

今年位列前三 明年问鼎冠军

32.6亿,保利地产开年跃升南京楼市新翘楚

时近岁末,年年回望,说不尽地产英豪、楼市故事。

这一年,只保利江苏地产,新晋领军,业绩骄人,速度惊人,名动全城,无法令人忽略。

从国宝开城礼献全城、香槟国际紫晶山双盘闪耀,到杨丽萍舞蹈大赛“和者筑善”,保利江苏地产不时成为江苏楼市最活力四射的新焦点;最后的年末业绩虽未揭晓,但是目前南京32.6亿、香槟国际21.6亿已经双双跃居南京楼市企业、单盘销售龙虎榜“榜眼”。

这一切,从6月28日保利进入江苏的第一个项目保利香槟国际首次开盘到现在,仅仅半年时间,平均每天签约1900余万!明年,保利将在南京、无锡、常州、连云港四城同运作,七部地产大片同时献映,保利地产领军南京楼市之路,已经不远。

□本版撰文 快报记者 孙洁



户型设计功能至上



装修风格时尚大气

本版图片摄自保利紫晶山、香槟国际园区和样板间实景



漫步园区内,每一处景观都体现着设计者的匠心、开发者的精心



保利的南京传奇朴素地体现在项目的每一个角落

实力解码

南京全年销冠

保利旗下楼盘双双进入“前三”

下月的月初,南京楼市的销售龙虎榜就要揭晓,然而答案目前几乎已成定局。记者近日获悉,保利地产在进入南京、进军江苏的头一年,就已经名列双榜,而且分别以企业总销售额32.6亿和香槟国际单盘21.6亿的业绩双双位居第二,直逼冠军宝座。

在即将过去的2010年里,南京楼市销售金额最高的企业是苏宁环球,年销售近40个亿,这是一家南京老牌本土企业,号称土地储备量最大,历年均以楼盘众多获胜利,2010年具有四家楼盘同时销售;而保利江苏地产仅仅凭借去年刚刚高价拿地的两家楼盘就几乎追平了其纪录。获得南京市单盘销售冠军是万达广场,年销售22亿多,同是内地地产大腕,但万达来宁已经有9年,万达广场因为含商业部分,因此地价颇为优惠;只有保利江苏地产,从2009年11月正式挂牌,到如今才仅仅一年。所开发土地,都是从南京激烈的土地拍卖会上血拼而来,河西香槟国际7553元/m²和城东紫晶山6956元/m²的楼面地价都达到了同区域顶尖水平。而今年的楼市,4月10日两度遭遇国家调控,高价拿地却一定要在冷市卖房,这对企业的成本控制能力、营销能力等“硬功夫”都是最严峻的考验。

可初来乍到的保利用短短6个月狂销30多亿的业绩交出了完美的答卷。以其今年和南京楼市销售冠军的差距,明年香槟国际、紫晶山、仙林湖项目、江宁项目四盘同开,将完全有能力问鼎南京楼市销冠。

布局江苏四城

保利运筹帷幄展开新地产版图

也正由于销售业绩骄人,保利江苏地产方有能力在今年2月、7月、9月分别斥资15.4亿、3.916亿、6.3亿分别拿地进入无锡、连云港、常州市场;并在今年10月12日、12月10日在南京仙林、江宁分别拿下仙林湖以北1号地块和G51地块,两地块共耗资18.2亿元,迅速完成江苏“四城七项目”的新一轮布局,而即将到来的2011年,据悉保利地产拿地热情不减。

“保利发展新项目,除了第一年的投资外,一般是要要求各地资金内部平衡的。也就是说,前一年的销售业绩,直接决定了下一年的面粉有多少;前一年资金的回笼速度与时间,直接影响获得新一轮面粉的时机和质量。”网上保利江苏地产有关人士如是说。

有很多人认为央企具有先天优势,但保利用实际行动证明了其自身实力。

据了解,保利江苏地产在宁新获得的两地块或许是因为当时多数房企资金紧张,均拥有相对合适的地价。其中仙林湖以北1号地块楼面地价4576元/m²,该地块是一块曾经出让,但被前开发商嫌价高退货的地块,楼面地价曾经高达7000多元/m²;而江宁保利地块楼面地价则更低,只有3238元/m²,只达到当地现有房价的约1/3,远低于香槟国际近乎房价一半的地价房价比。

这都给保利江苏地产新一轮在南京的发展留出更大空间,而布局江苏更多城市,为保利江苏进一步扩张地产版图争取到更多机会。保利深耕南京,全面占领江苏市场的蓝图已经展开。

解密保利魔力

有家国情怀的开发商值得信任

一年、一个新公司、一个团队、两个城市、三个项目,保利江苏地产的飞速发展令人瞩目。它凭什么取得这样骄人的业绩?为地产圈奉献出这样完美的演出? “保利的特色主要有三方面吧。”就此,保利江苏地产有关负责人表示,首先保利品牌、央企形象为项目赢得加分。“品牌企业决定了保利是有诚信、讲质量、服务有保障的企业;而央企的身份要求我们具有更高的责任感,不仅要促进房地产业的发展,对整个社会都要树立良好的典范。”

回首年度地产圈,盛事之一就是保利地产携圆明园猪、牛、虎、猴四大兽首来江苏免费展出,为普通市民送上一道精神文化大餐,展现出保利的爱国情怀。保利集团领跑中国文化产业的道路如此与众不同,试问,一个有着如此家国情结的开发商怎能不率先获得普通民众的信任与好感呢!

