

## 整合多元布局资源

## “泰禾+”战略聚焦增值服务

本报记者 金妮妮 北京报道

继北京立水桥店后，近日泰禾院线首个广场旗舰店将在福建泉州启幕，这也是泰禾集团(000732.SZ)在大文化领域南下布局的重要举措。在此之前，“泰禾+”战略宣布正

## “泰禾+”战略落地

“泰禾+”战略正是瞄准了地产项目业主在居住需求以外的医疗、教育、购物、社交、文化、服务等各方面的需求，做起了增值服务。

“家楼下就是公园，出门就是商业广场”的零距离生活圈是“泰禾+”战略想要实现的目标。具体而言，就是在北京所有项目中落地泰禾教育、医疗、商业等配套。

这都要基于泰禾集团的多元化布局。2016年是泰禾集团多元化布局的“丰收”之年。

2016年1月，泰禾集团全资收购福建一卡通，介入支付金融领域。2016年12月，北京泰禾影视文化发展有限公司正式成立。今年7月15日，泰禾影城北京立水桥店开业，9月30日，泉州泰禾院线首个广场旗舰店启幕。

7月10日，泰禾集团宣布泰禾华北区域已与华侨城北方集团签署

## 大举收并购

业内人士分析称，房企通过股权收购间接获取项目资源以及合作开发比例的提升，有望降低土地成本的平均水平。

高地价时代，房企拿地就要承担未来的经营风险，不拿地则面临被挤出市场的风险。

泰禾集团董事长黄其森今年3月接受媒体采访时表示，“泰禾今年不会去拿地王，去年以来的土地市场已经是非理性的，所以去年泰禾获得的土地储备80%左右都是并购所得。”

泰禾集团官方数据称，截至9月18日，泰禾集团今年新增项目

式落地。泰禾集团称将在北京所有项目中落地泰禾教育、医疗、商业等配套，以全部“泰禾自持”的方式提供一站式服务。

2017年上半年，泰禾集团拿地方式转为全面收购，新进入郑州、合肥、济南等多个二线城市省城

战略合作伙伴，双方将在文化、旅游、地产、医疗、教育及特色小镇等多个维度上展开合作。

在医疗领域，泰禾集团拥有福建汇天生物制药公司96.63%的股份，2016年3月其大股东泰禾投资收购了以治疗癌症为核心业务之一的美国阿莱恩斯51.5%的股份。此外，泰禾集团在成都两家医院，在北京建设了康复医院。

“泰禾+”战略正是瞄准了地产项目业主在居住需求以外的医疗、教育、购物、社交、文化、服务等各方面的需求，做起了增值服务。

“我们今后要做的事情是整合泰禾自有的、独特的优势资源，构建一个完整的生态链，为我们

的客户提供全生命周期的服务。从泰禾走到‘泰禾+’，我们也非常愿意把我们21年的资源积累带给我们的客户，一起构建真正美好的生活。”泰禾集团副总裁、北京区域总经理张晋元在战略发布会上表示。

在北京市房地产法学会副会长兼秘书长、首都经济贸易大学教授赵秀池看来，目前80%的人已经解决了住房问题，大部分家庭已经由刚需转向改善性需求，需求对象已经发生改变。改善性需求的眼光是比较挑剔的，需要设计好适销对路的产品，更需要满足其更高层次的绿色环保等多方位服务。

25个，新增土地建筑面积848.19万平方米。其中21个项目通过收并购的方式获得，占新增土地建筑面积的85.65%，全面超过了去年全年收并购数量。收并购的21个项目中，有18个项目泰禾控股，占收并购总数的85.7%，其中有9个项目泰禾100%控股。

业内人士分析称，房企通过股权收购间接获取项目资源以及合作

开发比例的提升，有望降低土地成本的平均水平。

不拿地王后，泰禾集团直接或间接拿地仍然耗费不少资金，仅9月7日在北京孙河“夺地”就耗资了59.6亿元。据《中国经营报》记者梳理，截至9月21日，泰禾集团2017年拿地共计约耗资276亿元。其中，公开招拍挂共获得11宗土地，共耗资97.8亿元，并购耗资178.2亿元。

## 追求规模至关重要

## 佳兆业：三年千亿销售目标不会改变

本报记者 许晓 北京报道

沉寂了两年，佳兆业(1638.HK)又重回地产江湖，并高调宣布：要在未来3年冲刺千亿目标。

从业绩来看，今年上半年，佳兆业核心净利润同比上涨25%，

## 多元化转型

近日，佳兆业集团公布，就拟收购明家联合21.25%的股本，现金代价约为人民币17.58亿元。2017年9月12日，买方与卖方订立补充协议，以对协议作出修订。事实上，此次收购是佳兆业通过其全资控股的深圳市一号仓佳速网络有限公司来受让明家联合股权，并获得这家A股上市公司的控制权。

数据显示，今年上半年明家联合实现营业收入比上年同期微降0.12%，对应实现归属于上市公司股东的净利润较上年同期下降6.91%。不过，在佳兆业看来，目标公司质地优质，集团看好其业务及发展前景。另外，目标公司具有成熟的移动互联网行销业务，不但自身业务独立及运营良好，而且与本集团

