

成都正合地产顾问股份有限公司

关于 2021 年年报问询函的回复

致全国中小企业股份转让系统有限责任公司管理二部：

贵部下发的《关于对成都正合地产顾问股份有限公司的年报问询函》（公司二部年报问询函【2022】第 165 号）（以下简称“问询函”）已于 2022 年 7 月 19 日收悉。收到问询函后，成都正合地产顾问股份有限公司（以下简称“公司”）高度重视，积极组织公司相关部门对问询函中涉及的问题进行逐项落实，现将问询函内有关事项回复如下：

1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现净利润 538,102.82 元，同比下降 98.84%，归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-77,918.23 元，同比下降 100.19%；你公司 2019 至 2021 年毛利率分别为 44.04%、34.21%和 26.06%，呈逐年下降趋势。你公司主营业务为房地产中介服务、房屋开发策划和房地产投资咨询。

请你公司结合经营模式、成本费用构成及变动情况，分析在疫情和房地产行业监管收紧的双重压力下，各项业务毛利率是否存在持续下滑的风险，公司业绩是否存在持续下滑的风险，是否会对你公司持续经营能力产生重大不利影响，你公司拟采取或已采取的措施。

【答复】

公司主营业务为代理销售业务，主要是为房地产开发商提供项目市场策划、营销代理的一体化服务，从而获取佣金和服务费收入。2020 年毛利率较 2019 年下降，主要系疫情导致公司有两个多月没有收入所致；2021 年毛利率较 2020 年下降，主要受代理佣金费率下降所致，2021 年度佣金费率较 2020 年下降 14.46%。

在疫情和房地产行业监管收紧的双重压力下，新建商品房销售量上半年呈现明显下滑趋势，受此影响，预计 2022 年毛利率存在继续下滑的风险，公司 2022 年业绩将仍处于低位，但通过努力业绩将不会持续下滑。

为改善上述状况，在 2022 年初，公司对成都、重庆、西安、昆明、贵阳的业务和经营管理进行了积极调整：首先，在业务前端，调整业务结构，强化与

国有开发商和政府平台公司合作，力争实现该类业务占比较 2021 年增长 50%以上；同时，主动放弃了部分亏损项目，对酒店等继续经营的亏损项目，公司调整了业务结构和经营方式，以增强项目抗风险能力。其次，在经营管理端，2022 年第一季度，公司推行了十八项减控成本措施，通过不断落地“收入最大化和成本最小化”的经营管理原则，努力适应房地产市场新房交易总量下行以及疫情不利影响的宏观环境，并积极开拓房地产存量市场业务，提升公司未来的持续盈利能力。

虽然房地产行业目前出现下行，但从新建商品房交易总量和民众居住需求会持续升级来看，房地产行业在未来一段时间仍将是 中国规模较大、与民众美好生活强关联的行业，同时，经过近期行业不良主体出清后，房地产正在回归行业本质，专业的价值将重新获得重视。公司作为以专业价值和规范服务为核心竞争力的公司，有二十三年直接理解近三百万个家庭住房需求的积累，同时，针对目前的经营状况，采取了积极有效的应对措施。因此，毛利率、业绩的短期下滑不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

2、关于信用减值损失

报告期内，你公司发生信用减值损失 36,988,352.02 元，同比增长 198.75%，包括应收账款信用减值损失 21,364,262.56 元和其他应收账款信用减值损失 15,751,198.40 元，其中对重庆盛唐叠彩山置业有限公司等 4 家公司全额计提了减值损失。

请你公司：

(1) 逐笔、分年度详细列示按单项计提坏账准备的应收款项情况，包括交易发生时间、交易金额、交易内容、对客户的信用政策、已回款金额、对未回款金额的追偿情况等，说明在销售发生时是否对客户履约能力进行了审慎判断，是否存在虚增营业收入的情形；

【答复】

报告期内，根据公司的会计政策对如下 4 家公司的应收账款进行了单项信用减值损失计提：

①重庆盛唐叠彩山置业有限公司：公司 2017 年开始为重庆盛唐叠彩山置业有限公司提供商品房销售代理服务，公司对其确定的信用政策为账期 12 个月。2017 年确认佣金收入 377,670.03 元，回款 377,670.03 元；2018 年确认佣金收入 23,098,770.88 元，回款 14,597,329.15 元，未回款金额 8,501,441.73 元；

2019 年确认佣金收入 2,314,833.97 元，回款 368,492.37 元，未回款金额 1,946,341.60 元；2020 年因开发商资金紧张，公司为实现回款，与开发商协商一致拟采用以房抵款的方式回收资金，但因其施工进度缓慢，无法在 2021 年内形成现房，故以房抵款方式无法继续，公司于 2021 年对该公司提起诉讼并胜诉，目前处于法院执行阶段。

