

华联控股股份有限公司 2016 年度董事会工作报告

2016 年，公司经营业绩创历史最好水平。

2016 年，国内经济围绕“稳中求进”总基调，改革开放持续深入，供给侧改革初见成效，“一带一路”建设进展快速。全年 GDP 同比增长 6.7%，国内经济实现了平稳运行目标，且缓中趋稳，稳中向好。国家对房地产行业继续实施“分类指导、因城施策”调控政策，房地产行业在地方调控政策松绑以及宽松货币政策、信贷政策刺激下，延续了自 2015 年以来加速回暖势头，量价齐升，全年全国商品房销售面积、销售金额分别达到 15.73 亿平方米、11.76 万亿元，销售规模及金额均创出历史新高，房地产去库存成效明显。但由于部分城市房价的过快上涨、局部市场过热，引起了政府的高度关注，国庆前后超过 20 个城市重新调整并出台了系列紧缩调控措施，至第四季度，热点城市房价开始降温。

面对复杂多变的经济形势及行业形势，公司顺势而为，积极应对。通过加快推进重点项目建设，不断壮大房地产主业规模，同时抓住了行业回暖的有利时机，推进了房地产项目的有序销售；通过出售金融资产，投资收益大幅增加，极大地改善了公司的财务状况，有力保障了房地产主业的平稳运行与持续拓展。随着在建地产项目陆续进入销售回报期，公司可持续发展能力日益增强。主要表现为以下几方面：

1. 通过多渠道推广和资源整合，推动了“华联城市全景”项目销售，全年实现合同销售金额 46.74 亿元，并实现了“华联城市全景”项目年内竣工验收和入伙目标。2016 年 9 月，“华联南山 B 区”城市更新项目正式启动基坑支护与土石方工程；2016 年 12 月，“华联南山 A 区”城市更新项目完成了计划立项(草案)的公示规程。

2. “万豪酒店”于杭州 G20 峰会前开张营业；“钱塘公馆”项目精装修工程基本完成，前期营销推广工作积累了一定的客户基础；“时代大厦”写字楼已签约面积约 2.6 万平方米，租金收入逾 3,800 万元；完成千岛湖“半岛小镇”一期项目房建工程及 B 区块一期道路工程和标准样板房建设等工作。

3. 物业经营版图逐步扩大，物业管理与服务能力持续增强，物业经营收入

逐年攀升。随着优质物业规模的日益壮大，物业经营业务正日渐成为公司的一个重要产业。

4. 资本运营效果显著，投资收益大幅增加。公司完成出售部分神州长城股份的减持计划，减持收入 8.98 亿元；投资腾邦梧桐一期产业基金取得税前收益 3,537 万元，投资收益大幅增加。

2016 年，公司实现营业收入和利润分别为 21.72 亿元、13.49 亿元，同比分别增长 431%、1846%。

一、2016 年业务回顾

(一) 房地产业务

1. 深圳方面

深圳地产项目包括：“华联城市全景”项目、“华联南山 B 区”和“华联南山 A 区”等三个城市更新单元项目。

“华联城市全景”项目：

工程建设方面：该项目严格把控工程质量、材料质量，严密管控工程建设进度和安全施工，顺利完成项目年内竣工验收、备案和入伙目标。2016 年 6 月，该项目房建工程基本完工；7-8 月逐步开展项目验收工作；9 月中旬完成了该项目竣工验收；11 月取得竣工验收备案表；12 月取得规划验收合格证，并开始办理入伙手续等工作。销售方面：通过多渠道推广和资源整合，推动了项目的有序销售。截止 12 月 31 日，“华联城市全景”项目实现销售面积 8.2 万平方米，实现签约合同销售金额 46.47 亿元，整体销售住宅套数比率 73%，住宅销售面积比率 62%。

