

房企半年报

## 保利地产 月均销售过百亿,提前锁定全年业绩

进入三季度,上市房企陆续披露半年报,根据“战果”,多数品牌房企半年业绩飘红,同比增幅明显。8月27日保利地产发布的2013年半年报显示,保利地产上半年累计销售636.44亿元,各项经营指标均完成过半,并提前锁定全年业绩的持续增长。

### ■数据 月均销售额突破百亿

根据保利地产2013年半年报,保利上半年实现新开工面积854万平方米,半年累计销售额高达636亿,月均销售额顺利突破百亿。其中城市群带动效应对业绩贡献明显,1-6月,保利地产广东区域销售额已经突破200亿元,直追去年全年281亿的销售业绩。此外,南京等长三角重点高增长城市业绩也较为突出。

半年报还显示,保利商业地产占比提升至11.5%,半年累计销售73.5亿元,双轮驱动战略成果明显。今年下半年,位于北京大望京的保利国际广场、上海黄浦江的保利国际中心、广州珠江新城克洛维等项目还将形成总计120亿以上的商用物业可售货量。

在一级市场方面,保利上半年新拓展了20个地块,新增容积率面积565万平方米,地块大多以底价获得,平均楼面成本仅2849元/平方米,有效规避了二季度以来的土地价格高涨。

### ■格局 城市群战略再推进

截至2013年7月,保利地产新进驻城市数量已扩大至46城。而对于下半年,保利地产副总经理胡在新表示,将计划进驻三个以上的省会城市,并将侧重于西北城市,进一步完善已有城市布局。

自2002年保利地产开启全国化战略布局起,便始终锁定一二线城市,快速覆盖环

渤海、珠三角、长三角、成渝经济区等经济发达区域。而与之同时起步的大部分房企,自2012年才开始投入“重返一二线城市”的热潮。

在拓宽布局的同时,保利地产今年年初又提出了“3+2战略”,即以北、上、广为核心,在环渤海、长三角、珠三角,构建三个300亿级的城市群,在以成都、重庆为中心的成渝、武汉为中心的中部,构建两个200亿级的城市群。保利地产管理层指出,企业发展到1000亿销售额的规模,注重均衡发展,不会过度依赖某个区域或某个销售节点。

### ■展望 全年业绩锁定1200亿

对于未来发展,保利地产仍然充满信心。报告期内1143亿元的预收账款锁定了下年度的业绩增长。而从销售表现来看,保利地产去年获取的项目将在今年三、四季度陆续入市,形成充分可售货量,保障全年1200亿销售业绩的实现。保利地产总经理朱铭新说:“2013年,公司全年预计新推全新项目43个,其中上半年约18个,下半年约25个。”

从新推项目比例来看,保利地产今年下半年将超越上半年的业绩。“和2012年相比,货量推出的周期更加均衡,降低了对传统销售旺季的依赖度。”保利地产管理层表示。相关分析认为,按照保利地产2013年上半年所实现的项目销售均价11324元/平方米推算,今年以来所获得的土地储备都具备较好利润率,并且土地补货有序,区域分布平衡,有利于今后货量的平衡入市。(肖文武)

## 朗诗保利麓院:深绿人居 首发在即

立秋后持续高温,中暑的人也越来越多,珍惜健康,远离“热射病”和“空调病”的侵扰。朗诗保利麓院,于仙林核心大美之地,首建四层科技洋房,内有朗诗2.0S健康系统所营造的舒适均匀的室内温度、源源不断的新鲜空气和安静的环境,外有700万平米森林海天然生态氧吧,带你全面领略朗诗深绿全新健康升级科技住宅的清凉魅力。



### 不用空调的房子 室内恒久20-26℃

麓院是朗诗深绿元年的重量级作品,也是朗诗史上山湖之上的唯一科技住宅。而朗诗的上市无疑为麓院日后价值飙升再添一把新火。

依托仙林优越的生态环境,麓院将沿袭朗诗科技之风,2.0S健康新品,8大科技系统全面升级,24小时置换新风,两级过滤PM2.5……在家也能畅享森林般的纯净呼吸。舒享20-26℃适宜温度、30-70%最佳室内湿度,更有智能化灯光系统与一键电动遮阳自由转换室内光场景模式。

### 最后的紫金山 主城稀贵别墅用地

麓院位于紫金山麓麓山脚下,距紫金山不超过5公里。前不久该片区拍出新地王,仙林中心的升值空间可见一斑!作为仙林大学城东西方向最核心的景观绿轴,同时也是南京大城东自然生态走廊的组成部分,不仅荣享世界级人文休闲配套,还是整个仙林板块的“生态核心区”,更拥有南京特色旅游景点之一的灵山湖。

### 双线地铁环绕 南外近在咫尺

项目周边地铁2号线、4号线双线环绕,交通极其便捷。项目附近的钟山国际高尔夫、南京国际赛马场等高端休闲场所,为成功人士挥杆和驰骋的不二之选。

此外,麓院靠仙林大学城,小范围内全年龄段优质教育配套,13所大学、10万师生营造浓厚的人文气息。麓院已确定南师附中、南师附小仙林分校为其学区,与南外仙林分校仅相距500米,与南京国际学校、仙林中学、南外附属幼儿园、爱儿坊亚东幼儿园也相距不远。

