

房地产周刊
每周四出版

海口绿色CBD崛起
百万平米“海阔天空·国瑞城”亮相



10月28日,位于“海口之心”大英山的海阔天空·国瑞城项目举行奠基仪式,高潮亮相,海南省、海口市相关领导参加了奠基仪式,并发表了重要讲话。
据了解,该项目是由海航地产和北京国瑞地产有限公司联手打造的,被称为是国瑞地产登陆海南的第一大动作。该项目位于海南省海口市主城区大英山机场内,南临国兴大道,西侧与海南省办公群隔路相望,北临现有居住区及成熟商圈。
项目占地近300亩,总建筑面积超100万平方米,集商务、旅游、办公、休闲、购物和居住于一体,以综合体量、核心价值、环境优雅等特色立足海口的核心区域,成为2009年下半年社会各界和各大媒体热点关注的重点项目之一。
项目在规划、配套、品质等各方面精益求精,实力雄厚的海航地产与开发经验丰富的国瑞地产强强联手,更是增添了海口市对本项目的信心和期待。

海阔天空·国瑞城将开启海口百万平米城市综合体的元年,该项目是海口首个大型综合性建筑集群。
项目分为“绿色CBD”大型公建项目组团、“国瑞城”都市大型高尚住宅区两个部分,简单来讲,就是“商务和住宅的综合体”,其中业态集中涵盖了星级酒店、5A甲级写字楼、商务办公、大型时尚主题商业中心、高档公寓、高尚住宅等多种复合业态。
中心区位,交通通达,升值潜力巨大
项目位于海口市美兰区原大英山机场内,南临区域主干道国兴大道,西侧与海南

省政府行政中心办公楼群隔路为邻,北接名门广场小区地界,地处海口市的核心位置,地理位置优越,为海口市CBD中心区,其周边市政道路、广场、商业、文化、医疗、生活配套设施完备,是海口市中心区域硕果仅存的大型商住综合项目建设用地,也是海口市首个具有百万平米建筑规模的城市新地标,被誉为海南的“魅力之城”和“新财富之都”。

在未来,这一区域将建成以商业、商务、行政办公为主并具有文化娱乐功能的现代化综合型城市中心区。根据规划,该区域道路系统将形成“二横、三纵、一环”的道路网络布局,二横即国兴大道及其南侧一条东西向内部交通主干道,三纵指五指山路及其两侧南北向内部交通主干道,一环指规划区外围由龙昆南路、红城湖路、海府大道、蓝天路形成的现状道路网。
大英山地块在很多海南人包括新海南人的心目中有着相当的地位,很多人向往在这个区域居住生活,也是全岛二次置业及置业升级的首选之地。
目前,我国的消费结构逐渐升级,城市化步入快速增长时期,随着海南大力推进国际旅游岛建设的步伐,也为海口的发展带来潜在机会,大量的战略投资者看好海南的发展潜力,正陆续进入海南市场,加之海阔天空·国瑞城项目本身不可复制的核心竞争力,无论投资与居住,都是不可错过的精品项目。

绿化和景观也是海阔天空·国瑞城的突出特色之一,社区绿化景观用地总面积近7万平方米,并将现代景观艺术设计融入“金木水火土”中国传统“五行”文化元素,营造富有海南“国际旅游岛”热带自然生态景观特色和中国园林艺术特质的“绿色CBD”休闲、购物、娱乐、生活居住环境。
在绿化和景观设计中恰当“金木水火土”的中国艺术元素,在景观小品、植被花卉、水景小品、灯光设置、道路、广场、草坪等各细节中做到极致,传统与现代相互辉映、相互融合,传统文化与现代景观的立体、简洁的风格相结合,整个社区环境舒适、优雅。

海航与国瑞地产两大知名企业联手打造
海阔天空·国瑞城可谓占尽天时、地利、人和,除了拥有恰当的时机、优越的地理位置外,开发商的实力也不容小觑。
国瑞地产立足北京,放眼全国,对地产项目的策划、开发、施工、销售有着丰富经验,公司在北京二环长安街畔开发了知名的百万平米大盘国瑞城和富丽园,还在沈阳、重庆、石家庄、广东、海南等地均有项目公司,并开发了一系列知名项目。海航集团立足本岛,以航空旅游业、现代物流业、现代金融服务业三大产业为支柱,取得了巨大的业绩,积累了雄厚的实力。实力雄厚的开发商以及经验丰富的专业管理团队,为本项目的顺利运行奠定了坚实的基础。
海阔天空·国瑞城将于2010年开盘,相信届时会为海口房地产市场刮来一股清新的“营销”之风。

三季度末全国地价首超去年
仍有上涨空间?
近日,国土资源部调控司发布数据显示,三季度末,全国35个重点监测城市综合地价水平为3345元/平方米,同比增长0.36%,首次超过去年同期。
业内人士分析认为,在货币供应充足、楼市成交高利和投资者手段匮乏的情况下,一线城市和二线城市的土地价格水平均有上涨空间。
3345元/平方米地价水平同比增长0.36%
国土资源部的数据显示,三季度末,全国35个重点监测城市(各省市、自治区首府城市、直辖市和计划单列市,不含拉萨市)综合地价水平为3345元/平方米,同比增长0.36%,环比增长2.49%。今年以来地价首次超过去年同期。
其中,商业、居住、工业地价水平分别为5341元/平方米、4739元/平方米、739元/平方米,同比增长率分别为1.52%、1.93%、-2.14%,环比增长率分别为3.02%、2.71%、1.97%。
历史数据显示,今年一、二季度,35个重点监测城市的综合地价水平分别为3189元/平方米和3264元/平方米,均低于去年同期。截至第二季度末,商业、居住、工业的平均地价也都低于去年同期水平。
中国土地勘测规划院地所所长赵松接受媒体采访时表示,随着整个经济形势的企稳,土地市场开始回暖,第三季度的地价水平出现明显上升。她表示,根据中国土地勘测规划院对全国105个城市的监测,除深圳外,北京、上海等一线城市的地价涨幅并不小,大部分二线城市,以及中西部资源型城市的地价则有明显上升。
业内人士表示,在货币供应充足、房地产市场维持高利润和投资手段匮乏的情况下,一线城市的地价水平仍有上涨空间。同时,在国有资本的强势介入下,不少大开方向转向二线城市,使得二线城市的地价更具上涨潜力。

