

· 资讯 ·

58集团安居报告:三居室最受欢迎

北京商报讯(记者 阿茹汗)58集团日前发布的《2017国民安居报告》显示,城市人理想居住呈现出更加注重个人私密空间、更加追求复合型居住条件、更加关注安全性及住户素质等人本层面的宜居价值、渴望居住的安全感、选择中介最注重诚信因素等新趋势。

具体来说,对于空间要求方面,用户对三室户型广泛青睐,72.8%的城市群体更希望购买三室户型,而独居者也期望拥有人均2.6个房间的房子。其次,朝南房间户型最受重视,而装修、智能居住等方面关注度较低;在小区的选择上,中小社区平层住宅是人们最期望(66.7%)购置的社区类型,77.7%的购房者希望楼龄小于十年,而在小区条件重要程度的评分上治安良好(8.4分)、居民素质高(8.12分)、物业良好(7.99分)排在前三位。

在理想城市区域方面《2017国民安居报告》显示,超过七成人心理想的居住区域是市中心安静的居住区,近85%的人群希望通勤距离在10公里或30分钟车程内。数据显示,上海、广州、成都、重庆市居住板块相对繁华,华南城市居住区整体生活便捷度更高,北上广深以及东莞、青岛、天津等新一线城市领跑近三年城市保值能力排行榜。

在理想居住服务方面,八成人认为物业服务是居住服务的重要参考因素,而安防(94.31分)是反映物业管理水平的首要因素。在中介服务方面,交易过程规范可信是衡量中介服务水平的重要。此外,支付能力更强的“60后”、“70后”对智能家居科技的关注度较高。

房企1月密集启动境外融资

北京商报讯(记者 董家声)1月上旬,多家房企密集发布美元融资计划,其中包括泰禾、时代地产、龙湖地产、碧桂园、富力等企业。更有数据显示,2017年房企境外融资合计388.6亿元,同比上涨176%,表明在楼市调控的大趋势下,房企越来越关注资金链的安全,在境内融资收紧下,海外融资越来越被关注。

房地产企业开年融资动作频频。1月17日,旭辉控股发布公告称,发行2023年到期为3亿美元的5.5%优先票据;1月16日,碧桂园与独家账簿管理人订立债券认购协议,据此,独家账簿管理人同意认购发行人将要发行的本金总额156亿港元的债券。

此外,2018年1月以来,包括碧桂园、龙湖、时代地产、富力地产等陆续公布了不同数额的美元融资计划。仅1月上旬,各大房企公布的境外计划融资规模已经超过20亿美元。

1月10日,泰禾发布公告,境外全资子公司在境外公开发行美元债券,募集资金不超过10亿美元。据悉,泰禾此次债券发行规模为

4.25亿美元,集团提供无条件的不可撤销的跨境担保;此前的1月9日,金科地产发布公告称,拟在境外发行总额不超过10亿美元的高等级债券。同天,龙湖地产宣布成功发行共8亿美元的优先票据,其中,包括3亿美元5.25年期票据和5亿美元10年期票据。

中原地产首席分析师张大伟表示,调控大趋势下,房企境内融资数据继续低迷,融资总量在减少。尤其是在境内融资收紧的情况下,海外融资越来越受到开发商的重视。

业内人士指出,房企通过银行申请开发贷款融资是比较主要的一个类别,虽然此种融资方式备受青睐,但同时也受到监管层面的颇多限制。在当前国内融资已收紧的背景下,房企通过信托、私募基金向市场融资成了越来越多企业的选择,尤其是通过境外市场去做融资。

房企加快境外融资另一个原因则是受2018年房企的偿债高峰与楼市的不确定性双重因素影响让企业不得不提早做打算。业内人士分析,2017年以来,在严厉调

控政策持续下,住宅销售市场受到抑制,企业资金回笼压力不断升高,这个趋势在2018年仍旧会持续。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,2015年以来,上市房企大量发行成本较低的公司债替换了部分高成本资金,但这些公司债中有些将在2018年到期,借债的企业需要借新债偿还这些旧债。由此,房企普遍面临偿债高峰,而且发债等渠道也有可能继续收紧。因此,今年对于很多房企而言,将是四年来资金压力最大的一年。中小房企会继续面临考验,行业收购兼并的案例仍会进一步上升。

同策机构研究总监张宏伟预测,房地产市场调控持续的基本面并未发生改变,2018年房企资金压力会进一步增大。而要解决资金压力,企业应理性地通过降价回笼资金。当然,房企势必也会增加新一轮的融资诉求。

业内人士指出,从各地楼市调控看,预计房企的资金还会受到持续压力,在内地融资渠道收窄的情况下,海外融资难度将加大。

全员薪酬涨幅达15% 张近东晒2017年苏宁“极速”

