

Tahoe 泰禾 泰客会

总第98期 2018/2

泰禾集团助力上海医务文明建设

黄其森论道中城联盟论坛：为了生活更美好

泰禾美鸿林业，淘树淘出新境界



封面故事

泰禾加速度

时间不为任何人停留。一万年太久，泰禾只争朝夕



Tahoe 泰禾

文化筑居中国

以中国院子为起点，布局十七城三十院盛世版图。
凝练“坊巷”、“门头”、“庭院”三大造园体系，
重拾中式院居美好。



中国院子 CATHAY COURTYARD

城市别墅 一亩至六亩精装庭院

010-69598866

地址：北京通燕高速宋庄出口（丁各庄收费站）南行7800米

北京院子 CATHAY COURTYARD

朝阳 纯现房 院落别墅

010-84176688

地址：朝阳区京密路与顺黄路交叉口向西

泰禾·1号院

东五环 新中式城市院落

010-80826777

地址：通州京津高速通黄路出口2A方向南行800米

丽春湖院子 CATHAY COURTYARD

海淀北 新中式院落别墅

010-61778888

地址：北京西北五环外，地铁沙河站南800米处

上海院子 CATHAY COURTYARD

新江湾 新中式院落别墅

021-65379999

中国 上海 新江湾



泰禾院子

坊巷院落·城市别墅



合成图

泰禾 厦门院子
CATHAY COURTYARD

面朝大海 春暖花开
0592-6678888
中国 厦门 马銮湾

泰禾 福州院子
CATHAY COURTYARD

千年三坊七巷 一座福州院子
0591-87777111
中国 福州 娜洲古镇

泰禾 姑苏院子
CATHAY COURTYARD

留园旁 低密国府院居
0512-69158888
地址：中国·苏州·桐泾北路与西园路
交汇处向西200米

泰禾 南京院子
CATHAY COURTYARD

秦淮河畔 新中式院落别墅
025-66019999
中国 南京 颐和坊

泰禾 杭州院子
CATHAY COURTYARD

西溪湿地 新中式院落别墅
0571-86891111
地址：中国·杭州·文二西路与
帝二路交叉口

本宣传资料所有文字、数据及图片为设计表达示意、要约邀请，不构成要约内容，具体信息以合同约定及政府最终审判为准。

塔尖人士的 私人会客厅



110-400m² [建筑
面积]

六大功能 塔尖奢享

- 会客
- 宴请
- 收藏
- 娱乐
- 办公
- 居住

DONG ER HUAN TAHOE PLAZA

0591-8858 9999



ADDRESS
营销中心

福州泰禾凯宾斯基酒店旁

预售许可证号：(2017)榕房许字第0070号

方文碧的嘱托

文/李佳蔚

2011年，我去汶川，做地震三周年的回访，在去老北川县城的路上，我偶遇了一家茶店，方文碧是茶店的主人。

方文碧在地震中失去了女儿，她的丈夫在自家废墟上挖东西时，又受了伤。亲戚送她丈夫去医院，路上又出了车祸，再次受伤。所谓福无双至，祸不单行，大概如此。

当我走进茶店的时候，方文碧正在铁锅里揉茶。这是一个费力的活儿，也很见功力。揉得好，茶叶不会涩；揉得不好，茶叶形象不好，口味也相应下降。方文碧先是轻轻下力，揉捻茶叶；然后用力揉；最后再轻轻捻。揉一会，方文碧将茶叶捧起来捻几下。她说，捻的时候，要注意“紧细圆直”，这几下有利于茶叶的定型，让其形似松针。

“这叫轻重轻。”方文碧抬手拢了拢垂下来的头发。

因为长时期揉茶，她的手骨节略大，整个手的颜色，又红又黑，红是因为铁锅是热的，有时候会不小心被烫到，黑则是茶叶里含有丰富的单宁酸，和铁离子反应生产黑色的物质。

地震后，方文碧和丈夫就开了这家店，起早贪黑，舍得花气力，每晚都是关门最晚的一家茶店。得知我从北京来，方文碧起身，给我泡了一杯上好的雀舌。


她家里有两辆车，一辆是拉货送货用的小面包车，一辆是花了几千块钱买来的二手吉普车。他们曾把吉普车借给我的同行，用作采访用，什么凭证都没要。同行

开车去采访，被方文碧在茂县的朋友看到，朋友打电话问方文碧：你来茂县了？她说，没有。朋友问，那你们的车怎么在这里。她说，借给记者朋友了。朋友提醒她，你们别被骗了，现在冒充记者的挺多。

回忆起此事，方文碧笑着说，还是好人多，我相信，地震的时候，全国人民都帮我们。突然，她停下手里的活，问，你刚才说你是从北京来的？我说，是，有什么问题吗？你在北京哪里？朝阳区。

她低下头，搓了一会儿茶叶，又一会儿，抬起头，似乎下了很大的决心，说，你能帮我带些新下来的茶叶回北京，给资助我们的那个好心人吗？他在海淀区。

我愣了一下，我在她的店里才待了不超过10分钟，她给我泡的这杯茶，我还没有喝到一半，甚至，她连我姓什么都不知道。

晚上7点，我坐最后一班车，离开老北川，背包里装着方文碧的茶叶、嘱托，和感恩。

THE ESTATE MAGAZINE

泰客会

出品人_黄其森

主管_泰禾集团

主办_泰禾集团品牌部

主编_李佳蔚

执行主编_江水

编辑_陈万方 陈舒婷

设计_张韬 庄雅雯

地址_福建省福州市东二环泰禾广场泰禾中心27楼品牌部

邮编_350001

电话_0591-86213902

网址_<http://www.tahoecn.com>

泰禾集团官方微博_<http://weibo.com/thaihotgroup>

Producer_Huang Qisen

Head_Tahoe Group

Host_Brand Department

Chief editor_Li JiaWei

Executive editor_Jiang Shui

Editor_Chen Wanfang Chen Shuting

Desingers_Zhang Tao ZhuangYawen

Adress_27/F,Tahoe Center Building,Dong Er Huan Plaza,Fuzhou

Zip_350001

Tel_0591-86213902

Ur_<http://www.tahoecn.com>

THAIHOT weibo_<http://weibo.com/thaihotgroup>

TEAM
of
TAHOE



本刊所用图文内容皆属版权所有，非经同意请勿翻印

100

100期
100人
%有你

泰禾22岁了，
这一个风华正茂的“小鲜肉”，
正踌躇满志，一往无前。
记录泰禾成长的《泰客会》，
也将满100期了！

它，
从创刊号，到第100期，
从半年刊，到月刊，
从静默独自开，到墨香传天下，
发轫于福州，辐射到全国，
从发放200本，
到发行30000本
.....

在电子媒介甚嚣尘上的十年里，
在许多企业放弃办刊的十年里，
泰禾坚持出版《泰客会》杂志，
记录泰禾的历史、人物、故事，和无数机缘。

《泰客会》即将迎来百期出刊之际，邀您撰写“百期纪念特刊”——

- 1、分享与TA不期而遇的故事，如第一次遇见《泰客会》的情景、多年结伴的感受或吐槽等；
- 2、拿起相机拍摄您与TA的合影，搞怪的、正经的、逗比的，姿势由您解锁。

- 1、稿件篇幅短小精悍，千字以内为宜；照片像素清晰，2M以上为佳。
- 2、截稿日期：2018年3月15日。
- 3、来稿请注明所在部门或社区、联系方式，一经采用稿酬从优。
- 4、投稿邮箱：181304379@qq.com

Tahoe 泰禾
泰客会

封面故事 COVER STORY

泰禾加速度

过去的一年，无论是泰禾的加速度，还是“泰禾+”的速度，无不让人眼前一亮，为之点赞。现在，让我们一起回顾过去的2017年，泰禾和泰禾人有哪些值得纪念的故事。

DEPTH 深度

- 10 为了生活更美好，黄其森论道中城联盟论坛
- 13 泰禾集团与中国妇幼保健协会签署战略合作协议
- 14 泰禾集团助力上海医务文明建设
- 16 泰禾美鸿林业，淘树淘出新境界
- 18 这个销售能手竟然也是个辩手

NEW PROJECT 新盘说

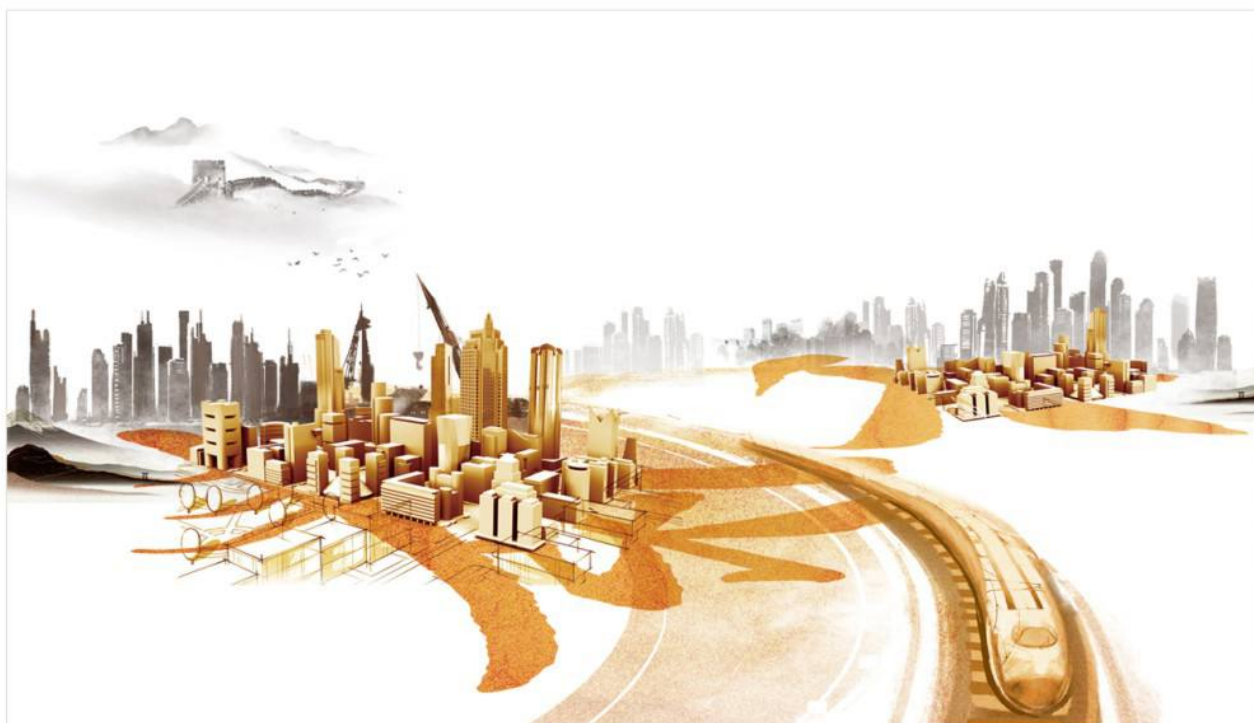
- 24 泰禾桂山院子：面朝三山，榕城无处不飞花

IMAGE 影像

- 72 欲戴王冠必承其重

FACEBOOK 脸谱

- 76 张裕：头顶星空，埋首赶路
- 78 何瑛：努力做到两百分
- 80 泰禾集团招商配套组：在泰禾广场绘就多彩儿童画



FRIENDSHIP 泰禾缘

- 82 花开正适时
- 84 遇见红峪，遇见爱情

JOURNEY 悦旅

- 92 九河下梢天津卫
- 94 深度玩转落基山

READING 随笔

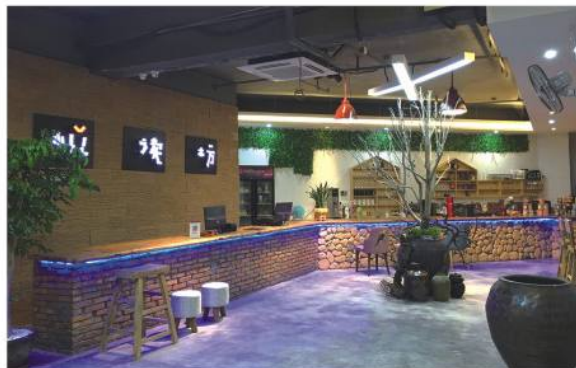
- 96 城市里的年味
- 97 写给儿子

NEWS 资讯

- 98 泰禾院线与雨润集团签署战略合作协议
泰禾教育与美国两所学校签约合作
泰禾医疗收购美国肿瘤治疗服务公司E+

FOOD 美食

- 90 小爷酸汤鱼：传承岁月余味
份量十足的厚实黑汤锅，盛着满满一锅鱼肉，吃完鱼锅后的汤底再拿来涮火锅，味道杠杠的，再加入自己喜欢的火锅料，美味又开胃。



BRANDS 大牌

- 86 悦读坊：生活和工作的第三空间
繁茂的绿植边坐落着一间书吧，走进其中，时间仿佛变慢了，只剩下一抹茶香与宁静的思绪。大厅类似开放式小剧场，设有墙面投影，方便举行读者见面会、书籍分享沙龙、美术作品展等活动。



昌平 泰禾拾景園

TEN SCENES PALACE

央景園墅 藏品高封

大中关村 · 240-480m²使用面积 精工成品叠墅

THE SCENES PALACE

傲立高台之上，尊踞园景央心

2018藏品园墅耀世公开，誉鉴楼市新传奇

▪ 居中央 ▪
台地之上，三面环景而居

▪ 精考工 ▪
精工庭院，享科技人居

▪ 泰禾+ ▪
全生命周期服务，定制家美好

▪ 乘天时 ▪
聚势昌平，迎璀璨前景

▪ 繁华里 ▪
泰禾广场，悦享新中心

鉴赏
专线

010-6071 6688

项目地址 / 北京·昌平新城地铁南部站 开发商 / 北京泰禾嘉兴房地产开发有限公司



Tahoe 泰禾



金府大院

CATHAY MANSION

当惊世界殊



北京四环 新中式府院

金府佳音 |

010 6799 6666

项目地址:北京南四环新宫地铁站南800米



效果图



四环城市核心
择址皇家地脉



五轨交汇网络
扼守首都新国门



十二公园簇拥
南中轴生态领地



五进五坊礼制
再现古韵风华



承袭泰禾大院系
城市豪宅精品



为了生活更美好， 黄其森论道中城联盟论坛

文/李佳蔚、崔佳丽（泰禾集团品牌部）

导读

1月7日，第三届中城联盟论坛“和未来好好谈谈”在北京盛大举行，众多地产大佬和数百位业界嘉宾汇聚一堂，畅谈行业大势。泰禾集团董事长黄其森应邀出席，并作了题为“为了生活更美好”的主旨演讲。在当天晚上举行的论坛压轴活动——泰禾之夜·中城联盟董事长新春家宴上，黄其森应邀客串了家宴主持人。

创造美好生活，坚持精品战略

第三次站到中城联盟讲台上的黄其森，继去年“变革时代的坚持”之后，今年从坚持精品战略、坚持走中式文化道路和“泰禾+”三方面，分享了泰禾致力于打造美好生活的专注和努力，赢得现场的热烈掌声。

黄其森认为，创造美好生活，对于房地产企业来说，首先是要盖好房子，而盖好房子，就要坚持精品战略。他说，泰禾成立二十多年来，一直坚持精品战略，其内在动因是强烈的社会责任感，“建筑要对城市、对社会，有所贡献。”

其次，黄其森感恩遇到了一个好的时代，中国成为第二大经济体，大国自信、文化自信，反映在房地产行业，就是中国文化的复兴与繁荣。而泰禾，作为新中式建筑的引领者，泰禾院子已实现“17城30院”的战略布局，一直坚持把中国传统文化与房地产进行有机结合。他说，在这个时代，房地产不仅仅是一种居住功能，也是一个精神家园。

最后，黄其森从健康医疗和教育两个方面，介绍了泰禾正实施的“泰禾+”战略。他认为，中国经济未来发展一定是靠内需，靠消费升级，泰禾顺势而为，推出“泰禾+”战略，就是要解决业主的衣食住行、吃喝玩乐、生老病死等全生命周期需求。

在黄其森看来，要做好医疗和教育，一定要有信仰，要耐得住寂寞，不要都想赚快钱。

时间的朋友，直上云霄会有时

1月7日晚，2018中城联盟论坛压轴活动——泰禾之夜·中城联盟董事长新春家宴在北京举行。王石、冯仑、胡葆森、陈劲松等中城联盟企业家与众多重量级嘉宾出席家宴，黄其森应邀客串家宴主持人。

在家宴开场诗朗诵《时间的朋友》之后，黄其森登台主持。他说，“我们是时间的朋友，时间伴随着每一位企业家，经历创业的艰难，共度克服困境的辛酸，分享成功的喜悦。我们曾经年轻过，我们也将顶着‘中国企业家’的名字继续年轻下去；我们曾经不知天高地厚，在时过境迁、放眼大千世界后，我们看到的是更加辽阔的天空。乘风破浪万里浪，直上云霄会有时。”

对于出席家宴企业家的精彩表现，黄其森点评道，“今天现场大家看到的，不但是中城联盟优秀的企业家，更是中国企业家们未来的样子；我们意气风发，我们精神奕奕，我们笑面挑战，我们更多才多艺。”

在当晚家宴上，泰禾北京公司员工献上了精彩的舞蹈节目。



黄其森:为了生活更美好

很高兴有这样的机会与大家分享，我今天演讲的题目叫做《为了生活更美好》。可以说，泰禾与中城联盟里的很多企业家一样，比如胡葆森主席、任志强先生等，拥有强烈的社会责任感。

泰禾做房地产，为什么一直坚持精品战略？

首先，我认为，这是一种社会责任感的体现。建筑要对城市、对社会有所贡献。我们回头看一下，改革开放以来，建了这么多的房子，有多少是十年之后、三十年之后、五十年之后，甚至一百年以后，能够留下来？不得不说，这其中有不少是建筑垃圾，有很多是快餐，是复制品。不仅仅对城市、对社会没有贡献，某种程度上，是一种建设性的破坏。

作为泰禾，我想，我们首先要做好的，就是盖好房子，这就要走精品战略。有精品意识，也是社会责任感的一种体现。

另外，房子是老百姓最重要的投资，是一生的积蓄，甚至是养老所依。我们只有走精品战略，盖好房子，才能够让客户保值增值。这也是泰禾一直坚持走精品战略的初衷和目的。

回过头来看，为何泰禾专注在一线和二线城市？因为我从来不相信有什么价廉物美的事情。五六千块的售价，怎么能做出精品呢？

所以，我认为，美好生活，作为地产商来说，首先就是要盖好房子。

第二个，大家也可以看到，泰禾这么多年来一直坚持把中国传统文化与房地产进行有机的结合。我们遇到了一个好的时代，中国成为第二大经济体，大国自信、文化自信。对房地产来讲，不仅仅是一种居住功能，也是大家的一种精神家园。所以，可以看到，我们不再崇洋媚外，不再崇尚欧风美雨，更多的是新中式，是中华传统文化的复兴，这是与时代紧紧相结合的。

除此之外，我们看，还缺什么？泰禾现在致力于医疗和教育。我到国外去看，医院、学校这种建筑，都是上百年的。给我一个深刻感觉，要做好医疗教育，一定要有信仰。恰恰中国现阶段，部分企业包括地产企业，为何做不好医疗和教育？因为都要做产业，都要赚快钱。所以，才会出现有的幼儿园给孩子扎针的事情。

我想，作为企业，一定要想清楚，为什么要做医疗，为什么做教育，它的盈利模式是如何来的？可以说，如果耐不住寂寞，你是没办法做好医疗和教育的。我跟我们的团队讲，我们准备拿十年八年，不盈利，来做好医疗。我们可以看到，你要想一年两年做好医疗和教育，是不现实的。从长远来看，中国经济发展一定是靠内需，靠消费升级，大家温饱解决以后，有了房子之后，更关心的是身体健康、子女成才和精神文化生活。

从短期看，我们能给社会做一点事，能够为我们的员工、为业主做好服务，我认为已经是足够了。

最后，我想说，泰禾一直专注于美好生活的打造，美好生活是靠奋斗出来的！谢谢。🍀

泰禾集团与中国妇幼保健协会 签署战略合作协议

文/陈雷（泰禾医疗健康管理事业部）



导读

1月13日，全国妇幼健康管理中心项目启动仪式在北京举行。在仪式上，泰禾集团与中国妇幼保健协会正式签署战略合作协议，并宣布成立妇幼健康管理专家委员会。

中国妇幼保健协会终身荣誉会长，原卫生部部长张文康，中国妇幼保健协会会长陈资全，泰禾集团董事长黄其森、副总裁葛勇，以及来自全国各地的几十位妇幼保健院院长、专家见证了签约仪式。

会上，中国妇幼保健协会副秘书长王玲就项目前期筹备情况及未来发展规划进行了介绍，指出现有妇女儿童保健医疗机构、医护人才严重不足，而此次中国妇幼保健协会与泰禾签约后，双方将共同选择在全国主要城市筹建妇幼健康管理中心，合作开展项目规划定位、管理流程标准制定、医护技能培训等相关工作，切实提高当地的妇幼健康保障水平。

随后，在与会来宾的共同见证下，泰禾集团和中国妇幼保健协会正式签订战略合作协议，并宣布成立妇幼健康管理专家委员会。张文康、陈资全、黄其森、葛勇共同为首批特聘专家发放聘书，并合影留念。

泰禾集团董事长黄其森在随后发言中指出，泰禾有志于成为中国妇幼健康管理的积极参与者。妇幼板块是泰禾大健康产业的重要组成部分，是泰禾医疗重点专科领域之一。他表示，泰禾必将全力以赴，以十年磨一剑建设精品大宅的泰禾精神，潜心打造全国妇幼健康管理中心，为广大妇女儿童提供越来越科学和完善的健康服务与保障。

中国妇幼保健协会会长陈资全在致辞中对黄其森董事长和泰禾集团予以高度赞赏，他说：“做好医疗需要耐心、需要情怀、需要信仰，这些都是我在黄董事长身上看到的优秀品质。妇幼健康事业的良性发展需要像泰禾这样有责任、有担当的民营资本大力参与和支持，可以提供一流的硬件设施、一流的服务，为中国妇女儿童提供更多方便及优质的医疗资源。”



