

大众消费

大众日报、海南日报联合鲁能地产发起海南地产团购活动

首批海南看房团本周五启程

□ 陈川 徐明

12月18日，由大众日报组织的首批海南看房团将从济南出发，远离北方的严寒和雾霾，飞往温暖湿润的热带海岛，正式开启三天两晚的海南看房体验活动。

为满足广大读者海南置业需求，入冬以后，大众日报、海南日报两家省级党报强强联合，筛选出鲁能集团重点开发的海南楼盘——鲁能海蓝福源项目，三方共同发起了这一海南地产团购活动。因为信息真实、渠道权威、价格优惠，目前，这一活动还得到

了山东省教育工会的大力支持，受到了驻鲁高校教职职工和广大读者的认可。

据主办方介绍，这一团购活动从本月初发起，短短一周内就有13位读者报名参加看房体验，其中不乏来自齐鲁医院、山东农业工程学院等单位的专家学者。12月18日，首批看房团将从济南出发，鲁能集团将提供接机服务并安排好住宿酒店。在接下来的三天两晚中，主办方除了为看房团安排了全方位的海南房产参观内容，还特意安排了游览和海上娱乐项目，夜间还将组织篝火活动。

海南岛夏不酷热，冬不严寒，生态环境

十分宜人，是休闲度假、养生养老、宜居的风水宝地。此次大众日报与海南日报两省党报联合筛选出的鲁能海蓝福源项目是由鲁能集团重点开发的旅游地产项目，该项目坐落于世界长寿之乡——海口西海岸澄迈盈滨半岛，毗邻新海口市市级行政中心，距海口火车站5公里，绕城高速约半小时可到达美兰机场。优越的地理位置，便捷的交通使得项目尊享海口半小时生活圈，项目在享受4A级度假资源的同时可享受省会级生活、娱乐、医疗、购物等配套服务。项目总占地面积近5000亩，已开发1154亩，拥有整个西海岸最纯

净的内外双海、长达9公里的沙滩半岛以及20公里海岸线。总体规划为别墅、公寓等一体的海湾度假、休闲养生、居家生活全能休闲度假区。

据了解，本次海南地产团购活动除了争取到了更为优惠的房价外，为降低业主群体看房成本，还执行“3天2晚1500元”的优惠看房政策。感兴趣的读者可以致电0531-85196358，联系人杨亚平，了解更多信息可以关注微信公众号：鲁能海蓝福源。微信号：Luneng-hailanfuyuan。

生活家地板：可以流行的“时装周”地板



那些具有很强设计感的地板产品，其实和时装很相近。生活家地板一直钟情于这样的“时装周”地板设计：既可以穿在模特们身上到T台上走秀，又能够在都市里流行，成为生活时尚。生活家地板刚刚在2015广州国际设计周上获得“红棉奖”的作品“遗忘纪”，就是这样一种兼具审美和实用功能的地板产品。

本次广州设计周共有1311件参赛作品，“红棉奖”是根据创新应用、技术含量、市场前景、必要审美等多个指标综合评审确定的。生活家地板“遗忘纪”系列·斯特林城堡获得了“既有颜值，又有气质”的评价。这是继去年生活家·威尼斯产品获得“红棉至尊奖”后，生活家地板再一次拿下红棉中国设计奖。该产品将于2016年春季正式在国内上市。

受意大利国宝级设计大师门迪尼设计思想的影响，生活家地板获得“红棉奖”的作品“遗忘纪”，在突出了作品美学价值的同时，强调了其产品属性。在艺术表现上，生活家地板的创意师们，通过复原古老的工艺，将作品表面的质感处理得如同流逝的时间沙漏，呈现出丰富色彩和侵蚀效果，久远的年代感把复古风格表现得极致，神秘而珍贵的感觉直抵内心。

在产品制作上，优雅的“遗忘纪”主题注重细节上的美感和实用性。采用白栎、黑核桃、硬木木等质感突出的材种，时尚个性的表面色彩结合精细的云丝面工艺，呈现出立体而斑驳的质感，使得地板在清爽适中的基调里带着低调奢华的气质。同时，产品表面涂层采用了生活家具有独家专利的除醛工艺，可以有效吸附居室中的甲醛。

