

# 恒大年报披露2010年大赚超7倍 深耕海南儋州等二三线城市

3月29日，恒大地产公布其2010年业绩报告，期内实现营业收入4.8亿元（人民币，下同），同比增长57.2亿元增长700.7%；毛利133.7亿元，同比增长19.5亿元增长35.6%；净利润人民币80.2亿元，同比增长11.2亿元增长116.1%。

恒大地产集团董事长许家印表示，将继续深化二三线城市，拓展一线城市，积极捕捉机遇，获取优质低成本土地，同时着力探索多元业态。

## 恒大地产去年净利润超80亿

2010年恒大地产营业收入增长7倍，增长速度大幅超越中国其他房企。

2010年底，恒大在建工程面积为2.39亿平方米，较2009年同期的1.65亿平方米增长45%；2010年竣工面积899万平方米，较2009年的119万平方米增长665%。恒大集团2010年在规模、业绩方面实现历史性跨越发展，不仅创下集团历史最高增长纪录，亦成为2010年“最严厉宏观调控”下增长最快的中国房企。

2010年恒大核心利润增长18倍，股东所占净利润增长6倍多，由于在成本控制方面卓有成效，恒大核心业务利润以及净资产回报率均实现高速增长。恒大地产2010年净利润人民币80.2亿元，成为最会赚钱的地产商之一，仅次于万科。此外，恒大集团2010年扣除投资收益及公允价值变动损益后的核心业务利润为55.1亿元，同比增长2.9亿元，增长18倍，核心利润率从2009年的3%增长至12%。与此同时，恒大2010年销售及行政费用占营业额比例为6.5%，同比2009年的31.8%，大幅下降25.3%；股东应占净利润75.9亿元，同比2009年的10.5亿元，增长622.9%。

## 恒大每股盈利增长583.8% 派息豪爽

2010年恒大每股盈利0.506元，同比2009年的0.074元，增长583.8%；拟派末期股息每股人民币0.1268元，同比2009年的0.007元，增长17.1倍。恒大2010年业绩的强势表现早已在股市得到显现，恒大在2010年12月31日出现连续7日的情况，股价最高触及4.49港元，创北年内最高价，反弹高达150%。

在取得业绩大幅增长的同时，恒大现金流继续保持了平稳增长，集团现金余额从2009年末的143.8亿元增长至199.5亿元，加上未使用银行授信额度人民币322.6亿元，集团累计可动资金达人民币532.0亿元。

恒大地产3月29日发布2010年年报后，惊人业绩涨幅刺激股价大涨，与此同时各大投行再次调高给予恒大买入评级，并调高了目标价。高盛发表报告，重申恒大地产的买入评级，目标价由6.52港元上调至8.55港元。该报告指出，恒大已把大部分平均售价较低的账目于10年内入账，故经营提升其11年13年度基本盈利预期4%、15%、至人民币0.56元、0.7元、0.71元；恒大仍是该行业最优选，认为在调控环境下，其业务规模可以迅速扩张。德意志发表报告，重申恒大地产“买入”评级，目标价由原来5元调高至5.8元，原因是恒大成功拓展二三线城市，带动2010年的业绩快速增长。

由于二三线城市竞争激烈，恒大将努力拓展二三线城市的发展，由于合理的价格吸引二三线城市的土地，相信投资回报较佳，预计2011年净利润增长势头会进一步上升。



## 恒大地产2011将保持高速增长

年报中还披露，恒大地产2011年将五大优势保持高速增长，进一步为投资者创造价值。

**团队管理优势** 恒大拥有经验丰富的管理团队和科学、现代化的管理模式，集团管理层对于国内房地产市场把握能力强，以及在战略方向的提前策划、精心布局，使得集团成功实现快速开发、控制开发风险、保证产品品质、降低开发成本。

**规模优势** 集团不仅在土地储备面积、在建工程面积、全年竣工面积、合约销售金额及销售面积、营业额、净利润等指标方面均成为二区最大之一，其重点布局二三线城市，使集团在调控环境下依然具备高速增长潜力。

**产品结构优势** 产品结构合理，70%产品面向首次置业者中端及中高端产品，和一贯的超高性价比精品策略，使得集团始终保持旺销势头。

**产品品质优势** 坚持高性价比的精品战略，全面实施精装修交接。从规划设计，到施工单位和材料选择等所有环节，均与国内外行业龙头企业合作，成功打造中国领先的精品产品。与行业同类产品相比，恒大的产品园林环境好，生活设施全，建筑及精装修质量好，受到全国置业者的广泛认可。