守护生命 不忘初心

泰禾集团助力上海医务文明建设

文/李和裕（泰禾集团品牌部）

导读

1月15日，2017上海优秀青年医师颁奖暨“上海医务工作者仁道专项基金”成立仪式在上海西郊宾馆隆重举行。上海市相关领导及泰禾集团董事长黄其森、泰禾集团副总裁葛勇等出席本次活动。



活动表彰了2017年度“上海青年医师培养资助计划”（第二批）、“上海青年护理人才培养资助计划”（第一批）的优秀学员以及优秀导师代表。同时，为了支持一线工作岗位上做出优秀表率的医务工作者个人和团队，上海市医疗卫生发展基金会携手泰禾集团，共同成立“上海医务工作者仁道专项基金”。该基金将致力于青年医务工作者培养工作，重点资助开展促进文明就医、形成医患和谐关系的活动。

泰禾集团董事长黄其森在仪式上表示，泰禾已把医疗健康事业上升为企业升级发展的新方向，计划在未来5年投入500亿资金，并以“工匠精神”做好这个产业板块。

在活动之后，紧接着启动了“2017上海仁道慈善盛典”，并举行了别开生面的慈善义拍，许多企业家、收藏家纷纷捐出珍藏，助力慈善。黄其森代表爱心企业，将拍卖所得166万元款项，悉数捐赠予刚刚成立的“上海医务工作者仁道专项基金”。

泰禾集团热心于社会公益慈善事业，截至目前，泰禾在扶贫助困、文化体育、教育医疗等方面公益捐款额已超过10亿元，获得社会各界的认可与好评。其中，有多笔款项捐助于医疗行业。

泰禾集团旗下的医疗健康板块近两年发展迅速，以北京、上海、深圳、成都、福州、武汉六大城市为区域中心，重点布局一线城市并辐射全国，着重发展高品质国际医院的投资和运营。泰禾医疗还与国外顶尖医疗机构合作，吸引和培养国内外知名医疗团队，为国人带来先进的诊疗服务和卓越的患者体验服务。🏥





泰禾美鸿林业 淘树淘出新境界

文/江水（泰禾集团品牌部）

导读

中式园林景观一直是泰禾产品的强项，享誉业内，深受广大业主认可。英姿飒爽的银杏树、枝繁叶茂的法国梧桐、芬芳馥郁的香樟树、冠大荫浓的元宝枫、姿态优美的白蜡树、四季常青的罗汉松……无论是北京、上海、南京，还是福州、厦门、佛山，走进当地的泰禾院子，你都会发现园内遍植各种名贵树木，成为一道摇曳生姿的风景。

这些树木别具韵味、美不胜收，而且年代久远、价值不菲，非寻常之木，不禁让人好奇：它们是从哪里来的？泰禾美鸿林业公司总经理黄建照说，这些树都是千辛万苦从各地淘来的，在培育良好后再移植进项目，这样最大程度地保证了景观效果。

四处淘树，只为打造精品院子

“黄其森董事长很重视园林景观的打造。2007年开始做中国院子的时候，他就强调要种大树，要亲力亲为，去找好的树种、大的树木。董事长的初心是，我们一定要以工匠精神做出高品质，为业主创造良好的生活环境。”作为中国院子的建设者之一，黄建照依然记得那些年淘树的经历，“我们当时成立了单独的部门，到内蒙古、山西、山东等地，翻山越岭，不惜重金，在深山老林淘了不少元宝枫、蒙古栎、法国梧桐、银杏等名贵树种，在项目附近苗圃培育后，再移植到院子里面。”

在泰禾中国院子，有着为数众多的银杏树，树龄不少在50年以上，价格以百万计。“其中有一棵银杏号称‘公孙神木’，树高30米、胸径60厘米、树龄达150多年，是2009年我们在山东沂蒙山腹地淘到的。”黄建照说，“我们当时动用了两部三百吨的吊车，好几辆牵引车，专门修了一段山路，历时一个多月，才把它请到了中国院子。”

现在，这棵银杏树王正立于中国院子楼王海晏的后院，古木参天，辉煌家族，也成为泰禾“不吝工本，止于至善”造园精神的一个见证。

“职场上，猎手是猎人，把好的人放在对的位置上；而我们是猎树，把好的树放在合适的位置。”美鸿林业预算员许路说，“淘树是很有技巧的。比如我们去浙江，在某个地方发现农民种的苗木很好，直接就问他多少钱，也谈好了多少钱，但哪怕你给他定金也没用啊，如果有人直接加价，他就直接卖了。所以看到好的苗木，就要迅速出手，把它们买下来，不然抢不到好东西。”

黄建照说，他们淘树有个特点，往往都是整棵树买下来，然后在苗场里培育，最后再全冠移植到院子里面。全冠移植和去冠移植对比，要耗费更多的人力物力，成本高出三四倍，但能在最短时间形成成熟景观。“因为是全冠移植，所以泰禾的楼盘一入住，就达到了别家楼盘入住五年十年才有的效果。”

自建林场，适应快速发展需要

最近几年，随着集团的迅猛发展，院子数量的增多，以及大院系、府系、园系等新产品线的涌现，泰禾对树木的需求越来越大，传统的淘树方式已经不能满足需要。为此，集团副总裁王伟华牵头，专门成立了美鸿林业公司，由杨家勇任董事长、黄建照任总经理，在各地建林场，为泰禾各个项目提供苗木服务。

对于自建林场，许路是这样说的：“我们提前准备，不停地搜集各种树木。我们把淘回来的树，先放到苗场养护、假植，让它们适应环境，提高存活率。在项目需要时，就可以就近调用，保证设计施工进度，也节约了成本。特别是反季节施工的时候，我们的树木就能派上大用场。”


目前，泰禾已经在北京、福建、广东建设了自己的苗场，山东的苗场也正在筹备中，下一步考虑在浙江、湖北等地建设新的苗场。

“这个苗场有两百多亩，2017年投入使用。目前有一千多棵树种，包括香樟、秋枫、朴树、银杏、假苹婆、罗汉松、黑松、冬青等。”在福州罗源的苗场基地，许路指着一排排整齐有序的香樟树说，“这些树是从各地搜来的，大的直径有一米五左右，三个人才能抱得过来。像福州院子、金府大院，里面几乎所有的树种，都是我们提供的。”

“我们在广州花都区的苗场，投资三千多万，有580多亩，规模很大。”黄建照说，“2017年底举行了剪彩仪式，我们的员工陈文旭在那里已经连续奋战了三个多月，现场热火朝天，进展特别快。”

自有苗场的建设，以及树种数量的增多、品种的丰富，带给泰禾各个项目的好处显而易见。“我们根据景观工程师提供的图纸，对需求数量是多少、大约在哪个位置、什么样的风格等，做到心里有数，然后找到合适的树木。”许路说，“打个比方，一个项目如果需要一百棵树，我会带工程师去看两百棵树；而我之前已经看过五百棵了，从中挑出两百棵供他们选择。”

许路说，因为选树的余地大了，他们与景观工程师的配合就变得很有趣。“很多景观工程师，经常站在树下发呆，在那里进入他的六度空间，想像这棵树在工地现场会是什么样子。他们越做越开心，因为找树的过程，就是设计创造的过程。出来的结果是，每一个院子的景观，几乎都是独一无二的。”

随着地产版图的飞速扩张，泰禾的育树事业也正越做越大。“我们团队虽然只有五个人，但每一个都是精兵强将。我们也在考虑招兵买马，进一步扩大规模，同时把广州的苗场做成样板，然后复制到全国各个区域。”展望未来，黄建照成竹在胸。



泰禾人的一天

讲述泰禾人自己的故事

— A DAY OF TAHOE STAFF —

这个销售能手竟然也是个辩手

策划/李佳蔚 文/林健 拍摄/郭盛(泰禾集团品牌部)

“和客户成为朋友，卖出一套房子，就结下一段缘分，这感觉真的很好！”

她是孟莹，泰禾福州院子的销售代表，2016年10月3日正式加入泰禾。在短短一年多时间里，这位可爱的福州罗源姑娘，就成了福州院子的销冠。



用最饱满的精神状态迎接客户，是每个早晨泰禾对营销人员的第一个基本要求。

上午8:50，孟莹来到案场，或许是与福州院子已经产生了某种默契，她告诉我们，自己几乎都是在这个时间点到岗，一般不会错过。整理仪容、准备材料，早到的这10分钟总是可以让她的一天从容开启。

“和今天的客户约了九点半，按照公司对我们的要求，必须提前在营销中心门口等候，从这些细节上给客户宾至如归的感觉。”孟莹告诉我们，自己过去也在其他地产公司工作过，但论礼仪这方面的种种讲究，泰禾的要求要严格得多了。



采访孟莹的这天，恰巧遇到来福州院子办理首付手续的客户许女士。上午10点，许女士与朋友来到福州院子，见到她，孟莹十分高兴，在门口就热情地与许女士聊了起来。如果没有身上的制服，你很可能觉得她们俩是一对好闺蜜。



从第一次看房开始，许女士就是由孟莹接待，从看盘、选房、认购，再到付款，许女士告诉我们，她见孟莹不过几次，但在孟莹身上，除了专业之外的真诚，让她格外喜欢。

“孟莹是个特别好的姑娘，你看现在我跟她都已经变成好朋友一样了，买房子还能结下这样的缘分，我自己都没有想到。”许女士说。



许女士的院子马上就要交付了，但即便是这样，每次来到营销中心，她总会忍不住要求孟莹带她到样板房再瞧上一眼。孟莹说，很多业主对即将交付的院子都非常期待，不少人在样板房里，一待就是好长的时间。



“泰禾院子真的是非常漂亮，我觉得不管是谁，只要来看过一次，都会爱上这里。”每次带客户逛样板房，孟莹总能收到不少像许女士这样的赞美。她说，对于一名置业顾问来说，自己卖的产品能够收到如此高的评价，内心是十分满足和自豪的。

在接待客户的间隙，孟莹总会不断接到客户的咨询信息，只要方便，她总是第一时间回复。采访孟莹的这一天下来，不难看出她对业务的娴熟。不管是老朋友还是新客户，不管是参观样板间还是看项目沙盘，应对客户提出的问题时，孟莹总是得心应手。



为了让项目之间有效联动，通过学习、交流提升专业素养，孟莹所在的泰禾福州区域公司组织了一场主题为“睿思雄辩，知行合一”的营销团队辩论赛。这些日子，准备辩论大赛是她的一项重要任务。

“刚被选为二辩手的时候，倍感压力，一度不自信。但是，集体荣誉感和团队的帮助，让我心态放松，积极迎战。”作为福州院子团队的一员，孟莹坦言自己非常紧张。只要空闲下来，她都会躲在某个角落，反复熟悉事先准备好的材料。

孟莹的队友，就是她在福州院子营销中心朝夕相处的小伙伴，和她一样，大家都非常重视这次比赛。

踩盘准备、撰写台词、脱稿演练……采访孟莹的这一天刚好是辩论赛开打的日子，下午16:05，孟莹和她的小伙伴不放过赛前最后在一起练习的机会抓紧演练。当被问到辩论和卖房哪个更难时，这群销售精英给到的一致回答果然是——辩论！




晚上19:00，辩论赛在位于福州东二环泰禾广场的泰禾会馆内正式开始。

经过开篇立论、驳立论、质询、质询小结、自由辩论、总结陈词等6个环节之后，正反双方辩手唇枪舌战，难较高下，选手们的妙语连珠让现场不时响起一阵阵掌声。

最终，孟莹所在的福州院子营销团队，以微弱的优势赢得了这次比赛。

“不敢相信我们真的赢了，这次辩论可能会让我以后更愿意去尝试从没做过的事情。”比赛后，孟莹和她的小伙伴们难掩兴奋，对她来说，更重要的是她战胜了一直恐惧的未知领域。



作为一个热销项目的置业顾问，是没有周末的，但只要有机会调休，孟莹会选择到处旅行，或者就是单纯漫无目的闲逛。“我印象最深的还是云南，10多天旅途，去感受盛开的格桑花、古城的岁月、明媚的双廊、优美的音乐、淡淡的茶香，有时候想想，向往的生活不过如此。”

泰禾桂山院子： 面朝三山，榕城无处不飞花

文/陈万方（泰禾集团品牌部）

在福州市区的东北角，金鸡山和罗汉山脉相连，山林掩映下有个蝙蝠型的地块，它有个美丽温暖的名字，叫“桂山”。这里是福州市区难得的风水宝地，曾有着一段美丽的传说，“背倚崎峰五螭有水出葫芦，面朝三山榕城无处不飞花”的古诗句，就因为描写桂山而流传下来。

如今的桂山，坐落了一座让人一见倾心的院落——泰禾桂山院子，它让桂山重新焕发出灵山秀水的美好。



美丽的传说

金鸡山山脉，在古时因山有金鸡之祥而闻名。据考证，战国时期，闽越王无诸在罗汉山至金鸡山一带，修建了福州史上第一座城池——冶城。1990年代中期，考古团队在这里发现了城墙遗址，印证了史书中的记载。可见，桂山院子所在的区域正是闽都的肇始之地，是为“城脉”。

相传桂山也是八闽园林开端。据《三山志》记载，闽越王与王宫贵族曾在桑溪“流杯宴集”并修建园林，桑溪就位于金鸡山和罗汉山山脉交界处。当时两岸桃花翠竹、绿草如茵，水榭亭台一应俱全，一片山林掩盖下，曲径通幽自有妙处。这便是福州园林的源头，比王羲之的兰亭修葺更是早了500多年。

泰禾桂山院子，紧邻金鸡山和桂山山脉。“不得不说，桂山是一片难得的福地。我们的项目因地形形似蝙蝠，被誉为更带福运。在地理上，桂山院子楼盘南临登云水库，北靠桂山山脉，山水的怀抱里孕育出的肯定是人杰地灵。”桂山院子营销总监黄伟健阐述着桂山的区位优势，“俚语说‘山管人丁水管财’，在这里居住，我觉得，未来的业主们肯定会人丁兴旺无闲愁、事业亨通有靠山。”





产品的实锤

“桂山院子的规划顺应山地地势，设计方面非常注重运用坡地变化，巧妙规划了四栋高层和六个新中式别墅院落社群，体量不大，但它是泰禾院子系产品中唯一一个位于市中心的浅山别墅。”泰禾福州区域公司景观总监林进文对桂山院子青睐有加，信手拈来的数据和优点熟稔于心，“小庭院是桂山院子有别于其他院子的拳头产品，我喜欢这里小而美的精致范儿。桂山院子，是中产阶级最有机会接近泰禾院子系产品的机会。”

不只是私享庭院精致有加，桂山院子的配套也一点都不含糊。走进富丽堂皇的会所，很多人都会被这里的奢华和精致震撼。四水归堂，重演江南院落的生活方式；上好玉石拼贴打磨的牡丹花地砖，造价高达数百万；私享恒温泳池，命名为“水云天”；泳池边上有一幅巨大的金箔景墙《波浪和岩石》，由十多名能工巧匠纯手工打磨，灵感来自闽江口的明珠福州琅岐

岛，寓意“天水合一”。负责桂山院子配套采购建设的钱永松介绍说，“包括社区室内泳池在内，现在承担营销中心功能的奢华会所会被保留下来，作为今后业主的生活功能载体。”

桂山院子的高层产品，取名“泰禾明月台”，广告一出街就俘虏了许多年轻客户的心。楼盘也宛如月宫嫦娥袅娜生姿，在市民心中埋下了期许的种子。不仅广告打得好，产品更是实锤连发，“小高层的户型设计是最大的亮点，两梯四户，95平方米做了三个大开间，全通透户型。”高层将全部精装交付。最让人心动的是精装配套，钱永松说，“中央空调是日立的，卫浴设施是科勒的，配备有智能马桶，五金产品用的是德国杜拉维特，与泰禾凯宾斯基酒店客房的卫浴间同款。入户大堂的豪华程度也是史无前例的。到时，业主每天回家，到大堂刷脸入户，iphone X能做到的，我们桂山院子已经做到了。”如此精工细作，都是一记记重锤，让人充满期待。



区域的稀缺

泰禾桂山院子与别个项目不同的是，它有着令人羡慕的绝版区位优势。这个福州市中心唯一的浅山院落别墅，具备豪宅项目最核心的价值——稀缺性和唯一性。黄伟健说，区位是泰禾桂山院子无可比拟的优势，“这里拥有全福州最便捷的交通配套。两分钟到达三环、三分钟到达二环，路网覆盖轻松通达全市；距离地铁1号线站点不过两公里；还有政府300亿重金打造的滨海地铁快线，将来可以20分钟左右直达长乐国际机场。”

近年，福州市区地块越来越稀缺，地价始终在攀升，而桂山院子的区位就坐落在市区，拥有全福州最齐全的生活配套，与五四路商圈、东二环商圈、五四北商圈无缝对接，成熟优质的中小学校就在家门口，项目周边还有多家医院……这里自然资源更是无可比拟，是全福州唯一一个拥有“三山两园两水”的别墅——包括桂山、金鸡山、罗汉山、金鸡山公园、罗汉山公园、登云水库、琴亭湖，说它“绝版”，毫不夸张。

居住在一个距离市区三五分钟路程、配套齐全的院子里，周围是重峦叠嶂、青山绿水，可以随时望向山高水长、心无纷扰，也可以随时入世纵横捭阖、踏破红尘，这样的自由才是泰禾院子赋予“美好生活”的价值所在。

“清风明月本无价，近水遥山皆有情”，如今的桂山院子居远山有近水，古风氤氲，风情款款，十分写意。🏡



> P30 禾聚变

> P36 禾势能

> P56 禾感应



泰禾加速度

一转眼，2017年过去了，2018年来了。

过去的一年，看世间百态人情冷暖；过去的一年，房地产市场风云变幻。

过去的一年，不管楼市无数的纷扰，泰禾院子系、大院系、府系、园系等多条高端产品线，在全国范围落地生根开花结果。泰禾按照既定路线不断加速度，又一次上演了弯道超车的故事，见证了泰禾卓尔不凡的奇迹。

过去的一年，泰禾集结旗下健康、教育、文化、商业、金融保险等优势资源，正式推出“泰禾+”战略，为业主提供覆盖衣食住行、医教娱保等生活需求的全生命周期服务。

过去的一年，无论是泰禾的加速度，还是“泰禾+”的速度，无不让人眼前一亮，为之点赞。

现在，让我们一起回顾过去的一年，泰禾和泰禾人有哪些值得纪念的故事。



未聚变

过去的2017年，对于进击的泰禾来说，意义非凡。

这一年，泰禾销售额破千亿，“文化筑居中国”深入人心；

这一年，“泰禾+”横空出世，实现从“建造好房子”，到“打造美好生活”的转变；

这一年，泰禾发布“院子系十大专利营造工法”，被誉为中国首家进入“知识产权时代”的房企；

还是这一年，泰禾始终不忘践行企业社会责任，公益慈善领域的捐款突破了10亿元……

这一年，泰禾大事喜事不断，值得我们细细梳理，大书特书。



> 年度销售额首破千亿， 强势跻身中国房企15强

中国指数研究院等权威机构联合发布了《2017年中国房地产销售额百亿企业排行榜》。其中，泰禾集团以1010亿元的销售成绩，强势跻身中国房企15强，晋级“千亿房企”军团。

同时，在克而瑞研究中心发布的《2017年度中国房地产企业销售TOP200》排行榜，泰禾集团实现销售额1007.2亿元，位居中国房企销售第17名。

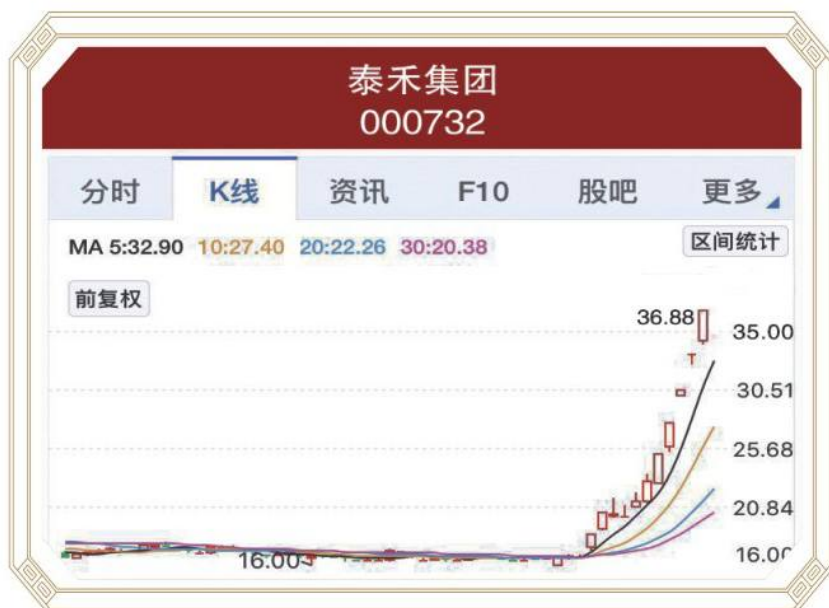
中指权威发布
2017年中国房地产销售额百亿企业排行榜

排名	企业	销售额 (亿元)	销售面积 (万㎡)
1	碧桂园控股有限公司	5500	6016
2	万科企业股份有限公司	5238	3400
3	恒大集团	5151	5241
4	融创中国控股有限公司	3600	2238
5	保利地产(集团)股份有限公司	3066	2258
6	绿地控股集团股份有限公司	2725	2136
7	中国海外发展有限公司	2100	1300
8	龙湖地产有限公司	1550	1009
9	华夏幸福基业股份有限公司	1460	923
10	绿城中国控股有限公司	1453	816
11	金地(集团)股份有限公司	1402	756
12	华润置地有限公司	1380	906
13	新城控股集团股份有限公司	1260	838
14	招商局蛇口工业区控股股份有限公司	1142	562
15	泰禾集团股份有限公司	1010	446
16	大港万达商业地产股份有限公司	1001	971
17	大港万达商业地产股份有限公司	967	576
18	旭辉控股(集团)有限公司	960	631
19	中海置地	958	846
	正荣集团	953	544

