

富力进军海南高端别墅市场



成立于1994年的富力地产，崛起于广州。历经14年的发展，富力地产已成为中国综合性房地产开发的领跑者之一。如今受海南稀缺环境资源的吸引，富力已开始大规模进军海南的高端别墅市场。

富力海南圈地近万亩

2002年3月，富力地产以32亿元拿下北京广渠门地块开发北京富力城，凭着这个中国有史以来最大的公开招标项目，富力成功走出广州，开始布局全国。2004年富力进军天津，2005年挺进西安、重庆、惠州等城市。富力地产公布的2007年年报显示，去年其营业额达到148亿元。目前，富力地产的开发足迹已遍布北

京、上海、天津、西安、重庆、成都、太原、海南、江苏、沈阳、惠州、佛山等13个省市。

在住宅开发高速发展的同时，富力还形成了以酒店为龙头，综合写字楼、商业、公寓项目等多头并进的商业地产开发体系。富力相继与万豪、凯悦及洲际等多家国际知名酒店集团合作，已开业及在建的高档酒店有10多家。

据悉，富力地产关注海南是缘于博鳌亚洲论坛，最初是想在博鳌拿地。但是当一行人自东线高速公路南行考察时，被香水湾的美景所吸引，并惊讶地发现，在严寒的冬季，这里的水温依然温暖，这意味着这片海域可以终年下海游泳。于是富力地产立即下决心买下这块地。

对于海南前景，富力地产非常看好。

在拿下陵水香水湾的这块地后，富力地产决定全面进军海南。富力进入一个区域需要的建筑面积高达100万平方米。其后，富力高层又连续接触海南各市县，其后又选择海口、澄迈拿下了7000多亩土地。据悉，到目前为止，富力地产在海南的土地总开发建设面积可超过140万平方米。

从北京·富力湾到海南·富力湾

2008年，首先从北京·富力湾开始，一系列以“富力湾”为案名的系列别墅项目，即将推向市场，富力地产在别墅领域的竞争力也将随之经受考验。

据悉，富力地产进军别墅这一全新

领域前，曾完成了大量的调研筹备工作。2005年，富力地产最初提出这些设想之后，并未急于让类似的产品过早上市。在经历了大约3年的悉心打磨之后，富力地产于2007年年底到2008年期间迎来了在别墅领域遍地开花的丰收时节。

2008年6月，北京富力湾首先亮相，为富力别墅群树立品牌形象、打响头炮。海南·富力湾则是富力全面进军海南的重头项目，也是富力地产第一个特色旅游地产项目。海南富力湾位于海南最美的香水湾地块，划用地面积2500亩，总建筑面积约40万平方米，容积率0.24，建筑密度8.7%，绿化率64.8%。项目内将建造超五星级海景高尔夫酒店、高级度假公寓、体育生态公园、游艇码头和冲浪基地，并将委托全球著名的连锁酒店管理集团进行管理。

除了北京和海南的两大别墅项目外，富力在上海最大的淡水湖淀山湖北岸也将打造一个以富力湾为案名的东南亚风情别墅，加上位于沈阳桃仙机场附近的沈阳·富力仙湖国际别墅、位于古河道那甲河源头的海南·富力盈溪谷，富力地产2008年，将有五大别墅项目入市。

综上所述，富力地产进军别墅领域并非偶然的决定，而是经过深思熟虑的选择。众多地段优越、环境优美的稀缺地块被揽入旗下，而各具特色建筑风格也体现了富力在别墅领域的雄心与实力。

自然铸就建筑精品

富力决策层认为，海南房产前景较好，高端、高品质产品市场潜力很大。但海南地产目前的问题在于，相比过往集中以小规模建设项目，配套不全，环境品质较逊的项目，海南更需要规模化发展的大型项目布局，让生活与环境配套更趋完善，而规模化居住也将对日后的物业管理服务得到更高效运营支撑。

谈起富力湾项目，海南富力房地产开发有限公司副总经理余子健表示，他们将在陵水香水湾2500亩大规模版图上，一气呵成的精品度假村布局，集商业、餐饮、休闲、康体运动、游艇港湾俱乐部、及4.2公里海岸休闲阳光浴场等设施配套一体，因势利导，把产品打造成一处充分拥揽无极壮阔海景风光，完全依存于原生态自然环境之中，让人、建筑与自然和谐共生的海地精品建筑群落。他相信，建成后必将引领海南地产进入更高境界。

