

三亚新闻

“铁锤”砸向违法建筑

海棠湾两天拆除 142 栋违建

本报三亚8月12日电(记者程范彦)昨天开始,三亚打击违法建筑的“铁锤”行动在海棠湾镇进行,两天共拆除142栋违法建筑,面积高达8.6万平方米。

今天上午,海棠湾镇、海棠湾管委会、市执法局组织强大的执法队伍,来到三灶村芒果园地开展执法活动,在轰隆隆的机械声中,一栋栋违建纷纷倒塌。

据悉,在今天的行动中,执法队伍一共拆除了72栋违法建筑,面积总计达5万平方米。昨天,执法队伍还在江林村芒果地片区拆除了违法建筑70栋,总面积3.6万平方米。

三亚市海棠湾国家海岸项目是我省“十一五”重点建设项目之一,三亚市的“一号工程”。三亚市有关负责人指出,海棠湾开发建设成功与否对三亚市的经济建设影响重大,因此,三亚市委、市政府一定严肃处理,任何不利于海棠湾发展的违法行为都会受到严厉打击。

三亚发现一例新的人类染色体异常核型

本报三亚8月12日电(记者郭景水 通讯员王秋妹 实习生石挺惠)记者今天从农垦三亚医院获悉,该院发现一例人类罕见染色体异常核型,目前在国内外已有资料中未见报道,属一例新发现的人类染色体异常核型。

去年10月,该院检验科遗传室主管医生王玉丰在接受一名5个月大、智力与运动发育迟缓的男婴的遗传咨询时,发现该男婴面部特征独特,疑似为“先天愚型”患儿,建议做染色体检查。在对该患儿的染色体进行分析时发现其染色体异常,除多出一条21号染色体(21三体综合征)外,还发现其5号和8号染色体之间发生了相互易位,形成了一对新的衍生染色体。

一个染色体核型中出现数目和结构同时畸变的情况非常罕见,王玉丰检索有关文献也未见该异常染色体核型相关报道,推测有可能为世界上尚未发现并披露的新的异常染色体核型。随后,王玉丰将该一染色体标本及相关资料送报中国医学遗传学国家重点实验室《中国人类染色体异常核型数据库》鉴定。最近,标本经中国医学遗传学国家重点实验室夏家辉院士等鉴定,确认该型染色体异常核型,目前在国内外已有资料中未见报道。

据介绍,虽然目前医学尚无很好的办法治愈染色体病。但是,通过婚前、孕产前的染色体检查,科学指导生育,仍可以防止或减少该类患儿的出生。这次染色体异常核型的发现,丰富了人类染色体异常核型项目数据库,对遗传学的临床研究、生殖医学研究具有重大意义。



志愿者三亚湾放流鱼苗海龟

8月12日上午,数十名志愿者携带孩子在三亚湾放流一批海龟幼苗、燕尾鲷等珍贵鱼苗,让孩子从小关爱海洋生命。该活动由三亚市海洋与渔业局、共青团三亚市委与安利海南分公司共同主办。

本报记者 苏建强 摄

卖三亚的房子,首先得卖三亚

抱团营销:三亚地产崛起的路径选择

本报记者 刘贡



8月8日至8月10日,三亚精品楼盘展示会在上海举行,会展吸引了不少上海市民。

马万元被聘任担任三亚某楼盘销售经理职位不久,就参加了一个由政府组织的北京房展。他很快发现了三亚市场的特点和特有的促销形式——抱团营销。“无论是政企之间,还是企业与企业之间,这种精诚合作在其他任何一个城市是看不到的。”

借助上海世博海南周活动,三亚地产再次集体亮相上海,细细解读其营销,会发现一个有趣的现象——三亚房地产业的抱团营销源于岛外客源为主的的市场结构,发展于旅游城市的快速成长,壮大于蓝海战略的合作基础。

这是三亚地产崛起的一个路径,也是我们将其做为营销样本观察的一个理由。

搭顺风车地产借鉴旅游促销

三亚市房地产业协会秘书长刘树国还记得第一次组织企业出岛促销的情景:“跟着旅游走,只要宣传,不看效果。”

非典之后,三亚旅游业常规观光旅游不仅利润越来越薄,而且问题越来越多,亟需改变现状让行业转型升级。于是政府和行业组织里的有识之士们提出,化被动为主动,化不利为有利,将“休闲度假游”隆重推到了历史的前台。

为了对2003年12月举行的第53届世姐赛预赛,三亚在当年9月举办了中国的总决赛。旅游促销时,三亚打出了“美丽”的牌子。当年秋天,三亚旅游促销走进成都和重庆,地产作为一个产品或一个版块参与了进来。

