



TWO DAYS ADVANCED BOOKING,  
CAN ENJOY BETTER ROOM RATE.

提前两天预定，即享优惠房价

*We've been pioneering new intercontinental destinations for 70 years, expanding into over 65 countries and regions in every corner of the world. Now InterContinental Quanzhou - 1<sup>st</sup> classic hotel in Quanzhou, with the fusion coming from profound history and culture plus cosmopolitan trendy feeling. The InterContinental life, now is waiting for you.*

70年来，我们不断开拓全新的旅行目的地，足迹遍及全球每个角落，超过65个国家和地区。

“东亚文化之都”泉州首家经典酒店——泉州泰禾洲际酒店，  
深厚的历史与文化交汇着国际化时尚信息，洲际人生，待您开启。

No.1005 Fenghai Road, Fengze District,  
Quanzhou, Fujian Province, P.R. China  
Tel: +86 (0) 595 6521 8888 Fax: +86 (0) 595 6521 8000  
中国福建省泉州市丰泽区丰海路1005号  
电话: +86 (0) 595 6521 8888  
传真: +86 (0) 595 6521 8000  
www.intercontinental.com/quanzhou

  
INTERCONTINENTAL  
QUANZHOU  
泉州泰禾洲际®酒店

Live the InterContinental life.  
洲际人生 知行天下

2018/11

106  
期

TAHOE  
MAGAZINE

内部刊物 免费赠阅

# Tahoe 泰禾 泰客会

总第 106 期 2018 / 11

全球首例器官移植捐赠公益保险是怎样诞生的 | 泰禾集团将获上海银行 200 亿授信支持 | 置石搬山见真章，泰禾的用石之道



封面故事

## 凛冬已至，我们不慌

Tahoe 泰禾

文化筑居中国

以中国院子为起点，布局二十二城四十四院盛世版图。  
凝练“坊巷”、“门头”、“庭院”三大造园体系，  
重拾中式院居美好。

# 泰禾院子

坊巷院落·城市别墅



合成图

中国院子  
CATHAY COURTYARD

城市别墅 一亩至六亩精装别墅  
010-69598866  
地址：北京燕高路主出入口（丁各庄收费站）南行800米

北京院子  
CATHAY COURTYARD

朝阳墅区 新中式湖畔院落  
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7800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

厦门院子  
CATHAY COURTYARD

面朝大海 春暖花开  
0592-6678888  
中国 厦门 马銮湾

福州院子  
CATHAY COURTYARD

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

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

南京院子  
CATHAY COURTYARD

秦淮河畔 新中式院落别墅  
025-66019999  
中国 南京 胭脂坊

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·文二西路与常二路交叉口

# 院宗天下 万尺独栋

使用面积约 800-1000m<sup>2</sup> 滨水院墅  
撼世驾临



泰禾 福州院子

赏院专线 8777 7111

## 院子梦，中国人的梦

在一些互联网巨头公司参观的时候，经常会被带到一块巨大的屏幕面前。拜技术进步所赐，大到行业格局的演变，市场份额的消长，洞若观火；小到每一个在线用户的实时动态，纤毫毕现。

我有时会突发奇想，假如把中国看作一家企业，她在历史长河里的地位与表现，通过可视化手段显示，会是怎么一番景象？

她无疑有着极为辉煌的历史。从秦汉魏晋到唐宋元明清，在全球范围来看，她是持续时间最久的巨头。曾经与她同台竞技的其他“大公司”，包括古埃及，古希腊，罗马帝国，波斯帝国，奥斯曼帝国，查理曼帝国，西班牙，大英帝国，一个个先后退出舞台的中央位置，只有她，近代之前始终处于世界文明的“C位”。

她也有过至暗时刻。四分五裂，积贫积弱，长年战乱，民不聊生……三千多年来，阶段性的低谷并不鲜见。

自16世纪以来，她实际上进入了一条漫长的下降通道。从西班牙无敌舰队跨越大西洋开始，大航海时代，工业革命，资本主义兴起，每一项当时的“主流应用”，她都错过了。

数百年的颓势，令她在全球的“市场份额”急剧下跌，甚至在她的本土市场，也出现“全盘西化”的潮流。无论承认与否，中国人的日常生活，已经被“竞对”的产品全面侵占。

衣，中国传统，重视发式和衣冠。宽袍大袖，深衣冠冕，如今只能在舞台上见到。

食，中餐特色犹存，威力无边，但其实已经是中西合璧、深度融合的产物。胡椒番茄，西瓜洋芋，看名字就知道都是舶来品。

住，秦砖汉瓦，雕梁画栋，大部分付诸战火与拆迁之中；城里的胡同四合院，农村的土炕老井，也都逐渐烟消云散。

行，车船飞机，一统天下。“新四大发明”中的高铁与共享单车，都是在别人基础上的创新。

承认现实并不意味着妄自菲薄，正面差距才能奋起直追。近一百年来，无数仁人志士，殚精竭虑，为中华之崛起而拼搏。

从这番大背景中，我们才能更为清晰地认识到泰禾所做的事情的价值。她不跟潮流，只问初心，立志“不能让罗马小镇挤走中国人的乡愁”。她不仅仅是一家房地产企业，她更是新中式建筑文化复兴的倡导者和引领者，可以说，她掀起了一场居住版的新文化运动。

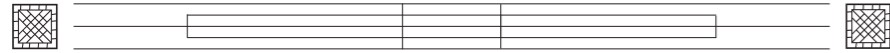
2003年，泰禾以中国院子为起点，努力探索传统住宅的现代化，开展了新中式院落的早期实践。

2013年，泰禾以北京院子为开端，正式在全国布局院子系产品，成为新中式建筑文化的标杆。

2014年后，国家倡导中式文化开启了复兴之路，中式建筑文化得到了业内的广泛认同，新中式住宅在市场上高调出现且迅速蔓延。

文化是建筑的精神和价值核心。泰禾院子系的成功，离不开“大国崛起”的大环境，离不开中国人的“文化自信”。

院子梦，中国人的梦。



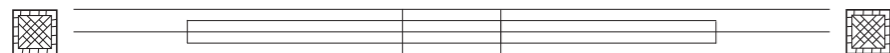
# 泰客会

THE ESTATE MAGAZINE

2018年11月号 总第106期

出品人 黄其森  
 主管 泰禾集团  
 主办 泰禾集团品牌部  
 主编 胡润峰  
 执行主编 张佳竹  
 编辑 温黎虹 刘苏  
 设计 正视文化  
 设计总监 闫志杰  
 版式设计 王春晓  
 地址 北京市朝阳区建国路118号招商大厦32层品牌部  
 邮编 100022  
 电话 010-65660225  
 网址 <http://www.tahoecn.com>

**Producer** Huang Qisen  
**Head** Tahoe Group  
**Host** Brand Department  
**Chief editor** Hu Runfeng  
**Executive editor** Zhang Jiazhu  
**Editor** Wen Lihong Liu Su  
**Desinger** Kingsight Culture & Art  
**Art Director** Yan Zhijie  
**Layout** Wang Chunxiao  
**Adress** 32/F, China Merchants Tower, No.118,Jian Guo Road,  
 Chao Yang District,Beijing, China  
**Zip** 100022  
**Tel** 010-65660225  
**Ur** <http://www.tahoecn.com>



本期封面

TEAM TAHOE



本刊所用图文皆属版权所有  
非经同意请勿翻印

泰禾 北京院子  
 CATHAY COURTYARD

# 院红十月动京华



## 千万级 朝阳湖畔院墅

赏院专线 | 010-8417 6688

朝阳·孙河·京密路与顺黄路交叉口西500米



■ 国匠泰禾 ■ 新中式院落别墅创领者  
 ■ 孙河新院 ■ 创新国宅 三街五坊六巷  
 ■ 国际墅区 ■ 朝阳孙河 北京再难有  
 ■ 城市绿肺 ■ 生态走廊 密林氧舱  
 ■ 朝阳湖院 ■ 墅区中央 观湖首席  
 ■ 同质圈层 ■ 泰禾+全生命周期服务

# CONTENTS

本期专题 | SUBJECT 27-53

凛冬已至，  
我们不慌

We are not  
anxious

融资趋紧、调控递增、经济下行，三座大山的重压之下，楼市开启 hard 模式。各大房企们开始不淡定，甚至喊出了“活下去”的口号，表象显示，大家都很焦虑。但也有泰禾这样的企业，稳步前行、不急不躁。这自信来自哪里？泰禾缘何不焦虑？



## REPORT 重磅

- 10 泰禾集团与上海银行达成战略合作，将获 200 亿授信支持
- 12 泰禾保险布局港澳，助力粤港澳大湾区建设
- 16 泰禾集团荣膺 2018 “年度价值地产上市公司”
- 18 又一重磅“湾系”产品面世，泰禾澳门湾直面港澳
- 22 泰禾获 2018 中国房地产品牌价值第 12 位，黄其森获品牌贡献人物奖

## WONDERFUL LIFE 美好生活

- 56 置石掇山见真章，泰禾的用石之道
- 60 泰禾物业：用“高定”服务理念，缔造中国式美好生活
- 62 杭州泰禾中央广场：商人造房，匠人造境
- 64 独特的待客之道，标杆酒店是这样炼成的
- 68 泰禾学苑：打造家门口的国际教育平台



## ESSAY SHOWS 中秋特辑

- 75 中秋赋
- 76 泰禾梦·记中秋
- 79 念中秋
- 80 中秋节你将和谁一起过？
- 82 庭院月色
- 84 一封家书

## DEPTH 深度

- 86 全球首例器官移植捐献公益保险是怎样诞生的
- 88 泰禾：从最大单笔器官移植捐款到全球首例公益保险
- 90 泰禾人寿立足港澳面向全球：泰禾要为“一带一路”添砖加瓦