8.56万公顷三季度土地供应大增
来自国土资源部调控司的数据显示,前三季度,全国建设用地供应总量为18.1万公顷,同比增加31.0%。其中,工矿仓储用地供应7.2万公顷,同比增加46.1%;房地产开发用地供应5.7万公顷,同比增加14.8%;其他用地供应5.2万公顷,同比增加32.5%。
综合上述机构的历史数据可得,第三季度,全国建设用地供应量为8.56万公顷,接近上半年供应量的九成。其中,房地产开发用地供应3.15万公顷,超过前6个月2.55万公顷的供应总量。
同时,第三季度的土地供应延续了上半年“工业用地和其他用地增加,房地产开发用地供应略减”的趋势。
赵松表示,下半年通常是土地供应的高峰,出现土地集中供应的现象不足为怪。“今年上半年,不少地方政府并未启动土地供应计划,直到7月份各地才开始大规模供地并推动土地市场的火爆。”
近日,有业内人士公开表示,土地供应减少是催生“地王”的重要原因,建议政府继续加大土地供应。同时,不少开发商也抱怨土地供应不足,并表示这是推高地价乃至房价的主要原因。
对此,赵松表示,现阶段土地供应仍较为充足,由于开发商已经习惯手中握有大量土地,才出现“供地不足”的现象,这是有违目前的市场供需形势的。她认为,影响房价高低的直接因素是房屋的供求关系,只有加强土地批后监管,促进土地开发,才能为市场提供有效的供应。
近日了解到,上海、广州、武汉等城市均有意在四季度大量推地,力图遏制“地王”频出的现象。

三亚金中海蓝钻
引领高端时尚度假产品的潮流
访三亚金中海国际置业投资集团有限公司董事长祝金龙

海南省提出要通过建设国际旅游岛,把海南建设成为中国最佳的旅游目的地,亚洲首选的旅游目的地和世界知名的旅游目的地。在海南大特区的建设进程中,中央给予了海南很多开放的政策,如落地签证、免签证、航权开放、免税店等方面的政策,为海南旅游的发展提供了强有力的支持。“扩大旅游开放,推动国际旅游岛建设。”这一重大的战略调整加快了海南旅游业转型升级和国际化进程。对于以旅游为依托的海南旅游业,更是一大利好。它不仅带来了GDP的一个载体,更加体现的是一种城市文化、城市形象与城市品味。小墨会客室高朋满座,各位地产负责人畅谈“国际旅游岛”建设中的地产升级。本期嘉宾是三亚“地王”——金中海蓝钻集团董事长祝金龙先生。

小墨:蓝钻地产是一种生活方式的符号,也是一种投资价值的取向。毫无疑问,三亚已经成为中国度假地产的前沿。您如何看待三亚地产的转型升级,打造成为支撑海南未来长远发展的支柱产业?
祝:这里我想重点说说三亚旅游地产的开发情况和房地产市场情况。正是因为三亚拥有如此优越和稀缺并存的自然资源和环境优势,并随着海南国际旅游岛的大力推广及三亚市旅游事业的风生水起,基础设施的日益完善,世界小姐选美等一系列活动的开展以及每年上亿人次的国内外游客到访,让三亚越来越得到世界的认可和关注,国际知名度和美誉度与日俱升。正因为三亚有着无法比拟的环境优势和发展前景,近年来三亚地产发展异常迅速,有限的海景资源和土地资源更让三亚的房产市场呈现两旺。三亚绝不仅仅是旅游观光的胜地,更是休闲度假的养生天堂。在三亚购买一套房产作为人生第二居所度假养生,是很多人梦寐以求的事情。

在去年全球金融危机和全国房地产市场低迷调整期中,我们欣喜的看到三亚房产几乎未受影响,依然保持了良好的销售业绩,这就说明了三亚房产的价值与市场的潜力。2009年三亚房产是在调整中发展,平稳上升,保持了很好的销售态势。它的主要购房群体来自于岛外,这些购房者基本都是有钱有闲又追求生活品质的高收入人群,来三亚购房是因为被三亚美丽的环境与宜人的气候所征服。在目前的形式下,项目要胜出,我认为就必须依托三亚无法比拟的环境优势和独特稀缺的资源优势,做好产品,提升服务。海南旅游地产是特殊区域、特殊环境、特殊产品、特殊需求,一定要向着规范化、市场化、服务化的方向发展。虽然目前大形势不太景气,市场前景不太明朗,但老百姓手中还是有钱的,中国经济的抗风险能力也在不断上升,中国对旅游地产的刚性需求还在不断加大,关键是信心不能动摇。所以我们到哈尔滨、重庆、成都、北京、上海、南京、山西等重城市去做项目营销推广时,首先宣传的就是三亚和健康养生的生活方式。因为在三亚买房,首先他们喜欢三亚这座城市,向往三亚悠闲惬意的养生度假生活。目前三亚房产还处于高速发展的初级阶段,发展空间较大。三亚的房产要想持续健康平稳的发展不仅需要三亚市政府大力的城市推广和宣传,更需要所有的开发企业共同打造和努力推介,这样才能把三亚市场做好做大做强,我坚信随着三亚城市基础设施的不断完善以及旅游业的快速发展,三亚房产前景是无可估量的,一定会迎来更加灿烂的明天!

小墨:金中海蓝钻如何在充分理解度假地产,结合三亚地域特点的基础上,在项目规划、产品设计、后续服务上体现国际旅游岛休闲地产特色的?
祝:金中海·蓝钻位于海南省三亚市三亚湾核心地段,与绵延18公里的海岸线近在咫尺,交通便利,周边配套齐全,依山傍海,风景秀丽。项目总建筑面积达10.8万m²,定位于以度假、休闲、养生为一体的世界级滨海社区,规划有高层海景公寓和少量珍稀海景别墅两类产品。

项目由业界一流建筑设计单位担纲设计,荣获了2008年度中国最佳规划设计项目大奖,2009中国旅游地产标志金奖,四栋流线型高层公寓呈花瓣状向外发散状,最大限度的平衡与拓展景观视野,户户观海,温泉入户,人性化设计,布局合理,户型为一房一厅、两房一厅、两房两厅、三房两厅,以及空中270°观海空中别墅等数十种。

“做自己的主人,享受七星级的生活”,户户看海,奢华装修,高端配套,温泉社区、水疗养生、顶级会所、星级物业,为业主免费开放的私属海滩沙滩。社区拥有4000平米的超大泛会所,设施先进,功能完备,规划有KURHAUS水疗馆、温泉SPA、美容健身馆、书香园地、儿童游乐天地、台球娱乐区、休闲咖啡吧……以及近6000平方米的中心景观区,让客户在舒适、休闲、浪漫的氛围生活中彻底放松身心,放飞心情。

尤其是我们聘请业界一流物业香港中泰物业公司,打造“代租代管”物业理念,就是为金中海·蓝钻尊贵业主们提供增值无忧管家式服务。

小墨:当代人买房,已经不仅仅是物质消费,更是一种精神消费,最终体现的是情感交流,各种提升楼盘文化气质的活动就是这种情感交流的升华。三亚“金中海·蓝钻”在岛内外成功举办过“上海高端客户产品说明会”、“BBQ烧烤嘉年华”、“刘老根大舞台小沈阳全国巡演”、“北方及东北地区客户拓展会”,并且将销售终端辐射到北京、上海、哈尔滨、重庆、南京等多个城市,不仅声名远播,而且非常有人缘,此次国庆节

一些有关房地产的话题,一种独特的楼市视角,一段有关品牌营销的探索……跟踪楼市热点,品读时政政策,解构行业现状。

小墨:三亚楼市2009年的旺季即将到来,您对接下来的市场有怎样的预期?
祝:三亚房产不仅是卖的产品,更为重要的是它有得天独厚的环境与气候资源,而且这种资源是独一无二稀缺与不可复制的,事实已经表明,三亚房产在全国的房地产板块中是最稳定与可持续发展的,增值潜力无限。从国庆至今,三亚房屋每天都有可喜的成交量,现在内地市场在逐渐转凉,三亚气候优势将尤为明显,大量的“候鸟”会陆续来到三亚,开始选择购买他们心仪的房屋。因此,我对三亚房产充满信心,我们金中海·蓝钻已经做好全面迎接准备,欢迎尊贵的客户们来项目看房购房。

小墨:蓝钻地产是一种生活方式的符号,也是一种投资价值的取向。毫无疑问,三亚已经成为中国度假地产的前沿。您如何看待三亚地产的转型升级,打造成为支撑海南未来长远发展的支柱产业?
祝:这里我想重点说说三亚旅游地产的开发情况和房地产市场情况。正是因为三亚拥有如此优越和稀缺并存的自然资源和环境优势,并随着海南国际旅游岛的大力推广及三亚市旅游事业的风生水起,基础设施的日益完善,世界小姐选美等一系列活动的开展以及每年上亿人次的国内外游客到访,让三亚越来越得到世界的认可和关注,国际知名度和美誉度与日俱升。正因为三亚有着无法比拟的环境优势和发展前景,近年来三亚地产发展异常迅速,有限的海景资源和土地资源更让三亚的房产市场呈现两旺。三亚绝不仅仅是旅游观光的胜地,更是休闲度假的养生天堂。在三亚购买一套房产作为人生第二居所度假养生,是很多人梦寐以求的事情。

在去年全球金融危机和全国房地产市场低迷调整期中,我们欣喜的看到三亚房产几乎未受影响,依然保持了良好的销售业绩,这就说明了三亚房产的价值与市场的潜力。2009年三亚房产是在调整中发展,平稳上升,保持了很好的销售态势。它的主要购房群体来自于岛外,这些购房者基本都是有钱有闲又追求生活品质的高收入人群,来三亚购房是因为被三亚美丽的环境与宜人的气候所征服。在目前的形式下,项目要胜出,我认为就必须依托三亚无法比拟的环境优势和独特稀缺的资源优势,做好产品,提升服务。海南旅游地产是特殊区域、特殊环境、特殊产品、特殊需求,一定要向着规范化、市场化、服务化的方向发展。虽然目前大形势不太景气,市场前景不太明朗,但老百姓手中还是有钱的,中国经济的抗风险能力也在不断上升,中国对旅游地产的刚性需求还在不断加大,关键是信心不能动摇。所以我们到哈尔滨、重庆、成都、北京、上海、南京、山西等重城市去做项目营销推广时,首先宣传的就是三亚和健康养生的生活方式。因为在三亚买房,首先他们喜欢三亚这座城市,向往三亚悠闲惬意的养生度假生活。目前三亚房产还处于高速发展的初级阶段,发展空间较大。三亚的房产要想持续健康平稳的发展不仅需要三亚市政府大力的城市推广和宣传,更需要所有的开发企业共同打造和努力推介,这样才能把三亚市场做好做大做强,我坚信随着三亚城市基础设施的不断完善以及旅游业的快速发展,三亚房产前景是无可估量的,一定会迎来更加灿烂的明天!