“华联南山 B 区”项目：

该项目计容积率建筑面积 21.04 万平方米，项目总投资约 35 亿元，由德国 GMP 公司负责方案设计和深化指导。2016 年 4 月初全面完成旧厂房的清拆工作，9 月 28 日正式启动基坑支护与土石方工程建设，为下一步即将开展的桩基施工奠定了基础。同时还积极开展了该项目前期销售策划研究，进行了《特色商务综合体的汇总分析》的开发目标与定位，完成了南山写字楼市场调研和营销策略报告。

“华联南山 A 区”项目：

在前期研究成果的基础上，2016年9月形成了《华联南山A区项目物业发展方向建议》，10月形成了《华联“南山智慧产业园”产业规划研究报告》和《华联南山A区项目更新改造方向汇报》，并获得政府主管部门认可。12月完成了该项目的城市更新单元计划(草案)的公示规程，该项目的**计划立项**申报工作取得了积极进展。

公司在深圳南山的“两园一城”战略布局初露端倪。

“华联南山A区”城市更新单元计划项目的申报及基本情况如下：

该项目更新方向拟为新型产业及商业服务业等功能。项目拆除重建用地面积77,749.30平方米，拟拆除重建用地范围内应落实用于城市基础设施、公共服务设施、政府公益性项目用地总面积不少于28,848.37平方米(含一处学校用地及公共绿地等)。

2. 杭州方面

杭州地产项目包括“UDC·时代广场”城市综合体项目和千岛湖进贤湾“半岛小镇”两大项目。其中，“UDC·时代广场”城市综合体项目由“时代大厦”、“钱塘公馆”和“全景天地”三大子项目组成。

“钱塘公馆”项目：

该项目荣获“首届浙江十大地标豪宅”、“最佳城市豪宅”和“2015年中国十大超级豪宅”等殊荣。

该项目A、B、C户型批量精装工程于2016年5月底基本完成，新增C户型16-19层精装修开始基层施工。同时围绕豪宅产品优化、项目整体定位及策划、整体高端形象推广，做好前期客户的积累和跟踪，累积了一定的客户基础。此外，还确定了营销策略方案。

“全景天地”项目：该项目由“万豪酒店”(1号楼)和“全景公寓”(2号楼)两栋楼组成。

该项目于2016年7月全面完成项目施工及消防工程验收，8月完成项目整体竣工验收及备案。“万豪酒店”作为公司旗下第一座五星级酒店物业，由万豪集团管理公司负责酒店运营管理，并被确定为杭州G20峰会期间B20接待指定备选酒店。为确保“万豪酒店”在G20峰会前如期开业，公司克服了时间紧、重点难点事项多、任务重等诸多困难，在政府及其相关部门大力支持下，仅8月份一个月就报批完成了建设工程规划核实确认单、取得了租赁备案表、营业

执照、卫生许可证、餐饮卫生许可证、特种行业许可证等 14 项酒店开业必备证照，确保了万豪酒店于 8 月 13 日正式开业。

“时代大厦”项目：

围绕政企共建“国际化企业总部大楼”的目标定位，公司一方面继续加强与政府部门的沟通、合作；另一方面积极拓展招商渠道，谋求更多的优质客户资源。2016 年，时代大厦写字楼签约面积 2.6 万平方米，出租率约 60%，全年租金收入逾 3,800 万元，平均租金水平达到 5 元/天/平方，租金水平在钱江新城区域写字楼中位列前茅。

千岛湖“半岛小镇”项目：

该项目为极具现代风格的高端、低密度山地建筑住宅项目，地质条件复杂、工程量大、施工难度大。该项目目前已完成一期房建工程，次入口至一期道路线形贯通、至二期桥梁段道路线形贯通，以及一期道路工程和标准样板房交付等工作。受杭州 G20 峰会期间实施交通管制及年内连绵持续近三个月的阴雨天气等因素影响，一期精装工程工期有所滞缓。