## TAHOE COLLECTION 泰禾汇

- 92 红峪生活剪影（续）
- 94 【泰禾脸谱】十年一觉扬州梦
- 96 湘西游记

# 首付45万起 抢泰禾中州院子叠墅

大郑北 中原首席古镇旁 千亩殿堂级纯墅

首批员工特价房 仅限十套 单价9000元起

毗邻中原唯一休闲度假袁家村

超级大IP每年吸客300万人次;签约途家托管

享受高额租金抵月供和装修

仅限10名,153—224m<sup>2</sup>铂金级叠院

员工推荐成功可享总房款1%奖励,最高达4万元

仅限10名 先到先得

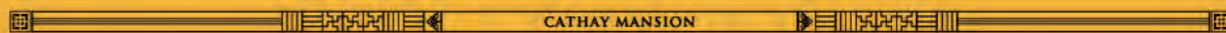
梁万春:13810798703



# 院藏天地 墅繁繁华

四环 200-400m<sup>2</sup> 新中式院墅 CATHAY MANSION

四环 150-180m<sup>2</sup> 千万级·院系平墅



萃聚都会繁华  
择址四环中轴



十二公园拥簇  
万亩天然绿肺



三大商圈交汇  
五轨畅达出行



五进五坊礼制  
再塑五朝风华



名校一路之隔  
优享全龄段教育



私属会所  
金钥匙管家服务

项目地址:北京南四环新宫地铁站南800米

金府佳音

010-6799 6666

开发商:北京侨禧投资有限公司 京房售证字(2017)181号 京房售证字(2018)12号  
本广告仅为要约邀请,买卖双方权利义务以最终签署的商品房买卖合同为准,最终解释权归北京泰禾·金府大院所有。



## 泰禾集团与上海银行达成战略合作， 将获 200 亿授信支持

来源：人民网 时间：2018 年 10 月 10 日

### 导读

10 月 9 日，泰禾集团股份有限公司与上海银行股份有限公司签署了战略合作协议，双方约定在多领域展开全方位合作。根据协议，上海银行意向为泰禾集团提供总额最高不超过 200 亿元人民币的综合授信额度。



协议中涵盖的合作领域十分广泛，既有融资服务、现金管理、综合授信等传统银行业务领域，也有投资银行与金融创新服务，还包括私人银行服务，全面覆盖了双方共同的发展需求。

泰禾集团董事长黄其森在签约仪式上表示，双方理念高度契合，都是做精品，上海银行的目标是做精品银行，泰禾则一直是做中高端精品地产；双方战略布局也高度契合，上海银行主要在一二线城市布局，在北京、上海、深圳的发展最快，泰禾也是布局一线城市和强二线城市，因此希望通过深度协作，不断推动双方业务发展迈上新台阶。

在业内看来，银企合作能推动双方实现项目、资金、客户等方面的资源共享和优势互补。如根据协议，在地产板块业务方面，双方同意加强对泰禾集团具有重要意义优势产业、重点领域和重大项目提供综合化的金融服务，并在授信额度、贷款方式、审批流程等方面给予重点支持。

上海银行自成立以来，以“精品银行”为战略愿景，通过推进专业化经营和精细化管理，着力在中小企业、财富管理和养老金融、金融市场、跨境金融、在线金融等领域培

育和塑造经营特色，不断增强可持续发展能力。近年来，上海银行的资产规模、营业收入和净利润稳步增长，保持着良好的发展势头，获得了市场的高度认可。英国《银行家》公布的 2018 年全球银行业排名中，上海银行位列第 76 位，并多次被《亚洲银行家》杂志评为“中国最佳城市零售银行”。

泰禾集团于 1996 年在福建创立，2010 年成功 A 股上市，是当年国内唯一上市的地产企业。经过二十多年发展，泰禾集团已经成为中国中高端精品地产的领头羊，资产总规模逾 2300 亿元。近年来，集团扎根福建本土、深耕一线城市、积极布局具有增长潜力的强二线城市，形成了覆盖福建、京津冀、长三角和珠三角地区的全国性布局。

同时，依托自身在住宅、商业等领域的优势积累，泰禾集团积极践行“泰禾+”战略，聚合股东泰禾投资集团的资源，逐步加大医疗、文化和教育等方面的投入，努力开创“中国式美好生活”。

2017 年泰禾集团销售金额突破 1000 亿元，并接连获得“2017 年中国年度影响力地产企业”、“2018 年中国房地产开发企业综合发展十强”等业界殊荣。





## 泰禾保险布局港澳， 助力粤港澳大湾区建设

来源：乐居财经 时间：2018年10月13日

### 导读

10月11日，泰禾投资集团有限公司宣布继香港人寿业务后，旗下澳门人寿业务正式命名为“泰禾人寿保险（澳门）股份有限公司”（泰禾人寿（澳门）），并举行品牌发布。2016年，泰禾投资集团收购了大新寿险和澳门人寿两家公司，2017年11月，大新寿险正式更名为泰禾人寿（香港），此次澳门人寿完成更名，说明泰禾保险业在粤港澳大湾区再次发力，进一步推进港澳保险业的发展，落实并参与到大湾区的金融、康养、医疗、教育、旅游等事业当中，为国家战略服务。

### 粤港澳大湾区成为中国经济新引擎

粤港澳大湾区是指由香港、澳门两个特别行政区和广东省的广州、深圳、珠海、佛山、中山、东莞、肇庆、江门、惠州等九市组成的城市群，是国家建设世界级城市群和参与全球竞争的重要空间载体，与美国纽约湾区、旧金山湾区和日本东京湾区比肩的世界四大湾区之一。

粤港澳大湾区面积达5.6万平方公里，湾区人口达6600万，2017年GDP生产总值突破10万亿元人民币，湾区GDP总量规模超过了俄罗斯国家，在世界国家排行中名列11位，与韩国持平，成为全国经济最活跃的地区。

2017年“两会”上，“粤港澳大湾区”被正式写入政府工作报告。媲美世界三大的第四大湾区——粤港澳大湾区作为中国经济新引擎受到世界瞩目。

由此，粤港澳大湾区由区域经济上升为国家战略。粤

港澳大湾区成为“21世纪海上丝绸之路”的关键节点，将打造全球科技创新高地，共建核心金融圈，推动粤港澳金融协同发展，大力加强环保、医疗、养老建设。进一步提升粤港澳大湾区的全面可持续发展。

近期，粤港澳大湾区进入政策密集落地阶段，其中《粤澳合作框架协议》2018年重点实施工作出台了一系列落地举措，例如：落实粤港澳大湾区发展规划、强化CEPA服务贸易协议的实施、建立粤港澳大湾区跨境金融合作统筹协调机制、积极引导保险业服务粤港澳大湾区建设、支持金融机构跨境合作、支持澳门金融业界在粤设立分支机构等政策举措。

这一系列政策的落地，都将为澳门金融保险业的发展提供广阔的前景和无穷的动力。



## 泰禾保险积极助力粤港澳大湾区建设

在这样宏大的背景下，泰禾通过多方探索，也积极参与到这一极具意义的历史进程中来。今年8月以来，泰禾在大湾区就旅游、医疗、康养等领域进行了一系列的产业布局，并将大湾区作为重点投资和发展地区，积极推进项目落实到位。

泰禾集团董事长黄其森先生表示，国家“十三·五”规划支持澳门长期繁荣稳定发展。如今大湾区规划建设如火如荼，澳门凭借区位优势及雄厚基础，必将在新一轮的发展中发挥重要作用。泰禾也将积极配合国家的发展规划，为促进澳门的经济繁荣做出贡献，为促进两地的交流融合做出更多努力。

黄其森先生说：“泰禾在构建多元业务板块基础上，推出‘泰禾+’战略，整合各个板块资源，围绕客户全生命周期需求，打造生态闭环。我们的想法很简单，就是要用泰禾最好的资源，为我们的客户提供全生命周期的服务。这当

中，保险是非常重要的一环。保险是对客户一生的承诺，非常契合我们的理念和战略。”

据了解，泰禾人寿（澳门）将按照集团整体战略，全力参与大湾区各项战略项目，在政策框架内，支持大湾区整体区域协同发展。泰禾金融保险板块，将充分发挥保险资金优势，以及产品多样化的特点，调动各方资源，参与到大湾区建设的历史进程之中。在CEPA框架协议支持下，大湾区对港澳的开放程度越来越大。泰禾金融板块抓紧机遇，加快在内地设立分支机构的进度，以粤港澳三地保险公司全方位服务大湾区客户。

据悉，泰禾人寿（澳门），为澳门提供高端而多元化的储蓄、重疾、人寿、医疗及投资产品，为客户提供全面的生活保障。凭借集团雄厚实力，包括医疗网络、金融投资能力、庞大客户资源，以及过往服务澳门超过20年的专业保险运营及管理基础，泰禾人寿（澳门）务求透过全面布局周全服务客户一生。公司推出了“一生爱您重疾保障计划”，即将推出极具竞争力的储蓄保障计划，专注为客户提供全方位的保障方案。



## 澳门保险业发展动力无限

保险在澳门有着悠久的历史。近年来，澳门保险行业在保持平稳较快发展速度的同时，展现出了巨大的发展潜力。

业内人士分析，澳门保险主要的发展动力来自于以下四个方面：一是澳门经济的持续健康发展，居民收入不断提升；二是居民对保险的认识持续提升，保险在民生方面发挥的作用越来越大；三是澳门政府对保险业的管理水平高，在保证市场运作安全性的同时，也为保险业的创新提供了丰

厚的土壤；四是保险公司和保险产品始终在保持创新，多样化的产品满足客户全方位的保险需求。

实际上，不只是澳门的保险市场如此，内地的保险市场发展也呈上升趋势。内地保险市场已从费率竞争时代发展为比拼服务和附加价值时代，内地客户已经开始主动接受和认可保险，国内保险深度和密度不断增加。港澳保险的地位和作用逐渐得到大陆认可，购买港澳保险的客户越来越多，内地保险机构数量和代理人规模持续提升。这无疑都为泰禾保险业带来了历史性的机遇。

黄其森先生表示，2016年泰禾集团收购了香港和澳门



的保险业务，也就是现在的泰禾人寿（香港）及泰禾人寿（澳门），泰禾人寿（香港）成立后，发展迅速，对于澳门市场，也寄予厚望。

据泰禾人寿（澳门）行政总裁高安凤女士介绍：“重新起航的泰禾人寿（澳门），将紧紧围绕泰禾金融保险板块的整体部署和规划，配合集团公司医疗、地产、养老等资源，

建立与各个板块之间的互动，实施创新驱动发展战略，积极开拓保险+医疗、保险+养老、保险+健管、保险+教育、保险+护理、保险+美国泰禾医疗资源等深度融合产品。由创新产品着手，开拓业务渠道，推动业务快速增长、提高经营效益。同时加强基础建设和风险管控、提升综合运营和服务能力、推动公司健康可持续发展。”

