

多家券商看多恒大地产

最高至9.1港元

记者从证券市场获悉，4月20日以来，共有5家龙头券商接连发布6份恒大研报，均给予增持、买入或推荐评级，目标价最高至9.1港元。

国泰君安等看好恒大 给与增持或推荐

其中，4月29日，国泰君安证券再发布恒大地产(3333.HK)研报，再次提升目标价至9.1港元，较现价空间近50%，维持“增持”评级。该机构认为，中国人保集团与恒大集团签订战略合作协议，打开全新成长空间，有望实现资本和实业的融合；随着沪港通深化和资金南下趋势，多元化业务稳步发展，核心逻辑持续兑现，价值重估正当时；在售货源充足，受益于政策宽松和行业回暖，销售同比将大幅上升。维持恒大2015/16年核心每股收益(EPS)0.96元、1.13元(人民币)的预测，同比增18%、17%。

而此前4月20日国泰君安的报告认为，恒大是高增长地产龙头，近6年净利润年复合增长率达110.7%；布局优化，是新型城镇化核心受益者；快消、健康等新业务有望成为下一个增长点。

继国泰君安后，银河证券同日亦发布研报，给予恒大“推荐”评级。该机构认为，恒大地产业务拓展强势，规模稳步增长，合约销售持续稳增长；拓展与民生关系最为紧密的相关领域，受众面大，健康生态圈逐步建立，多业务线协同发

展；物业公司将成为各项业务融合纽带，健康产业有望成为未来发展亮点。而且恒大地产目前估值仅为5.7倍，港股市场活跃，预计估值区间8-9倍，估值水平仍有空间。同时预计恒大2015/2016/2017年业绩分别为0.99港元、1.14港元和1.30港元，中长期看好恒大多业务协同发展，具备业绩弹性

恒大素来稳健 成港股标的股

记者从相关资料了解到，2014年恒大总资产达4745亿人民币，同比增长36.3%，蝉联香港内房企第一；营业额同比增长18.9%达1114亿元，居全国之首。净利润180亿，增幅31.4%，全国第一，核心净利润120亿，同比增16.5%，低利润率确保利润总额领跑全国。

截至2014年12月31日，恒大土地储备1.47亿平方米；自购地以来累计总土地款2200.1亿，未到期未付土地款仅剩一成为244.6亿，是3年来的最低水平。在资本市场上，恒大地产以优异表现成为沪港通的港股标的股。

截至目前，恒大地产坐拥1.5亿平方米的全国最大土储资源，近年来注重区域优化，积极进军一二线，2014年拿地一二线



占比为76%，并通过合作形式减少土地支出。2014年实现销售金额1315亿，同比增长31%，保持高效增长。2015年有望冲击1500亿，若成功将成为最具成长性的千亿规模房企。

目前，恒大已经形成以地产主业为基础，涉足体育、文化、快消、旅游和健康五大产业的多元化布局。不少业内人士分析，就在各家纷纷对恒大看好同时，在战略布局下，恒大将借力资本市场，实现战略腾飞。

强强联合 寻求共赢

据悉，此前的4月24日下午，恒大集团与中国人民保险集团在北京签署战略合作协议，双方就建立长期、稳定、互惠的战略合作关系达成共识。

签约现场，恒大集团董事局主席许家印，董事局副主席、总裁夏海钧，常务副总裁兼恒大健康上市公司董事长谈朝晖；中国

人民保险集团董事长、党委书记吴焰，副董事长、总裁、党委副书记王银成，副总裁李玉泉；以及双方相关高管出席了签约仪式。

据悉，恒大集团是集民生住宅、文化旅游、快消品、健康及体育为一体的大型企业集团。2014年全年，公司实现1315亿元合约销售额。其中，一二线城市合计销售额占公司销售额比例同比上升11.4%，超越三线城市销售额占比；总体均价约7227元，较上年增长7.2%。而中国人民保险集团是大型中管保险金融集团，旗下拥有人保财险、人保资产、人保健康、人保寿险、人保投控、人保资本等十余家专业子公司。

不少业内人士表示，开发商和保险企业合作，地开发商可以借用保险公司雄厚的资金来开发养老地产，保险公司也可以借用地产商在地产领域的品牌知名度、地产方面的运作经验来营销养老地产产品，能实现共赢。

记者了解到，恒大集团和中国人民保险集团，双方约定在商业保险、养老产业、健康管理、互联网资源共享和投融资方面开展多层次战略合作。

分析认为，此次合作是两大领军企业的强强联手，双方产业高度契合，具战略前瞻性，是金融保险与实业的全面对接，也是各项民生领域的全面结合，前景可期。

而且，近两年大型保险集团与恒大房企频频合作，中国平安入股碧桂园，泰康人寿亦与万科达成合作。而本次同恒大战略合作，也属中国人保首度携手房企签订战略合作协议。

(楼市记者 刘文倩)

润园盛启，冠绝西城

4月23日润园盛启2小时1.6亿，实现70%的火爆销售量，再次冠绝西城。刷新同区域量价新高，卫冕西城楼市热销之王。在此等大环境下摘得热销、销冠头筹并非易事，唯有精铸传承，回归产品本身，登顶巅峰。

