



搜狐新闻客户端



消费日报微信公众平台

“地产+”卡位优秀赛道 融创步入均衡高质量增长新阶段

3月12日,融创中国(下称“融创”,01918.HK)披露2020年业绩报告。2020年全年,融创录得营业收入2305.9亿元(人民币,下同),同比增长36.2%;归母净利润356.4亿元,创历史新高,同比增长36.9%;每股盈利7.82元,同比增长30.6%;预计每股分红1.65元,同比增长33.9%。2020年,融创录得合同销售5753亿元,稳居行业第四,核心城市保持领先优势,其中在12个城市销售金额排名第一,另有25个城市排名前五。

各项经营业绩稳健增长的同时,融创凭借战略优势和坚实基础,持续优化资本结构。2020年底,融创净负债率大幅下降至96%,非受限现金短债比

提升至1.08,剔除预收款项后的资产负债率下降至78%。两项指标成功达到“三道红线”政策标准,一年期超短期迅速降至“黄档”。

与此同时,融创以卓越的拿地能力强化土储竞争优势;高品质产品和服务持续领跑行业;“地产+”产业能力日益凸显,行业综合竞争优势进一步得到巩固。

盈利收入大幅增长 资本结构显著优化

2020年,国家对房地产行业坚持“房住不炒”的调控目标,并出台“三道红线”等长效调控机制。疫情后,房地产市场快速复苏,土地市场保持较高热

度,同时,市场分化也在持续加剧。

自2019年下半年起,融创结合自身发展阶段的要求,主动执行“降杠杆、优化资本结构”更加均衡高质量的发展战略,盈利能力不断提升、资本结构持续优化。

2020年全年,融创录得营业收入2305.9亿元,同比增长36.2%;归母净利润356.4亿元,同比增长36.9%;每股盈利7.82元,同比增长30.6%;预计每股分红1.65元,同比增长33.9%。截至2020年底,融创在手现金1326亿元,非受限现金超额覆盖短期债务,流动性充裕。

与此同时,得益于自身坚实的基础,融创三项资本结构指标连续实现显



重庆融创文旅城

著改善。2020年底,融创净负债率同比下降76个百分点至96%;非受限现金短债比提升至1.08,剔除预收款项后的资产负债率降至78%。按照“三道红线”标准,融创已降至黄档,“降杠杆”取得超预期成果。

地产主业优势突出 头部地位进一步巩固

在国家宏观调控趋于精细化的背景下,房地产行业正朝着长期、稳定、健康的方向迈进,而具备规模及品牌优势的头部企业,将凭借坚实的基础,迎来更大的发展空间。

2020年,融创录得合同销售金额5753亿元,稳居行业第四,核心深耕城市保持领先优势,55个城市销售排名进入前十,其中12个城市销售金额排名第一,此外另有25个城市排名前五。

多年来,卓越的拿地能力以及对于周期的精准把握,始终是融创发展的核心竞争力之一。2020年,在竞争激烈的土地市场,融创发挥多元的拿地优势,坚持高标准拿地策略,巩固高质量土储优势。截至2020年底,融创土地储备约78%位于一二线城市,平均土地成本仅约4270元/平方米。2021年,融创全年可售货值预计超过9000亿,其中超过78%位于一二线城市。

在持续获取高质量土地的同时,融创持续推动产品创新升级,产品力保持行业领先。2020年,围绕主力客群年轻化及科技化发展趋势,融创在高端精品定位的基础上,持续升级户型、社区、服务等方面的功能,打造“1 AM 1”

年轻化生活新主张。2020年,亿翰智库“中国房地产超级产品力研究成果”中,融创位居产品力榜首。

“地产+”业务初露锋芒 综合竞争力持续提升

融创“地产+”在行业内已逐渐呈现出蓬勃的生命力和竞争力。

2020年11月19日,融创服务控股有限公司(下称“融创服务”,01516.HK)成功登陆港交所,加速建立物管行业头部企业的竞争优势。

融创服务盈利能力不断提升。2020年录得营业收入46.23亿元,同比大幅增长约63.5%,三年复合增长率达58%;归母净利润6.20亿元,同比大幅增长约129.6%,三年复合增长率达152%。