2017年度·中国房地产企业
销售金额TOP200

排名	企业名称	销售金额 (亿元)	排名	企业名称	销售金额 (亿元)
1	碧桂园	5500.1	1	中国恒大	4800.2
2	万科地产	5238.0	2	碧桂园	3961.1
3	中国地产	5151.6	3	万科地产	3772.1
4	融创中国	3620.0	4	绿地控股	2820.4
5	保利地产	3150.1	5	融创中国	2595.3
6	绿地控股	3042.1	6	保利地产	2236.6
7	中海地产	2012.7	7	中海地产	1881.7
8	龙湖地产	1560.3	8	华夏幸福	1538.0
9	华夏幸福	1538.0	9	华润置地	1300.3
10	华润置地	1512.0	10	龙湖地产	1092.2
11	绿城中国	1487.1	11	金地集团	982.2
12	金地集团	1403.2	12	新城控股	942.1
13	新城控股	1260.1	13	碧桂园	893.7
14	招商蛇口	1126.3	14	万达集团	881.2
15	旭辉控股	1040.0	15	世茂地产	851.9
16	世茂地产	1012.2	16	中国地产	844.1
17	泰禾集团	1007.2	17	佳兆业	844.0
18	中国地产	962.2	18	泰禾集团	837.2
19	阳光城	913.3	19	阳光城	842.1
20	正荣集团	910.2	20	招商蛇口	819.7

> 上市公司股票11个交易日7个涨停板， 总市值创历史新高



受整体大盘态势和全年业绩向好影响，泰禾股价在年末11个交易日出现7个涨停板，涨幅高达119.8%。截至1月19日收盘，泰禾集团总市值472亿元，创历史新高。

> 揽获年度销售亚军， 泰禾北京239.7亿元网签额笑傲京城

克而瑞数据显示，2017年全年，泰禾以239.7亿元的网签额位列2017年北京房企销售额排行榜第二位。北京市住建委数据显示，泰禾共实现了173.2亿元权益销售金额，成为北京房企销售权益金额榜冠军。同时，北京多个项目成为各自所处子榜单首位。北京成为全集团首个网签销售破200亿的城市。



> 投资业务首进香港， 大新人寿正式更名泰禾人寿

11月，泰禾投资在香港宣布，将大新人寿正式更名为泰禾人寿。这标志着泰禾投资首次将业务拓展至香港。泰禾人寿将为泰禾提供立足香港、面向国际的保险金融服务平台。




> 福州东二环泰禾广场全面开业， 福建最大商业综合体整体对外营业



12月，泰禾集团旗下的福州东二环泰禾广场东区购物中心开业，标志着目前福建最大商业综合体整体对外营业。在此之前，西区已于2015年12月底开业，此次东区购物中心的启幕，宣告东二环泰禾广场全面建成。

> 发布泰禾院子十大专利， 打响行业知识产权保护第一枪

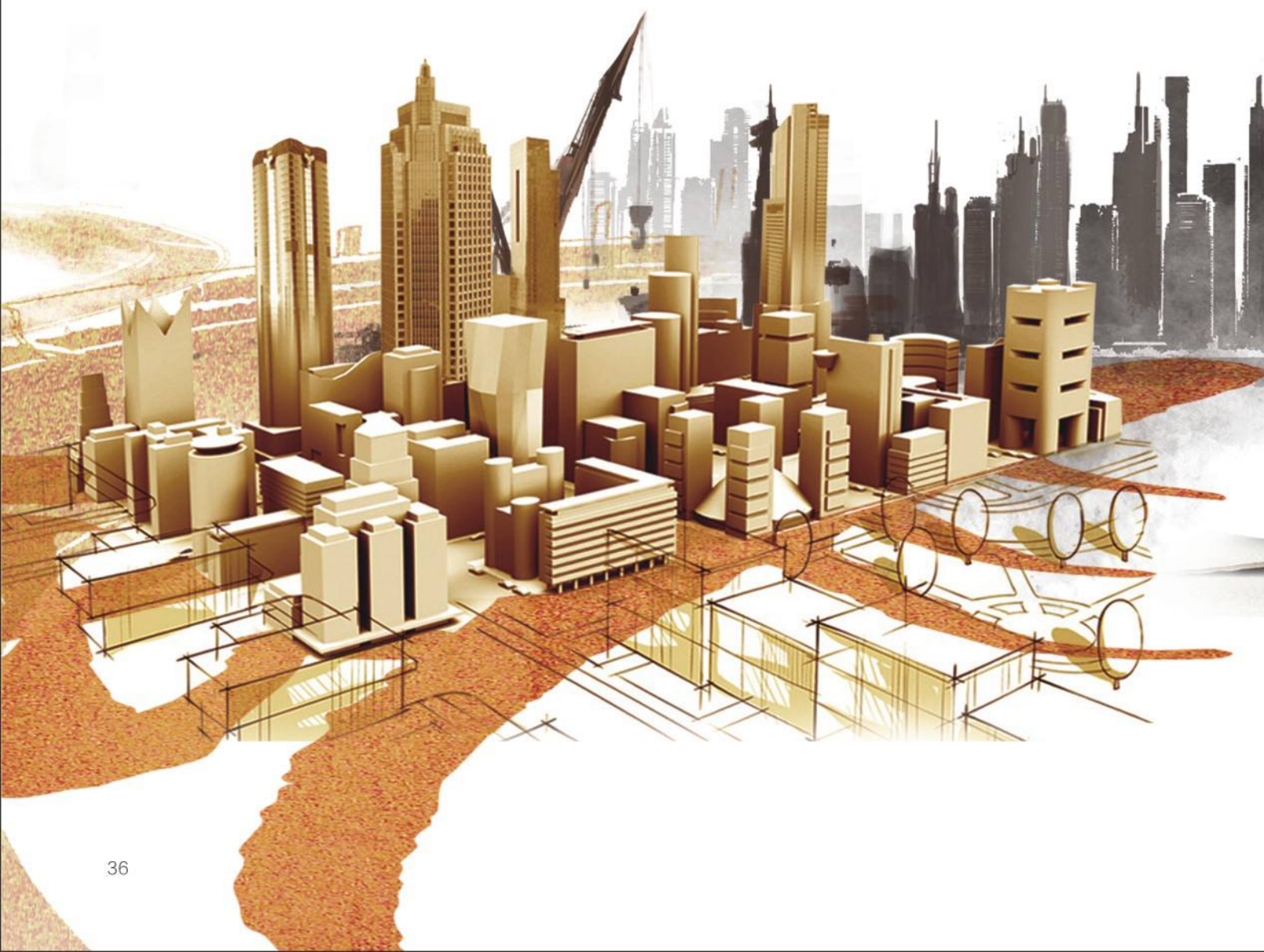


11月，泰禾集团专利发布会在上海举办。此次专利发布会正式发布了泰禾在院落营造体系中取得的10大外观专利，包括主入口门头、合院双门头、合院单门头。此次专利发布广受好评，被媒体评价为泰禾打响了行业知识产权保护第一枪。

未势能

近年来，泰禾不但院子系红遍大江南北，旗下的大院系、园系、府系以及泰禾广场等产品线多点开花。2017年所到之处，泰禾众多产品都刮起了销冠旋风。“泰禾”二字，已成为销冠的代名词。

销冠何来？每个销冠项目的背后，都有着不为人知的故事，或关乎产品，或归功品牌，或以服务制胜，或因读懂市场。为此，我们解读泰禾部分销冠项目，带你了解它们背后的秘密。





丽春湖院子营销团队

北科建泰禾北京丽春湖院子： 年度“三冠王”的制胜之路

整理/方汪洋（泰禾集团品牌部）

根据克而瑞数据显示，2017年全年，北科建泰禾·北京丽春湖院子以55.3亿占据了北京商品住宅市场成交额排行的首位，并同时摘得2017年中国别墅销冠、北京住宅销冠及北京别墅销冠三枚冠军奖牌，成就了2017北京楼市的热销榜样。泰禾·北京昌平拾景园也以42亿元网签额，位列2017年北京别墅市场第二位。丽春湖院子的制胜之道有哪些呢？

读懂市场：和市场抢时间，向时间要市场

930、317，两个政策关口，令北京别墅项目在2017上半年都踟躇不前。不仅是别墅市场，整个北京新建住宅市场供应都极度低迷。

在市场整体举步不前的情况下，丽春湖院子通过对政策市场前景预判、对上门量成交量数据趋势前瞻洞察，抢占出货窗

口期和节奏，选择了最好的时机亮牌出货。

“上半年别墅项目在等待价格审批、观望市场，大多没有如期上市。在这样的背景下，丽春湖院子快速占位，填补了市场空缺。”针对丽春湖院子的销售业绩，亚豪机构市场总监郭毅表示。

实际上，丽春湖院子项目团队也介绍，项目起初计划销售周期为3年，但面对波动多变的市场，之前的静态指标已无法符合真实的市场情况，唯有抢先“出牌”，快速实现现金回流，才是最好的选择。

读懂需求：多元化产品定位高净值人群

北京北部地区历来是高端改善项目的高地，曾经诞生过包括奥北板块、八达岭别墅区等经典别墅聚集区。但随着北京整体土地供应计划的调整，昌平、海淀等北部行政区的住宅供应

已经十分稀缺。

据北京国土局数据显示，2016年全年海淀区和昌平区各自的住宅用地成交量均为两宗。2015年昌平区共成交10宗住宅用地，其中9宗配建限价房或者人才租赁公共租赁住房。而海淀区在2015年没有一宗住宅用地出让。近年来，海淀区除了永丰板块少数几块住宅用地，大多数都是产业用地规划。

与供应稀缺产生对应的，则是海淀区和昌平区历来的产业集聚、教育配套、生态优势等居住资源所吸引而来的高端居住需求。2017年，虽然两个区域有部分住宅用地出让，但明显“远水解不了近渴”。

丽春湖院子前瞻性的洞察市场需求，针对性地推出了多元化的产品类型，从246-357平米左右的叠院到440-568余平米的独院，再到588-888余平米左右的大院，真正做到了需有所给。

业内看来，在上半年北京整个北部区域供应稀缺和潜在需



求庞大的矛盾中，丽春湖院子产品规划上精准定位，同时抓住了最好的节点入市，为市场积累的高端改善需求找到了出口，这也是丽春湖院子实现热销的有力保障。

读懂客户：站在“院子系”肩膀上，抓住客户的心


在读懂市场、读懂需求的基础上，作为院子系的升级产品，丽春湖院子还成功读懂了客户。该项目是泰禾首个有主题的院落，“院子里的江南”成功吸引了大批忠实的“院子粉”。

在保证泰禾“院子系”产品高品质的基础上，为了实现真正的产品差异化，丽春湖院子引入江南主题，实现了“别墅中的院子，院子里的江南”的品牌定位。通过坊门、巷门，结合中式漏窗、墙雕等形制，融入江南元素，采用古代营缮手法打造“五坊八巷”，将江南坊巷的俊秀与传统院落结合，形成静

街里巷深坊的居住意境。

在特色植被的选择上，汇百座名园精粹，以柳树、桃树、杏树、迎春、玉兰、石榴、海棠等树木造景，于坊巷院落间匠心营造“柳浪闻莺、杏花春雨、桃红柳绿、金玉满堂、平湖秋月”五种江南景境，打造出北京市场上中式江南风格别墅的独一份。

此外，丽春湖院子坐落在丽春湖畔，紧靠百望山，与滨河森林湿地公园隔湖相望，且位于北中轴新风大系统“气源口”——马池口新风通风廊道，建筑自然生长于山水之中，依山而建，傍水而居。土地的纯粹性与环境、生态资源的稀缺性，注定了丽春湖院子先天的高端居住属性必将受到高端置业人群认可。

如果要用一句话来形容丽春湖院子的热销，那便是这座“江南的院子”，读懂市场，读懂需求，更读懂了客户的心。



泰禾北京中央广场： 单盘销冠的“自我修养”

整理/方汪洋（泰禾集团品牌部）

刚过去的2017年，泰禾在北京诞生了多个销冠。这其中，泰禾北京中央广场以84.6亿网签额成为北京楼市的单盘销冠。与此同时，项目独揽北京商品房成交金额、成交面积和成交套数三个第一，成为北科建泰禾北京丽春湖院子之外，泰禾在京的又一个“三冠王”。

泰禾北京中央广场位于大兴新城核心位置，拥有区位优

势、多元配套、高端品质等综合优势，成为项目摘获销冠的第一重“自我修养”。

北京新机场的建设为大兴新城注入交通和高端产业等多重利好。泰禾北京中央广场精准择址大兴新城核心区，地铁4号线义和庄地铁站旁。新机场、京雄城际，周边五纵两横的交通路网规划为项目带来多重交通和区位利好。



泰禾北京中央广场营销团队



同时，泰禾北京中央广场内外多元配套集结。项目周边三大公园环绕，内部配建中央公园，生态环境优越。

为保证商业运营品质，泰禾北京中央广场保有近5万 m^2 （建筑面积）的100%商业自持空间。泰禾新天地作为项目的精品商业配套，现已引入众多知名品牌，构成完整商业生态系统。

据项目方面介绍，目前泰禾北京中央广场一期和二期产品已实现交付，随之而来的是后期商业运营的持续品质升级。

除了优秀的项目基因，泰禾北京中央广场热销的另一重“自我修养”便是能够打破常规，在市场处于政策观望期之时错峰销售，快速抢滩市场，在2017年一季度实现七次加推，周均到访近千组，实现了高人气热销。

正是凭借上述自身强大的综合优势及创新营销手段，泰禾北京中央广场取得了单盘销冠的优异成绩。🏆





泰禾北京长安中心营销团队

泰禾北京长安中心： 北京商业地产中的翘楚

整理/方汪洋（泰禾集团品牌部）

岁末年初，北京冬雪迟迟未到的干冷局面，似乎就是2017年北京楼市的真实写照。与之形成鲜明对比的是，2017年泰禾北京的业绩逆势而上，旗下项目摘获多个销冠。这其中，泰禾北

京长安中心以33.5亿元的网签额一举摘获北京商业地产（商业+写字楼）销售额排行冠军。与此同时，泰禾北京1号街区也以10.5亿元的成绩位列该排行第八位。

商业地产销售业绩翘楚

泰禾北京长安中心作为京西五环内、长安街上稀缺的高端商业综合体，高品质的产品打造是项目实现业绩突破的保障。

商业方面，项目力求打造一条轻奢体验式的商街，在重视消费人群的体验感基础上，规划大面积特色餐饮及轻奢品牌服饰及精品生活配套业态。30-300m²的差异化主力产品面积，填补区域商业市场的空白。

选址、品牌与服务之间的强力联动，使得泰禾北京长安中心形成完整商业生态系统，赢得了市场高度认可。

写字楼方面，2017年项目B栋写字楼的整栋成交，收获18亿元的销售额，是2017年北京写字楼整售的第一大单。根据克而瑞数据显示，仅写字楼一项，泰禾北京长安中心成交额就达28.22亿，同样问鼎北京单业态销冠。

另据统计，2017年，泰禾北京长安中心签约额超过石景山板块所有在售商业办公项目总和的1.75倍，溢价能力超越同类竞品50%，成为当之无愧的区域标杆。


品牌和品质助力泰禾拔得头筹

泰禾北京长安中心的热销背后，是泰禾商业地产的成熟运营经验。

在商业地产领域，泰禾已经形成独具特色的“泰禾模式”，涵盖开发、设计、招商、营运、酒店管理、智能支付等领域。目前，泰禾已在北京、福建拥有了六个大型城市综合体，并在北京、上海开发了多个写字楼、酒店式公寓、商业步行街等业态的商业地产项目。

住宅、商业地产全线制胜，2017年，泰禾正以自己的步调改写着北京房企格局。

最新出炉的克而瑞数据显示，泰禾一鸣惊人，以全年239.7亿元的网签额揽获2017年北京房企销售额排行榜亚军。与此同时，北京市住建委数据显示，泰禾更以153.2亿元的权益销售额位居北京房企销售权益金额榜首。

在业内看来，面对政策和需求端观望情绪，不少房企选择了观望。在供需双降的大环境下，北京的房企格局也在经历重构。在品牌房企群雄逐鹿的北京楼市，泰禾以实打实的优异业绩上演了“泰禾年”。





福州东二环泰禾广场营销团队

福州东二环泰禾广场： 将“通吃”进行到底

整理/王亚华（泰禾集团品牌部）

在福州，东二环泰禾广场不但是独一无二的商业航母，也是楼市销售的“王者”。根据克而瑞数据统计，继2016年获得福州商办市场销冠后，2017年，东二环泰禾广场再以38.93亿元的签约金额，勇夺单盘销冠。

东二环泰禾广场不仅签约额在福州遥遥领先，市场占有率也同时“秒杀”众多商办项目。据福州嘉论机构权威发布，东二环泰禾广场以13.4%的市场占有率牢牢占据福州办公项目排行榜首。

能在竞争白热化的楼市中一举夺魁，其背后到底有什么秘诀？

城市发展成就“绝版”区位

对于上了一点岁数的福州本地人来说，讲到购物，大多数人都会脱口而出“东街口”。“东街口”位于福州市中心，交通便利，人口密集，从唐代开始，就是福州最大的商业集市，

并一直延续至今。

然而，随着福州经济近些年的快速发展，城区的常住人口从2000年的163万激增至目前310万左右。随着人口增加，城市“骨架”迅速被拉大，传统的“东街口”单中心城市商圈格局无法维持，福州多商圈时代已经来临。

事实上，早在1999年，福州就确立了“东扩南进”的城市发展战略。随着战略的推进，处于“东扩”发展中轴线上的东二环板块成为了主攻方向。根据规划，东二环板块将被打造成集文化、体育、教育、商业服务、办公居住于一体的新城区。为此，福州政府投入了大量资金，对这一区域进行路网和生活配套设施改造。

东湖公园、牛岗山公园、金鸡山公园、岳峰中心小学等相继建成；省第二人民医院分院、岳峰中学、东部快速通道等已动工建设；湖东东路隧道、二环路金鸡山隧道、塔头路、化工路等交通道路也在持续改造中。

东二环的战略重要性，从该区域火热的土地出让情况中略见一斑。东二环的楼面地价2010年仍在5000元/m²左右徘徊，2015年已每平方过万，2016年初就达到了1.5万/m²。在2016年11月21日福州第四次土拍中，距离东二环泰禾广场不到一公里的一处改造地块，实际可售楼面价就达到35121元/m²。2017年，唯一一块东二环地块在竞拍过程中，因为价格被迅速抬高，触发了熔断机制，终止出让。

“东二环区域板块是一个容纳10万人的高端住宅集中区。这些人群强劲的消费需求谁来满足？东二环泰禾广场位于这个区域的核心，当然就是最佳选择，”克而瑞福州机构高级分析师方明分析说，“在这里置业，升值潜力完全可以用‘巨大’来形容。”

如今，东二环泰禾广场已经成为福州的城市级商业中心，辐射福州东区、马尾、连江等周边近200万人群。福州地铁3、4号线通车后，这里将成为福州跨越式发展的标志性区域。



商业升级打造“顶级”商圈

据了解，整个东二环泰禾广场的面积达到了150万m²，相当于60艘航空母舰。这样的体量，可以排进全国所有城市核心区综合商业体的前十。为了配合好福州整个城市的发展战略，对得起这块“风水宝地”，泰禾商业的设计建设团队可以说殚精竭虑。

“泰禾商业的宗旨就是‘绝不复制品’，每个泰禾广场一定都是所在区域独一无二的名片，”泰禾集团副总裁朱进康说，“东二环泰禾广场采用的是最先进的双购物中心模式，西区的购物中心是福州单体规模最大的；水秀表演也是福州规模最大的；商业滨河景观带有500米，是福州最长的；我们的停车场装有反向寻车系统，超万个车位同样是福州最大的，也是最智能的……”

据泰禾商管理公司总经理薛忠文介绍，目前，东二环泰禾广场知名餐饮品牌超过200家，知名零售品牌有300多家。这些商户里，有30%品牌是第一次进入福建。

东二环泰禾广场2015年底开业后，2016年总客流达到了2500万，销售额突破20亿，已经加冕福州人气最旺的商圈。

人气旺带来了生意兴隆。东二环泰禾广场一期SOHO交房一年，商户入驻率超过96%，租金最高达120元/m²，整体租金收益在一年间已经实现翻番。

东二环泰禾广场，这个“绝版”区位上的“顶级”商圈，带来的是看得见的繁华和人气，是不断提升的租金和价值。2017年12月27日，随着东区的全面开业，东二环泰禾广场全新起航，将“通吃”进行到底。🔥



泰禾福州院子营销团队

泰禾福州院子：最抢手的超级“伴手礼”

整理/王亚华（泰禾集团品牌部）

克而瑞数据显示，福州别墅市场最新榜单上，2017年，泰禾福州院子认购金额达25亿，问鼎年度福州别墅市场销冠。

帝师之乡，“南进”宝地

熟悉泰禾的人都知道，“院子系”的文化精髓是“北以紫禁城皇家气宇为蓝本，南仿福州三坊七巷之隽永”。

三坊七巷是福州重要的城市标签，有“中国里坊制度活化石”和“中国明清建筑博物馆”的美称。

泰禾福州院子所处的螺洲古镇，则是福州唯一可与三坊七巷比肩的文脉宝地。这里是宋代帝师陈宝琛的故乡。不足千户人家的小镇，曾经走出了一位状元，27位进士和108位举人，诞生过父子四进士、兄弟六科甲，可谓人杰地灵。

“对于高端客群来说，他们买房子挑什么？不太挑价格，但挑‘颜值’、挑配套、挑交通，还挑什么？挑你这里是不是风水宝地！”地产行销机构的董事长林昀，在谈到福州院子为什么能独占七成别墅市场时说。

