

# 携旗下四大项目绽放京城 鲁能城引领中国休闲地产迈入黄金十年

2009年12月22日,“国际休闲地产供应商”海南鲁能城,在北京励骏酒店举行了主题为“冬·去”的国际休闲生活品鉴会,在冬至这天,以南国的“椰风海韵”,给寒冷的北京带来阵阵暖意。

## 国际旅游岛来了 鲁能城模式下的海南蜕变

“海南需要高端度假酒店,度假公寓等一批具有核心竞争力的旅游度假产品,同时,需要利用海岸线、山地、森林等优质资源,打造一流的热带海岛度假假地的服务设施,更需要一种全新的休闲地产模式,来引领海南未来10年的发展。”据海南省住建厅总规划师宋伟介绍,海南正有计划、有规划地开发建设旅游休闲地产,在国际旅游岛建设中,旅游地产要形成酒店房产、休闲房产、文化房产、生态房产、娱乐房产、复合房产等六大产品体系。这其中,休闲房产为重中之重。

海南岛得天独厚的自然资源和在海南建设“国际旅游岛”的战略刺激下,引得上百家地产企业,上千亿资金纷纷登陆。其中不乏万科、鲁能、富力、雅居乐、中粮、中信等国内一线和上市地产公司,这些品牌开发商纷纷进入后,凭借地域资源、环境、文化特色和各自的品牌特色相继走上优化产品结构精品化路线。

比之20年前,海南地产品质有了很大的提升,逐步走上了升级换代之路。

可以说,目前的海南房地产市场的产品不管是品质、建设、园林、规划、配套等方面都有较大提升,但大都还是局部的或单一功能的提升,众多项目只是单打独斗,也没有令人眼前一亮的全新理念模式。

市场层面上的机遇与挑战,给海南地产人提出了更高的要求:如何开发面向国内、外高端消费群体并具有“海南特色”的滨海休闲地产,并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?

显然,对于有责任的发展商来说,这不仅要求他们扮演自身湾区内的主体开发角色,更要为提升海南城市建设和国际化的整体形象做出贡献。

海南鲁能城高举“国际休闲地产供应商”和“中国特色休闲地产第一品牌”的大旗,这正是海南建设国际旅游岛的战略不谋而合。其“鲁能城环岛休闲圈”战略部署,亦让我们看到了海南地产变局的良好趋势。

## 18年构建环岛休闲圈 鲁能城的休闲王国梦

在海南,当问及“哪家开发商的产品最值得信赖”,很多买过房子和准备买房子的人都会回答是“鲁能”。

20年前,建省办经济特区的号角吹响,十万人南下闯海,点燃了海南梦与中国梦。但随后的房地产低潮,几乎让所有房企均逃之夭夭,而鲁能是少有的选择坚守的房企。

2009年9月底,鲁能集团在海南的区域管理公司——海南鲁能城管理有限公司在三亚隆重举办成立仪式,宣告鲁能地产自1992年登陆海南的各路“陆战队”整编改制为“方面军”。海南鲁能城的应势而生,为海南的国际化建设添砖加瓦——整合新生的海南鲁能城将统筹规划、全面协调、管理鲁能集团在海南的地产业务,以应对新的发展形势。

鲁能城一成立就以“国际休闲地产供应商”的形象亮相,摒弃海南传统意义上的地产开发理念,明确企业的战略定位和发展方向,为海南提供了一种以休闲、度假为主的全新生活方式。

在“国际休闲地产供应商”的企业愿景下,鲁能城旗下诸多项目均以国际化的视野进行定位,在项目开发建设过程中汲取了地中海沿岸、迈阿密、南加州、夏威夷、南太平洋、迪拜、马尔代夫、巴厘岛等全球经典休闲度假生活的精华,并结合海南特色,在一定程度上丰富了海南“国际旅游岛”的内容。如海蓝福源在建筑上汇集了世界上各国的建筑风格,在项目配套上配备了国际SPA会所、国际帆船港、国际游艇港、国际会议休闲中心等。

同时,鲁能城的项目定位倡导国际化的休闲方式,如鲁能·三亚湾新城,项目定位为“迈阿密式国际时尚休闲城”,海蓝福源则为“海上的香格里拉”,海蓝椰风是“纽约长岛式滨海度假区”。在诸如美国创新王国、美国HOK建筑公司、澳大利亚BON高尔夫管理顾问公司、澳大利亚柏涛(墨尔本)建筑设计有限公司、美国世邦·魏理仕、新加坡DP等十几家国际顶级规划设计公司的倾力打造下,鲁能城无疑将提升海南休闲度假生活方式。

