

花樣年七月合約銷售量價齊升

「彩惠人生」階段性成果盛大發佈

(2018年8月3日 – 香港) 花樣年控股集團有限公司(「花樣年」或本「公司」, 連同附屬公司, 總稱本「集團」; 港交所股份代號: 1777) 公佈 2018年7月份銷售業績, 集團附屬公司深圳市花樣年地產集團有限公司於7月實現房地產業務合同銷售面積 108,021 平方米, 實現合同銷售金額約人民幣 15.36 億元, 同比增長 118.63%。2018年累計合約銷售面積 1,273,205 平方米, 合約銷售金額人民幣 128.43 億元, 同比增幅達 123.15%, 完成全年人民幣 300 億銷售目標的 42.8%。

單月銷售額達 15.36 億 同比增長 118.36%

今年樓市進入下半年, 7月整體樓市成交穩中有升, 各線城市成交量均有微幅上漲。其中, 一線城市整體成交環比上升 16.6%, 其中深圳成交升幅近 70%; 二三線城市中南京升幅較大, 達到 116.6%, 百強房企銷售額單月同比增長約 57%, 累計同比增長約 40%, 已連續四個月反彈。土地方面, 全國土地市場供應量環比下降, 但與去年同期比較增加近兩成。政策方面, 樓市調控與信貸政策依然收緊。

花樣年本月地產銷售業績方面收穫 15.38 億元合約銷售, 繼續保持高增長態勢, 單月同比增幅繼續維持一倍以上, 達 118.63%, 遠超百強房企平均 57% 的增速 (數據來源: 億翰智庫數據)。同時, 7月合約銷售單價首次突破 14,000 元/米, 同比增幅近 90%。全年來看, 1-7月累計合約銷售增速 123.15%, 亦處於行業領先水平。項目方面, 合肥寶利豐、桂林麓湖國際和成都香門第表現出色, 分別貢獻 8.22 億、1.60 億和 1.07 億人民幣的合約銷售, 此外深圳家天下、成都智薈城和成都大溪谷也取得了不俗的環比銷售成績增長。

「彩惠人生」階段性成果發佈 發現社區消費新場景

7月13日, 由中國物業管理協會、彩生活服務集團主辦的「彩惠人生助推社區經濟——2018 (中國·深圳) 社區新物種高峰論壇」順利舉行。現場就「社區新物種與社區新經濟」的話題, 對資本投資、物業管理、社區商業、社區居民等展開了討論, 合眾之力促進中國物業轉型升級, 激發社區經濟的創新、健康、可持續發展。

今年3月31日, 彩生活旗下彩之雲社區平台啟動「彩惠人生」項目, 聚合社區衣、食、住、行、娛、購、游等供貨商、服務商, 把原本分離的物業與商業服務相結合, 通過與商家攜手彩生活平台共同讓利給業主, 贈送物業費, 構建了一種全新的社區新零售模式。一方面為業主省錢, 為商家打通渠道, 另一方面也為物業公司提高了收繳率, 截至2018年7月5日, 彩惠人生上線 96 天, 成交訂單總數為 391818, 共計為業主減免物業費用超過 13280000 元。

彩生活的目標是讓社區的生態更加多元化, 形成豐富的社區消費場景。比如, 彩惠人生推出的所有的服務項目原本可以不在社區這個場景裏面進行交換, 但由於空間的距離、熟悉的程度會促使交易模式的變化, 甚至交易內容的創新, 這就是彩生活期望所。現場, 花樣年控股董事會主席潘軍講到:「...必須兩件事情一起做: 一是我們線上的、關於交易品種的分析; 二是鄰里之間、家庭之間、

社交關係的變化，微信為什麼會值 3 萬億、4 萬億？因為它形成一個新的社交關係。而我們在彩生活的平台上，不管線上還是線下，我們整合起來是希望發生新的社交場景、新的交易場景，這才是彩生活未來的空間。」

彩生活生態圈某種意義上就是社區服務命運共同體，通過彩惠人生等互聯網產品，增強用戶粘性和服務，提升社區和入口的價值。通過小股操盤模式，以較低的持股比例獲得合作夥伴平台合作運營權，輸出彩之雲平台，在不影響物業公司利益的基礎上，不斷跑馬圈地，擴充服務更多的社區和入口。

彩生活總裁唐學斌表示：「這種實現業主、商家、物業各方共享、共生、共贏的物業服務合作新模式，帶來了積極效應。可以幫我們業主免物業費、同時還可以幫物業公司漲物業費，它的邏輯就是因為社區的豐富場景和業主的真實需求和我們商家結合以後，產生的神奇效果。」據數據統計，彩惠人生自上線以來總共的用戶數 61 萬左右、日均 PV 是 43100，即每天有 4 萬多個訪問量，每天有 1 萬多個用戶過來訪問。

