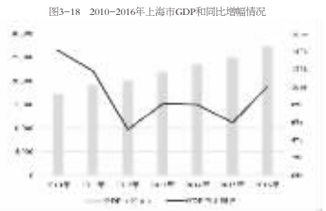
（上接B14版）

图3-18 2010-2016年上海市GDP和同比增幅情况

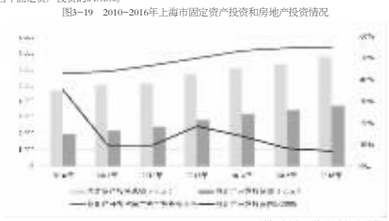


数据来源：上海统计年鉴及杭州统计公报

A、房地产开发投资情况

上海固定资产投资规模较大，2016年完成固定资产投资6,751.68亿元，同比增长6.34%。房地产开发投资是杭州固定资产投资的重要组成部分，投资比重相对较高。2016年，上海房地产开发投资完成3,709.03亿元，同比增长6.92%，占当年固定资产投资的54.93%。

图3-19 2010-2016年上海市固定资产投资和房地产投资情况

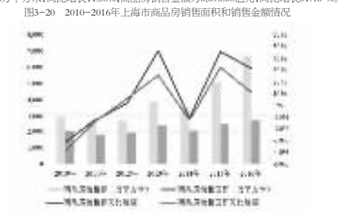


数据来源：上海统计年鉴及杭州统计公报

B、商品房销售情况

近年来，上海房地产市场受宏观调控政策影响较为明显，商品房销售面积及金额波动较大。2016年杭州商品房销售面积为2,706万平方米，同比增长11.30%；商品房销售金额为6,695.80亿元，同比增长31.46 %。

图3-20 2010-2016年上海市商品房销售面积和销售金额情况



数据来源：上海统计年鉴及杭州统计公报

（四）发行人主营业务情况

1、发行人总体经营情况

发行人业务主要包括房地产开发业务、酒店服务业务、物业服务业务、持有型物业出租业务及代建业务，其中，房地产开发业务为发行人核心业务。发行人以立足杭州市场，深耕长三角核心区域为布局策略，凭借“产品+服务”的核心竞争能力，房地产开发业务稳健发展。

（1）营业收入构成

最近三年，发行人分别实现营业收入1,175,856.96万元、1,261,755.52万元和1,945,224.54万元，年均复合增长率为36.88%。2017年1-6月，发行人实现营业收入496,768.20万元。

最近三年及一期，发行人营业收入按业务类型构成情况如下表所示：

表3-19 最近三年及一期发行人营业收入按业务类型构成情况

单位：万元，%

项 目	2017年1-6月		2016年度		2015年度		2014年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
房地产开发业务	451,021.95	90.79	1,864,704.71	95.86	1,194,908.05	94.70	1,125,641.05	95.73
酒店服务业务	6,326.47	1.31	16,296.80	0.84	17,104.89	1.36	16,139.53	1.37
物业服务业务	4,395.39	0.88	24,104.45	1.24	17,212.96	1.36	12,820.76	1.09
持有型物业出租业务	8,799.10	1.77	14,142.78	0.73	11,289.29	0.89	9,015.87	0.77
代建业务	25,827.83	5.20	25,510.33	1.31	20,950.06	1.66	11,998.82	1.02
其他	197.47	0.04	465.46	0.02	290.27	0.02	240.93	0.02
营业收入合计	496,768.20	100.00	1,945,224.54	100.00	1,261,755.52	100.00	1,175,856.96	100.00

最近三年，发行人房地产开发业务分别实现收入1,125,641.05万元、1,194,908.05万元和1,864,704.71万元，对同期营业收入的贡献分别为95.73%、94.70%和95.86%。总体来看，最近三年房地产开发业务收入占营业收入的比例保持在94%以上，说明发行人主业突出，房地产开发业务是其核心业务板块。随着发行人长期发展战略的不断实施和房地产行业的持续稳步发展，未来公司房地产开发业务将保持良好的发展趋势。

最近三年及一期，发行人营业收入按区域构成情况如下表所示：

表3-20 最近三年及一期发行人营业收入按区域构成情况

单位：万元

项目	2017年1-6月		2016年度		2015年度		2014年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
杭州地区	454,002.47	91.39	1,514,057.89	77.83	1,038,501.84	82.07	1,012,549.65	86.11
衢州地区	19,467.19	3.92	162,389.72	8.35	16,625.32	1.32	49,037.45	4.17
绍兴地区	7,075.19	1.42	168,149.85	8.64	149,095.49	11.81	19,222.88	1.63
金华地区	8,174.98	1.65	30,192.59	1.55	60,332.87	4.80	95,046.98	8.08
嘉兴地区	8,048.37	1.62	70,434.49	3.62				
营业收入合计	496,768.20	100.00	1,945,224.54	100.00	1,261,755.52	100.00	1,175,856.96	100.00

