

海口滨海西路二期开工建设 盈滨半岛旅游地产蓄势待发

11月2日，盈滨半岛鲁能海蓝福源的营销中心，工作人员李世慧为来访者讲解项目，跟以往不同的是，对于项目与海口市中心的距离，李世慧底气十足，“10月30日下午，全长5.26公里的海口市滨海西路二期工程正式施工。预计明年年底竣工，”这条由海口市城建集团有限公司投资2.7亿元建设的滨海西路二期，北起粤海铁路桥，南至盈滨二路，双向6车道。毫无疑问，建成后将对海口市开发西海岸新区金沙湾及盈滨半岛具有重要意义。

众名企倾力打造海口“半小时生活圈”

盈滨半岛徜徉在海口西海岸延长线上

上，具有“海口后花园”美誉。作为海南省最早批准的省级26个开发区之一，盈滨半岛花了两年时间，从几乎无人知晓的板块演变成了房地产开发中的香饽饽。盈滨半岛度假区毗邻省会海口市，是海口西海岸“17公里黄金海岸线”的延伸区，有海口的“亚龙湾”美誉。距海口国贸中心区17公里，到海口火车站不到5分钟车程，距美兰国际机场35公里，上绕城高速到机场只要20分钟即可到达；2011年海南城际轻轨通车，在盈滨半岛旁会设一个轻轨站点，从这里坐轻轨到达三亚仅需90分钟车程。依托优越的地理位置和四通八达的交通网络，盈滨半岛被海口市政府纳入“东优西拓”计划重点开发，成为海口“半小时生活

圈”核心组成部分。随着粤海跨海大桥选址盈滨半岛、海口市政府新址奠基西海岸、海南城际轻轨预计2011年3月提前通车、盈滨老城设立中国第四个综合保税区等利好消息相继出台，盈滨半岛已成为海口最具发展前景和投资价值的房地产板块，迎来了前所未有的开发热潮。

目前，众多地产巨头纷纷进驻开发盈滨半岛，半岛区域聚集了鲁能海蓝福源、天赐·上湾、熙岸高尔夫公寓、等多个在建在售项目，庞大的市场市场潜力已露端倪。

大度假居住中心正在形成

满园春色关不住 一枝红杏出墙来 由服务式公寓引起的祇园住宅生活模式的质变



家的概念，在大多数人眼里认为是一处固定的住所，是一个温暖的港湾，让身体和心灵都找到归宿和安慰。家，当然是要靠自己来经营打造的，小区的物业只是起到日常管理和维护的作用，甚至只有在交水电煤气费用的时候才会想起他们。但是现在，如果您对家的理解还仅仅局限在传统模式里，那想法可就有点落伍了。

祇园，以全服务作为楼盘开发及服务理念，在“以人为中心”的全服务关怀理念上，打造了服务式公寓。服务式

公寓是指集酒店配置服务和家居感觉于一体的高档公寓。既能拥有大堂、前台、餐厅、酒吧、商务中心等服务设施，又能享受高级住宅式配备的健身中心、儿童游乐场、老年人活动中心、园林休闲区域等社区配套设施。服务式公寓的最大特点是将高品质的酒店服务和贴心管家园区服务完美融合，是集住宅、酒店、会所等多功能于一体的，具有“自用”和“投资”两大功效。从传统意义来讲，服务式公寓是融合酒店设施与家庭特色为一体的，并提供低于酒店价格的高档住宅。它主要的特点包括：较大的空间，配有设备齐全的厨房、家用电器和洗衣设备、以及家居化的家具。与酒店相比，服务式公寓在硬件配套设施上毫不逊色，而服务却更胜一筹。除了提供酒店的各项服务外，更重要的是向居住者提供了家庭式的居住布局、家居式的服务，真正体会宾至如归的感觉。

作为祇园服务式公寓的居住者，可通过服务式公寓的服务设置，体会服务式公寓的温馨服务：包括提供纯棉床上用品、更换花草及日常洗漱用品等服

务，力求环保舒适；配置必备的家用电器、精美家具的服务，如提供电视、冰箱、洗衣机、空调、电饭煲、微波炉、灶具等，保证您的生活方便自如；提供24小时卫星电视接收系统和免费宽带上网的服务，运动娱乐的会所服务，让您商务和休闲两不误；提供24小时通讯及客房服务，等候您的吩咐，等等。

更加值得一提的是，祇园的管家们依托服务式公寓24小时专业的酒店管理，将引入的酒店家居一体化的星级服务标准由此延伸至整个小区，无论独栋/双拼别墅还是多层板楼，无论是日常生活还是托管服务，每一套住宅，都能共享酒店服务的度假生活。在祇园，家已不是传统意义上的家了，祇园的家，也是社会名流的居家度假首选，是候鸟型人士无忧入住的第二居所，是亲朋好友聚会的私人会所，也是名流菁英商务圈层谈商论道的第二空间。