接下来,保利又以香槟国际、紫晶山两大产品的高端品质成为楼市瞩目的焦点。规划设计之初,保利作品就从楼间距、户型、园林上无一不是精心考虑。紫晶山给南京带来了独一无二的“组团大堂”设计,让业主享受到前所未有的归属感、安全感和安全感,让物管就近提供贴心服务;户型上,引入保利地产的金牌户型,香槟国际和紫晶山均有主力户型被誉为“零缺陷户型”,深受客户的追捧。

保利江苏地产相关负责人告诉记者,这种从功能上考虑、细节上人性化的作风,才是保利产品屡屡获得客户认可的真实原因。

深读保利模式

习惯于打硬仗源自军旅执行力

地产圈内群英荟萃,举凡名企莫不深耕品牌,可为什么只有保利地产在进入南京仅仅一年就已经名列圈内翘楚?

在采访中,记者所接触的保利江苏地产员工都自豪于一点:“我们打的每一仗都是硬仗”。在南京,保利香槟国际6月开盘之际正值河西房价低迷之时,10月更是经历了同区域更优区位楼盘直降2000元/m²的低价冲击考验;在城东,紫晶山附近同样以“紫”字开头的在售、待售楼盘就有4家,这4家楼盘的地价、房价都低于紫晶山,这无疑又是一场品质之争、性价比的对决;在无锡,滨湖项目开盘前万科、华润等国内一线房企下调同区域楼盘房价,最低的能比保利滨湖项目低2000元/m²……可就是在这一次次硬的仗中,保利次次开盘,无一败绩,为市场带来一次又一次的“惊叹”。

保利创造的热销奇迹源自一批保利的执行力,以保利江苏地产一位负责人为例,他在保利地产工作了八九年,摸盘经验自然不缺,而记者也发现,就保利江苏地产的领军人来说,保利江苏地产发展有限公司董事长胡在新原来自任保利地产集团营销总监,营销自然是强项。但保利人却认为:“从根源上说,这更源于军旅企业特有的超强执行力。”

正是这种执行力,能让所有的保利项目都在拿地后一年内上市,而且“不论市场逆市顺市”,保利楼盘都要照常开盘,并且取得佳绩。靠内功取胜,每一场都打硬仗,这才能真正解释保利地产非凡的市场突破力。

前瞻2011

开城惊艳 再续传奇

2011年,江苏保利从“1”开始

10月12日,保利7.6亿力挫万科拿下仙林湖地块;12月10日,保利在宁再下一城,10.6亿拿地首次进军江宁大学城。正当许多开发商还在为年度销售任务发愁的时候,保利地产江苏公司已经开始了新一年的快速布局,加上无锡项目已经开盘,常州、连云港项目也将于明年启动,保利江苏公司2011年的发展速度将更甚于今年。

记者了解到,新一年保利地产江苏公司将“从1开始”,即从2011年1月开始,在去年迈出的第一步上,将今后的每一步都走好。随着保利江苏地产版图的扩大,明年将有更多购房人能够享受到“中高端价格、高端品质”的保利作品。

莅临南京仙林、江宁的五大法则

进驻四城楼市善待每一片山水

年末,保利在宁选择了仙林、江宁两幅地块,进入了两个新区域。就此,保利地产江苏公司有关负责人告诉记者,虽然无心,但是这两个项目有一定相似之处。首先,这两个区域都不错,规划前景看好,城市发展在不断进步,而这两个区域都是城市扩散即将热闹起来的新城区;其次,这两处都是“大学城”,人文气息浓郁,正好与保利地产“文化地产”的气质特色相契合;再次,这两个项目都交通便利,周边附近都有地铁,地铁附近楼盘的增值保值空间已经无数次地得到验证;第四,仙林江宁都拥有自然景观资源,近有水,远有山,比如仙林湖地块,附近就是好美的一片湖;最后,这两个项目都会定位为首次置业、首次改善居住的人群,户型会比紫晶山香槟国际要小一些,总价低,因为当地都有大学城和产业园,有更多青年人群置业。

从这五大选地法则来看,保利地产江苏公司对新项目早有了清晰的定位,户型小总价低的新

作将使得更多购房人同赏保利作品成为可能。

进驻四城楼市善待每一片山水

2011年,保利地产江苏公司除了在南京将有四个项目同时销售外,在江苏南京、无锡、连云港、常州四城也将同时上映保利作品。

在南京,在无锡,保利都引入了其国内经典畅销的“香槟国际”系列产品,项目建筑沿承ART DECO建筑风格与气韵,表现竖向的线条与敦实的体量感,呈现国际高品质生态艺术人居,以精美大气的作品礼遇城市山水。

