金交易的情况，但总体交易金额及其占营业收入的比重相对较少，少量现金交易方式的存在主要是为满足部分客户的支付习惯或根据案场地理位置而采取的收款补充方式，且公司对现金交易方式制订了严格的内部控制制度并能严格执行，不存在相关款项被业务人员挪用或侵吞等情形，能够保证现金交易金额及时、准确和完整地入账。

5、补充披露情况

公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“四、报告期利润形成的有关情况”中补充披露如下：

（八）报告期内，公司现金收款、使用个人卡及相关内控制度情况

公司根据实际业务建立和完善了公司的资金管理相关内部控制制度，包括《货币资金管理制度》、《出纳岗位管理制度》和《电商收款管理制度》等，公司设财务总监，财务部对财务总监负责，公司财务部下设稽核岗，主管会计岗以及出纳岗，有效做到不相容职务相分离，包括出纳与稽核，会计档案的保管，收入、支出、费用、债权债务账目的登记职责相分离，支票保管与支付印章保管不相容职务分离，付款审批与付款执行职责分离等，并且在日常工作中按照相关制度严格执行。

报告期内，公司现金收款、使用个人卡及相关内控制度情况如下：

项目	是否存在现金结算	现金收款情况统计	使用个人卡/代收付款	款项支付方式	内控制度

新房电商	是	电商项目少量涉及购房人以现金支付信息服务费 报告期内，累计现金收款占累计营业收入的比例为1.5%	不使用个人卡/不存在业务员代公司收付款的情形	除少量现金外，其他均转账支付	电商收款管理制度、出纳岗位管理制度、货币资金管理制度
新房互联网推广	否	无现金收款情况，公对公转账		全部采取转账支付	货币资金管理制度
二手房交易服务业务	是	涉及现金佣金，收到的当天存入银行 报告期内，累计现金收款占累计营业收入的比例为0.4%		该项业务收入很小； 部分涉及现金外，其他均转账支付	出纳岗位管理制度、货币资金管理制度
其他衍生业务	否	无现金收款情况，公对公转账		全部采取转账支付	货币资金管理制度

经核查，报告期内，公司不存在坐支现金、使用个人卡及利用业务员账户代公司收付款项的情形，但存在少量的现金交易业务，主要情况如下：

新房电商业务：公司一般要求所有新房电商项目均按照银行转账方式进行款项支付，但实际业务开展中仍然存在少量购房人以现金支付信息服务费的情况，报告期内，该项业务累计现金收款占累计营业收入的比例约为 1.5%，主要系公司为满足不同购房人的交易习惯，或根据案场地理位置等因素而设置的补充付款方式。根据公司制订的《电商收款管理制度》、《出纳岗位管理制度》和《货币资金管理制度》，对于客户以现金方式支付且案场距离市区较近的项目，要求当天将收取的现金交回财务部或者存入银行转账回公司；对于客户以现金方式支付且较偏僻的项目，要求不晚于第二个工作日将收到的现金转账到公司账户。公司要求每一个电商项目每天均要提交电商报告，列明当天收款的金额、收款方式，出纳每天进行核对，收到的现金当天或隔天存入银行，不存在直接坐支现金的情形。在销售案场现场收款的均为与公司签订劳动合同的正式员工，可以最大程度保证收取现金的安全性。

新房互联网推广业务：新房互联网推广业务不存在现金收款的情况，主要系该类业务均由公司与房地产开发商签订合作协议，公司按约定将相关推广内

容见诸于指定网站位置，并取得经房地产开发商签字盖章的《推广发布确认单》后，根据合同约定的付款期限，公对公进行转账。

二手房交易服务业务：二手房交易业务主要通过线下经纪门店为购房或租房客户提供二手房源买卖、租赁等信息服务，并通过撮合成交收取一定的交易佣金，该类业务客均收入相对较少且以个人为主，现金支付方式占比超过 80%，报告期内，该类业务累计现金收款占累计营业收入的比例为 0.4%。根据公司制定的《货币资金管理制度》和《出纳岗位管理制度》，出纳在收到现金的当天将现金存入公司账户，并及时登记现金日记账，不存在直接坐支现金的情形。

其他衍生业务：其他业务不存在现金交易行为，该类业务主要为房地产房地产开发商提供看房团、圈层活动策划等营销服务，公司与房地产开发商等客户直接签订合作协议，公司所提供的劳务经对方确认无异议后，根据合同约定的付款期限，公对公进行转账。

（4）请主办券商并申报会计师补充核查公司内控制度的有效性及执行情况，税收缴纳是否及时合规；若存在现金结算或使用个人卡，请补充核查结算的真实性，是否存在资金体外循环，是否与个人资金混淆，并对上述结算方式的合法合规性发表明确意见。

1、尽调（核查）过程描述

①审阅公司内部控制制度，主要包括《广东房掌柜股份有限公司销售管理制度》、《广东房掌柜股份有限公司采购管理制度》、《货币资金管理制度》、《出纳岗位管理制度》、《电商收款管理制度》等；

②对关键控制节点进行穿行测试，取得公司各主要业务控制节点的记录文件及相关凭据，核查内部控制是否有效；

③在确定控制有效的基础上，对关键节点进行控制测试，检查内部控制的执行情况；

④访谈财务总监及税务会计，了解公司涉及税种及与各税种申报的相关规定，

检查是否符合《税法》相关规定；

⑤检查纳税申报表及税收缴款凭证，确认各税种是否已足额及时申报且及时缴纳；

⑥访谈公司财务总监、会计人员、出纳、业务人员，详细了解是否存在现金结算、或使用个人卡情况，并进一步了解存在的必要性及合理性；

⑦查阅现金日记账、银行存款日记账和银行对账单中金额较大的资金收付，核查公司是否利用员工账户或其他个人账户进行服务款项周转从而达到款项回收的情况；

⑧查阅现金日记账、银行存款日记账和银行对账单中金额较大的资金收付，核查公司是否存在大额现金收付，是否存在坐支现金等情形，询问出纳人员是否严格执行央行的支付结算财经纪律；

⑨获取报告期内营业收入确认明细表，针对现金结算部分抽查部分大额交易合同原件，依据合同签订的价款与条款核对企业现金收入记录的完整性以及准确性，核验经房地产开发商确认的新房电商项目成交签约进度汇总表等，确认现金收入的真实性；

