

# 春节车房联展火爆三亚 地产营销大战不容缺席

### 不必东奔西走、南征北战，便可在美丽的三亚坐享高端 海南日报报业集团将再度谱写华彩乐章，定于2011年2月4日—7日举办“三亚春节车房联展”，届时，又一场盛会将火爆三亚

#### “三亚房展”成最响亮招牌

“三亚春节车房联展”是继2009年、2010年两届成功举办三亚春节房展后，海南日报报业集团再次在三亚市举办大型房展会。回顾往届房展，2009年春节，“三亚春季国际房展”现场售房183套，成交金额共计1.098亿元，意向登记购房732套，合计金额3.66亿元；2010年春节，三亚房展现场售房206套，成交金额共计2.633亿元，意向登记购房1312套，合计金额超过15亿元！

“我们参加房展要的不仅是一个火爆的人气场面，更要突出的是品牌实力的展示和项目知名度的广泛推广。”“这两年来，海南日报报业集团在海、三、亚、哈尔滨、大庆、太原、大同、北京

等地办展，已经积累了成熟的办展经验，每次房展从时机、地点的选择，到社会、经济效益都比较理想，海南日报的展会本身已经很有品牌影响力和号召力了。”不少开发企业对本届房展非常有信心。

冬日三亚是中国最温暖的城市。春节期间，各地游客纷至沓来，享受在三亚过年的惬意舒适，也是购房者寻房觅楼的黄金季节。毫无疑问，春节期间的三亚汇聚了国内外最具消费能力的人群，人们要在很短的时间内一下看到很多楼盘有难度，因此阶段性的、聚焦性的展示很有必要。作为三亚春节期间唯一一次房展，海南日报凭借专业的优势搭建的房地产展示交易的黄金平台，无疑给开发商带来了最好的市场选择。“春节房展将是开发商全年销售热潮的启动仪式，是占领市场、赢得销售的必备之选。”

#### “车房联展”聚最火爆人气

2010年9月2日，海南日报报业集团创新展会模式，在海南首创“车房联展”。规格最高，最具权威性，这些都引起了众多汽车商、房地产商以及市民的高度关注。海南首届车房联展在4天时间里，奉献出了观展人次25.6万、现场售房2142套、成交金额2.6亿元、达成意向意向3.3万组的优异成绩，打造出一个异军突起本土会展新品牌。

2011年春节，第三届中国海南国际旅游岛文化节暨首届中国三亚迎春汽车展“车房联展”将再次在三亚掀起车房联展的热潮。这也是三亚市首届车房联展。

汽车与房产都是大家关注的焦点。据了解，车房联展荟萃了海南最具优势

资源、最具消费能力的人群，为房产和汽车的销售，人们的投资和置业提供了难得的高端服务平台。参展的名车新车与海南的各色楼盘巧妙结合、搭配展出，通过车房联展，为更多的人提供整体的解决方案，各参展商也将在此期间推出一定幅度的优惠。“有房有车，品质生活！”两个不同的高端消费行业再次强强组合，优势互补，将有效提升展会品质和人气！有理由相信，首届三亚车房联展将再次引爆销售大战！

#### “三亚车房联展”将续写辉煌

2010年春节，三亚的游客接待量突破401万人次。2011年春节，三亚将汇聚全世界的高端游客，他们也是最精准的意向购房群体。

众所周知，进入下半年，积蓄已久的市场供应和购房需求集中爆发，新的楼盘和新的房源放量上市，行业竞争进入白热化。在此背景下，海南日报报业集团主办的本届车房联展将成为市场辗转的一个良机，被赋予了更多的期望。

“在海南，我们创新很多房展会第一，首创在户外办海岛风情房展；首创海口、三亚两地房展；首创车房联展；首创旅游地产形象大使选拔……”主办方表示，历届房展见证了海南地产市场飞跃的发展。在市场不断变化的今天，三亚车房联展也在随着市场的发展，以及参展企业、购房人的变化来进行调整。“我们将对房展会进行一系列的服务创新和资源导入，导出的整合服务。深度聚焦行业动态，关注市场趋势，做好市场引导工作；坚持双重服务驱动，在服务好开发商需求的时候，我们

更加关注购房人和市场终端。”