融创服务收入结构持续优化。截至2020年底,融创服务物业管理服务收入在总收入中的占比大幅提升至60%。此外,社区生活服务多元发力,业绩逐步显现。

得益于母公司的强力支持,高品质综合服务能力、多渠道多业态的外拓能力,融创服务规模收获确定性增长。截至2020年底,融创服务在管建筑面积约1.35亿平方米,同比增长155.1%,合约建筑面积约2.64亿平方米,同比增长67.2%;考虑母公司土地储备面积后的合约建筑面积近4亿平方米。

2020年,融创文旅通过开放式经营、主题夜游、业态权益互通、构建“融创文旅俱乐部”线上会员平台等持续创新的经营策略,疫情后业绩得到快速恢复。2020年下半年,客流量同比提升

33%,全年总客流超1亿人次;2020年收入约38.8亿元,同比增长36%,管理利润达约6.27亿元,同比大幅增长311%。

在融创文旅众多产品业态中,融创冰雪依托四季运营优势,已完成市场提前卡位,目前布局全国18个城市,规划18个滑雪场,其中7个滑雪场已开业,总接待333万人次。目前,融创已成为国内最大的室内冰雪运营服务商。与此同时,融创整合已创立二十余年的超级冰雪IP—哈尔滨冰雪大世界,打造集室内、室外于一体的冰雪娱乐度假目的地。

融创文化也在2020年取得长足发展。期间,融创文化不断完善业务布局,坚定超级IP长链运营模式,围绕真人电影、真人剧集、动画电影、动画番剧、短视频五大赛道持续进行深度布局,在优质内容项目制作。

2020年,融创文化已完成七大动画工作室布局,并在影视领域实现头部内容项目的稳定输出。旗下Base首部原创动画电影《许愿神龙》2021年1月上映后,收获超1.6亿票房;2021年春节档,融创文化参投的影片《刺杀小说家》和《熊出没·狂野大陆》,分别收获超9.83亿和5.75亿的票房。

经受住了复杂外部环境的考验,2020年,融创的地产主业实现均衡高质量发展,竞争优势持续强化;“地产+”业务发展迅速,竞争力不断提升。未来,融创凭借全面竞争优势,得以更加均衡、高质量的发展,成为具备广阔增长空间的大型企业集团。



成都环球融创未来城

张晟维:不忘初心,鉴物惠人

张晟维又名张伟光,很多人都知道他国家级珠宝玉石鉴定专家,其实作为土生土长的北京人,毕业于中国农业大学经济管理专业的他还是平谷区政协委员、朝阳区民主建国会会员、中国政法大学客座教授、北京服装学院客座教授、山东济宁学院特聘教授,还多次参与录制中央电视台农业频道《乡土》栏目的国庆特别节目《手艺》,多次受邀担任北京电视台财经频道《理财》《财富晚间道》等栏目的特邀鉴定专家,参与录制节目120余期,深受珠宝爱好观众的喜爱和追捧。

致切工吸引了我,当即收入囊中。”

张晟维的绝美作品多产自于我国的珠宝之乡云南瑞丽,瑞丽自由贸区作为中国唯一的免税口岸,拥有丰厚的国外宝石矿产资源和市场,云南各少数民族喜爱佩戴首饰,因此云南的珠宝市场也是中国最为著名和活跃的市场。常驻云南,为顾客甄选珠宝原材料,再通过专业雕刻师结合国内外少数民族文化和流行趋势精心设计,让张晟维的珠宝作品备受欢迎,刚刚上市便一抢而空。

一专多能 跨界授课“多面手”

近年来,钻石消费在我国快速增长,我国已是世界上任何一家钻石企业不能忽视的市场,此外,宝石消费也悄然在我国兴起。张晟维认为,我国珠宝行业需要更多与国际接轨的鉴定、设计人才补充进来。由此,他计划培养珠宝鉴定人才。从2015年起,张晟维首先担任了山东济宁学院特聘教授,随后先后担任中国政法大学、北京服装学院及北京京实培训中心客座教授,将珠宝知识带给全国高等院校学生。