只有懂得休闲地产,才能懂得海南。深度研究海南休闲度假需求后,鲁能城以比肩国际的战略视野,提出了“鲁能城环岛休闲圈”的发展战略,即RPS休闲地产发展模式;以R-Resources 休闲资源整合,吸纳稀缺滨海休闲资源,奠定休闲地产的基础价值平台;以P-Products 休闲



## 鲁能城 引领中国休闲地产迈入黄金十年

据研究报告显示,预计到2020年,中国将成为世界第一大旅游目的地和第四大客源输出国。

并据《2009胡润财富报告》显示,中国有825000个千万富豪和51000个亿万富豪,每1万人中有6人是千万富豪。并且,中国的超级富豪在这次金融危机期间大幅增加,已经成为目前财富增长最快的国家。

他们对滨海休闲地产等品质生活要求变成一种强大的市场需求,而国际旅游岛概念,让外界对海南产生了更好的投资预期。

鲁能城的开发理念则令人联想到华侨城。多年以来,国内尝试开发休闲地产的企业不知凡几,但能持续走到现在的却属凤毛麟角,华侨城算是其中一个。

通过规划,将旅游资源与地产资源优势互补,形成良性互动效应,并使企业产生出最大的经济效益和社会效益。很显然,华侨城和鲁能城通过整合各种优质资源,均走出了一条独具特色的地产开发之路,这两种模式势必都将给中国旅游地产带来深远影响。

而与主题公园为主、让人重复消费的华侨城模式略有不同的是,鲁能城模式的终极目的,就是为社会高端人群打造高品质的度假产品,让人们真正能够留下来,享受安逸、便利、丰富的度假生活,而不仅仅是做观光客,以此为经济增长提供消费动力,因为国际上成熟的旅游目的地,75%接待功能均落在居住性产品上。

海南升级为国际旅游岛发展的十年,正是中国成为世界第一旅游目的地地的十年,海南岛的发展与国家的发展同步,在这发展的十年,需要与政府发展同步思考的企业。

很显然,定位于做国际休闲地产供应商的海南鲁能城,可谓与政府同步思考,“国际旅游岛”规划契合,鲁能城成为了海南休闲地产最强劲的发力者。

凭借着“鲁能城环岛休闲圈”所蕴含的核心竞争力,鲁能城站在了海南国际旅游岛建设和中国休闲地产发展的制高点,为其它休闲地产开发商们铸造了一个难以超越的样本;国际旅游岛建设的先行者,海南休闲地产人国际顶级阶层的实践者,大手笔绘就海南休闲地产新蓝图的先行者。

鲁能城模式的意义还不在于仅仅在于休闲地产开发,深层次上,更能代表地产行业的一个全新模式和开发方向,引领中国休闲地产迈入黄金十年!

产品开发,深度研发休闲置业需求,构建休闲地产的基础品质空间;以S-Services 全程休闲服务,关注客户来岛休闲的全方位需求,提升以休闲为核心的休闲地产价值标准。

三维一体的原创RPS战略模式,构成了海南鲁能城休闲地产“价值铁三角”,将硬件(度假目的地、景观环境、建筑产品)与软件(365°环岛休闲服务)同步升级,并以完整的休闲地产价值体系,深刻定义“休闲地产”的价值内涵,完美演绎国际休闲地产供应商的风范。

“鲁能城环岛休闲圈”决不仅仅是指鲁能城在硬件上所进行的环岛布局,更深层次的含义,是指以鲁能城为核心的软件服务,鲁能城特1号产品——海南鲁能城,即以400呼叫中心、卓越车队、鲁能会体验厅等为窗口的服务产品,首创“365°环岛休闲服务”体系。其“全程休闲度假顾问,一站式环岛休闲服务”,是一个整合休闲资源、产品和服务三位一体的、专注于滨海休闲地产的开发和服务的体系,它在产品打造、功能配套、服务上都得到了全面的提升,以满足海内外追求高品质休闲生活和尊贵感受的客户的需求。

“365°环岛休闲服务”体系,让业主无论走到那一个项目所在地,都能24小时全天候体验到海南鲁能城的贴身服务。可以说,正因为有了海南鲁能会和各大项目的完美结合,才使得“鲁能城环岛休闲圈”超越了传统意义上以硬件功能为主的旧的休闲地产模式,让其成为海南环岛休闲度假全天候、全方位的服务商。

