

· 资讯 ·

恒大华府亮相东坝

恒大在京的首个高端项目恒大华府于上周末对外开放了样板间。恒大地产北京公司副总经理高振阳表示,在土地资源弥足珍贵的北京城,恒大充分尊重每块土地的自身价值,结合每个项目所处地理位置的独特性,从产品研发、营销策划、客户服务等各方面都进行精心的设计,现已形成7盘联动的战略布局。特别是将顶级产品线——“华府”系列引入北京,进一步体现了恒大“多元+规模+品牌”的发展战略。

在实地参观恒大华府样板间后,北京房地产协会秘书长陈志表示:“恒大华府很多内容契合正在研究的豪宅标准,而整个项目为东坝地区带来的强烈竞争性投入,将加速周边项目的差异化竞争;从区域来看,北京市政府对于东坝地区给予很大的重视和投入,未来具有非常广阔的前景,随着第四使馆区的市政、交通、配套等不断完善,毫无疑问会给这个区域注入更大活力。”

西红门新国门商圈引关注

汇通繁华,领跑未来——2016新南城区域价值成长论坛在北京鸿坤广场购物中心一层拾光书屋盛启。鸿坤集团北京项目营销执行合伙人薛一廷,绿地集团京津事业部产业发展中心总监王硕,华润公园九里、首创·华润城营销总监高娟,中原地产首席分析师张大伟,北京清华城市规划设计研究院副所长、高级工程师彭剑波,以及业内精英、媒体嘉宾等齐聚一堂,共话南城区域价值,就大兴区尤其是西红门板块发展之道进行了深入探讨。

论坛上,房企嘉宾、专业大咖针对当下房地产市场各抒己见,虽然各自的切入点不同,但结论几乎是一致的,在可预见的几年内,北京依然会持续领涨,而南城区域由于其开发潜力巨大而成为价值高地,想要实现资产的优化配置,保值增值,将目光放在南城是十分有远见的。

· 楼市动态 ·

海口 公积金首付降至两成

3月29日消息,海口市近日出台了《海口市贯彻落实省人民政府关于房地产市场调控的实施意见》的相关政策措施,对长期滞销的存量商品房用途、棚改货币安置比例、积分落户制度等做出了新的要求。

该意见提到,原始取得土地时间在2004年8月31日前的住宅类用地,暂停新建商品住宅报建审批。同时,鼓励长期滞销且符合条件的存量商品房,在符合质量安全前提下可改造为酒店、养老设施、互联网办公场所或其他公共服务用房。此外,今年产权式酒店项目批准建设面积不得超出75万平方米,产权式酒店项目销售比例不得高于该项目可销售面积的50%。

海口住建局相关负责人透露,所有务工人员只需连续6个月参加公积金缴存即可申请办理购房公积金贷款,公积金贷款首付降至两成;且将配合户籍改革,实行海南省外积分落户制度,促进省外购房人员落户。

广东 销售创新高库存持续攀升

近日,广东省房地产行业协会发布《2016广东房地产蓝皮书》。据了解,2015年广东商品房销售市场总体回暖,销售面积和销售金额分别达1.17亿平方米和1.14万亿元,均创下历史新高;待售面积也达到历年最高水平的5637.94万平方米,库存总量持续攀升。与此同时,房地产投资、商品房新开工面积等同比增速稳中趋降,则反映出市场信心有待增强,去库存压力仍然较大。

蓝皮书显示,2015年广东房地产市场在业态和区域等方面不断分化,住宅、写字楼销量同比上升,商业营业用房和其他用房则同比下降;珠三角相对其他地区市场回暖步伐更快,销量同比增速持续领先。按业态分,全省商品住宅和办公楼销售面积同比分别大幅增长28.6%和35%,商业营业用房和其他用房则分别下降2.4%和8.7%;按地区分,珠三角地区的商品房销售面积同比增长29.4%,粤东西北分别增长33.4%、5.7%和15.4%。

2015年股东溢利下滑21.6%

阳光100街区商业高开低走

去年因收购李亚鹏丽江项目股权、联手毛大庆打造创客空间、引入光大安石牵头的投资财团入股的阳光100接连引发行业关注。近日,阳光100中国控股有限公司公布了截至2015年12月31日年度的全年业绩公告,公司2015年收入算不上理想,同比减少9.6%至64.182亿元。相关人士分析,受国内经济下滑以及电商争夺市场份额等因素影响,商业地产举步维艰。多数位于二三线城市的阳光100街区商业正日益面临商业泡沫、市场低迷的多重压力。



利润下滑

阳光100年报显示,公司在报告期内,物业销售方面实现合约销售金额为74.92亿元,合约销售面积为92.51万平方米,较2014年度分别增长12.4%和14.4%;其中商用物业合约销售金额增长32.3%至14.31亿元。但报告显示,公司收入同比减少9.6%至64.182亿元,归属阳光100权益股东溢利下降21.6%至6亿元。

阳光100表示,股东应占溢利下降的主要原因,为2015年交付的物业平均售价比2014年低,且交付面积亦低于预期,因而导致毛利有所下降。此外,新增项目导致销售人员增加,同时销售激励政策的调整也使得销售费用上升。