祇园，通过服务式公寓的设置及其服务模式，将人们对传统家的概念、传统的住宅生活模式引向了一个新的认识，有了质的变化。

不在纽约长岛 就在海蓝椰风 鲁能·海蓝椰风“长岛风情体验月”即将盛情开启



纵观世界，每个作为国际大都会的城市，总会有唯一的中央别墅区与之相呼应。

纽约长岛，全球最大的中央别墅区，一举囊括了全美十大豪宅中的三席。美国前总统罗斯福、肯尼迪家族，中国近代的权贵世家宋美龄，以及从华尔街起家的摩根家族等权贵人物，皆以其为第一居所。作为一种世界级别墅区和生活圈，长岛诠释的是一种永恒和唯一的价值。

鲁能·海蓝椰风，以城市背景、原乡风情、阶层生活、传世品质四大共通之处，与长岛在太平洋和大西洋的东海岸产生了共鸣。海南岛，依旧温暖的十一月，海蓝椰风将以远见中央别墅区生活的美好愿景，为一直关注项目的人们送上一场极具风情的长岛式海生活体验。

2009鲁能·海蓝椰风长岛“长岛风

情体验月”以“不在纽约长岛 就在海蓝椰风”为主题，将于11月7日至11月28日在海蓝椰风国际艺术会所隆重举行，历时将近一个多月。活动将引入纽约长岛元素，充分展示长岛的文化底蕴和生活风情，力求再现纽约长岛的精品文化，使活动更具吸引力和参与性。

活动共分为四大主题周：第一周：11月7日至11月13日——在海边的城市，长岛式城市生活体验周；第二周：11月14日至11月20日——大海的原乡，长岛式原乡生活体验周；第三周：11月21日至11月27日——懂海的阶层，长岛式阶层生活体验周；第四周：11月28日——海蓝椰风三期新品盛大品鉴会及“与海从容海蓝椰风答谢晚宴”。另外，活动还辅以长岛系列主题风情画展、长岛系列风光片展播、外籍管家式服务、现场抽奖等精彩环节配合。尤其在8月29日的品鉴会当天，国际、蓝瓷、激光舞剧、水鼓及花样游泳等系列精彩节目压阵，将让游客感受长岛式海生活优雅尊贵的氛围。

当中国海岸进入“稀缺时代”，永不贬值的资源物业成为主流时，鲁能·海蓝椰风在海口唯一的纯生态海岸私享1300米海岸线，传承城市最纯净的红树林海岸，距市中心或国际美兰机场

仅十余分钟的便捷交通使生活与工作心理、心理上达成有效的区隔，离尘不离城。国际旅游岛最宜居的省级配套亦让海蓝椰风配备海岛最完备的城市配套。

11月7日起，海蓝椰风“长岛风情体验月”第一周——以爵士品酒会为主角的城市生活体验周将开启整个活动月拉开序幕。长岛与繁华和喧嚣相交却又保持着的恰当距离，在城市繁华的背景下拥有属于自己的城市体验。

整个城市体验周以世界级滨海城市风情画展及长岛城市生活风光片做静态展示，分别呈现城市的绝美繁华风光，譬如纽约长岛、夏威夷檀香山、意大利威尼斯等等。体验周的主角——长岛冰茶鸡尾酒与现场美式爵士乐相相相配，在慵懒舒缓的蓝调音乐下，轻啜带着微辣口感却又具有可乐和红茶味道的鸡尾酒，站在会所二楼的木质露台上，视觉可迅速从椰林越向壮阔的大海。特设的外籍管家彬彬有礼的守候在不远处，如果需要，管家将马上午上全天候的行程安排。特设的儿童游乐区让孩子也可在此开心欢闹……

不在纽约长岛，就在海蓝椰风。鲁能·海蓝椰风“长岛风情体验月”即将盛情开启，诚邀您现场光临品鉴！



三亚山屿湖即将盛大开盘

经过精心准备，期待已久的山屿湖项目将于2009年11月8日盛大开盘，现有数百名客户来访登记，对项目表现极大的热情。

作为北京金泰房地产开发有限责任公司和三亚海集团联袂打造的高端产品，山屿湖项目地属三亚市河东区，位于三亚市重要的景观干线迎宾路与凤凰路交汇处东北侧500米，距三亚湾不到2500米，交通十分便捷，项目南经凤凰路至大东海，西南经迎宾路至三亚湾，东北走迎宾路经田独至亚龙湾、海口，西经凤凰路至机场、火车站。距三亚市商业中心仅8分钟车程，距三亚市中医院仅需5分钟。项目周边生活配套设施齐全。