**强大的成本控制能力优势** 通过集团化紧密型和标准化运营模式，集团从土地购买、产品设计，到集中采购、集中招投标，均建立起全过程的成本控制体系，形成了强大的成本控制能力。在严格的管控环境下，恒大以其具备强大市场竞争力的高性价比精品产品，更能受到全国置业者的热烈追捧。

恒大集团董事局主席许家印在随后的新闻发布会上表示，2011年有信心继续扩大上述优势，保持2011年继续高速增长，进一步为投资者创造价值。

## 二三线城市战略初见成效

2010年，多家房地产企业公布年报，在持续扩大的企业规模中，“二三线城市战略”、“快速开发、快速销售”、“集约化生产”、“面向刚需”、“让老百姓买得起的房子”成为2010年企业谋求发展的关键词。恒大在以上这些方面的提前部署已显示了其战略前瞻优势，及其在行业发展的先锋意义。

恒大一直坚持民生地产理念，造老百姓买得起的精品住宅。通过快速周转、规模化标准化经营等方式，打造民生精品住房产品，让中国老百姓合理定价在宏观调控下有效地刺激了刚需市场。

恒大始终坚持快速拿地、快速开发、快速销售的经营策略，实现尽可能多的住房供应，这一策略正符合当前的政策导向和购房者需要。

**战略发展合理，避开调控影响**。恒大是中国最早进行二三线城市战略的地产企业，早在2004年便已全面进军二三线城市，2010年3月大规模进入一线城市。目前，恒大已介入中国62个城市，其中大约有39个城市无限购政策，占比63%；在有限购政策二线城市中，项目大多位于非热点区域，受政策影响小，例如长春、沈阳、贵阳、成都等；在限购城市约112个项目中，约52%项目不在限购区域或不受限购影响，合理布局规避了一线城市市场震荡带来的风险。同时，产品针对当地首次置业者需求，不仅有效集团进一步开拓市场空间，也切合中央或地方政府市场供应、支持自住需求的宏观调控。

**恒大实行集团化紧密型和标准化运营模式**，符合目前房地产标准化、集约化生产的行业发展趋势。2010年，前五大地产开发企业纷纷进入年销售超500亿元的门槛，这些企业在全国标准化、项目流程优化方面均有卓越表现。恒大集团合作伙伴规模庞大，全产业链的资源整合，以及全国性集中采购节约成本，展现超强的成本控制能力，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，最大程度降低经营风险，确保二三线城市的快速顺利发展。

在刚刚结束的“中国房地产500强”评选成果发布会上，恒大获评中国房地产企业500强第二，在城市建设榜单中位列第一。在建面积从2006年的179万平方米，上升至2010年的2397万平方米，是2006年的13.4倍，年复合增长率为91.3%；项目个数从2006年的17个，上升至2010年的112个，是2006年的6.6倍，年复合增长率为60.2%；项目所在城市数量上从2006年的7个，上升至2010年的62个，是2006年的8.9倍，年复合增长率为73.5%；合约销售金额从2006年的17亿元，上升至2010年的504亿元，是2006年的29.6倍，年复合增长率为133.3%；合约销售面积从2006年的25万平方米，上升至2010年的789万平方米，是2006年的31.6倍，年复合增长率为137.0%。