犹为可贵的是,海南鲁能城主推的四大王牌项目,都以不同文化为卖点,将国际先进的旅游地产理念和海南当地的地域文化相结合,打造出独一无二的“鲁能城文化”。如三亚湾新城的国际文化交流会所、海蓝福源重金修建的永庆寺、国学院、海蓝椰风精心打造的文化广场,以及山海天融入的“福祿寿喜”吉祥文化,均将海南独具特色的地域文化推向了海内外,在国际旅游市场竖起中国文化的旗帜。

# 海口万元豪宅解密(一) ——双庭院·海 HOUSE,高品质的海生活



由香港上市公司盛高置地(香港联交所代码00337)开发的荣域在2009年底悄然推出新一期单位,据闻均价超过10000元/平方米。令人惊讶的是万元豪宅开盘以来持续热销,销售金额已超1个亿。盛高·荣域究竟魅力何在?万元豪宅为何依然如此热销?从本期开始,我们将陆续从各个角度为大家解密盛高·荣域万元豪宅的价值所在。

## 高品质的海生活——盛高·荣域价值所在

海南岛拥有全国最丰富的海资源,但一线海景资源却是非常稀缺的。海口市区内的一线海景资源更是弥足珍贵,拥有一线海景资源的项目屈指可数,并且具有良好的升值潜力。盛高·荣域位于海口市区内最稀缺的一线海景宝地上,小区临海而建,北侧直面琼州海峡。它拥有着弥足珍贵的一线海景资源:广袤大海、宽阔蓝天、碧水银沙、椰风摇曳。

的水景园林,来到盛高·荣域北部的海边。脚踏着细软的沙滩,呼吸着从海上吹来的新鲜空气,畅谈着自己喜欢的话题。漫步在沙滩上,看着碧波万顷的大海,享受着大自然的恩赐,温和优美的海岸线配着金黄的沙滩,美不胜收,顿时世界特别安静,只有闲适的假日生活;孩子们在海边戏水,在沙滩上涂鸦,用沙子砌城堡,未来的小建筑师、小画师……散步至近在咫尺的白沙门生态公园的滨海浴场,畅游在大海中,快乐无处不在。

## 高品质的海生活——外地客户的梦享生活

盛高·荣域的海生活——推窗沐海、凭栏眺海、亲海呼吸、浴场畅游……一位来自北京的荣域业主,在新区开盘当天就重复购买了顶层海景单位:“我们北京人对海南岛有着特别的感情,这里气候好、空气好、环境好,特别适合度假和生活,我自己也一直特别想买一套海边的房子,推开窗就能看到海的那种。在得知盛高·荣域新一期的单位推出后,我就不犹豫地又购买了一套单位,而且这套单位是顶层单位,拥有小区内最好的海景。其实盛高·荣域这次推出的多数单位

都能看到海,但是我选择了最好的海景单位!而且对我们来说,这么高品质的项目均价10000元/平方米确实不贵。我还介绍了多个朋友一起过来团购呢。”

盛高·荣域新一期开盘至今,不断地出现抢购火爆场景。来自江苏的一位客户刚刚获知项目信息就迫不及待马上飞往海口,当天一次性付完全款,也是购买了一套海景单位。他说:“来海南买房子,就是要看海。这么好的海景单位,拥有它是一种享受,以后会有更大的升值空间。”

拥有盛高·荣域“双庭院·海HOUSE”万元豪宅,就拥有高品质的海生活。这是一种气度非凡的生活,专为尊贵的高端客户打造的亲海生活。

后记:盛高·荣域位于海口市以教育、居住为主的综合片区——海甸岛北段,西侧与政府重点打造的千亩白沙门生态公园为邻;北侧直面碧波万顷的琼州海峡;距离市中心仅10分钟车程。优越的环境、便利的交通、完善的生活配套是盛高·荣域得天独厚的外部优势。项目整体容积率仅为0.75,新一期B区——“双庭院·海HOUSE”全部为80-150㎡的6-9层花园洋房,户户均拥有超大入户花园,部分特色双庭院,超大景观阳台,让前来购房的客户一见钟情。(文:王月婷)

