

海口房地产市场主动谋求转型发展 强规划 重融合 激活力

海口10家
商业银行提供
1-9月数据显示



海口发放住房贷款总计
28785笔

除**44.5%**为岛外购买人群外
岛内人群贷款笔数为**15976笔**

省住建厅
数据显示

目前
海口在售楼盘
515个

1-9月份购房合同网签数为**31858**套
除**44.5%**为岛外购买人群外
岛内网签合同数为**17681**套



供给侧结构性改革的海南行动

■ 本报记者 孙慧

秋风起,天气转凉。海口市房地产市场却一片热潮,供需两旺。

记者近日走访海口在售楼盘发现,不少楼盘挂出优惠打折的宣传横幅,很多楼盘销售中心沙盘前,看房人群排起长队。

记者走访发现,海口房地产市场火热现象的背后,与城市的政策导向、基础设施完善以及企业积极谋求转型不无相关。

重视土地 整体规划开发

7月27日,海航地产以8.5亿元拍下了红城湖棚改片区的2宗土地。这意味着海航集团大英山CBD片区整体开发建设翻开了新篇。

红城湖棚改片区,曾是海口府城地区的繁华路段,但随着城市发展,红城湖片区逐步滞后,街道狭窄,电线电缆乱挂,摩托车电动车乱窜,成了一个典型的城中村片区。此次海航高价拿下红城湖片区意义何在?

“红城湖棚改片区位于海口主城区区域,本身具有一定的稀缺性,其次地理位置相对于海航地产有着不可替代的意义。”高价拍下红城湖两宗地后,海航集团媒介负责人史莎应邀记者的书面采访,称此次高价拍下红城湖棚改片区土地与目前集团所推行的大英山CBD战略发展密不可分。

随着房地产建设和营销成本的上涨,不少房企已经感觉到了盈利压力也在加大,在项目规划和开发上,已经不再一味追求快节奏去盈利,而会重视整体规划和开发。

引导房地产 与其他产业融合

坐落在羊山湿地附近的孔雀山·沁源汇项目,单纯从外表上看,不像一个典型的地产项目。低层的建筑掩映在丛林中,羊肠小道蜿蜒而行,小溪汨汨动听,环境幽美静谧。

“我们的项目是住宅和养生度假酒店综合开发,无论环境还是户型,都以养生为主题,未来度假酒店建设后,还会开发一系列疗养健体产品,不少客户就是看好整个社区会持续保持活力这一点。”项目开发商昌建地产集团相关负责人孙阳介绍。

一直以来,房地产规模大、品质低是困扰我省房地产发展的瓶颈,在推动房地产供给侧改革中,我省政府提出要积极引导房地产与健康、养老、旅游等产业良性互动,增加中高端房产供给。

孙阳说,目前房地产市场的“刚

需”已经日益下降,市场需要有更多更高附加值的产品。

海口市住建局有关负责人介绍,目前海口也在配合人才政策的实施,积极引导房地产与其他产业融合。如海口出台的人才首购补贴政策,规定具有高级专业技术职称或具有博士学位,或拥有技术含量高、高新技术成果转化者等高层次人才,在海口购买首套新建普通商品住房,政府予以不超过5万元的住房货币化补贴资助。

引进附加资源 提升地产价值

随着海秀快速路的通车,海口市东起国兴片区,向西延伸覆盖至国贸片区、世贸片区、西海岸片区和长流片区,全长14.3公里的交通“大动脉”终于实现畅通。业内人士介绍,海秀快速路通车后,给沿途地产带来了蓬勃生机。

西海岸紫园项目销售总监冯俊说

为,城市基础设施的完善,以及地方政府在购房补贴、公积金贷款等利好政策导向,都会对房地产带来积极作用。

“盼望了这么久,孩子终于可以上学了,终于觉得买房子买在西海岸是值得的。”9月28日上午,当看着自家孩子背着书包走进五源河学校,海口市民张欣露出笑容。

除了地方政府部署建设的一些公共配套设施外,开发商也会积极引进一些配套设施资源,提升项目的附加值。例如,海口市政府、海南恩祥房地产开发有限公司与北京大学附中、附小分别签署合作办学协议,合作打造北京大学附中海口分校、北京大学附小海口分校。

业内人士认为,房企积极与名校“联姻”,把幼儿园、小学等一些基础教育资源纳入项目的规划建设中,不仅成为项目的宣传招牌,也在一定程度上减少了生源紧张压力,逐步改变海口教育和房产格局,以此激发城市的发展活力。(本报海口10月24日讯)

