

品味人居

超越、精心、品质、品味——

紫园 B 区精装公寓
品位生活再升级

从大气天成的 A 区自然景观，到精细化打造、美轮美奂的 B 区风情园林；从市场上高喊精装的口号，到联手家居装饰配套服务商，打造精装修交房标准；从引进智能化硬件设施，到导入国际品牌物管顾问的软性服务体系……紫园 B 区，正在尝试一个全新的跨越。将品牌视为承诺，在品质地产的战线上，实现各品牌的强强联手，呈现消费的终极价值。

个性化精装公寓
超越品质、格调升级

紫园 B 区精装公寓，特邀长期担任全国大型房地产企业室内设计及顾问工作的品牌设计公司——源创品格设计公司全程担纲设计，秉承“为提升中国住宅产业的精品化而奋斗”的理念，全力为紫园 B 区首批五款主力户型的花园洋房提供个性化室内设计。每个户型均精心设计出三种个性化方案，独具韵味的室内空间，与自然园林环境互动的同时，让居家生活更具实用性、更为人性化。精装一体化的设计理念和方案，为客户实现一步到位的品味生活格调。

一体化装修，品质升级

以高水准的施工质量、技术过硬的装修团队、以及完善的服务体系为业主打造一体化装修服务，从装修施工、装修监理，到竣工验收、家居配饰、污染防治，实现全程质量掌控、跟踪服务，以卓越品质为业主营造舒适、无忧的环境，一体化装修，创造高品质的居家生活。

高档品牌配套设施，品位升级

从地面铺砖、家用电器、整体橱柜、厨卫……生活的每一个细节，都为您考虑周详。紫园 B 区精心甄选了品牌设备供应商。现已引进 TOTO 卫浴、格力空调、老板牌厨具、华帝热水器、整体橱柜等，及更多知名品牌相继加盟。一体化的家居家电配套设施及装饰配套服务，为客户的品位生活增添。

品牌联手，呈现消费终极价值

优秀的品牌，会将承诺视为自己的生命，“我们的成功是建立在客户成功的基础之上，紫园崇尚更悠闲、更自由、更有活力的生活方式，并为之自豪；紫园 B 区的产品简约而不失稳重、张扬个性且富有艺术感染力。”从恩祥地产董事长李福顺的话不难瞥见，品牌的创建实际上就是和目标客户在价值观念上进行的深层沟通。此次紫园 B 区升级产品所作的尝试，正是来源于房地产产品品牌打造过程中的深层次体验，而品牌的强强联手，呈现给客户的，将是消费的终极价值。在海南建设国际旅游岛的今天，为高端旅游地产提供了可借鉴的发展模式。

紫园 B 区，全新升级产品
90、125-180 平米水岸花园洋房
4 月 30 日盛大公开，敬请关注！
悠闲热线：3666 9999



图片说明:地中海式建筑的魅力来自于依海而居的壮观景象,优美的装饰曲线、鲜明的屋角轮廓,体现了天空和海洋的明快色调和建筑规划秩序,唤起人们对海洋和土地神秘而强大的想像

栏目寄语

都说建筑是凝固的诗歌、流淌的音乐。古往今来，人类在代代繁衍生息中形成了辉煌华丽的建筑历史，沉淀了带有浓郁地域色彩的各式建筑风格，如地中海风格、西班牙风格、东南亚风格、中国苏州园林风格……海南建设国际旅游岛，相信读者对世界各地多姿多彩的建筑风格会有更多的兴趣和关注。本刊特开辟“建筑世界”栏目，使读者在欣赏世界经典建筑的同时，对国际旅游岛人居理念和健康生活方式也能产生些许思考和创意……

欢迎广大读者给本刊编辑部推荐和提供相关题材的摄影作品、配图说明（或 100 至 300 字的建筑艺术赏析文字）。

联系电话：66810283 邮箱：736380226@qq.com

建筑世界

楼市直通车

“新政”频出剑指高房价

一系列力度空前的房地产调控措施在最近一周密集出台，为原本热火朝天的楼市迅速降温，各地房地产市场充斥着浓厚的观望气氛。一时间，对于建设中的国际旅游岛海南楼市前景如何，媒体各有说辞。本刊记者就此进行了深度采访。

市民：新政考验买房动机

二套房贷款首付款比例不得低于 50%，贷款利率不得低于基准利率的 1.1 倍，对商品住房价格过高、上涨过快、供应紧张的地区暂停发放购买第三套及以上住房贷款，对不能提供 1 年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民暂停发放购买住房贷款……

自从房贷新政出台，深圳发展银行海甸支行个贷部客服经理韩先生这几天接到很多客户来电，“我的房贷还没有批复下来，是不是现在开始执行新政，首付要增加一成？”“我不是海南户口，也没法提供 1 年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明材料，我的按揭能办下来吗？”

“地产政策的调控出发点之一还是要抑制房价过快上涨，正是去年以来宽松的信贷和优惠的条件，大量利用金融杠杆短期获利的投机者在市场兴风作浪，投机获利成为市场上最热的一股势力，并促成这一轮的价格上涨。”从事投资行业的尹先生表示，一系列房贷新政直指抑制投资和投机需求，让人们对于楼市“高烧”降温充满期待。“最有效而快