## 继续深耕一二线城市

多元化布局的战略布局下，追求规模的佳兆业提出3年达到千亿元的销售目标。

从今年上半年的销售情况来看，佳兆业集团实现合约销售额224.6亿元，同比增长约62.6%；实现合约销售面积为138.9万平方米，同比增长约20.3%；实现合约销售单价16170元/平方米，同比增长35%。对于今年400亿元的销售目标，佳兆业已完成了56%。

据公告显示，截至今年6月30日，佳兆业集团拥有土地储备2160万平方米。从佳兆业的土地储备结

构来看，这2160万平方米中，有80%位于一线及重点二线城市。其中，珠三角及长三角区域的销售贡献分别达54.3%及21.5%，一线城市销售贡献占合约约60%。

目前一二线城市降温，在大多数开发商开始转入三四线城市的背景下，佳兆业是否会改变城市布局？对此，佳兆业方面表示，在城市布局方面，公司将积极把握粤港澳大湾区、京津冀一体化等国家重点政策导向，继续深耕一线及重点二线城市，并深化核心城市周边布局，同时结合本集团在文化体育、

其他业务能产生很好的协同效益。从业务层面来看，明家联合原从事电涌保护产品的研发、生产和销售，2015年进行资产重组后，开始向互联网行销转型。2016年初，明家联合完成了原有电涌保护业务的剥离，主营业务转变为互联网行销。

“本次收购是佳兆业实施多元化转型的重要一步，也是进入‘互联网+’科技领域的重要举措。”佳兆业方面表示，收购完成后，公司将全力支持明家联合在移动数字营销业务领域继续做大做强，将其打造成为国内一流的互联网营销上市公司。中长期目标将推动目标公司成为服务互联网行业与传统行业、服务能力由移动营销领域拓展至互联网IT支持与大数据等领

域的综合性互联网企业。记者了解到，佳兆业转型的目标是成为一家新型房地产服务供应商。佳兆业方面表示，随着房地产企业作为城市建设者及城市配套服务供应商的角色日益凸显，佳兆业确立多元化转型之路。未来，佳兆业不再是单纯的房地产公司，而是囊括城市运营主要产业平台的综合性公司。

事实上，佳兆业一直在谋求多元化发展。截至去年底，佳兆业旗下已经形成了金融、文体、商业、酒店、物业、地产、城市更新七个集团。佳兆业方面表示，未来本集团将继续深化于文化旅游、科技及大健康等产业的布局，实现由传统房地产开发企业向新型房地产服务供应商的转变。

健康科技等产业领域布局的资源优势，积极把握国家产城融合、租赁市场发展的新机遇。

尽管旧改遭遇集体土地入市、一二线城市调控加码，但似乎并不影响佳兆业进军千亿俱乐部的决心。佳兆业方面表示，公司会根据不同地区的市场政策和手头项目资源，灵活调整销售策略，完成销售目标；此外公司在深圳、广州等粤港澳大湾区核心城市有众多优质项目，目前也在加快这些重点项目的推进，按照目前的推进进度，3年1000亿元的销售目标不会改变。

## 链家公益新面孔：以政企合作搭建标准化志愿服务体系

文 / 左岸

从社区中来，到社区中去。近日，链家集团在北京举办“便民服务计划”发布会，在北京市相关部门、北京市志愿服务联合会的指导下，与朝阳区区委强强联合，成立了链家志愿服务队，正式加入“志愿北京”平台，深耕社区公益。

事实上，随着《志愿服务条例》等法规的实施，以及企业对于自身社会责任的重视和品牌经济的发展，中国企业志愿服务正迎来发展机遇。

“链家以前做了很多公益

## 企业志愿服务潮流

近年来，国家层面陆续出台各类政策法规推动志愿服务事业的发展。2016年9月1日，《中华人民共和国慈善法》正式实施，其中包涵了大量的志愿服务内容。《志愿服务条例》将于2017年12月1日起施行，志愿服务事业有了专门的法律规范和保障。

在社会主义市场经济迅速发展的今天，志愿服务作为福利经济的重要组成部分，其对于经济发展和社会公平具有不可低估的作用。一方面，志愿服务是社会保障制度的重要补充。另一方面，志愿服务倡导和推动社会公平正义，呼唤优秀传统文化，是个人实现自我社会价值的重要平台。

而对于社区居民来说，随着城市生活节奏不断加快，日常交流碎片化趋势明显，包括社区公益在内的志愿公益事业不仅服务于居民生活，更成为了一种交流方

项目，15万经纪人成为服务于居民的志愿者。但随着志愿者越来越多，公益项目也越来越多，我们需要标准化管理方式，建立一个规范化的服务队伍。”链家集团副总裁贾生平表示，此次成立志愿服务队，就是要搭建标准化的志愿服务体系。

在链家集团近16年的发展过程中，其公益事业已经走过了11个年头，一方面助力精准扶贫，长期关注贫困地区儿童与青少年的发展，另一方面从事社区服务，致力于打造便捷温馨的城市社区。

式。社区志愿服务作为一条纽带把居民连接起来，营造良好的社区生活氛围。

“在从事社区服务的过程中，我们发现越来越多的同事愿意参与进来。比如在今年高考期间，链家在全国设立的‘高考服务站’累计接待了超过3万人次，我们从其中看到了公益服务的价值，链家员工在参与社区服务过程中获得居民的肯定，激励他们继续参与公益，这是一个很好的良性循环。”贾生平介绍道。

《志愿服务条例》第二十三条提出，“国家鼓励和支持国家机关、企事业单位、人民团体、社会组织等成立志愿服务队开展专业志愿服务活动，鼓励和支持具备专业知识、技能的志愿者提供专业志愿服务。”随着国家层面法规政策的鼓励，以及企业对于自身社会责任的重视和品牌经济的发展，企业志愿服务逐渐成为潮流。

## 搭建标准化服务体系

近期，链家集团在北京市相关部门、北京市志愿服务联合会的指导下，与朝阳区区委强强联合，成立了链家志愿服务队，正式加入“志愿北京”平台，深耕社区公益。

据北京市志愿服务指导中心项目发展部部长肖树生介绍，在整个“志愿北京”平台上，目前实名注册的志愿者已经达到339万，包括6万多个团体和50多个项目。今后，链家志愿服务队将依托“志愿北京”这一专业平台进行运作。

链家志愿服务队成员经过严格筛选而出，要求员工自愿申请，志愿者要具备与所参加的志愿服务活动相适应的身体素质，并且接受所在志愿者组织和相关部门的管理和协调，志愿者通过审核后领取“志愿服务证”，全部持证上岗。志愿服务队为每一位志愿者建立档案，对服务时间长、服务效果好的优秀志愿者进行表彰和奖励。

链家志愿服务队将围绕社区公益服务、节日公益活动、日常便

## 构建链家公益版图

“作为数据驱动的全价值链房产服务平台，链家有业内独有的房屋数据、人群数据、交易数据，这些数据除了用于提高消费者的购房体验，还为链家的各项慈善公益活动提供有效支撑。”贾生平介绍道。

事实上，在近16年的发展过程中，链家集团从事公益事业已有11年。早在2006年，链家公益携手中国华侨公益基金会，联合地方政府为贫困地区的学校改善校舍，并帮助增开美术课、音乐课、阅读课等课程，建设“链家爱心小学”。

截至目前，链家已捐建8所



民服务以及便民服务日等方面展开，形成制度化、专业化、常态化的志愿服务体系。

在社区公益服务方面，计划每季度举办一次社区房产交易知识科普讲座，资深经纪人作为志愿者在社区进行房产交易知识、房产风险防范、房产权益维护等演讲。在节日公益活动方面，今年将组织志愿者走进北京400个社区，开展丰富多彩的庆祝活动，与社区居民共度佳节。在日常便民

“链家爱心小学”，建立120所爱心图书馆，惠及学生43467人。同时开展了“链·未来成长计划”，对家庭贫困、成绩优秀的在校小学生提供资金资助，为边远贫困地区的孩子建立电脑教室，利用互联网在线教育平台定制在线课程，共享优质教育资源。

2014年起，链家开始启动“链家在身边”社区公益项目。在店面内，链家提供8项应急服务：应急打印复印、应急雨具、爱心图书捐赠点、便民饮水、应急电话、应急上网、应急充电、询路指引等。在社区里，链家15万经纪人

服务方面，为社区居民免费提供应急打印复印、应急雨具、爱心图书捐赠点、便民饮水、应急电话、应急上网、应急充电、询路指引等服务，社区居民可到任意一家链家门店寻求帮助。

此外，链家拟定每年9月22日为便民服务日，届时将开展一系列公益行动。例如，在链家门店周围整理共享单车，在公园广场、社区街道等场所义务清扫垃圾，清除“牛皮癣”广告，营造干净整

洁的公共环境和街道环境，在朝阳区路况复杂的街道提供疏导交通等服务。

“首都志愿服务工作蓬勃发展，离不开链家集团为代表的爱心企业和各类公益组织的鼎力相助。链家志愿公益服务从无到有，从小大到，深入社区百姓践行企业社会职责。今天成立了链家志愿服务队，标志着链家志愿公益事业走向了更成熟与规范的快车道。”北京市相关部门领导表示。

日，今年最强台风“天鸽”在珠海登陆，多个社区街道的交通陷入瘫痪，链家员工自发组成志愿者队伍，为社区居民清除路障，打通了安全通道。

“链更多爱，暖更多家”是链家公益的核心理念。链家在全国有15万经纪人，有庞大的社区载体，我们依赖社区生存，更致力于成为居民的“社区好邻居”。在不断创新公益方式的过程中，链家聚集内部经纪人，号召更多社会人士参与公益，我们不仅承担着一个企业的责任，更承担着千万家庭的责任。”贾生平表示。