

恒大5月份销售逆市增长

除均价外各项销售数据均涨

在调控效应逐渐彰显的5月份,恒大实现合约销售额40.5亿元,较2009年同期的9.45亿元,增长328.6%,创下今年单月最高销售金额;较今年4月的37.38亿元,环比增长8.3%;合约销售面积64.0万平方米,同比增长240.3%;环比增长10.7%。

在销售总额和面积均保持

增长的同时,恒大5月份的销售价格显然进行了一定幅度的调整。据悉,5月份恒大合约销售均价为6326元/平方米,相比4月的6467元/平方米,环比降低2.2%。

恒大相关负责人表示,新政出台后,恒大集团根据市场情况在价格方面进行了适当的

调整和优惠让利。由于5月集团新开盘南昌恒大绿洲别墅产品,加之八五折促销后广州恒大绿洲等高价盘销量上升,令销售均价在全国实施八五折优惠后降幅较小。如剔除上述高价项目影响,5月销售均价(约为6040元/平方米)相比4月则降低6%左右。

二三线城市战略优势彰显

比恒大早一天公布5月简报的地产老大万科称,公司5月销售面积47万平方米,销售金额51.1亿,同比分别下跌32%和20%,环比跌幅为26%和34%。这无疑是目前绝大部分房地产公司的“缩影”。

港股上市房企龙湖地产、富力地产、碧桂园等,5月销售额分别为15.5亿元、12.53亿元、22亿元,环比分别下滑39%、49%和27%。

由于此轮调控始发于4月

中下旬,因滞后效应,当月地产公司销售成绩颇为理想,而这一程度上也加大了在调控期保持环比上升的难度,这导致了5月份几乎所有房地产上市公司环比销售收入均明显下滑。而恒大的逆市增长,业内人士认为,这与恒大的战略布局和风险规避能力紧密相关。

中国指数研究院数据显示,一线城市房地产5月成交量环比下跌44%的水平,而相比之下,二三线城市成为了各企业的

销售业绩主力。恒大是中国最早拓展二三线城市的房企,目前拥有的70多个项目绝大多数都是位于目前潜力很大的二三线城市,其产品布局合理、抗风险能力大。

同样,与5月成交量环比下跌44%的数据相比,万科的环比下降幅度略为向好,或许这与其今年侧重二三线城市发展的战略有关。去年在二三线城市增加项目投资的碧桂园下降幅度也明显小于其他公司。

开源节流 恒大现金流充裕

同时,恒大集团昨日公布的简报显示:截至2010年5月31日,集团现金余额为港币199.9亿元,相比2009年末增长22.2%;集团目前还拥有未使用的银行授信额度257.5亿元人民币。“现金流方面,我们依旧坚持稳健经营策略,保持充足现金流。”恒大高层表示。

新政调控下房企纷纷整合产业链加强成本控制,以保证手头充足的现金。早在月初,恒大地产就与200多家上

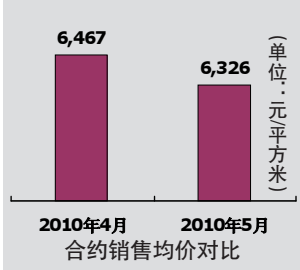
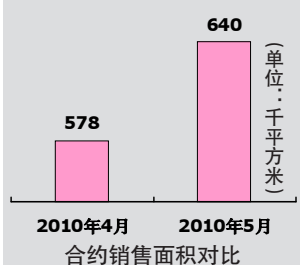
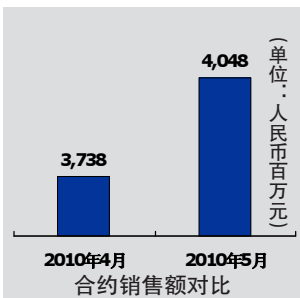
游供应商就促销后产业链内部整合达成战略协议。恒大表示,将在确保品质的前提下,通过招标标准化和集中采购,大幅降低材料及设备的价格;同时,依靠全国统一的采购配送体系,材料及设备直接送达施工现场,有效降低采购环节中的流通成本、运输成本、仓储成本。在业内看来,恒大正是计划通过对产业链资源的优势整合,在降价促销扩大市场份额的同时,保证自己合理

的利润空间。

“我们并不急于盲目扩张,而是采取保守经营,加强成本控制,将手头现金流入项目投资。事实证明,面临政策风暴时,这是强有力的抵御风险的手段。”去年9月完成资产重组的嘉凯城集团总裁边华才表示,眼下房地产行业可能面临重新洗牌,部分过度扩张、成本控制能力较差的房地产企业,很快会在资金链方面出现问题。

恒大昨日公布的5月份销售简报显示,2010年5月,在房地产市场出现成交大幅回落的背景下,恒大集团实现合约销售额40.5亿元,同比增长328.6%,环比增长8.3%,创下2010年度截至5月的单月最高纪录。

■记者 何小红



南城新中心商圈聚焦中部财富

用最少的实现生活必需,用最多的时间享受这个城市全部的精华。

政府机关、单位、写字楼、休闲、娱乐、教育、金融、生意……你可能需要的一切,都在方圆一公里以内。各种资金、产业的进驻,政府亿万级规划,南城已经大趋势地成为各方角逐的主战场。

强大向心力带动复合产业的进驻,区别长沙当下主流商圈较为传统、较为老化的业态。新的中心商圈的形成,将改变以往单调的商圈组成元素,承载长沙城市未来发展的厚度。

新面孔“现身”重新定义商圈价值

从五一广场到东塘,再到南城,城市的发展一直在带动商圈的变迁,折射出长沙商业地产的发展轨迹。随着经济的发展,城市版图必然随之扩张,引起城市中心的迁移,商业布局于是跟着转变。