促进新媒体与传统媒体融合发展

海南广告业将搭上互联网+ 快车



第23届中国国际广告节在海南国际会展中心举行,吸引了众多广告人和广告爱好者前来参观。

本报记者 陈元才 摄

一版延伸

■ 本报记者 郭萃 单憬岗
通讯员 陈建丽

为期三天的中国国际广告节今天落下帷幕,广告节首次来到海口,在参与人气、展会面积、论坛深度、宣传力度、营销效果等方面均创历史新高。

本届广告节在充分展现海南特色,为企业搭建展示平台的同时,也为我省广告业发展指明了方向。

海南元素吸引眼球

助推海南广告产业和经济发展,是本届中国国际广告节的重要功能之一。因此,本届广告节组委会专门开辟海南特色展,并在核心论坛增加更多海南元素,推介海南优势资源,展示海南广告力量。

据介绍,本届广告节全省约有150个市县、企业参展,各市县企业将本地最具特色的旅游资源、风俗文化和各色特产搬上展台。

同时,此次广告节还为市县和企业搭建了一个展示平台。

本土广告企业创新的良机

目前,电视、报纸、杂志等传统媒体广告仍占据我省主要广告市场。随着时代需要,媒体广告发布形式也变得丰富多彩,广告电子化、移动化、网络化、集团化的趋势基本形成,传统媒体广告正在接受严峻的挑战。

海南省广告协会秘书长秦纪明表示,“此次中国国际广告节落户海口,正是本土广告企业开阔视野、自我创新的良机。”

记者获悉,“十三五”期间,我省

将充分发挥“全国最好的生态环境、最大的经济特区、唯一的国际旅游岛”三大优势,紧紧围绕海南国际旅游岛的战略定位,以“互联网+旅游”为主线,加强传统广告业与移动互联网媒体的合作,并依托微电影、手机报等优势传播载体植入广告元素,让海南丰富的旅游资源、原生态的美好风光搭上“互联网+”的快车,吸引游客资源,促进海南广告业、旅游业共同发展。

同时还将鼓励传统媒体互联网化,提升传统媒体传播渠道和技术手段,全面提高传统媒体竞争力。

(本报海口10月24日讯)

海南24家中小企业 亮相中博会

展现我省中小企业转型升级成果

本报讯(记者邵长春)为期四天的第十三届中国国际中小企业博览会近日在广州召开,我省24家企业带着新技术、新工艺产品参展,展现我省中小企业转型升级的成果。

近年来,国家和我省密集推出了一系列支持中小微企业发展的优惠政策,从财政扶持、融资支持、技术创新、完善服务等方面联合发力,使我省中小企业蓬勃发展。

“从今年参展情况来看,海南中小企业转型升级成效明显,新推出了一批‘专、精、特、新’产品。”省工信厅有关负责人表示,我省将利用好中博会这个平台,搭建海南形象宣传展台,重点展示“十三五”期间我省重点发展的十二大产业,宣传我省中小企业特色品牌产品等。

截至2016年8月
全省市场主体
超57万户

其中

企业法人约**19.1万户**
中小企业就占到了90%以上
个体工商户约**37.9万户**

今年上半年全省中小微企业
实现增加值**865.16亿元**
同比增长**9.0%**
高于全省GDP增速**0.9**个百分点
约占全省GDP总量**43.1%**

本版制图/张昕

海南手机流量资费 降幅列全国第三

本报海口10月24日讯(记者罗霞 通讯员王胜伟)记者今天从省通信管理局了解到,截至第三季度,今年海南手机上网流量资费降幅列全国第3位、东部省份第1位。

据统计,前三季度,海南手机上网流量资费下降幅度达47.5%,目前海南手机上网流量资费在全国处于偏低水平。今年,省通信管理局狠抓提速降费,同时鼓励电信运营企业与民营企业加强合作,充分发挥民间资本活力,通过市场竞争等多种形式,推动资费水平持续下降。

省通信管理局有关负责人表示,省通信管理局将继续围绕建设网络强省,加快构建高速、移动、安全、泛在的新一代信息基础设施,全面提升信息网络基础设施对海南经济社会发展的支撑能力;大力推进“互联网+”行动计划和“宽带中国”专项行动,狠抓宽带提速;继续开展电信普遍服务工作,同时推动各电信运营企业面向农村地区推出区域性优惠资费,提升广大农村地区的信息化水平,不断缩小数字鸿沟,打通农村宽带建设、提速降费“最后一公里”。

专家学者齐聚椰城 纵论海洋渔业前沿科技

本报讯(记者杨艺华)“热带海洋牧场建设”“应对气候变化的海水淡化技术”“物联网水产信息技术平台”……一个个“脑洞大开”的海洋渔业前沿技术令人称奇,专家学者对海洋的深入探究和思索为海南打开了一扇“海洋产业发展之门”。

日前,来自国家海洋局天津海水淡化与综合利用研究所、中国水产科学研究院、中改院(海南)海洋经济研究所、海南大学等众多科研机构和高校的专家学者在“2016海南海洋与渔业科技论坛”上纵论海洋渔业前沿科技,并对海南海洋产业发展贡献了真知灼见。

“未来10年是我国建设海洋强国的重要时期。伴随着南海在国家发展格局中的地位日益凸显,特别是南海岛礁建设的逐步完善,为海南海洋经济发展带来重大机遇和良好条件。”中改院(海南)海洋经济研究所所长刘锋认为。