报告显示,阳光100财务状况稳定,总资产增长23%至431.39亿元,同时权益股东应占权益总额增长34.1%至61.961亿元。

在企业新增项目上,阳光100在2015年启动多个新项目,新开工总建筑面积增长48.8%至190.5万平方米,期末在建总建筑面积增长56.5%至343万平方米。

业内人士表示,与去年众多高调的企业动作相比,阳光100业绩表现一般。关键点是公司布局多位于二三线城市,这些区域商业成长近年来略显低迷的同时,商业竞争又趋于白热化,甚至部分地区出现泡沫化趋势,存在一定风险,一旦出现高库存将令企业资金成本不断上升,导致企业利润遭到吞噬。

急速扩张

资料显示,2013年初阳光100调整战略,增加商业地产开发的比重,并逐步明确以“开放式商业街区模式”为主要商业地产模式。之后,该公司选择在二三线城市布局,打造了具备购物、文化、休憩等于一体的街区商业综合体。

业内人士回忆,得益于阳光100街区综合体产品区别于同质化购物中心、复合城市功能、开放式设计和一体化管理的创新商业模式,2014年3月,阳光100也获得资本市场的青睐,成功在香港联交所上市。

之后,以往被认为发展“保守”的阳光100开始频频出现在镁光灯

下。继联手毛大庆打造创客空间后又高调收购李亚鹏旗下的丽江雪山小镇项目控股权。而后,阳光100获得光大安石牵头的投资财团青睐,通过新股配售入股阳光100,成为持股9.03%的第二大股东。随之,阳光100正式宣告实行“轻资产”模式运营。

阳光100中国控股集团总裁易小迪表示,利用去库存的能力、产品营销的核心能力,对巨大的产品沉淀资产进行盘活,跟这些公司进行合作,这是阳光100现在很重要的一个发展思路和转变。

之后,阳光100再下一城。去年11月,阳光100公司董事会宣布,公司全资附属公司阳光壹佰集团签订一项增资扩股协议,向温州生态城公司进行注资获得其51%股权,同时签订一项股权转让协议,收购温州中信吴园公司49%股权。

易小迪表示,按照公司计划,街区综合体在阳光100项目数中占比将达半壁江山。未来阳光100还将借助资本,通过盘活房地产存量进行扩张,或将回归一线城市。

风险加剧

扩张过快可能消化不良。相关人士指出,目前三四线城市商业饱和程度高,导致商业项目盈利能力较差。

数据显示,2014-2016年,优质商铺新增供应预计将达2370万平方米,部分三四线城市短期内开发量过大,未来一段时间内市场空置率可能持续处于高位。

阳光100公司高层表示,希望通过轻资产合作模式加速业务扩张,将用自己有限的资金采取小股操盘,从而启动有潜力的大项目。但目前来看,阳光100在街区综合体中的大比例持有,也使得其沉淀大量资金,难以寻求利润和规模的平衡。

业内人士分析,轻资产模式初衷是令企业实现轻装上阵,完成快速扩张,从而成为中等规模开发商实现追赶龙头房企弯道超车的目标。但如果盘子扩张过大过快,利润增长却无法跟上扩张的步伐则就违背了投资的初衷。

北京商报记者 董家声

保利地产北京一季度销售52亿

2016年1-3月,保利地产北京公司共销售52亿元,这个业绩可谓很不错。北京保利表示,接下来,在继续保证销售业绩的基础上,北京保利将专注于练“内功”,为2017年乃至未来几年的发展打基础。

2016年一季度,北京保利实现销售业绩52亿元,主要由首开保利熙悦诚郡、保利首开四季怡园、保利罗兰香谷、保利融创枫丹壹号、保利大都汇和保利首开天誉等项目贡献。

对此,北京保利公司相关负责人介绍,取得如此业绩主要是公司顺应“去库存”大基调,把握市场趋势,理性看待市场,积极促进项目去化。同时,今年1月起,启动春播计划,促进一季度的销售业绩。“春播

计划是我们针对春节这一传统市场销售淡季的‘抢收’计划,这可以说是我们的一个传统,去年我们也启动了相似的计划,在2015年的一季度取得了18亿元的业绩。”

据了解,北京保利在一季度大幅提高旗下项目开盘频率和推货数量,如保利大都汇项目,1-3月共集中开盘3次;首开保利熙悦诚郡在3月的一次开盘中,原计划推售的房源开盘当天售罄后,又立刻加推房源;保利首开天誉在一季度也连续两次加推房源,目前小面积叠拼已经销售一空,目前继续推出联排产品,以及较大面积的叠拼产品。

“一季度的良好业绩,为我们腾出了很多的时间和空间,能够专注

于练内功。”上述北京保利相关负责人表示:“事实上,2017年会比2016年更精彩。所以2016年我们的重点在于积累与完善,为2017年焕发全新面貌打好基础。”

据介绍,北京保利在2016年将拿出更多精力用于完善公司制度、团队能力打磨、创新和提升产品等方面。今年3月24日,北京保利召开合作方大会,意在提升自己和合作方专业度;2017年,北京保利将继续专注于高端产品和商办物业。

2017年,北京保利将进一步提升产品力和客户服务意识,以“工匠”精神打造项目,将高端住宅和商办物业作为未来发展的方向。

北京商报综合报道