

广物地产运筹境外上市,进军国际资本市场

深耕海南楼市 谋求创新发展

房地产行业竞争白热化,房企如何谋求发展?全国知名房企广物地产近年来逆势突围,迅速步入中国房地产行业前列。日前,记者在广物地产以“锐意进取内功,凝心聚力谋跨越”为主题的年会上获悉,该公司明确了2015年的经营目标及公司未来发展规划,并表示广物地产正筹谋境外上市,首次把进军国际市场提上了议程。

广物地产总裁蔡春萌说,2014年,该公司土地储备、开工面积、竣工面积、销售金额、销售均价、销售回款、企业融资等各项核心指标创历史新高,2015年将全力确保各项经营指标的圆满完成。

谈及未来的发展,蔡春萌提出了企业新型发展战略,并且首次把进军国际资本市场提上了议程。他表示,成功实现境外上市是公司实现持续发展的必经之路,公司将继续立足广州为中心的珠三角城市,深耕海南市场,苦练内功,谋求跨越式发展,在中国新的经济转型中迅速将广物地产做大做强。

“广物地产是当前混合所有制企业的

成功典范,物资集团的国企背景和实力是广物地产发展的坚实基石。”广东物资集团董事长蔡朝林说,广物地产在2014年经济大环境不景气的情况下,还取得了各项业绩持续增长的突出业绩实属不易。

“广东物资集团将继续成为广物地产发展的强大后盾,在目前国家推行混合所有制深入、市场机制改革转型的重要时期,广物地产将迎来良好的发展契机。”蔡朝林对广物地产的发展充满信心。

那么,这信心来自于哪里?他认为,广物地产的成功主要取决于三个要素:一是先进的体制,广物地产实现了国有经济和民营经济的有效结合,形成了“国有相对控股、专业经营”的模式;二是灵活的市场机制,广物地产充分应用灵活的市场机制,实现公司管理专业化、决策市场化运作;三是以蔡春萌为核心的专业管理团队,为企业发展提供了有力保证。

蔡春萌表示,广物地产已迅速于海南、广东地区找准市场位置,尤其是在海口市场,连续多年成为销售额数一数二的龙头房企。广物地产从成立之初

的20多人发展到现拥有地产系统员工近500人,物业系统员工1000多人的中大型企业集团,7年来各项核心指标实现快速增长。

据悉,广物地产依托于全国500强企业、广东省属千亿国企广东物资集团,是一家专注精品地产开发的大型股份制企业,目前已布局广州、佛山、清远、肇庆、中山、韶关、湛江、海口、儋州等9大城市,累计开发项目30多个,资产总规模超200亿元,土地储备超1000万平方米。

而就在3月9日,广物地产位于广州市海珠区昌岗路核心商圈的全新项目广东现代广告创意中心正在动工。据了解,广东现代广告创意中心是国家工商总局授牌的国家九大广告产业集聚园区建设项目之一,项目结合广物地产卓越的开发实力和广州美术学院雄厚的专业实力,整合广东广告业上下游纵向一体化资源,打造泛珠三角、南中国首个高端化、集群化、联动化的广告企业总部基地,为中国广告业发展模式提供创新思路和示范。



该公司有关负责人还透露,2015年,他们将加快新项目布局,儋州雅拉湖畔、花都星港国际、肇庆鼎湖丽园、湛江滨海御景等4大新项目也将于年内陆续面世。

(张中宝)

相关链接

广物地产成立于2008年世界经济低迷时期,始终秉持“精以行事,德以为人,信以立业”的经营理念,凭借科学先进的管理体制,快速抓住机遇,逐步走上专业化、规模化、国际化道路,迅速打造成为健康成长、备受尊敬的阳光地产品牌,凭借7年来较快的发展与卓越的品牌表现,该公司先后荣膺“中国房地产最具成长性品牌企业”、“中国房地产产品品牌企业50强”、“中国房地产公司品牌价值TOP20”等殊荣,并成为了广东省甚至是全国混合所有制企业改革的成功典范。

楼市动态

近八成城市成交上涨
3月春风又旺楼市

根据中国指数研究院数据显示,在3月2日至3月8日一周内,重点监测的40个城市成交面积继续回升,环比上涨51.6%。其中31个城市环比上升,占监测重点城市近八成。从重点城市来看,重庆、上海和长沙仍为重点城市累计成交面积前三名。但从单周来看,深圳涨幅居首位,为132.02%;同比下降的城市中,南京、天津降幅均超过20%,分别为20.88%和20.37%。业内人士普遍认为,3月下旬市场有望告别签约淡季,部分城市或出现小阳春现象。

