

2012年1月15日下午,和泓·假日阳光与途家正式签订战略合作协议。和泓地产三亚公司董事长杨南庭,和泓地产三亚公司总经理夏丁、途家网CEO罗军出席会议并进行签约仪式。和泓地产集团联手国内中高端度假公寓平台途家网,首次共同推出开放式托管服务,为业主提供附加的增值服务选择,解决异地购房增值保值的后顾之忧,同时,也为广大游客提供了集中服务的优质度假公寓。

“和泓·假日阳光”位处三亚经济长极——吉阳新城中心,紧邻高铁亚龙湾站、吉阳大道,绕城高速、环岛高速,交通便利,15分钟内可到达机场、三亚湾、大东海、亚龙湾、海棠湾;项目总建筑面积40万平米,由11栋板式高层建筑、概念风情酒店、MINI商业街、社区医疗中心和国际双语幼儿园组成,并将依山就势打造一座山地公园,是三亚度假养生的理想目的地。

作为国内首家中高端度假公寓平台途家网,近期推出的“途家·托管”服务在短短几个月的时间,受到广大业主的热烈支持,部分三亚业主已经获得可观的回报。该服务既解决业主短期房产增值停滞现状,又能灵活收益;并且,还随时为迎接业主、准业主或亲朋好友提供包括接机、餐饮、家政等各类专业服务。



多重保障解决异地业主担忧

双方联合推出的以自住为核心的开放合作模式,突破性的改变了行业的传统固有模式,业主随时可以通过互联网平台或呼叫中心确定自己及亲朋好友的入住时间,途家及线下酒店管理公司 will 提供接机、入住、客房服务、家政等服务,真正实现“回家”的体验。而业主房产在未使用的时段,途家凭借其成熟稳定的电子商务平台及大量的专业市场的推广,将房产实现对外租赁服务,使业主获得可观回报。“和泓·假日阳光”业主可以通过专属查询平台,获得房屋现场维保记录和照片,小区周边动态信息(房产价格变动、物业通知、周边配套及市政变动信息等)。

和泓·假日阳光与途家合作签约,实现了双方强强联合,优势资源互补,实现度假公寓行业服务标准国际化、配套设施高端化,全面完善和提升度假公寓中高端形象,推动国际旅游岛度假公寓服务与国际接轨。

双方战略合作的签署更加有利于三亚不动产的盘活,为滞销期的旅游地产营销树立了行业典范,进一步推动了房地产行业创新与转型。同时,双方合作获得中国消费者协会百万先行赔付保障。无条件接受中国消费者协会及其指定的消费者组织的调解、监督、指导,最大限度地保护业主权益。

创新的增值方式获专家首肯

全国工商联房地产商会会长聂梅生出席会议并作出重要讲话,她指出:2012年旅游地产将是房地产行业转型的重要方向,不管是开发商还是个人不动产持有者,都需要将流动性的不动产盘活起来。和泓·假日阳光与途家的合作占尽天时地利,旅游地产占尽地利资源,又通过IT技术把时空无线对接,获得天时。过去我们很难相信,在短时间内将一套房子出租、收租、租然后自从途家引进了的先进模式,通过在国际上领先的技术力量,将这些操作轻松实现。这就是为什么在乔布斯之后全世界那么震撼,因为他创造了21世纪最有生命力的产业。如果旅游地产和互联网行业很好的结合,可以带领传统房地产模式走出受调控影响的阴影。希望和泓地产和途家携手树立业界的标杆,成为新的发展模式,开创一个新的发展天地。

2012悬念  
房地产泡沫能否破灭?

□易宪容

2012年内经济所面临的悬念应该是如下两个方面:其一,国内房地产泡沫能否破灭,或房地产宏观调控政策能持续多久?其二,民间信贷市场高利贷泛滥、地方政府融资平台债务隐患、金融体系内的影子银行盛行等,能否诱导国内系统性风险爆发?