广州国际设计周“红棉奖”是广受全球设计界认可，并在全球同步推广的年度国际设计盛事。能够获得“红棉奖”对于许多设计师来说，都是一生的追求和终身的荣耀。除了本次获得“红棉奖”的作品“遗忘纪”，在2014年的广州国际设计周上，生活家·威尼斯系列琉璃三彩地板曾获得“红棉奖”中最具含金量的奖项——“产品设计至尊奖”。

借势“互联网+” 太平人寿持续创新驱动“精品”战略

2015年是太平集团打造最具特色和潜力的精品保险公司的开局之年，亦是太平人寿创新基础年。无论是营销体系、营销模式、产业生态圈、客户体验层面，太平人寿都在持续创新驱动“精品”战略方面展现出别样的风采。

营销体系方面，太平人寿依托大数据技术，通过对客户管理系统的分析，构建精准营销体系，将传统寿险粗放式“盆里捞针”的营销模式精细化到更加匹配每一个个体的个性化需求。

营销模式方面，太平人寿紧抓移动互联网契机，瞄准社交网络平台，积极推进“互动、有趣、便捷”的营销模式，构建联结“手机族”的重要渠道，经过多期运作，已培养出一批活跃度高的忠实“粉丝”。

客户服务方面，太平人寿以互联网新技术为突破，升级卓越客户体验，力求为客户提供更方便、快捷、安全的全流程客户体验。如“梧桐人家”远程实景APP、客服中心体验等项目，可为客户提供零距离情景体验等等。

产业生态方面，太平人寿也着手以物联网和健康产业合作为契机，通过为客户提供高价值增值服务及个性化金融服务，打造产业生态体系，发展粉丝经济。同时，利用移动互联网和可穿戴设备等移动智能终端，开启全方位满足客户健康和保障需求之路。(据《投资时报》)

恒大财富中心助力西部大发展

2015年11月恒大劲夺三冠，高品质、高性价比、无理由退房，恒大冠军品牌铸就了有口皆碑的冠军品质。恒大财富中心，更是以潜力地段、稀缺资源、国际标准等卓越属性问鼎片区高端商务标杆，深受大中型企业和众多投资者的青睐，为片区大发展注入源源不断的活力。年末将至，恒大财富中心推出5套特价房等多重年终钜惠，抄底高铁高端商务最佳时机已然来临。目前恒大财富中心整间100-300㎡、整层1900㎡甲级写字楼正在热销中，单套首付低至8万元，整层、整栋定制团购更划算。(尹吉)

倍全：创新社区商业模式，引领社区商业发展

为实现我省更高质量、更有效率、更加公平、更可持续的新发展，在“互联网+”转型契机下，12月10日山东省商务厅及济南市商务局一行50多人，对我省互联网代表企业进行深入调研。考察团到达国内首个落地的互联网+便利店平台企业倍全公司，走进倍全互联网+便利店写字楼服务体验店和社区宅配中心，听取了倍全创始人吴少斌的介绍并体验了倍全互联网+便利店便捷生活服务，考察团一行对倍全的发展成就和“互联网+便利店”的创新社区商业模式给予充分肯定，并鼓励倍全要以点带面引领山东社区商业的发展。

□ 责任编辑 郭盼

“海南地产 全国推介” 大数据营销联盟启动

大众日报等全国16家省级党报搭建房企营销平台



12月5日，“中国省级党报大数据营销联盟2015年会”在海南省澄迈县富力红树湾召开，大众日报、海南日报、河南日报、浙江日报等全国16家省级党报代表与中国管理科学研究院专家共商海南旅游地产大数据营销策略，进一步搭建好“海南地产，全国推介”中国省级党报大数据营销联盟的营销平台。

本届年会重点讨论了联盟公约与运作办法，创新党报联盟经营策略。中国管理科学研究院副院长孙抱朴及中国管理科学研究院所际智库联盟国家经济大数据联合实验室秘书长王冠群为参会人员讲解了大数据营销平台的建设及营销理念，介绍了产业大数据的成功案例，为如何使用大数据来推介营销海南旅游地产支招。与会专家为海南房地产大数据营销提出了目标，即通过大数据构建新型的房地产行业运营模式，实现战略决策可量化、管理体系数据化、市场营销精准化、经济效益真实化。

