

# 广州首次公开众筹活化历史建筑 51人参与筹得116万元

律师余怀生最近成了一座由历史建筑改造的民宿的股东,余怀生一直对保护、活化老房子很有兴趣,但因精力和能力有限无法自己去做,通过众筹平台投资了历史建筑农荫厅的改造后(见《广州历史建筑保护利用试点》(上)),圆了自己的心愿。和余怀生一样参与这个项目众筹的共有51人,来自国内不同地方、不同行业、互不相识的他们成了这个项目公司的股东,这应该是拥有最多投资人的历史建筑活化项目,这也是广州首个通过公开众筹社会资金进行活化利用的历史建筑。

■策划统筹:何珊 ■采写:新快报记者 方汝敏 何珊 图片提供 栖耘

## “栖耘”曾内部众筹改造3个老房子,探索规模化运营

2016年3月,谢夏祥和李永泉联合创建了广州匠意营缮工程设计有限公司,打造了专注活化老房子的品牌——“栖耘”。在改造农荫厅之前,他们已成功改造了广州7间老房子。

“栖耘”最开始的项目由公司独资;但为了能做到规模化活化利用老房子,

他们尝试吸纳更多民间资本:雅荷塘项目引入了两位朋友的投资,股份占比70%;而近贤坊和槐花前两个项目全部资金都来自面向亲朋好友的内部众筹。“我们想探索一条路出来,因为所有资金投入都靠自己没办法快速扩大,毕竟这也属于重资本产业。”谢夏祥说。



■农荫厅在生活风格型消费平台“开始吧”公开众筹120万元,用于农荫厅的软装升级。

## 公开众筹120万元,助力品牌宣传与软装升级

在启动农荫厅活化后,“栖耘”决定尝试公开众筹改造资金,他们为此成立了一个项目公司:他乡故里(广州)旅游文化发展有限公司。广州匠意营缮工程设计有限公司先投入超过100万元,占股权40.2%;同时向亲朋好友进行内部众筹50万元,占股权21%,这两笔资金主要投入于农荫厅的活化改造。农荫厅还在生活风格型消费平台“开始吧”公开众筹120万元,用于农荫厅的软装升级。

“我们最主要的目的是希望通过开始吧平台的宣传,让更多人知道“栖耘”民居,扩大品牌影响力。同时期待更多同道中人加入我们,一起携手推动老旧建筑的活化利用。”谢夏祥说。

6月25日,农荫厅项目在开始吧平台上线。有意向参与项目的共建人可以选择投入1.2万元或者3万元。成功参与项目后,共建人可以获得相应的利润分红以及相关权益。每期的分红分别为

总金额的0.4%和总金额的1%;而权益方面,共建人每年可获得相应的“栖耘”旗下所有门店的餐饮和住宿消费金与折扣等。此外依照开始吧平台规定,项目还为共建人承诺保底收益。项目的投资周期为三年,到期后,发起人会在不扣除前期分红的情况下,原价回购所有共建人的股权。

众筹进行到第7天,就筹得目标金额120万元,截至18天众筹结束时共认筹180万元。根据平台规则,项目发起人谢夏祥和共建人进行双向选择,按120万元的金额总数确定最后的共建人名单。确定名单后,由于有一位共建人临时退出,以及扣除了平台服务费后,农荫厅项目筹得116.4万元,51位共建人共占该项目股权的38.8%。

“我们找了专门做灯光设计的朋友设计农荫厅的灯光;房间里的配饰、床垫、吊饰等也都有升级。”谢夏祥说。



## 共建人:支持活化历史建筑,想带孩子和朋友去住

参与农荫厅众筹的共建人中,32人投了1.2万元,19人投了3万元。其中有23人来自广州,其余来自广东的有14人,省外的14人。

余怀生是一名来自广州的律师,因为对投资感兴趣,一直关注着开始吧平台。

农荫厅是他在平台投的第三个项目。

余怀生一直关注老房子的活化利用。他每到一个地方都喜欢游历与历史相关的景区,还会走街串巷看各种建筑,“因为我特别认同建筑的脉络就是一个城市的脉络;我很失望地发现中国城市化速度太快,每个城市都差不多,也很遗憾一些很好的东西没有保留下来。”余怀生说。

对于余怀生来说,投资农荫厅项目不在于赚钱,“我有点小情结,我自己都很想做这样的事情,但是我自己的精力、能力有限,我可以跟着一些擅长这方面的人一起参与历史建筑的改造,从

中获得参与感,我觉得就够了。”余怀生说。“带小孩去住一住这些老房子,去感受一下,我觉得很有意思。”

在广州芳村做咖啡生意的陈目文是这次众筹投得最多的共建人。

“我觉得投3万元太少了,没投个十万元都不好意思跟人家讲,所以就投四份。”陈目文早在四年前就一直关注“栖耘”的项目。他是个有点文艺范的人,曾经超过5次临时帮来广州的朋友订房都订不到。陈目文认为:“民众对这种带有文化底蕴的民宿还是挺热衷的。”他还从其他民宿运营者那了解到,“栖耘”在同行中认可度较高,“有的民宿运营者把‘栖耘’作为他们学习的对象。”陈目文说。

在陈目文看来,投资农荫厅除了是对“栖耘”项目的认可,更是一种支持,“我挺欣赏可以把老建筑活化,我很支持这种项目。”

## 互联网众筹带来新资源,但沟通成本高有经营风险

向社会公开众筹,打开市场和扩大知名度的同时,来自各行各业的共建人还为“栖耘”带来了新的资源。余怀生认为,“我们这个职业有个特点就是能接触到各行各业,所以我还是有可能给发起人提供一些渠道和资源。”同时他建议发起人把共建人当成共同创业的好伙伴,“其实每个人身上都有很多的想法和资源,可以帮助发起人把这个项目做好。”余怀生说。

但与过去面向内部的熟人众筹相比,谢夏祥觉得社会众筹的沟通成本明显提高,自己应付不过来。

有些想投资的朋友则不愿意通过

开始吧平台进行投资,而是选择线下投资。因为他们认为当今的互联网众筹存在一定风险。

而一位互联网金融专家则指出:承诺投资回报对公司经营有很大的风险。不应承诺。虽然这是众筹平台的规定,但未来将会受到严格监管。

经过这次众筹,谢夏祥认为,“互联网众筹在中国还是不规范。”他觉得如果有下一个项目不会再通过类似的平台进行众筹。

但是他表示今后还会继续走向社会众筹资金的路,“我可能会更加倾向于找大的基金去做这件事情。包括我们现在在谈的一个基金,它也愿意投给我们。”