中国科学院预测科学研究中心日前发布2012年中国经济预测报告显示,2012年商品房价格将难以维持增长趋势,转而进入下行通道,预计商品房平均销售价格将同比下降5.3%左右。

不少外资机构预测中国未来六个月内还有三次存款准备金率的下调。汇丰银行和花旗银行均预计中国一线城市的房价可能还有20%到30%左右的下调空间。

在笔者看来,打破中国楼市“量降价升”僵持近两年态势的关键所在,是去除住房市场的赚钱效应,让住房价格全面下降,让消费者真正有能力进入市场。如果楼市不转型,要使住房真正成为重要的消费市场并非易事。

去年前十月超额完成全年目标  
2012恒大地产剑指800亿

1月16日,恒大地产集团在香港举行“2011年主要经营情况与2012年销售目标”发布会。据了解,恒大地产全年原定的销售目标是700亿元,而恒大在逆市环境下,仅用10个月就完成了全年任务。截至12月,恒大以全年销售803.9亿元蝉联香港内房企冠军,同比增59.4%。基于在政策深化调控的形势下,恒大依然提前超额完成2011全年目标,以及对未来全国楼市发展趋势的判断,恒大集团董事局决定将2012年全年总合约销售目标定为800亿元。

## 恒大为何能连续超额完成全年目标?

对比全国房地产龙头企业的销售情况,可以看出恒大在低迷大市下提前超额完成目标的根源:定位明确、薄利多销、满足刚需,销售策略随行就市,顺应市场和政策战略布局和经营策略。恒大产品定位都是针对首次置业者和自住的普通老百姓需求,产品结构合理。据其内部统计,恒大三线城市项目自住比例86%,投资仅占14%。首次置业比例是64%,二次及以上36%,恒大产品受到首次置业者和自住型置业者的欢迎。因此,恒



大在低迷形势下保持了连续超额提前完成任务的发展势头。

其次,恒大的管理模式保证了产品成本低、品质高。恒大通过管理降低成本以后,本具备较大的利润空间,但恒大选择让利于民,在薄利多销基础上“以量取胜”,市场认可度极高。恒大董事局主席许家印在各类场合多次提到:“恒大的利润主要来自于超前的民生发展战略,来自于超强的成本控制能力,来自于战略合作伙伴(供应商、建筑商)的让利。恒大少赚老百姓的钱,要多建老百姓买得起的精品民生住宅。”

一直以来,恒大都坚持全国布局、快速开

发、快速销售的模式,适应了当前政策调控的大市,为集团拓展提供了广阔空间。截至2011年12月31日,恒大拥有187个项目,其中在售121个项目,2011年新开盘项目65个;销售均价6590元/平方米,同比仅增3.1%,以高性价比达到快速销售,蝉联国内房企销售面积冠军。恒大快速周转模式保证每个项目一年四季都有楼可售,不惜惜售。

## 现金流充裕,确保资金链安全

时下,现金流成为考验房企的最主要、最重要的一项指标。恒大由于顺应市场及政策,坚持快速开发、快速销售路线,市场的认可为企业带来充裕现金流。凭借强大的执行力、增长潜力、巨大的规模以及标准化运营的独特模式,恒大在2011年成功进入大摩指数。

截至2011年12月31日,恒大现金总额达到272.1亿元,拥有未使用的银行授信额度371.5亿元,总共有可动用资金643.6亿元人民币。快速的资金回笼确保企业发展资金链安全,为恒大今年的销售、增长打下

坚实基础。

## 竞争加剧,龙头房企强者恒强

随着楼市政策深化,市场继续两极分化,恒大销售业绩持续增长,不断拉大与同行距离,全国化、规模化已成为房企抗风险重要指标之一,同时,行业竞争亦呈现强者愈强、大者愈大的趋势。2011年恒大进入103个城市,目前恒大已成为国内布局最广、增长最快的开发商。

恒大区域多项目的运营能力和管理能力保证了公司实现稳健增长。加上集团拥有充足的现金流,管理层有信心完成2012年800亿元销售目标,并有信心完成任务,回馈投资者。

2011年,基于房地产政策深化调控的形势下,恒大地产依然提前超额完成2011全年目标,成为首家提前并且超额完成目标的龙头房企,目标完成率第一。恒大的强大执行力是确保集团连续完成年度目标的有力保障,恒大从2009年上市至今均连续超额完成年度目标,实现投资者承诺。

博鳌·金湾  
与世界同步

博鳌·金湾位于海南博鳌滨海旅游度假区,项目总占地2600亩,总建筑面积170万平米,容积率仅为1.0,绿化率约为45%。区域环境全亚洲独一无二,天然形成2.2公里优质海岸线,可以与马尔代夫数千米浅坡沙滩相媲美。