# 泰禾集团荣膺 2018 “年度价值地产上市公司”

文 / 李和裕 (集团品牌部)

## 导读

9月27日，由《每日经济新闻》主办的“第八届中国价值地产年会”在上海举行。会上重磅揭晓了“2018中国价值地产总评榜”，泰禾集团荣膺“年度价值地产上市公司”。

榜单显示，今年政策调控加码，时代在变，市场环境在变，但价值地产企业始终是中国房地产行业的领跑者，紧跟时代步伐，以良好的市场口碑和雄厚的开发实力从众多企业中脱颖而出，并且品牌影响力和综合实力一直在稳步提升。

去年已晋级“千亿军团”的泰禾，今年以来继续稳中向好，根据8月发布的中报，经营业绩大涨五成，盈利能力逆市攀升，负债指标大幅下降，经营性净现金流大幅提升。

譬如，资产规模持续增长，截至今年上半年，总资产2355.53亿元，同比增长45.5%；经营业绩稳步提升，上半年营业收入同比上涨42.1%，利润总额同比上涨75.5%；盈利能力也进一步增强，上半年毛利率33.24%、同比上涨5.78个百分点，净利率10.7%、同比上涨0.72个百分点。



京、上海三地同开，近万人同时上演线上抢房大战，首期房源被抢购一空；9月15日，城开泰禾·武汉院子开盘，再次刷新武汉楼市记录。

9月16日，泰禾济南院子示范区开放，引千人到访，提前锁定今年齐鲁大地标杆作品之美誉；9月19日，泰禾在郑州正式发布两大产品泰禾中州院子及泰禾大城小院，也是千人冒雨到访，盛况空前；9月22日，泰禾“院子系”津门首发之作泰禾津海院子示范区开放，超千人造访只为第一时间一睹真容。

秉承“文化筑居中国”的品牌理念，泰禾集团创新构筑新中式文化载体，不断深化品牌价值，实现销售额持续增长，同时在健康、文化、教育等领域进行多元化布局，为企业下一步转型升级、跨越发展奠定良好的基础。

坚持“为城市创造作品、为时代奉献精品”的理念，泰禾凭借高品质、差异化的产品优势及强大的品牌影响力，实现企业价值跨越式提升，匠心打造的“院子系”、“大院系”、“小院系”、“府系”、“园系”、“湾系”等系列产品，在市场内不断掀起新中式院墅热潮。<sup>4</sup>

今年以来，泰禾一路高歌猛进，上半年，在华东，信达泰禾·上海院子是上海首个“院子系”项目，4月首开300多套当日即全部售罄销售金额逾31亿，而此前泰禾首个“小院系”项目泰禾上海大城小院今年1月首开亦当日售罄，后续又有3次加推，1500多套房源整体去化率逾90%；在华南，珠海泰禾中央广场开盘去化600多套，佛山院子开盘132套房源也全部售罄。

下半年，泰禾产品热度依旧，如8月底，泰禾“湾系”战略性首作——泰禾明昇·厦门湾迎来首次开盘，厦门、北

# 又一重磅“湾系”产品面世， 泰禾澳门湾直面港澳

来源：财经网 时间：2018年9月30日

## 导读

9月23日，广深港高速铁路香港段正式开通。虽然它只有短短26公里，却打开了一张香港与内地快速连接的大网。香港特区行政长官林正月娥对媒体说：“今年对香港发展很重要，迎来粤港澳大湾区的规划，有了这些跨境基建项目，香港在大湾区的地位更加凸显。希望在粤港澳大湾区能提升人流、物流、资金流和信息流。先把基建连接起来，对其他方面的工作非常有好处。”



嗅到商机的港澳投资者其实早已闻风而动。国务院办公厅《港澳台居民居住证申领发放办法》自9月1日起正式实施，这意味着港澳台居民可申领居住证内地买房，而位处粤港澳大湾区内核区域的珠海，因其独特的位置和优越的城市环境，以及长期以来与广州、深圳等地形成的不动产价值落差，成为港澳投资者新的热点目标。

不仅仅是港澳投资者正在向珠海进发，还有大量的北方南下投资者也在瞄准大湾区，自2015年开始，从

海南到厦门，湾区投资迅速崛起。近期，随着港珠澳大桥和广深港高铁连续开通，珠海横琴成为中国唯一一个可以通过陆路直接快速链接港澳的地区，正成为北上投资者和港澳投资者热衷投资的区域。

而就在此时，以产品力著称的泰禾集团，正沿着南中国的世界级湾区经济，打造“院子”以外的新IP——“湾”系产品。从福州湾、厦门湾，再到港珠澳金三角的澳门湾，泰禾正以高手落子的前瞻眼光，以“住假”地产的创新商业模式，牢牢把握海洋红利重构的历史机遇。



珠海渔女图

## 湾区经济重构海洋红利，湾系地产与 城市未来共振

最近200年，世界格局的发展，都离不开海洋。纽约、洛杉矶、悉尼等以城市经济发展+优越人居环境的八大湾区，已经成为区域经济社会向前发展的核心动力区域。

而站在中国经济大周期的开端，我们正站在第三次海洋红利重构的关口，与前两次以贸易为主不同，这次海洋红利的重构，是以海洋资源+城市资源的重构。也就是着眼于城市的经济结构与城市人居环境结合所带来的价值投资潜力。

厦门湾作为泰禾湾系产品的开山之作，由于地处厦门闽南“金三角”中轴线上，从项目出发，1小时车程可以覆盖全国第五大港口枢纽—厦门的商业中心区、机场、火车站和著名旅游景点。加上独揽中国乃至世界罕有的24公里黄金海滩，所以厦门湾体现的更多是以稀缺自然风光取胜以及泰禾+全生命周期服务体系所共同构建的住假模式，这也使得厦门湾今年8月首开便取得近20亿销售业绩。



粤港澳黄金三角



环澳门香港夜景图

而在港珠澳金三角的泰禾澳门湾项目，位居粤港澳大湾区最重要的交通枢纽之上，4000亿国家基建项目投入，横琴国家级新区、数百家高新企业及外企云集的珠海保税区、洪湾片区一体化区域重点项目启动，作为大湾区核心地域，这里会影响一代人的生活方式和城市的繁华记忆。港珠澳大桥的竣工，更让香港与这里的距离缩短至半小时车程，澳门与它更是只有隔水相望的10分钟车程，精心打造的泰禾·澳门湾，凸显的是湾系地产中世界级的城市人文风情。这座将澳门尽收眼底的粤港澳大湾区核心物业，开盘成绩竟然与同门大哥厦门湾旗鼓相当，而且港澳与内地客户也是五五平分。

在粤港澳大湾区里，泰禾澳门湾所处的区位，可以说是现在距离港澳联合辐射最近的地区，也是驱动粤港澳大湾区中交通动脉的“心脏”。周边百公里半径内可以快速找到5

个国际国内机场，4个深水港，开车半小时内可进入8条高速公路（京港澳高速、港珠澳大桥连接线、江珠高速、广澳高速、西部沿海高速、珠三角环线高速、广珠西线高速、金琴快线），更可搭乘三条轨道交通（广珠城际轨道、澳门轻轨、广佛江珠城际轨道），极速畅享“珠三角一小时生活圈”。

## 高端人口持续流入大湾区，是不动产投资最好的风向标

在今年的博鳌亚洲论坛年会上，中国（深圳）综合开发研究院院长樊纲在演讲中就预测，目前粤港澳大湾区人口约6800万，到2050年，可增至1.2亿到1.4亿的人口，

这将超越世界上任何一个大湾区经济体的人口体量。而且流入粤港澳大湾区的，将以高学历的年轻人为主。这在内地众多城市处于人口净流出的背景下，在协助粤港澳大湾区成为世界经济重心的过程中增添重要砝码。

作为大湾区核心地段的珠海，近年来的人口流入速度显著上升，并且高学历人口占比增加。2017年末珠海市全国1%人口抽样调查工作显示，同2010年第六次全国人口普查相比，每10万人中具有大学教育程度的人数由18389人上升为21523人；2017年外来人口净流入7.428万，人口增速位于大湾区城市中前列，全市65岁以上人口占比为6.8%，属于粤港澳大湾区中最年轻的前几名城市。

这些年轻高学历人口的生活方式和以往不同，他们更多是世界范围内的移动办公+追求世界级水准的湾区生活，而置业时也会更重视作为“粤港澳地区第一不动产”的价值投资前景。泰禾所提供的住假开发模式，就是在国际级都市的第一居所功能属性上，再叠加国际化水准的度假生活，重视从地理位置、交通枢纽和自然生态方面的均好性。

泰禾澳门湾周边数公里半径之内，已经落实了横琴国际金融中心大厦、中交南方金融总部、神华南方总部大厦、南方金融传媒大厦等10多个大型项目。珠海国际会议中心、喜来登酒店、珠海中演大剧院及音乐厅等已投入使用。这些高附加值配套对于有志于在粤港澳大湾区发展的高学历人才而言将吸引力大增。

另外，横琴新区“生态绿岛”的特色，更增添这种城市人文住假地产的稀缺性，横琴70%以上的土地被划为禁建区和限建区，常年365天检测到的PM2.5值平均在30以下，更被列为全国首批海洋生态文明建设示范区和广东省首批低碳城市试点。

佛系青年尚在盘着佛珠思考人生方向，睿智的新中产却已经在思考城市的未来，寻求最有价值投资前景的第一不动产，寻求与成为未来共振的美好生活。在横琴的高学历流入人口中，嗅觉敏锐的港澳投资者与北上投资者是当中的风向标。

由泰禾·厦门湾开启、由泰禾·澳门湾延续的泰禾湾系地产IP战略，正沿着南中国海最富想象空间的湾区经济版图徐徐展开。粤港澳大湾区国家战略的发布、港珠澳国际湾区城市群的融合、广深港高铁的通车、港珠澳大桥的贯通、横琴自贸区的前景、不确定国际形势下的资产配置、新南下置业潮、港澳台同胞内地置业放开、旅游潮的兴起，还有泰禾产品给消费市场的信心，这些投资利好，哪一个拿出来都可以成为澳门湾最撬动市场的扳手。它们不仅将为培养城市与国家区域经济新引擎的增添动力，也会成为新经济周期中，城市发展如何实现住、家、假结合，如何创造城市居住新意象的启示录。📌