为把车房联展办成三亚市民的盛大节日，主办方精心准备灯谜、文化衫涂鸦、有奖问答、幸运大抽奖等各种互动活动。三亚宝贝秀出青春风采，候鸟演出团好戏连台，精彩无限，尽赚眼球。另外，本次房展在宣传上将加大宣传力度，除了常规的《海南日报》、《南国都市报》、《南岛晚报》、《我家住在海南岛》等平面宣传，还有南海网等多家网站全程关注。

不必东奔西走、南征北战，便可在美丽的三亚坐享高端。据了解，本次车房联展也得到开发商的积极响应，他们把这个看成了在非楼市形势下的突围之战。目前，已有海信、福山咖啡联邦、万泉源居等十几家开发商开始预订展位。（湛墨）

## 品牌为王 龙头房企优势渐显 恒大前11个月销售477.2亿

12月8日，恒大地产(3333.HK)在港发布业绩宣布，11月份销售额达到65.6亿元，再度刷新年内新高。此前，9、10月是恒大今年月销售额最高的两个月，分别为51.0亿元、55.6亿元，11月份65.6亿使恒大月销售攀至年内又一新高。前11月收金达477.2亿，奠定全年500亿元基础，恒大已稳居中国房企第一军团阵营席位。

年底是房地产企业的传统销售淡季，销售量会有一定下降。但恒大的成交量在11月份依然保持环比强劲的增长势头，65.6亿销售额再创今年单月新高，颠覆传统销售规律，环比“银十”增长178%，同比增长145.9%。从全年销售业绩情况来看，恒大在3月、4月传统淡季中的销售额也实现了36.7亿元、37.4亿元的销售金额。恒大销售显示出全年无淡季的态势。

#### 抢占90%市场空白 恒大三线城市销售发力

目前，恒大已经是覆盖省会城市最多的开发商，今年3月大规模进入三线城市，自2004年恒大全面进军二线城市后，今年恒大迈入二三线城市的深耕阶段。

据悉，恒大11月新开盘4个项目，其中三线城市11个项目。目前，恒大集团在售楼项目达到56个，其中非省会城市三线城市已开盘项目达4个，三线城市贡献率逐渐提高。恒大进入的三线城市中，有90%是中国前20强甚至100强的房地产企业未进入的，恒大二三线城市战略在中国龙头房企中具先驱意义。

#### 民生精品住宅撬动 二三线市场刚需

恒大集团一直坚持民生地产理念，

大部分产品面向老百姓，其通过快速拿地、快速开发、快速销售，并将土地增值部分的收益让利给中国老百姓，企业赚取合理的利润，这也是恒大民生地产理念的一部分，且顺应三线城市城市化发展趋势。

高性价比精品住宅刺激三线城市刚需。恒大三线城市项目处于城市的黄金地段，离市中心6公里，原则上控制在3—4公里，升值潜力无可限量。恒大标准化的运营模式、合作伙伴战略联盟对全产业链的资源整合，为打造精品产品提供保障，保证了恒大产品在各地的精品复制，并最大限度降低了二三线城市拓展带来的经营风险。

#### 联盟企业享恒大红利 恒大成中小企业上市孵化器

恒大的规模和品牌影响力，无

疑已成为产业链中各类企业力争的联盟伙伴。恒大目前已与300多家国内外龙头企业缔结战略联盟，预计到2012年联盟企业将达到500多家。

战略联盟缔结，不但强化了恒大的成本控制能力，保证了恒大的精品品质，各家联盟企业更从恒大快速成长的销售业绩中分得一杯羹。仅材料供应采购一项，恒大已由09年的10个亿增长到了目前30个亿，明年预计达到50个亿，到2012年要80个亿，为产业链中各类企业带来强大的市场需求。

恒大的高速发展推动着联盟企业的成长。今年以来，与恒大结盟的企业中，联盟、老板电器、广田等多家企业成功上市，恒大被称之为“中国中小企业上市的孵化器”。

#### 恒大现金流充裕 为2011年拓展保驾护航

业界预计，五百亿将成为今年中国房企阵营的重要分水岭，第一阵营年销售额达到五百亿以上，预计包括万科、保利、中海和恒大四家左右，第二梯队的地产企业销售额预计在三百亿以下。地产第一阵营与第二梯队差距逐渐拉大，强者恒强、大者恒大的趋势明显。