这是目前有据可查的三亚房地产首次异地营销。当时的媒体如此描述:“让三亚人意想不到的,旅游业的兴旺还带动沉寂多年的房地产业重新焕发勃勃生机。较快地消化了烂尾房地产,新楼盘的投资开发更以每年两位数的速度递增,重现房地产市场的热销热潮。”

而成渝地区并不是三亚地产最大的客源地,但那次旅游促销触发了房地产业的灵感,其模式被借鉴用于房地产促销。

从行业组织到政府组织

自2004年起,三亚房协开始自行组织企业走出去营销楼盘,首战沪杭。

如今,再次追寻三亚房地产业岛外促销的一路轨迹,竟然如此清晰:旅游先行,民间组织跟上,有针对性地选择地域展开攻势,市场细分特色服务,全面铺开促销宣传。

以上海为中心的江浙沪板块作为早年三亚房地产的主要客源地,一度占到整个三亚楼盘销售总额的60%以上。“天泽湖畔”销售总监胡楠木告诉记者,2003年至2005年间,三亚房价相对上海便宜许多,因此前往组团促销,当场签约的现象十分普遍。随着房价差距缩短,江浙沪的购房比例逐渐缩小,由此可见这个板块的购房目的偏重于投资。

尝到了行业组织房地产促销的甜头,企业参与更加踊跃了。从2004年到2007年,三亚每年频繁出岛加入一些城市的房展会。房协带头,企业出线。

2007年后,三亚房地产进入飞速发展阶段,经济支柱作用凸显。为了回报企

业,同时也为了整个产业的良性发展,三亚市财政开始出手支持岛外房地产促销。2007年拨款20万元,2008年100万元,2009年500万元。

按照2009年、2010年三亚市委、市政府《有关促进经济平稳较快发展的决定》,对房地产企业参与与市政府组织的促销而租用的展位,每个展位给予2万元财政补贴。

有了政府的支持,行业组织底气更足了,企业也积极参与,共同拓展三亚房地产市场。

城市营销重于项目营销

其实三亚财政支持房地产促销还有一个更大的理由——城市营销。(《中国地产报》记者邱桂奇8月8日受邀参加了在上海正大广场举办的三亚精品楼盘展示会,俊美靓丽的销售人员,统一着各式花哨的岛服,大幅的楼盘看板,LED循环播放三亚和房地产项目的介绍……

“很抢眼,形象很好。”邱桂奇说这种形式很少见,表面上是企业组团参展,显示出开发商高涨的热情,看不出政府组织的痕迹。细想之下才觉察出政府的良苦用心:借世博海南周的平台,选陆家嘴正大广场人流和消费的优势,展示的不仅是三亚的楼盘,更是三亚的城市形象,“真的很巧妙,很灵活。”

从企业的角度,此法亦符合其诉求。胡楠木认为,对三亚而言,城市营销,不光是政府的目标,也是企业的目标,企业有责任共同扛起城市的品牌。

三亚蓝海旅游地产营销有限公司副总经理张赞峰深有同感:“兰海从未单独举办过任何岛外的促销活动。参与行业组织、政府组织的营销,把市场做好了,企业才有戏唱;城市做成了,企业才有业绩。”

分享型城市的多赢局面

此次世博海南周,万科是第一次参加三亚房展,该公司销售策划梁敏勇觉得很有意思:“什么都有人管,管吃饭,管睡觉,管交通,管布置。你只要穿上岛服,带上资料就行了,甚至媒体发布的费用都省了。”这在梁敏勇参与的诸多楼盘项目中是从来没有过的体验。

每一次参加房展,又都成了三亚各房地产销售总监会的聚会。张赞峰觉得,同行们一起参展,交流信息,行业互通,共同探讨当前政策影响,预测市场前景,很有必要。

胡楠木作为资深地产销售人士,更由衷地感觉三亚的房地产项目彼此之间是“蓝海关系”:城市好,大家好;行情不好,大家共想对策。

也因此,兰海、天泽、鸿洲、凤凰水城等房地产企业每次都捧场政府组织的房展。“人人都有责任,而不是坐享其成,等别人宣传把客户引进来。”刘树国认为:“因为分享型的城市,市场是多赢的。”

(本报上海8月12日电)

周末焦点

周末焦点

2010 AUTO 第四届海南汽车展销会
THE 4rd HAINAN AUTO SALES EXHIBITION
时间:2010年9月2日—5日 地点:海口会展中心(滨海大道万绿园西侧)

潮流新科技 享悦车生活

群车璀璨 星耀椰城

特别鸣谢以下参展车商、车型和汽车服务品牌(排名不分先后)

本届车展由中国大地财产保险股份有限公司海南分公司提供公众责任保险

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |