

品牌为王

# 宏调不减战略先行 恒大集团逆市领跑赢在三大优势

尽管遭遇严峻调控，但典型企业业绩继续创造纪录，恒大续写辉煌。在2010年10月1日中国房产信息集团联合中国房地产测评中心共同发布的《2010年前三季度中国房地产企业住宅销售排行榜》中，恒大集团前三季度销售业绩高居榜首。

## 三大品牌要素 赢得市场认可

一直以来，恒大以产品品质高、战略前瞻和超强的成本控制能力

### (一) 精品

作为中国精品地产领导者，恒大初就提出“双金”品牌战略，即企业品牌和产品品牌，并在全国拓展前提出打造精品硬性要求，实施精品战略。目前，恒大已经建立起一套完备的“国际精品标准”，致力于打造环节精品，以全面的质量管理

为核心，在工程开发、工程建设的各个环节，并要求每个部门的每个员工在每个流程上都必须做到按照精品标准组织生产经营，最终形成一套固化的精品模式和生产流水线。

### (二) 战略

恒大高速稳健增长，还得益于恒大的超前战略部署：

在项目拓展战略上，恒大从04年开始就以超前的战略眼光向全国拓展，科学决策提前进入二三线城市，超前布局升值潜力大的高增长区域。

规模战略上，恒大选择土地成本低的大面积项目进行规模化快速开发。截至2010年上半年，恒大拥有73个项目，分布于36个主要城市，其中89%为省会级城市，恒大是进入省会城市数量最多的开发商。

品牌战略上，恒大提出打造精品的战略，不断实现产品的升级换代。并在规划设计、主体施工、园林配套、装修材料设备、物业管理等产业链上与300余家国内行业龙头企业建立了战略合作联盟。

管理战略上，恒大采取紧密型集团化管理模式、标准化运营模式和集中采购、材料设备集中采购统一配送的供应模式。

### (三) 超强的成本控制

恒大还通过多种手段有效控制成本，真正实现住宅“价廉物美”成为可能。

恒大通过其标准化运营与集约化管理，降低了运营成本；通过集中采购、统一配送，实现规模效益；工程集中招标，降低了直接建设成本。

正如董事局主席许家印经常提到，由于恒大的利润可以主要来自于超前的

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，这让恒大打造老百姓买得起的精品地产成为可能。

## 雄踞儋州 倾力钜献恒大名都

恒大地产集团已于日前正式进军儋州市，打造儋州市精装大盘——儋州恒大名都。恒大名都位于儋州市城北新区，临近文化北路，总占地面积为190亩，总建筑面积约32万㎡，是一个集居住、商业、文化等为一体的大型高尚住宅建筑群落。项目传承了恒大地产多年的精装修经验，将成熟的精装理念引入儋州，为客户提供高品质、高性价比的精装修房。恒大名都将会雄踞海南西线核心区位，打造城市中心顶级豪宅标杆，引领西线尊贵生活，成为海南国际旅游岛度假生活典范。



## “银十”依然温暖 二次调控下的海南房地产走势

博闻圈子

近日，针对楼市二次调控，搜狐财经在全国近百个城市进行了网上调查，根据调查问卷反映，70%的意向购房者选择了观望，似乎要把传统“银十”变成一个楼市的观望期。海南也是这样吗？从报道中得知，中秋节前后全国楼市出现不小回暖，京城出现购房一个高潮，特别是中秋节当日成交量已经创今年新高。

对于海南房地产而言，一、二月份享

受到了国际旅游岛批复以来美妙的时期，之后大半年的时间海南房产在“国十条”背景下一直处于量跌和价平的现状，成交相对低迷。到十月份了，我觉得四季度可能会有一个机会是海南房地产销售的良机。

二次调控是想巩固上次新政调控的成果，其政策告诉投资者想清楚再下手。包括我们自己也做一些分析，第二套住房不会选择外地去买。投资有两个概念，一个

价格上还有上涨空间。第二，有在海南岛生活的购房者都是比较休闲度假的，或者给家里老人或者将来退休年纪大以后生活做一个保证，这就是对自己未来生活的一种投资。

所以，调控的存在肯定会打压一部分需求，包括对银行首付的这种限制，对于海南不一定构成很大的威胁，因为海南是度假需求，它面对的是买第三套房、第四套房甚至第五套房群体。国际旅游岛之后

大量品牌企业进入海南，很多项目也在做非常好的规划，产品品质也在大提升，价格也相应与品质相匹配，我觉得消费群体发生很大变化，真正有一定消费能力的人到海南来买房，它会选择好的房子；收入上稍微低一点可以选择购买二手房和普通住宅。这种梯级消费在海南逐步形成，就是国际旅游岛的发展趋势，我相信旺季到来气候改观，内地冬天会十分寒冷，海南却依然温暖。(胡晓)