发行人实现的营业收入主要来源于杭州地区。最近三年及一期，发行人在杭州地区实现的营业收入占营业收入总额的比重分别为86.11%、82.07%、77.83%和91.39%。在做好、做精杭州市场的同时，发行人也适当向杭州周边区域进行拓展，公司在衢州、绍兴和金华等地区复制了其在杭州的项目开发经验，产品品质也得到了当地市场的认可。

（2）房地产开发业务经营概况

最近三年及一期，发行人房地产开发业务保持了较快的增长速度，主要经营指标如下表所示：

表3-21 最近三年及一期发行人房地产开发业务主要经营指标情况

单位：万平方米、亿元

项 目	2017年1-6月	2016年度	2015年度	2014年度
新开工面积	26.37	79.20	40.23	43.22
竣工面积	9.28	68.94	62.58	48.70
签约面积	44.03	87.24	77.93	49.48
签约金额	124.18	212.98	160.38	94.21
结算面积	15.85	97.75	47.52	45.99
结算金额	45.10	186.47	119.49	112.56

最近三年及一期，发行人累计签约面积为258.68万平方米、累计签约金额为591.75亿元、累计结算面积为207.11万平方米、累计结算金额为463.62亿元。

（3）酒店服务业务经营概况

发行人投资建设了杭州友好饭店及杭州千岛湖滨江希尔顿度假酒店2家高档星级酒店。杭州友好饭店坐落于西湖畔，由发行人下属子公司友好饭店运营管理；千岛湖滨江希尔顿度假酒店位于千岛湖畔风山，由希尔顿酒店管理集团运营管理。最近三年及一期，发行人酒店服务业务分别实现营业收入16,139.53万元、17,104.89万元、16,296.80万元和6,326.47万元。

（4）物业服务业务经营概况

发行人委托下属子公司滨江物业公司为其开发的房地产项目提供物业服务，滨江物业公司具有国家物业服务一级资质。经过多年的实践积累和创新突破，发行人确立了以“三大价值服务体系”为核心内容的服务模式，分别是基于楼盘触点而提供的公共性服务、基于业户需求而提供的个性化服务，以及基于物业作为投资产品而提供的物业资产管理服务。最近三年及一期，发行人物业服务业务分别实现营业收入12,820.76万元、17,212.96万元、24,104.45万元和4,395.39万元，保持了良好的发展势头。

（5）持有型物业出租业务经营概况

发行人逐步建立起“开发+持有”模式，不仅可以获取稳定的租金收益，布局长远获取超额收益，而且可以通过物业抵押、收益证券化等模式有效改善融资结构，降低融资成本。发行人通过对商业物业的研究，提出在杭州加大商业物业的持有，除优质的写字楼、商场以外，围绕住宅小区配套商业的功能性要求，2012年还一步明确提出加大“生活房产”（即住宅小区配套商业）的持有，并且从业主日常生活角度出发，战略性引进便利店、早餐、医药、餐饮、洗衣等品牌商家，满足业主日常生活需求。

发行人委托子公司滨江资产公司负责其持有型物业的日持运营及对外租赁，旨在通过持有型物业的持续经营，形成浓厚的商业氛围，从而提升租金水平，带来长期稳定的现金流，从而带动整个项目的价值提升，实现良性循环。滨江资产公司目前持有的物业包括万家星城底商、金色黎明底商、曙光之城底商、凯旋门底商等，持有物业资产总建筑面积超17万平方米。最近三年及一期，发行人持有型物业出租业务分别实现营业收入9,015.87万元、11,289.29万元、14,142.78万元和8,799.10万元，总体保持稳定。

（6）代建业务经营概况

发行人于2011年成立金资子公司滨江建设公司作为代建业务经营平台。在代建业务模式下，投资商等集团目前需开发资金，拥有项目开发中的投资决策权、监督权、建议权和知情权，享有项目的投资收益，并承担项目投资风险；发行人则负责包括项目前期管理、规划设计管理、工程营造管理、成本管理、营销管理、竣工交付管理等开发环节的全过程管理，通过输出品牌和专业化管理能力与投资商合作，在帮助投资商提升产品价值的同时以轻资产的模式收取稳定的代建管理费用。