点评

央行时隔三个月后的再降息,无疑给房地产市场带来一线生机。同时,从决策到执行层面均释放两个明确信号,一个是从中央到地方一致表示楼市要健康稳定,2015年政府工作报告对于房地产的表述方式用“支持促进”代替了“调控抑制”,对比过去三年,房地产行业正在迎来一个相对好的政策和舆论环境;另一个就是房地产投资着力点将转向棚户区改造、旧城改造等民生方向,地方或在新常态背景下进行适度刺激。因此,尽管今年房地产行业进入全面调整,但整体环境仍然会向好,3月第一周一线城市稳定、二三线城市普涨的成交数据也表明,春风又“绿”楼市。

今年朗诗无销售目标
只考核利润

日前,朗诗集团董事长田明在接受《经济观察报》记者采访时被问到:“2015年的销售目标是多少?”他答道:“今年不再考核各个房地产子公司的年销售收人,而是全面地考核利润。包括传统业务的投资收益,重点考核税前的利润。另外一部分是轻资产、技术转让费用,销售提成费等产生的会计利润。后者的考核得分是前者的两倍。”

点评

作为国内绿色地产的领军者,朗诗近些年在国内多地开发了不少绿色街区、绿色人居,人们记住了它数年走在节能减排、生态环境方面展现出的行业正能量。不过,即便努力地试图在穹顶之下冲破“霾”伏,眼下放话出来不定目标考核销售收入,多少还是有点“另类”。品牌房企哪有不拼销售业绩、只考核利润的?不过细想一下也不奇怪,朗诗在国内绿色地产行业已是老大,技术层面没几个竞争者,如今又在扩展多元化业务,比如养老服务。如此,它自然更看重降低开发成本、减轻资产运营负担带来的效益。可以换个角度理解,朗诗现在要的不是房地产的传统人才,而是通过把活干好生出钱来的服务人才。这也是进入“白银时代”的中国大房企面临的瓶颈。

名盘在线

海航豪庭
CBD纯大户大盘

海口CBD核心百万平方米大盘,荣誉领航生活大境。在寸土寸金的国际旅游岛CBD,海航地产以雄厚资产为基础,实力规划超百万平方米航母级豪宅社区,享受五十万平方米商业巨舰,全方位覆盖600亿元医疗、金融、商务、娱乐、休闲、消费资源,领袖豪宅生活典范。

气势磅礴的社区规划、丰盛的资源配置、奢适纯粹的户型、优质的精工品质、豪华的定制级会所……海航豪庭,只为您而来!

纯大户社区
绝版奢适生活

海航豪庭为海口纯大户豪宅社区,主力产品由147m²—348m²的平层、错层、跃层以及大平层等5种户型构成,皆为高端精品大户。整体以空中别墅为设计理念,主要遵循户户南北通透,自然通风采光,户户拥有大客厅、大落地窗、大阳台,拥有最大的景观视野和感受,并根据不同地块因地制宜规划设计社区内景观,使建筑与环境完美融合。

人车分流的社区设置,1:1.5的高车位配比、定制级私人会所、五星级酒店式入户大堂、一梯一户、海航物业6S五星服务体系等等,在充分匹配居者身份、满足生活需求的同时,更提供无限尊崇享受,礼遇层峰人士。

新品再来袭
全城火爆认筹中

海航豪庭已经于近期推出10#、11#新品,除拥有纯粹舒适的户型外,更拥有非凡的观景视野,超大楼间距、户户落地窗、三阳台设计,极致揽尽园林盛境。目前,10#、11#正全城火爆认筹中,恭迎品鉴。

贵宾专线:0898-65201111

恒大文化旅游城热销
成海口楼市新宠

买海南的房子,实际上就是买一份终生受益健康保险。当雾霾问题一次次引起社会对空气质量及生态问题的深思,人们又开始把目光聚焦到海南。2014年,海南空气质量优良率占到全年天数的99%,连续6年全国排名第一,一年中环境空气一级天数超过350天。“远离雾霾,请到海南深呼吸”,健康岛、长寿岛已经成为海南最亮的名片,也是世界级海南生态资源的大特色。

在海南,人们买房置业一定是有理想的。然而海口项目恒大文化旅游城更是幸运的,项目有幸得到大自然的恩宠,周边4万亩湿地森林公园环绕,宜居宜养的风水宝地。近几年,湿地森林公园是海口城市发展不可多得的“健康奢侈品”,同时也是海口文化生态资源的核心,它对净化空气、调节气温起到关键作用。事实上,公园地产项目往往是楼市的宠儿,好卖更畅销。