# 逾500名各界贤达智慧加盟锦地翰城礼献海口

逾500名各界贤达加盟,其中囊括岛内外教师、医生、作家、艺术家、学者、编辑、记者、高管、企业家等众多行业内精英人士,70%为本科学历,20%硕士学历,一个近50万平方米的知识型生活城正跃然海口之上。日前以“人、文化”为社区氛围建设愿景的50万平方米教育复合型第一城锦地·翰城一期在海口市掀起新一轮置业风暴,其以“终身教育服务体系”为核心价值的创造性开发模式也赢得市场的一片掌声。

## 20年海口 16年罗牛山

1993年成立,1997年在深交所上市(股票代码:000735),1999年公司获得“全国先进企业——五一劳动奖状”,2002年公司被评为国家农业产业化重点龙头企业。每一步坚实铿锵的脚步,连成罗牛山16年的成长。“真心、放心、欢心”是罗牛山的坚持,从未改变,16年的汗水,16年的经验,16年的资本积累,16年的积极进取,成为罗牛山的资源优势 and 信誉保障。也称为锦地翰城的保障。

## 50万平米文化美宅 因人而聚

据了解,锦地·翰城地处教育示范基地秀英白水塘区域,锦地·翰城北临海口市第一中学高中部,南临海口景山学校,西靠海口市旅游学校,中括海口市交通学校,东接海口市卫校和边防学校等,地处规划中的教育示范园区的中心位置。天赋文脉之地,注定为海口文化生活而生,其将与中心城区连接成海口人才资源整合的黄金走廊,积极投身将人文资源转化为经济发展优势的大海口文化事业学校。其首创终身教育服务体系指引社区氛围营造,幼儿养成、童蒙养正、少年立志、成人养德、老老养心,将“人文海口工程”所提倡的“以人为本”精神进一步升华,成功塑造出有别于过往固有物化居住模式的海口知识型宜居范本。

负责人表示,因为对于这片学府之地的珍视,也作为罗牛山锦地地产的开局之作,锦地翰城将更加注重项目的核心价值,不仅是海口开先河的教育复合型地产第一城,每一个细节也都倾注了文脉的切片,无论商业还是会所,无论道路设施还是建筑户型,都被因地制宜地赋予了各式教育主题。每个业主不再是被动地适应社区文化,而是主动地创造社区文化,整个锦地·翰城将因为教育自身带来的可持续发展性,在社会延展过程中长期发光发热,显示出极为可观的升值价值。

尤其值得一提的是,锦地·翰城四个分期会所将大力引进图书馆分馆、海南美术馆、国学馆等文化交流权威场所,同时首创文化主题步行街,无论个人还是群体,居家出行都将倍受文风熏陶。负责人强调,锦地·翰城的每个业主将不再是被动地适应社区文化,而是主动地创造社区文化,每个人都将在此找到知己,沟通交流成为易事,同时各年龄阶段的人都将得到自身层级又一次升华。负责人表示,近期加盟的教师、医生、作家、艺术家、学者、编辑、记者、高管、企业家等逾500名各界贤达与锦地一起,成为了“人、文化”大事业首批实践者,对此致以衷心感谢。

## 终身教育服务体系之美术月 法国油画艺术展首启帷幕

同时,据负责人介绍,锦地翰城提倡的终身教育服务体系,不仅仅是概念。也是项目一直贯彻的价值观。“幼儿养成、童蒙养正、少年立志、成人养德、老老养心”将更多地体现到这一座生活城后续的系列运营中去。目前终身教育服务体系联盟正在积极筹备,首期“终身教育服务体系”体验系列活动将在2010年1月1日正式开始。罗牛山锦地地产、海南大学艺术学院、海南省油画协会共同举办“牧之一法国古铁雷斯油画艺术展”将在锦地翰城营销中心启幕,礼献海口。

# 8大生活价值,广物·滨江 帝景领跑海口滨江地产



2009年初以来,滨江新城一直吸引着全海口的目光,区域内首个高品质大型项目滨江帝景的面市,更在海口地产界掀起了一场滨江风潮。12月20日,滨江新城标杆项目滨江帝景举行盛大的开盘盛典仪式,著名歌唱家汤灿、王宏伟亲临现场,千人齐聚南渡江畔,上演一场海口前所未有的江岸盛典。

作为进驻海南的首个项目,广物地产倾注了大量的心血建设滨江帝景,运用已在广州、清远、肇庆等地开发多个精品项目积累的丰富实战经验,打造滨江新城标杆品质社区。广物地产携手哲思国际设计有限公司、美国KXA建筑师事务所、雅克设计机构联手打造精品建筑,通过科学合理的布局与规划设计,以85-123平米2房、3房为主的户型户户带入户花园、景观阳台、观景飘窗,通透明亮,舒朗宜居,景观效果绝佳。