事实上，对于福州院子的业主来说，这里不仅是风水宝地，配套、交通也样样不缺。

随着福州城市“东扩南进”发展战略的实施，位于“南进”线上的螺洲板块建设已经启动。投资50亿的福州娱人码头文旅小镇、392亩的仓山帝封江征迁项目、耗费3亿元的螺洲中心小学等纷纷落地螺洲。

交通方面，距福州院子仅800米的地铁1号线已建成通车，规划中的4号线和5号线也将汇聚于此。

位于“帝师之乡、‘南进’宝地”上的福州院子，可以说是搭上了城市发展的时代快车，升值潜力自然水涨船高！

第一个有“私汤”的院子

对于泰禾来说，回福州就是回家乡，当然要把好东西带回来。福州院子就是泰禾回家的超级“伴手礼”。

一直以来，福州都被称作是“泡在温泉里的城市”。院子“回家”当然要契合“家里人”独有的“汤泉文化”。为此，泰禾斥巨资引入螺洲原脉温泉，实现了院院私汤入户，并为业

主们打造了近5000平米超五星级温泉会所“国院会”，为会员提供顶级医疗健康服务等多重专属礼遇。

事实上，福州院子是泰禾全国第一个有“私汤”的院子，也是福州目前市区在售唯一的温泉入户别墅。

此外，福州院子还是一个具有超高“颜值”的院子作品，用“院子系”独有的静街深巷和高墙门头私密围合，形成四坊十八巷的格局。福州院子在设计中融入当代水墨笔法，庭院深深隐于其中，似一幅泼墨山水。同时，结合福州的环境气候、居住审美，为各坊巷独立设计景观主题，运用假山叠石创造峰、峦、洞、谷等形象造园，营造新中式园林的大美之境，俘获了无数“院子粉”的芳心。

坐落在帝师之乡的福州院子，是泰禾回家的超级“伴手礼”。独占福州七成别墅市场，则是家乡人对泰禾和这份超级“伴手礼”的最大褒奖和肯定。🏡





泉州东海泰禾广场：首屈一指的“全能王”

整理/王亚华（泰禾集团品牌部）

2017年，泉州东海泰禾广场以冠销泉州的优异成绩，为这一年画上圆满的句号。

据克而瑞数据统计，东海泰禾广场2017年全年成交33亿元，再度蝉联泉州单盘销冠，是泉州市场上唯一仅凭商业项目获得单盘销冠的项目，同时也是大泉州商铺类产品、SOHO办公类产品、写字楼产品三大类产品的销冠，堪称泉州2017年度“三冠王”。

地段成就价值，城市全新商业增长极

东海泰禾广场位于泉州东海板块的核心位置。根据城市向东、向南发展的战略规划，泉州新行政中心将入驻这里，区域内市政配套起点高、规划全，包括市民广场、东海学园、会展中心等许多优质服务配套工程将陆续动工建设，东海板块将成为未来泉州的市中心。

因此，占据绝佳区位的东海泰禾广场自然水涨船高。

此外，作为一个商业项目，周边辐射的人口数量至关重要。

要。东海泰禾广场周边五公里内有宝珊、千亿、东海湾等数十个高端小区及高新科技园区，24万常住人口，未来5年至少达到40万人。这些人口强劲的消费需求，是东海泰禾广场价值的基本保证。

同时，东海泰禾广场坐拥城市交通枢纽——丰海路，紧邻晋江大桥，与有着福建百强第一镇之称的晋江陈埭镇仅一江之隔。未来随着轻轨5号线的开通，半小时车程辐射圈内的人口达上百万，升值潜力巨大。

地段，地段，还是地段，这个楼市黄金定律对于商业地产来说，更是成败的关键。东海泰禾广场加冕“全能王”，就是对这一定律的最好诠释。

打造多个“第一”，加冕最优质城市综合体

东海泰禾广场是泰禾集团斥资百亿打造的68万㎡高端城市商业综合体。

泰禾集团副总裁朱进康表示，虽然泉州是准二线城市，但泰禾坚定看好泉州的经济实力和发展前景。因此，完全是以国

内一流商业综合体标准来规划东海泰禾广场，目的就是要打造泉州的首席商圈，引领泉州的商业文明。

东海泰禾广场汇聚了居住、办公、酒店、餐饮、娱乐、购物、休闲等多种业态并创造了多个第一：泉州首个双购物中心、泉州最大的摩天轮广场、以及福建最大的水秀表演广场。

东海泰禾广场内还有泉州第一家超五星洲际酒店，以及泉州首家恒温、恒湿、除霾鲜氧的观影中心——泰禾影城。

东海泰禾广场上的泰禾中心是泉州目前唯一一栋拥有一线江景、商业配套完整的5A标准甲级写字楼。2017年11月19日，泰禾中心正式开盘，当天热销3.3亿元，刷新写字楼成交纪录。

处于绝佳地段、用“泰禾模式”大手笔打造的泉州东海泰禾广场，2017年9月30日开业，当天客流量36万人次，营业额破1500万元。

“全能王”泉州东海泰禾广场，已成为当地首屈一指的商业地标。🏆



泉州东海泰禾广场营销团队



泰禾厦门院子营销团队

泰禾厦门院子：福建楼市的“王者”

整理/龚小锋（泰禾集团品牌部）

2017年，厦门楼市调控层层加码。据厦门房地产联合网数据统计，2017年全年厦门新建商品住宅共成交9450套，比2016年环比下跌53.75%。

然而，泰禾厦门院子却逆势而上，2017年以35亿的成绩，连续第三年问鼎当地别墅市场销冠。同时，厦门院子三年累计销售额破111亿，问鼎福建省三年累计单盘销冠，是福建楼市当之无愧的“王者”。

稀缺产品，恢弘尺度

厦门是一个人多地少的城市。在土地资源稀缺的厦门，拥有一套别墅是很多成功人士的梦想和追求。尤其是自2016年起，厦门不再批复近岛别墅用地。因此，总占地17万平米、具有近岛地缘优势的泰禾厦门院子，成为了厦门最大的绝版城市别墅群。

厦门院子的热销，一方面是项目本身的稀缺性，更重要的是，其创新的产品设计理念所带来的恢弘尺度，彻底征服了那些把拥有一套别墅当做梦想和追求的成功人士。

“厦门院子在产品设计上有着独到之处，在户型、景观上均给人一种耳目一新的尺度感和舒适感。”厦门港中原房地产代理有限公司总监周小健表示。

厦门院子与当地普通别墅产品最大的区别就是宽开间、短进深，边户型开间可以达到12.4米，是普通别墅的2倍。这样的创新设计使得厦门院子的别墅产品中几乎每一个房间，都能做到三面采光、南北通透。

这一恢弘尺度还体现在高层产品的设计上。有别于传统高层建筑为业主配备的休闲空间，厦门院子的高层产品“首玺”，每栋楼都设计有独立的专属院落，且九个院落的景致各有特色，或小桥流水，或亭台楼阁。厦门院子的高层业主们可以在有天、有地的中式院子里下棋、品茶、赏花、邀月，乐也融融。

首个新中式院落，圆厦门人的“中国梦”

作为一个外向的海岛城市，厦门可以说长期浸染在“欧风美雨”之中。近年来，随着国力强大，对中国文化自信的回归，许多厦门人开始怀念以院落围合天地为特色的中式人文居住环境。泰禾厦门院子，恰恰是新中式院落别墅的集大成之作。

厦门院子保持着泰禾“院子系”独有的宅门、院落和坊巷体系。承袭北京紫禁城皇家院落气派，借鉴福州三坊七巷规划理念，创新设计出独具特色的“三院五巷八坊”。

而芝麻灰花岗岩的墙体材质；黄铜包边的柚木大门，门上搭配实心铜质如意把手；手工铜艺雕刻祥云纹、斜对襟纹和水波纹等工艺，则处处体现出中式建筑文化的大气和精髓。

“厦门市场上的中式建筑，泰禾的厦门院子是头一份，不是独一份，但那种皇家园林规制体现出来的贵气，至今独一无

二。”周小健说。

搭时代快车，借国际湾区之力


厦门不仅是厦门人的厦门，还是福建乃至全国人的厦门。厦门以其宜居的环境，特色的文化和发达的经济吸引了众多的外来人群。尤其是金砖五国领导人峰会之后，厦门的国际知名度持续走高，越来越多国内外优秀人才和富裕人群到厦门工作和生活，这一部分人的置业需求和强劲的消费能力，是整个厦门楼市长盛不衰的重要原因。

然而，厦门本岛仅有131平方公里，2016年常住人口392万，岛内人口密度已经超过香港的一倍。与此同时，厦门岛外人口密度则仅为岛内人口密度的十一分之一。

泰禾厦门院子位于厦门岛外的马銮湾区域，这里被誉为厦门新一轮城市发展驱动中的门户标杆。厦门市政府计划将马銮湾打造成为世界级国际型湾区，总投资将超千亿元。

厦门院子所处位置乃是马銮湾新城内上佳的观景之地，东北侧即是马銮湾，可以俯瞰海景，北侧、东侧紧邻河道，可观赏一线水景；未来还将有4条地铁线于此汇聚。

在谈到厦门院子为何如此热销时，厦门一名资深地产媒体人表示：“我们常说，买房置业的关键就是location（地点）、location（地点）、location（地点），看一下厦门的城市规划图就知道，厦门院子的区位优势确实明显，升值潜力巨大。”

厦门院子搭载着时代发展的快车，凭借着创新的产品力和强大的品牌号召力，在助力区域居住品质升级的同时，必将续写传奇。





泰禾杭州院子营销团队

泰禾杭州院子：千金难求“高颜值”

整理/李和裕（泰禾集团品牌部）

位于西溪水畔的杭州院子，是泰禾在浙江的首个作品。2017年3月，泰禾杭州院子首期开盘54套，即开即罄；7月，二期推出24席，即开即罄；11月，先后加推22套联院，即开即罄；12月，两次加推50套独院，即开即罄。杭州院子真是“千金难求”！

2017年，杭州院子在当地市场严格的调控环境之下，销售金额突破了20亿大关，且每次开盘均加冕当月杭州别墅市场“销冠”，年度亦是杭州单价5万元以上级别墅销冠，为泰禾在这个“东南形胜”之地写就传奇。

中式院墅的进阶之作

杭州是中国的八大古都之一，所谓“烟柳画桥，风帘翠幕，参差十万人家”。

因此，本世纪初，杭州楼市虽然也曾受到过“欧风美雨”的洗礼，但一直都有中式风格的产品陆续面世，在这个市场，不乏耕耘多年且实力强劲的竞争对手。所以，对当地市场来说，泰禾杭州院子其实是个“晚来者”。

“在进入市场的时间上，我们也许是‘晚来者’。但在产品上，杭州院子一定是‘先行者’。”对此，泰禾杭州副总统

理杨彩霞表示了不同的看法。

据了解，在西溪拿地之前，泰禾对整个杭州市场上的中式产品做了深入的分析。“我们把杭州市场上的中式产品称作是‘清雅派’，基本上都是白墙青瓦、小桥流水，点缀马头墙、飞檐，像是一幅水墨画；泰禾的院子不同，我们是有‘贵气’的。”杨彩霞进一步解释道。

泰禾院子来到杭州后，在传承院子系匠心规制的基础上，因地制宜，结合杭州特有的南宋御街坊巷文化，为杭州院子打造了“五街八坊十巷”的生活空间，构筑出了国宅院落在西溪水畔独有的韵律与层次。

“杭州院子是中式建筑的进阶之作，这就是我们的底气！”杨彩霞说。

“高颜值”自然千金难求

杭州院子所在的西溪湿地环境优美，因宋高宗的一句“西溪且留下”，与西湖、西泠并称为“杭州三西”。未来，杭州地铁3号线和5号线将直达杭州院子附近，交通便利。


更为重要的是，杭州院子属于聚集了阿里巴巴、海创园、梦想小镇等众多创新企业的未来科技城板块。根据搜狐焦点公

布的数据，区域内的高新人才至少在8万以上，这一数字将来预计还会突破30万。

另一方面，该区域内能与这些人群相匹配的项目却凤毛麟角，像杭州院子这样容积率仅为1.02的纯别墅社区独一无二。

为了精准匹配区域内的客群需求，泰禾将杭州院子的主力产品定为建筑面积约150m²的联院和约155m²的独院。它们都以四方围合、独门独户的型制呈现，更拥有地上地下南北双庭院设计：首层入户庭院让回家即成为穿越花园的旅行，下沉式庭院为主人提供私密赏景空间，不仅提高了客户的身份格调，更大大拓展了居住的舒适度。

“颜值”如此高的杭州院子自然千金难求。公开数据显示，杭州院子最新的成交均价达到了每平米约56000元，比成交均价第二的别墅项目每平米高出了10000元左右。

“钱塘自古繁华”是古人对杭州的评价，这里也历来都是商家必争之地。泰禾杭州院子能够在这样一个强手如林的市场中坐上头把“交椅”，就是对泰禾产品力与品牌力的最好证明。



泰禾佛山院子业主答谢宴



泰禾佛山院子营销团队

泰禾佛山院子：贵得有道理

整理/刘显仁（泰禾集团品牌部）

佛山院子是泰禾院子系落地华南的首个项目。2017年9月28日，一期33套新中式别墅上市，火爆程度可以用“秒光”来形容！其中30套更是“一次性付全款”，销售金额达4.35亿，是佛山楼市千万级别墅销售套数最多、金额最高的双料冠军。其后两次开盘两次热销，去化率均在九成以上。

事实上，泰禾佛山院子是典型的“未卖先火”。售楼中心开放后，33套别墅虽然平均每套售价高达1300多万，排队的意向客户仍然超过了350位，与可售房源数量比近11:1。

作为一个珠三角的新进地产品牌，泰禾佛山院子凭什么连战连捷？

“识货”的佛山人

对于佛山院子为什么“秒光”，当地著名楼市研究专家黄立贤表示，他们内部曾专门讨论过，其中一个重要的结论就是佛山人是“识货”的。

其实，同其它位列地产前30强的企业相比，泰禾进入华南的时间并不算早。因此，如何在这个中国经济最具活力的地区迅速打响品牌，曾经是泰禾管理层最关心的问题之一。然而，让泰禾没有想到的是，至少对于佛山市场来说，这一担忧几乎是多余的。

为了配合佛山院子的推广，2017年7月，泰禾在佛山的高净值人群中开展了一次问卷调查，结果显示，被调查者中知道



泰禾院子的比例高达73%。

事实上，泰禾院子系的名满天下在佛山院子上得到了很好的体现。作为华南首个落地的院子系产品，佛山院子营销中心甫一开放，因前来参观的珠三角地产同行、媒体记者过多，不得不专门将每周一设为“专业客户接待日”。

对此，地产专家黄立贤表示，佛山虽是准二线城市，但同时更是民营经济大市，2016年，佛山经济总量在全国排名第15位，以院子所在的顺德区为例，诞生了美的和碧桂园两个世界500强企业。

“佛山与广州、香港文化同源、地域相近，佛山人尤其是高净值人群可都是见过‘大世面’的，”黄立贤说，“但更关键的是泰禾院子系品牌的顶豪占位，‘中国院子’1栋动辄数亿元。所以佛山院子单价尽管已突破本地超豪市场的天花板，但佛山的这些顶级客户认为确实好，‘贵’得有道理。”

“认真”的泰禾人

“识货”的佛山人当然不会失望。

泰禾院子系来到佛山后，并没有因为这里是准二线城市而降低产品标准，反而不惜工本，将成熟的供应链和工艺不打折扣的引过来，确保了院子系首次落地华南，就颠覆当地市场对


中式豪宅的认知。

以名贵石材汉白玉为例，广东所用汉白玉多来自川、湘两地，而佛山院子采用的产品，则与连续四次夺下“亚洲十大超级豪宅”称号的中国院子一样，全部来自北京房山。

房山汉白玉古代为皇室专用，北京故宫、颐和园、天坛，人民大会堂、人民英雄纪念碑等石材都来自房山。佛山院子房山汉白玉的成本是普通汉白玉价格的3倍；汉白玉雕刻则全部出自中国石材雕刻之乡河北曲阳工匠之手，每个作品都精益求精，充满神韵。

佛山院子总体规划以“万园之园”圆明三园为蓝本，构建出“绮春碧苑、长春南苑、圆明万苑”三大园区；凝练经典的“门头、坊巷、院落”三大造院体系，结合照壁、抱鼓石、平坊、灯笼、浮雕等中式建筑文化元素，在整个佛山市场独一无二。

佛山院子在区位上也有先天优势。佛山在售的别墅产品大多数集中在郊区，而佛山院子地处佛山新城CBD东平河畔，属于城央豪宅；同时，佛山院子坐拥东平河潭洲水道一线江景，景观资源稀缺；此外，佛山院子交通配套完善，地铁步行距离仅需5分钟。

“识货”的佛山人邂逅了“认真”的泰禾人，“全款抢爆佛山院子”就是他们共同谱写的传奇。

未感应

2017年，对泰禾人而言，有着不同的意义，成长、感恩、对未来的期许，各种复杂的情绪交织，在一年的点滴记忆里汇聚、描绘、咀嚼。在挥别2017年、拥抱2018年的当头，他们有什么话要说，又有哪些难忘的故事可以分享？这一章，我们一起进入时空隧道，重拾2017那些美好的瞬间。



潘红：实现完美理想的重要转折

文陈万方（泰禾集团品牌部）



潘红 泰禾医疗集团总经理

2018年元月的一天，泰禾医疗集团总经理潘红拖着行李箱赶去机场，她马上就要飞往上海，与当地政府相关领导和康奈尔项目负责人，就上海泰禾康奈尔国际医院项目推进再一次进行深度沟通。在登机前的半个小时，她才有时间接受我们的电话访谈。虽然每天行程满满，她却一直保持满满的活力和干劲儿。9个月前加盟泰禾医疗后，她出席医疗界的各种论

坛、研讨会，不断宣讲泰禾医疗的雄心和理念，让更多的善缘汇聚到泰禾来。加入泰禾的潘红，2017这一年对她意味着什么呢？

毕生抱负得以施展的一年

2017年4月，潘红加入泰禾医疗任职总经理。确切的说，2016年底泰禾就曾经找过她，



但当时，对于一家以地产为主业的公司，能否专心做医疗她心存疑虑。

“地产挣的是快钱，医疗却是个慢功夫，投资长回报慢。泰禾是一家资深的地产企业，地产进入医疗，大多是图短期利益，见好就收而已，我不相信泰禾能真正做好我心中的民营医疗。”抱着成见，潘红就这样与泰禾“转身错过”了。

但冥冥之中，潘红与泰禾的缘分未尽，4个月后，当与分管医疗的集团副总裁葛勇先生再一次相见后，她被“葛大爷”（泰禾医疗同事对葛总的昵称）的一番话深深打动。

“他说看到我在《健康界》发表的一篇关于民营医疗的文章，特别中肯。他们知道医疗不能赚快钱，黄其森董事长也是抱着回报社会的公益初心来做医疗的，他们想要在北京、上海等城市做国际医院，而且是非营利性的，做好医疗10年不赚钱的准备。这一次的沟通，真正让我了解泰禾医疗的初衷。”潘红说。

潘红毕业于首都医科大学临床医学专业，毕业后留校当了两年大学老师，而后转入外企，在跨国药企一干就是18年，分管过销售、市场、战略、品牌公关、政府事务、大客户等，又进入央企3年，保险公司掌舵医疗2年。可谓是医疗行业全能型的选手。可是在潘红的内心深处，她始终觉得，作为一个医者的抱负却并未得到施展。

“到这个阶段，高收入不是最重要的，我更想在体制外打造两个有尊严的平台：中国有医德的大医生有尊严地得到他们应有的收入，中国百姓有尊严地得到好的就医体验。这是对自我价值的实现。”在深入了解泰禾后，2017年对于潘红是一个重要的转折，她触摸到了泰禾黄其森董事长有关医疗战略的精神核心，她被触动了，这与她要打造的“两个尊严”的理想完美吻合，这番才真正决定加入。

飞速成长成绩斐然的一年

“努力建设中国最好的医疗体系，这是黄董做医疗的初心，我很尊重，也很感动，更同时感受着压力和动力并存！”2017年，让潘红非常骄傲的一点，是通过团队的不懈努力，泰禾医疗距离“建设中国最好的医疗体系”的目标更近了一步，而且可以说是飞速成长壮大。潘红列数了2017年泰禾医疗取得的一些成绩：

第一，开拓了上海泰禾康奈尔国际医院等四家一线城市国际医院；

第二，北京裕和中西医结合康复医院通过了三级医院校验，并成功加入医保，成为海淀区唯一进入医保的民营医院；

第三，成都两家在建医院进展顺利，其中成都泰禾天府医院拿到了三级综合医院审批许可证，泰禾医疗自主建设的第一家医院——成都泰禾妇产医院正式动工；

第四，协助地产板块进行了漳州泰禾国际医院和南京句容医院的规划和设计；

第五，与19家保险公司进行了战略合作，不仅使泰禾拥有了保险牌照，也有效补充了医养事业的服务资源链，全面推面向大健康产业的住宅共享型地产新模式；

第六，设立泰禾医疗投资基金，成立了第一个海外办事处，持续引入海外资源……

“这些在业内都是绝无仅有的，是很多医疗集团要用很多年才会取得的。”短短一年，泰禾已经在医疗行业让人侧目，“当然最好的医疗绝不止是好的硬件，最重要的是人才。目前，泰禾医疗的人数从我刚来时的100多人扩展到近500人，今年还要翻几番。招人靠高薪，留住人才靠文化，靠共同的价值观来凝聚人心。所以这一年，我用周末时间参加了13场各类有影响力的大会（包括两场海外华人论坛），去讲泰禾品牌和文化，至少影响了五万人。当场就有很多医生、专家主动交换名片、投简历、咨询我们的项目，表示有意向项目一旦落地，就加盟泰禾医疗。虽然这一年很累，也还有创业初期避免不了问题，但还是蛮欣慰的。”