一般来说,老商圈往往位于城市的核心区域,商业血脉渊源已久,依靠多年的积累,拥有深厚的文化底蕴和品牌效应。长沙也不例外,像五一广场、东塘等都是历史悠久的老商圈,在长沙

商业历史上都占据着举足轻重的地位。

然而,在激烈的商圈竞争中,长沙老商圈由于面临经营业态单一、重复、停车场等基础配套设施匮乏等原因,传统的主导地位面临严峻的挑战。去五一商圈还是去东塘商圈消费,并没有太大区别。而以德思勤城市广场这一高标准“城市综合体”为标杆,加上之前已经亮相的通程商业广场、红星美凯龙、融城花园酒店等商业地产项目,可以满足消费者多业态覆盖、一站式消费、体验式消费的需要,能承载长沙娱乐文化特质的消费环境,打造长沙新的消费、娱乐、休闲天堂。

新地段概念形成强势财富聚焦点

地段法则是颠扑不破的价值真理。在市场低迷时,地段价值水落石出,正是机会所在。但是对于长沙这样处于高速建设发展中的城市,地段价值无疑也在“时过境迁”。

作为中部城市群核心城市,正值蓬勃发展期的长沙,在融城发展的推动下,城市各项配套设施建设速度加快,新开通的武广高铁、城际轻轨以及正在动工的



德思勤城市广场效果图。

长沙地铁线,促进了长沙居住环境及地段功能的改变,塑造了新的地段概念。

此外,地段所蕴含的价值还在于是否具有成熟的都市生活配套设施,如商业和娱乐场所、学校、医院等设施,而南城焕然一新规划设计打破了过去的城市功能划分界限,基础设施得到了极大的改善。如近年来以省政府南迁、三馆一中心为标志带动的南城中心基础市政、人文设施的形成,德思勤城市广场、通程商业广场等,都是在城市整体功能规划的基础上,系统地、区域性地进行了以商业、商务为重要组合的现代城市区域功能综合设计开发,形成

了具有成熟感、大家气派的中心商业氛围,从而使其地段功能及价值具有市中心地段特点。

在此基础上,新的城市中心的逐渐形成,将会产生巨大的吸纳作用,它将使相关的物流、人流、财富流在一个地区内得到浓缩,形成新的区域性的信息和财富聚焦点。长沙德思勤城市广场凭借强大的品牌资源和复合地产的超大规模,以及它在城市发展中的旗帜性、领先性和不可替代性,注定成就一个顺势天成的、更富生命力和竞争力的长沙新的消费、金融、文化中心,对长沙乃至整个中部地区将产生重大而深远的影响。 ■记者 邹颂平

长房·东方人家开盘

6月6日,位于芙蓉新城核心地带的项目——长房·东方人家开盘,推出第一期第二批共88套房源,户型为90-120平方米11层低密纯板三房,均价4200元/㎡,短短两小时售出40多套房源,其中90平方米左右的房源基本售罄。

项目负责人表示,年内东方人家还将有三栋房子要推,下一次开盘将在9月份左右,价格会根据市场行情来制定,但一定会保持稳定。

据了解,长房·东方人家位于芙蓉新城核心,地处汽车东站前行500米,远大路与长星路交会处。这里地铁2A线与3号线交会,110、114、501、703、802等多路公交车靠站,这里紧邻远大路,到机场15分钟,到五一广场10分钟。随着营盘路东延,红旗路拉通,数分钟可达武广高铁长沙站。 ■唐琨

东玺门M4栋VIP卡全城发售

记者从售楼处了解到,6月1日起,东玺门M4栋新品VIP全城认购,白金卡3000抵一万,钻石卡5000抵两万。

东玺门,万家丽路西,东城中心区40万平方米大型欧典雅筑社区,由新金鸿集团——欧筑专家出品,继新金鸿作品之一水云间之后的又一力作。从2007年始至今,是楼市最为动荡的三年,东玺门一直热度不退受到买家的追捧,其背后的原因除了建筑本身的魅力,还有其“让居住更有价值”的生活理念。

东玺门每一次新品的推出,都是一次产品品质的升级和配套的提升。从省品牌名校英育学校在社区内奠基开工,到长沙综合性超市面积最大之一的深圳人人乐开业社区,到长郡芙蓉中学助推东玺门名校学区升级,再到地铁站口落址社区门口等等,每一次新品的推出,都给业主带来了更多的利好。 ■何小红

江西明月山天沐温泉谷开盘

6月5日,在江西明月山天沐温泉度假村内,2010年南中国旅游地产巅峰之作、天沐集团的世界华人高端温泉养生住区——天沐温泉谷开盘。开盘当日举行了隆重的庆祝盛典。

天沐温泉谷位于136平方公里国家级森林保护区覆盖的明月山最美的山谷,每立方厘米富含70000多个负氧离子,高于国家标准35倍。温泉谷坐拥世界唯一的顶级养生晒温泉,谷内水域浩淼,三湖分庭、一水中流。上亿巨资打造的200亩天工开物园为其专属前庭,涵养百种绿植的原生态山体公园为其私家后院,辅以五星级温泉度假酒店、360度全景餐厅、百米仿古街、会议中心、水上乐园、农耕体验等顶级配套。

一期“水云墅区”养生公寓,户户入室温泉、豪华泡池,户户超大观景露台、阳台,户户自然山水景观,并为业主提供完美的装修定制方案。46-115㎡养生公寓现已全球公开发售,谷内“山居生活体验馆”实景呈现。 ■邹颂平