

海航地产 非常楼市非常出击

海阔天空·国兴城 多元化城市主义的新地标



品牌为王

恒大布局全国 实力成就辉煌

2010 年 11 月 5 日，恒大集团在香港联合交易所上市（股票代码：3333）一周年。标志着恒大集团向国际化大型企业迈出的第一步已经成功。作为全国首屈一指 的现代化大型房地产综合企业，恒大集团一直以来都是国际资本市场积极关注的对象。特别是去年上市首日，便创下了 705 亿港元总市值的记录，成为起于内地、在港市值最大的海外企业。

上市后，恒大集团的全球化视野日趋成熟，发展势头迅猛。据 10 月数据显示，2010 年前三季度，恒大集团以 597 万平方米的实销售业绩，稳坐全国销售面积第一的宝座；并且连续 7 年蝉联中国房地产企业 10 强称号。恒大集团不断创造更高价值品牌，坚持履行企业社会责任，大力投入体育、慈善等公共事业并取得了可喜成绩。恒大集团斥巨资入市的广州足球以中甲第一的战绩冲超成功，为其在港上市一周年献上了一笔贺礼。

臻于至善 十三载实现全国布局

拼搏 13 载，恒大集团从无到有，由弱及强，成长壮大直至今。1997 年成立之初正值亚洲金融风暴，恒大集团逆市出击，采取“短、平、快”的策略，首个项目金碧花园以“环境配套先行”的超前开发理念，创造了广州昼夜排队购房、日进亿元的销售奇迹。经过三年的艰苦奋斗，恒大从众多房地产企业中脱颖而出，首度跻身广州地产 10 强。其后的 5 年，恒大集团着力于有效整合资源、规范开发流程、狠抓管理效益，从而支持未来发展，初步具备了拓展全国的条件。

如今的恒大集团已逐步完成了全国化战略性部署，在上海，在天津，在济南，在武汉……在全国 50 多个主要城市，总计拥有在建项目 100 多个，规模进一步扩大，品牌实现了质的提升。拥有中端、中高端、高端及旅游地产等多个产品系列，是中国土地储备最多、在建工程面积最大、进入省会城市最多的房地产企业。恒大集团凭借一流的管理团队和成功的发展模式，取得了令房地产业界瞩目的非凡成绩。

恒大集团 荣耀上市一周年

规模+精品+民生 三大战略塑品牌

恒大集团辉煌荣誉的背后，是始终坚持实行前瞻性的战略部署，严格的实施精品战略，以及力控成本打造民生地产的战略方针，此三重合力赢得了市场的一致认可。

坚持实施前瞻性的战略部署，是恒大高速稳健发展的基础。拓展战略上，立足中国二三线主要城市，尤其是增值潜力较大的高价值区域；规模战略上，着眼于成本相对较低并成规模的大型项目，进行快速开发，打造优美的居住环境，完善综合配套设施。恒大集团明确精准的战略措施，不但有效控制了开发成本，更有力于提高项目整体形象，促进了开发区域的发展。

作为中国精品地产领导者，恒大集团自创立之初就提出了“双金”品牌战略，在紧抓建设企业品牌和产品品牌的同时，提出打造精品的硬性要求，进军全国市场，实行精品战略，不断追求品质上的精益求精。目前，恒大集团已经建立起一套完备的国际精品标准，致力于打造精品豪宅，最终形成一套固化的精品模式和生产流水线。

恒大集团始终贯彻“让利于民、民生地产”的基本方针，坚持“建造老百姓住得起的房子”的经营理念，赢得了市场的高度认可。正如恒大集团董事局主席许家印教授经常提到，恒大集团的利润主要来自于超前的土地储备战略，来自于超强的成本控制能力，来自于供应商、建筑商的让利。力控成本的方针让恒大集团打造老百姓买得起的精品地产成为可能。