小墨:金中海蓝钻如何在充分理解度假地产,结合三亚地域特点的基础上,在项目规划、产品设计、后续服务上体现国际旅游岛休闲地产特色的?
祝:金中海·蓝钻位于海南省三亚市三亚湾核心地段,与绵延18公里的海岸线近在咫尺,交通便利,周边配套齐全,依山傍海,风景秀丽。项目总建筑面积达10.8万m²,定位于以度假、休闲、养生为一体的世界级滨海社区,规划有高层海景公寓和少量珍稀海景别墅两类产品。

项目由业界一流建筑设计单位担纲设计,荣获了2008年度中国最佳规划设计项目大奖,2009中国旅游地产标志金奖,四栋流线型高层公寓呈花瓣状向外发散状,最大限度的平衡与拓展景观视野,户户观海,温泉入户,人性化设计,布局合理,户型为一房一厅、两房一厅、两房两厅、三房两厅,以及空中270°观海空中别墅等数十种。

“做自己的主人,享受七星级的生活”,户户看海,奢华装修,高端配套,温泉社区、水疗养生、顶级会所、星级物业,为业主免费开放的私属海滩沙滩。社区拥有4000平米的超大泛会所,设施先进,功能完备,规划有KURHAUS水疗馆、温泉SPA、美容健身馆、书香园地、儿童游乐天地、台球娱乐区、休闲咖啡吧……以及近6000平方米的中心景观区,让客户在舒适、休闲、浪漫的氛围生活中彻底放松身心,放飞心情。

尤其是我们聘请业界一流物业香港中泰物业公司,打造“代租代管”物业理念,就是为金中海·蓝钻尊贵业主们提供增值无忧管家式服务。

小墨:当代人买房,已经不仅仅是物质消费,更是一种精神消费,最终体现的是情感交流,各种提升楼盘文化气质的活动就是这种情感交流的升华。三亚“金中海·蓝钻”在岛内外成功举办过“上海高端客户产品说明会”、“BBQ烧烤嘉年华”、“刘老根大舞台小沈阳全国巡演”、“北方及东北地区客户拓展会”,并且将销售终端辐射到北京、上海、哈尔滨、重庆、南京等多个城市,不仅声名远播,而且非常有人缘,此次国庆节

一些有关房地产的话题,一种独特的楼市视角,一段有关品牌营销的探索……跟踪楼市热点,品读时政政策,解构行业现状。

小墨:三亚楼市2009年的旺季即将到来,您对接下来的市场有怎样的预期?
祝:三亚房产不仅是卖的产品,更为重要的是它有得天独厚的环境与气候资源,而且这种资源是独一无二稀缺与不可复制的,事实已经表明,三亚房产在全国的房地产板块中是最稳定与可持续发展的,增值潜力无限。从国庆至今,三亚房屋每天都有可喜的成交量,现在内地市场在逐渐转凉,三亚气候优势将尤为明显,大量的“候鸟”会陆续来到三亚,开始选择购买他们心仪的房屋。因此,我对三亚房产充满信心,我们金中海·蓝钻已经做好全面迎接准备,欢迎尊贵的客户们来项目看房购房。

小墨:蓝钻地产是一种生活方式的符号,也是一种投资价值的取向。毫无疑问,三亚已经成为中国度假地产的前沿。您如何看待三亚地产的转型升级,打造成为支撑海南未来长远发展的支柱产业?
祝:这里我想重点说说三亚旅游地产的开发情况和房地产市场情况。正是因为三亚拥有如此优越和稀缺并存的自然资源和环境优势,并随着海南国际旅游岛的大力推广及三亚市旅游事业的风生水起,基础设施的日益完善,世界小姐选美等一系列活动的开展以及每年上亿人次的国内外游客到访,让三亚越来越得到世界的认可和关注,国际知名度和美誉度与日俱升。正因为三亚有着无法比拟的环境优势和发展前景,近年来三亚地产发展异常迅速,有限的海景资源和土地资源更让三亚的房产市场呈现两旺。三亚绝不仅仅是旅游观光的胜地,更是休闲度假的养生天堂。在三亚购买一套房产作为人生第二居所度假养生,是很多人梦寐以求的事情。

在去年全球金融危机和全国房地产市场低迷调整期中,我们欣喜的看到三亚房产几乎未受影响,依然保持了良好的销售业绩,这就说明了三亚房产的价值与市场的潜力。2009年三亚房产是在调整中发展,平稳上升,保持了很好的销售态势。它的主要购房群体来自于岛外,这些购房者基本都是有钱有闲又追求生活品质的高收入人群,来三亚购房是因为被三亚美丽的环境与宜人的气候所征服。在目前的形式下,项目要胜出,我认为就必须依托三亚无法比拟的环境优势和独特稀缺的资源优势,做好产品,提升服务。海南旅游地产是特殊区域、特殊环境、特殊产品、特殊需求,一定要向着规范化、市场化、服务化的方向发展。虽然目前大形势不太景气,市场前景不太明朗,但老百姓手中还是有钱的,中国经济的抗风险能力也在不断上升,中国对旅游地产的刚性需求还在不断加大,关键是信心不能动摇。所以我们到哈尔滨、重庆、成都、北京、上海、南京、山西等重城市去做项目营销推广时,首先宣传的就是三亚和健康养生的生活方式。因为在三亚买房,首先他们喜欢三亚这座城市,向往三亚悠闲惬意的养生度假生活。目前三亚房产还处于高速发展的初级阶段,发展空间较大。三亚的房产要想持续健康平稳的发展不仅需要三亚市政府大力的城市推广和宣传,更需要所有的开发企业共同打造和努力推介,这样才能把三亚市场做好做大做强,我坚信随着三亚城市基础设施的不断完善以及旅游业的快速发展,三亚房产前景是无可估量的,一定会迎来更加灿烂的明天!