以家庭的「實惠」需求切入，快速把握社區流量紅利，將是彩惠人生的成長路徑。彩生活堅信未來的物業管理、未來社區服務一定是一個入口級的產業。

社區商業輕重兼容 豐富社區生態

7 月 12 日，彩生活服務集團於深圳彩生活時代廣場舉行招商大會暨主力商家簽約儀式。彩生活時代廣場的屬性是彩生活生態圈線下體驗 MALL，將聯合彩之雲 APP 實現線上線下融合，真正打造一站式共享生活服務平台，主要是服務社區業主。將互聯網與實體商業有機串聯起來，實現了「互聯網+社區商業」的全新模式，進一步完善社區智慧生態圈。

彩生活時代廣場並不是做商業地產，而是為了做一個社區的業主的體驗中心，打通社區和商業之間的連接，讓社區業主有一個類似於大一點的盒馬鮮生，不僅做了生鮮還做其他商業，在這個商業中心看到的貨品、體驗過的服務，均可以在線上下單、配送，還有線下展示店。

彩生活是基於社區場景，基於社區生態圈，業態不同。花樣年商業則是輕重結合，通過自行開發、收購、資產管理等多種模式，一是自己開發自己管理，第二就是完全輕資產，包括策劃、招商、營運或者銷售。花樣年商業通過多年的會員系統管理，在全國商業項目吸納了將近 200 萬的會員基數，初步積累了部分消費者畫像。同時花樣年商業與彩生活、花樣年集團大數據公司通過系統對接，在集團平台服務的數千萬社區人群中進行精準營銷和互動服務，突破物業和地域限制，線上線下相互導流，並且由單純的商業服務擴展至與日常生活相關的更廣泛的衍生服務。輕重兼容將成為花樣年商管公司未來發展的重要選項，對收購、整租、合作經營等模式均保持積極嘗試。至 2020 年，花樣年商業全國項目佈局將到達 80 個，資產管理面積將超過 500 萬平米。

彩生活服務集團喜獲中誠信給予 AA 主體信用評級

彩生活服務集團喜獲國內著名評級機構中誠信證券評估有限公司給予 AA 主體信用評級，評級展望穩定，充分表明其對彩生活定位準確、創新經營的肯定。此次評級提升，對公司擴大融資渠道、降低融資成本以及提高市場整體競爭力有著重要意義。

雙頭部戰略牽引 開啟下半年

從價值鏈看，地產行業開發集中化且逼近「天花板」，但從衍生業務上看仍具有發展空間，輕資產模式仍然是房企發展的高級模式。下半年，要從以下幾個方面實現這一高級模式：地產存量業務應加快去化，提高周轉，著力打造高端精品，提升產品附加值。增量業務採用輕資產、高杠桿的地產基金模式，重點佈局養老公寓、青年公寓、社區商業。產業地產方面，要以點帶面，低價勾地，圈占稀缺產業資源。

社區業務，通過業務橫向深入融合，縱向打通線上線下服務，提升社區溫度，推動社區整體估值和品牌價值提升。今年最重要的工作是社區溫度的提升，將「彩惠人生」的線上用戶與社區溫度提升相結合，打造「拳頭產品」。未來，花樣年還將打造社區建設標準、社區配套設施標準、社區服務標準等三個閉環標準，致力於成為社區服務的引領者。

花樣年作為世界領先的社區綜合服務運營商，一直扎根用戶瞭解用戶，致力於為業主提供更豐富多彩的社區場景、提供有價值的產品和人性化的服務。花樣年必須與社區服務共同成長，堅定輕重並舉的發展戰略，堅定的打造立足於「社區+」的有機商業生態圈，創造有趣、有味、有料的生活空間及體驗。

未來，花樣年將在持續做好地產開發業務的同時，繼續整合企業內外資源，打造基於輕重兩大業務系統的有機生態圈，為投資者創造更理想的回報。

- 完 -

關於花樣年

花樣年集團起步於一九九八年，二零零九年十一月在香港聯交所主板上市，目前已全面完成基於未來移動互聯網、客戶大資料時代的業務戰略佈局，成為中國領先的以金融為驅動、社區服務為平台、開發為工具的產業金融集團，業務涉及社區金融服務、彩生活住宅社區服務、房地產開發、國際商務物業及度假物業運營、社區文化旅游、社區商業管理、社區養老、社區教育產業等八大增值服務領域，覆蓋中國內地超過 200 個城市，擁有花樣年控股（01777.HK）、彩生活（01778.HK）兩家港股上市公司，已成為全球最大的住宅社區服務運營商。

在深耕國內市場的同時，花樣年國際化戰略擴張不斷推進，目前已經在香港、臺北、新加坡、東京設立分公司，在新加坡、美國、臺灣投資了項目。

花樣年的企業願景是致力於成為有趣、有味、有料的生活空間及體驗的引領者，為有價值追求的客戶提供品位獨特、內涵豐富的生活空間及體驗。

如欲查詢更多資料，請瀏覽花樣年網站：www.cnfantasia.com

如有垂詢，請聯絡：

IPR 奧美公關

羅雅婷 / 李安健 / 周湑 / 翟穎琳 / 方曉璇 / 高曉琪 / 倪宛聲

電話：(852) 2136 6181 / 3170 6753 / 3920 7649 / 3920 7619 / 3920 7634 / 3920 7637

傳真：(852) 3170 6606

電郵：fantasia@iprogilvy.com