目前，发行人将代建业务作为重点发展的业务，项目利润多来自运营、品牌溢价和资金管理，在扩大市场份额的同时可进一步降低公司运营风险。最近三年及一期，发行人代建业务分别实现营业收入11,998.82万元、20,950.06万元、25,510.33万元和25,827.83万元，呈现出快速发展的态势。

2、房地产业务经营情况

（1）房地产业务经营模式

A、主要从事房地产项目的类型

目前，发行人开发的房地产项目以商品住宅为主，开发方式包括自主开发及合作开发，发行人开发房地产项目以销售为主，同时选择性保留部分商铺及写字楼作为持有型物业进行租赁，以适度调整公司的收入结构，增强抗风险能力。

B、定价模式

发行人开发的房地产项目主要根据市场供求关系，采取市场定价模式。对于中档产品，发行人强调性价比并主动推行价格竞争策略，即以同区域的同类型产品市场价格为参照，结合公司所预期的楼盘销售速度，凭借公司二十余年来在本控制和品质建设上所积累的成功经验，采取实出产品性价比，将产品开值部分让渡给业主的定价模式。对于高端产品，发行人则强调品质，采取按质定价的定价模式。

具体而言，发行人房地产项目的定价主要包括成本导向、产品导向、客户导向三个阶段。首先，在综合分析项目成本和项目细分市场竞争状况的基础上，确定项目初步的定价区间，该阶段以成本导向为主；随后，以产品为导向，在综合评估产品类型、产品配套、规划布局、面积设置、户外景观等产品品质要素的基础上，并结合销售部门的价格建议确定销售单价；最后，在项目实销阶段，主要以客户为导向，对项目实际销售情况、客户对项目定价认同程度及成交客户特征等方面进行定期分析与总结，及时通过促销等手段对销售价格进行动态调整，以适应市场和竞争需要。

C、融资模式

发行人房地产开发项目的主要融资渠道包括银行贷款、信托融资及以销售回款为主的自有资金等。同时，发行人不断拓宽融资渠道和积极探索创新融资模式，满足公司资金需求，降低公司融资成本，提高资金运用效率。

D、采购模式

发行人房地产开发业务的主要采购产品或服务包括建筑所需原材料，如门窗、墙体材料、建设装饰材料等建筑材料及设备，以及建筑设计、施工及监理服务。公司制定《招投标管理制度》、《工程造价管理制度》等规范文件，对采购行为进行管理。

发行人建筑原材料产品、设备及建筑设计、施工、监理等服务主要通过招投标的方式由公司进行集中采购；对于建筑原材料产品及设备，由项目公司根据实际需求编制《材料设备采购名目表》并通过主要媒体报刊对外刊登《投标报名登记表》，而后从《合格供方名册》及《投标报名登记表》中选择3家以上相对应材料设备的供应商，编制《招标文件》并组织进行招标；对于建筑设计、施工、监理等服务，项目公司收集有关服务类供方提供的资料，综合评价服务类供方的资质、社会信誉、服务能力、过往业绩等，汇总《服务类供方单位评价表》，经分管经理审批后形成《合格供方名册》，而后从《合格供方名册》中选择3家以上服务供应商组织进行招标。个别辅助性材料由施工单位自行采购。

由于建筑工程设计、监理合同金额通常较小，因此最近三年发行人前五大供应商均为建筑施工单位。发行人房地产开发业务向前五名供应商支付的采购总金额占当期购买商品、支付劳务总金额的比重分别为15.39%、14.69%和23.08%，不存在依赖单一供应商的风险。

最近三年，发行人房地产开发业务向前五名供应商采购情况如下表所示：

表3-22 最近三年发行人房地产开发业务向前五名供应商采购情况

单位：万元

年 度	供应商名称	采购金额	占本期房地产开发业务采购总额的比例
2016年度	供应商1	15,145.00	6.79%
	供应商2	12,744.02	5.71%
	供应商3	8,559.00	3.84%
	供应商4	8,027.61	3.60%
	供应商5	7,010.00	3.14%
	小 计	51,485.63	23.08%
2015年度	供应商1	22,860.18	3.45%
	供应商2	21,996.56	3.32%
	供应商3	21,460.90	3.24%
	供应商4	16,300.00	2.46%
	供应商5	14,679.24	2.22%
	小 计	97,296.87	14.69%
2014年度	供应商1	34,083.88	4.22%
	供应商2	29,078.00	3.60%
	供应商3	27,633.58	3.42%
	供应商4	18,036.19	2.23%
	供应商5	15,320.61	1.92%
	小 计	124,352.26	15.39%