善缘汇聚齐心协力的一年

回顾2017年，遍布着让潘红印象深刻、满心感怀的记忆片段，“2017年6月，黄董在第一次拜访器官移植基金会后即就决定捐赠1亿！这样有情怀又落地的举措，后续在一些全国专家会上，一些国家级的院士、大专家、政府官员，以及前卫生部副部长、中央保健局局长黄洁夫教授纷纷被黄董的情怀所打动，尽心支持我们，还鼓励我们要做成大陆的长庚医院，做成标杆！给了我们非常多的动力！”

做医疗发端于善心，发心正，其后续效应是一呼百应的。“2017年10月30日，成都泰禾天府医院成功拿到三级综合医院审批，非常不易。2017年的泰禾医疗版图上增加了4家一线城市国际医院，每增加一家一流的医院，都源于集团战略的明智、团队的专业、全员的投入和配合，还有来自于大专家及院长们的支持！”

泰禾医疗在2017年，大踏步前进，在中国大地上，从北走到南，从东走到西，更跨出了国门。如此豪情壮志，也始于青萍之末。最让潘红感动的，还是同事们的奉献和身影。

“医疗是个慢回报的行业，急不得，用黄董的话来讲，慢就是快。2017年，我们的工作还是前期，涉及到很多拿地、办证、筹建等工作，跑断腿，说破嘴，还得看人脸色。虽然说从长期来看是个慢功夫，但细抠到每个点、每项难关，却要抓紧，要快，要抢在别人前头。所以，我们有很多同事为了工作尽快开展和推进，有的身兼数职，有的‘抛家舍业’。比如负责成本采购的林兵两头跑，几个月成都、几个月北京；许少峰一直驻扎在成都；人力资源总监王伟孩子不满周岁，却一心扑在工作上。每一个泰禾医疗人的默默坚持和付出，才能成就我们做中国最好医疗的雄心。”

“凡是过往，皆为序章。2017年基础的夯实，泰禾医疗不断实现‘从0到1’，2018我们更会有的放矢、创新突破。”潘红说。

田旭： 无限可能的开始

文陈舒婷（泰禾集团品牌部）



田旭 泰禾教育副总监

2017年12月27日，福州东二环泰禾广场东区开业，堪称一大盛事。那天，田旭千里迢迢从北京飞到福州，为教育产品在东区落地铺路。“未来几年，我们要让优质教育资源在泰禾的项目落地开花。”说起与泰禾教育的故事，田旭侃侃而谈，2017年，对他而言，是无限可能的开始。

气场相投遇泰禾，教育者找到春天

田旭主攻泰禾教育的产品研发和创新，目前供职于泰禾教育板块学前教育事业部，负责事业部海外资源合作、课程与教育服务产品研发创新及泰禾国际幼儿园与国际婴幼儿日托中心的品牌

管理。2017年4月，田旭加入泰禾教育，这一年泰禾教育刚刚起步。“在泰禾，真正做教育的人可以找到自己的春天。”初来乍到的田旭，脑海里荡着这样一句话。

在田旭看来，泰禾教育很特别。“大多地产企业做教育，普遍以营利为目的，但是泰禾集团却有着深深的教育情怀。也正因如此，泰禾教育有着与生俱来的迷人的教育气质。”田旭的骨子里，住着学术人的情怀。高中时立志当个真材实料的教书匠，大学主修英语，后进修教育哲学，毕业后从一线教师干起，从中学老师到教研培训与教育产品研发，从教育部重点教育科研课题研究再到知名教育企业知识与创新管理，带着对教育工作的较真和敬畏，一路走到现在。2017年，田旭遇到泰禾的时候，恰好正在求变。“那时候，泰禾给我的印象是有文化的企业，做的产品是有审美的，最重要的是，泰禾教育是崭新出发，有无限的可能。”

加入泰禾教育的一年，田旭真切感受到泰禾办教育的路子：谋定而思动。首先，泰禾教育的主创班子，选择了教育行业经历丰富的各类人才，不一定最精明，却是最懂教育的。“每个人的气场都很合，对教育充满热情。”田旭到任后，负责产品研发与创新中心的工作，当时黄其森董事长并不急着要做大，反而要求他们沉淀下来，真正做好教育。

跑断腿磨破嘴，搭起框架做产品

泰禾教育在集团“泰禾+”大战略之下，作为重要的文化教育产业，确定了要为0—80岁的人提供终身学习空间的目标，未来要把国际学校、国际幼儿园、国际婴幼儿日托中心、社区教育综合体等产业办起来。“每个事业部把其服务的产品特色拿出来，梳理出产品线，先把整个框架搭起来。”田旭清楚地记得，入职前两个月，他和同事把泰禾所有的地产项目都跑了遍，调研内部需求，看项目、走现场、和家長聊天，用田旭的话就是“跑断腿，磨破嘴”。

教育板块全员出动，那时候田旭觉得像泡在一片混沌里，浑噩地向前跑。现在回头看，一下子清晰了起来，“正是那时把产品框架搭好，才能在那个基础上把产品丰富起来。”教育




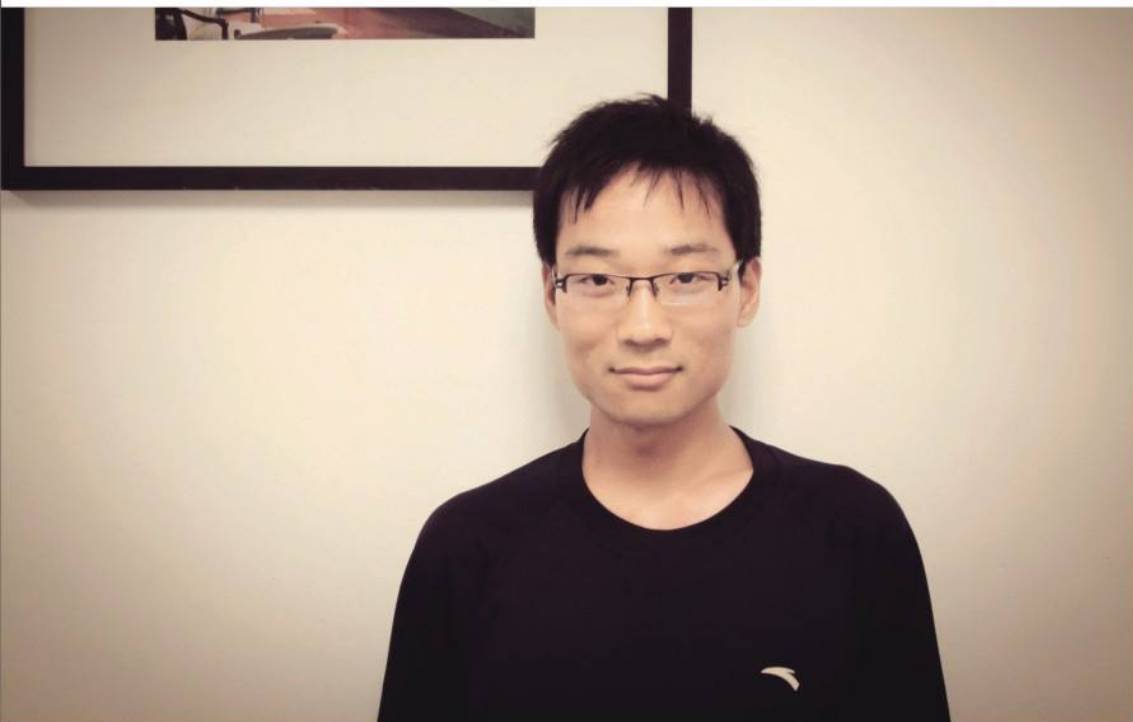
板块的同事们差不多花了半年的时间，把各个事业部的产品线梳理清楚，引进优质资源，一步一步把产品填充起来。

脚踏实地做文化，一拍即合聚资源

走进泰禾以后，田旭记忆最深的，就是代表教育板块参加集团“第一品牌”宣讲。“那时候我刚到泰禾，在会上听了很多泰禾人的分享，发现这个企业有着一致的价值观，对中式文化有一种热爱，很有文化自信。接触以后，真正有了一种归属感。”在田旭看来，泰禾教育就是在教育领域践行泰禾的价值观，脚踏实地做好文化这件事。

“泰禾教育的员工有着教育人那种合拍的气场，所以我们出去接触教育界的学术大佬，也聊得来。”在与优质教育资源对接的时候，田旭有种文人相惜的感觉，圈子里的人，都想把教育做好，常常一拍即合。接触多了，好口碑不断积累，不少国际有名的教育资源主动找上门来。2017年，泰禾教育先后与美国爱读林教育集团、ACEE国际教育等签订合作协议，获得美国留学、美国高中课程、教学质量评定和质量监控系统等全方位的支持。“2018年，国际学校课程服务产品的筹备将基本完备，第一家泰禾国际幼儿园及泰禾国际婴幼儿日托中心将分别于北京、上海两地陆续开业，泰禾社区教育综合体也将逐步在泰禾的项目落地，我们这一年的积淀将陆续开花落地。”

说起教育这件事，田旭认真道：“我们的嘴就是手术刀，教化培育的是人心，手术失败毁掉的是人生，教育无小事。”泰禾教育带着使命而来，任重而道远。



杜习科 泰禾院线营运中心数据分析经理

杜习科：遇见泰禾，遇见未来

文/陈舒婷（泰禾集团品牌部）

谁都没想到，《前任3：再见前任》会成为2018年电影开局的一匹黑马。这部系列电影，在2017年的最后一个周五上映，前两部口碑平平。杜习科同样没料到，上映第二天的周六，数据远超预想，虽然及时调整排片，追求品质和专业度的泰禾影城依旧觉得慢了。“对工作精益求精、充满热情，这是我来泰禾影城这半年，最直观的感受。”2017年，杜习科遇见了泰禾，合力谱写着未来的每一段序曲。

加入一个温馨的集体

杜习科是泰禾院线营运中心数据分析经理，来泰禾影城前，杜习科一直从事影视宏观数据研究，分析影视产业链上中

下游的经营状况。2017年8月，杜习科加入泰禾影城，那时候，泰禾影城成立不久，第一家影院刚在北京立水桥开业。

“加入泰禾的第一感觉，就是很温馨。”入职前，杜习科以为泰禾的同事会像以前工作单位那样，每天只是机械地完成工作，所有人除了工作，基本没有交流。结果出人意料，整个团队专业而充满人情味，“工作的时候齐心协力把一件事做好，协同合作，效率很高，工作氛围又很愉悦。”杜习科甚至爱上了加班，“大家一起加班，好像也不怎么累。”

每个周一上午，杜习科的工作从影城的数据报告开始。会上，杜习科分享上一周影城经营数据的分析，包括影视市场宏观走势、竞品公司的经营状况、影城所在地区的票房情况等，同时分析影城周边人口数量、消费力等情况，这些数据将为影

城的营销和拓展方向提供支持。“像是用一个一个的数据描绘出一个具象的影城，它的周边、竞品、消费人群等是什么样的，逐渐将混沌模糊的轮廓清晰化。”

影城各项关节无小事

杜习科的研究发现，不同区域有不同的消费特点。北京立水桥店的定位是社区影城，但是消费时段比较平均，即便是工作日白天，也会有不少老人孩子来看电影，为此，立水桥店在影院排片上做了相应的调整。而泉州东海泰禾广场的影城，消费人群集中在晚上以及节假日，于是，在夜场和休息日排片上，影城有针对性地进行了加强。

数据同样用在了同区域的竞争上。“我们会把竞品影院的票房数据和我们进行对比，如果出现较大程度的不同，我们会跟进分析为什么会发生变化。”

不仅是研究营销策略，包括杜习科在内的影城工作人员，都有很重要的工作——看电影。不过，这项工作并没有我们想象的那么简单。“领导要求我们有空就去看片，看完提交一份预测报告，分析影片预期票房和反响，这些都会作为排片的参考。”杜习科所在的营运中心，员工们日常很重要的娱乐活动就是猜票房，大家见面的对话可能从某部即将上映的电影开始——

“《前任3》你看了么，预期票房反应会怎么样？”

杜习科和其他同事一样，预测有时准，有时不准，比如对前任3的预估，就栽了跟头。当然，除了他们，影城还有专门的排片人员，对影片的预测和评估以他们的专业判断为主。

“影院的排片在很大程度上，是比拼的重点，比如一个周末，对同一部影片的判断不同，我们排得准了，自然就胜出一筹。”在泰禾影城，杜习科很直观地感觉，影城在每一个细节都有很高的要求，从排片到卖品，各项关节无小事。

朝着目标步步前进

“其实来泰禾之前，我对中国整个电影市场做过宏观的分析，2016-2017年是快速发展的一年，现在已经过了黄金

期。”杜习科曾经怀着疑问，为什么泰禾要在这种时候砸钱做影城。

“明知不是最好的时刻，为什么还要做？”这样的疑问在慢慢了解泰禾影城的“野心”后，杜习科解开了答案：泰禾影城是“泰禾+”战略的重要一环，奠定了文化产业的基础，做影城，不仅是赚电影钱，还是为了服务集团整个布局，和泰禾其他板块良性互动。

杜习科加入泰禾影城的小半年时间，亲身见证泰禾影城的飞速发展，“每个人都保持很积极的状态，热情高涨地做好这件事。”2017年，泰禾影城陆续在北京、泉州、厦门、上海、杭州等地开业，带来了一票的好口碑。短短一年时间，泰禾影城签约80家影院。“从一开始担心目标能不能完成，到后来脚踏实地一步步实现，我们不断激发潜力，拼一下，再拼一下，可能就做到了。”杜习科很期待，未来，他们将朝着更大的目标前进。👤



单甫均：默默守护业主平安又一年

文/陈万方（泰禾集团品牌部）



单甫均 泰禾北京物业公司总经理助理、泰禾中国院子物业负责人

2017年，泰禾销售额突破1000亿，在单甫均眼里是那么的不可思议。“早些年，我们公司在北京只有中国院子这个项目。可现在，泰禾项目在全国遍地开花，进入了千亿俱乐部。”单甫均2003年进入泰禾物业工作，当时的他还是个愣头

青，做着最基层的安保秩序员工作。15年的光阴，把他从一块“璞玉”打磨成为现在的项目负责人。在刚刚过去的2017年，中国院子每天都上演着物业人最平凡的故事，带给他的却是阵阵的暖意。

细水长流，平平淡淡又一年

每年7月份是北京汛期，2017年夏季的一天，气象部门发布了暴雨黄色警报。中国院子里遍植参天大树，晴天时遮阳蔽日煞是好看，但雷暴天气时就可能存在风险。那天凌晨一点半下着暴雨，单甫均带着团队在园区巡场检查，工程主管王华突然出现在现场，单甫均看到他一愣，问，“你不是回家陪怀孕的老婆吗？怎么又来了？”王华抹了一把脸上的雨水说，“雨下太大，我们园区很多工程怕水，我特地开夜车赶回来。老婆嘛，好好的呢！”老单心头一暖，眼窝也湿了，他知道王华家在河北保定，冒雨开夜车到项目要三个多小时。但这么一个不放心，让他安顿好老婆后，就马不停蹄赶回了项目上。

同样的大雨夜，另一个负责景观的女同事卜丽英，同样让单甫均感动不已，“她其实生着病，我们物业晚上值班不安排女同事的，而且她不会开车，但非逼着老公开车送她来现场。她老公不放心，就没应允，她气得整夜没合眼，第二天六点就打车赶来查看。”老单笑着说，“她老公第二天带着药到园区找老婆赔礼道歉，特别可爱的一伙人！”

提起另一个年轻的小伙子，单甫均更是眉开眼笑，这个小伙子叫汪向平。对新人的培养，单甫均一向非常珍视，他从最基层干起，知道职业信心有如星星之火可以燎原，尤其是汪向平又是客服部唯一的男生。小汪刚开始客服工作时，就受到业主的质疑和打击，“你行吗？我家交给我我可以放心？”汪向平虽然被扎心了，还是坚定地回答，“您试试看。”三个月后，这名业主成了最信任小汪的人，把整个家门向他敞开了，生活中更是对他依赖有加。年末一统计，汪向平2017年的物业费收缴率是100%。

心有所属，安乐祥和又一年

中国院子业主里有许多大人物，如景甜这样的社会名流，他们在不同场合都十足乐意为泰禾站台。为什么？单甫均说，“景甜喜欢中国院子，因为她经常天不亮就出门赶航班。她心地善良，特别体谅一老早就在忙碌的物业人员，所以几次三番在公共场合，说自己是泰禾的家人。”在业主的背后，是物业人员用心营造的美好生活场景。单甫均说，“北京夏天汛期，排查积水防渗漏，我们都做了；秋天落叶，业主家庭院里的落叶清扫，我们都做了；冬天下雪，人走车行的道路，我们天没亮就把积雪清扫了……”

伴随着泰禾的发展，单甫均的个人成长也步步紧随。2017年，作为中国院子物业项目负责人，他接到了史上最多的猎头邀约电话，开出了颇为诱人的条件，但单甫均不为所动，“泰禾给了我职业生命，让我从一个无名小卒成长起来，我对公司的感恩是衷心的。我们的薪酬、岗位、机会、平台，都很有竞争力。集团发展越来越快，我们北京新项目那么多，物业人才很多都是从中国院子培养输送出去。这样有奔头、又心有所属的工作机会，又去哪里找呢？”

物业工作没有轰轰烈烈的大事，都是细水长流的平凡日常。在泰禾业主眼里，2017年的小区可能没有什么变化，是一个普通得不能再普通的年份。在泰禾物业人眼里同样如此，他们日日夜夜兢兢业业，事无巨细守护业主的美好生活。让你我的家没有波澜，就是最温柔的守候。🏡





何晓燕 泰禾集团计划运营部计划专员

何晓燕：三年时光，跟着公司一起成长

文/陈舒婷（泰禾集团品牌部）

2018年了，何晓燕想想这日子过得真快。2015年，作为泰禾集团第一批禾苗，何晓燕入职集团计划运营部，那时还带着学生的青涩。转眼快三年，禾苗也来了三届。如今的何晓燕，负责武汉区域所有项目的计划工作、对接部门信息平台搭建等，过去的2017年，她记忆犹新。

常把供货挂嘴边，跟进项目各节点

2017年12月29日，对何晓燕来说，有点特别。这天，泰禾合肥院子喜迎首开，首批推出的32套房源，在短短一小时内即告售罄。合肥院子正是她负责对接的武汉区域的一个项目。

“计划运营的工作，很重要一块就是跟进项目节点，了解项目的执行情况，落实集团战略。”拿合肥院子为例，2017年3月29日，泰禾以2.24亿成功收购合肥高端住宅地块，

意味着泰禾院子首进安徽。拿地后，合肥院子的项目团队紧锣密鼓进驻现场，何晓燕则要跟进项目的推进情况。启动会上，项目负责人介绍合肥院子的工程进度，包括方案图纸的情况、报批报建的进度、项目目前的重难点和存在的困难等，她仔细地做着记录，这些将变成一份报告汇报给集团领导。

各个部门联动起来，一起推进项目进度，保证节点按计划完成。“供货”是何晓燕和同事最常说的词，项目是否可以按节点完成建设、开盘销售，对他们来说就是最重要的事。

飞速发展添新城，多维度看项目

何晓燕在泰禾的这几年，感觉最明显的变化就是，随着公司发展不断壮大，计划运营方向也从最早仅跟进项目计划情况，到现在关注项目与集团的整体发展。她由最初的仅关注工程计划，到现在懂得从财务视角看项目。比如启动会上，她还需要审核启动会材料，套用财务测算模型，调整各要素以查看其对相关财务指标的敏感性。现金流、利润率、IRR（项目投资回报率）等财务指标对土木工程专业毕业的她来说，是需要突破学习的新领域，是挑战，也是学习的机会。“个人认识的提升很多时候得益于公司整体意识的发展。”

集团的发展有目共睹，尤其是2017年，对何晓燕来说，变化太大了。2015年她刚进入公司，到厦门参加禾苗培训时，有个知识问答环节，当时的问题是：“泰禾现在有多少城多少院？”何晓燕清楚地记得她抢答成功：“六城七院。”

项目变化以日计，信息化成必然选择

很难想象，现在的泰禾已经是十七城三十院。有趣的是，这个增长速度有时是以天计。“早上看集团官微还是十七城二十九院，下午可能就来了拿地消息，改成三十院，记都来不及。”这种变化，落到何晓燕的工作上，就是对接计划系统的搭建。“对接的项目多了以后，原来用表格记录节点的方法就跟不上了，一个项目会产生不计其数的表格，查询和传播都很麻烦。”信息化成了提高效率的关键。

“我们差不多花了三个月的时间，把计划系统上线了。”信息化的过程需要大量的沟通，需要梳理需求，搭建框架，把每个项目都囊括在里面，然后和信息部以及平台服务商之间沟通、修改。信息化之路还没结束，接下来的2018年，何晓燕要继续跟进大运营系统的构建，这个系统将串联各职能系统，进行数据整合，其庞大和复杂程度远比计划系统高。

“泰禾的变化真的是以日计的。”何晓燕觉得，2017年这一年，泰禾的变化显著，项目如雨后春笋在全国各个区域生长，不仅是地产领域，医疗、教育、影院、金融等多个板块齐头并进，“泰禾”变成了“泰禾+”。接踵而来的2018年，她对接的武汉区域也有不少项目将结出硕果，这一年，将继续发力，值得期待。📌



文王丹颖（泰禾一卡通公司企划部）

王丹颖： 有盔甲也有软肋



2017年，对我来说意味着什么呢？是经历，各种各样的经历，生活中、工作上开心的、糟心的事情，一件又一件让人难忘。

生活中，很多新收获

2017年，有很多令人高兴的事。这一年，第一次带妈妈出国旅游。妈妈像孩子一样在大海里嬉笑奔跑，我一直担心她高血

压，在国外休息不好，而事实上她玩得非常投入、非常满足。

2017年，宝宝女儿第一次说“妈妈，我爱你”。女儿的表达能力一直比同龄孩子弱，这里有先天原因，我跟老公都是极其内向的人。同时也有后天原因，我们都忙于工作，太少陪伴。去年下半年开始，我们每天晚上抽一个小时陪女儿，周末则是走到哪里就带到哪里。当女儿抱着我说“妈妈，我爱你”时，小眼神里充满了暖暖的爱意。宝贝，你真个小天使！

