

第三季度销量超万科 恒大刷新中国地产新格局

中国房地产巨头的游戏正在继续，恒大正在刷新中国地产新格局。第三季度，恒大地产实现销售金额123.3亿元，超出排在第二位的万科近3亿元；实现销售面积230.3万平方米，超出排名第二的绿地集团近84万平方米。截至三季度末，万科仍然以460亿元的业绩位居房企销售总金额的榜首。不过，保利、中海等“国字号”公司与恒大、绿地等速度扩张型公司今年以来逐渐发力，正在拉近与万科的距离，并在部分领域开始超越万科。而这其中，恒大正逐渐成为引人注目的一颗新星。

单季销量超万科

进入2009年，恒大再次上演了一次跳跃，不过这一次，是成功的跳跃。

近期，中国最大房地产信息综合服务商——克而瑞(中国)、中国房地产测评中心和上海易居房地产研究院联合发布“2009年三季度中国房地产企业销售排行榜”。调

查显示：恒大地产分获第三季度销售金额、销售面积、第三季度末在建面积及前三季度销售面积和土地储备等五项冠军。其中第三季度，恒大地产实现销售金额123.3亿元，超出排在第二位的万科近3亿元；实现销售面积230.3万平方米，超出排名第二的绿地集团近84万平方米。从第三季度与上半年的销售增长率来看，恒大在面积和金额

上均实现翻倍增长。而以中海、保利为首的大型央企则在前列盘踞。

报告一经发布，房地产业界惊讶：恒大占据了绝大多数指标的第一位置。有人惊叹恒大是“黑马”。长沙的业内人士表示，恒大的“开盘必特价，特价必升值”与“快速销售”的模式，让其在第三季度的销售成绩上演了“卢拉快跑”的好戏。

据了解，恒大的许多楼盘在拿地6个月之后就能开盘，其速度不可谓不快。同时恒大能够在第三季度拥有如此辉煌的销售成绩，还得益于其前瞻性的眼光。在2008年底与2009年初，全国楼市低迷时期，许多房产巨头减慢了开发速度，而恒大却始终坚持自己快速营销的节奏，因此在第三季度的销售旺季里，一举超越万科，取得了多项第一的好成绩。

刷新中国地产新格局

三年前，百亿销售额是房企第

一梯队的门槛。而目前，500亿元成为了一线房企的战略目标。

截至三季度末，万科仍然以460亿元的业绩位居房企销售总金额的榜首。不过，保利、中海等“国字号”公司与恒大、绿地等速度扩张型公司，今年以来逐渐发力，正在拉近与万科的距离，并在部分领域开始超越万科。而这其中，恒大正逐渐成为最引人注目的一颗新星。

数据显示，追求“速度推动型”增长的恒大地产，今年前三季度实现销售面积453.7万平方米，销售额230亿元，同比增幅超过150%，其中，第三季度销售面积达230.3万平方米，销售额达123.3亿元；全年实现远超500万平方米、300亿元的销售计划已无悬念。今后公司将走“规模+品牌”路线，维持5000万平方米左右的土地储备，继续加快新房开工，扩张销售规模；同时提升产品品质，计划到2011年实现500亿元的销售目标。■记者 唐琨

建发·西山汇景 黄金周劲销逾百套

在长沙，随着大河西先导区的开发建设，湘江隧道、地铁2号线动工等各项利好工程的实施，市府板块区域价值不断升级，区域房地产市场异常火爆。而位于咸嘉湖路216号的建发·西山汇景作为湘江隧道第一站，凭借其地段优势和不可复制的自然资源，更是取得了令人瞩目的销售成绩。9月26日13#栋高层楼王开盘售罄，国庆黄金周加推9#、11#、12#洋房，已基本售罄。是什么让建发·西山汇景受到星城客户如此追捧？怀着这样的疑问笔者特地对其进行了走访。

城市中心地段 双公园配置 独一无二

建发·西山汇景坐落于市府核心区，交通网络四通八达，营盘路过江隧道开通后，五分钟直达芙蓉路CBD，10分钟直达五一广场，得天独厚的交通优势，使得建发·西山汇景成为当之无愧的城市中心豪宅。项目周边英才幼儿园、博才小学、麓山国际实验学校打造一站式贵族教育，更同时拥有了西湖文化公园、望月公园、岳麓山、湘江四大不可复制的稀缺资源，商务与休闲共享，出则繁华，入则宁静。

用实景打动客户 用现房品质坚定客户

据销售代表介绍，小区园林是由国际知名园林公司泛亚易道操刀设计，以皇家组团园林为主题，共花费4000万重金打造。入口处12米高台府邸气势磅礴，更配有国际知名品牌扶手电梯，为项目增添了与众不同的贵族气质。小区内景致动人，绿树成荫，所有树木均为成年树木移栽，与房屋相映成趣，以咖啡色及米白色为主色调的现代简约风格的建筑群如生长在树木之中。

■记者 邹颂平