“海南海洋资源得天独厚,开展海洋牧场建设的前景非常广阔。”海南大学海洋学院教授许强表示。

许强介绍,海洋牧场已经成为世界各国振兴海洋渔业发展的战略之一,目前已有30多个国家发展海洋牧场,资源增值数量可以达到180多种。

海航供销大集酷铺 加盟门店突破10万家

本报海口10月24日讯(记者单憬岗)记者从今天召开的海航供销大集酷铺加盟签约仪式暨供销大集投资控股掌合天下签约仪式上获悉,这家我省注册资本最大的企业酷铺加盟门店已突破10万家,将有力地推动我省乃至全国农村商品流通,助力精准扶贫。

供销大集由中华全国供销合作总社与海航集团共同合作成立,注册资本金269亿元。供销大集以“服务三农”为宗旨,主要发展“O2O、金融、物联、生产加工”四大业务,成为大型全国性商品流通服务企业。酷铺是供销大集重点打造的线下核心产品,不仅从事线上线下商品经营,更是通过金融小额贷款,服务大学生、服务农民,支持大众创业,达到精准扶贫、有效扶贫。酷铺事业启动以来,全国八大地区陆续落实酷铺拓展计划,门店遍布全国二十个省、直辖市,根植于城市和农村,服务于城乡商品流通。

供销大集网是供销大集重点打造的线上核心产品,此次投资控股掌合天下,旨在依托双方优势,实现平台的资源“联谊”,有效发挥5万多家供应商、60万多家商超资源,以快消品B2B经营模式,建设专业批发交易平台。

海南立昇膜分离设备 产业化基地一期投产 产能扩大3倍

本报海口10月24日讯(记者罗霞)记者今天从海南立昇净水科技实业有限公司获悉,海南立昇膜分离设备研发制造及应用产业化基地一期项目今年已竣工投产,产能较以往扩大3倍以上。目前基地二期项目正在建设中,计划明年10月投产,届时产能将进一步扩大。

位于海口高新区云龙产业园、占地240余亩的海南立昇膜分离设备研发制造及应用产业化基地,作为立昇新的生产基地,从面积、内容等方面比原来在海口的老生产基地有所扩容。老生产基地产能为年产300万平方米净水超滤膜。新的海南立昇膜分离设备产业化基地项目总投资6亿元,分两期建设,其中已正式投产的一期项目可年产1000万平方米净水超滤膜;正在建设的二期项目总投资3.5亿元,投产后可年产2000万平方米净水超滤膜。

等等。李遵敬要求,在食材上从一颗葱花到肉都严格按照标准化执行。

开连锁店是新目标

李遵敬从一个流动商贩转身为一个餐饮店的老板,收入也实现了跨越式的增长。员工由原来的4人增加到现在的19人,原来的日营业额近一千元也增长至如今的近万元,利润也比原来翻了5倍。

说到未来,这位年轻的创业者更是显示出了雄心壮志:“现在消费者对我们非常认可,所以在未来不久的时间里,‘老味道’的连锁化应该不是梦。”(本报海口10月24日讯)

作,因为总是找不到小时候怀念的“老味道”——家门口粉汤档那一碗热乎乎的后安粉汤,于是萌生了自己开一家后安粉汤店的想法。

刚开始的时候,他的“粉汤店”只是路边的一个大排档,几张简陋的桌子,几摞塑料的椅子,一个炉灶,就是所有的营生。

尽管只是小摊,但李遵敬对他的产品充满信心。他专门从万宁请来经验丰富的粉汤师傅,粉汤原料也是原汁原味,均从万宁进货。但是,如何提高档次,做出差异化,成了他经常思考的问题。

一次去永和豆浆店吃早餐的机会让他有了新的想法。看着该店里

整洁的环境,他突然灵机一动:“既然豆浆油条这么普通的东西都能开店,实现标准化,为什么我们本土的美食后安粉汤不行呢?”

从葱花到肉都实现标准化

说干就干!李遵敬开始到处看商铺,选址后对店铺进行全面的装修,又让广告公司对“老味道”做了统一的品牌设计。

“最难的还是经营上的摸索。”李遵敬说,为了摆脱大排档式的做法,让客人能够吃到干净卫生、出品稳定的粉汤,对产品和服务都做了标准化。包括产品配方的标准化、烹饪流程的标准化

以标准化运营使大排档华丽转身为后安粉汤餐厅,日营业额达万元

万宁80后小伙:“老味道”里有新门道

创富故事

■ 见习记者 陈嘉博

虽然已是上午10点,但位于海口琼山区兴丹路上的万宁后安粉汤面馆“老味道”,店内依旧很热闹。

“老味道”的创始人李遵敬,是土生土长的万宁后安80后小伙子。从一家大排档,到干净整洁的餐厅,小伙子说,将来,还要把“老味道”开成连锁店。

从简陋小摊到标准化思考

李遵敬大学毕业后来海口工