E、销售模式

发行人始终贯彻“市场导向、客户至上、品质为先、服务取胜”的销售理念，开展双层面的营销模式。在集团公司层面，设立企划营销部，专门负责企业整体形象宣传和推广。通过对企业品牌的整体推广，让“滨江”品牌深入人心，强化品牌效应；在各项目公司层面，专门设立企划部与销售部，其中，企划部专门负责具体项目的形象宣传，通过平面、立体媒体以及产品说明会、房交会等各种活动推广项目；销售部则专门负责具体项目的全程销售，自客户接触项目开始，直至项目交付使用，办理交房手续，提供全程专业服务。发行人制定了《销售管理办法》对销售事务进行组织和管理。

另外，根据项目具体情况，发行人采用分期开盘的销售策略，首期树立高品质的市场形象，铺以具有竞争力的价格，以达到形成市场效应、聚集人气的目标；中、后期主要以巩固竞争优势，不断呈现新的产品形态为目标，进一步扩大楼盘影响，适而实现持续销售。

最近三年，发行人房地产开发业务对前五大客户的销售总金额占当期房地产销售总金额的比重分别为2.85%、1.48%和3.14%，不存在对单一客户的依赖。

最近三年，发行人房地产开发业务向前五名客户销售情况如下表所示：

表3-23 最近三年发行人房地产开发业务向前五名客户销售情况

单位：万元

年 度	客户名称	销售金额	占本期房地产开发业务销售总额的比例
2016年度	客户1	5,523.36	0.65%
	客户2	5,509.45	0.64%
	客户3	5,303.65	0.62%
	客户4	5,291.47	0.62%
	客户5	5,195.63	0.61%
	小 计	26,823.55	3.14%
2015年度	客户1	9,000.00	0.39%
	客户2	8,550.11	0.37%
	客户3	6,163.92	0.26%
	客户4	5,604.39	0.24%
	客户5	5,169.74	0.22%
	小 计	34,488.17	1.48%
2014年度	客户1	5,773.61	0.61%
	客户2	5,572.62	0.59%
	客户3	5,396.00	0.57%
	客户4	5,333.62	0.57%
	客户5	4,810.58	0.51%
	小 计	26,886.43	2.85%

F、合作开发模式

发行人武林壹号、湘湖壹号等部分房地产开发项目是由发行人以合作开发模式进行项目开发的。发行人与合作方的合作模式主要如下：由发行人与合作方共同组建房地产项目公司，合作方作为少数股东参与开发房地产项目。该等房地产项目公司由发行人实际控制并合并财务报表，是发行人的子公司。

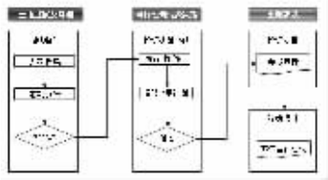
房地产行业属于资金密集型行业，开发项目一般投资金额巨大，对资金流动性要求很高，但房地产项目公司一般情况下注册资本较小，仅依靠项目公司注册资本金往往无法满足项目开发建设所需，在项目建设前期需要通过股东借款来解决资金需求。因此，项目公司合作各方均会签订项目合作开发协议，约定合作各方在项目前期按股权比例为项目公司提供股东借款，并对担保等重要事项做出明确约定。在项目实现预售且能够保障项目正常运作的情况下，按股权比例归还股东借款或将结余资金暂存至各方股东。上述资金运用方式系房地产行业惯例。

（2）房地产业务流程

A、项目决策和获取程序

发行人项目决策与执行程序分为土地监察及筛选、项目可行性研究及决策与土地获取三个阶段，具体流程如下图所示：

图3-21 发行人项目决策与执行程序流程图



土地监察及筛选：发行人企划部土地拓展人员定期监察监测地方政府发布的关于土地公开招标、拍卖或挂牌出让的公告，并与房地产代理商、经纪商等保持良好关系以获取二级市场上合适地块的出让信息。在发现合适地块的出让信息后，土地拓展人员将根据前期调研情况完成《地块概况表》，并向公司领导进行汇报。