项目北接国际旅游岛先行试验区——龙湾港。龙湾试验区涵盖11个高端产业板块,将重点发展旅游文化娱乐产业以及相关基础性、功能性产业。政策试验包括建免税购物、体育娱乐业、海洋旅游业等。随着龙湾时代的到来,整个博鳌滨海旅游度假区的地价升值和人气将得到极大的提升。而博鳌·金湾作为离龙湾最近的项目,将在第一时间享受到这个实惠。南邻世界财政焦点博鳌亚洲论坛国际会议中心、“吉尼斯之最”的玉带滩、中国首创亚洲唯一的全岛型林克斯风格球场——乡村高尔夫俱乐部以及海南唯一灯光高尔夫球场——亚洲论坛高尔夫球会,海南首家极地海洋世界、西接东线高速,东临素有“第二个波斯湾”之称的南中国海。

整个项目分五大主题元素,由新加坡巴马丹拿担任项目规划,第一大元素是低密度养生别墅,将来会规划专门的养生疗养机构与养生餐厅。第二大元素是分别位于项目南中北部的3大主题酒店,商务会议酒店、养生度假酒店和全海景酒店。第三大元素是一线高层海景公寓,建筑外立面均采用玻璃幕墙,整体外观奢华中不乏大气。而V字形、Y形、X形的楼体形态则是为了最大限度的保持观海视角。在室内的精装修上,根据海南当地独特的气候和海景项目的特点,聘请了新加坡舒颖设计公司全程为项目进行室内装修,装修风格为现代简约主义,装修的牌子上都是国际知名一线品牌。第四大元素是位于项目北侧以及面南海可供业主随时出海的私家游艇码头,并且在潭门港处规划有海鲜餐饮一条街。第五大元素是沿沙滩区域打造的30万平米的滨海园林,由美国EDSA景观公司全程规划,将来规划有国际大型沙滩俱乐部,摩托艇、潜水、冲浪、海底漫步等与世界同步的海上运动一应俱全。沙滩酒吧,海中央将规划海上餐厅,足不出户让您的生活丰富多彩。

整个社区景观规划以水道为脉络,打造东南亚热带风情园林,邀请世界顶级园林景观公司新加坡贝尔高林担纲主笔。除此之外项目还聘请世界知名的物业管理公司世邦魏理仕担任项目的物业管理顾问,为业主提供一站式的服务。

紧邻欢乐海南E栋的两层建筑是是中国最大的国际养生体验中心,二楼暂时作为销售中心使用,以后将会作为项目的养生体验中心。在一楼主要分布有养生理疗、中西特色餐厅、室外泳池、SPA、超市、红酒雪茄吧、健身房,也会配有儿童娱乐设施等,满足业主的基本生活需求。同时项目还引进知名的养生保健机构——元化健保,为业主提供更多的配套服务。

去年12月17日正式对外发售的是分别是欢乐海岸E栋和蔚蓝海岸D栋V字形建筑,整个楼体的设计灵感来源于海底的水草,起价16000元/平方米,均价22000-23000元/平方米,含6000元每平方米精装修(有效期至2012年2月底),这是目前海南在售项目中装修标准最高的。

项目地址:中国·博鳌·滨海大道8号  
湾区热线:0898-66693377  
项目网址:www.kingbay.cn

## 西海瑞园 点燃严冬楼市旺销篝火!

品牌,给予消费者坚定的信心;实力,永远是市场追捧的真正动力!

自元旦至1月16日,短短16天,西海瑞园就签约成交21套,预订100多套,西海瑞园在严冬楼市里却逆市热销,在很大程度上再次见证了这一点。大部分的购房者都是冲着蓝海嘉诚地产这块响当当的品牌来的,深信卓越的蓝海嘉诚地产实力,所开发的大

型高尚社区品质的精良,能大大提升他们居者的生活品质和优雅品位。

## 品牌钜献,安得广厦千万间

蓝海嘉诚地产自成立以来,经营规模不断扩大,经济效益快速增长,社会知名度大大提高,已成为海南省有较强实力和较大社会影响的民营房企。已开发了海口瑞园等多项地产项目,先后获得多项荣誉,在行业内标新立异,众人瞩目。