⑩获取合同备查簿，与营业收入明细表核对，核查是否存在已签订合同未确认收入的情况，确认是否存在资金体外循环。

2、事实（证据）列示

①公司内部控制制度，主要包括《广东房掌柜股份有限公司销售管理制度》、《广东房掌柜股份有限公司采购管理制度》、《货币资金管理制度》、《出纳岗位管理制度》、《电商收款管理制度》；

②主要业务控制节点的记录文件；

③纳税申报表及税收缴款凭据；

④现金日记账、银行存款日记账和银行对账单；

⑤合同备查簿及营业收入确认明细表，现金交易的大额合同复印件、房地产开发商确认的新房电商项目成交签约进度汇总表等。

3、依法合理分析过程

①公司具有相对完善的内部控制制度，能有效防范可能产生的风险

公司已全面系统地分析、梳理业务流程中所涉及的不相容职务，并实施相应的分离措施，形成各司其职、各负其责、相互制约的工作机制。不相容的职务主要包括：授权批准与业务执行、业务执行与审核监督、财产保管与会计记录、业务经办与业务稽核等；

公司已将授权审批控制区分常规授权和特别授权，明确各岗位办理业务和事项的权限范围、审批程序和相应责任。对于常规授权，编制了权限指引；对于特别授权，明确规范其范围、权限、程序和责任，并严格控制特别授权；

公司已严格按照《会计法》、《企业会计准则》等进行确认和计量、编制财务报表，明确会计凭证、会计账薄和财务报告的处理程序，保证会计资料真实完整。

公司已建立运营情况分析制度，管理层及时综合地运用销售、财务等方面的信息，通过因素分析、对比分析、趋势分析等方法，定期开展运营情况分析，发现存在的问题，及时查明原因并加以改进；

公司已建立和实施绩效考评制度，设置考核指标体系，对公司内部各责任单位和全体员工的业绩进行定期考核和客观评价，将考评结果作为确定员工薪酬以及职务晋升、评优、降级、调岗、辞退等的依据。

②公司按收款全额确认收入，账面确认收入金额与增值税纳税申报表与所得税纳税申报表一致，所有收入均依法申报并及时足额缴纳税款。

③经核查，报告期内，公司不存在使用个人卡及利用业务员账户代公司收付款项的情形，但存在少量的现金交易业务，主要存在与新房电商业务及二手房交易服务业务，具体情形如下：

公司一般要求所有新房电商项目均按照银行转账方式进行款项支付，但实际

业务开展中仍然存在少量购房人以现金支付信息服务费的情况，报告期内，该项业务累计现金收款占累计营业收入的比例约为 1.5%，主要系公司为满足不同购房人的交易习惯，或根据案场地理位置等因素而设置的补充付款方式；

二手房交易业务主要通过线下经纪门店为购房或租房客户提供二手房源买卖、租赁等信息服务，并通过撮合成交收取一定的交易佣金，该类业务客均收入相对较少且以个人为主，现金支付方式占比超过 80%，报告期内，该类业务累计现金收款占累计营业收入的比例为 0.4%。

上述现金交易业务存在具有合理性及必要性。

4、结论性意见

主办券商及会计师认为，公司制定了较为完善的内部控制制度，并且内部控制制度运行有效，能够有效防范可能产生的风险。公司已按《税法》相关规定对各税种足额申报并及时缴纳。公司不存在使用个人卡、通过业务员代公司收付款项的情形，报告期内，公司的新房电商和二手房交易业务存在少量现金交易的情况，但总体交易金额及其占营业收入的比重相对较少，少量现金交易方式的存在主要是为满足部分客户的支付习惯或根据案场地理位置而采取的收款补充方式，且公司对现金交易方式制订了严格的内部控制制度并能严格执行，不存在相关款项被业务人员挪用或侵吞等情形，能够保证现金交易金额及时、准确和完整地入账。

5、补充披露情况

无。

（5）请主办券商并申报会计师补充说明针对公司销售与采购的真实性及完整性执行的具体尽调及审计程序，确认的金额占总金额的比重，说明取得的相关的内外部证据，并发表明确意见。

1、尽调（核查）过程描述

①查阅公司销售与采购流程相关管理文件，了解系统审批流程、财务对账流

程等，对报告期内销售与采购循环进行内控测试，采取抽样的方式，针对内控主要控制点取得执行的关键证据，评价内控设计的完整性、合理性以及执行的有效性等工作；

②获取涉及报告期收入确认的合同清单及相关合同，根据收入清单对应核查至合同，查看合同约定的条款，同时取得对应的结算单据；

③获取应收账款、预收账款、主营业务收入和其他业务收入明细表，并与有关合同、结算单据进行核对，对报告期内主要客户履行函证程序，函证报告期各期末的应收账款金额及大额销售客户的交易额，以验证报告期内收入真实性、准确性和完整性；

④通过检查报告期内结算单、销售发票、增值税纳税申报表、记账凭证等原始资料、纳税资料所载明的有关财务数据与公司销售收入明细表进行比对，通过纳税情况核查公司收入真实性、准确性和完整性；

⑤获取电商分款合同、大额采购合同、主营业务成本明细表与明细账及业务人员考核表；

⑥检查主营业务成本明细账，核查大额采购合同原件，电商分款成本根据合同约定比例及收入确认金额重新计算，将业务人员考核表项目费用与主营业务成本明细表项目进行勾稽；

⑦访谈公司管理层与业务人员，了解公司报告期内的合同约定价格以及提供服务的内容，并了解报告期内公司分子公司增减变动情况，盈利变动情况，与公司账面记载进行勾稽核对，分析公司账面记载的营业收入与营业成本总额与变动情况是否合理，是否与实际情况相符；

⑧将报告期的主营业务收入与主营业务成本进行纵向比较，分析收入的结构和变动是否异常，并分析异常变动的原因；计算本期收入的毛利率，与上期比较，检查是否存在异常，各期之间是否存在重大波动，查明原因；