学生们通过《珠宝翡翠首饰佩戴礼仪常识与鉴赏欣赏》《服装如何与首饰搭配》等课程,了解到珠宝知识和现实生活的实际应用。张晟维称:“除去依赖院校优势教育资源和传统文化积累的优势外,我国在现代珠宝产业发展过程中也亟需补充与国际接轨的珠宝鉴定、设计、营销高端人才。”本着培养人



才的初心和坚持,他的部分学生已成为该行业的玉雕师、鉴赏师。

大爱抗疫 万里助学

2020年新冠疫情期间,张晟维时刻关注疫情发展和值守一线的工作人员。作为平谷区政协委员和民营企业,张晟维代表北京涵碧阁商贸有限公司捐赠北京市平谷区镇罗营政府防疫物资200多箱,并向当地居民捐赠口罩千余个,亲自送到一线人员的手中。

作为民建委员,他多次通过民建朝阳区委向灾区捐款、借水捐赠资助病患,在家乡当地,自购农家大桃1040斤,帮助农户销售。张晟维表示,他所做的远远不够,将要发动更多工商业人士参与进来,投身公益事业。

“与人为善、乐善好施”,张晟维的身边人经常这么评价他。早在2009年,

张晟维一行人赴甘肃省会宁县新源村新源村资助贫困家庭,金额达数万元;2015年至今,在云南省德宏傣族景颇族自治州瑞丽市、梁河县帮助极度贫困的学生10余名,其中一名学生辍学是张晟维时时关注、日日挂心的人。棍浪因父亲吸毒、父母离异,生活困难,上学更是他遥不可及的梦,张晟维通过瑞丽市人大得知消息,立即前往家中看望施以援手,并发动身边的朋友资助。资助6年来,棍浪的生活发生了翻天覆地的变化,和张晟维也成了亲密的家人,灿烂的笑容再次回到棍浪的脸上。

许多像棍浪一样的学生和家,在张晟维的帮助下重获幸福、重拾希望。张晟维称,与人为善、心怀感恩、回馈社会是自己多年坚守的初心,接下来还将继续肩负起企业的社会责任,心系社会民生,将公益慈善事业做实、做细,让更多需要帮助的人从中受益。

本报讯(口姚琼记者汪宏胜)近日,苏州市人民政府办公室关于2020年度苏州市金融服务实体经济综合评价结果进行了通报和表彰,昆山农商银行获得小微融资先进单位第一等次,制造业先进单位第二等次,信用贷款先进单位第三等次;中国银联江苏分公司公布了2020年江苏地区银行业务评比活动结果,昆山农商银行获得银联信用卡新增发卡奖。

作为支持实体经济发展的主力军,昆山农商银行一直走在支持民营企业、制造业企业发展的前列。围绕“做深本地市场,做好六稳六保”的要求,全面推进“555”和“21345”扩面工程,加强走访对接需求,不断加大实体经济的支持和服务力度,为受疫情影响的企业主动减费让利,为企台商打造“昆台融”专属产品,为拟上市企业制定专项服务方案,为百大优质企业开放授信绿色通道,在金融服务实体经济的工作中积极发挥模范带头作用,为本地经济高质量发展积极贡献了金融力量。

作为服务百姓的本地法人银行,昆山农商银行坚持“支农支小”的经营定位,积极承担社会责任,深化零售转型,通过社区银行、社保金融超市、金融e家等渠道,不断缩短百姓与金融需求之间的距离。通过发行贴近百姓、贴近生活、拥有便捷、拥有情怀的信用卡,将金融服务延伸到本地百姓的衣食住行,将普惠金融扎扎实实地落实到普通大众。自2017年昆山农商银行信用卡部成立以来,发卡量已成功突破了10万张。

此次获得苏州市人民政府和中国银联江苏分公司颁发的多项表彰,是对昆山农商银行在服务实体经济和践行普惠金融方面的肯定。站在十四五规划的开局之年,昆山农商银行必将传承使命、担当责任,争当服务企业的表率、争做服务百姓的示范,走在新时代下金融转型的队伍前列。

昆山农商银行获苏州市人民政府 和中国银联江苏分公司颁发的多项荣誉