下午3点整，开盘仪式在盛世鼓舞的气势中拉开了序幕。等候区里人满为患，许多购房者只能坐在外围等候，不过这丝毫不影响他们的购房热

情。在紧张的选房环节中，现场抽奖活动与互动环节将现场客户热情一次次地点燃。在业主完成选房购得满意房源，高兴之余许多业主对未来生活充满期待。“项目位置不错，靠近经十路，而且还是学区房，以后小孩读书也方便”购房者王先生表示，项目品质和教育配套是他购这套房子的主要原因。

中国企业500强——润华集团，深耕泉城25载，坐拥润华物业、润华

汽车、润华制药、地产四大国家级产业，地平置业依托润华集团，以“天高而明，地厚而平”的雄心，缔造经十路·百万方·城央综合体——地平·梦世界，一期住宅产品润园，92-138m²全明三室，赠送大空间，超高得房率，两房变三房，满足置业者的多重需求。毗邻营东小学、省实验中学等名校，目前正在联系省级优质学校资源，并已初步达成建校共识。

金科城优+生活体系发布会成功举办



大体系，囊括了生活中的方方面面。其中，最具特色的就是优+配套，这也将是目前西部现有社区配套的人性化改革。

优+配套整体包括6大功能服务：金厨房、美家荟、丽车行、邻家超市、随心游、资产管理中心。这6项服务将在未来的日常生活中发挥重要的作用，让业主不出社区就能快速解决各种生活问题。

资产的保值增值也是金科优+配套的亮点，首创“业主资产增值计划”的金科资产中心，将最大化、全方位帮助业主进行不动产的保值

增值。配套、物业、交通，作为住宅产品专家的金科地产，更是将产品作为不断升级的重中之重。从产品质量上来说，在21届台湾中华建筑金石奖评选中，金科城成为“杰出城市地标”济南唯一获奖者、被誉为“建筑奥斯卡”。

成功举办优+发布会，成为近期来西部少有的盛事之一，迅速吸引了众多置业者的关注，也让金科城再次成为西部住宅的标杆项目。未来，金科城将开西部配套改善的先河，成就最舒适的西城生活，缔造西部繁华的新篇章。

融汇城3小时狂销600套

4月26日，现场数千名购房大军冒着30℃的高温上演抢房大战，仅仅3小时，狂销600余套房源，场面异常火爆，缔造济南2015年首个开盘即清盘的“日光”销售奇迹。

开盘现场始终洋溢着热情与期待，在工作人员的主持下，选房活动紧张而有序地进行，一批一批客户进入售楼处选择自己理想的新家，不到20分钟，销控板已经开始飘红，多个楼层更是一早就宣告售罄。据悉，融汇城首次开盘采用大型专业摇号机全程公开透明选房，无任何操纵空间，可谓济南首创。从号码球开封、到摇出的每一个号码球，均全程公开透明，并聘请了专业律师事务所等机构进行三方公正，全程监管，室外三个专业大型LED屏多角度同步直播，这也是业主最为赞赏和称道的地方，纷纷表示仅从此选房方式就对开发商更加充满信心。

截止中午，仅仅3小时，便狂销600余套房源。融汇城是由被誉为“中国产业新城创导者”的大型港资企业融汇集团斥巨资开发，秉承26年大盘开发经验，以“复合型大盘运作、

高起点城市运营、可持续规模开发”为核心竞争力，精工筑造3000亩文化产业生活城，实力开发商，品质铸品牌，值得信赖。

融汇城，作为济南首座以文化产业为特色的复合型大城，围绕多元文化、健康养生、影视娱乐、跨界时尚、亲子美食等六大文化主题，打造九大产业引擎，涵盖购物中心、影视中心、健身中心、酒店、公寓式写字楼等多种业态，满足居住、娱乐、购物、商务等全部城市功能，一站式繁华生活于此尽享。社区内规划建设多所幼儿园、小学、中学，目前已于济南市市中名校舜耕小学顺利签约，建设工程也已奠基启动。

百步之内，三个公园，三山环绕，一水绕城。融汇城卧依克郎山、卧牛山、簸箕山城市外围山地，同时建设社区森林生态公园、音乐运动公园、青年艺术公园以及社区水系莱茵河，形成富氧生态养生休憩区，打造悠然生活城。正如集品牌、地段、配套、学区、环境、品质等于一体的融汇城，开盘即清盘，引爆千人疯狂抢购热潮，缔造2015济南楼市新传奇！

首创优+生活， 填补西部社区配套空白

金科地产作为全国领先的房产开发企业，充分整合全国优质资源，深耕济南城市规划利好，规划150万m²综合体的金科城，包含商业、住宅、办公等全功能业态，建成后将成为能够承载近6万人居住的超级大社区。

为保障优质的未来社区，2015金科城更首创济南“优+社区”，填补西部社区生活配套匮乏的问题，切实解决业主交通出行、居住舒适、物业服务、社区各种配套问题，让业主享受更加便捷的生活。记者通过发布会，也深入了解到金科“优+社区”的具体内容。

四大体系，

成就西部社区配套新标杆

整体来说，优+生活包含了优+配套、优+物业、优+产品、优+交通四