香港中环图



## 泰禾获 2018 中国房地产品牌价值第 12 位，黄其森获品牌贡献人物奖

来源：中国指数研究院 时间：2018 年 9 月 20 日

### 导读

9 月 19 日，由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院联合举办的“2018 中国房地产品牌价值研究成果发布会暨第十五届中国房地产品牌发展高峰论坛”，在北京雁栖湖会议中心举行。



凭借强大的品牌影响力和前瞻性战略布局，泰禾集团获得“2018 中国房地产公司品牌价值 TOP20”，位列榜单第 12 位；泰禾院子系列获得“2018 中国房地产精品项目品牌价值 TOP10”，并位列榜单首位。

与此同时，泰禾集团董事长黄其森荣获“2018 中国房地产品牌贡献人物”，以表彰其为房地产企业品牌建设作出的卓越贡献。在业内，因为造院，黄其森被称为“黄院长”，他对中国传统文化，特别是中国传统院落文化有着深厚的情结。他曾说过，如果住在“罗马小镇”里，怎么能够做出“中国梦”？院子之于中国人，早已不仅仅是一种生活方式的铺陈，而是一种内在于中华民族文化血脉的



基因。家不仅仅是为了满足居住的需求，更有情感的需求，而中国人最适合居住的，就是院子。

在深入理解国家政策的基础上，上述三家研究机构针对中国房地产企业的整体发展状况，进一步完善了 2018 中国房地产品牌价值研究的方法体系，为更加客观地评价企业品牌实力提供了理论与实践依据，通过品牌价值的客观评价，彰显优秀企业的品牌发展成就、促进企业有效提升品牌建设水平，推动中国房地产行业健康有序发展。

泰禾集团秉承“文化筑居中国”的企业使命，坚持“为城市创造作品，为时代奉献精品”的发展理念，开发的系列产品已具备相当高的市场认可度和品牌号召力。公司以十年磨一院的匠心精神打造出院子 IP 作为依托，又开发出了大院系、小院系、府系、园系、广场系、湾系等多条产品线，基本覆盖了所有类型的居住需求，坚持打造带有浓厚中式文化底蕴的特色精品，把品质和服务用心做到极致。



在以房地产为核心的同时，泰禾为全面提升城市生活品质和自身多元化发展，推出“泰禾+”战略，依托自身在住宅、商业等领域的优质资源，聚合控股股东泰禾投资集团在医疗健康、教育、文化院线、商业等相关服务领域的资源，目标为一站式解决业主的购物、社交、医疗、文化和教育等方面的全生命周期，努力开创“中国式美好生活”。

这些举措在持续提升“泰禾+”与地产主业协同能力的同时，进一步提升了泰禾集团的品牌影响力，同时也成为泰禾集团区别于其他地产商的重要护城河。受益于“泰禾+”多元化布局与地产主业带来的协同效应，公司坚持“精品战略，差异竞争”的策略，已形成一整套成熟的品牌体系。

此外，泰禾集团积极履行社会责任，对于一直坚持的公益事业，泰禾集团董事长黄其森曾在多个场合表示：“泰禾能够有今天的发展，更多地得益于中国的改革开放，赶上了好的时代，所以我们感恩社会，感恩时代，感恩国家。企业不仅仅只是赚钱盈利，更应该关注社会公益事业，履行应尽的社会责任。”

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。

主办方认为，2018 年，泰禾集团气势如虹，秉承在医疗、教育、文化、商业等领域的多元化发展战略，跨界的产业集群，极大地提升了其综合实力以及品牌影响力。产品方面，泰禾集团不仅提供好房子，更提供好生活，一站式、多维度满足业主的全生命周期需求，全面提升城市生活品质，这正是泰禾多项目热销以及“院子粉”产生背后的原因，泰禾多年来对产品的精耕细作，值得让市场对其充满期待。

# 凛冬已至，我们不慌



融资趋紧、调控递增、经济下行，三座大山的重压之下，楼市开启 hard 模式。各大房企们开始不淡定，甚至喊出了“活下去”的口号，表象显示，大家都很焦虑。但也有泰禾这样的企业，稳步前行、不急不躁。这自信来自哪里？泰禾缘何不焦虑？

自9月以来，泰禾多个项目迎来热销，产品全面“开花”，回款显著增加，现金流充沛。与此同时，泰禾通过低价拿地等方式，收获了低成本土地，在高品质、全配套、高性价比的加持下，提前锁定了未来的业绩目标，“弯道超车”动力十足。

Tahoe 泰禾 | 泰禾明昇 | 厦门湾

# 与蔚蓝 没有距离

望云海组团 一线临海41-108m<sup>2</sup>高层



超级娱乐  
Super Entertainment



超级享受  
Super Enjoyment



超级生活  
Super Life



超级教育  
Super Education



超级医养  
Super Medical Care



超级文化  
Super Culture



超级奢华  
Super Luxury



0592 8177 000

—厦门湾国际旅游度假城—

开发商：福建泰禾置业有限公司 项目地址：漳州市龙海白塘湾国际旅游度假城

TAHOE AMOY BAY



## 楼市下行 泰禾缘何不焦虑

来源：金融界 时间：2018年10月14日

楼市下行，各大房企们开始不淡定，失却了往日的谈笑风生、云淡风轻。各种哭诉、各种委屈，只为能“活下去”。不论真假，表象显示出，大家开始焦虑了。可是，也有泰禾这样的企业，依然充满了一派“不管风吹浪打，我在闲庭信步”的自信。这自信来自哪里？泰禾缘何不焦虑？

### 布局一二线城市 契合国家战略

“顺势而为，大有可为”！“不会顺势而为，再精彩的时代也与你无关。”

泰禾可以说是顺势而为的典范。公司在战略布局上完美契合国家发展战略，运筹帷幄，决胜千里。

公司核心的地产业务，秉持“深耕核心一线，全面布局二线”的布局战略，众多精品项目分别位于以北京为中心

的京津冀、以上海为中心的长三角、以广深为中心的粤港澳大湾区，以福厦为中心的海西经济区，和以武汉为中心的中部地区，契合“京津冀协同发展”、“一带一路”、“自贸区”等国家重大战略。

诚如民建中央经济委员会副主任，中央电视台财经频道评论员马光远所说：“泰禾不算中国房地产企业里规模最大的几个，也不算中国房地产企业里扩张最快的几个，但泰禾绝对是中国房地产企业里最具战略眼光的企业。”



事实也是如此，在市场火热时，不少房企耐不住寂寞，开始全面布局三四线城市。市场却给了这些企业一个教训。由于三四线城市缺乏必要的产业支撑，无法吸引更多的外来人口，过度开发，所导致的将会是断崖式的下跌。在别的企业开始收缩布局，也强调要“布局一二线”时，泰禾已经远远走在了这些企业前面。

一二线城市永远是楼市最稳健的抗风险重地。今年以来，一二线城市热度不减，上海、杭州等多地出现了摇号、抢房的现象。此时，泰禾显得“心态很好”，旗下多个项目实现了持续热销，这和其较早布局一二线城市、土地成本低有关。

在房地产行业普遍浮躁的市场环境下，泰禾不骄不躁不跟风，而是秉承自己对市场趋势的判断，根据自己的判断进行战略布局，为企业迎来长足的发展。



## 泰禾 + 战略 占据市场制高点和先机

党的十九大报告提出要“不断满足人民日益增长的美好生活需要”。伴随着中国经济的发展，人们的追求已经远远不只是“好房子”，而是“好生活”。对此，房地产企业必须要学会应变顺势。泰禾在这方面，又走在了前列，独一无二的“泰禾+”战略，全面提升居住品质，为居住者提供“美好生活”。

“泰禾+”意在用“高品质产品+配套+附加值服务”的全生命周期的服务配套，赋予业主更多的权益附加值，提升业主的生活品质、业主权益及服务体验。目前，公司已经为旗下项目增配了医疗、教育、文化娱乐、商业购物、物业服务等配套内容，以为业主创造美好生活为出发点，在原有的核心品质房产产品的基础上，多点开花，不断丰富服务内容，强化业主服务领域的纵深，创新后续服务体系，为产品赋予更多附加值，目标为一站式解决业主的购物、社交、医疗、文化和教育等方面的生活需求，满足人们对“美好生活”的向往和需求，开创“中国式美好生活”。

目前，“泰禾+”已开始在北京、福州、杭州、上海、苏州等城市相继落地。未来，全国的泰禾业主也将很快享受到“泰禾+”的服务，开启崭新的城市生活。

这种前瞻性的布局使得泰禾成为中国城市居民高端生活的服务者和提供者，使得泰禾在下一步房地产的周期中再次占据了制高点和先机。



## 优质土地储备 赢在了起跑线上

泰禾在逆市面前能够稳而不乱的另两大倚仗，就是其充足的土地储备，这为公司后期可持续发展提供了有力的保证，让公司赢在了起跑线上。

而进入2016年以后，泰禾通过并购低价拿地，其90%的项目都是通过合作并购取得，泰禾这两年的土地成本只有公开市场的一半甚至1/3。

泰禾2017年年报显示，报告期内共计获取36个优质项目，其中有30个项目是通过并购及购买资产的方式获取。

据克而瑞数据显示，2017年泰禾集团新增土地储备为历年最高，新增项目建筑面积1069万平方米，同比大幅增长了170%；拿地总价约为552亿元，同比增长了107%。虽然拿地规模大幅增长，但拿地平均楼板价却同比下降23%，约为5166元/平方米，主要是因为泰禾的土地获取方式以收并购为主。

数据显示，2018年上半年，泰禾通过收购和招拍挂方式获取土地8块，新增土地面积157.02万平方米，新增储备建面157.11万平方米。收并购拿地优势凸显，综合土地成本降至4000元/平方米。这些土地集中分布在一二线城市及主要经济发达区域，抗风险能力强。

手握大量优质土地储备，且均位于一二线城市，让泰禾对未来充满了底气。

业内人士分析，这种战略性土地储备为泰禾未来继续高速发展提供了足够的保障，提前锁定了未来的业绩增长能力，并且具备较强的应对市场波动和政策调整的能力。这种拿地的策略是泰禾在市场研判和战略层面极具眼光的体现，而这种战略眼光，在房地产大势发生巨变的情况下，其对泰禾未来发展的重要性将更加凸显。❶