王冠群表示，海南省房地产业应该被打造成全国标杆，吸引各级党政机关以及全国人民的关注和支持；通过大数据分析，可以为海南地产商找到有购房意愿和购买能力的潜在客户，并通过大数据促进

购房行为；大数据可以为房地产规划(包括楼盘规模、目标人群、赢利预测等)提供科学依据，实现量化决策，并分析出房地产项目的竞争力，指导整体的营销和包装；未来将建立全国客户资源库，对客户实现智能推荐，为下一步的产业规划和产业升级打下坚实基础；购房者可以在数据系统上通过设置各类“标签”(属地、价格范围、房屋风格、配套设施、物业服务等)找到适合的房源，同时数据系统还将提供楼盘的正负面信息，为购房者的选择提供全面依据。

为了共建“海南地产，全国推介”中国省级党报大数据营销联盟，构建房地产广告和代理销售的经营平台，分享海南房地产业发展成果，各省级党报签订了联盟公约。据悉，联盟设立理事会、专家委员会和秘书处，理事会为联盟最高权力机

构，由联盟20余家重点省份的党报组成；专家委员会设在中国管理科学研究院，既是联盟理事会的咨询机构，也是联盟集成技术、数据分析、创新项目的具体研究机构；秘书处设在海南日报社，为联盟理事会和专家委员会的常设执行机构，也是联盟成员开展房产推销活动的合作单位。联盟公约对各方的义务职责提出了明确规定，并规定了联盟房地产客户的准入标准。

作为省级党报联盟成员，各党报将在属地设立“海南房产展销大厅”，并建成“大数据营销平台”。通过线上媒体宣传和线下推介活动，不定期组织“购房团”，包机飞琼团购。此举将颠覆传统的地产营销模式，促进房地产营销市场转型升级。

海南置业热潮，雾霾下的机会

□ 郭盼 胡建平

“雾霾让你窒息了吗？海南给你一个只有好空气的家。”面对总是挥之不去的雾霾天，相信很多人都想过“逃离”，这样的广告词最能打动人们的心。“雾霾”的出现，无疑让资源和环境成为了当前房地产竞争的首要条件，同时也让海南的房地产浮现商机。本期，我们邀请了4位海南地产企业的负责人，共同探讨海南置业的机会与选择，为读者介绍海南置业的价格、小区配套、医疗等情况，并为准购房者们提出具体的购房建议。

海南拥有得天独厚的自然条件和旅游资源，在许多购房者看来，来海南购买的是度假休闲的环境。目前，前来购房的人群主要以哪个年龄段为主，购房者的购房需求主要是什么？是以投资为主还是养老或者度假为主？

阮磊：目前海南购房者中，投资、养老、度假都有。其中养老置业占到大多数，以45-50岁之间购房者为主，他们多数面临5-10年后退休，看中海南的气候及环境，为退休后的养老、养生和休闲做准备。同时也存在一部分子女为家里父母、长辈购房养老。

投资型购房者多以35-40岁为主，主要看中海南规划发展前景、稀缺的自然环境以及航天城的发展潜力。

度假型购房者主要以30-40岁为主，以一、二线核心城市的中高层管理者为主，主要为季节性度假和节假日度假需求为主。

李德森：目前来购房和居住的人群主要以中老年人为主，年龄在40-60岁左右；购房者的需求主要是养生和度假。在北方的冬季，空气污染，生活、交通拥挤不便；而在海南，常年气候温和，冬季温度在17-28度左右，适合业主生活、养老。

陈仲夷：目前海南购房年龄段主要集中在40-60岁之间，20%属于投资，30%属于度假，50%属于养老。

得益于国际旅游岛获批而备受瞩目的海南，房地产正在回归理性。海南地产打破了前几年的价格泡沫，逐步回归到合理价位。您认为目前海南房价是否“见底”或者说是还有下降的空间？

阮磊：近年来，随着政策红利的降温以及开发量的上升，目前整个海南楼市逐步恢复理性，房价趋于稳定，投机炒作减少，真正意义上的购房者比例增加。随着旅游岛居住、医疗、交通、购物等生活配套不断完善，在北方雾霾污染日益严重的下，海南的气候生态优势更加凸显，房地产价格下行的可能性较小，保值增值的潜力较大。

连益君：在2012年，海南被批准为“国际旅游岛”的一段时间内，海南的房价的确出现了膨胀性的增长，引发了一系列的投资热潮和泡沫。但2013年和2014年两年间，房价逐步下降回归理性，进入了调整期。尤其在2015年全国房价都处在下降的大环境下，三亚及周边地区的房价甚至还出现了一定幅度的上涨。目前，无论是购房者的购买行为还是房价的波动都愈加理性。

李德森：房价是否“见底”或者说是还有下降的空间取决于两方面因素：一是供求关系，二是货币政策。供给小于需求，价格上涨；供给大于需求，价格下降；如货币政策宽松，房贷利率低、首付低、刺激需求则增加；货币政策紧，房贷利率上浮，需求降低，房价跟着下降。另外，目前国家放开二孩政策，因此旅游、度假等方面的需求会逐渐增加，海南的房产经济还是有发展前景的，值得我们拭目以待。

既然是养老、度假型住房，到海南的购房者对于交通、医疗、物业等房产的基本条件也尤为关注。开发商为了吸引更多人到海南置业，在房产的配套设施上进行了哪些完善，异地居民的医疗等问题如何解决？

阮磊：从目前来看，海南置业除自然环境外，日常生活配套、医疗设施、休闲娱乐设施也是度假、养老必不可少的。跟城市地产不同，海南旅游地产大多采取“旅游+地产”的双轮驱动模式，结合周边的旅游资源，开发产权式酒店、游艇俱乐部、高尔夫、主题乐园等高端配套。以鲁能·山海天为例，我们提出从“生态、健康、运动、娱乐”四个维度打造国际休闲生活方式，结合当地的红树林、活珊瑚等自然资源，与北京电力医院合作打造精品医院，整合北京中医名家资源，引入国际亚健康调理技术，建设国际健康中心；在娱乐领域，规划打造三大世界级主题公园及博物馆集群等。

连益君：前来买房度假养老的业主在入住期间空闲时间大多比较多，因此如何让业主感受到入住的高舒适度就是我们外物业、配套设施配套上需要解决的课题。首先，要重视发掘小区的特色，比如我们海南南庄园项目，就主打“温泉养生”主题，在小区里就可以让业主享受到高质量的温泉服务。其次，社区的业余文化生活要丰富，举办各种文化节，通过文化小组的建立，组织业主有丰富的文化生活，彼此交流。通过这些活动，业主们也会对小区更加信任。

对于异地医疗的问题，除了海南各大医院作为医疗保障之外，海南作为全国主要的旅游城市，与其他地区社保医保的流通共用指日可待，在未来也会更好地保障业主的养老生活。

虽然近年来到海南置业买房的外地人越来越多，但毕竟是异地置业，到海南买房，哪些问题值得注意，能否给出一些建议？

连益君：在海南置业要注意四方面的问题。首先要注意区域的问题。外地人对海南的区域分布大多并不太了解，海南分为北纬18°以内和北纬18°以外两个区域，其中北纬18°以内最适合人们居住，例如三亚等地区，气候更加干燥，气温也比其他地区高3℃左右，舒适度更高。而北纬18°以外则普遍多下毛毛雨，潮湿，北方人往往不习惯这种居住环境。其次，从生活方面来看，三亚等城市不仅房价高，100万元以下很难购房，而且由于旅游市场的发展，需求的膨胀，交通治安等配套设施也跟不上人们的需求。因此，到热点城市置业需要大家全方位考虑。第三，从舒适度上来讲，目前保亭等区域处于整个海南的生态核心区，空气质量优秀，PM2.5指数50以下，同时还拥有温泉等资源，更加适合异地置业居住、休闲的需求，值得消费者关注。最后，一定要选择大社区、大开发商的地产项目，大型品牌开发商不仅在规划、建筑质量、配套、物业等方面有保障，更重要的是，选择品牌房企可避免一房多卖、开发商跑路等风险。让海南置业者不仅买得放心，而且住得舒心。



海南宏图地产高龙湾1号营销总监 陈仲夷
海南南庄园房地产开发有限公司副总经理 连益君
海南天惠房产开发公司仙岭郡项目渠道经理 李德森
鲁能地产海南亿隆城建投资有限公司销售副总监 阮磊