⑨对报告期各截止时点进行销售、采购截止性测试。

2、事实（证据）列示

①公司销售与采购流程相关管理文件及关键控制节点文件记录；

②主营业务收入、主营业务成本明细表及明细账，应收账款、应付账款明细表及明细账；

③销售合同清单、合同以及结算单据；

④电商分款合同、采购合同及业务人员考评表；

⑤结合业务变动、信用政策、回款情况、纳税情况等对公司主营业务收入、主营业务成本及毛利率变动合理性的分析复核文件；

⑥截止测试相关资料；

⑦访谈记录。

3、依法合理分析过程

①公司具有良好的会计核算基础及有效的内部控制

公司设有独立的财务会计部门，建立了独立的财务核算体系和符合挂牌公司要求的财务会计制度和财务管理制度，针对业务重大流程均需履行相应的审批手续，收入成本相关内控可以合理保障核算真实、准确、完整。

②销售核查情况

报告期公司主营业务收入主要来源于新房电商业务与新房互联网推广业务，公司均签订了业务合同明确各方的权利义务。对于独家电商或联合电商收款方项目，公司取得经房地产开发商签字盖章确认的成交明细表，对于联合电商非收款方项目，公司取得经联合电商收款方盖章确认的电商合作结算凭证；对于二手房交易服务业务，公司取得业主与租赁方签订房屋租赁合同并办理房屋交接手续的移交单，或业主与购买方签订房屋买卖合同并办理完房屋过户手续，取得新的房产证的复印件等。报告期主营业务收入的抽查比例超过 50%。

③采购核查情况

报告期公司采购主要包括电商分款、信息费及活动费用等，公司将与业务直接相关的采购及现场人员工资直接计入主营业务成本，其中员工工资占较大比例，经与员工考核表核对未发现重大偏差；通过采购截止性测试，公司记账及时未发现大额跨期现象；经分析营业成本构成变动情况，分析毛利率波动情况，未发现异常。报告期主营业务成本的抽查比例（不含人员工资）超过 50%。

4、结论性意见

主办券商及会计师认为，公司报告期内销售和采购是真实、准确、完整的。

5、补充披露情况

无。

7、公司报告期收入及利润主要来自于子公司广东房掌柜。（1）请公司比照申请挂牌公司主体披露子公司相关信息，包括但不限于股权演变、业务情况、公司治理、重大资产重组、两年及一期财务简表等。（2）请公司披露与子公司的业务分工及合作模式，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等披露如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。请主办券商及律师发表意见。（3）请公司披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力。请主办券商和会计师对上述问题进行核查，并就能否保证公司未来具备分红能力明确发表意见。（4）请主办券商及律师核查子公司报告期合法规范经营情况并发表明确意见。（5）请主办券商及会计师核查报告期内子公司财务规范情形并发表意见。

（1）请公司比照申请挂牌公司主体披露子公司相关信息，包括但不限于股权演变、业务情况、公司治理、重大资产重组、两年及一期财务简表等。

【回复】

公司已于《公开转让说明书》“第一节 公司基本情况”之“三、公司股东及股权变动情况”之“（五）股本的形成及其变化和重大资产重组情况”之“2、

重大资产重组情况”中作出如下补充披露：

（1）收购广州房掌柜

①广州房掌柜基本情况

截至本公开转让说明书签署之日，广州房掌柜基本情况如下：

公司名称	广州市房掌柜网络技术有限公司
公司住所	广州市天河区天河路 242 号 1804-1805 室
法定代表人	张鹏
注册资本	1,000 万元
企业类型	有限责任公司（法人独资）
经营范围	房地产中介服务，房地产估价，房地产咨询服务，网络技术的研究、开发，投资咨询服务，移民咨询服务（不含就业、留学咨询），计算机技术开发、技术服务，信息技术咨询服务，信息电子技术服务，数据处理和存储服务，移动电信业务代理服务，代办按揭服务，包装服务，软件服务，市场调研服务，商品信息咨询服务，企业形象策划服务，公共关系服务，策划创意服务，市场营销策划服务，广告业，多媒体设计服务，电子产品零售，电子产品批发，计算机零配件零售，新闻业，大型活动组织策划服务（大型活动指晚会、运动会、庆典、艺术和模特大赛、艺术节、电影节及公益演出、展览等，需专项审批的活动应在取得审批后方可经营），无线广播电视传输服务，国内广播节目播出服务，广播电视节目制作（具体经营范围以《广播电视节目制作经营许可证》为准），互联网出版业，期刊出版，跨地区增值电信服务（业务种类以《增值电信业务经营许可证》载明内容为准）
成立日期	2013 年 3 月 1 日
统一社会信用代码	91440106063308483K
登记机关	广州市工商行政管理局天河分局

②广州房掌柜业务情况

广州房掌柜主要从事新房电商业务、新房互联网推广业务、家居装修互联网

营销及其它房地产衍生业务，业务具体描述详见本公开转让说明书“第二节公司业务”。为消除同业竞争，同受实际控制人张毅控制的房掌柜有限于2014年12月30日收购广州房掌柜100%的股权。

③广州房掌柜历史沿革情况

I.广州房掌柜的设立

2013年3月31日，广州房掌柜由张毅、陈俊、张伟、陈国海、梅劲共同出资设立，注册资本100万元，法定代表人为张鹏，注册号为440106000739212。

2013年2月21日，经广州惠建会计师事务所有限公司出具惠验字（2013）YZ0040号《验资报告》验证确认，截至2013年2月18日止，广州房掌柜已收到全体股东缴纳的首期注册资本20万元，出资方式为货币出资。首次出资后，实收资本占注册资本的20%。

公司设立时的股本结构如下：

序号	股东名称	出资方式	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	张毅	货币	74.00	14.80	74.00
2	陈俊	货币	10.00	2.00	10.00
3	张伟	货币	10.00	2.00	10.00
4	梅劲	货币	3.00	0.60	3.00
5	陈国海	货币	3.00	0.60	3.00
合计		**-**	**100.00**	**20.00**	**100.00**

II.广州房掌柜缴纳第二期出资

2014年4月20日，经东莞市鑫成会计师事务所（普通合伙）出具鑫成验字（2014）第0001号《验资报告》验证确认，截至2014年4月2日止，广州房掌柜已收到全体

