



主持人：小墨 热线电话：13707587749

楼市风云的背后总是站着一些身影，他们是创造者。

他们是海南房地产界甚至中国地产界的领军人物，他们为房地产行业健康发展做出了独到贡献。

您可以“小墨会客”人物的身影中感受中国楼市的发展变迁，品味智慧火花碰撞出的思想盛宴。

小墨会客室关注精英人物，也欢迎各位有识之士作客本室！

别墅为家

专访大华集团海口埃力生星华房地产开发有限公司总经理严运洲

程度直接影响房地产价格，在资源数量面临持续减少的同时，其不可复制性的休闲旅游资源整体价值将得到回归。

另外，海口相较其它城市有四大优势。一是省会优势，海口具有独特的政治资源；二是气候优势，海口冬夏季温差明显，更适合宜居；三是城市功能的优势，经多年发展，海口基础设施建设完备、人文素质也较高，在这里一方面可以享受热带滨海风情，同时又没有医疗、宰客、餐饮、夜生活匮乏等后顾之忧。四是地产发展的优势，海口楼市是比较健康的市场，一直处于温和理性的上涨状态。现如今，海口房产随着城市的布局、城市的建设、城市的中心、城市的焦点日益凸显。海口几大板块房产从环境的品质、交通的品质、配套的品质充分展现出丰富多彩的城市生活形态。其中，“中强、西拓、东优、南控”的发展思路，使海口西海岸的发展优于其它。

关于项目

激情演绎别墅的另一种生命形式

房地产周刊：大华西海岸在项目规划时，是如何定位的？在细节上有什么亮点？

严总：大华西海岸温泉别墅是大华集团进入海南房地产市场开发的第一个房地产项目，以“温泉中的独栋庭院”作为产品定位。

东方园林的特点是讲究围合，有私密性，有领地感；西方园林讲究几何构图，讲究视觉冲击力。东方庭院文化的形成，与中国“天人合一”的哲学观念有着非常紧密的联系。道家主张“以人合天”，提出“法自然”、“法天贵真”，儒家探究“以天合人”，所以，中国的古典庭院园林遂成为“艺术的宇宙模式”。中国庭院园

林在营构布局、配置建筑、山水、植物上，竭力追求顺应自然，着力显示纯自然的天成之美，并力求打破形式上的和谐和整一性，模山范水更成为中国造园艺术的最大特点。

大华西海岸既有东方园林曲径通幽，移步换景的含蓄美，又像西方园林一样讲究尺度，追求形态美，线条流畅。在这里，独栋别墅，独门独户，有天有地。大华西海岸将一种开放式庭院代替传统的封闭式庭院，没有生硬的围墙，没有视野的限制，与园林“大院落”有机合一，为邻里的交流预留最佳尺度，庭院生活里的“景情文化”在这里得到了另一种延伸和升华。内部结构更融合了光合建筑的精髓，主收入户口设计、多角度开窗，大面积露台、阳台设计，使得建筑整体达到180度—360度立体式的采光，创造出与自然共生的光合建筑。

同时，大华西海岸的首创双温泉设计，将庭院文化和温泉文化有效融合在了一起。或在自家庭院，或在园林院落，人在池中，池在院中，观景与泡汤在这里合二为一。得益于庭院的存在，大华?西海岸的双温泉设计在功能、内涵、体验和外延上得到了最大限度的提升，悠闲怡然间，独有一份奢华后的淡泊与宁静。

项目以小面积的别墅为主，主力户型均在180—400㎡之间，做为第二居所进行消费的购房客户，不用花太多的资金进行置业，即可享受独门独院的热带海岛风情。

关于大华

核心竞争力是操作能力

房地产周刊：大华被业界称之为“别墅专家”，您认为这个企业的核心竞争力

是什么？

严总：有着“别墅专家”美誉的大华集团，创建于1988年，是一家以房地产开发为主的多元化经营的大型企业集团，名列中国企业500强。其中2004—2008年连续四年荣膺中国房地产百强开发企业综合实力TOP10，中国房地产公司品牌价值TOP10。全国总建筑面积多达1000多万平方米，已拥有客户约20万人。

大华集团2002年正式开始全国化布局，“扎根上海，拓展全国”，相继进入武汉、南京、马鞍山、沈阳、大连、西安、烟台、海口等城市，加快了全国化发展进程，逐步树立起推进中国城市化进程的優秀地产品牌。

一直以来，别墅项目以其独特的建筑风格、优雅，居住环境和生活品质极具私密性等特点成为当今房地产市场上高端物业的标志，成功人士生活品位与身份尊贵的象征，更代表着人类居住的完美理想。我认为，大华集团的核心竞争力是操作能力，其优势主要集中在操作系统上，包括设计、包括营销，也就是说，更多的要靠比较精准的客户分析和产品设计、营造来打造这个市场。

值得强调的是，大华多年来创造的口碑，在全国各地都有一大批忠实的基本客户群——海口也不例外，很多客户就是奔着“大华”两字来的，对我们来说，这份信任弥足珍贵。

关于市场

海南楼市整体上不会大落

房产周刊：您觉得，这几年人们对于居住认识的最大变化在哪？您对海南楼市后市如何看待？

严总：这几年，人们居住认识发生了

颠覆性变化，传统区域观念在淡化，同时，对社区内的人际氛围等方面的要求更加强烈。特别是在海南，岛外购房者居多，这类人群有几个特点，一是家庭小型化，最多两代人同时居住，所以不需要过大的房；其次临时居住者多，室内车位需求不强；很重要的一点是室外生活体验需求大大增强；另外，不要一下投入过多资金。我认为，有条件的大型楼盘，应在这方面予以更多关注。比如大华主推别墅在207平方米，观赏水的效果堪比五星级酒店。

刚才问到海南楼市发展，我认为，土地越来越少，优质土地尤其难得，市场需求有增无减，如此分析，对海南楼市自然有信心了。

人物素描

“对我个人的介绍能省就省，这是我们大华的风格！”严总的谈话中总是回避个人部分。

只有谈到项目，他才有那么一股子兴奋劲，建筑、园林、养生……说得头头是道。好奇的询问下，才知道他攻读的建筑专业，“我在深圳干房地产时比王石还早！”

他喜欢海，喜欢在海里游泳，在海边散步，于是他对西海岸青睐有加；

他喜欢和谐、舒适、自然的生活，于是在他的设想里，大华西海岸这个小区里面家庭和睦、邻里亲切；

他对生活本质的理解很简单，想过好日子，好好过日子，于是他这样理解从事的工作，就是为“想过好日子”的人提供产品，为“好好过日子”创造基础条件。

□湛墨 撰稿

样板间



杨辉林

设计总监

设计理念：用中国的文化融入现代家装，用家记录时间。用心感受舒适，用空间打动人心，使居住更加美好。

主要用材：大理石、实木线条、仿古砖、实木家居。



《房产周刊》特约家居装饰公司：恒泰装饰
海口总部：海口市国贸大道新达商务大厦二楼
电话：0898-68551911
海口万佳分部电话：66830908
琼海分公司：62926611
三亚分公司：38890866
家俱厂：65923077

全国免费咨询电话：800-8765-009 www.htdc.net

海南日报读者购房团

即将启程

欢迎有购房意向的读者报名参加

首推区域直达专线，现征集海口、文昌、琼海、定安、澄迈优质房源，欢迎各区域房地产公司前来接洽

咨询电话：0898-66810287 13876005398