

碧桂园稳中求进 今年目标1280亿

3月12日下午,碧桂园集团在香港发布2013年全年业绩:碧桂园2013年度总收入为人民币626.8亿元,同比上升约49.6%,确认收入建筑面积约为924万平方米,同比增加50%。

2013年集团合同销售成功进入千亿军团,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%,合同销售均价约为每平方米6656元人民币,较2012年水平上升约7%。2013年净利润约为人民币85.1亿元,同比上升约24.2%,净利率为13.6%,同比收窄2.8%。

高性价比产品撬动市场

2013年碧桂园共有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%。

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。

在碧桂园的大本营广东省,多个楼盘取得了卓越的销售成绩,如增城的成熟大盘碧桂园凤凰城和碧桂园·豪园,去年共销售约47亿元,东莞塘厦的碧桂园·天麓山花园及碧桂园·豪园共销售44亿元,滨海大盘碧桂园·十里银滩也继续获客户追捧,去年录得近29亿元合同销售。另外位于广州南沙的碧桂园·山湖湾又名碧桂园·天玺湾,也录得超过27亿元合同销售。



莫斌总裁、首席财务官伍绮琴(左一)、财务副总监刘嘉毅出席年报发布会

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六千多元,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(当中广东省内新盘仅7个)。在维持集团的“大本营”广东省健康增长之同时,碧桂园的品牌知名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。

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。

试水海外项目获空前成功

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卖掉了。吉隆坡南还有一个项目,也计划今年下半年推出。

莫斌表示: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,也将计划在不久的将来开盘。集团有信心在澳大利亚也创造优越的销售成绩,也相信海外业务能够为集团带来非常理想的回报。

1280亿目标被指“乐观”

发布会上,香港的媒体问莫斌:“内地的房地产一直说调控会持续的,为什么你们预计销售金额目标比今年再多20%,会不会过分乐观?”

莫斌答道:“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。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的需求,我们确定有20%的增长。”最后,莫斌笑着说:“你说我是乐观的,也有人说我是保守的。”

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年的工作重点,包括将继续积极并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,有利抵御风险,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,确保工程速度和质量。

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

碧桂园再掀淄博楼市狂潮

碧桂园二期【水蓝湾】

新闻发布会圆满落幕

3月12日,淄博碧桂园二期·水蓝湾新闻发布会在蓝海国际大饭店完美落幕,来自全市近30家新闻媒体应邀出席。

2013年,淄博碧桂园一期仅用126天就实现了完美绽放,开盘当日创造了3小时热销15亿的奇迹,一举创造了淄博地产史上单日销售面积、销售套数、销售总额的最高纪录。

2014年,淄博碧桂园二期·水蓝湾全面升级,将以更加完善的产品、更加成熟的配套和更加优质的服务亮相在淄博人民面前,期待碧桂园·水蓝湾再次刷新淄博楼市纪录!

除了向与会媒体展示了二期水蓝湾的完美升级之外,淄博碧桂园还在新闻发布会上别出心裁推出了“真情告白”环节,来自碧桂园的情书大使朗诵了水蓝湾写给淄博的情书,字里行间洋溢着对淄博的迷恋和表白。

据悉,碧桂园·水蓝湾的情书大使本周末将会走上淄博的大街小巷,全城派发定情信物,每一个过往行人都有机会得到淄博碧桂园·水蓝湾的真情信物。

2014年,淄博碧桂园·水蓝湾将继续往开来,用全新的开发模式和五星级的居住理念,继续建老百姓买得起的好房子,再圆淄博人的五星级居住梦想。



中国 长春 www.faw-vw.com vw.faw-vw.com 客户关怀热线: 4008-171-888

车展价格提前享 多重礼遇在大众



一汽-大众特惠风暴 多重礼遇在大众

不仅是梦想提前乐趣,更是丰富的购车方案带来的轻松与自由,让心中座驾轻而易举!

即日起,一汽-大众全系指定车型钜惠全城;

全新捷达最高优惠6000元;76800,捷达开回家;速腾最高优惠5000元;宝来最高优惠6000元;

CC最高优惠15000元;迈腾最高优惠13000元;更有高6惊喜大礼等您来拿!

想2014年马上有车,还等什么?马上致电以下经销商



Das Auto.

淄博骏泰汽车销售服务有限公司
淄博久期一汽-大众4S店
淄博唯达长齐一汽-大众4S店
淄博众信汽车销售服务有限公司

地址: 临淄区临淄大道1227号
地址: 张店区山泉路77号
地址: 淄川区双杨镇杨寨建材城南邻
地址: 张店区中心路176-8号

销售热线: 7682999
销售热线: 2710600
销售热线: 5499999 5338999
销售热线: 3173000 3170222

24小时救援热线: 7680909
24小时救援热线: 2711847
24小时救援热线: 5759777
24小时救援热线: 3174882