引领西海岸 积极参与国际旅游岛建设

恒大集团作为城市运营商 10 强企业，一直积极推动城市化进程，伴随着海南国际旅游岛建设上升为国家战略，恒大集团随即入主海南西部中心——儋州。秉持一贯倡导的以“传承、超越、价值、和谐”为内涵的“精品生活”理念，恒大集团致力于打造标准化运营的精品住宅，用行动在海南儋州诠释着“打造恒大精品，塑造国际品牌”的铮铮誓言，表现出对人居价值永无止境追求，更体现出在精品生活方式上的重大演进，奏响了国际旅游岛西线“精品时代”的宏大序曲。

二次调控下的特殊十月

今年的十月对海南楼市来说是一个特殊的十月，不约而至的二次调控、49 年不遇的暴雨，几乎把十一黄金周这个海南旅游地产传统销售旺季节点扼杀掉。如今，海口、三亚限购了，央行加息了，此举对于海南楼市无疑是雪上加霜，与年初国际旅游岛获批疯狂相比，当下海南楼市显得不温不火，楼市调控似乎从困局走向了一个新的迷局。

好像是注定的轮回，房地产的发展总是“W”形波澜前行，有高有低、有起有落。楼市也不例外，经历了 2008 年的萧条、2009 年的回暖、2010 年初的价格疯狂上涨，现在楼市新政逐步出台，敏感的购房者开始疑问，楼市是否真的要变脸了？带着这样的疑问，无论是刚需购房、还是投资购房，购房者买房是更加谨慎了。

如今，在全国楼市一盘棋的大背景下，海南楼市无论是“刚需论”，还是“政策滞后论”，面对日渐下滑的市场成交量和客户访问量似乎都略显苍白。有些售楼处“门可罗雀”，有些则是络绎不绝，如今“刚丝们”似乎更青睐性价比高的楼盘，而位于海口未来中心大英山片区的海阔天空·国兴城就属其一。

海航地产 非常楼市非常出击

海航地产立足海南，把建设海南国际旅游岛纳入企业战略，勇于挑起海南优秀企业公民的责任和担当，以海航一贯的只做精品的原则和理念，精雕细琢，打造优质项目——海阔天空·国兴城，位于海口市大英山新城市中心区国兴大道北侧，毗邻省政府、新海航大厦、省图书馆……地理位置优越，为海口市未来的 CBD 核心区，占据着海口“龙背”的城市高地。

高房价时代下选房购房更加要注重高性价比。而对于大多数购房者来说，在特殊时期，寻找大品牌开发商的产品，且价格处于市场的价值洼地，这样就能有效地避免投资风险，实现物业的保值升值。坐落大英山的海阔天空·国兴城毋庸置疑成为了品牌地产开发商——海航地产在海口的旗舰项目，是纯正的海航地产作品，是海航

用心筑房



庆豪地产 情系灾区心筑未来

十月份连续的强降雨，导致海南很多乡镇遭遇几十年未见的特大洪涝灾害，洪水过后，海口龙泉镇史卜村一万两千亩水稻颗粒无收，在得知全村人一年的粮食全部绝收的消息后，海南庆豪地产及时伸出援助之手，将米和油送到村民的面前，送到五保户家和各个村民家里。

11 月 1 日上午，平时一个小时的路程，因很多路面水灾损坏严重，经过两个小时的颠簸，海南庆豪地产有限公司的慰问灾区团车队终于在 11 点到达了龙泉镇史卜村党支部。当见到满满一车的大米、食用油的时候，史卜村村长激动地对记者说：“在这次六十年一遇的水灾过后，村里几十间民房倒塌，水稻绝收，农田目前还不能耕种，这次庆豪地产为我们送来了急需的粮油，帮我们度过目前的难关，非

地产一手打造的海口城市名片、新地标。项目以城市中心都市居住示范区为定位目标，将打造成为都市未来居住品质的示范；商务居住功能的示范；时尚生活的示范；休闲人居生活的示范。