②重庆模具产业园区开发建设有限公司：公司 2015 年开始为重庆模具产业园区开发建设有限公司提供商品房销售代理服务，公司对其确定信用政策为账期 6 个月。2015 年确认佣金收入 2,063,166.59 元，回款 1,366,501.42 元，未回款金额 696,665.17 元；2016 年确认佣金收入 696,624.00 元，回款 793,288.82 元；2017 年确认佣金收入 883,751.00 元，回款 883,751.00 元；2018 年确认佣金收入 2,415,723.96 元，回款 0.00 元，未回款金额 2,415,724.31 元；经过多次催收，2020 年收到该公司提供的 2,415,723.96 元商业承兑汇票。因 2021 年该商业承兑票据到期未兑付，公司向重庆模具产业园区开发建设有限公司提起诉讼，等待法院执行；

③勤智数码科技股份有限公司：公司 2017 年开始为勤智数码科技股份有限公司提供顾问咨询服务，公司对其确定的信用政策为账期 12 个月，因该客户逾期未回款，2018 年公司终止对其提供服务。2017 年确认服务收入 100,000.00 元，已回款 50,000.00 元，未回款金额 50,000.00 元；2018 年确认服务收入 591,000.00 元，回款 0.00 元，未回款金额 591,000.00 元。2019 年经多次催收无果后，公司于 2020 年对其提起诉讼，等待法院执行。

④四川西美投资有限公司：公司 2021 年开始为四川西美投资有限公司提供商品销售代理服务，公司对其确定的信用政策为账期 6 个月，因其银行账户被法院查封，2021 年末公司暂停对其提供服务。2021 年确认佣金收入 20,512,479.35 元，回款 20,212,479.35 元，未回款金额 300,000.00 元，因该项目资产价值超过其债务金额，目前等待银行与开发商达成和解方案，待开发商银行账户解封后支付欠款。

上述项目在承接时，客户均处于正常经营状态，公司根据其业务规模和偿付能力、履约诚信度匹配了对应的信用政策，相关收入均按公司会计政策确认，不存在虚增收入情形。

公司营业收入主要包括房地产代理销售收入、房地产顾问策划收入等，其收入确认会计政策如下：

1) 房地产代理销售收入：主要是指房地产二级市场代理销售收入，在所提供的代理销售服务达到合同条款约定时，月末按房地产成交金额和合同约定代理费率计算应收取的代理费，开具代理费结算单并经开发商确认后，确认代理销售收入的实现。

2) 房地产顾问策划收入：本公司所提供的房地产顾问服务达到合同条款约定时，确认收入的实现。

本公司与客户签订的合同中一般约定按工作进度分期收款。公司在收到预付款时作为合同负债入账；在按合同约定完成阶段工作，提交相关报告后，经客户以阶段工作确认书确认后，将预收的款项及按合同约定的收款金额确认顾问策划业务收入的实现。

综上，公司在销售发生时均对客户履约能力进行了审慎判断，并按照会计政策确认收入，不存在虚增营业收入的情形。

(2) 说明报告期内大幅计提大额信用减值损失的原因，并结合前期追偿情况、减值迹象发生时点等，说明是否存在以前年度未足额计提信用减值损失调节利润的情形；

【答复】

根据公司会计政策，将单项金额超过 100 万元的应收款项视为重大应收款项，或者单项金额不重大但按照组合计提坏账准备不能反映其风险特征的应收款项，作为一个组合单项评估信用风险并确认预期信用损失。对上述 4 笔应收账款按照会计政策全额单项计提了信用减值损失。

①重庆盛唐叠彩山置业有限公司：根据公司应收账款信用减值损失计提标准，2018 年按账龄组合评估方式计提信用减值损失 425,072.09 元；2019 年按账龄组合评估方式计提信用减值损失 2,222,677.51 元；2020 年按账龄组合评估方式计提信用减值损失 6,437,594.61 元；2021 年我公司已正式对该公司提起诉讼并胜诉，目前处于执行阶段，但因该公司有 30 件被执行案件尚未完结、失信被执行案件 9 件，据此，公司于 2021 年单项计提该公司应收账款信用减值损失 1,362,439.12 元。

②重庆模具产业园区开发建设有限公司：根据公司应收账款信用减值损失计提标准，2015 年按账龄组合评估方式计提信用减值损失 34,833.26 元；2018 年按账龄组合评估方式计提信用减值损失 120,786.20 元；2019 年按账龄组合评估方式计提信用减值损失 603,931.09 元；2020 年该公司出具商业承兑汇票

并附其控股股东恒大地产集团有限公司担保依据，但 2021 年该商业承兑票据到期未兑付，公司于 2021 年 6 月对重庆模具产业园区开发建设有限公司及恒大地产集团有限公司提起诉讼，根据恒大地产集团有限公司与重庆模具产业园区开发建设有限公司目前大规模债务违约情况，公司于 2021 年单项计提信用减值损失 2,415,723.96 元。

