

# “合肥五角场”核心汇聚人气 大动脉交口铸造传奇 大唐国际购物广场元月整体开业



今年开始商业地产已经受到投资者“一边倒”式的青睐,同样处在调控风暴中的合肥也不例外。

既然能成为“投资人”,其所具有的战略发展眼光必然尖锐。能让他们一掷千金的地方必然是黄金地段,那里交通发达、人气十足、环境优越……如此看来,位于“五角场”核心、地处望江路与潜山路交叉口的大唐国际广场几乎拥有最优秀的投资条件,更加可喜的是,明年一月,这里就将整体开业。

张明龙

## 同蜕变 触摸“合肥五角场”的心脏

随着大中型综合超市逐步兴起,城市三级商业网点体系进入完善时期,商业的集聚开始有序地从市级商业中心走向城市内部的枢纽型区域、居住区组团。以大唐国际购物广场为中心的综合体依托黄潜望板块交通网密集,超高的人流量,定位的深度,决定了合肥大唐国际购物广场位于望潜板块核心将成为地标式

商业地产。

在大唐来到合肥之前,从上个世纪五六十年代起,望江路就作为一条工业区的区间道路而存在。随着城市的发展,合肥市的政务文化中心,逐渐向老城区的西南方向偏移。在这样的双重因素作用下,房地产开发商纷纷将目光投向望江路。一时间,拥有50年历史的老厂区被现代化的

房地产项目所取代,一个又一个人居社区在此横空出世。

历经蜕变的大唐在望江路上将匆匆而行的人们吸引了,留下的是超高的人气,从长远来看,望江西路很可能成为合肥的淮海路。

来大唐,触摸“合肥五角场”的心脏,共同见证一个副中心的成长。

## 聚人气 翘首以待时尚新生活

每个城市都有很多的“中心”,而这些中心的形成不仅仅是因为人口的聚集,商业集群所带来的人车流更是不能忽视的。望潜板块,黄山路、潜山路、望江路等大动脉所形成的节点为商业气息的注入提供了一个大的“气囊”。而大唐国际购物广场无疑是这一“气囊”的中心,那么它都有哪些具体的消费项目能让人流在此集聚呢?

大唐国际购物广场招商部负责人告诉记者,该项目主体定位为中高端百货商业,将重点引进国际知名品牌的运动休闲、服饰、化妆品等一系列的知名品牌;并结合徽菜文化,重点打造大众熟悉的饮食基地。

虽然还没有整体开业,但是之前几个大商户的入驻早已在以望潜板块这个核心为基点,不断向外发射能量、集聚人

群。零售巨头TESCO、左岸影城、国美电器、屈臣氏……这些耳熟能详的名字早已把它的辐射能力扩散到整个望潜板块乃至全合肥。

大唐国际购物广场作为合肥西南区购物新地标,必将开启“一站式”消费新时代。坐落望潜商业核心之地,合肥西南三区商业交会处,这里高档小区云集,也将成为合肥贵族的一个栖息地。

## 享繁华 一夜梦回“大唐”

黄金地段的便捷交通往往触动开发商敏锐的洞察神经,商业地产更是如此。黄潜望交通枢纽上里程碑式的城市综合体——大唐国际购物广场沉淀了合肥多年来商业发展的精华。这种精华所蕴含的无穷能量正以几何级的增长趋势在创

造黄潜望板块的繁华。

大唐国际广场携零售巨头、豪华影城等商业体正在为这片传奇增辉添彩。大唐国际购物广场全力打造集购物、休闲、娱乐为一体的时尚体验式购物中心,电器卖场、书店、儿童天地、游乐中心……大唐

将让合肥人在商业传奇里享受时光。

“长安大道连狭斜,青牛白马七香车。玉辇纵横过主第,金鞭络绎向侯家。”大唐国际购物中心,难道不是以“大唐”之名,意在让合肥人享受古人大唐盛世时期的繁华与悠然吗?