# 泰禾：“弯道超车”动力十足

来源：凤凰网地产 时间：2018年9月29日

进入9月以来，泰禾多个项目迎来热销，产品全面“开花”，回款显著增加，现金流充沛。与此同时，泰禾通过低价拿地等方式，收获了低成本土地，在高品质、全配套、高性价比的加持下，下半年业绩增长、“弯道超车”动力十足。

## 产品全面“开花”，逆势走俏现金充足

尽管一二线城市调控持续深入，但泰禾旗下多个位于一二线城市的项目却形成了火热销售局面，在当前市场环境下十分不易。

中秋期间，泉州三座泰禾广场不仅迎来了络绎不绝的消费者，更迎来众多购房者，3天劲销3.7亿元，在泉州乃至福建都引来不少关注。

以东海泰禾广场的营销中心为例，中秋当天的接待时间延长了近四个小时，今年中秋也被工作人员“最忙中秋”。来自惠安的李先生一大早就来排队，“泰禾广场的商铺基本已经是供不应求了，再不早点来，赚钱的机会就这样让给别人了。”现场许多购房者不单只签一个商铺，有的甚至会连着购买一层。

这样的火爆景象在泰禾已屡见不鲜。泰禾南京金尊府，在南京市场冷淡、多盘低价竞争的情况下，首开当日516套房源全部售罄，当月签约超九成，成为今年以来南京宝华都市圈单次推盘量最大、均价最高且去化量最多的“三冠”项目。

值得一提的是，泰禾南京金尊府均价高于周边竞品约4000元/平方米，但首开当月销售金额强势占据整个宝华上半年50%的份额。8月底，在市场继续冷淡的情况下，项目逆市加推，销售流量至今仍然保持区域第一。

同属华东区域的泰禾华发·姑苏院子表现也十分抢眼，自5月以来，新品叠院加推，45天破10亿，单月破7亿，周末到访人数破600组，两天狂揽4.5亿，屡开屡罄。上

半年问鼎姑苏别墅项目成交金额、面积和套数三冠王，成为苏州当之无愧的现象级红盘。

“逆生长”的还有泰禾杭州院子，在下半年市场平淡的环境下，通过精准的产品提炼和品牌效应，加推依然火热，并实现了溢价20%的销售。据了解，泰禾杭州院子仅上半年就实现销售业绩逾20亿元，提前完成了年初制定的全年指标，销售额稳居同类型项目市场排名区域第一、杭州第二。

此外，上海院子、佛山院子、南昌院子、武汉院子、珠海泰禾中央广场、厦门湾、福州湾等项目也捷报频传，多个项目实现超过95%的去化率。

根据克而瑞数据，泰禾集团上半年实现销售收入655亿元，同比增长61.7%，实现销售面积308.7万平方米，同比增长79.3%，销售均价21218元。

良好的销售带来回款率的进一步提升，从而带动泰禾集团收到现金流的增长。据其中报显示，上半年泰禾集团现金净流出5.2亿元，较2017年底的125.5亿元大幅缩减，几乎回正。

“很多房企很容易实现融资现金流为正，甚至是投资性现金流为正，但经营性现金流直接展现了企业经营状况，它是评估房企财务安全最敏感的传感器之一。”一名地产界人士表示，随着泰禾项目的持续热销、大量优质土地的持续变现，未来现金流入预计会大幅增加，泰禾将迎来经营性现金流持续为正的稳健发展时期。



## 低价拿地不愁卖，提前锁定业绩增长

在销售强劲、回款充沛的同时，泰禾凭借丰富的一二线可售货源，为其增长注入了强动力。万房研究曾在北京做了一次调研，请来两组调研客户：一组是非昌平泰禾拾景园渠道；另一组是非昌平泰禾拾景园的置业顾问。问题是同一个：全北京所有的盘，你最想做谁家的楼盘？他们的答案惊人的一致：泰禾北京的楼盘。

受访者给出的理由很简单：全年有货卖，不用担心断顿；只要有资格入局，肯定挤破头卖泰禾的盘。2017年，泰禾在北京的丽春湖院子、昌平园拾景园等多个项目发力，最终泰禾北京以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。

“泰禾有一个很大的优势，布局的城市合理，地块十分优质，拿地价格较低。这是泰禾很强的竞争优势，接下来就是如何转化落地，变为销售回款，这一步至关重要。”泰禾集团董事长黄其森的这番话，道出了其中的秘密。

众所周知，泰禾深耕一二线城市，并且通过并购，手握大量优质而低价的地块。资料显示，2016年开始，泰禾几乎就不参与公开市场的土地招拍挂，其90%的项目都是通过合作并购取得，按黄其森的话说，“泰禾这两年的土地成本只有公开市场的一半甚至1/3”。

近几年，泰禾通过提前布局，不但在北京、上海、广深等一线城市拥有了大量土地，在杭州、福州、厦门、南昌等具有发展潜力的二线城市也储备了大量优质低价地块。其

中报显示，截止6月底，泰禾拥有土地储备26块，待开发土地面积539.55万平方米，待开发计容建面约498.08万平方米；在建项目51个，土地面积683.4万平方米，计容建面约1348.27万平方米；在售项目57个。

克而瑞数据显示，2017年末，泰禾土储货值达到7429亿，位列中国房企总土储货值排行第十名，而泰禾去年获取土地楼面价仅约为5166元/平方米。这意味着，相比拿高价地的房企，即便是碰到限价，泰禾旗下产品也不愁卖出个好价钱。

“这样的竞争优势，给泰禾打造高品质改善型住宅创造了一个非常好的前提和条件。”业内人士表示，获得低价好地之后，泰禾的策略就是通过高品质房源撬动市场，推动泰禾项目在全国的持续热销。

“以前以为泰禾是做豪宅，但实际看房后，发现泰禾其实做的是精品好房，读懂了我们购房人的心思。”一名前来看房的置业者对泰禾红树湾院子的设计赞不绝口。而泰禾在多元化产业布局所形成的协同效应，也通过不断落地的“泰禾+”战略逐步发酵，有力提升了项目的价值，让泰禾的产品赢得市场“叫好声”不断。

据了解，泰禾的多个重磅“武器”将在下半年集中爆发，随着体量庞大的北京院子、广州院子、肇庆院子、津海院子、济南院子、中州院子、厦门湾、青云小镇等项目陆续入市及持续发力，泰禾已经提前锁定了下半年的业绩增长。📌

# 前瞻战略 坚守产品 泰禾提前锁定未来业绩目标

来源：乐居财经 时间：2018年9月30日

2018年，整个房地产市场发生了很大改变，许是一系列的调控政策，使得很多房企有点绷不住了。万科“活下去”发布会一度在朋友圈刷屏。可是，记者认为，市场总会有好有坏，与其怨天尤人，不如奋起而为。记者注意到，有一个企业，于逆市中，并没有怨天尤人，而是稳步前行，依靠其前瞻性的战略布局和对产品的坚守，提前锁定了未来的业绩目标。

## 多盘亮相锁定业绩目标

进入楼市的金九银十，一大波泰禾产品集中入市，横扫南北楼市，产品力高、供量足、揽金强，成为逆市中的一股清流，强势改变着市场的颓势，为市场注入了新鲜的血液。依照目前态势，如果房子均能如期推出，可变现货值超2000亿。

首先北京的金府大院、西府大院、金尊府、北京院子二期、拾景园、中国院子、丽春湖院子等多个项目，人气颇高。

另外，武汉院子、合肥院子、上海院子、南昌院子，姑苏院子、苏州金尊府、南京金尊府、石家庄的石门院子等也即将推出和加推。

进入9月份，济南院子示范区开放，引千人到访。济南院子凭借超高的人气，提前锁定今年齐鲁大地标杆作品之美誉。泰禾·中州院子及泰禾·大城小院也亮相。泰禾院子系津门首发之作——泰禾·津海院子示范区开放，超千人造访。

前不久刚现场展示开放的泰禾海上院子。项目自外展点开放以来，受到市场的强烈关注，蓄客势头良好，未来销售预期看好，当前货值对标定价有望突破板块限价，实现难度小，推出市场后，有望一年内清盘，是一个兼顾高溢价高周转的明星项目。

太仓院子是泰禾首进太仓之作。据悉，目前太仓院子蓄客已经达到四、五千组，而房子只有800套。

福州湾总建面超百万平方米，产品货值相当充足。并且，未来项目产品不断升级，尤其是滨江新6栋，预计均价在6万元以上，坐拥三江汇聚的风水宝地，打造全福州第一的滨江豪宅，以泰禾多年打造豪宅的产品力，项目前景看好。

## 前瞻性战略控风险

记者在采访、调查中了解到，泰禾成功的背后，与其在战略上始终保持前瞻性分不开。泰禾始终都秉承着布局一二线城市的战略。这种前瞻性的布局，也使的泰禾将市场风险控制到最低。

泰禾自2016年起，停止了在公开市场取地，改为严控成本的收并购取地模式，根据公开数据显示，泰禾集团2016年前后并购项目平均土地单方成本约为6000元/平方米，2018上半年，泰禾集团完成8个项目并购投资，收并购拿地优势凸显，综合土地成本降至4000元/平方米。

民建中央经济委员会副主任，中央电视台财经频道评论员马光远指出，这种前瞻性的拿地策略带给泰禾的不仅仅是低成本的土地储备，更重要的是，这种战略性土地储备为泰禾未来继续高速发展提供了足够的保障，提前锁定了未来的业绩增长能力，并且具备较强的应对市场波动和政策调整的能力。



## 坚守产品吸金有道

受到调控和限价的影响，房地产市场举步维艰。消费者买涨不买跌的心态再次表现出持币观望者居多。在这场买与卖的博弈中，很多开发商开始慌了手脚。泰禾却是对此安之若素。始终坚守产品，坚持精品策略。而这一策略，也使得泰禾产品吸纳了更多的优质客户。

“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。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。”黄

其森如是说。

泰禾一直强调要用最严苛的标准做最好的建筑和产品。泰禾旗下的院子系、大院系、小院系、园系、府系、湾系等产品线遍地开花。同时，泰禾实施泰禾+战略，泰禾集团基于当前城市生活发展的趋势以及自身多元化产业布局，为全面提升城市生活品质、业主权益及服务体验而推出的一项重要战略，意在让泰禾集团的业主在充分享受高端居住的同时，一站式解决业主的医疗、教育、购物、社交、文化等全方位生活需求。❹