2017年，我和老公还做了一件大事，换了更大的房子。原先的小户型是我们结婚时买的，随着孩子出生、老人加入，我们想换大一些的房子。在去年房贷政策收紧的情况下，买房子要承受极大的压力，现在我们可以很开心地说，我们做到了。

工作上，迎来新挑战

2017年，我在工作上迎来了新的挑战，开始接触企划以外的的工作，这里少不了领导的信任与机遇。印象最深的是9月30日东海泰禾广场开业前，团队集体赶工。当时福州还有两个项目——中秋国庆活动同步推进。同时女儿学校布置了每天的教学安排，每天晚上父母必须陪同完成。这意味着每天晚上必须从泉州回到福州，每天早上再从福州赶往泉州工作。

最忙的一天，是早上6:30坐动车至泉州东海泰禾广场参加协调会，下午往石狮参加中秋、国庆活动沟通会。会议结束后，一看动车票，就剩下半个小时了，快速跳上的士，正碰上下班高峰期，司机师傅紧赶慢赶，还是迟了几分钟。那天正好是周五，所有车次全满，无法改签。我待在检票口来回踱步，焦虑得不行。这时一位车站管理员走了过来，询问是否需要帮助。我顿时抓住救命稻草一般，把缘由说了一遍。她看着我的表情，想了想说：“晚上的车次全满了，这样吧，你上最近一班动车，我一会跟检票口打个招呼，但是只有站票！”“可以，可以，太感谢了。”我高兴地叫了出来，当天顺利地泉州回到了福州。

后来听检票口的工作人员说，原来帮助我的是泉州站的站长，真是太幸运了。动车到达福州火车站，赶紧在车站出口解决晚餐，从来没有觉得火车站的简餐如此美味！这样的“双城记”持续了一周，我们顺利完成了东海泰禾广场开业的企划保障工作。



上山的路，总是难的

2017年，也有一些糟心的经历。为了孩子，跟老公一起跑了无数次医院、学校，长长的夜里两个人抱在一起哭，再擦干眼泪互相加油；工作中有时候百口莫辩，只能委曲求全；因为要准备考试、搬家，一个月没有回家看老妈……有时累得整晚睡不着，老公以“程序猿”特有的慢条斯理安慰说，“大路不行就走小路，上山的路总是难的。”

2017年真的非常难，可以说是长这么大我经历过的最大的坎。前些天和家人聊天，说自己一年时间把三年的事都做完了，这一点都不夸张。因为如此，我的人生到达了更高的山峰，看到了不同的风景，心里也有满满的成就与希望。

好的坏的都是风景，对的错的都是经历，而所有的经历都是一种修炼。千帆阅尽，不须去回想每段经历的好坏，事实上也无从选择，就像无法选择父母、无法选择孩子一样。

2018年已经来临。新一年，又会有哪些新的经历？在这里写一句话送给自己，也送给各位朋友——“愿你有盔甲也有软肋，善良的有原则，感性的有底线。愿你走出半生，归来仍是少年。”👣

林田： 悄然变化， 收获满满

文/林田（福州泰禾天元美树馆业主）



2017年12月，冷空气来得特别猛，几波下来，福州室外已经只有十多度。推开楼道的玻璃门，一股寒气钻进衣领，令人不禁倒吸一口冷气。而泰禾天元美树馆的儿童游乐场，却是另一番景象，工人正干得热火朝天，搅拌、铺设，有条不紊。随着泥抹子轻轻滑过，一道圆弧的塑胶平整的贴在地面，如光彩照人的彩虹。过往行人时不时驻足观看，期待着早日踏上柔软轻盈的新场地。

这是我住的小区2017年出现的新变化。这一年，我的生活也悄然发生着变化。

小区环境重放光芒

时光荏苒，泰禾天元美树馆在风吹雨打中已历经十多年，无论室内还是户外，设施日渐斑驳，曾经引以为傲的栈道老态龙钟，游乐场坑坑洼洼，榕树广场坍塌变形。2017年，业委会和小区物业大刀阔斧，开展一系列脱胎换骨的整容手术，让曾经光鲜亮丽的面庞重放光芒。国庆后，第一项栈道维修正式动工，由于准备充分，业主配合，工程进展很快，不到一个月的功夫，一座崭新的栈道回到了大家的眼前。紧接着，又完成了游乐场项目的整修。

除了木栈道和游乐场，小区还先后完成了景观水系美化、人行道的修整拓宽、地库出入口的粉刷、背景音乐的安装以及

园区鲜花、灯光装点等工作，榕树广场在12月也重新投入了使用。

跨过锃亮的木地板，扶着修葺一新的栏杆，望着蹒跚学步的孩童，与争先恐后抢着喂鱼的娃娃们一起，看看水中的小鱼在莲花中来回穿梭，让人不禁越来越喜欢这个小区了。

泰国亲友回到故土

2017这一年，显然是美好甘甜的，不仅小区环境在改善，我的生活也悄然变化着。从新年伊始，我就接待了来自千里之外的泰国亲友团。从太爷离开故土踏上南洋算起，至今已过去70多年，在异国他乡生儿育女。带着儿女回家看看是老人一辈子的心愿，但却因种种原因未能如愿，抱憾终身。

如今，太爷的儿女年岁已高，头发日渐斑白，尽管从未到过老家，但一脉相承血浓于水的亲情却是割舍不断，他们的思乡之情愈加浓烈。于是兄弟姐妹领着下一代一行十多人踏上了归途，除了亲友间的嘘寒问暖，家乡的发展更让他们惊叹不已，深深为这片热土自豪。

结缘泰客会值得铭记

与《泰客会》结缘，也是2017值得铭记的事。每每翻开杂志，字里行间，油墨香味扑鼻而来，人物故事顷刻间跃然纸

上。电子时代，如此精美的纸质杂志依旧能博得眼球。

那日，当我的目光落在征稿主题“我的家族故事”，一种冲动涌上心头，何不将家族的泰国情缘与众人分享，于是迫不及待的向泰客会投稿。没想到，一炮打响，从此一发不可收拾。每期的征文主题，如史海钩沉，将我模糊的记忆重新梳理一番，儿时的童真、生活的苦恼、心灵的沉淀历历在目，通过《泰客会》向大家述说。

女儿的成长让人惊喜

2017年更值得镂刻的，还有女儿的成长。烛光下，女儿扑闪着眼睛，欢快唱着生日歌，襁褓中哭哭啼啼的婴孩不经意间就长成一个小姑娘了。于是她主动请缨，开始自己洗脸刷牙、穿衣、吃饭、叠被子，虽不是那么一帆风顺，但一次次失败和气馁过后，往往得到的是成功的喜悦。正是这股不屈不挠的态度，她在这一年描绘了人生的第一幅水彩画，奏响了第一首钢琴曲，吟诵了第一首唐诗，说出了第一句英文……

2017，我在悄然的变化中，不知不觉的收获满满。在新的一年里，生活还在继续，挑战还会来临，“只有白享的福，没有白受的苦”，相信通过努力，我们的道路会越来越宽广，生活会越来越美好。👉





欲戴王冠必承其重

高筱静


泰禾佛山院子销售经理
出生地：广东肇庆
爱好：旅行、读书

她，温文儒雅、端庄秀气，言语间透露出自信与坚定；她，深知佛山院子是泰禾在华南区域首个亮相的项目，承担着品牌落地的重任；她，带领销售团队创出佛山院子三开三捷、每次去化率都在九成以上的飘红业绩。她，就是泰禾佛山院子销售经理高筱静。她说，“人生要有自己的价值，把心沉到地上，让跨出的每一步都踏实，成功自然水到渠成。踏实加努力，让我蜕变成一个全新的自己。”





高筱静2016年11月加入泰禾，担任佛山院子销售经理，负责案场管理、市场调研等工作。她是个爱学习的人，除了房地产知识，建筑材料、园林造景、风水玄学等也广泛涉猎。“我始终相信勤能补拙，所以学的东西五花八门，寄学于用，用而厚识。”谈到识人用人，高筱静也有自己的一套，“园林打造讲究因地制宜，用人同样得因材施教、因人而异的分配任务。”她善于将自己的所知所学，传授给奋斗在营销一线的同事。她说，“我是个不服输的人，我们团队都是精挑细选的。我希望通过努力，佛山院子能家喻户晓，团队业绩出众。”

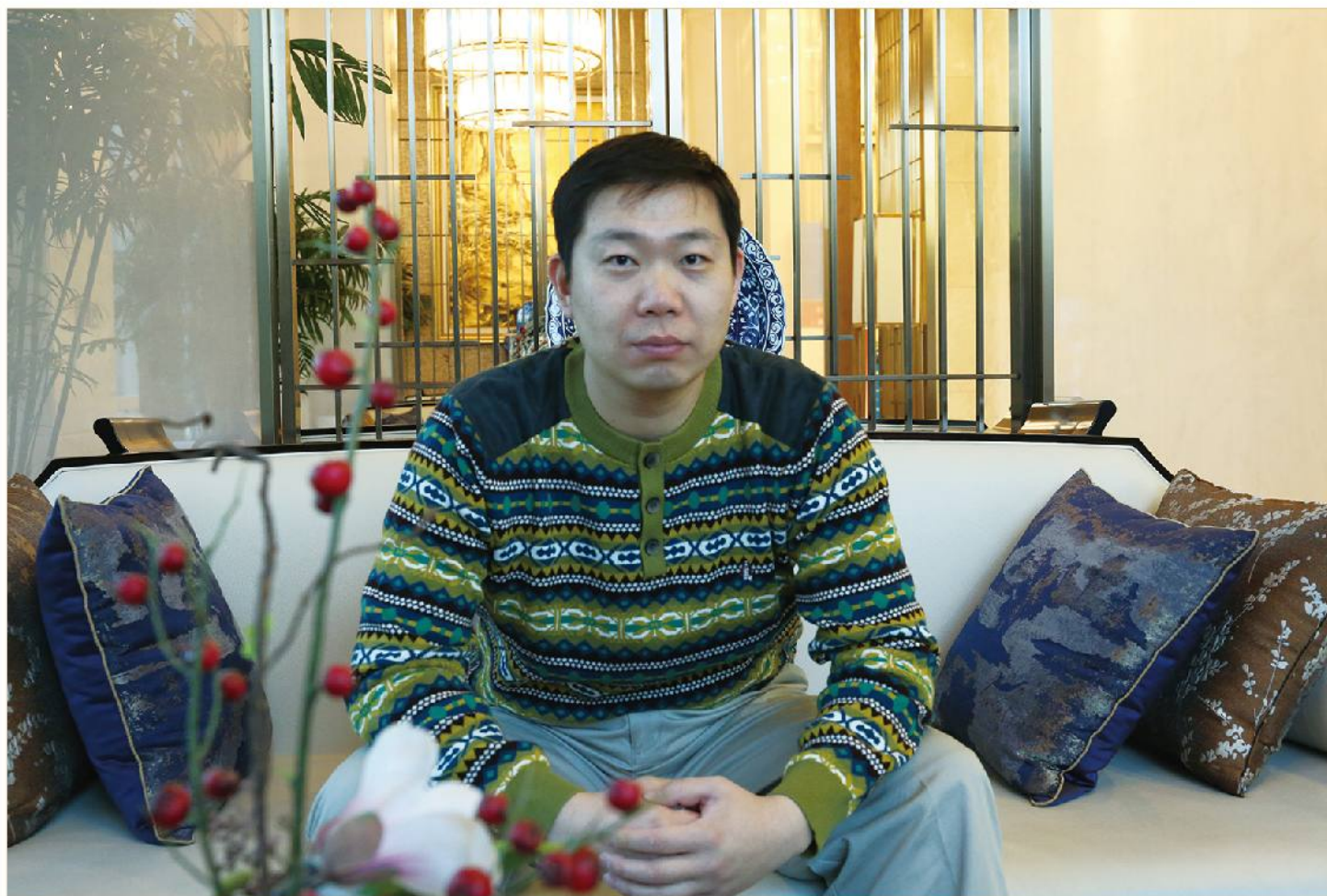
A woman with long dark hair, wearing a pink knit beanie, a maroon turtleneck sweater, and blue jeans, is leaning on a dark wooden staircase railing. She is smiling slightly and looking towards the camera. The staircase has ornate balusters and a decorative tile border. The background shows a large, ornate staircase with a patterned wall and a hanging light fixture.

高筱静说，她的生活比较简单，“顺其自然就好，无愧于心，无惧将来。可能跟我的性格有关，思维比较跳跃，生活的点滴，有时会带来意想不到的灵感。”高筱静很喜欢旅行，到别的城市感受不同的风土民情，开阔自己的视野，“俗话说‘读万卷书不如行万里路’，心和身，至少有一个在路上嘛。”至于梦想，她是这样说的，“做自己的梦，走自己的路，远方的诗和歌，用行动去谱写。”

张裕：头顶星空，埋首赶路

文/陈舒婷（泰禾集团品牌部）

张裕的办公室里，手机微信不断，作为一家IT公司的创立者，他的每一天都被工作填满。一袭西装，身材挺拔的张裕给人一种温和的感觉，很难想象，年少时，张裕曾是手球运动员，在球场上激烈拼杀。



张裕 泰禾北京拾景园业主

小学长成185 各家教练争优才

说起手球运动员这段故事，倒有点命运弄人的感觉。张裕自小生在天津，小学六年级已经长到185厘米，在人群中甚为扎眼。“我那个时候特别瘦，个头又高，看起来腿长身子短的。”张裕记得，那时候就有不少教练找他，想让他走职业运动员的路，“田径、跳高、柔道各种都有。”不过张裕的母亲不同意，希望他踏实读书。

初二开始，张裕到其他学校就读，因为起步不同，英语渐渐跟不上，偏科严重。眼见着成绩一落千丈，张裕的母亲开始松口：“要不，还是看看能不能发展下体育？”

在体育界，张裕像是骨骼惊奇的武学奇才，而且惯用左手，这在体育场上很有优势。各家争着想将他收为门下，从田径、柔道到手球、击剑等，纷纷伸出橄榄枝。最后张裕加入了天津手球队，因为教练是他父亲的发小。

14岁那年，张裕已经有了正式工龄，成为职业手球运动员。1997年，第八届全国体育运动会在上海举行，张裕所在的天津手球队获得了全国第二名的成绩。只是那次之后，他和不少老运动员一起退役了。“因为身体受伤了，没办法再继续比赛。”现代手球比赛的高空争夺十分激烈，比赛中的激烈冲撞和争夺无可避免。在一次训练中，张裕和队友不慎撞击，导致膝盖半月板碎裂，加上就医误诊，他的膝盖落下病根，无法做跳跃、疾奔等剧烈运动。

退役进入IT业 非典爆发留上海

意气风发的英雄突然退出了舞台，难掩落寞。1999年，张裕忘不了，这一年，他正式结束自己的职业运动员生涯。当时天津市第二教育局开设职业课程，专门给就业人员再学习的机会。张裕报名参加了培训，主修电脑。

上个世纪90年代，正是电脑兴起的时候，记忆里，会熟练使用文档和打字，就是很了不起的技能。张裕学

成后，就在天津出版社从事电脑工作，专职打字、整理文档等。

2003年，张裕被外派到上海，和柯达合作业务。那年恰逢非典爆发，全国限制人口流动，张裕滞留在上海，待了一年。这一年的时间，开拓了他的眼界，发现原来数码IT的发展已经到这个程度了。于是，当他回到公司，毅然离职。那一年，外派到全国各地的人有14人，回来后，包括张裕在内的13人，都走了。

时代的发展是剧烈的，一切都在往前跑，好像留下来就会被这个时代抛弃。离职后的张裕，选择到一家电脑处理器公司上班。后来，英特尔处理器占领了主流市场，张裕再次选择往前跑。这次，他选择了一家台湾资本的电源企业，这家公司为联想、曙光、浪潮等著名电脑品牌服务器提供电源。

埋头创业终有得 回首来路把家归

2008年，汶川地震。负责销售业务的张裕面临一个选择：当时汶川急需一个电源用来恢复通信，张裕的手上有一个电源，是客户预订的，而且客户的开价比汶川那边高。张裕没有犹豫，把电源送去了汶川救急。后来因为此事，张裕被高层责骂。这一事让张裕觉得，自己的价值判断和公司的企业文化不同，道不同不相为谋，于是，他选择离开。

离开以后的张裕，没有再找工作，而是开始创业，自己开起了公司。“这个行业的事我已经很熟悉了，手上有大把的客户资源。当时想的是，自己出来干，一个月能保证吃喝就好。”张裕的心态一直很好，回想起来，当时的自己干得颇为洒脱，有种稀里糊涂就往前走的感觉。如今的张裕，住在北京，是泰禾拾景园的业主，理想的状态是一家住在一起，多留点时间陪伴父母妻儿，即便只是听父母唠叨，也觉得很满足。

“其实还挺有趣，有人创业，一开始定好了远大的目标，坚定往前走；有些人，则是低着头往前走，某天抬头往回看，原来我走这么远了。”张裕说，自己就是后者，头顶是星空，他没空搭理，只是埋头走自己的路，突然有一天，抬起头的时候，发现星光璀璨，走过的路远在身后。✎

何瑛： 努力做到两百分

文张培峰（泰禾集团人力资源部）



何瑛 泰禾集团设计研发部景观设计总监

想约何瑛颇不容易，她总是在忙：出差、评审方案、面试……除了本职工作，何瑛还是集团金牌讲师，一直致力于泰禾中式文化的传播，迄今已在“第一品牌”、“中式文化”、“新员工培训”等培训项目中累计授课二十余场次。在刚刚结束一场面试后，何瑛风尘仆仆，见面就说：“我们控制好时间，两个小时后要去机场。”

加入泰禾，是件幸运的事

五分钟只是人生的一瞬间，2012年来泰禾面试的五分钟，却改变了何瑛的职场轨迹。“当时面试时间很短，大约就五分钟。做完自我介绍，面试官就问了一个问题：为什么离开原来的公司？我说，因为公司产品已经脱离市场的需求，自己需要重新找一个新的方向，踏踏实实做几个精品项目。”几天后，何瑛加入了泰禾。

何瑛多年来一直从事景观设计，“在房地产行业，很少有公司把景观设计放在非常重要的地位，认为景观专业对产品整体价值提升帮助不大。对我来说，来泰禾工作是一件幸运的事情，泰禾对产品的景观非常重视，在这里有更大的发挥空间。”

每一个项目，都是一次创新

何瑛初来泰禾时，正值公司厚积薄发、攻城掠地的快速扩张阶段。她也快速融入其中，参与了多个项目的景观设计，包括北京院子、台湖1号街区、中央广场和西府大院等。

“北京院子的挑战，是没有明确可供参考的设计蓝本。中国院子容积率是0.33，但北京院子是1.1，如何在这样的条件下打造具有泰禾特色的新中式园林景观，是一个难题。”何瑛说，从景观概念的梳理、功能空间的结合，到细节的契合展现，他们精雕细琢，最终形成了三街五巷八坊的格局，景观效果呈现非常好。

西府大院是泰禾“大院系”的首开之作，当时面临诸多考验，容积率高达2.8。为此，何瑛他们另辟蹊径，创新性研发出了具有泰禾新中式特色的公寓豪宅，打造出了集南北名园为一苑的“九州盛景”。“实景示范区，我们在不足百米的空間，按照‘武装到牙齿’的要求，对每一个空间进行细致打磨，展现出‘九天阊阖’的宏伟门景，打动了每一位来参观的客人！”

“之前有同事好奇地问，集团设计研发部平时都做什么研发，是不是像在实验室一样，一待就一天？我回答说，泰禾的设计研发是以产品为导向的研发，用研发带动产品，最终研发和产品相互推动。对我们而言，每一个项

目的打造都是一次研发，都是一次创新。”

尽善尽美，做到极致

“泰禾的研发很辛苦，如果满分是一百分的话，我们需要做到两百分甚至更高。在泰禾，我们从来不说‘差不多就可以了’，只要条件允许，我们愿意做得更好。”何瑛的话，反映出泰禾设计团队对高标准的坚持和执着。

何瑛举了个例子。中国传统大门的门把手是圆形的，上面的神兽是龙的第九子椒图，有看家护院的寓意。但泰禾院系的门把手要符合现代人的审美，圆形神兽的风格不是所有人都能接受。“我们结合现代人的使用习惯，将椒图门环演变为方正硬朗的雕花把手，也更有仪式感。在细节打磨上，门把手与代表吉祥如意的缠枝莲结合，这已成为院子系标准化的门把手形象。”

北京院子仙境照壁铜雕的制作，也是精益求精。“铜装饰的制作是最难的，整个泥模颠覆了三四次。中间我们还邀请中央美院的艺术家进行二次深化创作，借助他们专业的艺术和审美能力，配合工匠的精湛技术，才呈现出最佳的展示效果。

何瑛把这种“匠心”精神，归功于泰禾的企业文化，“开放包容，团结协作，这种文化氛围让每一个设计师都能感觉备受尊重，个人的价值能力能得到认可。”

做好母亲，做好自己

谈起家庭，何瑛颇感内疚，“平时工作太忙，经常出差，陪孩子的时间有限。孩子成长时间就那么长，错过了就错过了，对家庭我是亏欠的，未来我要尽自己最大努力，平衡好工作和生活之间关系，兼顾好不同角色，同时也要做好一个母亲。”

应对高强度工作，何瑛对身心锻炼也非常重视。“我平时喜欢跑步、游泳和爬山。”古琴是何瑛的另一大爱好。“有段时间非常低落，恰巧我朋友学古琴，我就去上了一课。古琴的声音悠扬久远，是能够撞击心灵的声音，所以古琴是我放松精神的最好方式。”

泰禾集团招商配套组： 在泰禾广场绘就多彩儿童画

文/陈万方（泰禾集团品牌部）

位于福州的泰禾总部21楼，有一群人最近风风火火的，忙得脚不沾地，电话来不及接，一个个嗓门沙哑地与外界沟通着各种事情。这个泰禾集团招商配套组的团队，共有六个人。东二环泰禾广场东区2017年12月27日开业，之前的数月，是他们最繁忙而焦灼的日子。



