

月度简报

花样年新春销售同比增长252%

2021年3月4日，花样年控股集团有限公司（港交所股份代号：1777）公布2021年2月份销售业绩——实现房地产业务合同销售金额约人民币35.21亿元，同比上升252%；销售面积18.05万平方米，同比增长110%。截至2021年2月28日，花样年累计实现合同销售金额约58.15亿元，同比增长143%。

“开工励事” 花样年开启2021无惧年

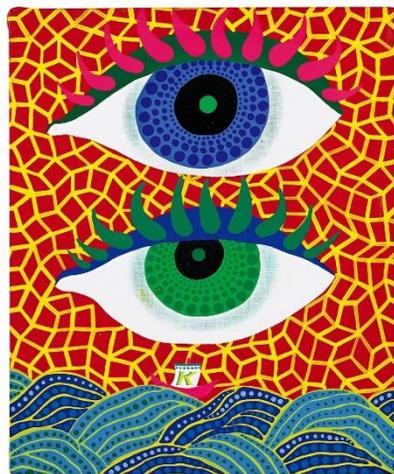
2021年2月21日，花样年集团全面开工。花样年控股集团执行董事、战略规划委员会主席曾宝宝发表“开工励事”，给全体员工打“牛血”，鼓励大家要“无惧”。

关于无惧，曾宝宝解释——“面对惊涛骇浪，唯强大的意志力去勇敢抗衡、力挽狂澜；面对纷乱世界，唯足够的定力来保持眼底的纯良和最初的愿景。”

新的一年，要敢于面对市场提出主张并全力践行；要有虽千万人吾往矣的前瞻和决心；要在市场的不确定性中寻找无限可能性；要持续不断地卖“苦力”、“笨力”。到岗即工作，开工即冲刺，2021，继续嗨！

“开工励事”

花样年开启2021无惧年



“春节不打烊” 花式营销迎突破





“春节不打烊” 花式营销迎突破

受疫情的影响，今年多地倡议“就地过年”，一二线城市迎来“就地买房”新行情。同时，随着线上购房的兴起和折扣力度的增加，部分热点二线省会城市和三四线城市也迎来“返乡置业潮”。

对此，花样年推出“春节不打烊”计划，积极备战“返乡置业”的同时，也把握住“就地置业”的需求，呈现出“全国开花”的态势。北京、成都、南京、南通、宁波、绍兴等城市均取得了较好成绩，杭州对越天项目更是延续之前的“日光”传奇。

经过一年探索实践，线上营销成为花样年业绩增长的又一助力。2021年年初，花样年地产集团发文成立各区域的线上营销团队及数字营销官，打造线上营销常态化，助力降费增效。春节期间，花样年组织了“新春好房GO”线上直播活动，吸引观看人数超81万人次，整体营销费效有效下降。同时，花样GO组织“线上新春房展会”活动，通过“助力领券”等裂变营销的方式吸引更多的购房者参加，裂变转化率接近1/3。

“云端相聚” 花样年社区年味更浓

从新春至元宵，彩生活脚步从未停歇，不断为业主解锁过节新方式。新春伊始，彩生活发起一场跨越时空的“2021彩生活社区云年会”，邀请全体业主共赴“回家”之约，让家的距离近在咫尺。春节期间举办的“精彩抖牛，欢乐show”社区短视频挑战赛，让整个假期热闹非凡。相聚云端，彩生活玩转新潮流，创造了首个跨区域零距离的线上嘉年华，辐射全国2850个社区，数百位业主参与节目表演，72116位业主参与公众号投票，抖音观看量达18.8万。

过节不忘抗疫，春节期间，彩生活、美易家服务人员本着“新颖、热闹、安全”的原则，对主出入口及业主高频接触点进行了春节装饰，重点消杀，组织“节前安全大检查”，做好节日期间疫情管控、安全管理、值班安排的工作，在保证安全的前提下，为业主营造了一个干净、整洁、祥和的新春环境。



关于公司

花样年集团起步于1998年，总部设立于深圳，2009年11月在香港联交所主板上市（港交所股份代号：1777），集团目前已全面完成基于未来移动互联网、客户大数据时代业务战略布局。花样年集团通过“地产+社区”双头部战略，轻重并举，致力于打造中国一流的房地产社区“智”造商和最大的社区O2O服务平台。目前，花样年地产开发业务重点布局粤港澳大湾区、成渝都市圈、华中都市圈、长三角都市圈、京津冀都市圈等核心一二线城市及都市圈。花样年同时控股彩生活服务集团有限公司（港交所股份代号：1778），其已成为全球最大的住宅小区服务运营商。

花样年的企业愿景是致力于成为有趣、有味、有料的生活空间及体验的引领者，为有价值追求的客户提供品位独特、内涵丰富的生活空间及体验。

如欲查询更多数据，请浏览花样年网站：www.cnfantasia.com

投资者查询：

花样年控股集团有限公司

黄立坚先生

投资者关系总监

电邮：kimhuang@cnfantasia.com