股东缴纳的第二期注册资本80万元，出资方式为货币出资。本次变更后，实收资本增加至100万元，实收资本占注册资本的100%。

本次变更完成后，广州房掌柜的股东出资情况如下：

序号	股东名称	出资方式	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	张毅	货币	74.00	74.00	74.00
2	陈俊	货币	10.00	10.00	10.00
3	张伟	货币	10.00	10.00	10.00
4	梅劲	货币	3.00	3.00	3.00
5	陈国海	货币	3.00	3.00	3.00
合计		**-**	**100.00**	**100.00**	**100.00**

III.广州房掌柜第一次股权转让

2014年12月20日，经广州房掌柜股东会审议通过，张毅、张伟、陈俊、陈国海、梅劲分别将其持有的广州房掌柜74%、10%、10%、3%、3%的股权转让给房掌柜有限，本次股权转让价格为原始出资额。

2014年12月30日，公司就上述事项在广州市工商行政管理局天河分局办理了变更登记手续。

本次股权转让后，广州房掌柜成为房掌柜有限的全资子公司。

IV.广州房掌柜第一次增资

2015年8月3日，广州房掌柜股东会作出决议，同意公司注册资本由100万元增加至1,000万元，实收资本增加到675万元。

本次增资后，公司股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	房掌柜有限	货币	1,000.00	675.00	67.50
合计		-	**1,000.00**	**675.00**	**67.50**

2015年8月12日，公司就上述事项在广州市工商行政管理局天河分局办理了变更登记手续。

④广州房掌柜公司治理情况

广州房掌柜不设董事会、监事会，公司董事长、总经理张毅担任公司执行董事，广州房掌柜总经理为张鹏，公司董事、副总经理陈俊担任广州房掌柜监事。广州房掌柜制定了与其主营业务新房电商业务、新房互联网推广业务、家居装修互联网营销业务和其它衍生业务相关的内部控制制度和业务运营制度，并按照相关法律法规以及《广州市房掌柜网络技术有限公司章程》的规定规范运营。

⑤重大资产重组

广州房掌柜报告期内不存在重大资产组。

⑥广州房掌柜两年及一期财务简表

财务指标	2015 年 8 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
总资产（万元）	3,241.62	2,276.20	367.34
股东权益合计（万元）	466.71	-26.48	-128.98
归属于申请挂牌公司股东的股东权益合计(万元)	466.71	-26.48	-128.98
资产负债率（%）	85.60	101.16	135.11

流动比率（倍）	1.04	0.86	0.57
速动比率（倍）	1.03	0.85	0.57
财务指标	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
营业收入(万元)	4,892.24	4,167.67	404.30
净利润（万元）	-81.80	22.49	-148.98
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	-81.80	22.49	-148.98
毛利率（%）	50.35	52.35	46.81
应收账款周转率（次）	6.08	8.92	2.35
存货周转率(次)	240.97	376.09	-

（2）收购上海乐家

①上海乐家基本情况

截至本公开转让说明书签署之日，上海乐家基本情况如下：

公司名称	上海乐家网络科技有限公司
公司住所	上海市张江高科技园区达尔文路 88 号 3 幢 211 室
法定代表人	陈国海
注册资本	200 万元
企业类型	有限责任公司（法人独资）
经营范围	网络技术、互联网软件技术的开发，并提供相关的技术咨询、技术服务，网站的设计与开发，网页制作，图文设计、制作，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），广告的设计、制作、利用自有媒体发布，市场信息咨询与调

	查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），房地产咨询，投资咨询（以上咨询除经纪）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
成立日期	2012 年 5 月 8 日
统一社会信用代码	9131000059479103XU
登记机关	上海市工商行政管理局自贸试验区分局

②上海乐家业务情况

上海乐家主要从事其它房地产衍生业务，上海乐家在通过房地产垂直门户平台进行房地产互联网营销的同时，还通过资讯栏目、业主论坛、掌柜帮办和微博等互动平台为用户提供全方位的信息交流服务。为消除同业竞争，同受实际控制人张毅控制的房掌柜有限于2014年12月29日收购上海乐家100%的股权。

③上海乐家历史沿革情况如下：

I. 上海乐家的设立

2012年5月8日，上海乐家网络科技有限公司由张毅、陈国海出资设立，注册资本200万元，法定代表人为陈国海，注册号为310115001964801。

2012年7月18日，经上海君开会计师事务所有限公司出具沪君会验（2012）YN4-448号《验资报告》验证确认，截至2012年4月19日止，上海乐家已收到全体股东缴纳的首期注册资本40.00万元，出资方式为货币出资。首次出资后，实收资本占注册资本的20%。

公司设立时的股本结构如下：

序号	股东名称	出资方式	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	张毅	货币	160.00	32.00	80.00

2	陈国海	货币	40.00	8.00	20.00
合计		-	**200.00**	**40.00**	**100.00**

II.上海乐家第一次股权转让

2014年12月20日，经上海乐家股东会决定，张毅、陈国海分别将其持有的上海乐家80%、20%的股权均以1元的作价转让给房掌柜有限。

2014年12月29日，公司就上述事项在上海市工商行政管理局自贸试验区分局办理了变更登记手续。

本次股权转让后，上海乐家成为房掌柜有限的全资子公司。

III.上海乐家缴纳第二期出资

2015年7月14日，上海乐家收到房掌柜有限缴纳的第二期注册资本160万元，出资方式为货币出资。本次变更后，上海乐家实收资本增加至200万元，实收资本占注册资本的100%。

④上海乐家公司治理情况

上海乐家不设董事会、监事会，公司董事长、总经理张毅担任公司总经理，上海乐家执行董事为陈国海，公司董事、副总经理陈俊担任上海乐家监事。上海乐家制定了与其主营业务相关的内部控制制度和业务运营制度，并按照相关法律法规以及《上海乐家网络科技有限公司章程》的规定规范运营。

⑤重大资产重组

上海乐家报告期内不存在重大资产组。

⑥上海乐家两年及一期财务简表

财务指标	2015 年 8 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
总资产（万元）	468.20	599.44	268.65