(二) 物业管理业务

公司目前物业管理业务分布在深圳、上海、杭州、千岛湖等区域，管理物业体量逐年增大，特别是近几年服务管理新建高端物业越来越多，物业管理业务已发展成为公司一个服务于华联地产开发、实现集团化运作、规模化经营的重要产业，物业管理与服务能力持续增强。

1. 致力于物业服务标准化建设，物业管理能力持续增强

2016 年，华联物业集团在大力做好“华联城市全景”项目、杭州“星光大道”、“钱塘公馆”、“全景天地”等新项目物业管理的前期介入和销售配合工作基础上，深杭两地物业管理企业全面开展“三标一体化”认证工作，推行“优家园”智能物业互联网平台，全面导入“白金管家”服务标准，开通了 400 服务质量监管服务热线。2016 年 11 月，华联物业集团正式发布品牌建设三年规划，作为近期物业品牌建设的规范指引。同时，以创建“广东省物业管理示范项目”为契机，创新服务模式，打造匠心服务，推动物业管理与服务再上新台阶，不仅使“华联城市山林”顺利完成物业服务合同的续签，并成功上调了 20% 的物业管理费，而且收获了“广东省物业管理示范住宅小区”荣誉。“上海华联创意广场”也荣获“2015 年度青年文明号”称号。根据外部第三方客户满意度测评报告显

示，华联物业集团所管辖项目的总体满意率为 92.16%，客户满意度为 87.02%，较 2015 年均有所提高。

2. 商业地产比重增加，物业管理收入再创新高

基于“城市综合体开发运营服务商”的战略定位，公司目前拥有的及在建、拟建的高端商业地产项目规模日益扩大，如杭州“星光大道”、深圳“华联南山 B 区”、“华联南山 A 区”智慧产业园等城市综合体项目。随着公司商业地产业务的快速发展，公司自持物业数量和服务管理的物业数量将不断增加，公司物业管理业务在服务于华联地产开发、维护企业形象和打造华联地产品牌等方面做出了积极贡献。今后，公司继续贯彻房地产开发运营与售后物业服务管理相结合的发展战略，实现房地产主业与物业经营之间的良性互动发展。

近几年来，华联物业集团经营规模不断壮大，经营收入也得以连年攀升，正日渐成为公司的一个重要产业。2016 年，沪深杭三地物业租金及管理费收入 2.24 亿元，同比增长 17.3%，再创历史新高，保持持续增长势头。

(三) 资本运营成效显著，投资收益大幅增加

1. 拟定并完成出售部分神州长城股份的减持计划

由于神州长城股价较重组前有较大涨幅，公司所持神州长城股票也实现大幅增值。2016 年 3 月，根据公司股东大会决议及授权，公司实施了减持神州长城股份 2,000 万股的减持计划，在 3-12 月期间，公司根据资本市场变化和神州长城基本面及其股价走势等实际情况，以大宗交易方式完成了该减持计划，合计回笼资金约 8.98 亿元，为公司 2016 年带来投资收益约 6.56 亿元。本次减持计划的顺利完成，促使公司 2016 年度投资收益大幅增加，对公司本期和未来财务状况及本期经营成果产生积极影响。

本次减持计划完成后，公司还持有神州长城股份 8,793.59 万股（注：在实施减持计划期间，神州长城实施了公积金转增股本方案），占其总股本的 5.1780%。

2. 投资腾邦梧桐一期产业基金取得良好回报，继续加码投资腾邦梧桐二期产业基金

2015 年 6 月，公司以自有资金 5,000 万元参与投资腾邦梧桐一期产业基金，2016 年 12 月，公司收取腾邦梧桐一期产业基金税前投资收益 3,537 万元。2016 年 9 月，公司继续加码投资腾邦梧桐二期产业基金 2,500 万元。公司继续践行产业经营与资本运营相结合的发展战略，并依托腾邦梧桐投资公司的专业背景及其

