

碧桂园发布 2013年业绩公告

本报记者 任志伟



碧桂园集团总裁莫斌在香港发布业绩公告

3月12日下午,碧桂园集团在香港发布2013年全年业绩:2013年碧桂园合同销售突飞猛进,成功进入千亿军团,全年合同销售金额约达人民币1060亿元,合同销售面积约1593万平方米,同比增长分别约123%及109%。今年,碧桂园销售目标将更上一层楼,力争实现1280亿元。

以高性价比产品 占领市场

公告称,碧桂园年内一如既往地积极配合国家政策,应对市场变化,适时调整开发及销售计划,推出高性价比的房源契合以自用为主的市场需求。2013年共有37个新盘开盘,主要在长三角地带,江苏和浙江就一共有9个新盘推出。此外,除了马来西亚以外,碧桂园去年也首次在福建、江西、甘肃、四川和贵州等省份开盘,均获得良好的销售成绩。新盘的合同销售贡献共约288亿元,占总体约27%。

碧桂园集团总裁莫斌表示:面对不断变化的市场情况,集团一方面不断完善项目环境与配套,提升产品质量;另一方面采取灵活多样的销售策略及推广活动,在促进销售的同时,也有利于集团持续性的长远发展。

另外,碧桂园多年来坚持“建老百姓买得起的好房子”,连续三年的销售均价维持在6000多元,为全国十强开发商最低,真正把“让利给消费者”落到实处。现场有记者表示:“利润率的相关数据就是最好的注解。”

广东省外销售占比首次过半

数据显示:碧桂园2013年共有37个全新项目开盘,大部分位于广东省外(广东省内新盘仅7个)。在维持集团的“大本营”广东省健康增长的同时,碧桂园的品牌认知度也在广东省外区域持续提升。2013年,广东省以外项目(包括海外)的合同销售金额占集团合同销售总额的比例,从2008年的约24%提升至2013年的约56%,印证了碧桂园模式的复制性。

现场资料显示:广东省外的不少项目在当地市场已成为旗舰项目。碧桂园·银河城荣膺沈阳市楼盘销售金额、套数及面积的三冠王,全年录得超过50亿元合同销售;南京东市郊大盘碧桂园·凤凰城去年销售依旧亮丽,全年录得近33亿元合同销售;位于武汉的碧桂园·生态城去年也录得约29亿元合同销售。去年10月开盘的碧桂园·兰州新城在开盘前两天已录得近50亿元认购销售,成为去年全国开盘冠军。

莫斌表示:碧桂园集团去年超过60个项目荣获当地市场年度或开盘销售冠军,在广州、东莞、梅州、茂名、沈阳、镇江、海南等地的多个项目也成为当地的销售冠军,反映碧桂园的品牌在全国各地甚至海外也深受客户的拥戴。

海外项目带来理想回报

在国内稳步发展的同时,碧桂园去年首度试水海外,也取得了重大成功。位于马来西亚新山,毗邻新加坡的碧桂园金海湾,作为集团首个开盘的海外项目,得到马来西亚、新加坡及中国各地买家热烈追捧,去年全年合同销售金额近人民币70亿元等值,成为集团去年最大的合同销售贡献者。

而马来西亚第二个开盘的项目是吉隆坡的钻石城,2013年10月30日开盘推货4.8亿左右,一个月之内基本上全部售罄。吉隆坡南还有一个项目,也计划今年下半年推出。

莫斌表示:“碧桂园金海湾的成功,给予集团宝贵的经验以及更强大的信心去进一步拓展海外业务。集团首个亚洲以外的项目,位于悉尼市郊的碧桂园莱德花园,也计划在不久的将来开盘。集团有信心在澳大利亚也创造优异的销售成绩,也相信海外业务能够为集团带来非常理想的回报。”

莫斌表示:“我们将密切关注市场环境及政策变化,对完成2014年全年销售目标充满信心!”