速地打击投机，收紧信贷是最简便方法。同样的资金基础，如果提高门槛，第二套和二套以上的需求就可以被部分强行冻结。”

“刚开始看到二套房首付增加时，觉得‘误伤’到我们这种改善型需求者，现在也想明白了，要是真能把房价降下来，首付提高也值！”打算完成住房升级的郭女士现在并不着急出手，她算了一笔帐，如果在新政出台前以 10000 元/平方米的价格购买一套 120 平方米的住房，总房款为 120 万元，四成首付 48 万元，以基准利率的 1.1 倍贷款贷款 72 万元，但是如果新政能使房价下降 20%，那么以 8000 元/平方米的价格购买 120 平方米的住房，总价为 96 万元，五成首付也是 48 万元，同样以基准利率的 1.1 倍贷款贷款，但贷款额少了 24 万元。

开发商：退潮时才知道谁穿没穿泳裤

从 12 月开始，一路走高的房价，让开发商赚得盆满钵满，也加大了百姓通过市场解决住房问题的难度，增加了金融风险。中央政府重拳频出，对捂盘惜售、囤积房源、哄抬房价等违法违规行为，严肃处理。

按住房城乡建设部要求，预售许可的最低规模不得小于栋；未取得预售许可的商品住房项目，不得以认购、预订、排号、发放 VIP 卡等方式向买受人收取或变相收取定金、预定款等性质的费用；取得预售许可的商品住房项目在 10 日内一次性公开全部

准售房源及每套房屋价格，并严格按照预售方案申报价格，明码标价对外销售。

对于这些规范市场的政策组合拳，“对中小开发商资金实力的考验”在行业形成话题。

“涨价的高潮一来，连垃圾都可以卖钱！”富力地产、广物地产等品牌项目负责人表示，市场销售火爆时期，个个楼盘都遭遇不同程度的“哄抢”，啥样的房子都能卖，挖个大坑的工地依然挤满看房的人群，这其实是市场非理性的表现，无法体现品质楼盘在竞争中的优势。当市场火热的时候，短见的开发商只讲究速度，不注重产品的品质，这其实是市场的不公平。

滨江帝景负责人表示，通过一系列政策调控，房地产市场销售会相对冷静，“这个时候，谁的房子好卖，谁的房子滞销，就会凸显出来，在市场需求不旺的时候，那些品质相对较低、价格稍高的楼盘无疑是市场淘汰的第一梯队。”正如巴菲特所说，大潮来时，人人奋勇向前，俨然个个都是游泳高手，但到大潮退去的时候，才知道谁穿没穿泳裤。

“高端的自住和度假需求者要的是环境和品质俱佳的房子，他们资金实力雄厚，购房基本不做按揭，所以房贷政策对其影响不大。”地产策划人李东绪指出，未来市场区域理性之后消费者在为高房价买单的同时一定会考虑产品质量问题。“现在客源进一步萎缩，下一步市场供应量急速增加必然导致激烈的竞争。如果大家都要死扛价格的活话胜出者一定是高品质者。”

■手记
炒房资金要“堵”也要“疏”

这几年来，楼市冷，信贷松，楼市热，信贷紧，信贷杠杆的重心随楼市冷热不断变化，于是有人说，仅仅是信贷上做文章，治标不治本。虽然提高首付，抬高门槛，可以将一部分没有资金实力的投机客赶出市场，把楼市的投机热度降低几分，但问题是现在许多投资客和投机客人家不差钱，你提高首付，他无非多掏点银子，影响不是很大。

又有人说，“信心比黄金更宝贵”，先不提置业门槛提高的实际阻拦作用，动摇预期，触动信心这一点毫无疑问。但是耐人寻味的是，一旦需求大幅抑制，成交重现低迷后，又该如何？

“兜里揣着钱，总觉得一天不值钱了，不买房他们能做什么？”采访中一位从事投资消费者反问。

的确，现在相当一部分居民手中积累了一定的财富，客观上有保值增值的需要。而我国的投资渠道相对还比较有限，再加上国际金融危机的冲击导致一些传统出口型制造业遭遇困难，社会资金的投资渠道就更显不足。另一方面，这几年楼市一枝独秀，大量社会资金都往楼市这一条道上挤，不但加剧了资金在各行各业、各领域分布的不平衡，而且为楼市埋下隐患。

毋庸讳言，政策重拳必将加重炒房者的心理压力并影响其预期，但是严格有力的调控政策在为投资楼市降温的同时，大量游资何去何从？正视这一现实，既“堵”也“疏”，为资金寻找更多的健康多元的投资出路，才能从根本上扭转市场资金对楼市的追捧，真正为楼市降温。（湛墨）

煮房论道

招住骗申 保障房的贼手

□ 萧清

不久前，深圳市第二次保障性住房申请受理初审合格家庭公示期结束之际，出现了令人费解的奇怪现象：至少有 299 户初审通过者在政府部门工作，其中不少申请者甚至还拥有售价超过 5 万元/平米的豪宅。据悉，在接到群众举报和舆论监督后，部分申请人已经主动退出申请，这似乎已从反面证明其之前行为的违纪性，否则到嘴的“肥肉”谁愿意吐出来呢？