海阔天空·国兴城 多元化城市主义的新地标

纵观海口目前的房地产市场，极具升值价值的热门区域当属大英山片区。据相关调查显示，大英山是目前海口最热门的、关注最高的区域，接近 80% 购房者表示关注大英山板块的发展并在此置业的购房意向，他们看重的是整个大英山的区域位置、居住环境，但更重要的并且吸引他们的一大亮点是大英山将成为海口的新城市中心区的预期利好。

由海航地产一手打造的海阔天空·国兴城，不仅拥有无法比拟的大英山区位优势、其高端的品质也是其他楼盘所不能及的。海阔天空·国兴城将以国际化视野和海口市中央生态商务区的“绿色 CBD”规划设计理念，将本项目创建为集城市商务、旅游、办公、休闲、购物与高端人士理想的居住社区，使之成为海口市首个具有多元化城市主义的新地标。

海阔天空·国兴城总建筑面积约 150 万 m²，一期计划开发 38 万 m²，其中住宅面积约 25 万 m²，配套公建面积约 8 万 m²，住宅容积率为 2.5-3.5，建筑密度 16.51%，绿地率 47.43%，住宅总户数约为 2142 户。项目项目户型为板式结构，南北通透，采光通风俱佳，二梯二户，户户拥有入户花园，主力户型为 80-130m²的两房、130-150m²的三房、150-200m²的四房及 200m²以上的复式，整体体现现代简约主义风格建筑群，线条优美，高贵大方，是海口新的视觉性地标。规划合理，高绿化率，低建筑密度，具有超大景观空间，三种鲜明的园林主题风格，西班牙皇家风情、泰国王室风情、墨西哥加勒比海岸风情主题园林，配套功能齐全，且布局合理，适应多种人群需求。项目营销中心已盛大开发，现火热登记中……

项目地址：海口市国兴大道省政府东 500 米
售楼热线：0898-65201111/65209999

名人侃房

陈淮：
房地产动用金融杠杆扩大盈利一去不返

日前，住建部政策研究中心主任陈淮表示，不要指望无限地动用金融杠杆来扩大自己盈利能力，把风险转嫁给银行、消费者。他说，“风险和盈利从来有对应关系，如果你打算动用金融杠杆，那么势必承担相应的资产风险。不要指望政府放松对风险的平衡、合理配制来保护这个产业，保护企业的路已经走到头了。”

巴曙松：
房价二次探底 明年或现调整

日前，巴曙松表示，上轮调控后，市场先呈现一种观望态度，但到了 8、9 月份，刚需进场，房产回暖，导致了上月底的二次调控，使市场重新观望，目前房价走势往往呈现一种双底走势。他认为，从供需来看，明年房价将出现一定幅度的调整。

王石：
一些房地产商缺乏自律

最近，万科集团董事长王石说，如果房地产开发商继续僵持，坚持获取暴利，可能会出台更严厉的宏观调控，这样对整个行业发展不好，“市场需求旺盛，货币供应过剩，希望房地产商能够自我约束。”

冯仑：
我不预测房价 那是一件无聊的事

折腾是万通集团董事局主席冯仑的“口头禅”。日前，冯仑开始了新一轮的“折腾”——万通集团将斥巨资兴建“立体城市”。“我们计划先在望京做一个一立方公里的立体城市，也是建一个 600 万平方米的城市超大建筑，大概装进去五六千种功能，人们的生老病死，细到火葬场都在其中。”他请了三个作家来为“立体城市”写小说，“我的信条是使劲折腾，追求理想。我不预测房价，那是一件相当无聊的事。”

博闻圈子

其实，
房地产商没什么过错



日前，据国家统计局公布的数据显示，从 2000 年至 2009 年 10 年间，全国房地产企业一共购置占地面积近 33 亿平方米土地，而在这 10 年内全国房地产完成土地开发面积仅有近 21 亿平方米，这并不包括今年前 9 个月购置房地产开发土地 2.9 亿平方米。

事实：开发商 10 年囤地 12 亿平方米；说明：1.2 亿人住房被雪藏，故房价高涨在所难免。日前，一份据称是由国土资源部制定、并交由银监会的“囤地黑名单”在坊间流传。