# 启示录

## 地产生死之年，谁能守住最后的底线？

来源：地产人言 时间：2018年10月1日



俗话说，鱼和熊掌不可兼得。可如今的房地产市场却偏偏被要求做到“两全其美”。一边是高价卖地，一边又限价卖房；既想着赚钱，又希望老百姓买得起房。

结果，开发商们先懵了。做，亏死；不做，等死。于是，大家只能一边蒙眼狂奔、扩大规模，一边拼了命的控制成本。

但开发商终究不是慈善家，资本是要赚钱的啊。

所以到最后，只能在工程质量上做点文章。这样一来，利润保证了，房价控住了，而最基本的底线：品质，没了。

### 01 扭曲的楼市狂欢

政策调控的压力，自然是开发商选择牺牲品质的原因之一，但购房者的疯狂，也起到了推波助澜的作用。

为什么？因为跟风买房的人实在太多了。

看到亲戚朋友买房赚了，自己也眼红啊，心痒痒啊，然后都争先恐后的跑去买房子了。

在“买一套房等于少奋斗10年”的观念驱使下，买房已经不是为了居住，而是为了生出更多的钱。

精明的开发商显然看穿了购房者的心理，于是玩起了“摇号”的把戏。100多套房源，1000多人认筹，僧多粥少，不怕购房者不来抢。

“一房难求”的假象，加速了购房者的理性丧失。无论房子是精装还是毛坯，在市区还是远郊，只要能买到一套就已然谢天谢地，至于品质，差不多就行了。

在这种局面下，开发商惊喜的发现，牺牲一点品质好像也不妨碍咱们赚的盆满钵满嘛，于是，标准化、批量生产开始了。

然而，花开总有落地时。

层层加码的楼市调控，给疯狂的楼市浇了一盆又一盆

的冷水。随着市场上的投资激情逐渐退去，购房者也冷静下来，开始观望，房子也终于回归到“居住”这一属性上来。

有意思的是，最近又来了个更大的雷：取消商品房预售制度。

虽然住建部辟了谣，说还在研究，但随后香港中资地产股以及A股地产板块的集体下跌，还是弄得人心惶惶。

对于开发商来讲，如果预收制度真的取消，周转变慢，资金链变紧张，恐怕许多房企都要扛不住了。

但对购房者来说，取消预售制度或许是一件好事。一手交钱一手交房，所见即所得，这也可以倒逼开发商更关注质量。

如果有人非要说，房企的资金紧张了，房屋质量会下降，那艳姐也想问一句，你觉得这样的房企在“现房现售”的时代能活得下去吗？

所以，一旦预售制度取消，过去靠钱靠地打天下的那

一套就行不通了；未来能活着的，而且活得很好的，必定是产品溢价能力强的房企。

### 02 一次抢购 14 套别墅

提到产品和品质，艳姐能想到的，一个是绿城，一个是龙湖，还有一家更有特色，泰禾。

很多人知道泰禾，是因为“院子”。在满大街千篇一律的商品房里，泰禾用门头、院落、坊巷构起的新中式大院，确实很有辨识度。当然，品质也是毫不逊色的。

前不久，武汉首座新中式山水别墅——城开泰禾·武汉院子开盘时，出现了“团伙”抢房的热潮，在武汉做生意的陈先生，联合其亲朋好友、生意伙伴一起，火速抢购了14套别墅。

这样的热销，在楼市遇冷的当下并不容易。而且，泰



禾的房子也不便宜，陈先生一口气买了14套，说到底看中的还是产品。

艳姐看了下，武汉院子的位置延续了泰禾一贯的选址风格，“非城中心”不选，“非人文地脉”不筑。

背靠“江汉平原第一峰”九真山，面朝万亩小麥湖，近3000米湖岸线资源，是武汉唯一的三面环水半岛墅区，而且半岛纯墅住宅区容积率只有0.48，绿地率60%。每一点单独拎出来，诱惑力都不小，更何况，有山、有湖、又有院。

陈先生的选择，并不是孤立的。

今年下半年，泰禾·济南院子的开盘一院难求，泰禾华发·姑苏院子世家叠院产品对外开放也是轰动一时，完全不受市场上大批中高端住宅滞销的影响。这就是产品的效应。

院子，是泰禾引以为傲的金字招牌。

从最初的中国院子，到北京院子、上海院子，这些年，泰禾复制了很多院子，但除了延续“紫禁规制，三坊七巷”的造院精髓，每个院子并不雷同，而是会结合当地的文化和特色，有所创新。

比如，济南院子在园林打造上，把北方皇家园林三山五

园的造院理念精髓，与济南泉城底蕴相结合，打造出齐鲁大地最具皇家气派的园林景观，呈现出“前庭后苑，八重景致”的景观格局。

在产品的打造上，济南院子的中式高定院墅不仅做到了270度的观山视野，三重精装设计，庭院内花街地铺石雕，墙面雕花置景，而且在电梯独立入户设计、手绘壁纸到双精装大堂等细节呈现上，真正做到了“别人的顶配是院子的标配”。

因为泰禾院子的规划设计具有很强的原创性，也吸引了很多规划设计出身的建筑人才。据说在泰禾，出身于规划设计专业方向的项目总，所占的比例几乎是全国房企之最。

### 03 刚需的豪宅梦

豪宅“院子”能挣钱，但毕竟面向的是少数人。

这个道理，泰禾自然懂。于是，在“院子”的基础上，泰禾又延伸出了院子系、大院系、府系、园系等产品线，同时还拓展了商业地产、休闲度假地产等。



今年8月底，泰禾“湾系”战略性首作——泰禾明昇·厦门湾首开，近万人同时上演线上抢房大战，首期房源秒光，比春运抢票还难。

开盘不到一个月，厦门湾就登顶厦门住宅销冠，更夸张的是，直接拉动了厦门城市产业、经济的发展。据说从厦门湾启动蓄客至今，超过5万人来到厦门进行体验和消费，这其中近1/5成为了厦门湾首期业主。

厦门湾的火热无外乎两点。

一方面，虽然泰禾的房子早已是购房者心头的白月光，但高价位还是让不少人望而却步。对此，泰禾在面积段和户型上适当做了调整。

比如，厦门湾的主力户型涵盖建面约41-110平米瞰海高层，建面约55-110平米山海叠墅，建面约88-210平米滨海院墅，满足了客户的多种度假需求。

今年热销的信达泰禾·上海院子，首期推出的也均为7层的洋房产品，主打约88平方米的精致全能三房，面向既有经济基础又有换房需求的改善型置业者。

厦门湾的另一个亮点，叫做“住假新模式”。简单来讲，就是把稀缺的国际级湾区居住和度假生活相融合。

为此，泰禾创建了“七维生命体验”体系，包括商业、教育、医疗、文化体验、火山康养、星级酒店集群、滨海娱乐。在完成硬件的基础上又把软产品做向极致。

为了匹配这样的全生命周期服务，厦门湾采用“二八”配比规划，将20%的土地用于住宅，其余80%的土地用于周边配套，涵盖40多个项度假项目。

泰禾还将为厦门湾业主提供度假资产管理服务。并且，泰禾管家也将全年对房内设施设备进行维修与保养，提供涵盖软装、硬装、绿植护理等40余项房屋养护服务。

不仅是厦门湾，泰禾这几年在用心做产品的同时，围绕产品提出了“泰禾+”战略，基本上为旗下所有项目都增配了医疗、教育、商业、文化服务，赋予了产品更多附加值，解决了业主在衣食住行之外，最核心和终端的需求。

泰禾·济南院子开盘当天，活动现场就出现了一架标有“泰禾医疗”的救援直升机。据说是泰禾用于医疗救护的“空中120”，这绝对是泰禾全生命周期服务体系的一大“利器”。

不仅如此，整合国际先进医疗服务资源的泰禾健康管理中心已落户济南龙奥金座，未来将为泰禾·济南院子业主提供更加精确的诊断医疗及护理服务。

在自住需求之外不断实现“增配”，这个想法其实很对。

毕竟，现在的房地产行业和以前不同了，留给开发商的试错空间越来越少。如果只考虑利润的多少而进行“减配”，不仅会影响产品的销售，还会影响品牌的口碑和增值空间，只有不断地为产品“增配”，才能最大限度地输出价值。

泰禾还有一个过人之处，就是能够根据市场的需求，在合理的时间内，做出最符合市场需求的产品。

当然，这个周转度是以确保产品力为底线下的周转，对开发速度要求没有像某些房企那样追求极致，而是留有弹性，从而实现高品质与开发进度的相互促进。👏



## 超高产品力、超高配套、超高性价比 揭秘泰禾院子大热的三大基因

来源：证券日报网 时间：2018年8月27日

当前，受到诸多政策的限制，房地产市场陷入一种战战兢兢、如履薄冰的境地。而在市场低迷中，消费者对于产品的挑剔达到了一个新高度。而“说产品好，必说院子”的市场口碑，则使得泰禾产品一时间火遍大江南北。进入下半年，泰禾产品热度空前，前有厦门湾首开秒光、后有武汉院子“一院难求”，再有郑州双院发布，千人冒雨到场，多个项目入市掀起“泰禾旋风”。

### 泰禾产品系称霸金九银十

进入金九银十，泰禾产品可谓好戏连台，在楼市刮起“泰禾旋风”。

9月15日，城开泰禾·武汉院子开盘，延续前期认筹的高热度，开盘现场的火爆态势再次刷新武汉楼市新高，开盘当天门庭若市的火热盛况，更宣告着武汉正式开启了院子

系的“泰禾现象”。据悉，距离武汉院子开盘正式启动尚有一二小时，便早已有客户来到售楼现场排队等候。开盘时，甚至出现了“团伙”抢房的热潮，在武汉做生意的陈先生，联合其亲朋好友、生意伙伴一起，火速抢购了14套别墅。