专业投资团队的运营能力和管控能力，通过投资在线旅游、互联网金融、大数据等国家鼓励发展的新兴战略产业，努力创造较好投资收益，同时进一步优化公司的业务结构、资产结构，开拓发展空间，开辟新的利润来源。

二、管理层讨论与分析

(一) 形势分析与看法

国内经济形势：

2016年，我国经济运行缓中趋稳，稳中向好。我国经济发展以稳中求进为总基调，深入推进改革开放，推进供给侧结构性改革，重点推进“三去一降一补”（去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板）五大任务。供给侧结构性改革初见成效，持续推进“大众创业、万众创新”，新发展新动能不断增强；“一带一路”建设进展快速，一批重大工程和国际产能合作项目落地。经济结构调整成效显著，服务业增加值占GDP比重上升至51.6%，消费在经济增长中发挥主要拉动作用，全年工业企业利润由上年下降2.3%转为增长8.5%。根据国家统计局统计，2016年全年GDP（74.4万亿）同比增长6.7%，全年CPI同比增长2.1%；货币供应量M2（155万亿）同比增长11.3%。全年经济运行平稳，主要经济指标控制在预期范围内。

展望2017年：根据《2017年政府工作报告》，2017年GDP增长目标控制在6.5%，CPI目标控制在2.0%左右，货币供应量M2增长目标为12%。当前我国经济运行进入新常态，经济发展的总基调坚持稳中求进，把握稳增长与调结构平衡，深入推进改革开放；继续推进供给侧结构性改革，深入推进“三去一降一补”；继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，在区间调控基础上加强定向调控、相机调控，注重消费、投资、区域、产业、环保等政策的协调配合，政策托底，保持经济平稳健康发展和社会和谐稳定。

房地产行业方面：根据国家统计局统计，2016年全国商品房销售面积和销售金额分别为15.73亿平方米、11.76万亿元，同比增长22.5%和34.8%，均创出历史最好水平，其中商品住宅销售面积为13.75亿平方米。全国房地产开发投资10.26万亿，同比增长6.9%，房地产开发企业土地购置面积（2.20亿平方米）和新开工面积（16.69亿平方米）同比分别下降3.4%、增长8.03%，其中，房地产开发企业土地购置面积连续两年下降，降幅收窄。

2016年，国内房地产行业延续2015年复苏、回暖势头。房地产在新一轮宽松的货币政策运行周期中，受益降首付、降税费等调控政策松绑以及公积金政策、信贷政策、土地供应减少等综合利好叠加效应，连续走出两年多“小阳春”行情，需求持续释放，量增价升，迎来了本轮行业发展周期的高点，全年全国商品房销售面积和销售金额创历史新高，房企去库存取得积极成效。

本轮房地产的回暖、增长行情在情理当中，但结果却是预料之外。一是自2011-2012年开启的新一轮降准、降息周期(2011年12月至2016年3月降准9次、2012年6月至2015年10月降息8次)以及M2持续多年维持两位数以上增长，为市场注入了充裕的流动性，为房地产的加速回暖奠定了基础。二是在全国去库存政策的指导下，地方政府土地供应受到抑制，持续减少了土地推出量，房企土地购置面积持续下降。根据CREIS中指数据：全国300个城市各类土地成交量同比已连续三年减少，2016年共成交15.0亿平方米，同比下降5.7%；2016年住宅用地成交情况：一线城市成交1,464万平方米，同比下降50.9%，二线城市成交3.1亿平方米，同比小幅增长0.3%，三四线城市成交3.3亿平方米，同比下降13.3%，其中，一线城市住宅用地成交量同比大幅下降。房地产开发企业土地购置面积的连续两年下降，土地供应和新增房源的减少，为房地产休生养息、去库存创造了有利条件。三是在稳增长目标下，国家及地方政府陆续对房地产市场调控进行适时预调、微调等放松措施，受益于政策扶持，房地产行业在降首付、降税费等调控松绑利好刺激下，前期被抑制的需求集中释放，自住和改善性需求成为拉动本轮行业回暖、增长的主要动力。但全年全国商品房销售面积和销售金额双双刷新历史最好水平却是预料之外，房价过快上涨、局部市场过热，引起了国家和地方政府的高度关注，各地方政府近期又重新调整并出台限购、限贷等紧缩政策。2016年3月，沪深开始收紧房贷政策，10月超过20个城市密集又重新调整并出台限购、限贷等紧缩政策，前三个季度全国商品住宅面积同比分别增长35.6%、24.7%和24.9%，第四季度同比增长13.4%，自第四季度开始，房地产市场开始降温，增速明显减缓。