“海南的环境价值比房子更值钱。”来海南买房子实质上就是买环境、买资源。海南的环境太珍贵了，海南是惟一的热带海岛，未来的海南房地产产品是走向奢侈品的。

别墅开发理念有待市场检验

经过十几年的打拼，富力地产在住宅建设方面的能力得到了业内人士的广泛认可。之所以要在继续保持住宅地产优势的同时，再抽出手来参与到竞争激烈的别墅等领域之中，是因为富力地产方面认为，投身别墅这样的高端市场，既可以大幅提升富力的品牌价值，又可以为公司带

来新的利益增长点。同时，在新领域的打拼也能为富力地产锻造出又一批各具本领的人才队伍。当然，这一切的前提都是要在新的领域推出同样富于竞争力的产品，并获得良好的市场反馈。

有观点认为，富力擅长打造大型精装修社区的能力已得到广泛认可，富力的社区园林设计水准也确实很高，但毕竟别墅项目在设计、建设、装修及园林等方面都迥异于普通住宅，在别墅项目中，富力在以往开发中积累的经验优势可能无从发挥。此外，作为新军，如何与那些老手们竞争？富力地产的别墅产品究竟拥有哪些独特品质和竞争力？让我们拭目以待。



如果我看得远，那是因为我站在巨人的肩上。世间万物皆有联系，站得高，必然看得远。一览众山小，需要胆识、信心、毅力，更需要眼光。

厚德载物 ——天邑国际品牌扎根海口

在海口，几乎没有人不知道天邑国际。海口天邑国际大厦有限公司于2005年在海口推出处女作——天邑国际大厦成为海口一道靓丽风景线，不仅为椰城增添色彩，为海南地产注入了新的活力，为城市的发展做出了应有的贡献。天邑国际因此一炮走红，成为海南地产界的后起之秀。

厚德载物，自古以来就被视为人的深厚道德修养，是以正直和与人为善的态度来处理人与人之间的关系，是人完善自我的最好体现。之于人如此，之于企业也不例外。“坤厚载物，德合无疆。”正是海口天邑国际发展历程中始终坚持的主张，也因此而取得了令人仰望的成就。

傲视群雄

天邑国际海口获殊荣

海南天邑国际大厦有限公司是一家专业从事房地产投资和开发的有限责任公司。它由一批多年从事地产开发的管理和技术精英组成，对地产项目的策划、开发、建设、销售有着丰富经验和能力，建立了集研究设计、施工管理、工程监理、物业管理等一整套完善的前期设计和管理的团队。

2005年9月在北京召开的海口城市推介会上，通过拍卖转让经北京建房地地产开发有限公司投资约三亿元，海南天邑国际大厦有限公司获得了天邑国际大厦项目的开发权。

天邑国际深知人主海南第一个项目的重要性，经过全面的市场调查，和对政府政策、规划的清晰理解，通过周密的策划，确定了天邑国际海口CBD中心、地标建筑、商务巅峰的地位。天邑国际大厦将建成集金融、商业、办公、商务、餐饮、休闲于一体的综合性建筑。

天邑国际大厦以其经典、现代、超前的建筑风格，独特高端的市场定位、全方位的综合配套服务，和深富滨海文化气息的时尚品位顺应了海口发展的需要，为

“滨海商圈”注入新的活力，提升了“滨海商圈”的价值，为海口商业地产树立了旗帜，为新的“海口外滩”规划发展迈出了坚实的第一步。

2006年12月8日，由中国建设部、建设报及中国房地产联盟、中国房地产联合商会联合举办“全球房地产交流与合作高峰论坛”在北京拉开帷幕。海南天邑国际大厦作为海南唯一入选的生态商务项目参加这次盛会，并以绝版的区位优势、滨海生态景观和至高建筑等优势荣获“中国最具城市标志性楼盘”金盘奖。