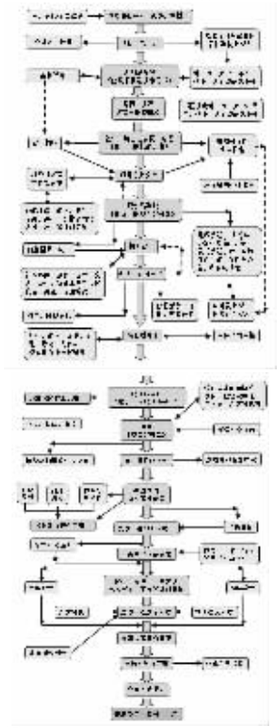
项目可行性研究及决策：经公司领导初步筛选需要深入调研的地块，企划部立即组织人员进行全面调研及现场查勘，对相关地块进行可行性研究并完成《可行性研究报告》。调研及评估指标根据地块的所在城市各有侧重，包括但不限于：地理位置及地块规模；当地人口、购买力、目标客户需求及地块所在区域的预期增长情况；当地交通设施和基础设施配套情况；预计开发成本及时间；预期的财务回报；当地竞争环境；政府针对该地块及其周边区域的发展计划；产品定位等。项目的《可行性研究报告》将提交至发行人投资决策小组，投资决策小组将综合考量各方面因素，最终形成项目的投资决策。

土地获取：对于决策通过的地块，发行人相关部门根据项目的类型，分别采取参与竞标（招、拍、挂）或对外签订合作协议的形式执行公司决策。

B、房地产项目开发流程

房地产项目开发流程较为复杂，涉及的政府部门和合作单位较多，一般来说，发行个人房地产项目开发的简要流程、各业务部门在流程中承担的职能具体如下图所示：

图3-22 发行个人房地产项目开发流程图



（3）工程质量控制体系

A、质量控制体系

发行人以ISO9001管理制度为质量控制先决条件，导入ISO9001:2010质量管理体系，结合公司多年房地产项目开发经验，编制了统一的质量手册以及配套程序，内容涵盖了开发设计、工程管理、销售、交付等房产项目开发所有环节。

B、质量控制制度

发行人各部门严格按照质量管理体系文件的要求，开展质量管理活动，严格填写表单记录，发行人通过加大现场检查与监督的力度，使质量管理体系在不断运行中得以保持和持续改进，特别通过执行《开发策划管理程序》、《工程管理程序》、《房产销售和服务提供管理程序》、《产品验收管理程序》、《纠正和预防措施管理程序》等对产品实现过程进行重点监控。

通过相关质量控制制度的制定与实施，发行人不断深化内部管理体系，严格要求施工单位按施工图纸和施工相关规范进行施工，同时项目实施前需要编制专项方案和措施，制定质量计划和质量目标，通过事前预控、事中检查、事后验收的管理程序，强化全过程质量控制，落实质量计划和质量目标，树立“滨江”产品质量的良好形象。

C、质量控制措施

（a）施工单位质量控制

在施工单位的选择上，发行人对施工单位实行日常考核和定期考核相结合的方式，考察其管理现状、人员现状架构、生产设备、检测手段、检验品质量等，形成《服务类供方单位评价表》，经分管经理审批后形成《合格供方名册》。

在施工单位的考评上，公司制定《供方与招标管理程序》及《工程管理程序》等，以合同约定的质量标准为依据，对施工单位的进度控制情况、质量控制情况进行核查，对各类施工过程资料的全面性和准确性进行抽查，并在施工各分部分项工程完毕后进行质量检查，以此反映施工过程中的供方服务是否合格。如出现重大质量、安全事故，如隐蔽工程质量监督站验收不合格，或者严重滞后合同工期，项目公司将发出整改通知单。严重影响工程正常进行则上报分管副总经理审定是否与该供方终止合同。

（b）对材料设备类供应商的质量控制

在材料设备类供应商的选择上，发行人根据工程项目的要求，收集有关物资供应商提供的资料，了解供应商的资质、社会信誉、生产能力和质量保证能力，查阅所供物资的材质证明、合格证书、检测试验报告、价格等有关资料，分类建立供应商信息档案，并对其进行评价，汇总填入《材料供方单位评价表》，并编制《合格供方名册》。

在材料设备类供应商的考评上，工程建设过程中，发行人下属各项目公司对各类材料（设备）的实际供应情况进行日常考核，填写《日常供货记录》，根项目公司经理审阅。工程完成后，项目公司对供应方进行考核。考核成绩的主要依据为：监理公司抽检合格率、质保资料、履约情况、服务态度、使用情况，在合同履行过程中，对物资供应方如出现供货质量问题或供货能力不足，项目公司对该物资供应方进行考核，确定是否继续履行合同，是否保留其合格供应方资格（抽检合格率=抽检合格批次/材料交货总批次×100%）。具体考核标准为：得分≥80分优先考虑采购；得分≤50或消合格供方资格，一年内不予考虑。