股东权益合计（万元）	294.10	222.84	121.77
归属于申请挂牌公司股东的股东权益合计（万元）	294.10	222.84	121.77
资产负债率（%）	37.19	62.83	54.67
流动比率（倍）	2.36	1.50	1.70
速动比率（倍）	2.36	1.50	1.70
财务指标	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
营业收入（万元）	84.39	757.37	504.54
净利润（万元）	-88.74	101.07	111.73
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	-88.74	101.07	111.73
毛利率（%）	35.76	82.84	76.99
应收账款周转率（次）	0.22	2.49	3.15
存货周转率（次）	-	-	-

（3）收购上海道杉

①上海道杉基本情况

截至本公开转让说明书签署之日，上海道杉基本情况如下：

公司名称	上海道杉房地产经纪有限公司
公司住所	上海市浦东新区三林路 1611 号地下 1、1-2 层
法定代表人	徐远方

注册资本	100 万元
企业类型	有限责任公司（法人独资）
经营范围	房地产经纪，商务信息咨询、投资咨询、企业管理咨询（以上咨询均除经纪），物业管理，企业形象策划，会展服务，收费停车场服务，民用水电安装、维修，室内装潢。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
成立日期	2014 年 5 月 23 日
统一社会信用代码	91310115301438698G
登记机关	浦东新区市场监管局

②上海道杉业务情况

上海道杉主要从事房地产经纪业务，公司二手房交易服务业务通过自身房地产垂直门户平台和线下经纪门店为购房或租房客户提供二手房源买卖、租售信息搜索和查询，求租或求购信息发布等服务，并通过撮合成交收取一定的交易佣金。为消除同业竞争，同受实际控制人张毅控制的房掌柜有限于2014年12月29日收购上海道杉100%的股权。

③上海道杉历史沿革情况如下：

I. 上海道杉的设立

2014年5月23日，上海道杉房地产经纪有限公司由张毅、陈国海出资设立，注册资本100万元，法定代表人为徐远方，注册号为310115002324900。

公司设立时的股本结构如下：

序号	股东名称	出资方式	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	张毅	货币	80.00	0.00	80.00
2	陈国海	货币	20.00	0.00	20.00
合计		-	**100.00**	**0.00**	**100.00**

II.上海道杉第一次股权转让

2014年12月20日，经上海道杉股东会决定，张毅、陈国海分别将其持有的上海道杉80%、20%的股权均以1元的作价转让给房掌柜有限。

2014年12月29日，公司就上述事项在上海市浦东新区市场监督管理局办理了变更登记手续。

本次股权转让后，上海道杉成为房掌柜有限的全资子公司。

III.上海道杉缴纳出资

2015 年 7 月 14 日，上海道杉收到房掌柜有限缴纳的注册资本 100 万元，出资方式为货币出资。本次变更后，上海道杉实收资本增加至 100 万元，实收资本占注册资本的 100%。

④上海道杉公司治理情况

上海道杉不设董事会、监事会，上海道杉执行董事、总经理为徐远方，监事为陈国海。上海道杉制定了与其主营业务二手房交易服务相关的内部控制制度和业务运营制度，并按照相关法律法规以及《上海道杉房地产经纪有限公司章程》的规定规范运营。

⑤重大资产重组

上海道杉报告期内不存在重大资产组。

⑥上海道杉两年及一期财务简表

财务指标	2015 年 8 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
总资产（万元）	63.35	35.77
股东权益合计（万元）	-14.17	-67.14
归属于申请挂牌公司股东的股东权益合计（万元）	-14.17	-67.14
资产负债率（%）	122.37	287.68
流动比率（倍）	0.34	0.07
速动比率（倍）	0.34	0.07
财务指标	2015 年 1-8 月	2014 年度
营业收入（万元）	24.20	10.33
净利润（万元）	-47.03	-67.14
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	-47.03	-67.14
毛利率（%）	83.91	26.15
应收账款周转率（次）	11.74	-
存货周转率（次）	-	-

注：上海道杉成立于2014年5月23日，因此无2013年度财务数据。

（2）请公司披露与子公司的业务分工及合作模式，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等披露如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。请主办券商及律师发表意见。

1、尽调（核查）过程描述

①调取广州房掌柜、上海乐家、上海道杉的工商档案；

②与公司管理层进行沟通交流，了解公司运作体系；

③对公司管理体系和实际运作情况进行了相关核查。

2、事实（证据）列示

①广州房掌柜、上海乐家、上海道杉的工商档案；

②广州房掌柜、上海乐家、上海道杉公司章程；

③高级管理人员的访谈记录。

3、依法合理分析过程

公司拥有3家全资子公司，基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本（万元）	实收资本（万元）	房掌柜持股比例（%）
1	广州房掌柜	2013 年 3 月 1 日	1,000.00	675.00	100.00
2	上海乐家	2012 年 5 月 8 日	200.00	200.00	100.00
3	上海道杉	2014 年 5 月 23 日	100.00	100.00	100.00

公司主营业务为房地产互联网 O2O 营销业务，具体包括新房电商业务、新房互联网推广业务、二手房交易服务、家居装修互联网营销和其它衍生业务。

公司采取控股型管理模式，通过集中资本、技术、人事和文化对各控股子公司施行统一管理。作为管理平台，公司制定全面的发展战略规划，并将房掌柜的文化理念和经营计划贯彻落实到各控股子公司。广州房掌柜主要从事公司新房电商业务、新房互联网推广业务，上海道杉主要从事二手房交易服务业务，上海乐家和广州房掌柜均涉及其他衍生业务。

公司创立大会暨第一次股东大会审议通过了《控股子公司管理办法》，其中有关公司治理的条款如下：

“第五条 控股子公司应依法设立股东大会（或股东会）、董事会（或执行董事）及监事会（或监事）。公司主要通过参与控股子公司股东大会（或股东会）、董事会及监事会对其行使管理、协调、监督、考核等职能。

第六条控股子公司应严格按照相关法律、法规完善企业法人治理结构，依法建立、健全内部控制制度及“三会”议事规则，确保股东大会（或股东会）、董事会、监事会依法规范运作。

第七条公司依照所持有的股份份额，对各控股子公司享有如下权利：

（一）获得股利和其他形式的利益分配；

（二）依法召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会（或股东会），并行使相应的表决权；

（三）依照法律、法规及子公司《章程》的规定转让、赠与或质押其所持有的股份，收购其他股东的股份；

（四）查阅子公司《章程》、股东大会（或股东会）会议记录、董事会会议记录、监事会会议记录等重要文件；

（五）子公司终止或者清算时，参加该公司剩余财产的分配；

（六）法律、法规或子公司《章程》规定的其他权利。”