另据记者了解,碧桂园已于去年大举进入中原,目前在洛阳、周口、安阳攻城略地,郑州项目也在积极拓展中,相信不久的将来,中原百姓也能不出河南,享受五星级的家。

今年销售目标 增长20%

对于今年的销售目标,莫斌表示:“总理的工作报告中专门对房地产有一段话,其中最重要的词语是分类调控。政府会根据不同的市场、不同的产品,尤其是对房地产的产品需求有分类的指导,它的目的是保证房地产业持续健康的发展,从字里行间可以读懂房地产以及今年的房地产市场是属于平稳的状态。在这样的情况下,以碧桂园目前管理的能力和品牌的效应和产品的性价比,还有对市场的判断和了解,数字是经过我们详细的测算,根据我们现有的货量和土地储备和市场需求,我们确定有20%的增长。”

而数据显示:至二月底止,碧桂园的合约销售达人民币253.4亿元,已完成全年目标的20%;合同销售建筑面积约395万平方米,2014年上半年计划推出2个新盘。连同旧盘新推及存货,全年可售资源达3800万平方米。

同时,莫斌也透露了2014的工作重点,包括将继续积极审慎地在国内外拓展新的优质土地,严格控制投资风险的同时,确保土地投资拓展带来良好的回报。继续强化产品的标准化工作,在保证成本与速度竞争力的同时,灵活地做好适销对路的产品。进一步加强项目开发全过程的成本与费用控制,同时要求加强资金周转的速度和灵活性,有利降低风险,增加效益。努力进一步提升物业管理服务水平,完善客户服务体系,提高客户满意度,为集团的长远发展巩固客户基础。强化管理要求,确保工程进度和质量。

最后,莫斌强调:“我们将密切关注市场环境及政策变化,对完成2014年全年销售目标充满信心!”

另据记者了解,碧桂园已于去年大举进入中原,目前在洛阳、周口、安阳攻城略地,郑州项目也在积极拓展中,相信不久的将来,中原百姓也能不出河南,享受五星级的家。

楼市快讯

郑西联盟新城超E券公开认筹

本报讯(记者 任志伟)3月16日上午,位于上街区淮阳路的郑西联盟新城营销中心人生鼎沸,热闹非凡,郑西联盟新城超E券公开认筹活动在营销中心现场盛大开启。

据了解,本次超E券公开认筹,是郑西联盟新城项目依托河南建业集团全省全盘电商旗舰店隆重上线的有利平台,结合项目自身营销进度顺势而为,首批房源中式滨湖院落可享受1万享10万、多层电梯洋房可享受3千享3万优惠,力度空前。

当天上午,原本阔绰宽敞的售楼部被前来参加超E认筹的客户挤得满满的,置业顾问成了最忙碌的一群人,不断地为客户讲解项目的区域、规划

和户型,甚至一个置业顾问会被十几个客户同时“围堵”,签约区、等候区更是“人满为患”。除了首批房源超E券公开认筹活动,郑西联盟新城特地在营销中心现场安排了诸如动力伞空降“神秘礼包”、大型3D画体验、彩绘马免费合影及幸运大抽奖等系列趣味活动,吸引了大批客户参与,精彩的活动也获得了广大客户朋友的一致好评。

郑西联盟新城承袭了联盟新城产品体系的高端品质,始终秉承建业“根植中原,造福百姓”的核心价值观,坚守“让河南人民都住上好房子”的企业理想与使命,为整个郑上新区人民生活方式及居住文明的完美升级贡献力量。

璞丽营销中心正式开放

本报讯(记者 杨秀娜)3月16日,由中部大地产倾力打造的璞丽项目营销中心正式对外开放。

据了解,璞丽汇集商业、公寓、写字楼三大业态,以超现代派建筑风格,10.5米豪装大堂、全玻璃幕墙,B座公寓3.7米层高,以世界诸多一线品牌打造的超精装标准,引领未来酒店公寓居住新时尚。璞丽由设计大师王弄级亲自操刀规划设计,由中建八局承建,由地景景观主笔景观,室内设计由郑中设计事务所担纲,诸多大牌企业汇集于此,只为“以工匠之心,琢璞丽之美”。

据悉,璞丽位于黄河路、经二路交会点,紧邻地铁5号线经三路站,3分钟衔接郑东CBD,5分钟直达郑州东站,25分钟无缝衔接新郑机场,项目紧邻河南省卫生厅、河南省人民医院、河南肿瘤医院等省内一流医疗机构。项目将汇集金水区近160万强大人流,以极具品质的高端商业规划,填补近2平方公里内的商业空白,引领一座城的消费新方向。