（4）安全生产与环境保护

发行人建立了以项目公司总经理为总负责人，项目经理为项目安全生产责任人的安全保证体系，贯彻“安全第一、预防第二”的管理方针，提高建筑施工现场安全生产工作的管理水平。

发行人安全生产管理的具体措施包括：项目公司对施工现场进行巡视检查，外脚手架、施工用电、井字架及塔吊等为检查的重要关注点，将检查情况写入《工程管理周记》；项目公司每月组织监理公司、施工单位相关负责人对施工现场的文明施工、安全生产管理进行检查，编写《文明施工、安全生产管理检查表》并交由公司备案，对安全隐患由监理公司督促施工单位整改。

发行人根据国家和项目所在地政策法规，逐一落实环境保护要求，编纂项目环境影响评价报告书，并依法取得当地主管部门的建设项目环境影响评价文件。

（5）主要房地产开发项目情况

A、已完工项目情况

最近三年及一期，发行人及其下属子公司主要已完工项目情况如下表所示：

表3-24 最近三年及一期发行人及其下属子公司主要已完工项目情况

单位：万平方米

序号	项目名称	项目类型	项目所在地	截至2017年6月末已销售（面积）	销售进度（面积）	可销售面积（万平方米）	已实现面积（平方米）
1	城市之星	住宅、商业	杭州	917,885.09	100%	22.50	225,100.00
2	万家星城二期	住宅、商业	杭州	231,436.51	100%	10.38	103,609.12
3	万家星城三期	住宅	杭州	449,562.40	100%	19.07	190,497.77
4	金色黎明一期	住宅	杭州	267,322.93	100%	16.76	162,967.29
5	曙光之城	住宅	杭州	236,232.08	100%	12.77	127,663.61
6	绍兴金色家园	住宅、商业	绍兴	160,693.73	100%	11.20	112,054.80
7	衢州春江月	住宅	衢州	132,844.86	100%	13.56	135,600.00
8	凯旋门	住宅	杭州	311,747.36	100%	8.24	82,374.98
9	金华金色嘉庭	住宅	金华	193,031.07	100%	15.34	153,400.00
10	衢州月亮湾	住宅	衢州	223,589.47	100%	25.27	252,700.00
11	金色黎明二期	住宅	杭州	247,984.37	100%	14.09	133,635.47
12	金色黎明三期	住宅	杭州	254,777.45	100%	13.86	126,931.04
13	绍兴金色嘉庭	住宅	绍兴	116,868.37	100%	10.38	102,705.65
14	上璞城市之星	住宅	杭州	204,528.88	100%	18.71	187,100.00
15	西溪明珠	住宅	杭州	178,964.26	77%	6.89	52931.36
16	金色江南	住宅	杭州	153,793.00	100%	9.10	91,737.16
	合计			4,280,601.83		228.12	2,235,649.21

B、在建项目情况

截至2017年6月30日，发行人及其下属子公司主要在建项目情况如下表所示：

表3-25 截至2017年6月30日发行人及其下属子公司主要在建项目情况

单位：万平方米、亿元

序号	项目	所在地	项目类别	开工时间（已施工许可证为准）	预计竣工时间	计容建筑面积（平方米）	预计总投资（亿元）	2017年6月末已投金额
1	上海公馆壹号	上海	住宅	2016.01	2018.12	120,499.60	53.00	43.71
2	武林壹号	杭州	住宅、商业	2011.05	部分2014.06	333,953.00	110.76	92.46
3	湘湖壹号	杭州	住宅	2013.12	2018.06	238,960.00	59.47	43.31
4	华家池	杭州	住宅、商业	2014.12	2017.06	189,021.00	72.13	56.75
5	拱北东方海岸	杭州	住宅、商业	2015.04	2017.06	218,465.00	25.18	21.89
6	千岛湖东方海岸	杭州	住宅	2013.04	部分2016.01	192,017.00	19.00	12.38
7	东方玺城	杭州	住宅	2016.02	2018.12	126,800.00	24.09	19.55
8	锦绣之城	杭州	住宅	2016.2	2018.12	109,149.00	35.00	25.95
9	东方名府	杭州	商住	2016.11.9	2019.12	47,330.00	5.20	3.44
10	东方悦府	杭州	住宅、商业	2016.11.04	2019.4	75,376.11	13.20	7.69
11	平湖万家花城	平湖	住宅、商业	2015.7	2020.12	935,312.99	57.45	28.56
	合计					2,587,083.70	474.48	355.69