综上，公司可通过股东大会对控股子公司进行有效的决策管理，明确各个子公司的业务分工，落实具体经营计划的实施，并按照各子公司拟订的《公司章程》等审议修改公司的各项制度，决定控股子公司的利润分配方案。《控股子公司管理办法》还从公司经营及投资决策管理、公司财务管理、公司重大事项报告、公司审计、公司考核与奖罚等多个角度，对控股子公司的资产、人员、业务、收益制定了相应条款并形成有效的控制。

4、结论性意见

主办券商和律师认为，公司能够通过良好的决策机制，对控股子公司的公司

制度、利润分配方式等实现有效影响，并实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。

5、补充披露情况

公司在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“一、公司主营业务”中补充披露如下：

（三）子公司业务分工情况

公司采取控股型管理模式，通过集中资本、技术、人事和文化对各控股子公司施行统一管理。作为管理平台，公司制定全面的发展战略规划，并将房掌柜的文化理念和经营计划贯彻落实到各控股子公司。广州房掌柜主要从事公司新房电商业务、新房互联网推广业务，上海道杉主要从事二手房交易服务业务，上海乐家和广州房掌柜均涉及其他衍生业务。

公司创立大会暨第一次股东大会审议通过了《控股子公司管理办法》，其中有关公司治理的条款如下：

“第五条 控股子公司应依法设立股东大会（或股东会）、董事会（或执行董事）及监事会（或监事）。公司主要通过参与控股子公司股东大会（或股东会）、董事会及监事会对其行使管理、协调、监督、考核等职能。

第六条控股子公司应严格按照相关法律、法规完善企业法人治理结构，依法建立、健全内部控制制度及“三会”议事规则，确保股东大会（或股东会）、董事会、监事会依法规范运作。

第七条公司依照所持有的股份份额，对各控股子公司享有如下权利：

（一）获得股利和其他形式的利益分配；

（二）依法召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会（或股东会），并行使相应的表决权；

（三）依照法律、法规及子公司《章程》的规定转让、赠与或质押其所持

有的股份，收购其他股东的股份；

（四）查阅子公司《章程》、股东大会（或股东会）会议记录、董事会会议记录、监事会会议记录等重要文件；

（五）子公司终止或者清算时，参加该公司剩余财产的分配；

（六）法律、法规或子公司《章程》规定的其他权利。”

综上，公司可通过股东大会对控股子公司进行有效的决策管理，明确各个子公司的业务分工，落实具体经营计划的实施，并按照各子公司拟订的《公司章程》等审议修改公司的各项制度，并决定控股子公司的利润分配方案。《控股子公司管理办法》还从公司经营及投资决策管理、公司财务管理、公司重大事项报告、公司审计、公司考核与奖罚等多个角度，对控股子公司的资产、人员、业务、收益制定了相应条款并形成有效的控制。

（3）请公司披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力。请主办券商和会计师对上述问题进行核查，并就能否保证公司未来具备分红能力明确发表意见。

1、尽调（核查）过程描述

①查阅公司会计凭证、会计账簿和审计报告；

②与公司高级管理人员、财务总监进行沟通；

③通过公司章程、公司财务管理制度等内控制度了解公司分红情况。

2、事实（证据）列示

①会计师出具的审计报告；

②公司财务管理制度、公司章程。

3、依法合理分析过程

报告期内，公司处于快速成长阶段，各子公司对资金仍有较大需求，各子公司均未进行分红。

（1）公司章程的利润分配政策

根据《公司章程》规定，计提所得税后的利润，按如下顺序进行分配：

A 弥补以前年度亏损；

B 提取法定盈余公积金。法定盈余公积金按税后利润的 10％提取，盈余公积金达到注册资本 50%时不再提取；

C 提取任意盈余公积金；

D 分配股利。公司董事会提出预案,提交股东大会审议通过后实施。

利润分配原则：公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报、兼顾公司的可持续发展，公司董事会、监事会和股东大会在利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑董事、监事和公众投资者的意见；

如股东发生违规占用公司资金情形的，公司在分配利润时，先从该股东应分配的现金红利中扣减其占用的资金；

在公司当期的盈利规模、现金流状况、资金需求状况允许的情况下，可以进行中期分红；

利润分配具体政策如下：A、利润分配的形式：公司采用现金、股票或者现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润；B、公司现金分红的条件和比例：公司在当年盈利、累计未分配利润为正，且不存在影响利润分配的重大投资计划或重大现金支出事项的情况下，可以采取现金方式分配股利。公司是否进行现金方式分配利润以及每次以现金方式分配的利润占公司经审计财务报表可分配利润的比例须由公司股东大会审议通过。

（2）报告期内实际股利分配情况

报告期内，公司未进行利润分配。

（3）公开转让后的股利分配政策

公司本次公开转让后的股利分配政策与发行前将保持一致。

（4）子公司章程的利润分配政策

公司各子公司章程均有如下条款：

“公司不设股东会，由股东行使下列职权：委派和更换执行董事、非由职工代表担任的监事，决定有关执行董事、监事的报酬事项；

……

执行董事对股东负责，行使下列职权：制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案。……”

公司章程是股东共同一致的意思表示，是公司经营活动的基本准则。公司子公司广州房掌柜、上海乐家、上海道杉均为公司全资子公司，依托于子公司现行的公司章程，股份公司对他们享有充分绝对的利润分配权利，能充分保证公司未来具备现金分红能力。

（5）其他保证利润分配的措施

公司创立大会审议通过了《广东房掌柜网络股份有限公司控股子公司管理办法》，其中“第七条 公司依照所持有的股份份额，对各控股子公司享有如下权利：（一）获得股利和其他形式的利益分配；”明确规定了公司享有子公司分红的权利。

（6）子公司利润分配政策修订的承诺

为保证中小股东的分红权，公司实际控制人张毅承诺，将于 2016 年公司年度股东大会或早于公司年度股东大会的临时股东大会上提起修改控股子公司广州房掌柜、上海乐家、上海道杉公司章程的议案，在各子公司章程关于子公司利润分配部分增加以下内容条款：各子公司在盈利年度将优先采用现金分红方式回报股东，每年现金分红不少于当年实现的可分配利润的 50%，但出现下列情况之

