

仁恒置地进退之间

本报记者 方超 董海华 上海报道

来自新加坡的仁恒置地，正在规模扩张的道路上急速前进。克而瑞数据显示，前5个月，

规模焦虑

此前以开发高端住宅为主的仁恒置地，却更像“起了个大早，赶了个晚集”，销售业绩相对于同期的其他企业来说，长期徘徊不前，相关信息显示，其在2016~2018年的销售收入分别为256.64亿元、256.38亿元、248.88亿元。

“我们现在是在验资阶段，7月20日左右针对验资客户开放样板房，大概8月初左右就开盘了”，日前，上海仁恒静安世纪销售处工作人员如此表示。

而上述的仁恒静安世纪，正是仁恒置地在2019年6月，以总价34.32亿元摘得上海市静安区市北高新技术服务业园区N070501单元18-03地块，同区域内还有融创静安映、华发华润静安府等项目，前者在6月初开盘当日完成79%的去化。

近日，记者走访18-03地块发现，售楼处已盖到4层，旁边的6号、10号住宅楼也已建到两层多，现场工作人员介绍称，上述两幢楼后面的其他住宅楼，也处于差不多的建设状态，而记者在此前的3月探访时发现，18-03地块“桩基部分还未完工”。

仁恒静安世纪项目的“加速”，正是仁恒置地提速前行的缩影。

相关信息显示，仁恒置地创始人早年移居新加坡的钟声坚，于1993年进驻中国，天眼查显示，仁恒置地目前已在深圳、天津、南京、苏州等10多个城市落地。

尽管如此，但此前以开发高端住宅为主的仁恒置地，却更像“起了个大早，赶了个晚集”，销售业绩相对于同期的其他企业来说，长期徘徊不前，相关信息显示，

仁恒置地以178.5亿元的全口径金额位列第55位，此外，其还以41.9亿元的新增土地价值位列行业第72位，而上述数据相比2019年同期，皆呈现大幅上升态势。

但在规模进阶的同时，无论是在仁恒置地进入颇早的南京市场，还是近年来才进入的武汉市场，无证施工、房屋质量等问题，也让仁恒置地一次次成为外界关

注对象。

而对于企业今年有无设定销售目标，仁恒置地相关负责人对《中国经营报》记者表示，“按照上市公司要求，我们不能对业绩作预测”。



仁恒静安世纪项目工地入口，销售人员表示，大概7月20日左右，针对验资客户开放该处工地样板房。方超/摄影

其在2016~2018年的销售收入分别为256.64亿元、256.38亿元、248.88亿元。

但这一切似乎在2019年前后开始发生转变，这一年，仁恒置地的销售目标为500亿元，尽管彼时其相关负责人称“内部也不好提多少目标”，且称对此不好回复，但仁恒置地最终仍然实现上述目标，克而瑞数据显示，2019年

仁恒置地以561.4亿元的全口径销售金额位列第60位。

“全集团销售额突破500亿元，创下仁恒历史新高”，对于2019年的销售业绩，仁恒置地方面曾如此评价道。

而在跨过500亿关口之后，当下的仁恒置地似乎仍在谋求进一步发展。

克而瑞数据显示，前5月，仁

恒置地以178.5亿元的全口径金额排在第55位，而2019年同期，仁恒置地的上述两项数据分别为118.6亿元与位列第73位。

值得注意的是，布局已久的南京市场，或是仁恒置地业绩“提速”的关键所在，中指研究院数据显示，2020年1~5月，仁恒置地以76.67亿元的销售金额位列南京市场第2位，仅次于万科，而2019年同期，仁恒置地甚至都不处于该排行榜前20位。

除了销售金额的“突飞猛进”外，仁恒置地还以41.9亿元的新增土地价值位列克而瑞榜单第72位，而其2019年全年的新增土地价值也仅为67.8亿元，仁恒置地的“突围”意图引发市场关注。

仁恒置地集团副总裁、仁恒上海公司总经理周轶群也曾对媒体表示，今年不会缩减拿地计划，“优质的开发商在土地储备是持续增长，市场的热度要不断保持，不断提供新的产品满足客户日益增长的需求”，并表示，“今年还会持续地拓展土地市场”。

而仁恒置地相关负责人仅对记者表示，其自身“不涉及对外发布数据，或对数据作出评价”。

业内人士则对此表示，在当前的房地产市场形势下，“大鱼吃大鱼”都已不稀奇，规模大的房企在融资等层面优势明显，仁恒置地的发展反映了其对于规模的渴求。

口碑危机

在销售规模与产品类型的“一上一下”外，仁恒置地近期还因房屋质量、违规施工等问题，引发外界关注。

除了在销售规模的上升外，仁恒置地似乎也在产品类型上“下探”。

“以前我们的楼盘都是大面积，这应该是我们做的最小的楼盘了，但是它的标准是最高的”，仁恒静安世纪销售处工作人员表示，该项目是仁恒在浦西做的第一个公园系产品，最小户型为106平方米的3室2厅2卫。