小墨:金中海蓝钻如何在充分理解度假地产,结合三亚地域特点的基础上,在项目规划、产品设计、后续服务上体现国际旅游岛休闲地产特色的?
祝:金中海·蓝钻位于海南省三亚市三亚湾核心地段,与绵延18公里的海岸线近在咫尺,交通便利,周边配套齐全,依山傍海,风景秀丽。项目总建筑面积达10.8万m²,定位于以度假、休闲、养生为一体的世界级滨海社区,规划有高层海景公寓和少量珍稀海景别墅两类产品。

项目由业界一流建筑设计单位担纲设计,荣获了2008年度中国最佳规划设计项目大奖,2009中国旅游地产标志金奖,四栋流线型高层公寓呈花瓣状向外发散状,最大限度的平衡与拓展景观视野,户户观海,温泉入户,人性化设计,布局合理,户型为一房一厅、两房一厅、两房两厅、三房两厅,以及空中270°观海空中别墅等数十种。

“做自己的主人,享受七星级的生活”,户户看海,奢华装修,高端配套,温泉社区、水疗养生、顶级会所、星级物业,为业主免费开放的私属海滩沙滩。社区拥有4000平米的超大泛会所,设施先进,功能完备,规划有KURHAUS水疗馆、温泉SPA、美容健身馆、书香园地、儿童游乐天地、台球娱乐区、休闲咖啡吧……以及近6000平方米的中心景观区,让客户在舒适、休闲、浪漫的氛围生活中彻底放松身心,放飞心情。

尤其是我们聘请业界一流物业香港中泰物业公司,打造“代租代管”物业理念,就是为金中海·蓝钻尊贵业主们提供增值无忧管家式服务。

小墨:当代人买房,已经不仅仅是物质消费,更是一种精神消费,最终体现的是情感交流,各种提升楼盘文化气质的活动就是这种情感交流的升华。三亚“金中海·蓝钻”在岛内外成功举办过“上海高端客户产品说明会”、“BBQ烧烤嘉年华”、“刘老根大舞台小沈阳全国巡演”、“北方及东北地区客户拓展会”,并且将销售终端辐射到北京、上海、哈尔滨、重庆、南京等多个城市,不仅声名远播,而且非常有人缘,此次国庆节

一些有关房地产的话题,一种独特的楼市视角,一段有关品牌营销的探索……跟踪楼市热点,品读时政政策,解构行业现状。

小墨:三亚楼市2009年的旺季即将到来,您对接下来的市场有怎样的预期?
祝:三亚房产不仅是卖的产品,更为重要的是它有得天独厚的环境与气候资源,而且这种资源是独一无二稀缺与不可复制的,事实已经表明,三亚房产在全国的房地产板块中是最稳定与可持续发展的,增值潜力无限。从国庆至今,三亚房屋每天都有可喜的成交量,现在内地市场在逐渐转凉,三亚气候优势将尤为明显,大量的“候鸟”会陆续来到三亚,开始选择购买他们心仪的房屋。因此,我对三亚房产充满信心,我们金中海·蓝钻已经做好全面迎接准备,欢迎尊贵的客户们来项目看房购房。

小墨:蓝钻地产是一种生活方式的符号,也是一种投资价值的取向。毫无疑问,三亚已经成为中国度假地产的前沿。您如何看待三亚地产的转型升级,打造成为支撑海南未来长远发展的支柱产业?
祝:这里我想重点说说三亚旅游地产的开发情况和房地产市场情况。正是因为三亚拥有如此优越和稀缺并存的自然资源和环境优势,并随着海南国际旅游岛的大力推广及三亚市旅游事业的风生水起,基础设施的日益完善,世界小姐选美等一系列活动的开展以及每年上亿人次的国内外游客到访,让三亚越来越得到世界的认可和关注,国际知名度和美誉度与日俱升。正因为三亚有着无法比拟的环境优势和发展前景,近年来三亚地产发展异常迅速,有限的海景资源和土地资源更让三亚的房产市场呈现两旺。三亚绝不仅仅是旅游观光的胜地,更是休闲度假的养生天堂。在三亚购买一套房产作为人生第二居所度假养生,是很多人梦寐以求的事情。

在去年全球金融危机和全国房地产市场低迷调整期中,我们欣喜的看到三亚房产几乎未受影响,依然保持了良好的销售业绩,这就说明了三亚房产的价值与市场的潜力。2009年三亚房产是在调整中发展,平稳上升,保持了很好的销售态势。它的主要购房群体来自于岛外,这些购房者基本都是有钱有闲又追求生活品质的高收入人群,来三亚购房是因为被三亚美丽的环境与宜人的气候所征服。在目前的形式下,项目要胜出,我认为就必须依托三亚无法比拟的环境优势和独特稀缺的资源优势,做好产品,提升服务。海南旅游地产是特殊区域、特殊环境、特殊产品、特殊需求,一定要向着规范化、市场化、服务化的方向发展。虽然目前大形势不太景气,市场前景不太明朗,但老百姓手中还是有钱的,中国经济的抗风险能力也在不断上升,中国对旅游地产的刚性需求还在不断加大,关键是信心不能动摇。所以我们到哈尔滨、重庆、成都、北京、上海、南京、山西等重城市去做项目营销推广时,首先宣传的就是三亚和健康养生的生活方式。因为在三亚买房,首先他们喜欢三亚这座城市,向往三亚悠闲惬意的养生度假生活。目前三亚房产还处于高速发展的初级阶段,发展空间较大。三亚的房产要想持续健康平稳的发展不仅需要三亚市政府大力的城市推广和宣传,更需要所有的开发企业共同打造和努力推介,这样才能把三亚市场做好做大做强,我坚信随着三亚城市基础设施的不断完善以及旅游业的快速发展,三亚房产前景是无可估量的,一定会迎来更加灿烂的明天!

小墨:金中海蓝钻如何在充分理解度假地产,结合三亚地域特点的基础上,在项目规划、产品设计、后续服务上体现国际旅游岛休闲地产特色的?
祝:金中海·蓝钻位于海南省三亚市三亚湾核心地段,与绵延18公里的海岸线近在咫尺,交通便利,周边配套齐全,依山傍海,风景秀丽。项目总建筑面积达10.8万m²,定位于以度假、休闲、养生为一体的世界级滨海社区,规划有高层海景公寓和少量珍稀海景别墅两类产品。

项目由业界一流建筑设计单位担纲设计,荣获了2008年度中国最佳规划设计项目大奖,2009中国旅游地产标志金奖,四栋流线型高层公寓呈花瓣状向外发散状,最大限度的平衡与拓展景观视野,户户观海,温泉入户,人性化设计,布局合理,户型为一房一厅、两房一厅、两房两厅、三房两厅,以及空中270°观海空中别墅等数十种。