十倍努力才可能换回成绩

东二环泰禾广场东区开业之前，泰禾集团招商配套组最忙的事情，就是和商户沟通，保证他们的店铺同期开业。开业之后，他们要比商户更操心业绩，费尽周折都要让客户赚钱。接受采访时，招商配套组总监陈和灯很仔细的打印了品牌落位图，认真讲解项目亮点。毫无疑问，这样的一个家庭娱乐MALL，必将成为国内的标杆项目。而这背后，其中就有配套组付出的艰辛和努力，配套组的人员6个，最终谈下来商铺53个，小组以招商部21%的人数，完成了东二环东区51%的招商任务。”

招商看起来是一个非常光鲜亮丽的工作，跟各行各业客户沟通，懂得要比客户多，谈笑之间就把合同签了，然后商家就进场做生意。但每一个行业都有不足与外人道的艰辛，比如这个光鲜的工作背后，是配套组6人奔波的身影、沙哑的声线，和各种像打仗一样的紧急事项。“一个铺位的商户，从无到有，从找资源到意向沟通，到商务条件谈判，到签合同……业内有个说法，招进来一个合适的商户，至少要谈判十倍数量以上的品牌商，事实上何止十倍，我们哪个人不是谈了上百家品牌？”

在泰禾，最早并没有招商配套组，2014年初，集团招商部把配套组独立出来，成立了一个单独品类。正是彼时，陈和灯在泰禾经历了主力店和餐饮招商之后，被调到了一个新品类，担当配套组负责人。“当时单枪匹马接手配套组，因为招不到专业做配套店的招商人才，长期以来，小组处于人员缺编的状态，后来领导陆续从外街、餐饮组调整人员到配套组支持我的工作，一直到2016年第四季度，人员逐渐丰富到现在的六个人。”这支六人团包括陈和灯在内，多数人配套品类的招商经验和相关资源都是后期积累起来的，边工作边学习边成长。

成为“第一批吃螃蟹的人”

传统的购物中心一般以餐饮、服饰、主力店为主，大家对配套大多不太重视，这两三年，配套品类才逐渐兴起。“我们专业范畴定义的配套，指的是除了国际精品、餐饮、服饰、主力店之外的其他业态，基本都属于配套的范畴，比如儿童游乐、教育培训、家居产品等。这些品类以前在购物中心少，主要是因为承租能力有限，而且客人需求量不够

大，但是现在不一样了。”

陈和灯指的“不一样”，其实源于人们对生活方式多样化的要求越来越高，传统的购物中心已经不能满足大家的需求，体验感和新奇特逐渐受到购物中心的关注。商业广场在中国大陆百花齐放，但是真正运营得优质的，都必须有拳头资源。配套类商户，就像一把调料，在主食材外，点亮项目亮点，为商业大大增光添彩，丰富了人们逛街的体验。

福州东二环泰禾广场东区，就以儿童家庭娱乐进行了市场突围，并且成效显著。这里的业态有超过60%的商户是儿童品类，之前全中国鲜有开发商敢这么招商。从负一楼到顶楼，这里就是儿童的天堂，汇聚了儿童游乐、培训、体验、购物等等业态。如果说泰禾广场西区是成人逛街的天堂，那东区就是儿童诉求为导向的“吸金磁石”。

配套是个新分类，起初没有一家开发商愿意在此投入太多，因为对购物中心来说租金坪效不高（注：坪效，计算商场经营效益的指标，指每平方米面积可以产出多少租金），“泰禾敢为人先，算‘吃螃蟹’的第一阵营。虽然我们原本也是做招商的，但是招商品类不同，专业范畴和资源也不同，于是我们也有幸成长为做招商配套第一批吃螃蟹的人。”刘倩是配套组里的小妹妹，却伴随高速运转的团队飞速成长着。

刚开始“螃蟹”并不容易吃，这组人马起先的工作困难重重。首先是商户资源的匮乏，“只能采用最笨的办法，全国上下一遍一遍梳理品牌；第二种是帮品牌实现经营升级；然后还有大胆一点的做法，我们到创意园、主题街区、写字楼去挖掘商家，让他们有胆量来到购物中心，跟我们一起合力，培育起一个新品牌。”陈和灯说，“这是最有成就感的体验。”例如，有个品牌叫“素佳艺手作体验馆”，就是他们从福州仓山创意园区挖来的一个体验型品牌。要说服一个一心扑在创意园的商家，冲进泰禾另辟战场，招商团队就得有足够的市场敏锐度和专业度，前后历经了近一年的坎坷后，他们硬是用诚意打动了商家。

曾有人说实体商业没落了，但是人的天性和与孩子相处及逛街娱乐的需求是不会没落的，泰禾集团招商配套组用行动证明了这一点。“我们引进了很多新的业态，太空向往、海豚国际儿童之家、成长湾嘉年华、奇乐儿等等，别的商圈想都没想过的业态，都在我们泰禾了。东二环东区的开业，对福州商业业态又进行了一次升级，这是我们最有成就感的地方。”

花开正适时

文/吴亚凤(石狮泰禾广场商场物业部)

2015年8月6日，我正式进入石狮泰禾广场，加入泰禾这个大家庭。家一样的工作氛围，使我产生一种主人翁的归属感，也鼓励着我要将工作做到最好。两年多来，作为一名奋斗在一线的环境主管，我在这里经历了悲伤与欢笑，感受了挫折与成功。回首近三年的时光，我的成长历历在目。



齐心协力，办法总是有的

离2015年9月26日开业50天时间的时候，石狮泰禾广场还处于施工阶段，我所在的环境口就开始了前期筹备工作。开业在即，同事们都绷紧神经，日夜奋战。其中有一件事令我记忆犹新，当时，大商铺砖石材正在铺设中，穹顶玻璃尚未封闭完成。艳阳高照的午后，突然下起了暴雨，忙碌着打扫清洁的同事瞬间被这倾盆大雨愣住了。眼睁睁地看着石材任由雨水浸泡，那一瞬间我的心犹如刀割一般。

没想到的是，不等我组织，所有保洁员立即拿出彩条布和吹风机，一边用彩条布盖住石材，一边打开吹风机吹散雨水，全然顾不上浑身被雨水淋湿。经过大家齐心协力，将损失控制在最小范围内。虽然都累得够呛，但是我心里还是感到很欣慰。其实，任何困难都不可怕，只要大家齐心协力，办法总是有的。

2015年9月25日前，石狮泰禾广场完成了所有筹备工作，并在9月26日隆重开业。这对于石狮市民来说，是个值得铭记的日子；对泰禾集团而言，也是个具有里程碑意义的时刻；对于我个人而言，真正的战斗才刚开始。

每天较真，实现我的价值

都说环境监督是一个“抠细节”的岗位，每天对事对人都在“较真”，而这也正是工作需要保持且拥有的思考方式。临近开业运营时，我们发现地下停车场没有保洁取水点位，无法满足现场保洁清洁需求。在部门同事的帮助及领导的协调下，我不断跟进沟通，最终及时有效解决了问题。每次的有效沟通，都让我感到自豪和快乐。无数次领导给予的信任，同事给予的支持，都让我越发感到，我们是一个不分彼此的大家庭。

商业物业管理是一项服务性质极强的工作。在商场，顾客就是上帝。与顾客最密切接触的，是一线保安员、保洁员等。我知道要当好一名商业物业环境负责人，不是件容易的事，起着“承上启下”的作用。大道理员工都懂，但在细节和行动上是否支持你呢？顾客有时并没有直接挑剔我们，但这就证明我们的工作做好了吗？你是否按时上下班？公司的各项规章制度遵守了多少？你所负责的清洁范围有没有卫生死角？对自己所用的工具是否爱护？这些问题时刻在我心里萦绕。现在我能够得心应手地做好这些工作，包括对现场物料控制管理、对外包方工作人员岗位监督、加强巡视管理力度等，同时也能做好培训工作，与大家与泰禾共同进步。

为顾客提供一个干净、洁净、舒适的购物环境，这是商场应该达到的基本要求。得到顾客、商户的赞许，树立商业物业环境管理的行业标杆，是我追求的成就，也是我的价值所在。

近三年的时光，在人的一生中不算很长。一路披荆斩棘，现在花开正适时，感恩一路上相伴的伙伴，感谢泰禾给我的机会和美好愿景。我希望我们这个“大家庭”，可以越来越壮大。👍

遇见红峪， 遇见爱情

文郑菊萍（福州泰禾红峪业主）



遇见你
在你最美的年纪
灿烂的笑容是青春的气息
你以这种姿态向我走来
我措手不及却满心欢喜

初见红峪

我来自泉州德化，是个独生女。大学毕业之后我考虑再三，还是决定留在福州。爸妈虽不舍，但心疼我也尊重我的选择，于是打算在福州为我准备一个落脚处。

2016年阳春三月，我开启了看房历程。中介带着我走街串巷，但兜兜转转大半个月，也没有自己满意的房源。看了好几个小区和二十几套房子，都被我排除在外。在快要绝望之时，中介告诉我有一处“绝妙之地”。我一脸狐疑，对中介小弟的话深表怀疑。

第二天，我跟着中介小弟来到泰禾红峪。那天晴空万里，惠风和畅。走进大门，一幢幢精致的别墅错落在苍翠树木的掩映之中，我一下子被这里的景色吸引住了。走在别墅区的小道上，一条条小径可谓“曲径通幽”，我沉浸其中无法自拔。走出别墅区，只见一幢幢高楼林立，气势雄伟。中介小弟带我来到他所说的“绝世好房”，阳光铺满了整个房间，卧室一片敞亮。我迫不及待地走到阳台，眼前的景色让我惊呆了，别墅区尽收眼底，红色屋顶与绿树相得益彰。我双手放在栏杆上，眼里映射出了我想要的未来。

再见红峪

想要在一个房价日益上涨的城市安家，并不是件简单的事，与泰禾红峪结缘并非一帆风顺。泰禾红峪的房子让我心动不已，我害怕错过机会，迫不及待地打电话给父亲，务必让他在周末来福州一趟。

与我看房的日子不同，爸爸来福州时下着瓢泼大雨，大雨把我们困在了半道上。爸爸洗得有点发白的西装已经被打湿，雨水顺着他那花白的头发滴下，脸上也爬满了皱纹。我突然间心酸不已。顾不上涌起来的悲伤，穿上雨衣，爸爸躲在我的身后，我小心翼翼地骑着车从台江抵达泰禾红峪。

雨从早上一直下到中午，一丝一毫都没有停的迹象。因为机遇巧合，在二月份我认识了文梅姐姐，她知道我要买房，丢下了几个月大的孩子，冒着大雨从家里赶到泰禾红峪。谁能想象那天我与她是第三次相见。当时，福州的房价正处于上涨期，我们家并不富裕，面对高昂的房价，我和爸爸都有些犹豫。那天爸爸和文梅姐姐谈论了很久，分析了各种利弊，最终决定买下那套房子。

爸爸因为有事，在下午五点时先走了。谈判并不顺利，房东咬口不降价，他说他看中了我们家的诚意，所以愿意与出价较低的我们做交易。爸爸做事一向果断，他说不管怎么样，房


子一定要买下来。文梅姐姐就像亲姐姐一样，为我们家争取着最大的利益。时间一分一秒流走，房东叔叔最终松了点口。

那天晚上，我双手颤巍巍地在合同上签下自己的名字，脑袋一片空白，心里五味杂陈。回到宿舍我哭了一场，不是欣喜，而是一种说不出的难受。为让我在这个城市有自己的房子，父母承载了太多。

深见红峪

一晃，一年过去了。2017年阳春三月，那一间毛坯房已经变成了我喜欢的样子。

城市水马龙，熙熙攘攘，感觉最休闲的时候是夏天的夜晚。当太阳渐渐走远，晚霞烂漫红满天，城市慢慢地笼罩在一片灯海之中。我喜欢走在小区中，耳边是一阵阵虫鸣，听取蛙声一片。走累了回到家，我最爱站在阳台上品着茶，看着眼前的风景。夜很静很美，风轻轻推动着流云，在夜空中迤迤出丝丝缕缕的银带。看着车灯汇成的河流，我仿佛置身其中，恍如远离了都市尘嚣，整个人都安静了下来。

泰禾给我带来的，不仅仅是一个家，还有一份心安。也因为泰禾红峪，让我感受到了左邻右舍的爱。还好我没有错过你，美丽的泰禾红峪。也因为你，我遇见了最美的爱情！





Personal reading space apart from work and life

悦读坊：生活和工作的第三空间

文/陈舒婷（泰禾集团品牌部）



泉州东海泰禾广场，自2017年开业，川流着络绎的人流，热闹而繁华。有趣的是，水秀广场边的新天地一角，繁茂的绿植旁坐落着一间书吧，走进其中，时间仿佛变慢了，只剩下一抹茶香与宁静的思绪。这家书吧名为“悦读坊”，被网友称为“泉州商场里最有情怀的阅读空间”。



接纳所有爱看书的人

悦读坊是泉州的连锁书屋，目前有四家店分布在泉州繁华的商圈。2017年，悦读坊随着东海泰禾广场一起开业，和一般的书店有所不同，它提出“大众悦读”的概念。创始人郑勇戈是个做儿童空间设计的70后，说起创办书吧的初衷，他说：“因为小时候在农村，没有条件看书，对阅读是向往的，现在有条件了，希望可以让更多人读书。”悦读坊的目标受众涵盖所有爱读书的人，不管男女老少，皆可以来这里。“我们接纳所有爱看书的人。”

在悦读坊，除了买书，还可以借书。读者可以办一张借书卡，每次可以来借三本书，看完还回去，继续借其他的书，不限定阅读的时间，看完再还。和图书馆不同的是，悦读坊的书籍更新速度更快，与新华图书系统联通，实时更新，不断调整书架上的书籍，换上最新精选图书，换下借阅或购买频率较低的书籍。悦读坊的图书分类主要针对家庭、社科、管理运营三种，以文献类、文学类、人文艺术、学习教育、儿童阅读为主，一部分是时下的畅销书，另一部分则是有收藏价值的畅销书。不管老少，都可以在这里找到适合自己的书。

将阅读从静态延伸到动态


走进这家悦读坊，古色古香的装饰风格顿时让人沉静下来。书架上整齐排布着各类书籍，仔细观察会发现，这里除了摆放书籍的大厅，还有不同类型的空间——有的房间以实木家具装饰，桌上摆放着茶具；有的空间则是半开放，更像咖啡吧。

悦读坊在空间设计上，设置了悦读区、销售区、交流活动区、文献借阅区、室外休闲区等不同区域，并设有24小时公益书架。来悦读坊除了可以买书、借书，也可以在交流活动区喝咖啡饮料，在私人阅读空间静静呆着。除此之外，悦读坊会定期举办艺文活动，将阅读从静态延伸到动态。大厅类似开放式小剧场，设有墙面投影，方便举行读者见面会、书籍分享沙龙、美术作品展等活动。

从浮躁的环境回归

“我们想打造小而精的文化栖息地，让大家能静下心来读点书。”郑勇戈说，这个空间，除了是阅读圣地，还可以是创业空间。悦读坊的私人阅读空间可以提供给需要办公创业的人，利用这个空间洽谈办公。“除了刚出来创业的年轻人，在家带孩子的

女士想要出来做点手工或者创业，缺少办公的空间，都可以来这里，享受愉悦的办公环境。”郑勇戈说，悦读坊存在的意义，不仅仅是一座书店，它还希望通过一系列的活动，服务更多的人。

“书店的存在，是让大家从浮躁的环境回归，最好能养成终身阅读的习惯。”郑勇戈说，之所以选择在商圈建书店，也是想给喧嚣的商业加一点沉静的味道。“这里将是大家生活和工作的第三空间，在这里可以瞎逛看书发呆，也可以喝咖啡、买文创用品、与人分享学习谈事情。无论孩子还是老人，都可以来这里，这里是没有界限的，只要你爱阅读。”



店址：泉州东海泰禾广场新天地负一楼039——056号店（水秀广场边） 电话：18659537180



Fish in sour soup brings back the flavor
of old times

小爷酸汤鱼：传承岁月余味

文/郑晓敏（泰禾商管公司总部行政部）

说起鱼店，福州随处都是，有大丰收、越城记，也有探鱼、炉鱼……它们各有千秋，各有特色。但五四北泰禾广场新开业的一家鱼店，主打酸汤鱼，刷新了我对酸汤鱼的味觉认知。

小爷与鱼

小爷酸汤鱼2015年诞生于厦门，以酸辣汤鱼锅为特色，传承老一辈手艺人烹鱼手艺，完美呈现川味酸汤鱼锅。

小爷酸汤鱼创始人沈彬，是一位既新潮又文艺的80后。当谈到为何创立这个品牌时，他说酸汤鱼是他奶奶做的一手好菜，并且经常做，小时候最开心的就是看到香气袭人的酸汤鱼端上桌。这酸汤鱼的味道，变成童年的一道印记，于是长大后，他主动学习做出一锅完美的酸汤鱼。为了让更多人吃到这份带有岁月痕迹的美味，就有了现在的小爷酸汤鱼。

除了味道传承岁月余味，小爷酸汤鱼店内环境也走“小爷”复古工业风，仿佛将人带入小爷阿嬷的时代。温馨的灯光设计，带来一种家的归属感。

这么一家传承岁月余味的鱼店，创立时间仅仅两年，鱼店的核心团队平均年龄也只有30岁。拿五四北泰禾广场店来说，店长从事餐饮仅三年时间，店里24位员工也都是年轻人，他们是餐饮界的新秀。但并不意味着这个品牌稚气、没有经验，反而在沈彬的带领下，他们用独特新颖的经营理念，融

合传统技艺与味道，将小爷酸汤鱼打造成了好吃好玩又好看的连锁餐厅。所以短短两年时间，小鱼酸汤鱼在福建开了一家又一家分店，至今已经卖出了100万锅酸汤鱼料理。


小爷灵魂代表作

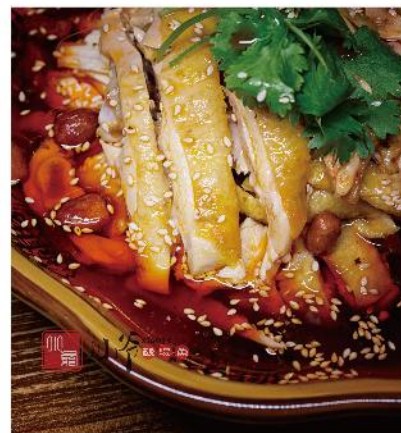
酸汤鱼是小爷家的灵魂代表作，它选用鲜活的乌鱼烹制，现杀现卖，按重计价，鱼肉鲜美细腻，鱼刺少。一锅色彩明亮的鱼汤，视觉上就让人欢喜、惹人垂涎，简直就是素食主义的克星。份量十足的厚实黑汤锅，盛着满满一锅鱼肉，吃完鱼锅后的汤底再拿来涮火锅，味道杠杠的，再加入自己喜欢的火锅料，美味又开胃。

同时，小爷酸汤鱼还有微辣、中辣、重辣三种口味选择。微辣是近乎于不辣的酸汤鱼锅，享受原汁原味的纯正鱼汤滋味，满足不喜辣的食客，晶莹剔透的滑嫩鱼肉不仅营养十足，更裹满小爷秘制酸汤滋味，风味独特而口感上乘；中辣是小爷酸汤鱼较为合适又平衡的一种辣度，香浓厚重的酸爽配上适量的红油辣汁，鱼片轻微烫嘴，一口接一口停不下来；重辣的五星辣度，火锅红油满布，配以猛火淬炒的干辣椒，香味成分浸浴

到汤头中，趁热吃鱼片，不仅感受最鲜嫩的鱼肉滋味，同时将火热辣汤一并享用，享受一场大汗淋漓的觥筹交错。

吃完小爷的鱼，还有肉。口水鸡是荤菜的头牌代表，四川的传统汉族名菜，麻辣鲜香细嫩于一块鸡肉中，令肉食者流连忘返；五香牛肉色泽鲜明，厚度适中，牛肉嚼劲十足，酱汁包裹层层牛肉，令人垂涎欲滴。此外还有肥瘦得宜的蒜泥牛肉、2018年新推出的号称“红辣不带酸，岁月不忘”的辣椒鱼……

小爷酸汤鱼是在繁忙城市中保持朴素温暖的传统美味，这也使得它给人的感觉超过了一家餐厅、一顿饭。 



店址：福州五四北泰禾广场6F 微信公众号：小爷酸汤鱼

Nine rivers surrounded Tianjin 九河下梢天津卫

文/郑雨馨（泉州东海泰禾广场SOHO业主）

第一次认识的天津

第一次认识天津，是在电影《师父》里。北上开馆的陈识师父选择天津卫作为落脚地，这北邻燕山、东临渤海、九河下梢、两桥三关的天津卫，有练家子和老规矩，有阴谋和爱情，文戏干脆利落，武戏更如打铁一般真实有力。兵器怪奇，美人也别有风味，尤其是师娘，一袭旗袍，在姹紫嫣红中，独成皎皎的梨花样貌。那时便暗自惊叹，这样好看姿势得有怎样的水土才能养出啊！

于是我从纪录片中书籍中去寻找答案，不敢说读懂了这座城，了解还是有几分。而当我真正走进这座城时，不仅获得了故人来归的亲切，更为它掩映在山林深处，鲜为外界所闻的胜景而心折。





我所了解的天津

我了解的天津，是租界林立的天津。英国盖起了一座座金融中心，日本用公馆藏下侵略祸心，意大利不许临街的建筑设计与相同，俄罗斯的大批穷人流亡至此。百年之后，他们随着那段耻辱的历史消散，唯有雅致的建筑群留存。看纪录片时久难平静，但当我游览五大道和意大利风情区时，心情已是云淡风轻。毕竟我知晓，曾在外国列强要求下拆毁的大沽口炮台远处，已有我国航母驶过。