据介绍，项目总占地面积为173亩，总建筑面积10万平方米，容积率仅为0.8，绿化率高达70%以上，本项目34栋建筑中，南侧3栋为别墅，北侧3栋为小高层，中间27栋5-7层的电梯洋房一栋环绕中心1.3万平方米的湖面的会所，整体建筑风格为西班牙风格，采用大胆新颖，时尚高雅的外墙色彩及群体造型，给人耳目一新的视觉冲击。户型选择有60平方米左右的一房、90平方米左右的两房和140平方米左右的三房。

山屿湖项目是整个地块三面环山、四面环水，是唯一的一个河景私属中央岛屿，仅有一条路可到达岛上。四周河面最小宽度为30米，最大宽度为160米。小区的园林设计以水为主题，以河环绕，以湖居中，湖中心岛屿有机的结合更增加了景观的韵味，小区内采用大量热带景观植物进行高低、形态、花期、色彩的有机搭配，营造出风格统一景观各异的园林效果，景观主轴结合建筑体、内湖设置三条环状景观带，在三条环路之间设置了互通的景观廊，达到步移景移的效果，给人耳目一新的视觉冲击。另外，在小区设有音乐喷泉广场、篮球场、网球场和一个近千平米的曲线形湖中泳池、及多处西班牙风情广场节点，给业主带来了丰富的生活乐趣。

在安防方面，小区采用智能化封闭管理系统，在桥头设置了IC卡门禁，使每户均可同门卫对讲，在外圈设置了地下电缆感应系统，连接小区可视监控系统，进行24小时监控。使小区住户免受外界的干扰，充分享受私属岛屿所带来的尊贵。

据了解，“中国资源地产高峰论坛”11月7日将在三亚举办，届时山屿湖项目将惊艳亮相。

天津

1月至10月住宅 总成交面积同比大增

据中国指数研究院的最新监测，天津商品住宅1月至10月总成交面积达到1066.88万平方米，同比2008年增长189.14%。

据了解，10月份，天津市商品住宅成交10781套，成交面积为109.33万平方米，环比下跌10.37%，与今年7月成交水平相当。10月天津商品住宅成交价格水平上涨至每平方米8025元，达到今年最高水平。

另有数据表明，天津市2006年月均成交面积为69.54万平方米，2007年月均成交面积为81.39万平方米，2008年月均成交面积只有41.94万平方米，今年1月至10月，月均成交面积达106.69万平方米。因此，11月、12月的成交面积将对今年全年的楼市产生很大影响。

成都

灾后重建住房公积金优惠 最高10万元

从成都住房公积金管理中心获悉，为加快解决因地震损毁而无房可住的城镇居民住房，成都日前出台公积金新政，规定4个地震重灾区符合条件人员可申请住房公积金优惠贷款，优惠单笔最大金额不超过10万元。

成都公积金中心日前印发《灾后城镇居民重建住房公积金贷款管理实施办法》和《灾后重建住房公积金优惠贷款实施办法》，明确了重建公积金贷款是指向在汶川特大地震中房屋受损的灾区城镇居民发放的，专项用于符合规划原址重建、维修加固损坏住房、购买统建统建安置住房的个人住房公积金担保贷款。

按照上述办法，都江堰、彭州、大邑、崇州4个地震重灾区符合规定条件的人员，可申请灾后重建住房公积金优惠贷款，优惠贷款利率8年以内当期法定住房公积金贷款利率基础上优惠1个百分点；优惠单笔最大金额不超过10万元。

广西

北海楼市“量价齐涨”

广西北海市最近开盘的几个楼盘都出现了购房者“抢房”的火爆场面，而且整体房屋销售价格不断上扬，新建楼盘售价几乎都超过3200元/平方米，不少楼盘起步价超过了3500元/平方米。

据了解，10月18日，位于北海市主城区的某楼盘开盘，170多套房源，竟然有近千人前来登记排队，让开发商也始料未及。

长春

“地王”频出土地向“大户”集中

吉林省长春市的土地市场近两个月来高潮迭起，“地王”频出，但是参与者主要是中海、万科等国企或上市公司，土地正在向“大户”集中。

据了解，万科在最近半个月里已经两度出手，拿下长春市近63万平方米土地；中海也大手笔投入，10月30日通过263轮竞价，以14.64亿元拿下14万平方米的“长铃地块”，成为“地王”；此前，保利曾于9月初斥资5.4亿元在长春净月经济开发区拿地。

长春某中型房地产企业经理表示，土地向大开发商集中，并不是一种好现象。因为这会形成垄断态势，一些中等开发商根本没有办法与大开发商进行竞争，这些大开发商就有了对房产定价的定价权，最终受到损害的还是普通购房者。