## 20家龙头房企前11月揽金近7000亿 半数房地产企业全年目标难实现

近期,前11个月龙头房企销售数据纷纷出炉。根据公开资料整理可知,20家龙头房企前11个月销售总额高达6943.72亿元,其中,排名前十的房企前11个月销售总额为5235.22亿元。

今年销售排名靠前的十大房企的销售总额,已经超越去年TOP10房企所取得的销售业绩。而值得投资者注意的是,上述20家龙头房企中,有半数左右恐怕难以完成年初制订的销售目标。

据《证券日报》

### 半数龙头房企难实现销售目标

经历过去两年土地市场的疯狂与住宅市场的红火,2011年初,一线房企纷纷大幅调高销售目标。其中,尤以绿城最为引人注目——有报道称,2009年一度位居销售亚军、2010年销售额超过500亿的绿城集团老总宋卫平在去年年底表示,“增加200-300亿买地的钱,三年以后我们大概就可以赶超万科”。

然而,在已公布具体销售业绩的20

家龙头房企中,绿城距离全年550亿的销售目标最远:前11月销售金额为307亿元,目标完成率仅为55.80%。

事实上,除去绿城外,包括雅居乐、富力等在内的龙头房企要完成全年的销售目标也颇具难度。截至11月30日,除去恒大、中海、中建国际、华润置地、建业以及花样年等少数房企完成全年销售目标外,其余14家龙头房企距离全年销售

目标尚有一段距离。

另外,WIND发布的房地产行业周报中称,重庆龙湖地产发展有限公司12月9日举行分析员电话会议,指今年销售目标或落空,全年合约销售金额最多将落后目标10%。

就此,龙湖相关负责人表示,以目前的销售形势来看,公司要完成全年的销售目标,存在一定的压力。

### 20家龙头房企前11个月揽金近7000亿

公开资料整理显示,前11个月20家龙头房企销售金额总额为6943.72亿元。其中,销售金额排名靠前的10名房企分别为:万科(1157.2亿元)、恒大(791.1亿元)、保利(676.22亿元)、中海外(665.2亿元)、碧桂园(394亿元)、龙湖(356亿元)、绿城(307亿元)、中建国际(302.5亿元)、华润置地(301亿元)以及世茂(285亿元)。

以上TOP10房企销售金额总额为5235.22亿元,而去年全年TOP10房企(住宅销售为主)的销售总额也不过4950亿元。而上述10名房企中,除去绿城中国,其余在今年前11个月的销售金额均已超越去年全年业绩。而值得注意的是,多家房企的销售均价不仅没有下降,反而同比上扬。

至于率先下调全年销售目标和销售

均价的富力地产,执行董事吕劲最近在回答记者关于公司策略的问题时表示,富力旗下5万/m<sup>2</sup>的项目,并不乏人问津,并且未表示公司会有策略方面的调整。

与此同时,另有不愿透露姓名的某大型房企内部人士对记者表示,对于明年的市场,“我们不太乐观”,但明年的销售计划和今年相比,依旧会保持一个增长的态势。

## 百年名校合肥42中 进驻北城世纪城

北城世纪城是合肥市乃至安徽省境内在建的最大规模的房地产项目,由中国500强、房地产10强企业世纪金源集团投资兴建。项目内各种配套和物业形态丰富,汇集顶级名校、普通住宅、高档住宅、大型购物中心、超五星级标准酒店、高级公寓、高端写字楼、徽派休闲古街、商业步行街、国际标准恒温泳池等。

世纪金源集团在全国所建的房地产项目中均以各种配套齐全而闻名,这其中又以教育为本,把业主子女接受到良好教育作为第一要素。北城世纪城引进的合肥四十二中,是一所百年历史的老校,始建于1906年,2001年被确定为全国十所示范初中布局调整学校。教育教学质量始终名列合肥市前茅,受到了社会的广泛赞誉。在中央电视台新闻联播专题报道安徽省均衡发展新举措和丰硕成果的节目中,四十二中被重点报道。

学校师资力量雄厚,为省重点高中输送了数千名优秀学生,在历年来的中考和教育教学评估中,学校都取得了优异的成绩。学校作为“国家体育后备人才试点学校”,连续六年在省体育传统项目学校比赛中获得团体总分第一名。学校还积极开展科技创新、信息技术的学习和研究等活动,也取得十分显著成绩,被合肥市命名为“科普示范学校”。另外,在美术、航模、海模、机器人、计算机、雕塑、书法等各项活动和竞赛中均取得骄人的成绩。

北城世纪城斥巨资引进当地百年名校四十二中进驻,打造领先合肥的优势学区,实现业主孩子“读名校”的愿望,凡北城世纪城的业主凭购房合同即可为子女办理入学,这也在全国房地产开发中开创出一条独树一帜的创新之路。