③勤智数码科技股份有限公司：根据公司应收账款信用减值损失计提标准，2017 年按账龄组合评估方式计提信用减值损失 2,500.00 元；2018 年按账龄组合评估方式计提信用减值损失 42,050.00 元；2019 年按账龄组合评估方式计提信用减值损失 182,750.00 元；虽然公司 2020 年 6 月对其提起诉讼，但因该公司有 107 件被执行案件尚未完结、失信被执行案件 56 件，预计无法通过诉讼回收欠款，故公司于 2020 年单项计提信用减值损失 413,700.00 元。

④四川西美投资有限公司：因四川西美投资有限公司为花样年集团（中国）有限公司下属机构提供 16 亿元担保，因花样年集团（中国）有限公司于 2021 年末出现大规模债务违约，四川西美投资有限公司银行账户及在售商品房均被银行通过法院实施了查封，故公司于 2021 年针对该公司偿付风险单项计提信用减值损失 300,000.00 元。

综上，公司均按照会计政策对应收账款计提信用减值损失，不存在以前年度未足额计提信用减值损失调节利润的情形。

(3) 结合交易对手履约能力、账龄情况、是否逾期及逾期时间、追偿进展情况和到期收回风险，说明报告期末对应收账款和其他应收款的减值准备计提是否充分。

【答复】

对于因销售产品或提供劳务而产生的应收款项及其他应收款，公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。首先根据开发商债务履约情况对各项目的应收款可回收性和已经计提的信用减值损失准备单独评估其信用风险，从而形成单独计量损失准备金额；然后对剩余应收款项按账龄组合采用账龄分析法的计提应收款项信用减值损失准备，具体计提比例如下：

账龄	信用减值损失计提比例
1 年以内	5.00%
1-2 年	30.00%
2-3 年	100.00%

账龄	信用减值损失计提比例
3年以上	100.00%

公司每半年会对现有合作开发商的票据兑付情况、企业债偿付情况、是否出现停工、是否出现延期交房、是否继续拿地、涉诉情况等方面的信息进行收集，以研判其支付能力和经营状况，对合作开发商目前的履约能力进行评估，从而厘定其已计提信用损失准备是否充分。无论从单独计提和账龄组合计提信用损失准备看，公司保持了应有的谨慎。

报告期末，公司应收账款、其他应收款情况具体如下：

1、应收账款

2021年按欠款方归集的年末余额前五名的应收账款情况，具体如下：

单位名称	年末余额	账龄	占应收账款年末余额合计数的比例(%)	坏账准备年末余额
成都新尚创智置业有限公司	48,926,279.98	3年以内	23.48	20,369,039.69
资阳金泓瑞房地产开发有限公司	11,110,450.14	1年以内	5.33	555,522.51
重庆盛唐叠彩山置业有限公司	10,447,783.33	1-2年、3年以上	5.01	10,447,783.33
四川天昊房地产开发有限公司	10,120,728.12	1年以内	4.86	506,036.41
达州金科宏泰房地产开发有限公司	9,882,976.94	1年以内	4.75	494,148.85
合计	90,488,218.51	-	43.43	32,372,530.79

①应收成都新尚创智置业有限公司 48,926,279.98 元，占报告期末应收账款余额的 23.48%。2017 年公司开始为其提供商品房销售代理服务，应收账款组成为：1 年以内 2,105,228.32 元、1-2 年 37,938,961.98 元、2-3 年 8,882,089.68 元。2020 年公司完成合同约定的销售任务后撤场，由于 2020 年 6 月开始，金融监管实行三道红线举措以及商品房销售资金监管措施，导致该公司可用于支付销售费用的资金非常紧张。目前该公司的开发项目处于继续施工、正常销售状态，且其可售商品房货值高于其负债，但需待项目竣工后，监管资金才可按规则转出用于支付拖欠本公司的销售佣金。结合该公司履约状态，继续按照账龄法计提信用减值损失，截止 2021 年末，信用减值损失累计计提 20,369,039.69 元，占该公司应收账款金额的 42%，公司认为该信用减值损失计提金额是充分和谨慎的。

②应收重庆盛唐叠彩山置业有限公司 10,447,783.33 元，占公司报告期末

应收账款余额的 5.01%。因该开发商的开发项目已停工、有 30 例被执行案件尚未完结、失信被执行 9 例、公司胜诉后执行难，据此，公司累计计提信用损失准备 10,447,783.33 元，占其应收账款余额的 100%，公司认为该信用减值损失计提金额是充分和谨慎的。