## 大道致远，大器乃成 ——证大国际金融中心实景恢弘呈现，启幕时代商务哲学

中国经典智慧宝典《大学》中，倡导“修身，齐家，治国，平天下”为人生大道，这种智慧，在国际旅游岛机遇迭起的商务发展环境中同样适用。位于海口滨海大道CBD的国际5A纯写字楼——证大国际金融中心，正是这种智慧的践行者。

### 以人生之道，构筑城市人文象征

国际旅游岛新时代，企业长远价值将指向何处？证大国际金融中心将人身修养、商业智慧融入写字楼的商务内涵中，构筑恒久的、具有城市人文象征意义的高端商务平台，倡导真正具有城市领航意义的企业价值。

正如证大国际金融中心恢弘呈现的现场实景，155米“回”纹立面，萃取中国“水”文化精髓，线条简洁灵动，流畅通达，展现“万流归海”的企业气势，骄傲而从容，豪放而深沉，标榜着证大房产对“建筑艺术生活”理念的不懈探求，更树立起证大国际对时代商务人文、对企业未来发展价值的取向——探求城市与企业长远发展之道，追求生活理想与商务胸怀之

大同，创造艺术与人文之大美，实现傲然从容、灵动自由之大我。惟其如此，方能与志向高远、修身睿智的企业拓疆者携手共进，领航城市发展。

立意于人文未来，执着于时代责任，证大国际金融中心以一座标杆写字楼的建筑语言，启迪城市开拓者的思考，树立时代商务的精神象征，在国际旅游岛建设大时势之下，显现其智者韬略。

### 以艺术之名，开启时代商务哲学

人生之道，是一场关于高尚和美好的旅程，是一种艺术，商务之道亦如此。证大国际金融中心，以其纯粹、和谐的商务交流环境，阔绰灵动、布局合理的办公环境，为人驻企业打造一个高端的商务艺术空间，启幕国际旅游岛新时代的商务哲学。

滨海大道CBD·国际5A·纯写字楼，突破海口市场现有办公物业商住混用、高端纯写字楼鲜少的现状，创造更高层次的商务环境标准，从这座写字楼之后，海南未来写字楼都将以此为基础，进入全新商务时代。1—4层高端商业品味空间，5—38

层纯商务、办公空间，39层顶级会所，直面海口湾波澜壮阔的海景，金融巨擘、企业总部基地汇聚，全球商机交错纷呈，可媲美北京、上海顶级写字楼环境，对等世界级企业形象。入驻证大国际，感受CBD纯写字楼内如艺术般纯粹、高雅的商务气质，迈向世界级商务环境、驱动城市发展未来的中轴之地。

阔绰、挑高双中庭，3.4—3.6米层高，约1078平米标准层面积，顶级硬件配套，证大物管专业贴心的服务细节品质，将商务办公空间当作一个艺术空间来雕琢，使证大国际金融中心处处绽放着和谐、典雅的光芒，营造舒适便捷、深具艺术气质的办公环境，启迪企业人士关于艺术生活、关于商业智慧思考——这是证大写字楼虔诚追求的办公哲学。

证大国际金融中心的开发者——上海证大房产，立意要打造一座具有城市发展象征意义的高端写字楼，他们相信，一个凝结着人文气质和时代哲学的商务平台，必将吸引一批特定的、深具修养的企业，携手而行，崛起国际旅游岛的全新商务标杆。

品味人居

## 建造您的生活，从懂得您的生活开始

### ——二批房源精装致献，性价比、景观视野同步升级

### 当东方遇到西方，当现代吸纳传统

只有中国人更懂得中国的居住方式，正是依循这一原则，海泉湾聘请中央美术学院名师执笔，深入研究中国人的生活方式、居住习惯、审美习惯，从整体规划到空间细节的数百次推敲，以东方浓郁的人文情怀为底蕴，于质朴中保留西式别墅的简约风格，完美呼应建筑整体美学，创造性地将四幢独立别墅围合，创新出“独幢围合别墅”的产品形态，确立了独栋别墅独立不孤独的邻里关系，在这片世界级的城市海岛上，将中国传统居住精神与现代生活品质温暖融合，缔造出一个无国界的海居经典，鉴开了

一个全新的别墅时代。

### 海泉湾，细节让生活更美好

海泉湾的围合庭院别墅遵循“安全、互助、私密”的规划原则，将贴近生活的设计深入到每一处细节中。三向出门入户打造出的多重私密领地，每户错开的窄长形窗户，将阳光吸入居室的同时，使窗子间不能形成对视，保证了居家的私密性与安全性。带产权的阳光地下室，大空间发挥的无限创意，可将各种休闲项目移植到地下室，如影音室、聚会餐厅、运动房等。各团组的私家庭院各有不同的景观主题，带给生活不同的视觉享受与别样情调。