恒大地产表示，2011年将深入研究政策及市场需求，以传统中高端产品为主，同时，在做好二三线城市住宅主业及维持稳健现金流基础上，积极发展商业物业等多元化业务形态。

### 恒大地产 香港联合交易所上市股票代码：3333

海南·恒大名都 EVERGRANDE METROPOLIS 海南左岸，御景观邸

# 一口价

※揽百亩皇家园林 ※拥中央御景双湖 ※纯南北对流户型 ※享国际化成熟配套

## 特惠16套 湖景豪宅

欢乐游园 到场即有礼  
与名都牵手 与幸福相约！现场认购可中惊喜大奖，欢乐游湖送精美礼品。100%中奖！活动时间：本周六、周日

### 5300元/m<sup>2</sup>起 送1500元/m<sup>2</sup>豪装 本周额外特别9折

房号	户型	景观	面积(m <sup>2</sup> )	原单价(元/m <sup>2</sup> )	原总价(元)	一口价单价(元/m <sup>2</sup> )	豪装一口价总价(元)	优惠总额(元)
31-202	3房2厅2卫	中央湖景	127.94	6970	77696	5300	678108	98488
31-403	3房2厅2卫	中央湖景	123.60	6080	751488	5309	656184	95304
31-603	3房2厅2卫	中央湖景	123.60	6140	758904	5361	662660	96244
31-702	3房2厅2卫	中央湖景	127.94	6220	796787	5431	694865	100922
31-703	3房2厅2卫	中央湖景	123.60	6470	792612	5388	665898	96714
31-902	3房2厅2卫	中央湖景	127.94	6280	808453	5484	701568	101895
31-1102	3房2厅2卫	中央湖景	127.94	6340	811140	5536	708271	102869
31-1202	3房2厅2卫	中央湖景	127.94	6370	814976	5562	711622	103356

房号	户型	景观	面积(m <sup>2</sup> )	原单价(元/m <sup>2</sup> )	原总价(元)	一口价单价(元/m <sup>2</sup> )	豪装一口价总价(元)	优惠总额(元)
31-1302	3房2厅2卫	中央湖景	127.94	6480	818616	5588	714974	103842
31-1303	3房2厅2卫	中央湖景	123.60	6350	784650	5545	685324	99536
31-1402	3房2厅2卫	中央湖景	127.94	6430	822854	5615	718325	104329
31-1502	3房2厅2卫	中央湖景	127.94	6480	826492	5641	721677	104815
31-1503	3房2厅2卫	中央湖景	123.60	6410	792276	5597	691800	100476
31-1802	3房2厅2卫	中央湖景	127.94	6420	821875	5606	717208	104167
31-1803	3房2厅2卫	中央湖景	123.60	6370	787832	5562	687483	99849
32-201	3房2厅1卫	中央湖景	110.98	6270	706943	5562	617288	89655

### 绝版黄金铺王 最后15席疯抢ing

◎海岛西线中心    ◎129亩市民文化公园    ◎32万m<sup>2</sup>御湖大盘    ◎满屋名牌9A精装    ◎45%超高绿化率  
 ◎8000m<sup>2</sup>中央双湖    ◎5200m<sup>2</sup>超五星级会所    ◎22000m<sup>2</sup>风情商业街    ◎超豪华剧院    ◎金碧品牌物业

## 恒大地产集团 品鉴热线：66669888

项目地址：海南省儋州市兰洋北路(文化公园南侧)    海口美源日月城综合楼—恒大名都  
 公司地址：http://hn.evergrande.com    免费看房车：周一—周日(9:00-13:00)

预售证号：临建预售字第10211号，标准地名：海南省儋州市中华路恒大名都。本广告相关内容、图片是对项目所做的示意表现，仅供参考。最终以政府有关部门批准的文件、图则为准。经政府批准的详细规划已在销售现场公示，敬请查阅。本广告对项目周边环境、交通、公共设施、各种产品及文字介绍，旨在提供相关信息，不代表本公司对此做出任何承诺。本广告为要约邀请，买卖双方权利义务以双方签订的《商品房买卖合同》为准。相关内容如有更新，请以最新资料内容为准。整合推广：海南品牌网