

品牌房企新动向

独家专访当代置业总裁张鹏：

当代年内筹划两家公司上市

和多数开发商相比，当代置业一直是一家“不走寻常路”的企业，在保持适度增长的同时，始终以“绿色、节能”为所有项目的标准，在以“规模、速度”为主题的行业竞争中，略显特立独行。在当代置业总裁张鹏看来，这却是一条符合自身发展的路径，该公司也正在围绕全生命周期的服务做更多的盈利探索，张鹏透露，年内还将有内部孵化的两家公司筹划挂牌新三板，当代置业新三板挂牌企业将达到5家。

年复合增长达45%

扩张、规模在成为多数房地产企业共同选择之时，当代置业的脚步却显得不紧不慢。但是对于这样的评价，张鹏却并不完全认同：“现在整个房地产市场，大家都在追求高速度、高增长、规模高周转，这也是当代置业的追求和奋斗的目标，但不是唯一的追求。”张鹏认为，作为一家上市公司，当代置业能够保持稳健的增长、安全的负债，才是对股东、对公司负责。

关于增长，张鹏认为年复合增长率保持在45%是合适的，对当代置业而言是舒适的增长区间。实际上，从当代置业过往财报看，完成45%的增长并非难事。数据显示，自2013—2017年，当代置业销售额分别为43.65亿元、73.57亿元、112.9亿元、165.72亿元及221.86亿元，五年的复合增长率为50.15%，高于既定的45%的增长率。按照45%的增幅计算，2018年当代置业的销售额将突破300亿元。公开资料显示，当代置业提出的2018年销售目标为320亿元。

在负债方面，年报显示当代置业2017年净负债率为83.1%，与2016年的68.9%和2015年的75.99%相比有所增加。不过，为了优化债务水平，2017年

内，当代置业的加权平均借贷成本由2016年的8.07%降低至2017年的7.7%。在同规模房企中该公司借贷成本相对较低。

张鹏继而解释，企业的发展可以分为三种类型，一是“农夫式发展”，做产品像农夫种地一样专注；二是“狩猎式发展”，有自己独特的竞争力，对于当代置业而言绿色科技就是核心竞争力；三是“魔术式发展”，今后的房地产企业不再是开发商，而是综合的经营企业。“当然这三种类型是相互叠加的，当代置业的目标就是把产品做好、要有核心专长，跟金融市场充分结合，这就是当代置业长期的追求。”

服务板块打包上市

正如张鹏所介绍，在房地产行业，当代置业有着鲜明的标签——“绿色科技地产专业开发运营商”，该公司官网介绍，成立于2000年的当代置业专注于绿色、节能、可持续的地产开发已近18年，已拥有相关专利150余项，并获得了多项国内外绿色建筑奖项。张鹏介绍，这是当代置业在风云变幻的房地产行业竞争中树立的差异化竞争手段，未来会向打造全生命周期生活家园服务发展。



在张鹏看来，所谓“全生命周期服务”简单理解就是客户在社区里完成衣食住行、生老病养的所有追求，而提供这些服务的主体来自于当代置业的内部创业项目，如今这些项目已颇具规模和成效，例如已在新三板挂牌的第一物业、第一体育、第一人居。资料显示，第一物业是当代置业旗下的物业服务板块，2017年的营收为3.71亿元，同比增长22.39%；净利润5439万元，同比增长28.06%；第一体育是一家专业的健身及体育运动服务公司，该公司2017年营收3972.59万元，净利润163.18万元；第一人居则是一家集技术开发、技术咨询服务、产品设计与销售等业务模块为一体的公司，2017年营业收入为2936.81万元，净利润为457.68万元。

“除了目前这几家公司外，我们还有两家公司，一个是倍格创业、一个是第一通正，今年这两家公司也要在新三板挂牌，更加长远地规划是，未来当代

置业会把这些新消费、新金融、新科技、新空间的公司，重新进行整合打包在主板上市。”张鹏透露。资料显示，倍格创业是基于房地产垂直生态领域的创业孵化器，而第一通正的主业是电梯设备维修、安装、销售等。

新项目强调混合功能

“这些项目都是围绕着全生命周期的服务来进行的，例如在当代置业的社区，居住的房屋空气清新，这是第一人居提供的；孩子上学可以送到第一教育；朋友来了可以送到蔓兰酒店；体验高科技可以到51VR；如有创业需求，在社区内就可以体验倍格创业的服务，这就是我们的服务模式和商业模式。”张鹏具体描述当代置业未来所要打造的项目蓝图。

因为有了这样的设计，张鹏进而介绍，当代置业今年内部明确的要求是，新拿地项目应具备混合功能。“也就是说，不能只提供简单的满足居住的需求；此外，上述提及的全生命周期服务，能做多少是多少，可以是选配，也可以是标配，根据项目情况而定。”