最近，有传闻说北京周边均价 3 万元/平米的小区，公务员购买仅需 5000 余元。住房和城乡建设部政策研究中心主任陈淮也承认眼下存在着某些“超国民待遇”的住房现象。如此说来，各地一些政府部门及公务员变相染指保障房已不是什么秘密了。

众所周知，保障性住房是与商品性住房相对应的一个概念，是政府为中低收入住房困难家庭所提供的限定标准、限定价格或租金的住房，由经济适用房、廉租房等构成。为了使困难群众居者有其屋，各地政府对保障房申请条件有着严格规定。令人匪思所及的是，一些收入和保障在中国几近高端水准的政府公务人员，却十分垂诞弱势群体排长队等候着的保障住房！为此不惜绞尽脑汁、挖空心思，有的竟然玩起了假结婚、假离婚等“绝活”，别说不提管用，过关得房者不乏其人。中国著名朦胧派诗人北岛曾有一句句：“卑鄙是卑鄙者的通行证，高尚是高尚者的墓志铭”，用在这里蛮贴切的。

为何贼手敢屡屡伸向保障房？一方面原因在于对保障房的申报审查和资格认定等环节上可能存在漏洞，给暗箱操作者造成了可乘之机，有些人人别的兴许不行，但为攫取个人利益见缝插针之能事却炉火纯青；另一方面则在于处罚过轻，很多时候即使查出来也只是退出而已，违法成本过低，不干白不干。

海南今年将建 10 万套保障性住房。在此深入人心的住房惠民政策背景下，如何才能揪住骗申保障房的贼手？笔者认为，在漏洞堵塞上应做到：制度保证，监督到位，信息透明。从这个意义上看，浙江嘉兴市规定有车族不能申请经济适用房，固然有一刀切的嫌疑，但至少在初衷上有其可取之处。同时，在案例处理上不能仅仅停留在发现骗申令其退出就算完事，应当按照《公务员法》和《行政机关公务员处分条例》的相关规定，追究责任，其行径是否涉嫌诈骗，要一查到底。

无独有偶，近日三亚市的做法就很值得肯定和借鉴：三亚保障性住房已经开始实行“三级审核，两级公示”的审核模式，申请人所在单位、辖区村（居）委会受理和初审后，还要经过区管委会、镇政府或主管单位复审及市住建局、市民政局、市民宗委终审。在初审和终审阶段，审核单位还要对符合申请条件的申请人进行公示，接受监督和举报。对于不认真履行职责、出具虚假意见、提供虚假证明及滥用职权、营私舞弊甚至收受贿赂事据确凿的，三亚市委、市政府将对相关责任人和单位领导予以公示通报并追究党纪政纪处分。三亚市监察局、市住建局将制定相关规定对违纪违法人员进行查处。

温馨家园

庆豪·金碧文华 海南首个业主邻里节五一即将推出

买房，与其说是买房子，更不如说是选择一种生活，一种基于水泥钢筋之上的生活方式。但城市的发展，却让居住成为一种隔阂：相邻而居却互不相知，也许住了好久，你也不知道你的对面邻居是谁。一扇门、一堵墙、一幢楼，就像一道道鸿沟，隔住了毗邻而居的欢乐，一如我们可以登上月球，却无法跨进邻里的门。

海南庆豪地产，以打造居住的人性化为目标。我们不仅希望因我们的用心，为庆豪·

金碧文华的尊贵业主提供人性化的居住空间，更希望通过携手香港招商局和永旺物业，为业主创造一个“亲如一家，和谐相处”的人文社区。所以在小区里面，我们不舍成本增设免费对业主开放的室内棋牌室、室内儿童游乐场、室内健身区、室外健身广场，以及在小区随处可见的休闲木椅，让业主有更多共处的活动空间。

同时庆豪·金碧文华还将借五一社区泳池开放之际，特举办一场以“五一水上狂欢

日”为主题的邻里节活动。特设丰富多样的趣味水上团队活动，如有“我是潜水王”、“宝贝向前冲”、“水上梦之队”、“穿越索马里”等，让业主不仅能感受到水上趣味活动的乐趣，更能感受到邻里之间的和谐友爱。而本次活动设置的丰富奖品如电冰箱、空调、自行车等，也将给参与业主一个意外的惊喜。

庆豪·金碧文华邻里节一经推出，就得到了业主的踊跃报名。许多业主在报名时都纷

纷表示，现在的社区，太需要举办这样的类似活动，毕竟远亲不如近邻啊！

据悉，庆豪地产此次即将举行的邻里节活动为海南首个针对业主的节日，庆豪地产用业主嘉年华的方式来拉近人与人之间距离，以此唤醒邻里之间的亲情，这更加彰显庆豪地产“以居住者的心为标杆”的产品理念。而这一邻里节的举办，相信会给“世界人居天堂”的海南地产以更多的启示，让更多的社区开始关注居住的本质。