不仅如此，相关信息显示，南京城南赛虹桥仁恒G59、G60地块“仁恒城市星光”项目，最小户型仅74平方米，而仁恒在南京的其他项目入门户型门槛，相比以往也有所降低，甚至有声音称此为“平民化”仁恒开始抢占刚需市场”。

上海中原地产分析师卢文曦表示，仁恒置地等有时做小户型，某种程度上，“也是没办法的办法，因为现在有的土地出让合同里边就规定好了，小户型产品必须达到多少比例”。

除此之外，仁恒近年来的代建业务规模也快速增长，相关信息显示，截至2019年底，仁恒置地的“代建合作项目增至7个”，而上述的南京仁恒城市星光也属于代建项目。

对于产品类型“下探”以及发展代建业务的原因等，记者此前曾致电致函仁恒置地相关负责人，但是未得到回复信息。

在销售规模与产品类型的“一上一下”外，仁恒置地近期还因房屋质量、违规施工等问题，引发外界关注。

近日，江苏广电总台“我苏特稿”以《南京仁恒600万新房现6米裂缝 开发商：没必要做第三方检测》为题报道称，南京王女士“发现客厅的顶板上出现了一条长约6米的裂缝”，引发关于房屋可能存在安全隐患的担忧，而开发商

表示已出具维修方案，不能保证后期不开裂。

无独有偶，同样是仁恒置地颇为器重的南京市场，其仁恒麒麟G108地块此前被当地媒体报道称，涉嫌无证施工而被当地有关部门勒令停工，报道称，仁恒该项目“明显忽略了其中公告规划、申领施工许可的步骤，有严重扰乱市场开发秩序的嫌疑”。

值得注意的是，不单单是南京市场，近日，武汉仁恒公园世纪业主在网上投诉称，该项目“捆绑软装包并设圈套认定退房”，投诉显示，仁恒存在“将签订的认购书集体上收，只给购房者开收据，并对各个时间节点没有明确告知含糊其辞”“故意拖延时间节点，设局威逼购买软装包”等问题。

而在人民网地方领导留言板上，早在2019年12月，就有消费者投诉称，“武汉仁恒公园世纪变相强迫购买装修包”，彼时，武汉江岸区人民政府回复称，“经江岸区房管局调查，开发企业在开盘前已按市房管局要求公示了相关信息，开发企业在开盘销售时未强制要求购房者购买装修升级包。”

值得注意的是，如果将时间线拉长，主打品质地产的仁恒置地，此前早已遭到多地消费者投诉，如上海仁恒森兰雅苑、南京仁恒江湾城等项目就曾因各种原因，陷入业主投诉维权风波之中。

而钟声坚此前曾表示，“建筑本身是有灵魂的，它不仅为人遮风挡雨，还承载着人们的情感、记忆”，仁恒置地长期以来的企业宗旨则是“善待土地、用心造好房”。

对于企业发展及如何平衡利润与质量口碑等问题，记者此前致电致函仁恒置地相关负责人，但是截至发稿，仍未获得回复信息。

开业6家机器人餐厅 碧桂园打造多元化业务闭环

本报记者 余燕明 北京报道

2020年2月中旬，国内新冠肺炎疫情最严峻的时候，碧桂园旗下的千玺机器人餐饮集团(下称“千玺集团”)向疫情中心——武汉的方舱医院捐赠了一批集装箱煲仔饭机器人。

当时，这样一台集装箱煲仔饭机器人，它在1个小时内，就能制作完成上百份煲仔饭，并且可实现24小时无接触式循环生产与配餐，让在武汉方舱医院抗击疫

师承名厨的机器人

日前，新开业的位于广东顺德的FOODOM天降美食王国机器人餐厅综合体里，千玺集团自主研发的炒锅机器人、煲仔饭机器人、粉面机器人等20多种餐饮机器人设备集中亮相“上岗”。

今年初，千玺集团首家机器人中餐厅旗舰店在广州珠江新城花城汇广场开业，而这次开业的机器人餐厅综合体涵盖了中餐、火锅和快餐三大业态，开发了200种各式菜品。

在2000平方米餐厅的中餐区域，巨大的玻璃幕墙背后，18台炒锅机器人在不断翻滚，3~5分钟时间，一盘地地道道的顺德菜就出锅了。

前来餐厅就餐的消费者，在餐桌前扫码点餐以后，炒锅机器人自动加料翻炒炒制，菜品自动出锅后，通过餐厅上方的玻璃云轨送餐系统，几分钟的等待，菜品会“从天而降”到点餐桌上，全程无需任何餐厅服务员介入参与。

这些炒锅机器人已经学会制作150多道菜品，且大多是顺德菜，千玺集团的总部就位于美食之都——广东顺德。这些炒锅机器人“师承”顺德名厨，千玺集团引入了美食大厨作为机器人的导

情的医护人员，吃上了热乎可口的煲仔饭。

远在千里之外的北京，国内会展巨头北辰实业正在为旗下的会展中心寻找餐饮供应商，北辰实业在社交媒体上看到了武汉方舱医院的煲仔饭机器人的巨大能量，最终与千玺集团达成了战略合作。

日前，包括煲仔饭机器人在内，千玺集团研发生产的2款机器人已经率先获得国家机器人检测与评定中心颁发的系统集成餐

师进行前期中餐菜品的研发。

千玺集团智源科技助理总经理戴相录介绍，这些愿意与千玺集团合作的名厨，在菜品研发现场演示炒制拿手菜的时候，会同时设置摄像机和红外相机，其中摄像机主要用于记录厨师的加料时间、翻炒方式、动作幅度等菜品制作的全过程，红外相机则用于监测炒锅的全程温度。

千玺集团的菜品研发团队甚至还用到电子秤、食品中心温度计和游标卡尺，其中电子秤主要称量菜品的食材重量，温度计用来测量烹饪完成以后的菜品中心温度，游标卡尺则用于度量食材的尺寸，比如刀工手法，以便在后期让中央厨房设备也采用类似的刀工制作食材。

详细采集名厨菜品制作的全程素材以后，千玺集团的烹饪工艺团队就会开始着手进行对照分析，利用炒锅机器人形成初步的菜品烹饪方案，再开始一遍遍地测试和调校。

当烹饪工艺团队认为炒锅机器人可以成功制作菜品时，由名厨试菜后进行判定，再安排进入盲测环节。同一道菜品，由几位厨师以及几位炒锅机器人分别制作，被招募盲测的消费者逐

饮机器人CR(China Robot Certification)证书，开创了餐饮行业的先河。

从2019年成立以来，千玺集团已经研制了汉堡机器人、云轨系统、一体化全自动蒸箱、火锅智能配餐机器人及自动物流系统等61种样机。目前，千玺集团已打造了6家机器人餐厅，涵盖中餐、火锅、煲仔饭、快餐等多个不同品类。

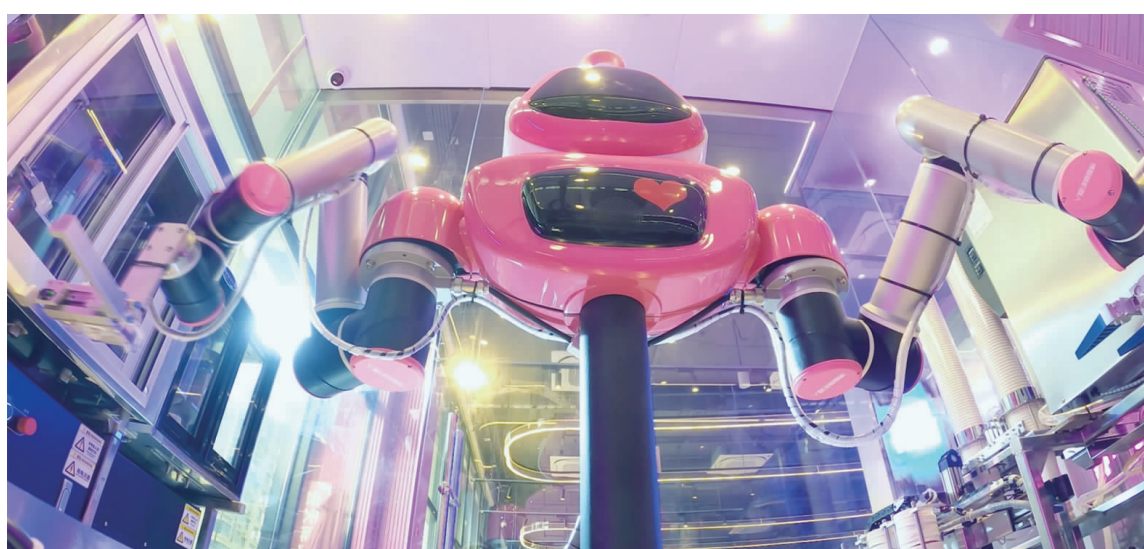
未来，千玺集团致力于打造全球最大的集开发、生产、运营、供应链体系于一体的智慧餐饮集团。

一品尝过后，对菜品的口感、色泽等多个指标打分，只有几个菜品的分数相差无几的时候，这道菜品才会出现在机器人餐厅的菜单上。

千玺集团的工程师团队将菜品制作的烹饪工艺、菜肴原料、灶上动作、火候控制、烹制过程等数据输入机器人电脑，这些机器人“徒弟”不仅能够精准记忆、稳定还原大厨们的地道手艺，还解决了传统中餐菜品因为厨师不同、技艺差别导致品质不稳定、口味差异大等问题。

“炒锅机器人制作菜品更安全、更健康。”戴相录说，“一是菜品制作全程没有人为参与，所以不会有毛发、汗液等；二是炒锅机器人会严格控制温度，而传统炒菜方式当炒锅温度180℃的时候，就会产生不饱和脂肪酸、油烟等不利于身体健康的有害物质”。

除此之外，他也进一步表示，餐饮机器人在技术上更加先进，所以它对环境、对人都更加友好；餐饮机器人效率更高，尤其是对消费者体验和餐厅运营层面而言；当生产效率提高以后，消费价格也会更加低廉；餐厅的菜品和服务品质也都会更加稳定。



日前，新开业的位于广东顺德的FOODOM天降美食王国机器人餐厅综合体里，20多种餐饮机器人设备集中亮相“上岗”。

后疫情时代的餐饮变革

日前新开业的FOODOM天降美食王国机器人餐厅综合体，其中，粉面机器人、早餐机器人、咖啡机器人等7款餐饮机器人均是首次亮相。这些充满科技元素和未来感的餐饮机器人，引发了不少前来就餐的年轻人、小朋友驻足惊叹。

汉堡机器人、云轨系统、火锅双臂取餐机器人等14款设备实现了全新迭代升级，升级后的餐饮机器人更加稳定、高效。比如，第二代汉堡机器人的出餐效率从90秒/份提高至20秒/份，比当前快餐行业巨头的出餐效率(约30秒/份~40秒/份)快了近1倍。

而火锅智能配餐机器人具有了冷藏保鲜、按单出餐和定点传菜的功能，这款餐饮机器人的传菜效率可达850盘/小时，单条物流线可同时服务12桌，最多可自动传送80种菜品。

另据碧桂园集团助理总裁兼千玺集团总经理邱咪介绍，千玺集团还推进了产地直采从源头优选食材，自建中央厨房采用自动化的流水线和智能加工设备，保障处理过程避免污染并做到全流程监控。标准化处理过的食材由冷链

配送到达餐厅后直接进入冷库，直至进入机器人烹饪设备，整个烹饪过程与人工隔离，将人工操作带来的食材污染几率降到最低、保证更卫生、更安全。

中国烹饪协会会长姜俊贤表示，疫情使消费者更加关注食品安全、营养健康，这将倒逼餐饮业注重各环节的紧密合作及全产业链的协调发展，全行业会更加注重就餐环境的科学、合理、舒适。

“后疫情时代的机器人烹饪及无接触送餐等智能化餐饮需求，将是全世界消费者健康安全生活方式的重要趋势之一。”邱咪说。

过去短短的一年多时间里，千玺集团就实现了从研发制造、系统搭建到整体运营、从0到1的快速推进，主要依托于碧桂园集团多元化业务资源的支撑，它将是该公司打造上下游全产业链闭环的重要一环。

在餐饮产业链前端，千玺集团可以整合碧桂园在现代农业方面积累的优势通过产地直采模式搭建供应链体系，目前已围绕大米、禽肉、小龙虾建立多个原材料供应基地，在扶贫助农增收的同时，推进标准化生产和采购，为机器人餐

饮的食材开源奠定基础。

而在产业链后端，千玺集团的机器人餐厅和单机设备能为包括碧桂园社区、酒店、教育、商业项目在内的全社会提供智慧化餐饮服务，进而实现与主营业务协同提升、联动增效。

“如果说主营业务是老虎，那么新业务就是翅膀，‘老虎插上翅膀’，新业务会给主营业务带来更大价值。”碧桂园集团总裁莫斌说。

“致力于成为全世界最大的餐饮服务商，所以我们的各个模式都要齐头并进，包括加盟、合营、自营等。”邱咪说，当前，千玺集团业务已覆盖后端供应链生产(中央厨房)、机器人生产、餐饮门店运营及机器人单机设备运营等全产业链。

“将来即使你身在海外，购买一台我们推出的家庭版机器人炒锅，从我们的中央厨房采购空运标准化新鲜食材，扫码花上几毛钱，坐在家就能选择制作各大名厨、不同风味的菜品。”戴相录说，“如果你是美食达人，将来你也可以在我们的平台上传你的拿手菜的菜谱与厨艺，让千千万万家庭品尝你的独家美食。”