璞丽项目即将面世的璞丽公寓,主力面积40-70平方米,以3.3-3.7米超高层高,打破一成不变的空间布局。

书香华府举办纪连海历史讲座

本报讯(记者 任志伟)3月16日,正商·书香华府第二批臻品盛大开盘,央视百家讲坛主讲人之一、历史名家纪连海老师亲临现场,为在场的新老业主奉献了一场穿越时空隧道的历史讲座。

上午11时,纪连海登台为早就来到现场的新老业主们评说历史,书香华府的浓厚书香氛围让他联想到了“孟母三迁”的故事。紧接着,纪连海老师讲解清史,详说历史人物,为大家生动详实地上了一堂历史课,现场

不断爆发出热烈的掌声。最后,部分幸运的业主与纪连海合影留念,并获得他的亲笔签名出版物一本。

正商·书香华府北临贾鲁河,南至姚桥路(北三环),东依行健街,西侧为规划中的中小学。整个社区以24万Art Deco建筑群为母体,左手大学城,右手CBD,独拥一湖、两河,三公园奢贵景致与稀缺资源,以未来城、智慧城、生态城、魅力城、生活城五大城市标签,联合缔造出郑东龙子湖高校区河畔大宅。

正商·华钻举办绿色环保活动

本报讯(记者 任志伟)3月15日上午9时,正商·华钻售楼中心已人山人海,百余组客户预约前来参加正商华钻举办的“绿动华钻,认领幸福”绿色环保活动。活动当天,100名到访的客户均获赠精美绿植盆栽一份,同时活动还设置了整点抽奖和梦想抽奖环节,回馈新老客户。

整点抽奖活动从上午10点开始,持续到下午5点,设置不同级别的奖项,奖品有精美餐具、品质拉杆箱、精美水杯、优质储物架等。现场的幸运总是非常眷顾很有灵气的

孩子,幸运的一等奖和二等奖均由可爱的小天使抽中。

正商·华钻位于紫荆山南路与紫东路交会处东南角,属于黄金三环内稀缺滨河社区,引进双语幼儿园及重点中小学一站式名校,为孩子成长保驾护航。此外,项目规划恢弘商业体量,与周边日益成熟的配套设施全面开启360°完美生活主场。目前,正商·华钻二期火爆认筹倒计时,两房交5千享2万优惠,三房交5千享3万优惠。项目1期臻品豪宅收官在即,每套最高优惠10万元。

和昌湾景国际放飞“春天梦想”

本报讯(记者 杨秀娜)3月15-16日,和昌湾景国际“放飞梦想,拥抱春天”活动在其营销中心举办,不仅使到场的客户度过一个愉快的周末,更以其别样风情挥毫出主城生活特有的幸福与浪漫。

活动当天,和昌湾景国际的业主和自己的孩子欢聚营销中心,谈笑风生,欢悦中传达着对童年的追忆和对大美春天的珍爱。活动现场,大家都精心地制作着心中属于自己的梦想风筝。整个活动中心洋溢着欣喜的快慰和欢畅的幸福。此外,所有参与风筝

DIY活动的朋友还获得了由和昌湾景国际特意准备的工艺风筝一面,更是把活动推向了另一个高潮。

和昌湾景国际,陇海路河畔,130万平方米一站式国际生活汇倾巢上市。71-128平方米6层电梯洋房、110-130平方米湾居豪宅钜惠发售,首付12万起,拥享环内大三房,运河畔的一站式生活大城,恭候鉴赏关注和昌湾景国际官方微博、微信,获取最新活动信息,分享环内主城生活汇,精彩好礼,惊喜不断,等您尊享。

昌建·誉峰 工地实景开放



媒体代表实地参观

本报讯(记者 杨秀娜)3月15日,昌建·誉峰工地实景正式向广大业主、媒体等社会各界开放,这项活动已经连续三年选择在这一天举办,旨在向广大消费者展示项目的诚信与品质,同时虚心接受社会各界的监督和指正。