二次调控，再度考验开发商现金流实力，亦成为开发商实力的衡量标准。恒大上市后一直拥有充足的现金流，多数情况下现金流保证在200亿元以上，最低也未低于150亿元，这也为2011年恒大全国拓展打下了坚实的资金后盾。

#### 楼市被网罗

### 房产税要玩真的了！网民大多反对普征

日前，房产税财政部官员及部分专家学者在公开场合就房产税改革话题频频表态。中国证券报记者证实上海、重庆已进入首批房产税试点城市名单，试点展开的具体时间有待中央决定。网民们又找到兴奋点了：房产税要玩真的了！

房产税改革对房地产市场的短期运行会带来怎样的影响，业界对此争论不一。在大多数人眼中，房产税是中央政府房地产调控的杀手锏。尤其是距今年4月份“国十条”发布以来已有大半年时间，全国房价没有出现明显的松动，房产税调控房价的意味更加浓厚。经济学者巴曙松则认为，从中长期看，开征房产税对房价的影响有限。网民们咋看呢？超八成网民反对普征征收房产税。

一位北京网民称，房产税可以考虑的征收原则是：一套房一律不征；二套房减征或不征；三套房以上(包括三套房)征，并按套数提高税率，每年的税率也要不断提高，这样就把投机的力量和多余的存量房都逼出来了，房价的下调也就成必然趋势。

一位贵阳网友表示，“抑富、保中、托底，这样才能让居住合理化，才能让房子成为消费品而不是投资品。”

一位南京网友认为，一套房是人们居住生活最起码的要求，二套房是小康的生活体现。三套房起征是调控房产，体现公平和谐的大原则。

不过，也有网友担心，房产税的税负最终还是转嫁给普通购房者。廊坊市一位网友认为，加税后成本更高，房地产商为了赚钱，势必房价更高。此外，腾讯房产征收民意调查显示，73.1%的网友反对上海房产税试点模式只对新购买的房产税，69.52%的网友认为房产税征收后应全部用于廉租房建设，73.62%的网友认为房产税政策应全国统筹制定，59.77%的网友认为房产税的征收基数应化繁为简，按套数计算。

#### 筑梦天下

## 新政下境外房地产投资机会乍现



资本总要找投资出路，在国内房地产新政不断出台，房地产投资环境不断严峻的情况下，不少资本已经瞄准境外房地产投资。例如美国、加拿大、澳洲、新西兰等移民国家。

位于大洋洲的澳洲与新西兰则是投资者比较青睐的国家。澳洲、新西兰一向以气候宜人，环境优美，福利教育完善而吸引世界各地移民，被评为人类最理想的居住地。澳洲与新西兰气候与人文环境对于中国投资者比较能接受。

相比之下新西兰尽管人口不多，才400多万人口，但房地产投资政策更是优惠，澳洲买进房产首先要交一

笔印花税大概在5%左右，而新西兰则没有，买进房产除了需要支付律师费外，就没有什么成本了，除非需要银行贷款利息成本之外。将来房产增值了，卖出房产所产生的增值收益也不需交税，可以这么说境外人在新西兰一年买进卖出5套左右房产无需交付什么税款。

在新西兰最大城市奥克兰，据当地业内人士介绍，一些先知先觉的温州投资者常年设在奥克兰设立办事处，起到帮投资者对当地市场调研、研判、投资决策的作用。

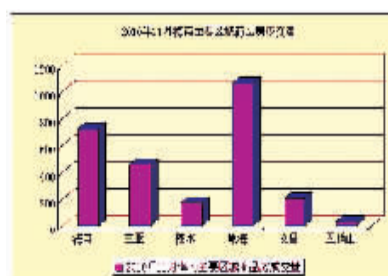
笔者访问了不少在澳洲投资的案例，中国投资者除了买进现有一手房或

二手房之外，也有一些投资者在做房地产开发，瞄准一些价位偏低的土地，直接开发建设，尝试在澳洲做房地产开发。

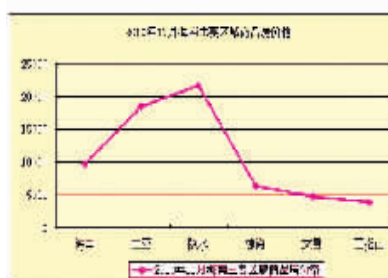
中国投资者如果能适应澳洲的文化，只要手头有点资本，2000—3000万人民币资本，在澳洲或新西兰就可以尝尝做开发商的滋味了。这两个国家中国投资者去开发6—7栋左右别墅，那就是中规模的开发了。实际上在国外开发房产并没有中国这么复杂，不需要走关系，一切都是市场化运作，可以利用当地的投资管理咨询公司和金融公司配合，一些中小型项目也就顺顺当当的做下来了。（朱大明）