C、拟建项目情况

截至2017年6月30日，发行人及其下属子公司主要拟建项目情况如下表所示：

表3-26 截至2017年6月30日发行人及其下属子公司主要拟建项目情况

单位：平方米、亿元

序号	项目	所在地	取得时间	开工时间	预计竣工时间	土地面积	建筑面积	预计总投资
1	临政储出【2016】12号	杭州临安	2016.8	2017年底前	2020	223,035	133,821.00	13.00
2	萧政储出【2017】7号地块	杭州市萧山区	2017.6	2017年底前	2020	31,600	79,000	17.77
3	杭州西湖大道115号地块	杭州	2016.5	2017年底前	2020	11,308	12,460	5.30
4	杭大江东储出【2016】9号地块	杭州市大江东	2017.5	2017年底前	2020	37,282	67,018	4.10
5	深圳龙华区城市更新项目	深圳市	2017.6	2018年底前	2022	47,781.43	294,000	48.69

3、代建业务经营情况

（1）代建业务经营模式

发行人作为代建业务受托方，并非项目的建筑施工单位，而是派出专业人员全权负责项目开发的整体管理和操盘，包括项目后续工程管理、精装修设计和施工管理、成本管理、项目销售、竣工交付、前期物业咨询等全过程的项目开发管理。项目开发所需的资金和项目投资风险都由委托方承担，委托方依法享有项目的投资收益，拥有项目开发中的知情权、建议权和监督权。项目开发中的设计单位和施工单位等都由发行人通过招标等形式寻找专业机构来担任，发行人通过输出品牌和专业化管理能力与投资商合作，发行人无需为委托方垫资，也不作为相关设计、施工、监理、采购等合同的签约主体，没有支付相关委托方设计费、工程款、采购款等义务。发行人在帮助投资商提升产品价值的同时以轻资产的模式获取稳定的代建管理费用。具体而言，发行人负责的工作如下：

设计管理：发行人通过招标/议标或者其他市场化原则注主确定实施设计内容的设计单位；各类设计合同以投资方名义签署，由公司负责具体组织实施和管理；

工程管理：发行人拟定招标方案，并组织实施招标工作；发行人督促施工单位进行施工，并随时接受投资方的检查检验；

销售管理：发行人主导代建项目销售，对项目销售过程进行全面管理，负责组织营销专业工作团队，同时充分发挥自身专业优势建议销售价格，并与投资商共同商定销售方案；

竣工验收和交付管理：发行人组织竣工验收，并完成竣工验收备案；

品牌使用及维护：为提升代建项目的市场美誉度，增加代建项目的品牌附加价值，发行人同意授权并许可代建项目在宣传推广中使用“滨江”品牌，但同时，投资方应尊重本公司对于“滨江”产品的相关规范和标准，保证项目品质的各方面均符合“滨江”产品要求，并配合公司按照“滨江”标准进行客户服务和“滨江”品牌维护。

发行人与委托方签署项目委托开发管理合同，对双方在房地产项目开发中的权利及义务进行约定。公司根据合同约定收取固定委托管理费用，商品房项目一般按照代建项目的预计销售金额的一定比例来收取，比例通常在3.5%到5%之间；安置房项目一般按建安工程费及配套基础设施建设费的一定比例来收取，比例通常在2.5%到3.5%之间。公司一般根据工程进度和销售进度分别向取得土地和代销管理费，不直接享有项目的投资收益，亦不承担项目投资风险。

代建管理费总额根据工程的进度情况及形象完工比例分期确认收入；代销管理费根据代建项目每季度签约的房屋销售合同金额，按合同约定比例确认当季度应确认的代销管理费收入。若当期未际收到的款项低于公司确认的代建收入，则差额部分确认为应收代建收入款。发行人已采用账龄分析法对相关应收款项计提了坏账准备。

（2）代建项目情况

截至2017年6月30日，发行人正在履行的代建项目合同共计8项，包括2个保障房代建项目和6个商业代建项目，预计合计代建管理费合同金额45,029万元，项目概况如下：