“做自己的主人,享受七星级的生活”,户户看海,奢华装修,高端配套,温泉社区、水疗养生、顶级会所、星级物业,为业主免费开放的私属海滩沙滩。社区拥有4000平米的超大泛会所,设施先进,功能完备,规划有KURHAUS水疗馆、温泉SPA、美容健身馆、书香园地、儿童游乐天地、台球娱乐区、休闲咖啡吧……以及近6000平方米的中心景观区,让客户在舒适、休闲、浪漫的氛围生活中彻底放松身心,放飞心情。

尤其是我们聘请业界一流物业香港中泰物业公司,打造“代租代管”物业理念,就是为金中海·蓝钻尊贵业主们提供增值无忧管家式服务。

小墨:当代人买房,已经不仅仅是物质消费,更是一种精神消费,最终体现的是情感交流,各种提升楼盘文化气质的活动就是这种情感交流的升华。三亚“金中海·蓝钻”在岛内外成功举办过“上海高端客户产品说明会”、“BBQ烧烤嘉年华”、“刘老根大舞台小沈阳全国巡演”、“北方及东北地区客户拓展会”,并且将销售终端辐射到北京、上海、哈尔滨、重庆、南京等多个城市,不仅声名远播,而且非常有人缘,此次国庆节

一些有关房地产的话题,一种独特的楼市视角,一段有关品牌营销的探索……跟踪楼市热点,品读时政政策,解构行业现状。

小墨:三亚楼市2009年的旺季即将到来,您对接下来的市场有怎样的预期?
祝:三亚房产不仅是卖的产品,更为重要的是它有得天独厚的环境与气候资源,而且这种资源是独一无二稀缺与不可复制的,事实已经表明,三亚房产在全国的房地产板块中是最稳定与可持续发展的,增值潜力无限。从国庆至今,三亚房屋每天都有可喜的成交量,现在内地市场在逐渐转凉,三亚气候优势将尤为明显,大量的“候鸟”会陆续来到三亚,开始选择购买他们心仪的房屋。因此,我对三亚房产充满信心,我们金中海·蓝钻已经做好全面迎接准备,欢迎尊贵的客户们来项目看房购房。

小墨:蓝钻地产是一种生活方式的符号,也是一种投资价值的取向。毫无疑问,三亚已经成为中国度假地产的前沿。您如何看待三亚地产的转型升级,打造成为支撑海南未来长远发展的支柱产业?
祝:这里我想重点说说三亚旅游地产的开发情况和房地产市场情况。正是因为三亚拥有如此优越和稀缺并存的自然资源和环境优势,并随着海南国际旅游岛的大力推广及三亚市旅游事业的风生水起,基础设施的日益完善,世界小姐选美等一系列活动的开展以及每年上亿人次的国内外游客到访,让三亚越来越得到世界的认可和关注,国际知名度和美誉度与日俱升。正因为三亚有着无法比拟的环境优势和发展前景,近年来三亚地产发展异常迅速,有限的海景资源和土地资源更让三亚的房产市场呈现两旺。三亚绝不仅仅是旅游观光的胜地,更是休闲度假的养生天堂。在三亚购买一套房产作为人生第二居所度假养生,是很多人梦寐以求的事情。

在去年全球金融危机和全国房地产市场低迷调整期中,我们欣喜的看到三亚房产几乎未受影响,依然保持了良好的销售业绩,这就说明了三亚房产的价值与市场的潜力。2009年三亚房产是在调整中发展,平稳上升,保持了很好的销售态势。它的主要购房群体来自于岛外,这些购房者基本都是有钱有闲又追求生活品质的高收入人群,来三亚购房是因为被三亚美丽的环境与宜人的气候所征服。在目前的形式下,项目要胜出,我认为就必须依托三亚无法比拟的环境优势和独特稀缺的资源优势,做好产品,提升服务。海南旅游地产是特殊区域、特殊环境、特殊产品、特殊需求,一定要向着规范化、市场化、服务化的方向发展。虽然目前大形势不太景气,市场前景不太明朗,但老百姓手中还是有钱的,中国经济的抗风险能力也在不断上升,中国对旅游地产的刚性需求还在不断加大,关键是信心不能动摇。所以我们到哈尔滨、重庆、成都、北京、上海、南京、山西等重城市去做项目营销推广时,首先宣传的就是三亚和健康养生的生活方式。因为在三亚买房,首先他们喜欢三亚这座城市,向往三亚悠闲惬意的养生度假生活。目前三亚房产还处于高速发展的初级阶段,发展空间较大。三亚的房产要想持续健康平稳的发展不仅需要三亚市政府大力的城市推广和宣传,更需要所有的开发企业共同打造和努力推介,这样才能把三亚市场做好做大做强,我坚信随着三亚城市基础设施的不断完善以及旅游业的快速发展,三亚房产前景是无可估量的,一定会迎来更加灿烂的明天!

小墨:金中海蓝钻如何在充分理解度假地产,结合三亚地域特点的基础上,在项目规划、产品设计、后续服务上体现国际旅游岛休闲地产特色的?
祝:金中海·蓝钻位于海南省三亚市三亚湾核心地段,与绵延18公里的海岸线近在咫尺,交通便利,周边配套齐全,依山傍海,风景秀丽。项目总建筑面积达10.8万m²,定位于以度假、休闲、养生为一体的世界级滨海社区,规划有高层海景公寓和少量珍稀海景别墅两类产品。

项目由业界一流建筑设计单位担纲设计,荣获了2008年度中国最佳规划设计项目大奖,2009中国旅游地产标志金奖,四栋流线型高层公寓呈花瓣状向外发散状,最大限度的平衡与拓展景观视野,户户观海,温泉入户,人性化设计,布局合理,户型为一房一厅、两房一厅、两房两厅、三房两厅,以及空中270°观海空中别墅等数十种。

“做自己的主人,享受七星级的生活”,户户看海,奢华装修,高端配套,温泉社区、水疗养生、顶级会所、星级物业,为业主免费开放的私属海滩沙滩。社区拥有4000平米的超大泛会所,设施先进,功能完备,规划有KURHAUS水疗馆、温泉SPA、美容健身馆、书香园地、儿童游乐天地、台球娱乐区、休闲咖啡吧……以及近6000平方米的中心景观区,让客户在舒适、休闲、浪漫的氛围生活中彻底放松身心,放飞心情。

