

从滨江集团拆分 滨江物业筹划上市

杭州本地物业公司中

绿城物业港股上市,开元物业新三板挂牌



滨江集团董事长
威金兴
于诗奇 摄
(资料照片)

本报记者 王燕平

“2017年,筹划物业在香港上市。”二三个月前,滨江房产集团掌门人威金兴在接受钱江晚报记者采访时曾表示。上周末,滨江集团发布公告,宣布将旗下杭州滨江物业管理有限公司(简称“滨江物业”)100%股权,以3.06亿元的价格转让给了杭州滨江投资控股有限公司。就跟之前的绿城物业一样,将滨江物业从上市公司中拆分,是滨江物业为上市迈出的第一步。拆分后的绿城物业(上市公司名称“绿城服务”),已于去年7月份在港股市场上市;开元物业则于2015年初在新三板挂牌上市。杭州本土三大物业公司纷纷奔向资本市场。

杭州三大本土物业 盈利状况还不错

滨江集团的公告显示,滨江物业目前管理的项目超过50个,管理面积超过700万平方米,接管的主要物业有:金色海岸、阳光海岸、武林壹号、湘湖壹号、千岛湖滨江区度假别墅、金色家园、万家花城、新城时代广场等项目,基本上是滨江房产集团开发的楼盘。2016年,威金兴提出了“一体两翼”的发展战略:即以房地产开发为主体,将服务业和金融作为两翼并举共同发展,滨江物业也从2016年开始对外承接业务,上市计划列入了议事日程。

近几年,滨江物业发展步伐加快。资料显示,2014年至2016年,滨江物业的营收分别为1.53亿元、1.93亿元和2.75亿元,净利分别为564万元、736万元和2610万元。公司旗下有2家全资子公司和1家控股子公司,分别是杭州滨江房地产经纪有限公司、杭州滨怡酒店管理有限公司和杭州滨瑞装饰有限公司,其中滨怡酒店管理和杭州滨瑞装饰均为去年下半年投资设立。

绿城服务的业绩更加出色,2014年、

2015年净利分别为1.49亿元和2.03亿元,去年上半年净利1.25亿元;开元物业2014年、2015年净利分别为1255万元和1889万元,去年上半年净利1264万元。

二级市场上,绿城服务和开元物业的表现都比较出色。绿城服务上市首日以1.99港元开盘,去年9月份最高涨至3.28港元,涨幅超过六成,昨天收盘2.72港元,总市值75.56亿港元。绿城服务上市后,开元物业股价也跟着一路走高,上周初最高涨到17.99元,不到7个月时间涨了1倍多;最新价17.36元,总市值5.48亿元。

住户信息就是资产 物业公司争相上市

双赢置业营销机构总经理章惠芳表示,物业管理作为劳动密集型行业,以前并不受人待见。不过,随着互联网的兴起,如今物业公司也成了香饽饽。

“物业管理的背后是住户,是人。住户的信息就是资产。物业公司搭上互联网概念后,通过APP等把大家连接起来,今后谁拥有更多的住户数量,谁的市场占有率高,做

O2O就有了更好的人口。”章惠芳说。而小区周围500米甚至1公里范围的物业也有了更大的想像空间。

品牌房地产公司通过物业管理可以提升后续服务。物业管理在形成良好口碑和品牌后,也就有了更强的溢价能力。不过,物业管理上市虽然有利于企业的扩张,扩大市场占有率,但章惠芳认为有利有弊,扩张过快有可能导致人员短缺,管理跟不上,这就非常考验公司的管控和运营能力。

实际上,物业公司的持续经营能力、规范性等问题一直是在A股上市的主要障碍。虽然万科、保利、富力、碧桂园等大型房企的物业公司一个个摩拳擦掌,准备在A股上市,但截止目前,A股市场上还没有一家纯物业上市公司。港股市场上市的物业公司已有4家,分别是中海物业、绿城服务、彩生活和中奥到家。

对国内的物业市场前景,业内人士则颇为看好。据分析,到2020年,国内住宅物业面积将达到300亿平方米,社区服务消费将超万亿元。物业服务市场的庞大规模将成了开发商争夺的又一个高地。中国物业管理协会理事会会长沈建忠就认为,“下一个中国首富,或许诞生于物业领域。”

五年换了三任,年薪翻了四倍

飞凡800万年薪的CEO又走了

本报讯 作为万达旗下的电商,飞凡的一举一动历来备受瞩目。昨天,“飞凡800万年薪CEO李进岭离职”的消息再次刷屏朋友圈。这回,除了感慨一下万达的土豪,更多的是调侃:飞凡的CEO怎么又走了。

有消息显示,飞凡CEO李进岭于今年2月正式离职,具体去向未提及。李进岭曾先后在宝洁公司、摩托罗拉、百事可乐、艺龙旅行网、芒果网供职。2016年2月,李进岭担任飞凡CEO,距离职不过短短一年。

在李进岭之前,飞凡两位CEO的经历也高度类似。2012年5月,万达电商开始组建,当时CEO一职开出的年薪是200万,曾轰动一时。同年12月,曾在Google、阿里巴巴等公司任职的龚义涛出任万达电商总经理。2014年3月,龚义涛正式宣布离职。1个月后,万达与百度、腾讯签署战略合作协议,共同出资在香港注册成立新公

司,同时宣布佳品网原COO董策接任万达电商CEO一职。2015年6月,董策的辞职信遭曝光。

高薪招人,又频繁走人,飞凡的CEO为什么总是干不长?“其实高管跳槽很正常。尤其像飞凡,要做这么大一个盘子的O2O,万达也有很高的期望值,当这个老总肯定压力山大。这个职位,还真不是一般的神仙能承担的。”浙江工商大学教授、博士赵浩兴告诉记者。在他看来,飞凡CEO频繁跳槽并不完全是飞凡或者CEO本人的问题,背后的原因是中国的电商还没有真正做到O2O无缝对接;建立“地产+商业+互联网”有效联动的体系,在中国更没有成功的案例。“要想建立这样一个体系,就不是一个CEO的问题,而是涉及到系统、团队、体系保障、制度环境的综合性问题。”

本报记者 莫利萍

董明珠下令赎回的手机 均价卖了1553.66元

本报讯 前些日子,让“董小姐”董明珠怒而下令高价赎回的“二手手机”事件,惹得不少人好奇:这些手机究竟卖了多少钱,让董小姐如此愤怒,认为是低价贱卖?

昨天,二手交易平台“闲鱼”发布了春节“手机风云榜”。榜单显示,苹果、三星、华为、小米、魅族成为成交量最高的品牌,其中华为以2239.28元成为成交均价最高品牌;格力也意外上榜,均价达1553.66元。乐视、格力、锤子、苹果、魅族成为平台上用户最活跃的五大品牌。

90后买卖手机最繁忙,占到订单的38%。其中苹果、三星、小米、华为、OPPO成为最受90后欢迎的手机品牌。

尽管已被三星公司宣布召回,但“闲鱼”平台上仍不乏高价求购note7的信息。闲鱼数据显示,在春节卖出的数十台note7中,最高成交价达6300元。 本报记者 朱银玲