恒大·文化旅游城不仅有生态资源的优势,同时项目所拥有的大规模的生活、度假配套也是其持续热销主要原因。买房一看地段、二看配套,这是楼市消费观的“铁卒”。项目位于龙昆南延长线迎宾大道,3分钟车程达到高铁东站,10分钟车程抵达国贸,周边有海南中学、高中小学、187医院、大润发等成熟配套,生活便利。项目自身规划建设逾40万平方米航母级配套:商业综合体、国际商务集群、风情酒店、温泉馆、国际会议中心、博物馆、双语幼儿园等集旅游、购、乐、商、文于一体的都会宜居大城。

春节期间,恒大·文化旅游城热销3亿元,成为海口销冠。目前全新2期精品加推,近期销售额再次破亿。73—126m²花园美宅7388元/m²起,送1600元/m²豪装。180—224m²湖畔别墅首付60万起,70—120m²临街旺铺19800元/m²起,超高的性价比,未来升值空间巨大。

项目地址:海口市迎宾大道

购房热线:0898-36665333

版面联系

毕军 13178900085
张中宝 13637663165

3·15楼市绘

业主屡次索要违约金至今无果

本报记者 张中宝

投诉事件

业主将逾期交房的开发商告上法庭,法院判决业主胜诉,判罚开发商支付业主

违约金。然而,胜诉的业主索要违约金屡次无果。判决会沦为“一纸空文”吗?

事件双方

开发商:海南民华投资有限公司
业主:海口桂名园小区13户业主

核心提示

对于购房者来说,买房本来是件安居乐业的好事,但假如为了房子四处折腾,最后弄个“竹篮打水一场空”,这就不仅是愁事了,放谁都得抓狂。

对于开发商来说,卖房必须信守承诺,才能在房地产界立于诚信之地,然而因为逾期交房而违约,不仅伤透了购房者的心,而

真相调查

3月11日上午,第一次见到吴华(化名)时,他对记者说的第一句就是:“我们实在没办法了!”

此时的吴华尽管是在上班时间,但却请假接受了记者的采访,着急的心情溢于言表。

究竟是何事,让他如此困窘?

根据他的讲述,2009年12月,他和妻子商量后,决定购买位于海口市滨海大道的“桂名园”小区的房子,最后选中了一套143平方米的户型,花了近90万元。本来喜出望外,等着交房入住,然而,事实却非如此,项目建设缓慢,开发商并未按照合同约定的时间交房,让他们顿时“由喜入悲”。

按照合同约定,开发商应在2010年12月31日之前交付验收合格的房屋,然而,因为工程进展缓慢,却迟迟未交房,导致不能按时入住。当然,除了他,还有不少业主也是如此。

为了维护自己的合法权益,他和另外12户业主将开发商告上法庭。2013年1月11日,当海口市龙华区人民法院受理并开庭审理此案时,开发商仍未交付房屋。为此,法院判决开发商支付他们的逾期交房违约金加起来达上百万,他这一户就有13万多元。

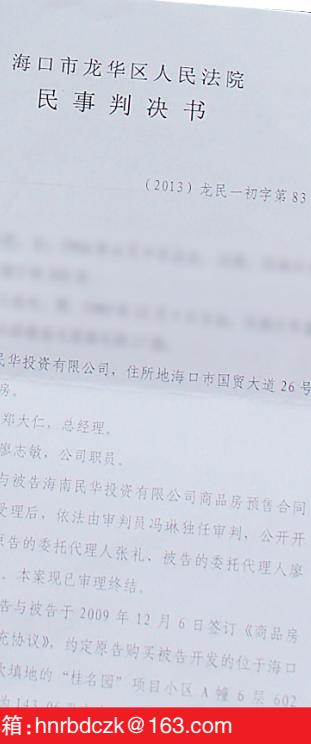
然而,法院判决书已下达多日,他们却迟迟未收到违约金,对此,他们再次又向法院申请强制执行,但到现在为止,仍然没有任何结果。

业主:屡次索要违约金无果

“都这么长时间了,其间我们多次找开发商,但总是难找到人。”吴华和其他两名业主告诉记者。

在法院判决书于2013年2月16日下达,到记者截稿时这两年多的时间里,吴

法院判决书几乎成为“一纸空文”。本报记者 张中宝 摄



房产周刊维权邮箱:hnrbcz@163.com

房产周刊投诉热线:0898-66810635 13637663165



海南日报