而位处西海岸海口市新行政中心区域的西海瑞园,自开盘以来,每天来看房咨询的人就络绎不绝,对西海瑞园高瞻远瞩的规划设计,六大景观体系海岸园林的精心雕琢……赞不绝口。在宽敞明亮的营销中心选房的杜女士表示,看着墙上熠熠生辉的荣誉证书,制作雅致的楼盘模型,趁着春节假期看房的人流,可见开发商的品牌魅力,可信度和忠诚度极高,这样的房子品质没得说。

像叶先生这样的购房者很多。而在西海瑞园购房的客户有相当部分来自内地,很多人是趁着元旦、春节期间来海口购房用来度

## 实力雄厚,生活品质有保障

来自上海的名流准业主刘先生说,单纯

的区位、户型、绿化面积已不再是影响购房置业的决定性因素,园林风格、休闲配套、物业管理、建筑风格、景观、科技含量、社区功能的完善等无形的软性的因素,才是像他一样的购房者趋之若鹜的追求。

西海瑞园,是蓝海嘉诚地产专为名流精英、富商仕绅等上层社会生活贵族,在西海岸新市政中心区域度身定制专属的上游生活领地。总建筑面积7万多平米,包括海景公寓、温泉别墅、高级物业、中央水系景观中轴、豪华独立会所等。蜿蜒曲折的中央水系贯穿起整个社区的生活版图,变幻万千的120米宽幕跌水、湖心岛、雾式喷泉泳池……容积率1.0,建筑密度16.23%,绿化率41.3%,十万册社区图书馆等休闲配套齐全完善,社区交通网络体系人车分流,脉络分明,360°安防体系、全职管家制等种种人性化的尊贵物业服务,高贵的品质与东方韵味现代生活和谐融合。

刘先生表示,象西海瑞园这么大型的高尚生活社区,只有实力雄厚的蓝海嘉诚地产才能营造得如此完美,大大提升了居者的生

活品质和高雅品位,他的好多朋友都在西海瑞园住了。

VIP: 0898-68710111/0222

项目地址:海南省海口市滨海大道与粤海大道交汇处

[Http://www.0898xhry.com](http://www.0898xhry.com)

投资商:江西出版集团(中国文化企业30强)

开发商:海南蓝海嘉诚置业有限公司/海南金基置业有限公司

全套营销: CPL中策联盟

楼盘地址:紫园

主要用材:泰丰木业 地板 琥珀帘  
壁纸 布衣 石材等

建筑风格:V字形

设计说明:简练的造型、淡雅的色彩、柔和的灯光,整个空间体现主人的喜好、修养和文化背景……

整洁和留白的餐厅设计,凸显自然和谐。

项目网址:www.kingbay.cn

户型方正实用,南北对流,明厨、明卫、明厅、小卧室、大客厅,多阳台设计,将小区

毗邻的海口市最大的市内公园五源河森林公园(规划中),以及西海岸的美丽海景尽收眼底。

## 设施配套 完善齐备

在休闲步道、组团绿地及庭院绿地、小区中庭等处设儿童游乐场、游泳池、老年人活动场地等。

北区设半地下室会所,南区沿内环南路设商业服务超市、餐馆、银行、康体等项目,满足该小区及周边地块对饮食、娱乐、购物和休闲的需求。商业立面设计与住宅立面设计相互协调,渗透形成一个整体。

安防设施方面,该小区规划为封闭式管理居住社区,各组团均设有单元门禁对讲系统,完善的配套设施和智能化安防配置凸显高住宅品质,为轻松居家最大限度提供安全保障。

## 景观设计 生态立体



## 金牌户型 舒适怡人

北区为别墅建筑,分联排及独栋两种形式,建筑地面3层地下1层,别墅功能配备齐全,注重强调大起居室、入口门廊的概念,即高客厅(挑高客厅层高6.8米)与花园的紧密结合,门廊高度空间与花园的渗透,底层赠送地下室及下沉式庭院等趣味空间,充分展现不同于普通住宅的特性。

南区住宅区为一梯两户和一梯四户的十一层至十八层不等的板式小高层住宅楼,

海南日报房地产策划营销有限公司  
值班主任/刘钦 主编/毕军 美编/张昕  
2012年1月19日星期四

电话:0898-88391699  
海口总部:0898-68551911  
海口万佳分部:66830908  
琼海分公司:62923077

恒泰装饰

全国免费咨询电话:800-8765-009 [www.hitedc.net](http://www.hitedc.net)