2017年，国家对房地产行业将继续实施“分类指导、因城施策”调控措施，同时落实地方政府主体责任，坚持住房的居住属性，支持居民自住和进城人员购房需求，加快建立和完善促进房地产市场平稳健康发展的长效机制。目前国内房地产的结构性过剩问题依然较为突出，三四线城市房地产库存仍然较多，“因城施策”去库存仍将是国家未来几年维护房地产行业稳定发展的主基调。

与此同时，我们也清醒认识到：为了抑制房价的过快上涨，各地政府近期又重新调整并出台了房地产的紧缩政策，对房地产未来发展的制约和影响不容忽视；宽松货币政策已接近尾声，不利于房地产去化；房地产行业发展高峰已过，开发企业土地购置面积持续下降、房地产开发投资增速维持低位；一二线城市供需逐渐趋向平衡、三四线城市供过于求格局难以打破，未来房企之间的竞争更加白热化。另外，在行业紧缩调控形势下，房企短期的再融资渠道也被收窄，当前国内房企的去化压力依然较大，以价换量、增加企业现金流供给仍是首要任务。然而，2016年12月，中央经济工作会议明确了房子的居住属性，并将综合运用金融、土地、财税、投资、立法等手段，加快研究、建立符合国情，适应市场规律的基础性制度和长效机制。维护房地产健康发展与平稳运行，促进房地产“去库存”仍为国家导向，我们不能忽视房地产在经济发展中的地位和作用，对维护国家经济平稳运行作出的重要贡献，以及人们持续对改善人居环境美好生活向往的现实需求，房价上涨并非偶然性所致，存在着较为复杂的内生逻辑。由于土地供应的持续减少，房地产开发企业土地购置面积的接连下降，新增房源数量将受到压制，与此同时，加快新型城镇化，深化户籍制度改革，全面推行居住证制度和完善住房制度以及二孩政策全面实施、人们对居住水平要求不断提高等长期利好因素，这些积极因素都将有利于促进房地产行业的持续健康发展与平稳运行。展望2017年，房地产在调控政策收紧形势下，未来房价或有所震荡，但仍将沿着政策导向，继续保持平稳运行态势。

（二）风险因素分析

1. 政策调控风险和经营风险。国家对房地产行业实施“分类指导、因城施策”调控仍在持续，且近期房地产上市企业的再融资渠道也受到一定限制。公司目前在建、拟建项目仍需要投入巨额资金，建设任务繁重，若公司在建、拟建项目没有足够资金支持，存在延期开发、延期竣工的风险。

2. 市场竞争加剧的风险。虽然去年国内房企去库存取得了明显成效，但房地产行业的结构性过剩问题仍较为突出，加上目前国内保障房运行机制日趋成熟，供给增加，市场竞争将越来越激烈。公司竣工销售项目及拟推售项目，去化压力大，存在推售延迟和不能顺利完成经营及销售目标的风险。

3. 其他风险

一是城市更新单元项目的申报进度及周期的不可控性会直接影响该项目的开发进度、工期；二是天气等不可预测或不可抗力因素的发生会直接影响项目工期。

(三) 公司策略与应对

我国经济已进入增速换挡期，经济增长内生动力仍需增强，部分行业产能过剩严重，地区经济走势分化，经济金融风险隐患不容忽视。房地产行业调控加码，近期市场降温明显。各种不确定因素增多，公司需要进一步加强对经济形势、政策和行业形势以及资本市场的前瞻性研究，增强预判力，提高对风险因素的控制力和应变能力，顺势调整经营策略，以适应经济新常态、新趋势以及房地产行业的新变化、新形势：