前不久，泰禾华发·姑苏院子世家叠院产品对外开放，再一次轰动全城。凭借稀贵的地脉和独具特色的产品，今年上半年，泰禾华发·姑苏院子叠院产品一席难求，如今世家



叠院的亮相再次让市场热度高涨。

9月16日，济南院子示范区开放，引千人到访。“金九银十”尚未结束，济南院子就已经凭借超高的人气，提前锁定今年齐鲁大地标杆作品之美誉。

9月19日，泰禾在郑州首次正式发布的两大产品泰禾·中州院子及泰禾·大城小院。两座泰禾院子同时启幕，两部诠释院落生活方式的VCR首发，为千年古都献上纯正的新中式院落，也满足了中原人士记忆深处的院落情怀。千人冒雨到访，盛况空前。

9月22日，泰禾院子系津门首发之作——泰禾·津海院子示范区开放，超千人造访只为第一时间一睹院子真容。泰禾津海院子不但传承了泰禾院系的建筑精髓和礼仪规制，更结合了津门深厚文脉，虽未正式开盘，却已经受到了空前的关注。

另外，北京的金府大院、西府大院、北京院子二期等多个项目也积聚了极高的人气，备受市场期待。

不只是院子、大院系的频密亮相、热销，泰禾旗下的湾系产品也受到全国瞩目。8月底，泰禾湾系战略性首作——

泰禾明昇·厦门湾迎来首开，凭借“厦门一线城市配套资源+全国稀缺海景及其他自然资源”做背书，泰禾明昇·厦门湾从短期蓄客到北京、上海、厦门三地同开，近万人同时上演抢房大战，仅30秒，全部房源被抢购一空。

一大波泰禾产品集中入市，横扫南北楼市，成为逆市中的一股清流，强势改变着市场的颓势，为市场注入了新鲜的血液。

### 三大基因让院子大热

泰禾项目大热背后的原因究竟是什么？记者带你揭秘其奥秘所在。

#### 揭秘一： 超高产品力，中式建筑彰显文化自信

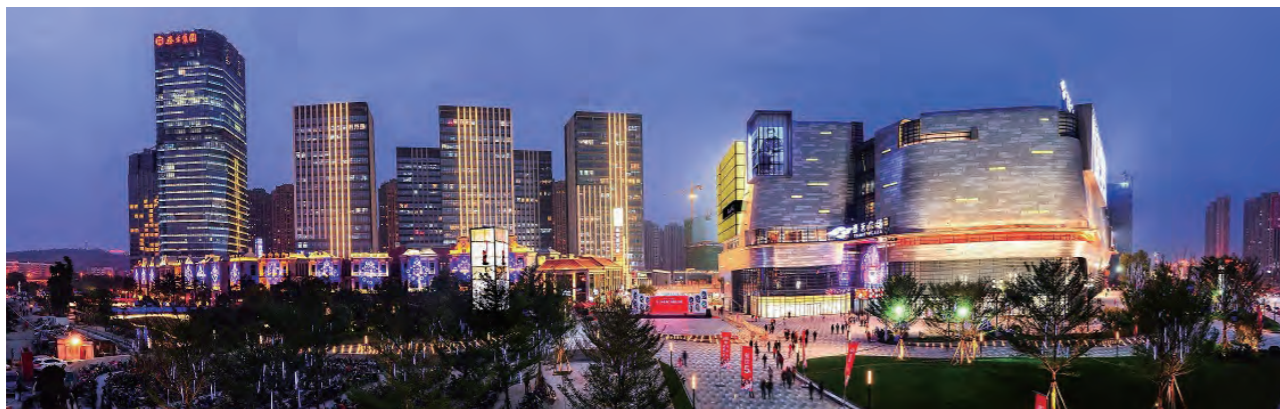
Rick是一名海归，多年前英国留学回来，自主创业，目前可以说算是事业有成，家庭和美。随着家庭人口的不断增加，原先的房子已经无法满足居住要求，他考虑购买更大



# 楼市风向急转，你不得不知的背后逻辑真相

来源：搜狐焦点 时间：2018年10月8日

一边是系列调控之下楼市风向的急转，一边是对产品减配的质量质疑，大浪淘沙之下，这个行业再一次经受洗礼与撼动。



“今天我们特别焦虑，过去的理论，没法告诉我们如何往前走。”万科董事会主席郁亮9月8日在媒体沟通会上如是说，紧接着，2018秋季例会上红底白字的“活下去”，迅速引领了行业的集体焦虑。

无疑，这种趋势会越来越鲜明，可以预见的是，越来越多的中小房企将加速离场，产品的优胜劣汰将加剧，房子居住属性及终极改善的回归，将再度被放大。

## 房地产“内容为王”

越是残酷的市场环境，越能彰显出产品本身的价值，真正具备稀缺性、唯一性以及高保值性的房子，越容易脱颖而出、绝处逢生。

可以发现，今年贯穿全国楼市的舆论焦点是密集出现的房屋交付的质量问题。不管是高周转的结果，还是调控使然，住宅品质不增反降，违背了行业发展的规律。

与此同时，也透视出消费者对于房屋品质的理解在与时俱进，实现了认知升级。自媒体地产营销人认为，从最初仅关注样板示范区呈现的期房品质，到穿越周期开始加强对最后交付品质的关注，说明我们的购房者已真正开始成熟起

来。前后端整体关注品质，实际上对开发商提出了更高要求。

另有数据显示，即便楼市下行，但三四居的改善户型却明显卖得比小户型更好，说明改善升级的动力依然强劲。而购房者心目中的改善，也已不再是单指户型的改善、面积的增加，也不再局限于对建筑、园林、配置等硬性条件的简单要求，如今它还包含了对物业、配套、服务的软性定制化条件以及精神层面的满足。

从这点来说，房地产实际上已经进入到对品质的更高要求阶段，经过严苛考验的品质，才能真正构筑竞争力。

## 对未来严阵以待

未来总会充满不确定的未知因素，唯有提前做好准备，严阵以待。

在过去20年的房地产黄金期里，房地产是一种空间价值，“在空间住”称为住宅，“在空间办公”称为写字楼。中原地产首席分析师张大伟认为，但随着互联网时代的到来，80后、90后成为房地产的主要消费人群，房地产的内涵与外延也正在发生变化。

内心深处的选择偏好、消费偏好、生活偏好的巨大差异，



将最终兑现在商业社会的产品、服务的变革，对于房地产的改变来说，当下最主要的特征是：从产品时代迈入平台时代、内容时代、运营时代。房地产将从过去简单看地段、看户型、看价格，逐渐变成一个容器平台，可以承载、整合与服务等等，叠加符合当下主流购房人群的生活方式。

地产营销人也认为，居住的改善不再只是一个点的改善，而是穿成线、连成面的改善，是基于完整价值链的指向“美好生活”的改善。

## 哪类产品更受欢迎？

能够完全满足上述两方面特质的，就不得不提这家房企，他打造的产品堪称地产界当之无愧的IP，他的一砖一瓦、一木一池，皆是故事，他独创了“门头”、“院落”、“坊巷”三大造院体系，既有高门大院的威仪、也有江南园林的秀色，还有城市建筑里难得的街坊邻里的温情与温度。没错，他就是泰禾。

泰禾产品的稀缺性首先体现在选址的稀缺上——“非城央中心”不选，“非人文地脉”不筑。

6月展示开放的太仓院子是泰禾首进太仓之作，位于千年良港金太仓之上、四百年园林鼻祖南园近旁、生态娟秀的

天镜湖之畔；作为京城仅有的江南主题院落别墅，北科建泰禾·丽春湖院子更是落址3500亩丽春湖湖畔，取江南颜色成境，引江南风物入画，将江南水乡的灵动之美呈现于世人眼前；泰禾济南院子距离CBD中央商务区、奥体政务中心约3-5公里，同时背靠南部群山，山环水绕，环境资源得天独厚，是济南东部新区的生态宜居绿谷。

选址之外，泰禾的产品打造能力更为大家耳熟能详。青石阶、柚木门、抱鼓石、影壁浮雕，传统院落建筑文化复兴在泰禾产品的设计中，突出表现了“院”的围合概念。回归“天人合一”的居住情结，汲取“福州三坊七巷”的坊巷布局，并融合北京胡同、四合院的居住美学，泰禾将静街深巷、古树高墙、门庭赫奕、亭台楼阁等院落文化展现得淋漓尽致。

值得注意的是，泰禾这几年在用心做产品的同时，还围绕产品提出了“泰禾+”战略，基本上为旗下所有项目都增配了医疗、教育、商业、文化服务，赋予了产品更多附加值，解决了业主在衣食住行之外，最核心和终端需求。

“别人的顶配是泰禾的标配”，极致的自然资源、城市配套以及优越的产品力，是泰禾不断加码的“增配”，符合市场需求，并最大限度地输出价值。🏡

# 泰禾总土储货值位列前十， 后续业绩增长强劲

来源：财经网 时间：2018年10月14日

克而瑞研究中心近日发布的“2018年上半年中国房企总土储货值TOP100”榜单显示，泰禾集团以7775亿元位列第10，以6609亿元权益货值位列第9。

在所有上榜企业中，值得注意的是，泰禾的总土储排名要高于目前的销售排名，报告认为，土储上积累的优势，会成为后续业绩增长的有力武器，意味着未来企业规模的成长性、空间性巨大。



## 一二线城市低价拿地

2018年中报数据显示，泰禾目前在全国共布局32个城市。拥有土地储备26块，待开发土地面积539.55万平方米，待开发计容建面约498.08万平方米；在建项目51个，土地面积683.4万平方米，计容建面约1348.27万平方米；在售项目57个。

从所布局的区域来看，目前泰禾业务主要分布在以一二线城市核心城市为主的32座城市，围绕以北京为中心的“京津冀”地区、以上海为中心的长三角地区、以广深为中心的珠三角地区以及以厦门为中心的海西经济区、以武汉为中心的中部地区进行市场开拓，报告期内，公司新进入河北廊坊以及广东中山等热点城市，进一步深化了全国版图。

“一二线城市核心城市市场需求大、抗风险能力强的特点，保障了公司业务规模持续稳定地扩张”，业内人士分析认为，

值得注意的是，这些区域与“京津冀协同发展”、“一带一路”、“自贸区”、“粤港澳大湾区”等国家战略高度契合，因此对于企业来说，这样的布局是最安全的，从后续增长角度也最集约化。

除了核心城市布局，泰禾土地成本的低价，也尽显战略优势。究其原因，对政策准确理解、穿越周期的前瞻性布局，是泰禾的战略优势。

2013年，泰禾在北京、上海等地集中拿地，被当时很多业内人士指责太“激进”，但现在看来，2013年在一线城市拿地的费用，如果等到2016年，至少要翻一番。这些土地的获取和溢价，为泰禾之后几年的提速打下了坚实基础，因为土地成本较低，即便在政策限制之下，泰禾也能“无压力”快速出货。