### 360°全配套 88-138㎡电梯洋房

在产品规划上,朗诗亲山亲水亲地缘,以低于1.05的低容积率打造四层科技院落,仅建臻稀440余席,一期面世产品为约88㎡简约两房、约125㎡舒适三房、约138㎡奢适三房的精装科技平墅,均为四层亲地电梯产品,全城稀缺。在配套设施上,除了即将启动的三大商业项目,仙林板块目前商圈成熟。贵宾麓卡现已发行,朗诗老业主尊享购房优惠。

VIP热线:025-86896666

项目地址:中国南京仙林南外西南侧

售楼处地址:灵山北路与汇通路交界处(地铁2号线学则路站下)



# 穿棉袄 来逛冰雪嘉年华吧! 全国首个冰雕样板间亮相南京

虽然已经进入8月底,但在向来被誉为“四大火炉”之一的南京,夏季的高温仍在持续。不过,即将从9月1日正式拉开帷幕的南京万科冰雪嘉年华,将为燥热中的南京人在这个炎炎夏日带来一丝凉意。

### “阿见过全冰雕的房子啊?”

这两天,南京高温不断。但万科金陵蓝湾的业主们出门相遇时的招呼语却变成了“你阿见过全冰雕的房子啊?”

这可不是因为业主们要集体去哈尔滨旅行,而是因为由南京万科举办的2013年冰雪嘉年华“冻”房梦之旅即将在小区正式展开。

据悉,本次万科南京冰雪嘉年华从9月1日正式拉开帷幕,为期半个月,活动位于万科金陵蓝湾广场,现场设有以爱丽丝梦游仙境为主题的冰雕艺术展,到场的市民除了可以欣赏到冰雪隧道、爱斯基摩冰屋、魔幻城堡、冰雪滑梯外,还有精灵蘑菇群、纸牌士兵、叮当猫、巧虎、光头强等多种造型独特的冰雕形象为小朋友们带来惊喜。

不过,最为值得一提的还是本次南京万科冰雪嘉年华里创新设计的全冰雕样板

间,按1:1的比例真实还原出140㎡样板间。对于南京人来说,在30多摄氏度的炎炎烈日下推开房门进入零下5℃的冰雪房屋,这样的看房体验恐怕前所未有。

### 原型来自南京万科首个综合体

据相关负责人介绍,这套140㎡的全冰雕样板间是以万科在南站即将推出的新项目九都荟为原型,按照1:1的比例打造而成。而这也是九都荟首次对外公开样板间。事实上,在冰雕样板间公开的消息传出之后,除了一睹冰雕展真容、感受夏日凉爽之外,不少人也是专门冲着九都荟的样板间而来的。“南站地理位置好,未来新城发展潜力大,这又是南京万科的首个综合体,我肯定想来看看房型究竟什么样!”购房者表示。

从地理位置上来看,万科九都荟位于南京新城中心,南京南站东南,与新街口、河西中心呈三中心鼎立之势,于主城之上,

集住宅、商业和办公等物业,打造“两界一街七坊”的国际化社区。

其中,“两界”定义为城市与住区连接处的开放商业界面,两条界面向城市展开,塑造成极具雕塑感的艺术形象,打造成“城市之窗”;“一街”指的是由周边住宅限定自然形成的一条内街,通过建筑物与景观构筑物的组合,塑造出宜人的林荫大道,形成具有序列感的城市景观走廊,凸显人性化尺度的生活场景;“七坊”则是由南站站前路,自然划分为七个地块,自然而形成七个街坊,每个街坊保持内院独立性的街道布局,以不同的景观植物进行区别,同时又融合为一个整体,促进建筑使用者的协同作用,共同营造归属感。

### 南部新城——南京城市新名片

宁杭、宁沪城铁的陆续开通,“南京1小时都市圈”的南京梦,正加速成形。南京老城以南,绕越以内的南部新城,北起秦淮

河、运粮河至绕城公路;西起南河;南至绕城高速;东至宁杭高速。四线地铁网络、机场高速、绕城公路城市干道,将形成集交通枢纽、经济枢纽、城市门户三大核心职能于一体,已然成为南京“南来北往、承东启西”的真实写照。

未来南部新城,将围绕以南京南站为中心,打造为具有重要影响力的商贸商务服务区,实现交通枢纽向经济枢纽的转化。除了绝对的城际交通枢纽,未来四线地铁交会,麦德龙大型超市、宜家家居旗舰、医疗中心等国际多元配套,足以媲美巴黎拉德芳斯的繁华,南京城市的全新名片于此诞生!

体悟城市发展脉动,乘此南部新城启势之际,南京万科,携其首个都市综合体闪耀南部新城中心。万科·九都荟,荟萃综合商业、高端住宅、办公,外享南部新城的繁华前景,内享都市综合体的万千缤纷,启幕下一个主城中心的美好蓝图。(杜磊)