价值一:尊处滨江新城——海口新城市中心。滨江帝景位于滨江新城起步区核心地段,汇聚城市稀缺资源,坐享综合性未来新城市中心无限发展潜力。

价值二:33万平米江畔国际高尚生活社区。南渡江首个大型品质社区,将国际品质高尚滨江生活模式引入海口滨江,带动江滨生活品质升级。

价值三:尊享近1000米一线南渡江生态盛景。邻南渡江而居,拥享独一无二滨江十里画廊人文景观和自然美景。

价值四:新古典风格建筑,彰显尊贵身份。新古典建筑美学与现代居住完美融合,极富张力与质感的开阔空间,展现生活的尊贵品质。

价值五:立体风情园林,生活在自然中绽放。围合式园林组团、水景主题景观、欧式景观小品、百余种热带花卉营造充满欧式浪漫情调的热带风情生态园林。

价值六:360°管家服务,礼遇尊崇生活需求。星级酒店服务为标准,针对每个业主的不同需求,提供量身订做的个性化物业服务。

价值七:豪华酒店式会所,超越国际生活高度。多功能豪华酒店式会所,囊括棋牌室、健身中心、餐饮、会议、娱乐馆、咖啡厅等,定制高端社交平台。

价值八:近20000平米风情商业街,呈现完美配套。倾情打造塞纳滨江商业街,引入欧洲经典商业模式与元素,餐饮店、品牌旗舰店、超市等应有尽有,全面满足生活需求。

# 祗园服务式公寓排号 认购点燃海口楼市

祗园,作为海南首个全服务住宅生活模式的地产项目,祗园文化体验月的火热开展,使全服务的概念已被众多消费者所熟悉并且深入人心。祗园,不仅是区域位置、产品品质、景观环境等是高端消费者购房的首选楼盘,更是将全服务的服务理念演绎得淋漓尽致。“以人为中心”的关怀理念贯穿于项目始终,从人的居住感受来精雕细琢,以达到人居舒适化的效果。祗园,更是首家引进酒店家居一体化的星级服务标准,依托服务式公寓将此标准延伸到每一套住宅,为业主提供个性化的贴心管家服务。在祗园,不仅能尊享温馨家居生活,更能享受每日的度假生活,每日的酒店服务。

自本月16日现场营销中心对外开放以来,祗园销售率节节高攀。独栋别墅现已售罄,双拼别墅销售已超过40%,洋房销售已逾80%。来祗园现场看房的消费者中,有相当一部分对服务式公寓抱有极大的购买热情,所以应广大购房者的要求,开发商于本月推出服务式公寓对外销售。45平单间、89两房保留单位已于本月22号开始排号认购,开发商也给予了极大优惠,推出当天就已经排号15套,认购情况是相当的火爆。

祗园服务式公寓独立于项目南边,位于祗园园区入口位置,是南北通透的板楼,公寓正北面是园区的温泉泳池园林,公寓二楼即可观海,北望南渡江及琼州海峡,视野开阔。祗园的物业服务体系更是针对服务式公寓的特殊性,为业主量身制定了两种服务方案,任其选择。一种用完全自用型,业主按照原一精装配备家具家电,交房标准购买自住;自用型业主享受服务式公寓服务体系中的相关收费服务内容,如更换布草及日常洗漱用品,有保洁用配套设施;自用型业主自行承担物业服务费及日常维护费。另一种服务方案是针对经营托管型业主。这类型业主自住期间统一精装配备家具家电的交房标准,如需委托经营,酒店管理公司为房间按酒店经营标准需配置床上用品、日常洗漱用品、小家电等;在闲置期可委托酒店管理公司对其进行经营,业主自行和酒店管理公司按比例分成。业主自住期自行承担物业服务费及日常维护费,托管期按70%承担物业服务费;业主自住期间享受服务式公寓服务体系中的相关收费服务内容,如更换布草及日常洗漱用品,有保洁用配套设施。这样,公寓在闲置期委托酒店管理公司经营,既得到了良好的通风保养,也可以获得一份意想不到的收入,创造新的价值。

全服务专线:0898-36612345 36665888

欢迎登陆:www.jiayuan.com 开发商:海南佳宜房地产开发有限公司 海南思维投资有限公司 项目地址:海口市海甸岛和平大道65号