“全员薪酬涨幅达15%;‘85后’‘90后’管理人员占比达67%,全渠道活跃会员复购系数提升77%,最高单天开店100家,金融交易规模突破万亿元,物流满意度持续位居邮政总局行业综合排名首位……”近日,苏宁控股集团董事长张近东用一连串亮丽的业绩给苏宁人带来了一个实实在在的“年终奖”。

谈用户体验:

从物质到精神服务数亿用户 只有底线没有上限

用户体验始终是张近东会议中最关注的,在2017年初的“三大聚焦”中,张近东首要关注的就是“聚焦用户价值”,而数亿用户的潮涌而来,就是对苏宁人最重要的“年终奖”。

张近东披露了一连串与用户有关的数字:线上线下全渠道活跃会员复购系数提升77%,配送包裹1.05亿件;旗下广场、酒店累计服务近2亿人次;PP视频、PP体育、龙珠视频年度累计服务用户次数达500亿次;徐州苏宁广场开业首日客流突破50万人次,销售突破4800万元;国庆节期间,苏宁广场、苏宁易购广场全面爆发,整体销售近7亿元,客流达到1200万人次,同比增长超过60%……

用户数据增长背后,是对用户体验的极其重视和苏宁对服务的持续优化。被点赞的服务产品,包括“贵就赔”、“延时赔”、“代客检”等,树立了行业标杆。“贵就赔”O2O购物节期间挽回退货损失1.39亿元;“代客检”为消费者免去检测困扰,线上通讯品类售后投诉率下降30%;同时,物流服务满意度持续位居邮政总局行业综合排名首位。

同时,苏宁体育方面,国米跻身意甲争冠行列,体育传媒囊括了英超、西甲、意甲、德甲、法甲全球五大联赛的核心赛事版权,以及中超、亚冠等其他重要赛事版权,并打造了行业内最顶级的解说阵容,成为国内体育赛事最为重量级的直播平台。线下苏宁影城落



地16家,特色影厅的经营模型正不断成熟。

谈及2018年展望时,张近东表示:“在用户体验的提升上只有底线、没有上限,要以超出用户预期的标准来布局规划。”

谈智慧零售生态圈:

大象跳舞 岂止于快

2017年苏宁控股继续位列中国民企500强第二位,苏宁易购跻身世界500强,并继续以行业领先的增速持续奔跑着,通俗地说,大象不仅跳舞,而且很快。

在2017年12月29日,苏宁100家互联网门店在全国同时开业,元旦3天,开业门店总数达到112家,这其中包括云店、县镇店、精选店、红孩子、小店、苏鲜生、体育店等多个业态,开业当天就吸引超过50万人次的顾客。

“快”的例子还表现在创新方面,当别人还在炒作无人店概念时,苏宁无人店在2017年8月底已完成测试,在“双11”期间就已从南京拓展到北京、上海、重庆、徐州,并成为CES全球首个展示的无人店,震惊世界!同时,O2O融合成效凸显,双线引流销售转化同比增长303%。创新项目层出不穷,乐拼购订单量同比增

长1180%,销售规模增长1600%;苏宁小贷为近4000家的上下游供应商提供了供应链融资服务,累计解决贷款需求约560亿元。

随着苏宁生态圈的构建,围绕智慧零售的协同效应也发挥了巨大的作用。2017年,苏宁推出了会员一账通,全年累计完成生态会员数1.5亿,提升现有产品营销有效转化率8.2%以上。苏宁投资2017年实现投融资总额800亿元,相继完成了对联通、恒大、辣妈帮、同城帮、达令、拜腾汽车等多个项目的投资,实现了强化基础能力、拓展服务场景、触及更多用户、丰富平台内容的发展规划。其中,金服集团完成了首轮外部融资,估值较去年提升60%;并与深创投共同成立了300亿元的物流地产基金,完成了苏宁润东50亿元新消费服务产业并购基金的设立,苏宁青创基金也已投入运营。

谈社会责任:

全员薪资涨幅超15% 精准扶贫惠及1500多万农民

“企业的价值在于创造有价值的企业”,张近东表示,2017年全集团员工工资待遇年度涨幅达15%,大量提拔了“85后”“90后”的年轻干部,已占到集团经理级以上干部总数的67%。随着新产业生态圈的快速崛起,全年共吸纳各类人才近4000名。

同时,苏宁也是社会的苏宁,感恩国家、回馈社会是苏宁始终不变的主题。在精准扶贫方面,开设了2000多家农村苏宁易购县镇店、400多家线上中华特色馆,带动了上万名青年回乡创业,为1500多万农民提供了高效优质的服务。此外,开展梦想大篷车、足球1+1和善行者等主题公益活动以及“蓝色爱星”、关爱环卫工、关爱留守儿童等各类公益活动数百场。在环保方面,投放5万多个共享快递盒,循环使用超过83万次。

回顾2017年,展望2018年,张近东表示要不忘初心,聚焦智慧零售,并以“造极”之心,开创智慧零售的新风口。