同时，四户共享的公共庭院，围合的，不仅仅是邻里沟通的空间，更聚拢了邻里间如亲情般温暖的真挚情感。

别墅的舒适性讲究居室内部空间的合理布局及贴心配套，所以，海泉湾的建筑首先从室内考虑，地面墙体两层设计，彰显出生活化与人性化，减少了爬楼梯的劳累，拉近了家人沟通的亲切，酝酿出生活的温情。楼梯入口的花园玄关，让回家成为回归自然的开始。每个房间都附带独立卫生间，让家人更有独立生活的尊贵感。每户超值赠送的四个露台，让庭院聚拢温馨快乐的同时，还能私享一份恬静怡然。深井自然双温泉入口，让肌肤在享受SPA养生悠然的同时，聆听海语花香的自然之音。小进深、大开间、南北通透、对称露台与景观阳台等室内设计，多重柔性布局打造的不同舒适尺度，处处体现出对家人的无限关爱和细腻真情。

每一间房子都是为生活而打造，海泉湾，在这片稀缺城市海岸线上，建造了一处居所，更建造了一种让别墅回归舒适居住的生活。

更多详情，欢迎登陆 www.haiquanwan.net 或致电垂询 海语之声：0898-6629 1999 6628 7000

项目地址：海口市海甸岛和平大道北段（宝安江南城对面）

(来源：第一财经日报)

(来源：北京晨报)

(来源：新华网)

(来源：广州日报)

名人侃房

### 陈淮：

#### 二次调控政策 抑制楼市四种需求

日前，城乡建设部政策研究中心主任陈淮表示，9月29日国家发布的“国五条”拉开了房地产二次调控的序幕，其目的是抑制楼市四种需求：“抑制投机性、投资性需求；抑制奢侈性需求；抑制那些不具备购房风险防范承受能力的的需求；抑制过度超前的需求。”他认为，这四种限制不达到效果，政府是不会善罢甘休的。

### 韩正：

#### 上海坚决贯彻中央调控决策

日前，上海市市长韩正在市长国际企业家咨询会新闻发布会上表示，在上海，房价太高是个不争的事实，房地产领域过度的投资和投机，已经严重扭曲了房地产基本的居住功能，损害了人民群众的利益。他表示，上海坚决贯彻中央的宏观调控决策，针对上海房地产市场特殊情况，采取更有针对性的调控措施。上海房管局一官员则配合表示，上海肯定是“试点征收房产税的城市”。

### 谢国忠：

#### 未来五年 大城市房价平均跌一半

日前，独立经济学家谢国忠发文称“未来五年大城市房价平均跌一半”。随后他在接受《每日经济新闻》独家采访时解释其观点说：“当泡沫泄气的时候，房价必须下降到工资和投资收益可以支撑的水平，投机者已成‘冷水锅中大闸蟹’，需及时撤离。”他认为，很多买房者并没有足够的现金，主要依靠贷款买房，从信贷政策上看，最有潜力的买房者受到了管制，因此房价已缺乏上涨的动力。另外，在人民币汇率的争论中，货币流动性也在收紧。中国已进入房地产熊市，将持续五年时间。

### 聂梅生：

#### 房产税推出时间“按月倒数

日前，全国工商联房地产商会会长聂梅生表示，房产税试点推出时间已经“论月数”，年内是否推出则取决于市场表现。就房产税的时间表，聂梅生认为，“国五条”当中提到房产税从试点推向全国，所以第一步还是试点。发改委曾在“十二五”规划改革中提及改革房产税，明年就是“十二五”开局年，所以原来“论年数”，现在可以“论月数”，开发资金充裕度将直接决定降价空间。

### 徐滇庆：

#### 不能用征收房产税 来调节贫富差别

日前，北京大学中国经济研究中心教授徐滇庆说：“最近有人建议，根据居民收入水平及经济能力来征收房产税，看起来有理，却缺乏可行性。如何确定居民的实际收入，这是一个非常复杂的问题。”尤其是工薪阶层工资收入低，购买住房大多是采取按揭贷款方式，供楼的负担和压力已经很大，如果出现楼价和利率大幅波动，随时都会出现断供的危险，增加金融和楼市的风险不算，还会给社会带来极为不稳定的因素。

### 郁亮：

#### 楼市调控或将持续三年

日前，万科集团总裁郁亮表示，本轮楼市调控或将持续三年，在民意驱使下，房地产调控将成为常态。“房产入市有一定的滞后期，本次调控将影响18个月后的供应”，郁亮对未来一段时间的房屋供应前景并不乐观，未来将呈逐年下降趋势，土地市场仍会反弹。新政出台后，万科的来访和成交都下滑了。限购令短期内肯定不会放开，因为如果高端盘出来，房价马上就上去了，那又要调控了。”