表3-27 截至2017年6月30日发行人正在履行的代建项目概况

单位：万元

序号	项目名称	地理位置	委托方	计容建筑面积	预计代建管理费
1	西湖天地二期	杭州市上城区	杭州西湖天地开发有限公司	41,104	7,500
2	西溪之星	余政储出【2012】25、26号地块项目，杭州市余杭区	杭州普特滨江股权投资合伙企业（有限合伙）	124,029	12,000
3	江干区华田桥北R21-13地块农转非居民拆迁安置房项目	杭州市江干区	杭州市江干区良山东路北区地块开发建设指挥部办公室	134,070	1,000
4	杭州国际商贸城单元JG18-08-R21-02、JG18-08-R21-03地块农转非居民拆迁安置房	杭州市江干区	杭州（九乔）国际商贸城江干区块建设指挥部办公室	162,529	4,929
5	滨江华成大江之星项目	杭州市滨江区开发区	浙江华成置业发展有限公司	88,300	4,000
6	象牙商厦	杭州市西湖区	浙江富飞置业有限公司	19,192	4,800
7	铂金商厦	杭州市江干区	杭州天石房地产开发有限公司	83,227	9,000
8	御帆岛	上海市崇明区	上海嘉谷房地产有限公司	148,516	2,800

发行人承接的商业代建项目与自有开发项目在所处区位、客户定位等均有一定差异，不存在直接竞争关系。同时，代建项目由发行人主导代建项目销售，对项目销售过程进行全面管理，公司也将根据自身房地产开发业务发展安排统筹规划自主开发及代建项目的销售策略，最大化自身利益。

（五）发行人业务资质情况

发行人及其下属子公司已经取得了与其业务经营相关的资质或许可，具体情况如下表所示：

表3-28 发行人及其下属子公司业务资质情况

序号	公司名称	资质证书	证书编号	有效期限至
1	滨江集团	房地产开发企业资质证书（一级）	建开企[2001]145号	2018.12.31
2	滨绿公司	房地产开发企业暂定资质证书	杭房项[2017]1号	2017.12.31
3	滨江盛元公司	房地产开发企业暂定资质证书	萧房项字[2010]1号	2017.08.29
4	滨江城东公司	房地产开发企业暂定资质证书	杭房项319号	/
5	滨江三花公司	房地产开发企业暂定资质证书	杭房项334号	2017.03.31
6	希尔顿分公司	餐饮服务许可证	浙餐证字2013801270000331	2017.12.30
7		烟草专卖零售许可证	330108201072863BA	2020.12.31
8		特种行业许可证	浮公特证字第833号	/
9		卫生许可证	浙卫公证字[2015]第330127000091号	2019.07.16
11	绍兴嘉禾公司	房地产开发企业暂定资质证书（暂定三级）	绍房开字第31214号	2018.12.31
12	上璞置业公司	房地产开发企业暂定资质证书	康建房开字[2016]第025号	2018.8.19
13	金华嘉禾公司	房地产开发企业暂定资质证书（四级）	浙房金综字554号	2018.04.30
14	滨江西福公司	房地产开发企业暂定资质证书	杭房项378号	2017.11.20
15	滨江鼎彰公司	水路运输许可证	浙杭XK-90091	2018.04.30
16	滨江南郡公司	房地产开发企业暂定资质证书	萧房项字[2013]2号	2018.11.19
17	德元海岸公司	房地产开发企业暂定资质证书	萧房项字[2014]1号	2017.09.16
18	滨江商博公司	房地产开发企业暂定资质证书	杭房项816号	2017.11.17
19	友好饭店	杭州市污染物排放许可证	330102819002-001	2017.11.30
20		特种行业许可证	上公特字第04号	/
21		餐饮服务许可证	浙餐证字2010330102000396	2018.05.20
22		卫生许可证	浙卫公证字[2008]第330102M00082号	2019.06.08
23		烟草专卖零售许可证	330101100802251147A	2020.12.31
24	东方商旅公司	房地产开发企业暂定资质证书	杭房开（萧）72号	2017.11.15
25	滨江衢州公司	房地产开发企业暂定资质证书（三级）	浙房衢综字（2013）3号	2018.05.05
26	平湖公司	房地产开发企业暂定资质证书	浙房平房149号	2019.04.20

注1：滨江三花公司由于开发的项目已到期，故不进行延期。

注2：滨江盛元公司开发资质正在办理延期中。

（六）发行人的经营方针和战略

发行人定位于“区域市场领导者”，坚持“立足杭州市场、深耕长三角核心区域”的战略布局，强化区域领导力，确保把城市“做精、做透”，把产品线“做长、做强”。房地产业务以“三分之一自有，三分之一合作，三分之一代建”为发展目标，公司运营以“确保管理水平，确保成本控制优势，确保品牌优势”为指导思想，全方位提升公司核心竞争力。

发行人奉行“稳健、安全”的经营理念，坚持贯彻“两保持、两下降”的经营目标；稳健发展房地产开发业务，保持公司销售规模稳定增长；推行经营产运营的代