专业大奖的获得是对海南天邑国际大厦的赞赏，更是对海南天邑国际大厦有限公司肯定。

天邑国际的成功源于对“厚德载物”的深刻认识，源于专业地产开发力量，源于一步一个脚印的实干精神，源于服务社会的责任感、使命感。

韬光养晦

三年时间研究市场

市场调查好比土建的地基，基础好方可稳健。搞好开发准备工作是一个成熟房地产企业的必备素质。

2006年，天邑国际大厦开始进入推广阶段。而早在两年前，天邑国际已经开始了对海口市场、写字楼的研究。不仅研究海口市场，还研究中国的开发区、世界著名的中央商务区。查阅了全世界50多个经济开发区和中央商务区的资料，了解了上海陆家嘴、南京东路、北京建国门、美国曼哈顿等地商业地产开发模式并实地考察了中国26个经济开发区，掌握了大量的第一手资料。

研究调查过程循序渐进，不仅涉及开发模式，同时涉及这块土地、生活在这片土地上的人们，甚至包括市场推广模式等方面。

研究调查过程看似简单，实则是一个复杂的过程，劳心劳力。比如对目标客户群的调查不是政府提供的GDP、人均收入等数据

能完全体现出来。所以需要细分目标客户群体，甚至涉及到具体个人，撒网式的市场问卷调查，从而建立可靠详实的数据库。

天邑国际大厦正是建立在这些详尽的市场调查基础之上的硕果。

谋而后动

盈滨半岛浮出水面

选择，是一种眼光，是一种胆识，更预示着未来。选择是战略的体现，企业的发展是一个不断选择过程，而房地产企业最重大的选择无疑是地块的选择。

在房地产业，关于地段一直有一个很经典的论述：第一是地段，第二是地段，第三还是地段。这个关于“地段”的论述一直被奉为金科玉律。

随着天邑国际大厦的即将完工，天邑国际将目光瞄准了住宅市场。盈滨半岛以其独特的稀缺性走进天邑国际的视野，地段论将在海口再一次得到经典演绎。

盈滨半岛位于海口半小时生活圈。整个半岛三面环海，形似弯月，沙滩宽广，沙白细软无泥，海水碧蓝纯净，还有独特的地下温泉，人们常拿它与夏威夷媲美。独特的海景资源正是人类梦寐以求的天堂，而这正是天邑国际看中盈滨的原因。

近年来，盈滨半岛基础设施不断完善，其中包括海南南泰鳄鱼湖动物园、鸟语林、金鑫度假村、西海岸温泉大酒店、月亮湾高尔夫球场等著名景点。而随着政府招商引资工作的继续推进，盈滨半岛迎来了大量的资金、物资，将开发建设成影视会展、佛教文化、旅游度假、健康娱乐、游艇运动、商务休闲、生活居住等具有国际水准的综合性滨海休闲旅游度假区。

盈滨半岛资源的稀缺性决定了其发展潜力，必将迎来海南旅游地产的又一次繁荣。

瓜熟蒂落

品质别墅破壁而出

短缺等于珍贵，短缺才是资源，短缺才是核心竞争力。

盈滨半岛以其得天独厚的资源构成的核心竞争力地块该配置什么样的物业。别墅。毫无疑问的回答。因为在郊区拥有别墅的人，在城市都有良好的居住条件，如果他是因为要从公寓升级到别墅而购买别墅，那么他很快就会因为昂贵的时间成本而放弃在郊区别墅居住。

但是，用什么和别墅匹配？让别墅有别于其余郊区别墅？市政配套不能构成核心竞争力。因为别墅的购买群生活圈层为汽车半径，他们可以轻易购买到比开发商提供的配套更优质的物质生活，所以别墅的开发商为他们进行的生活配套，往往落得门庭冷落。

什么资源足以和别墅匹配？在海南海景已经失去意义。一个高尔夫练习场？海口的高尔夫练习场已经够多了。赛马场？海口不大适合。在建筑上做文章？买家们不是买建筑而是需要一种与众不同的生活方式。最终的结论是在社区建立游艇俱乐部。

规划方案三易其稿，终于确定了西海岸游艇别墅的独特亮点，建筑方案也在专家们的反复修改中尘埃落定。

2008年6月18日，天邑国际花园项目将正式启动。天邑国际的又一代表作即将面市。

日新月异，天邑国际一路领先。心存高远，方能放眼四海。以身体作则，方可率众向前。

“诚信、务实、团结、高效，做一个有社会责任感的健康、强壮、长寿的企业是我们共同的追求……”

天邑国际将一如既往地坚持“以人为本、以新为主、以短辅长”的经营理念，继续造福人民，服务社会。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

——海南天邑国际董事长 王建平