③资阳金泓瑞房地产开发有限公司、四川天昊房地产开发有限公司、达州金科宏泰房地产开发有限公司，三家公司开发的商品房处于正常施工、销售、交房状态，故根据应收账款的账龄分布情况，按账龄法计提信用减值损失。

2、其他应收款

2021 年按欠款方归集的年末余额前五名的其他应收款情况，具体如下：

单位名称	款项性质	年末余额	账龄	占其他应收款年末余额合计数的比例 (%)	坏账准备年末余额
重庆都爵房地产咨询有限公司	保证金	87,920,000.00	1 年以内	44.28	-
昆明方瑞房地产开发有限公司	保证金	25,612,944.00	2 年以内	12.90	-
四川西美投资有限公司	保证金	14,450,418.00	1 年以内	7.28	4,617,525.87
成都金瑞盛房地产开发有限公司	保证金	13,463,365.71	1-2 年	6.78	-
重庆盛唐叠彩山置业有限公司	保证金	10,951,647.17	3 年以上	5.51	10,951,647.17
合计		152,398,374.88	-	76.75	15,569,173.04

上述保证金均为项目履约保证金，公司针对履约保证金公司特性，对每笔保证金回收风险单独评估，对存在回收风险的履约保证金采用单项认定方式计提其信用减值损失。报告期内，对四川西美投资有限公司的履约保证金余额 14,450,418.00 元，因合作开发商 2021 年有海外债违约，同时资产已被查封等风险，公司对该笔保证金采用了单项计提信用减值损失；对重庆盛唐叠彩山置业有限公司的履约保证金余额 10,951,647.17 元，因该公司 2021 年有 30 件被执行案件尚未完结、失信被执行案件 9 件等风险，故对该笔保证金采用了单项

计提信用减值损失，其他项目均处于正常履约状态，保证金预期可正常收回。

综上，报告期对应收账款和其他应收款计提的信用减值损失是充分、谨慎的。

3、关于人员变动

报告期初，你公司在职员工 1360 人，本期新增 821 人，本期减少 302 人，期末人数 1,879 人；其中销售人员期初 488 人，期末 895 人，增长了 83.40%。销售费用中职工薪酬 19,104,262.74 元，同比增长 18.04%。

请你公司：

(1) 结合行业现状、公司发展战略、员工绩效考核体系、离职员工岗位类别及层级等，说明公司报告期内人员流动性较大的原因及合理性，是否符合行业惯例；

【答复】

房地产代理销售行业，销售人员的工作地点随房产项目所在地不断变化，销售工作需要持续提升技能和调整工作习惯，薪酬收入受所服务楼盘销售量影响波动较大，几个方面综合影响形成了销售人员流动性比较高的行业特点。

基于行业内外对中国房地产行业的规模和价值研判，公司认为在已经布局的中心城市，房地产行业在未来 5-10 年仍将是规模较大的行业，同时，房地产正在回归行业本质，专业的价值将重新获得重视，公司作为人力和智力型服务商，持续注重人才选拔和培养力度，并根据对应的业务特点和商业模式分工种制定了合理的绩效考核体系。

公司报告期内离职人员基本为基层销售人员，销售人员的薪酬结构为低底薪高提成模式，其提成金额与业绩金额和回款金额直接挂钩。

综上，公司报告期内离职员工基本为基层销售人员，其行业及岗位的特点导致其流动性较大，公司报告期内人员流动性大具有合理性，符合行业惯例。

(2) 说明报告期内你公司销售人员大幅增加的原因，是否与你公司业务规模相匹配，是否具有必要性，并说明销售费用中职工薪酬的增长比重远低于销售人员增长比重的原因。

【答复】

公司销售人员 2021 年较 2020 年增加较多主要有两方面原因：一方面，2021 年公司提升管理效率和降低成本，配合公司业务战略落地，逐步将部分委托给供应商完成的工作收回由公司实施，相应增加了销售人员数量；另一方

面，2021 年公司销售代理佣金费率下降了 14.46%，公司收入降幅为 6.44%，小于代理佣金费率降幅，原因系公司 2021 年代理销售的商品房数量较 2020 年增加，从而也推动公司销售人员增加。

房地产代理销售行业，销售人员的职工薪酬在主营业务成本中列支，公司 2021 年主营业务成本中的职工薪酬较 2020 年增加 67,818,894.20 元，同比增幅为 66.32%（增幅小于年末人员数量增幅，主要系增量人员是陆续增加所致），职工薪酬增加与销售人员增加是匹配的。销售费用中的职工薪酬列示的是公司大客户和销售管理等中台部门的人力成本，其增长主要源于公司为提升客户和业务品质强化中台投入所致。

综上，报告期内，公司销售人员大幅增加与公司的业务规模相匹配，具有必要性。

成都正合地产顾问股份有限公司

2022 年 8 月 1 日