根据当代置业的财报，截至2017年12月31日，该公司的土地储备合计为649.16万平方米，货值约1108亿元。在城市布局方面，当代置业将持续深耕京津冀区域、长三角区域和粤港澳大湾区，关注武汉、西安、合肥等13个强二线城市，机会型进入满足投资标准的三四线城市。此外，在产品类型上当代置业也将向涵盖住宅、商业、公寓、酒店、适老养老、教育和小镇7个产品类11条产品线升级。

北京商报记者 阿茹汗

资讯

融创北京发布文旅“海岸布局”战略

北京商报讯(记者 董家声)将文旅板块单独分拆出来成立集团后的融创，有意发力“诗和远方”的事业。日前，融创北京区域集团将围绕黄渤海大湾区布局文旅产业，这也被称之为该区域集团的“海岸布局”。

据了解，在融创北京区域集团的战略布局中，黄渤海大湾区是真正兼具经济发展优势与度假旅居条件的湾区。目前融创已先后落子济南、青岛、烟台、龙口，未来还将进入威海，形成融创北京区域集团的文旅“海岸布局”。融创方面介绍，消费升级、黄金度假时代、湾区经济，构成了融创北京区域集团布局黄渤海大湾区度假圈的宏观背景及经济基础。

在产品方面，根据融创在山东半岛的布局和战略构想，依托东海岸度假区的海景资源和南山度假区的山景资源，落地不同的产品系，同时启动东海岸、果岭海岸、果岭小镇3个文旅度假大项目，未来还将推出养生谷康养小镇。

“每一个文旅作品都定性为成长型社区，倡导生活化度假——根据业主需求的日益变化不断更新自己，不断引入新的体验与业态，满足业主多元化的度假需求和消费升级需求。”融创中国北京区域集团副总裁楼艳青如是介绍。

泰禾·北京金府大院示范区开放

北京商报讯(记者 彭耀广)作为泰禾顶豪产品系的新晋一员，泰禾·北京金府大院的一举一动均备受市场瞩目。6月2日，泰禾·北京金府大院售楼处及园林示范区正式开放。这也意味着此前经历系列股权变更的丰台区南苑地块项目有了实质性进展。

回溯该项目的过去可谓一波三折。该地块2015年由华侨城集团联合华润置地、招商地产斥资83亿元夺得，是当年的北京楼市第三高价地块，在华润置地、招商地产退出后由华侨城集团独立开发。不过，华侨城最终选择退出，该公司先后出让49%和51%的股权，逐步抽身，两次股权转让均由泰禾接盘。项目案名最终确定为泰禾·北京金府大院。

该项目建筑面积为23.94万平方米，容积率2.03，泰禾将该项目打造成大院系列的又一全新力作。在北京，泰禾产品一直是新中式院墅的典范和引领者。市场的高度认可是最有力的证明，其中，泰禾·北京院子一期自入市以来，便以销冠身份持续领跑当年的别墅市场。据机构数据显示，2017年一季度到2018年一季度，北京别墅共成交4769套，其中泰禾别墅产品成交618套。也就是说，近一年来，北京每卖出8套别墅里就有1套是泰禾的院子。

丽江复华国际度假世界即将开业

北京商报讯(记者 彭耀广)近日，由复华集团打造的“玉龙雪山下的家——丽江复华国际度假世界盛世启幕”发布会在京举行。复华文商产业集团总裁许智涌宣布，一站式深度体验文旅项目、世界级沉浸式奢度假区丽江复华国际度假世界将于6月30日开业。

在丽江复华国际度假世界，复华集团重磅打造了雪山花海乐园、雪山奢旅酒店集群、五大国际范儿纳西风情街区、17家世界民族风主题酒吧、20家云南美食文化餐厅以及全内容情景化影城等多元奢旅度假业态。除了高端多元业态体验，复华集团还导入国际顶级文娱内容IP，打造灯光梦幻水秀和千余民族大巡游，同时，国际马戏嘉年华、国际电音节、明星演唱会等超级演艺活动也将陆续登陆丽江。

根据复华集团董事长王新此前的演讲资料，该公司的定位是产业+投资+金融，旗下的复华置地是集投资、开发、内容和运营于一体的文旅产业投资运营商，旗下产品包括“复华度假世界”、“复华未来世界”，其中“复华未来世界”已布局了北京、天津、济南、长春、长沙、武汉、呼和浩特等一二线城市。

王新此前也透露，复华集团在投资小镇经济上也已启动相应的拓展，基金小镇、产业小镇、健康小镇、影视小镇将是该公司未来的方向。