住建部陈淮：

再过10年中国 将有2/3家庭住进新房

国家住房和城乡建设部政策研究中心主任陈淮11月1日在此间举行的第67次中国改革国际论坛上作题为“中国住房目标市场化”演讲时称，再过10年中国将有三分之二的家庭住进新房。

中国2008年末城镇居民总人口6.07亿人，城镇家庭2亿左右，1999年至2008年的10年间，中国建了80多亿平方米的商品住房，7000万个家庭买了新房，占全国家庭的百分之三十至三十五。未来10年中国有望至少建7000—8000万套新房，将有三分之二的家庭住进新房。两项相加新增房屋将达1.5亿。

陈淮称，到去年末，中国城镇有住房总量124亿平方米，人均住房60平方米，仅达到经济适用房水平，属于“初步脱困”。从全面小康社会来说，老百姓人均住房应在90平方米。此数据意味着若从此农民不再迁往城市，中国还得增加百分之五十的房子。

中国“十二五”住房建设目标仍是“住有所居”，而非“居者有其屋”，要解决百分之百的人有房子住的问题。

陈淮认为，未来中国住房市场化的住房保障体系要健全。他同时强调，不能否定1999年以来中国住房制度改革发展的基本方向。中国若取消开发商由政府统一建房、分配住房，只能导致两个结果，一是掌握行政权力者公开占有社会的优质资源和公共资源，二是掌握资本者拥有更大的利润，但没有权力又不掌握资本者仍然没有房子。（王辛卯

中惠南岸：开辟度假地产新时代



陈鹏

墨会客室本期嘉宾便是三亚凤凰新城实业有限公司营销副总陈鹏先生。

小墨：作为专为高端客群量身定制的顶级物业，在别墅的风格、景观、设计上都倾注了很多心血。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重要支柱产业？

陈总：三亚作为中国最南端的国际旅游城市，今天的发展大有目共睹，21世纪以来，三亚已成为中国和世界交流的重要窗口，经济发展日新月异，旅游接待的国际友人更是不计其数，而备受关注的房地产市场，在今天的开发大潮下也必须不断转型升级！从最初的“资源抢滩”到今天的“品质建设、综合配套服务”之争，品牌开发商越来越受到高端客群的关注，从某种意义上说，三亚是“世界公民”的家，而三亚地产就是要为世界公民营造365天最完美的度假生活，它是三亚最重要的形象名片，对城市发展意义重大，影响深远！三亚地产发展的方向是清晰和明确的，我们也在已经为打造“面向全球的世界级度假休闲度假地典范”不懈努力！

小墨：中惠·南岸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？

陈总：度假地产最根本的市场价值在于满足度假需求，但三亚目前度假市场产品还不是完全成熟和尽如人意，缺乏对买房人度假需求的深度思考，提供令客户满意的系统解决办法。而作为中惠·南岸的开发商与建设者，我们得到了消费者的一些认同，因为我们给购房者带来的不仅是房子，更是他们CLD的酒店式的家；不仅是度假，更是一种生活方式；不仅是投资或财富的增加，更是对度假人生活的悉心服务和理解。

我们在城市CLD核心区建起百万平方米的度假大盘，并针对度假人士不同度假需求，推出精装公寓、洋房和别墅；而在服务上我们从国际度假人士角度出发，聘请全球顶级酒店管理公司，用“全程酒店度假生活方案”诠释真正度假生活。你早上醒来，只需要一个叫醒电话，我们就会把你的早餐送到；你在哈尔滨，春节来三亚之前通知我们，我们会应你的要求准备机票、打扫房间；以上种种，都是因为我们希望带给你不同的，真正意义上的度假体验。中惠集团是在用行动真正实现度假人士的“住宅酒店

化”。在大多数业主没有时间过来的时候，我们都会应客户要求，在基础酒店服务的基础上，进行房产运营等增值服务，让客户的房产价值发挥到最大。

小墨：刚才在聊天中您提到非资源性楼盘的问题，请详细谈谈。另外，中惠·南岸如何克服这个瓶颈？

陈总：瓶颈的说法我认为双面的，三亚本身就是一个大的度假区，海景的占有率仅仅是购房者购房考虑因素的一个方面，度假资源的均好性，综合实力的优势同样重要。我们的项目距海600—800米，这其实距海居住的最佳距离。另外，中惠南岸地处三亚CLD中心，良好的交通及区位优势，也是大家选择她的一大理由。新行政中心、城市商业中心、三级甲等农垦医院等重要配套都在项目周边。景观资源方面，中惠南岸有其自身独特的优势，三亚母亲河三亚河就其从我们的项目里穿过，6公里原生私家河滨走廊，120米宽的原生河道，40万平方米的绮丽河景，记载了三亚绝美的地域传承；中惠南岸不是

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，品味时政房策，解构行业现状。