一的除外：1、拟进行重大资本性支出；2、拟采取股票方式分配股利。

主办券商已取得实际控制人的相关承诺文件。

4、结论性意见

主办券商和会计师认为，公司已经建立了比较科学和规范的法人治理结构，制订了较为完善的财务管理制度，还将进一步修改各子公司公司章程关于分红的保障条款，合理保证各子公司在实现盈利的情况下，及时向公司进行现金分红，确保公司未来具备现金分红能力。

5、补充披露情况

公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十二、股利分配政策和最近两年分配及实施情况”中补充披露如下：

（四）报告期内子公司的分红情况

报告期内，公司处于快速成长阶段，各子公司对资金仍有较大需求，各子公司均未进行分红。

公司各子公司章程均有如下条款：

“公司不设股东会，由股东行使下列职权：委派和更换执行董事、非由职工代表担任的监事，决定有关执行董事、监事的报酬事项；

……

执行董事对股东负责，行使下列职权：制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案。……”

公司章程是股东共同一致的意思表示，是公司经营活动的基本准则。公司子公司广州房掌柜、上海乐家、上海道杉均为公司全资子公司，依托于子公司现行的公司章程，股份公司对他们享有充分绝对的利润分配权利，能充分保证公司未来具备现金分红能力。

公司创立大会审议通过了《广东房掌柜网络股份有限公司控股子公司管理

办法》，其中“第七条　公司依照所持有的股份份额，对各控股子公司享有如下权利：（一）获得股利和其他形式的利益分配；”明确规定了公司享有子公司分红的权利。

为保证中小股东的分红权，公司实际控制人张毅承诺，将于2016年公司年度股东大会或早于公司年度股东大会的临时股东大会上提起修改控股子公司广州房掌柜、上海乐家、上海道杉公司章程的议案，在各子公司章程关于子公司利润分配部分增加以下内容条款：各子公司在盈利年度将优先采用现金分红方式回报股东，每年现金分红不少于当年实现的可分配利润的50%，但出现下列情况之一的除外：1、拟进行重大资本性支出；2、拟采取股票方式分配股利。

（4）请主办券商及律师核查子公司报告期合法规范经营情况并发表明确意见。

1、尽调（核查）过程描述

①通过公开网站信息查询公司合法合规经营情况；

②取得子公司工商、税务机关的无违法违规证明；

③通过了解子公司具体业务，访谈公司管理层，了解子公司合法合规经营情况。

2、事实（证据）列示

①各子公司工商、税务无违法违规证明；

②子公司工商档案；

③访谈记录。

3、依法合理分析过程

公司主营业务为房地产互联网020营销业务，具体包括新房电商业务、新房互联网推广业务、二手房交易服务、家居装修互联网营销和其它衍生业务。公司新房电商业务、新房互联网推广业务、家居装修互联网营销等主要业务均交由广

州房掌柜具体执行，广州房掌柜具有《增值电信业务经营许可证》、《广州市房地产中介服务机构资质证书》，公司二手房交易服务业务主要由上海道杉具体执行，上海道杉具备《上海市房地产经纪企业备案证书》，上海乐家和广州房掌柜均涉及其他衍生业务，公司各类业务涉均不存在超资质范围经营的情况。

主办券商和律师通过全国企业信用信息公示系统查询各子公司无违法违规情况，并取得了公司税务机关开具的报告期内无违法违规的证明，通过查询子公司工商档案，与公司管理层进行访谈，了解子公司业务具体经营情况与经营所需各项资质等，最终确认报告期内子公司经营的合法合规性。

4、结论性意见

主办券商和律师认为，各子公司报告期内经营合法合规，不存在超资质范围经营或重大违法违规的情况。

5、补充披露情况

无。

（5）请主办券商及会计师核查报告期内子公司财务规范情形并发表意见。

1、尽调（核查）过程描述

①检查子公司财务岗位设置及人员配备，包括财务部门岗位是否齐备，所聘用人员是否具备相应的专业知识及工作经验，各岗位是否各司其职、互相配合、相互制约，关键岗位是否严格执行了不相容职务相分离原则；

②通过抽查原始凭证、记账凭证，检查原始凭证、记账凭证的填制处理是否规范；

③通过翻阅会计账簿及查阅会计科目设置情况，检查会计科目、会计账簿的设置及登记是否规范；

④通过查阅财务报告制度，检查财务报告的编制是否规范；

⑤通过执行相关核查程序，评价主要会计政策和会计估计是否符合《企业会

计准则》的相关规定，并与业务模式是否相匹配，会计处理方法选择是否恰当；

⑥查阅销售与收款、采购与付款、资金管理相关的内部控制制度，访谈相关部门负责人，了解其主要业务流程、关键控制节点等，通过执行穿行测试程序，评价其设计是否合理、执行是否有效。

2、事实（证据）列示

①财务部门岗位分工责任书、财务人员简历、从业资格证书等；

②原始凭证、记账凭证、会计科目表、会计账簿、财务报告制度等；

③主要会计政策和会计估计文件；

④内部控制制度汇编及内部控制穿行测试记录文件；

⑤访谈记录。

3、依法合理分析过程

①会计基础工作规范情况的核查

A、财务部岗位设置及人员配备

a.财务部岗位设置及分工

为了解子公司财务部岗位分工是否明确，人员之间是否形成了有效的监督机制，主办券商和会计师取得了子公司《财务部门岗位说明书》，并通过查阅相关文件留痕进行现场调查。

经核查，子公司财务部岗位设置完善，分工合理，能够满足子公司经营需要，不存在重大缺陷。

b.财务人员不相容岗位分离、兼职情况

子公司财务部岗位职责设置中已经做到了诸如支票的保管与印章的保管由不同的人员执行、出纳所保管现金和票据的不定期盘点、明细账与总账由不同的人员进行登记等，符合不相容岗位分离的要求。