早上9点,媒体记者、准客户等特邀嘉宾纷纷来到售楼中心,沙盘前,置业顾问为大家讲解昌建·誉峰周边四纵四横的交通接驳,规划中的地铁3号线兴隆铺站近在咫尺,尽享城市地缘优势,真可谓四通八达,人则宁静私密。在工法展示区,嘉宾们更是为昌建·誉峰的科技配套连连赞叹,分户式新风系统、直饮水系统、多合一指纹密码锁、步阳防盗门等高科技配套,处处体现了昌建·誉峰的现代化品质和人文关怀。

在工程部经理的讲解之后,大家依照安全提醒戴上安全帽来到工地现场。走进施工现场,映入眼帘的是锥形巨具的高层建筑,每一楼层都有清晰的标注,工人们在楼板上忙碌着,一切都井然有序。最后一个环节的影音室参观,让在场嘉宾对昌建·誉峰的精工品质和现代前沿的建筑理念有了更深层次的了解。

临近中午,昌建·誉峰工地实景开放活动圆满结束,这次和新家的亲密接触,无疑让准业主们对入住又多了一份踏实和企盼,也让社会各界人士对于昌建地产的非凡品质有了更直观的感受。

清华园、郑州一中“喜结连理”

本报讯(记者 任志伟)3月12日,郑州清华园房地产开发有限公司与郑州一中教育集团的签约仪式在清华·大溪地营销中心举行。郑州市相关领导、郑州一中校长及相关领导和郑州清华园企业领导一起出席了此次签约仪式。

上午10时,签约仪式正式开始。郑州清华园董事长李轩在致辞中表示:教育关系着孩子的未来。郑州清华园企业17年来坚持以“铸造精品,奉献社会”为企业发展理念,在关注居住幸福感的时代,更重视并坚持教育与住宅同步的思想。此次郑州清华园与郑州一中签约联姻后,郑州清华园将根据郑州市政府、郑州市教育部门的意见以及郑州一中规划建设的要求,建设由政府满意、学校满意、家长满意的高品质学校。

郑州一中校长朱丹在发言中提到,此次合作是教育界与地产界的盛事。郑州一中教育集团未来将促进郑州一中东校区(清华·大溪地项目)和北校区(清华·忆江南项目)的内涵发展,提升办学品质,用3-5年时间,办成河南省的名校,乃至全国的名校。

据悉,近年来,“政府主导,社会参与,办学形式多样”已成为教育改革的趋势。此次联合办学为郑州市房地产企业和郑州市教育事业的蓬勃发展注入了全新元素,开创了全新格局。“名校+名盘”合作模式,不仅完善了清华·大溪地的教育配套,最为重要的是给业主创造了优质的教育资源,为成就孩子们美好明天奠定坚实的基础。

意义、学校满意、家长满意的高品质学校。

郑州一中教育集团未来将促进郑州一中东校区(清华·大溪地项目)和北校区(清华·忆江南项目)的内涵发展,提升办学品质,用3-5年时间,办成河南省的名校,乃至全国的名校。

据悉,近年来,“政府主导,社会参与,办学形式多样”已成为教育改革的趋势。此次联合办学为郑州市房地产企业和郑州市教育事业的蓬勃发展注入了全新元素,开创了全新格局。“名校+名盘”合作模式,不仅完善了清华·大溪地的教育配套,最为重要的是给业主创造了优质的教育资源,为成就孩子们美好明天奠定坚实的基础。



2014 中国国际教育巡回展

CHINA INTERNATIONAL EDUCATION EXHIBITION TOUR 2014

2014年3月20日(周四) 15:00—20:00
展出地点:裕达国贸酒店
地址:河南省郑州市中原中路220号

多院校代表 现场提供留学咨询
(参展机构包括综合大学、高等技术学院、大学
预科学校、职业技术院校、语言学校、高中等)

★仅展壹天★
多院校来华展示 留学信息一手在握

官方网络支持:腾讯出国、搜狐出国、网易出国

批准单位:中华人民共和国教育部国际合作与交流司 主办单位:中国(教育部)留学服务中心
协办单位:河南省教育国际交流协会/海富国际展览服务有限公司