1. 加大销售项目去化力度，确保企业经营稳定，推动业绩稳定增长

加大深圳“华联城市全景”项目的去化力度，通过回笼现金流，改善企业的财务状况，同时平衡各在建地产项目的资金需求，促进企业继续保持经营稳定与健康发展。同时做好杭州“钱塘公馆”推售工作，开辟新的利润增长点，确保公司业绩保持稳定增长目标。

2. 深入研究资本市场，积极探索资本运作新途径，适时处置金融资产

一是研究和关注资本市场走势及变化，适时落实并做好所持8,793万股神州长城股票的减持计划，做到合理、合法、合规减持，及时履行信息披露义务。通过回笼大额资金，进一步改善公司财务状况和优化资产结构，平衡各在建项目资金需求，增强公司投资能力。二是积极探索资本运作新途径。公司自上市20多年来，我们在资本运作方面做出了多次有益尝试和探索，如两次定向增发、两次重大资产重组、深中冠借壳重组、投资腾邦梧桐基金等，均获得了良好效果或效益，为企业的产业转型发挥了积极和关键性作用，为确保企业的经营稳定和健康发展以及可持续发展作出了重要贡献。在确保资金安全的基础上，积极寻找成长性较好，属于国家鼓励发展的新兴战略产业的投资项目，拓宽投资渠道，开辟更多的利润来源。三是提请控股股东华联集团关注避免同业经营的承诺事项，慎重研究、探索可行性解决方案。

3. 建设学习型组织，提高学习能力，积聚内生动能

企业发展靠人才，人才发展靠学习。学习型组织的着眼点和目的在于提高学习能力，充分发挥人才在企业发展中的主观能动性。一是强化自我学习能力。21

世纪是知识经济时代，科技日新月异，互联网+等各种新业态变化快、周期短，新生事物层出不穷，我们只有加强自我学习和互相学习能力，开阔视野，与时俱进，方能精准把握时代脉搏，跟上时代节奏。同时适应变革的能力、接受新生事物的能力和发展创新能力就会日益增强，才能更好地做好本职，为企业发展作奉献。二是注重学习方向和学习重点。要紧紧密结合本职工作和自身业务领域进行学习，让学习与实践互相验证。熟能生巧，丰富、熟练的业务知识结构和专业的业务技能，可以提高每个人对自身业务开展的前瞻性和预见性能力，从而促进工作创新。

4. 进一步夯实管理基础，促进企业规范管理

一是建立健全企业管理规范，夯实管理基础，使企业有章可依。在理顺组织结构设计和职位管理的基础上，通过建立科学可行的业务流程、完善规章制度和管理体系，明确行为规范和准则，进一步明确ERP、用友NC等业务系统线上审批权限职责，充分利用ERP、用友NC等业务系统平台，借助信息化和内部审计手段促进从项目设计、施工到销售等各个环节管理规范，使每个经营管理流程和细节事过留痕，有据可查，有章可循。二是加强招投标及合同管理。年初各企业根据工程进度情况制定及上报全年招投标计划，明确时间节点，并加强招投标计划管理。重点做好以下四方面工作：(1)建立招投标台账制度，对招投标项目出现的问题列入年度考核；(2)建立合同管理台账制度，及时记录合同签订、补充合同签订及合同变更的基本情况；(3)建立单项事故、官司台账制度，列入年度考核，奖罚分明；(4)建立问题商家、不良商家台账制度，进行优质商户评定，列入年度考核。此外，不仅要保证招投标工作的公开透明，杜绝拖延时间、暗箱操作等问题发生，而且要重视首次开标的科学性和合理性，把首次开标结果作为讨论中标的重要依据，并始终坚持合理低价中标的基本原则。在此期间，合同造价部须全程跟踪各项合同执行情况，法务部负责监管协调，履行监督责任。