尤其是我们聘请业界一流物业香港中泰物业公司,打造“代租代管”物业理念,就是为金中海·蓝钻尊贵业主们提供增值无忧管家式服务。

小墨:当代人买房,已经不仅仅是物质消费,更是一种精神消费,最终体现的是情感交流,各种提升楼盘文化气质的活动就是这种情感交流的升华。三亚“金中海·蓝钻”在岛内外成功举办过“上海高端客户产品说明会”、“BBQ烧烤嘉年华”、“刘老根大舞台小沈阳全国巡演”、“北方及东北地区客户拓展会”,并且将销售终端辐射到北京、上海、哈尔滨、重庆、南京等多个城市,不仅声名远播,而且非常有人缘,此次国庆节

一些有关房地产的话题,一种独特的楼市视角,一段有关品牌营销的探索……跟踪楼市热点,品读时政政策,解构行业现状。

小墨:三亚楼市2009年的旺季即将到来,您对接下来的市场有怎样的预期?
祝:三亚房产不仅是卖的产品,更为重要的是它有得天独厚的环境与气候资源,而且这种资源是独一无二稀缺与不可复制的,事实已经表明,三亚房产在全国的房地产板块中是最稳定与可持续发展的,增值潜力无限。从国庆至今,三亚房屋每天都有可喜的成交量,现在内地市场在逐渐转凉,三亚气候优势将尤为明显,大量的“候鸟”会陆续来到三亚,开始选择购买他们心仪的房屋。因此,我对三亚房产充满信心,我们金中海·蓝钻已经做好全面迎接准备,欢迎尊贵的客户们来项目看房购房。

小墨:蓝钻地产是一种生活方式的符号,也是一种投资价值的取向。毫无疑问,三亚已经成为中国度假地产的前沿。您如何看待三亚地产的转型升级,打造成为支撑海南未来长远发展的支柱产业?
祝:这里我想重点说说三亚旅游地产的开发情况和房地产市场情况。正是因为三亚拥有如此优越和稀缺并存的自然资源和环境优势,并随着海南国际旅游岛的大力推广及三亚市旅游事业的风生水起,基础设施的日益完善,世界小姐选美等一系列活动的开展以及每年上亿人次的国内外游客到访,让三亚越来越得到世界的认可和关注,国际知名度和美誉度与日俱升。正因为三亚有着无法比拟的环境优势和发展前景,近年来三亚地产发展异常迅速,有限的海景资源和土地资源更让三亚的房产市场呈现两旺。三亚绝不仅仅是旅游观光的胜地,更是休闲度假的养生天堂。在三亚购买一套房产作为人生第二居所度假养生,是很多人梦寐以求的事情。

在去年全球金融危机和全国房地产市场低迷调整期中,我们欣喜的看到三亚房产几乎未受影响,依然保持了良好的销售业绩,这就说明了三亚房产的价值与市场的潜力。2009年三亚房产是在调整中发展,平稳上升,保持了很好的销售态势。它的主要购房群体来自于岛外,这些购房者基本都是有钱有闲又追求生活品质的高收入人群,来三亚购房是因为被三亚美丽的环境与宜人的气候所征服。在目前的形式下,项目要胜出,我认为就必须依托三亚无法比拟的环境优势和独特稀缺的资源优势,做好产品,提升服务。海南旅游地产是特殊区域、特殊环境、特殊产品、特殊需求,一定要向着规范化、市场化、服务化的方向发展。虽然目前大形势不太景气,市场前景不太明朗,但老百姓手中还是有钱的,中国经济的抗风险能力也在不断上升,中国对旅游地产的刚性需求还在不断加大,关键是信心不能动摇。所以我们到哈尔滨、重庆、成都、北京、上海、南京、山西等重城市去做项目营销推广时,首先宣传的就是三亚和健康养生的生活方式。因为在三亚买房,首先他们喜欢三亚这座城市,向往三亚悠闲惬意的养生度假生活。目前三亚房产还处于高速发展的初级阶段,发展空间较大。三亚的房产要想持续健康平稳的发展不仅需要三亚市政府大力的城市推广和宣传,更需要所有的开发企业共同打造和努力推介,这样才能把三亚市场做好做大做强,我坚信随着三亚城市基础设施的不断完善以及旅游业的快速发展,三亚房产前景是无可估量的,一定会迎来更加灿烂的明天!

小墨:金中海蓝钻如何在充分理解度假地产,结合三亚地域特点的基础上,在项目规划、产品设计、后续服务上体现国际旅游岛休闲地产特色的?
祝:金中海·蓝钻位于海南省三亚市三亚湾核心地段,与绵延18公里的海岸线近在咫尺,交通便利,周边配套齐全,依山傍海,风景秀丽。项目总建筑面积达10.8万m²,定位于以度假、休闲、养生为一体的世界级滨海社区,规划有高层海景公寓和少量珍稀海景别墅两类产品。

项目由业界一流建筑设计单位担纲设计,荣获了2008年度中国最佳规划设计项目大奖,2009中国旅游地产标志金奖,四栋流线型高层公寓呈花瓣状向外发散状,最大限度的平衡与拓展景观视野,户户观海,温泉入户,人性化设计,布局合理,户型为一房一厅、两房一厅、两房两厅、三房两厅,以及空中270°观海空中别墅等数十种。

“做自己的主人,享受七星级的生活”,户户看海,奢华装修,高端配套,温泉社区、水疗养生、顶级会所、星级物业,为业主免费开放的私属海滩沙滩。社区拥有4000平米的超大泛会所,设施先进,功能完备,规划有KURHAUS水疗馆、温泉SPA、美容健身馆、书香园地、儿童游乐天地、台球娱乐区、休闲咖啡吧……以及近6000平方米的中心景观区,让客户在舒适、休闲、浪漫的氛围生活中彻底放松身心,放飞心情。