#### 每月看房

## 11月海南楼市观望氛围浓 琼海异军突起销量抬头



11月，海南商品房市场整体观望氛围较浓，海口、三亚一线城市受“限购令”等调控措施影响，成交量未见提升，二线城市琼海却成交量有所抬头且势头很猛。据新浪乐居统计数据显示，海南11月主要区域海口商品房成交721套，三亚商品房成交453套，陵水成交171套，琼海商品房成交1065套，文昌商品房成交202套，五指山商品房成交32套。



11月海南各区域商品房销售均价陵水最高，五指山作为后期发展城市排在最末。据新浪乐居统计数据显示，海口商品房销售均价为9727.57元/平方米；三亚商品房销售均价为18452.76元/平方米；陵水商品房销售均价为21657.29元/平方米；琼海商品房销售均价为6276.28元/平方米；文昌商品房销售均价为4765.87元/平方米；五指山商品房销售均价为3841.09元/平方米。

海南楼市成交量受房产调控政策影响依旧显著，10月底，全国10多个城市实行商品房购买套数限制，即“限购令”，我省海口和三亚名列其中，受此影响，海口、三亚11月商品房成交量继续低迷。然而，二线城市琼海成交量迅猛抬头，出现大幅提升，其他区域保持平稳。

销售价格方面，陵水为后起区域，虽然项目不多但是基本为临海高品质大盘，因此销售价格反而比三亚更胜一筹，成为销售均价最高的区域。海口、三亚、琼海、文昌销售价格基本保持稳定，五指山在知名度和开发程度与其他区域相比略逊一筹，销售均价因此在各大区域中是最低的。

有海南房产专家认为，10月受到天气等因素影响，市场成交低迷，天气影响因素刚刚结束，市场尚未恢复，又逢海南“限购令”出台，11月海口、三亚楼市大受影响，预计年底前后海口

和三亚的商品房成交量或将持续低迷。

值得关注的是，海南其它一些区域，并没有受到政策的影响。相反，海口和三亚的低迷，在一定程度上反而衬托了其它城市的特色，琼海作为海南二线城市，知名度和配套设施较为成熟，成为了大家选择的热点之一，销量得到大幅提升。

不过海南楼市整体依旧蕴含潜力，11月下旬公布的将于明年实施免税政策的消息，或将抵消房产调控政策带来的影响，使海南楼市成交量在明年春节前后出现触底反弹。

据新浪乐居统计信息显示，原先预计在11月开盘的项目有10个，但按照预期进行开盘的仅为4个，目前统计信息显示12月预计开盘项目为20个，环比11月预计开盘数提升了100%。海南房产专家分析，虽然11月海南楼市仍显低迷，但11月里海南土地交易依旧火

热，全省各市县均有大宗土地进行交易，从基础上保证了未来供需，12月里有多项目开盘放量，加上开发商为促进销售进行的各种打折促销，或将会在年底刺激成交量出现反弹。

对此业内人士称，在“金九银十”失去效应后，原本11月为大家看好的时间节点，但从实际情况来看这个时间段并非佳期，而12月预计开盘项目出现翻番，一方面是考虑到政策影响逐渐降低，过春节来临，海南又将迎来旅游旺季，另一方面年来关临，还款压力出现，不得不进行开盘，争取资金回笼。

“政策的调控，是让市场更加健康，短期的观望，并不影响对海南楼市的信心。”琼海中信千澜湾负责人对楼市依旧充满信心，“对比10月，近期来看购房的客户日益增多，而且海南国际旅游岛建设规划中，明确看到了旅游地产在其中占据的份量，明年实施的免税政策，同样有助于海南楼市的发展。”