三、2017年经营计划及重点工作

2017年，公司重点项目建设与销售运营任务依然十分繁重，我们将重点抓好以下几个方面工作：

(一) 房地产业务

1. 深圳方面

“华联城市全景”项目：抓紧抓好该项目的收尾工程建设和销售工作，完成G座商务公寓、商业及A/B座楼王营销展示包装、营销推广及推售等工作，力争年内新增销售金额15亿元。

“华联南山B区”项目：大力推进该商业地产项目的更新建设，科学部署，按计划节点稳步推进各项工作。计划于2017年4月完成基坑支护工程，7月底完成桩基工程，12月实现地下室部分封顶。

“华联南山A区”项目：该更新项目于2017年2月完成计划立项，已被列入《2016年南山区城市更新单元计划第一批计划》。公司将加快推进该更新项目的规划立项申报工作，妥善做好旧厂房清拆的准备工作，为后续筹建与开发建设扫清障碍。同时根据规划立项的申报及核准情况，研究并拟定合作开发方案。

2. 杭州方面

“钱塘公馆”项目：该项目计划于2017年3月完成国土复合验收；6月完成C户型16-19层精装修及地下室电梯精装工程；7月完成地下会所精装修以及泳池、健身设备调试。该项目去年没有进行销售，2017年力争实现销售率35%，并交付入伙。

“全景天地”项目：该项目计划于2017年3月完成国土复合验收；年内完成全景公寓(2号楼)大堂精装修工程。万豪酒店全年力争实现营业收入1.16亿元。

“时代大厦”项目：保持甲级写字楼的档次与口碑，提升服务质量，同时继续加大招租力度，努力吸引国内外有实力品牌企业进驻。力争实现签约率超过70%，实现租金收入突破4,000万元。

千岛湖“半岛小镇”项目：工程建设方面：力争一期项目于2017年6月实现精装修完工；7月完成房建工程、电力工程竣工验收；8月完成景观绿化、市政配套等工程完工和竣工验收；9月完成工程消防、人防验收。12月完成二期项目的土石方及边坡挡墙工程。营销方面：突出温泉小镇特色，推进“半岛小镇”一期项目的营销推广，做好认筹、蓄客等工作。

(二) 物业管理业务

一是要积极探索物业经营新模式，进一步提高物业经营能力和服务水平。针对目前物业类型多样化特点，加强学习调研，开拓视野、新思路，积极探索物业

经营的新模式，稳步提升物业的经营效益，更好地服务于华联地产开发的战略定位，发挥协同效应，实现与华联地产主业协同发展。二是致力于高端物业服务品牌开发，致力于打造高端物业服务品牌。加强与同行业的交流和学习，以高品质、个性化服务为客户创造舒适的人居环境及工作氛围。推进物业管理创新，创新服务方式，精心打造“白金管家”等系列高端服务品牌，增强业主体验感，全面提升物业服务品质，提升和打造华联物业服务品牌。三是要进一步加强物业管理标准化、规范化以及服务信息化建设。顺应互联网时代潮流，逐步从人力密集型服务向智慧服务转型，以智慧管理和智慧体验为切入点，全面深入推行“优家园”智慧服务平台，提高服务管理的智能化程度，改善客户服务体验并有效控制运营成本。

2016年，公司在产业经营和资本运营方面取得了丰硕成果，效益显著。随着在建地产项目陆续进入销售回报期，公司已迈入良性发展阶段。展望2017年，尽管公司销售任务及建设任务仍十分繁重，但我们对公司未来发展充满信心，我们将努力拼搏，攻坚克难、再接再厉，力争创造更好的经营效益，以回馈股东们的长期支持与信任。

华联控股股份有限公司董事会

二〇一七年四月二十六日