尤其是我们聘请业界一流物业香港中泰物业公司,打造“代租代管”物业理念,就是为金中海·蓝钻尊贵业主们提供增值无忧管家式服务。

小墨:当代人买房,已经不仅仅是物质消费,更是一种精神消费,最终体现的是情感交流,各种提升楼盘文化气质的活动就是这种情感交流的升华。三亚“金中海·蓝钻”在岛内外成功举办过“上海高端客户产品说明会”、“BBQ烧烤嘉年华”、“刘老根大舞台小沈阳全国巡演”、“北方及东北地区客户拓展会”,并且将销售终端辐射到北京、上海、哈尔滨、重庆、南京等多个城市,不仅声名远播,而且非常有人缘,此次国庆节

一些有关房地产的话题,一种独特的楼市视角,一段有关品牌营销的探索……跟踪楼市热点,品读时政政策,解构行业现状。

小墨:三亚楼市2009年的旺季即将到来,您对接下来的市场有怎样的预期?
祝:三亚房产不仅是卖的产品,更为重要的是它有得天独厚的环境与气候资源,而且这种资源是独一无二稀缺与不可复制的,事实已经表明,三亚房产在全国的房地产板块中是最稳定与可持续发展的,增值潜力无限。从国庆至今,三亚房屋每天都有可喜的成交量,现在内地市场在逐渐转凉,三亚气候优势将尤为明显,大量的“候鸟”会陆续来到三亚,开始选择购买他们心仪的房屋。因此,我对三亚房产充满信心,我们金中海·蓝钻已经做好全面迎接准备,欢迎尊贵的客户们来项目看房购房。

小墨:蓝钻地产是一种生活方式的符号,也是一种投资价值的取向。毫无疑问,三亚已经成为中国度假地产的前沿。您如何看待三亚地产的转型升级,打造成为支撑海南未来长远发展的支柱产业?
祝:这里我想重点说说三亚旅游地产的开发情况和房地产市场情况。正是因为三亚拥有如此优越和稀缺并存的自然资源和环境优势,并随着海南国际旅游岛的大力推广及三亚市旅游事业的风生水起,基础设施的日益完善,世界小姐选美等一系列活动的开展以及每年上亿人次的国内外游客到访,让三亚越来越得到世界的认可和关注,国际知名度和美誉度与日俱升。正因为三亚有着无法比拟的环境优势和发展前景,近年来三亚地产发展异常迅速,有限的海景资源和土地资源更让三亚的房产市场呈现两旺。三亚绝不仅仅是旅游观光的胜地,更是休闲度假的养生天堂。在三亚购买一套房产作为人生第二居所度假养生,是很多人梦寐以求的事情。

在去年全球金融危机和全国房地产市场低迷调整期中,我们欣喜的看到三亚房产几乎未受影响,依然保持了良好的销售业绩,这就说明了三亚房产的价值与市场的潜力。2009年三亚房产是在调整中发展,平稳上升,保持了很好的销售态势。它的主要购房群体来自于岛外,这些购房者基本都是有钱有闲又追求生活品质的高收入人群,来三亚购房是因为被三亚美丽的环境与宜人的气候所征服。在目前的形式下,项目要胜出,我认为就必须依托三亚无法比拟的环境优势和独特稀缺的资源优势,做好产品,提升服务。海南旅游地产是特殊区域、特殊环境、特殊产品、特殊需求,一定要向着规范化、市场化、服务化的方向发展。虽然目前大形势不太景气,市场前景不太明朗,但老百姓手中还是有钱的,中国经济的抗风险能力也在不断上升,中国对旅游地产的刚性需求还在不断加大,关键是信心不能动摇。所以我们到哈尔滨、重庆、成都、北京、上海、南京、山西等重城市去做项目营销推广时,首先宣传的就是三亚和健康养生的生活方式。因为在三亚买房,首先他们喜欢三亚这座城市,向往三亚悠闲惬意的养生度假生活。目前三亚房产还处于高速发展的初级阶段,发展空间较大。三亚的房产要想持续健康平稳的发展不仅需要三亚市政府大力的城市推广和宣传,更需要所有的开发企业共同打造和努力推介,这样才能把三亚市场做好做大做强,我坚信随着三亚城市基础设施的不断完善以及旅游业的快速发展,三亚房产前景是无可估量的,一定会迎来更加灿烂的明天!

小墨:金中海蓝钻如何在充分理解度假地产,结合三亚地域特点的基础上,在项目规划、产品设计、后续服务上体现国际旅游岛休闲地产特色的?
祝:金中海·蓝钻位于海南省三亚市三亚湾核心地段,与绵延18公里的海岸线近在咫尺,交通便利,周边配套齐全,依山傍海,风景秀丽。项目总建筑面积达10.8万m²,定位于以度假、休闲、养生为一体的世界级滨海社区,规划有高层海景公寓和少量珍稀海景别墅两类产品。

项目由业界一流建筑设计单位担纲设计,荣获了2008年度中国最佳规划设计项目大奖,2009中国旅游地产标志金奖,四栋流线型高层公寓呈花瓣状向外发散状,最大限度的平衡与拓展景观视野,户户观海,温泉入户,人性化设计,布局合理,户型为一房一厅、两房一厅、两房两厅、三房两厅,以及空中270°观海空中别墅等数十种。

“做自己的主人,享受七星级的生活”,户户看海,奢华装修,高端配套,温泉社区、水疗养生、顶级会所、星级物业,为业主免费开放的私属海滩沙滩。社区拥有4000平米的超大泛会所,设施先进,功能完备,规划有KURHAUS水疗馆、温泉SPA、美容健身馆、书香园地、儿童游乐天地、台球娱乐区、休闲咖啡吧……以及近6000平方米的中心景观区,让客户在舒适、休闲、浪漫的氛围生活中彻底放松身心,放飞心情。

尤其是我们聘请业界一流物业香港中泰物业公司,打造“代租代管”物业理念,就是为金中海·蓝钻尊贵业主们提供增值无忧管家式服务。