在航母主题公园参观时，进入“基辅号”航母的内部，见识了宛如城市的规模，见识了炮弹的迫人气概，见识了威风的各式战斗机一字排开，也进入了驱逐舰观摩。最难得的是进入了还在服役的潜艇内部，虽然环境逼仄，但能近距离感受线路表盘的心情还是特别雀跃。

我了解的天津，是俗世奇人的天津。魏记风筝、泥人张彩塑、杨柳青年画、天津地毯，样样都是响当当拿得出手的招牌。三大管大洼，金披彩挂放挡撂地，民国时的江湖艺人，哪个名头不是在天津经过了考验？但只有当我跨入石家大院的时候，才明白这座城的份量。砖刻石雕样样质地大气又手艺精致；年画泥塑纤毫毕现栩栩如生；杨柳青民国街景的店铺对联每一幅都匠心独具，叫人不由得会心一笑；话剧演员石挥的个人照片展览更是让人惊诧，原来真有一人千面的演员存在啊！

我不曾想到的天津

让我不曾想到的是，在天津看到了这般清幽又粗犷的长城。东西两侧崖壁如削，山势陡峭雄伟，山路崎岖难行，时有斜风细雨，上上下下翻过五座山头的腿脚都酸胀起来，我们只能扶着栏杆颤颤巍巍地行走。但抬头迎面凝视或回头眺望，长城真是如巨龙一般伏在山脉上，气势迫人仿佛时刻都要翱翔于九霄之上。这样野而广阔的苍穹之下，黄土之上，青山绿树之畔，合该有慷慨悲歌的燕赵勇士。

让我不曾想到的是，在天津看到了这般古朴又精美的寺庙。独乐寺和白塔寺都是辽代建筑，经历了千百年的风雨沧桑，幸得保留。独乐寺里木刻观音有三层楼高，大气典雅，分明是木制，衣料却有丝绸的质感，仿佛被风吹动，这种震撼也只有贝尼尼的大理石雕塑曾经带给我。白塔寺的建筑颇有汉族与少数民族融合的味道，塔旁立有木牌书写晦涩的古印度佛经，也立有地方神的小殿，供着四位娘娘，真有一股烟火气的暖意。离开前，绕着佛塔转了一圈，惊鸟铃轻轻作响，似乎是将我们的心绪递给天上的云。

离开天津前的，被《河神》吸引，候机时补了原著。小神婆脆如银铃的声音在耳边回响，久久不散——“月初肉粥月中面，晴天早起宽汤，阴雨三鲜宵夜。”九河居蹄膀的鲜甜也浮动在鼻尖，只待将来重聚首，以消今日别离愁。🍷

A wonderful journey across Rocky Mountains

深度玩转落基山

文/刘德焕（福州泰禾天元花园业主）

不久前，我和姐姐两人从福州出发，开始了加拿大、美国40天的旅行，期间在温哥华跟团参加了“深度玩转落基山五日游”。落基山脉是北美洲西部的的主要山脉，从加拿大到美国绵延4800公里，被称为北美洲的“脊骨”。在加拿大境内，有着世界上面积最大的国家公园群，冰川、湖泊、瀑布、峡谷、千年积雪的群山，构成亮丽的风景线，让人心醉。

车行加拿大一号公路

一号公路是加拿大横贯东西海岸最长的公路。大巴行驶在一号公路上，从班芙小镇西行不久，便可见到一大片绿草如茵的缓坡，坡上突兀着数层巨石，层层高大巍峨、绝壁陡直，有如年代久远的城堡。它与周围的群山迥然不同，它是几亿年前地壳变化和后来冰河时期的产物，这就是班芙著名的地标——城堡山。

导游介绍说，1946年，二战盟军统帅艾森豪威尔曾经过这里，对这座颇具个性的山峦备加赞赏。出于将军二战中显赫战功，加拿大政府决定将它改名为“艾森豪威尔山”。这位英雄原本说好要来参加命名剪彩仪式的，但因忙于竞选美国总统而脱不开身，当地居民很是不满，抗议声不断，1979年这座山恢复了“城堡山”的原名。





车行这段公路，每隔一段距离，便会看到一座横跨公路酷似眼镜的桥，桥上绿树藤蔓婆娑，所有车辆从“眼镜片”中通过，桥面则为熊、驼鹿、麋鹿等大型动物专享。此外，还有专供美洲狮等中小型动物往返的地下涵洞。绿桥、涵洞是为保护野生动物而建，其实最大获益者还是人类——美国唐纳森公司2005年发表过一组数据，称每年美国因为鹿引发的交通事故就有150万起、财产损失11亿美元。

不可不提的路易斯湖

路易斯湖位于班芙小镇西侧56公里处。三面环山，层峦叠嶂，澄澈静谧的湖水秀丽迷人，一年四季颜色变幻无穷。人们形容她是一颗晶莹剔透的翡翠，给它以“落基山之蓝宝石”的美誉。

据介绍，这湖原名叫翡翠湖，是在一百多年前由加拿大太平洋铁路一位工程师发现并命名的，第二年，工程师把它献给了英国维多利亚女王的小女儿路易斯·卡罗琳·阿尔伯特。这位公主当年不顾皇室的强烈反对，与侯爵罗恩相爱。婚后，义无反顾地跟随丈夫来到当时的蛮荒之地加拿大，协助丈夫治理领地，深得当地人的拥戴。人们用路易斯公主的名字命名这个湖泊，并将公主的姓给了路易斯湖所在的省——阿尔伯特。

路易斯湖畔，豪华的路易斯城堡酒店高高矗立，与受人瞩目的维多利亚冰川隔湖相望。这酒店可是一榻难求，同团有一对来自美国的华人夫妇心满意足地说，他俩就是在接受“失败教训”之后，提前一年预订，才享受到路易斯湖从清晨到黄昏的极盛风光的。我们这次有幸两度来到路易斯湖旁，亲睹这“最上镜的蓝宝石”美艳绝伦的景致；用手探入清冽湖水，感受沁人心脾的舒适……

万年冰川零距离

从露易丝湖到贾斯珀公园，沿途长达230公里的93号公路被称为冰原大道，一路风光无限，既有壮观的雪山和冰川，也有迷人的湖泊和瀑布，还有无边无际的森林，无处不在展示大自然鬼斧神工般的美丽。沿线更有北极圈以外世界上最大远古冰原的残余部分——哥伦比亚冰原以及长达七公里的阿萨斯卡冰川。冰川上冰雪至少已堆积了八千年，是历经四次冰河时代所形成的天然宝藏。

我们搭乘特别设计的“冰原探险家号”全地形旅游巴士登上了冰川。这种冰原雪车，全世界仅有23辆，除一辆在南极服役外，22辆在这里使用。每辆价格为135万美元，一人多高的轮子每个就值五万美元。冰原雪车载着我们从公路冲下32度的陡坡，把我们稳稳地送上厚度达三百米的冰川。下了车，天上布满阴云，四周为坚冰包围，尽管寒风仿佛带着万年冰川的气息吹在人们脸上，拂乱人们的头发，带来彻骨寒意，但兴奋的人们仍希望在这里多逗留片刻。重上冰原大道，回首那些正在冰川上艰难徒步的探险者，他们仅仅是茫茫冰原上的一溜小黑点而已。与大自然相比，人类真的是太渺小了。❄️

Celebrate the Spring Festival in the city

城市里的年味

文/陈湛（泰禾福州院子业主）

节日这种东西从来都是人情味最重要，但因为一些无法抗拒的因素，城市正在消灭这些人情，把它们转变成了世故。

随着年龄的增长，对过年的期待值变得越来越低。一方面是自己的原因，对于一个仪式感不强的人而言，过年更多的是一些例行公事而已；另一方面也是时代的原因，不得不承认这些年都市里的年味越来越淡了。

犹记得小时候每逢过年，我都会特别兴奋。当时还在上小学的我住在一片平房区，周围的邻居很多，也有很多小伙伴，一到过年除了拿压岁钱，家家户户杀鸡宰鹅热热闹闹准备年夜饭，放鞭炮也是必不可少的一项活动。

那时候总能轻易地凑到七八个小伙伴，每人准备好几盒炮仗，在空地上草丛里到处搞破坏，把所有能找到的东西都给炸一遍。更有甚者，会把威力巨大的“鱼雷”丢进茅坑里，然后被大人抓住吊起来打。这些经历现在回想起来，都那么令人怀念。

放完炮仗吃年夜饭，一家人坐在桌前吃爷奶奶奶煮的满桌子食物。然后一起其乐融融地看春晚，一直到12点再出门放烟花放鞭炮，互道新年快乐，这个年就算是完美地过了。第二天清早，家人骑着自行车带着我一起出门走亲戚，彼此聊着这一年来的变化。

这是我记忆里小时候的春节，虽然简朴却年味十足。但现在这个年代，家里的条件好了，这年却过得越来越乏味了。

搬到小区之后，邻居之间的关系疏远了，大家不会一起准备年夜饭了。更不用说凑七八个小伙伴一起放炮仗，更何况城市里现在基本上已经限制燃放烟花爆竹了。

前两年，我去买了正规厂商生产的烟花爆竹，再到指定的燃放地点放了几个。看着水泥地上转着圈圈闪了几下就灭了的这些小游戏，心想这特么也叫放炮吗？既没有威力也没有声音，我花钱就买了个闪吗，还不如看星星，能亮一晚上，还不花钱。现在城市里的孩子可能再也无法体会到我们小时候的那种快乐了，宅在家里打打游戏玩玩手机，这年过得和平时放假能有多大区别。

年夜饭也变得越来越没意思了，随着爷奶奶奶年纪变大，这些年的年夜饭基本上都去酒店吃。这年头还有什么东西是平时没吃过的，我看到这些鸡鸭鱼肉基本上都下不了多少筷

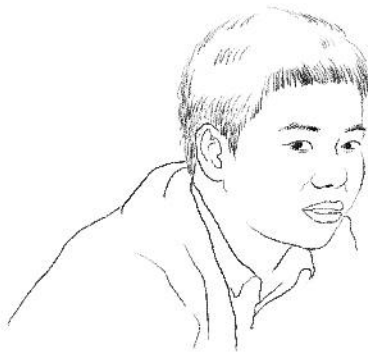
子。春晚就更别提了，十年前的春晚很多经典台词我至今都记得，但现在的春晚嘛，你甚至都不能评论它，你只能选择不看它。

所以，我一点也不喜欢过现在的年。节日这种东西从来都是人情味最重要，但因为一些无法抗拒的因素，城市正在消灭这些人情，把它们转变成了世故，这是最让我感到无奈的事情。

如果再给我一次机会和一群小伙伴放炮放个爽，我真的可以选择三天不碰手机。现在过年人人都低着头扫什么福、抢红包，最后拿个一块两毛五，这到底有个什么意义？买瓶可乐都不够，一个个还盯着“手气最佳”四个字傻笑呢。

所以说，过年这种事情，想要找到过去的感觉，需要的或许仅仅是一点内心的解放。我琢磨着，不如过年亲戚朋友们去乡下租个院子，一起支个灶台，大家一人做道菜，然后吃着火锅唱着歌，不谈什么工作婚姻生活琐事，有什么情绪就放个炮解决，这该是多么美好的一幅画面啊。

当然这些都只是幻想而已，要知道城市里的改变基本上都很难往回走，这种变迁不仅仅是物质上的，更多是精神上的。或许对于过年，除了和家人团聚之外，诸多复杂的情感也早已在大多数人的心里画了个“拆”。✎



To my son

写给儿子

文/周晓莉（泰禾酒店集团物业事业部）

关于你的前程，妈不会强求你，希望你能去做你真正想做的事。如果你想拎包走遍世界——去吧！每个年轻人的血液里都有着那些冲动。

乖儿子：

你好！我是你妈、你亲妈、你风华绝代的亲娘！

曾经一度为了你，娘抛弃了性感小裙；为了你，妈忽视了高跟鞋；为了你，母后放弃了一切被定义为垃圾食品的事物；为了你，额娘在每天重复着一切对你成长有利的事……你说，一正值娇媚无比的女人突然这样，容易吗？

看见你，就会让我想起你妈小时候也跟你似的那么可爱；看见你，就会让我想起你姥姥和姥爷那时的不容易……

对于你的爱好，妈稍微有点私心，就是想让你去学钢琴。不是妈想让你弄个什么肖邦啊贝多芬奖的，妈是为了让你勾搭小姑娘更加方便——有那么一部分丫头看见长得不错还会弹琴的男生就发昏。还有，妈希望你能爱运动——篮球足球网球各种球随你乐意。学生时期，运动型男生很招风，我希望你是校园风云人物。

妈希望你能爱学习，但不是书呆子。不用非得个什么第一第二年级前五名，差不多就行。这个东西要看你自己，只要你觉得不亏，只要你觉得这就是你的能力了就行。

对于朋友，请你记住哥们是陪伴你最久的一群人。可能在你年少的时候交了所谓的坏朋友，但是，有一点你要记住：这世上没有绝对的好坏，任何一个人都有值得你学习的地方。作为男人，担当、责任、仁义，这些请你记住。妈宁愿要一个为了哥们去讲义气的儿子，也不想要个冷血无情只为自己的尊贵人物。

关于你的前程，妈不会强求你，希望你能去做你真正想做的事。如果你想拎包走遍世界——去吧！每个年轻的血液都有着那些冲动。

你妈我不需要你养活。让你拥有自己的事业，是为了让你可以承担自己的家庭。对了，说到这就要提一个很严肃的问题，关于未来的儿媳妇，一定要带回来给我瞧瞧。但你胆敢给我领回个非主流的儿媳妇，我能抽你！别怪妈不开通，因为妈看不得一山寨版熊猫在眼前晃悠。

对于感情，妈妈要告诉你，只靠单纯的喜欢和爱，那份感情不会长久。信任、沟通和宽容才是最重要的。人不难懂

的，只要你主动去沟通、试着换位思考。请你信任你的爱人，不要认为对方理所当然就应该对你好。千万不要总自以为是地去考验对方，不要认为对方一定懂你，不要认为谁都是天王老子——生下来就什么都懂。

关于生活，这是一个很妙不可言的话题。每个人的生活方式不一样，但都遵循着一个准则，那就是良心。请你活得潇洒些，请你活得对得起自己。

最后，你要记住：长大了，以后逛街的时候得让我挽着，还得喊我姐。听见没？

儿子，看了以上，你是不是看哭了？别哭！你妈爱感动人这事不是一年两年的了。因为心里有你，才会那么无怨无悔的爱你、宠你、感动你、对你好……千万别总出去说我是你妈，我怕那些孩子因为太羡慕你而挠你。

曾在随笔本上随手写下一句话：“爸爸妈妈是我人生最大的弱点，若他们离去，我的世界会瞬间崩塌！”现在我补充一句：“孩子，等你为人父母那天，你的世界就是你的孩子。若他们离去，你的世界会瞬间崩塌！”

大宝儿子，我爱你。

你温柔可爱娇媚活泼动人勇敢美丽知性又勤劳的亲妈！



NEWS

資訊



泰禾院线与雨润集团签署战略合作协议

1月4日，泰禾院线与雨润集团在北京签署框架战略合作协议。根据框架战略合作协议内容，未来泰禾院线将在雨润集团投资建设的10家大型城市综合体内，建设不少于8个影厅的泰禾影城，布局包括青岛、威海、徐州、湖州等城市。雨润集团是一家实力雄厚的上市公司，多元化布局领域涉及食品、物流、旅游、商业、房地产、金融和建设等，其中旗下的食品工业企业是中国最大的肉制品生产企业之一。此次泰禾院线与雨润集团强强联合，将促成泰禾院线全国版图的进一步扩大。



泰禾教育 与美国两所学校签约合作

1月10日，泰禾教育与美国约翰卡罗尔学校（The John Carroll School）及美国肯斯顿学校（The Keystone School），在北京举行了签约仪式，双方将在多方面展开战略合作。约翰卡罗尔学校将为泰禾教育提供课程体系、学生互访等支持。泰禾教育与肯斯顿学校则将在课程体系、学生互访、联合办学等方面展开深层次交流合作。此次签约，是泰禾教育在引进国际优质教育资源、国际深度交流合作方面持续发力的又一成果，不仅将为泰禾教育提供更好的条件和资源，还进一步扩大了泰禾教育的国际合作范围。



泰禾医疗收购 美国肿瘤治疗服务公司E+

美国当地时间1月9日下午，泰禾投资集团全资子公司爱莱恩斯（Alliance）正式签约收购美国肿瘤治疗服务公司E+。作为一家国际优质的医疗服务公司，E+CancerCare成立于2003年，在医院与医生合作领域深耕15年，是美国第四大门诊放射治疗提供商、全美领先的癌症门诊护理提供者，主营业务主要为放疗、化疗、诊断影像及辅助治疗。本次收购完成后，泰禾投资集团旗下的爱莱恩斯在美国新增了24个肿瘤中心，在全美肿瘤治疗中心总数达到60家，成为全美最大的肿瘤治疗中心。



泰禾荣膺中国房地产最佳雇主企业等殊荣

在2017年12月底“与中国新时代同行——第二届中国房地产产学研用发展峰会”上，泰禾集团一举获得“2017中国房地产最佳雇主企业”、“2017中国房地产优质人才培养企业”、“2017中国房地产最佳人力资源团队”三大奖项。据了解，本次活动由中国房地产业协会指导、中国房地产产学研用联盟主办，在行业内极具权威性与号召力。泰禾凭借强大的雇主品牌实力，在众多强大对手中脱颖而出，获得三大人才领域的奖项，这离不开泰禾在雇主品牌领域不断的坚守与打造。



泰禾talk “我和泰禾有故事” 倾情开讲

泰禾集团首场雇主品牌建设活动——泰禾Talk“我和泰禾有故事”，2017年12月28日在福州泰禾剧场盛大举行，六位演讲嘉宾代表老中青三代，倾情讲述了他们与泰禾共同成长、砥砺前行的心路历程。活动现场反响热烈，众多同事自发组成粉丝团，为他们心中的“男神”“女神”加油助威。泰禾集团董事常务副总裁廖光文也走上台，与大家分享了他与泰禾的故事、他跟随董事长打拼的往事。据了解，福州是泰禾Talk“我和泰禾有故事”的第一站。2018年，泰禾Talk将在集团各个区域陆续展开。



2017年度优秀泰禾志愿者名单揭晓

1月18日，一年一度的泰禾志愿者协会评选落下帷幕，陈丽琴、姚业峰、杨东旭、朱桃英、陈洋、陈伟桥、钟晶晶、庄静云、丁昊、陈建萍等10名志愿者当选“2017年度优秀泰禾志愿者”。此次评选涵盖所有泰禾志愿者，评定标准为志愿者参与公益活动次数、捐助情况、献言献策、组织协调等多个维度。多年来，泰禾积极投身各项公益事业，用实际行动回报社会。2017年，泰禾志愿者协会在全国开展了一系列护苗、环保、文保等活动，全国业主、员工及各地市民直接参与人数累计超过15000人次。



泰禾2018原创春联征集获奖名单揭晓

1月21日，由泰禾集团主办的“2018年全球原创春联征集活动”，评选出18副获奖春联作品。本次活动邀请多位知名文史研究专家、福建省楹联学会会员、闽都文化研究会会员、福建省作协会员等担任评委。活动参与者异常踊跃，共收到2516副春联，八成以上作品来自福建省以外地区。18位获奖者有老有少，来自各行各业，遍布全国十多个省份及海外。据评委介绍，本届参与春联征集的作品水平普遍较高，一些有新意、符合时代精神的作品脱颖而出。获奖名单及作品详见泰禾集团官网。

Letter From Reader

@丽君style: 以前买泰禾房子的都赚钱了，没想到最近买泰禾股票的也赚钱了。

泰禾集团小机器人回复：还有店铺、写字楼，将来还有泰禾医疗服务、保险业务等等呢~

@晶晶亮晶晶: 我是长乐本地人，我喜欢泰禾红誉，入住了以后，亲戚朋友来看，都觉得我买得对。

泰禾集团小机器人回复：小编也觉得您买得对！

@我们不一样yoyo: 《泰客会》以后要多出一些业主的摄影作品。

泰禾集团小机器人回复：好的呢，前提是您要多投稿呀~++

@养心: 等我有钱了，也买一套泰禾房子，住进去会幸福一辈子。

泰禾集团小机器人：等你~

征稿启事

《泰客会》杂志由泰禾集团主办，向全国业主、员工、合作方免费赠阅。杂志长期征稿，包括游记、随笔、泰禾人风采、与泰禾缘分故事，以及每月推出的专题策划等。你的文章有信息量，略有文采，还可以成为我们的特约通讯员哦！

来稿请注明所在部门或社区、联系方式，1000-1500字为宜，一经采用稿酬从优（业主300元/千字，员工200元/千字，原创图片10-100元）。

投稿邮箱：181304379@qq.com，170894501@qq.com

投稿邮箱：福州市东二环泰禾广场泰禾中心27层泰禾集团品牌部

联系电话：0591-86213902





东二环泰禾广场
DONG ER HUAN TAHOE PLAZA

福州 2017 商圈奇迹
楼市销冠



(数据来源: 克而瑞)



0591-8858 9999

ADDRESS 营销中心 福州泰禾凯宾斯基酒店旁



Kempinski Hotel
Fuzhou

CHINA

福州泰禾凯宾斯基酒店



凯宾斯基 婚宴

纵然繁华万千，唯钟情于此。无论是壮观的婚宴庆典还是小型的私人婚礼，福州泰禾凯宾斯基酒店1500平米的大宴会厅与750平米的户外婚礼花园，皆为您精心打造与众不同的一刻。

中式围桌 **4,888元/席起** + 15% (仅限指定日期)

普拉那西式婚礼 **333元/位起**

户外草坪婚礼 **20,000元起**

✿ 婚宴管家：陈女士 177 5893 3078、詹女士 177 5893 3130

+86 591 8899 9988 | reservations.fuzhou@kempinski.com | kempinski.com/fuzhou

中国福州市晋安区横屿路1号福州泰禾凯宾斯基酒店



Kempinski

HOTELIERS SINCE 1897