正是通过这样精心雕琢的产品和超强的快速执行力,保利地产在从1992年成立,不断发展,积累经验,2002年开始股份制改造,从广州走向全国,走向全国的九年里,已经从一个城市走到33个城市。股份公司成立之初,该企业的年销售额为3亿,而截至今年12月,有关保利地产(600048)的财报显示,今年其销售额过600亿已成定局,保利地产在9年内获得

了规模扩至200倍超速发展。

正如保利一年快速进入江苏四城一样,保利地产的超速发展得益于它赶上了中国二三线城市快速城市化的进程,而保利地产也由原来的“央企第一品牌”转身成为“中国房地产领导品牌”。“我们不再局限于央企的圈子,而是面临所有更具活力的民企、外资企业的竞争,我们的目标是行业的领军者。”

“保利会”明年初将登陆江苏

记者了解到,秉承“和者筑善”的理念,保利地产江苏公司明年将致力于营造更具保利文化地产特色的社区生活氛围,江苏版的“保利会”明年初就将露面。“保利会”将定期组织业主活动,例如举行儿童书画比赛、社区趣味运动会、摄影大赛等社区活动,给业主提供更多服务,使其享受到保利高品质社区生活的尊崇感和归属感,从每一个细节让业主感受到保利地产品牌的魅力,让生活不仅美在高档雅致的建筑上,更要美在和谐温馨的生活本身。

名盘DNA

[业主说]

保利楼盘是一种收藏品

业主赵先生(化名)是一家全球500强企业的销售总监,因为企业在南京卡子门开设有一家大型家居卖场,赵先生一来南京便就近选择了城南一家新建楼盘入住。可是今年,赵先生决定一定要换房,小区物业服务水平成为换房的原因及第一选择标准。在咨询了业内人士和到现场感受了物业保安形象之后,赵先生当即购买了保利香槟国际。

他告诉记者:他曾经在几个城



市工作,买房,手上有6-7套房子,多年实践证明,只有物业好的房子才可能增值、保值。没有完善的物业管理,房子一定在贬值。即使周边地价,房价再涨,物业差的楼盘也是“其中涨得较慢的”。因此,“我现在只买物业好的楼盘,像保利这样品质好,物业好的楼盘完全可以当作收藏品来购买。”

[资深投资人]

跟着保利买房不会错

朱女士家住万科光明城市,老公经商,是全职太太。因为购买中海塞纳丽舍、仁恒江湾城等诸多名盘都获得成功,朱女士闲暇时间就成了传说中的“太太炒房团”的一员,举凡南京有好楼盘开盘,她都要去考察一番,择优买入。

今年保利香槟国际第一次开盘,朱女士就一次性付款买入了一套195m²的大户型。“这房子处处都好,而且更重要的是价格还不贵,我买的时候不过1.6万元/m²出头,绝对划算。”随后,保利紫晶山开盘,她又跟着买入一套,这是她第一次打破只在家门口河西置业的法则,因为她觉得紫晶山的价值被低估,它和香槟国际一样拥有

高性价比和较高的增值空间。

今年年末,河西最新土地拍卖,楼面地价上升到了12800元/m²。“建出来的新房还要2.2万-2.5万元/m²啊?”朱女士觉得自己今年6月的购房太成功了。

她告诉记者:她也研究过保利地产,发现这家公司开发楼盘都是一年内快速上市,这就决定了其不可能囤房、囤地卖高价。不仅产品品质过硬,更是把增值空间都留给了购房人。“跟着保利买房不会错!”



[业内同行]

保利给业界“狼来了”的启示

姜先生自己就是个开发商,只不过近年以来已经很少在激烈的土地拍卖市场上拿地了。“不是一点都拿不起,是不想拿,成本越来越高,风险越来越大。”

对于目前南京楼市中叱咤风云的大牌开发商,姜先生总有一种“看你们哪年接最后一棒”的预期,但对于刚来南京楼市一年的保利地产,姜先生极为少见地向记者表示:“这种企业、这种模式是值得肯定的。”

他告诉记者,保利进南京,进无锡,圈内都有“狼来了”的说法,觉得这家企业财雄势大,现在看来不仅仅是如此。“以往进南京的国内大牌开发商,你数数有哪家不是靠品牌把价格拉到最高出货,一旦

行情低迷就囤房不出,这样的大起大落很多是靠时点,靠运气;但保利不是,它表现出了大牌品质,但却没有大牌的天价,展现出的是一种可怕的生命力。”在姜先生看来,保利进江苏第一年,其与众不同的快速开发模式给整个江苏地产都带来全新的启示:“什么人做地产都赚钱”的时代早已过去,“全凭运气躲避调控才能生存”的地产时代也将很快过去,只有找到适合自己的模式,靠自己的内功取胜,那么不论何时,不论做什么行业,这样的企业都将是具有出路的。



保利品牌服务专线: 85868888 (香槟国际)
85869999 (紫晶山)

项目地址: 建邺区金沙江东街与庐山路交汇口(香槟国际)
栖霞区马群大庄6号地块、地铁二号线仙鹤门站
对面(紫晶山)