逐利，乃商人之常情，况房地产商乎？

卖五千元一平方米有很多人买，卖两万元一平方米同样有很多人买，又不违法违规，凭什么卖五千元，不卖两万元？傻帽嘛！换个说法，如果有个大金矿被架在你们眼前，有能力去挖的都会迫不及待的去挖，有几个能扛得住？

还有一个事实可以说明房地产商并没什么过错。商务部的统计表明，2009 年全国社会消费品零售总额达 12 万亿元，中国房地产销售总额大概为 6 万亿元，也就是说中国居民近半年花销用在买房上。如果 2009 年房价没有疯涨，就不会有那么多人房地产花那么多的钱，就不会对中国经济作出那么大的贡献。

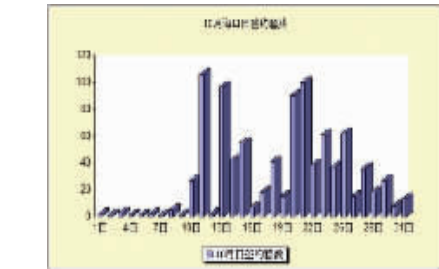
不过，从最近“二次调控”的情况看，一直被视为暴利代表的房地产商日子不大好过了。温水煮青蛙的汇率上升、国内的经济结构调整和越来越紧的融资，使一些资金链短缺的房地产商被架在火上烤，房地产企业大洗牌在所难免。

一段时间内，繁花盛景、风光无限与房地产渐远了。当然，这也不是老百姓的过错。

每月看房

“银十”，本应是海南房产市场红火的时期，可今年十月海南房地产市场可谓一波三折，不仅有新政压力，就连天公也不作美，整个黄金假期，海南遭遇了 50 年不遇的水灾，数据方面海口楼市体现了“银十”头冷身热的特征。

据南海网-地产海南统计数据，10 月海口商品房总签约 934 套；平均日销售量约为 30.13 套；环比 9 月海口商品房总签约数提升 56.97%，平均日签约数增加约 10.3 套。据了解，10 月销量环比 9 月有如此大幅的提升，一部分原因是相关部门统计的成交数据很多为累积后再备案，滞后性较强。

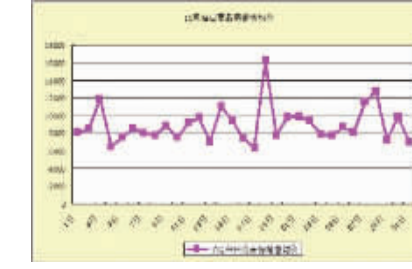


2010 年 10 月海口商品房日销量图示
由数据图分析，10 月海口商品房销售主力集中在中期阶段，10 月上旬基本为低迷时期，10 月日成交量最高为 106 套，出现在 10 月 11 日，最低为日成交量 1 套，

共出现了 5 次，都集中在 10 月上旬，分别为 10 月 2 日、4 日、5 日、7 日、9 日。看来中后期的爆发，使 10 月总销量环比 9 月提升了 56.97%。

10 月海口商品房销售均价为 8993.02 元/平方米，环比 9 月海口商品房销售均价提升 16.52%。九月底和十月里发布的房产新政，暂时还没有给海口楼市带来影响，相反 10 月均价环比 9 月再次出现提升。

由数据图分析，10 月海口商品房销售均价中期和后期波动较为明显，最高日销售均价出现在 10 月 18 日，为 16288.45 元/平方米，最低日销售均价出现在 10 月 17 日，为 6413.52 元/平方米，两天之内凸显了价格最高点和最低点的跌宕起伏。



2010 年 10 月海口商品房日销售均价图示
10 月可以说是政策月，9 月底中央出台的楼市调控“新五条”余音未落，海口与三亚即在 10 月中旬发布限购政策，即 10 月 14 日起至 12 月 31 日，海口及外省市居