子公司财务人员均系专职工作人员，子公司与其财务人员均签定了劳动合同，并按月予其发放薪酬及购买社保、公积金，子公司财务人员不存在兼职的情形。

经核查，子公司财务人员及工作管理制度较为完善，不存在不相容岗位未分离的情况。

c.财务人员专业知识及胜任能力

子公司财务人员均取得会计从业资格。

经核查，子公司财务人员具备充足的专业知识和适当的胜任能力。

B、原始凭证、记账凭证的填制处理，会计科目、会计账簿的设置、登记

通过抽查原始凭证及记账凭证，主办券商和会计师认为子公司原始凭证、记账凭证填制及时、规范，填写的内容完整，符合《会计法》、《会计基础工作规范》的要求。

通过翻阅会计账簿及查阅会计科目的设置情况，主办券商和会计师认为子公司会计科目的设置符合《企业会计制度》的规定，使用的会计科目能够满足其自身业务需要；会计账簿的设置及登记符合《会计法》、《会计基础工作规范》的要求。

C、财务报告制度

通过查阅子公司财务报告制度文件，子公司财务报告包括完整的资产负债表、利润表、现金流量表、所有者权益变动表和财务报表附注以及财务分析，子公司财务报告需经批准后方可对外报出。经核查，主办券商和会计师认为子公司财务报告制度符合《会计法》、《企业会计准则》规定。

②会计核算规范情况的核查

子公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则》进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。子公司编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了子公司的财务状况、经营成果和现金流

量等有关信息。

主办券商和会计师审阅了对子公司经营业务影响较大的会计政策和会计估计（主要会计政策和会计估计具体见《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、公司报告期内采用的主要会计政策、会计估计及其变更”之“（一）报告期内采用的主要会计政策、会计估计”），并通过执行相关复核程序，认为这些会计政策和会计估计符合《企业会计准则》的要求，并与子公司业务模式相匹配，会计处理方法选择恰当。

③内部控制制度的有效性及执行情况核查

子公司主营业务为房地产互联网 O2O 营销业务，具体包括新房电商业务、新房互联网推广业务、二手房交易服务等。子公司建立了一套较为完整的内部控制制度，主办券商和会计师对重点控制活动的实施情况进行了核查。

A、采购与付款

子公司制定了采购到支付全流程的相关制度，通过这些制度，保证在采购决策、筛选供应商、采购下单、采购计划、采购确认以及后续付款程序方面，保持必要的审批和控制程序，以保证子公司采购业务的清晰透明和流程受控。

主办券商和会计师对子公司采购循环的内部控制执行了穿行测试程序，认为子公司采购内控设计合理、执行有效，相关内部控制不存在重大缺陷。

B、销售与收款

子公司制定了销售到收款全流程的相关制度，以规范销售行为，加强对销售业务的监督与控制，防范销售过程中的差错和舞弊。

主办券商和会计师对子公司销售循环的内部控制执行了穿行测试程序，认为子公司销售内控设计合理、执行有效，相关内部控制不存在重大缺陷。

C、资金管理

子公司制订了较为完整的资金管理相关内部控制制度，包括《货币资金管理

制度》、《出纳岗位管理制度》、《电商收款管理制度》等，对货币资金和银行票据的使用范围、审批程序和库存保管等做出了明确规定，确保公司资金安全。子公司配备了合格的财务人员办理资金业务，对不相容职位进行了有效分离，包括办理资金收支业务、记录资金收付业务、核准资金收支业务分别由不同的人担任、掌管支票和掌管印鉴章的人相分离。

主办券商和会计师对子公司资金循环的内部控制执行了穿行测试程序，认为子公司资金内控设计合理、执行有效，相关内部控制不存在重大缺陷。

4、结论性意见

主办券商及会计师认为，子公司财务部岗位设置及人员配备，原始凭证、记账凭证的填制处理，会计科目、会计账簿的设置、登记，以及财务报告制度等符合《会计法》、《会计基础工作规范》和《企业会计准则》的相关要求，企业会计基础工作较为规范。子公司制订的主要会计政策和会计估计符合《企业会计准则》的规定，并与业务模式相匹配，会计处理方法选择恰当；子公司编制的财务报表真实、完整地反映了子公司的财务状况、经营成果和现金流量等有关信息。子公司采购与付款、销售与收款、资金管理等内部控制制度设计合理，并得到有效执行。

5、补充披露情况

无。

二、中介机构执业质量问题

主办券商通过公开信息查询、询问项目组律师、会计师和自查取得了各中介机构的法人营业执照、执业证书、执业资质证明等文件，主办券商认为，公司主办券商、律师、会计师三家中介机构均无执业质量问题。

三、申报文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申报文件中包括但不限

于以下事项：

（1）为便于登记，请以“股”为单位列示股份数。

（2）请列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误。

（3）公司所属行业归类应按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示。

（4）两年一期财务指标简表格式是否正确。

（5）在《公开转让说明书》中披露挂牌后股票转让方式；如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息。

（6）历次修改的文件均需重新签字盖章并签署最新日期。

（7）请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

（8）申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露。

（9）请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

（10）请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请。

（11）请主办券商提交股票初始登记申请表(券商盖章版本和可编辑版本)。

（12）若公司存在挂牌同时发行，请公司在公开转让说明书中披露股票发行事项，于股票发行事项完成后提交发行备案材料的电子文件至受理部门邮箱shouli@neeq.org.cn，并在取得受理通知后将全套发行备案材料上传至全国股份转让系统业务支持平台（BPM）。

（13）存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商

盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

回复：

公司和各中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等披露文件，对于上述问题已一一检查核对，将严格按照上述要求制作披露文件，保证文件的真实性、完备性和一致性。

（以下无正文）

（此页无正文，为《申万宏源证券有限公司对<关于广东房掌柜网络股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见>的回复》的签署页）

广东房掌柜网络股份有限公司

2016 年 1 月 26 日

（此页无正文，为《申万宏源证券有限公司对<关于广东房掌柜网络股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见>的回复》的签署页）

项目负责人：

邮勇强

项目组成员：

邮勇强　占小平　徐鸿宇

申万宏源证券有限公司

2016 年 1 月 26 日

（此页无正文，为《申万宏源证券有限公司对<关于广东房掌柜网络股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见>的回复》的签署页）

内核专员：

闫绪奇 闫绪奇

申万宏源证券有限公司

2016 年 1 月 26 日