当房企重新转回对一线城市的关注时，泰禾已经完成了初步布局。面对日益飙升的一线城市地价，泰禾抽身招拍挂



市场，又先人一步转投增长期的二线城市以及一线城市的存量市场。

大量的收并购，也让泰禾尝到了低价拿地的甜头。2016至2017年期间，泰禾新增项目大多位于一二线城市，且土地成本平均为6000元/平方米。今年上半年，泰禾新增土地面积157.02万平方米，新增储备建面157.11万平方米，土地投资金额57.88亿元，计算可得，新增土地均价仅不足4000元/平米。这些土地储备让泰禾“心中不慌”，即便因大量拿地带来了账面上较高的负债率，但由于城市核心地块更容易变现，因此实际风险并不高。

受近两年一二线市场受限、三四线市场火热影响，很多企业弃一二线选三四线，但是目前来看，随着板块轮动，三四线城市热度已不如往日，而一二线城市的保值价值却越发凸显，于是很多企业又将目光重新转回一二线。有业内人士指出，泰禾是始终坚守核心城市布局的企业，这也彰显了其长远、独到、稳健经营的战略眼光。

## 业绩持续攀升的动力

这些前期的战略布局，将成为后续业绩持续增长的强劲动力。

据中国指数研究院等机构发布的销售数据显示，截至2017年底，泰禾集团以1010亿元销售业绩，强势跻身中

国房企15强，晋级“千亿房企”军团。未来，泰禾业绩似乎更值得期待。

今年下半年以来，位于全国范围内的多个重磅项目相继亮相，无疑为公司未来规模的进一步发展，锦上添花。

9月15日，城开泰禾·武汉院子开盘，再次刷新武汉楼市记录。

9月，太原泰禾1号街区以单日热销600套，揽热龙城。

9月16日，泰禾济南院子示范区开放，引千人到访；9月19日，泰禾在郑州正式发布两大产品泰禾中州院子及泰禾大城小院，也是千人冒雨到访；9月22日，泰禾院子系津门首作泰禾津海院子示范区开放，同样盛况空前。

更早一些的数据显示，泰禾南京金尊府，在南京都市圈市场冷淡、多盘低价竞争的情况下，7月13日首开，516套房源售罄，当月签约超9成，均价高于周边竞品约4000元/平方米，但首开当月销售金额约占整个宝华上半年50%的份额。8月底，在市场继续走冷的情况下，项目逆市加推，销售流量至今仍然保持区域第一。

泰禾华发姑苏院子自5月以来，新品叠院加推，单月破7亿、45天破10亿，周末来访峰值破600组，两天揽4.5亿，屡开屡罄。

这些项目体量庞大、地段优越，将为下半年的业绩增长，注入强劲动力。





## 泰禾热销是购房者真金白银 为品质投下的支持票

来源：新浪财经 时间：2018年10月17日

作为楼市传统旺季，今年“金九银十”不似往年百花齐放，房企有人欢喜有人愁。

尽管业界有一种声音认为今年的“金九银十”成色不足，开发商放下身段“求生”是主旋律，地产行业寒冬已至。但在一片愁云惨雾中，泰禾却异军突起，凭借大波项目的集中入市热销，逆势突围，成为最大赢家。

### 品质加持 金九银十成绩亮眼

进入金九银十，泰禾各地项目势如破竹，捷报频传。

国庆期间，泰禾上海大城小院加推，成交金额迅速破亿；中秋期间，泉州三座泰禾广场3天劲销3.7亿；9月15日，城开泰禾·武汉院子开盘，现场上演“组团抢房”，并再次刷新武汉楼市记录；9月，太原泰禾1号街区单日热销600套。

9月16日，济南院子示范区开放，引千人到访；9月19日，泰禾在郑州的两个项目泰禾·中州院子及泰禾·大城小院同时亮相，引发热烈追捧；9月22日，泰禾院子系津门首发之作——泰禾·津海院子示范区开放，现场人气火爆。

前不久刚现场展示开放的泰禾海上院子。项目自外展点开放以来，受到市场的强烈关注，蓄客势头良好，未来销售预期看好，当前货值对标定价有望突破板块限价，实现难度小，推出市场后，有望一年内清盘，是一个兼顾高溢价高周



转的明星项目。

太仓院子是泰禾首进太仓之作。据悉，目前太仓院子蓄客已经达到四、五千组，而房子只有800套。

逢开必火、未开先火的“泰禾现象”，与整体疲软的楼市形成鲜明对照。作为品质房企的标杆，泰禾项目受到热捧，是购房者用真金白银为品质投下的支持票。

随着中国城市化进程的成熟和完善，地产遍地黄金的时代已经一去不复返，市场回归理性，行业回归品质本源。可以确定的是，市场仍有大量的需求，但新形势下，对企业提出了更高的要求，深入研究客户、研究产品是必修课。同泰禾一样坚守品质的房企，依旧大有可为。

### 回款喜人 将迎来稳健发展期

融资那么难，房企怎么办？

在融资趋紧、行业转折的大环境下，越来越多的房企把回款当作超越销售额、利润等指标的核心指标。现金为王的时候，回款是底气，回款是生命线，快速回款是房企的第一要务。

有行业观察人士根据泰禾近期各地项目的销售情况估算，泰禾九月的销售额和回款很有可能创年内新高，集中、大量的回款，将带动泰禾现金流的增长和财务数据的优化。根据目前的热销势头，十月泰禾销售、回款这两项关键指标，还有望更上一层楼。

作为19家年度销售额已破千亿的房企之一，泰禾为四季度的业绩冲刺，准备了充足的粮草和弹药。据了解，武汉院子、合肥院子、上海院子、南昌院子、姑苏院子、苏州金尊府、南京金尊府、石家庄石门院子、福州鼓山院子等数十个项目都将于第四季度亮相或加推。届时，泰禾必然又将掀

起新一轮“吸金狂潮”，可以预见，泰禾接下来还有源源不断的回款入账。

中报显示，泰禾上半年现金净流出5.2亿元，较2017年底的125.5亿元大幅缩减，几乎回正。随着项目的持续热销、大量优质土地的持续变现，未来现金流入预计会大幅增加，泰禾将迎来现金流回正的稳健发展时期。

### 土储丰富 为长远发展注入强劲动力

泰禾不止眼前的热销，还有土储和远方的目标。

在克而瑞研究中心近日发布的“2018年上半年中国房企总土储货值TOP100”榜单中，泰禾集团以7775亿元总货值位列第10，以6609亿元权益货值位列第9。众所周知，土储是规模发展的前提。土储上积累的优势，会成为后续业绩增长的有力武器，意味着未来企业规模的成长性、空间性巨大。

2018年中报数据显示，泰禾目前在全国共布局32个城市。拥有土地储备26块，待开发土地面积539.55万平米，待开发计容建面约498.08万平米；在建项目51个，土地面积683.4万平米，计容建面约1348.27万平米；在售项目57个。

泰禾的拿地策略是极具战略眼光和前瞻性的，土地储备集中分布在一二线城市和主要经济发达区域，具备很强的抗风险能力。进入2016年以后，泰禾通过并购低价拿地，90%的项目都是通过合作并购取得，这两年泰禾的土地成本只有公开市场的一半甚至1/3。地价成本的优势，令泰禾在楼市的风云变幻中始终闲庭信步、处变不惊，掌握更大的主动权和应变空间；同时也为泰禾长远的可持续发展，规模再上新台阶提供了强有力保障。❶



## 不积跬步无以至千里， 新环境下房企如何实现业绩爆发

来源：经济新资讯 时间：2018年10月17日

毛竹的成长过程，是大自然的哲学馈赠。前4年仅仅长3厘米，但是到了第5年，就以每天30厘米的速度疯狂生长，仅仅6周就可长到15米。

人们惊讶于毛竹后期的惊人成长，却看不到在之前的4年时间里，毛竹的根在土壤里延伸了数百平米。这个颇具内涵的大自然哲学，千百年来被社会所吸纳、传颂和发扬。

当人类文明进入到现代商业文明社会，唯快不破成为广受热捧的商业逻辑。但快的另一面，则是社会整体上的浮躁心态逐渐侵蚀我们的耐心，比如当下的房地产、金融、互联网行业。

就拿房地产这个支柱型行业来讲，今年频频出现的工程质量问题、交付维权问题、降价闹事问题、企业生存问题，都是在为过去的浮躁心态苦咽恶果。

纵观中国的房地产市场，有几类企业，我们可以用昙花、绿萝、毛竹这三种植物来作为他们在这个快时代下的个性标签，三者“快”上各有千秋，一番浅尝品味，颇有意韵。

### 昙花一现，终归寂静

有胃口拿地、无实力消化的房企就是房地产界的昙花。

在那个市场货币充盈的美好光景里，许多名不见经传的小房企，将“擒贼先擒王”这一精神融会贯通，拄着高杠杆的拐杖频频举牌，每次都能制造出轰动业内的大新闻。但此类房企往往受制于产品开发实力不足，动则将名震一时的地块开发出两处土坑，令人唏嘘不已。

资本这个小妖精，还真是令人着迷和疯狂。拿地和拿公司相比，后者更刺激，即便做昙花，也要做最大的那一朵。

资本之争时，野蛮挥鞭，意气方遒，资金连锁，直取目标。可谁能想到上空风云骤变，只能走了华容道。在资本市场走了华容道，尚可留一丝生机，无非退避三舍、韬光养晦，以期再出江湖。可由于能力不足错过了再出手的黄金时机，尚留的一手好牌只能活生生的憋在手中成为“烂尾牌”，那才是无力回天。

货币充盈的时代，那些昙花一现的房企们除了产生一些



譬如蛇吞象消化不良的副作用之外，对一些原本身心健康的房企，也造成了不可逆转的精神创伤。比如有些房企，如今摆出“饱汉明知饿汉饥”的姿态，将自己活成了赫赫有名的“白莲花”。

### 绿萝遍地，时代之殇

绿萝，属于大型常绿藤本，常攀援生长在雨林的岩石和树干上，其缠绕性强，气根发达，可以水培种植。由于价格低廉，生长迅速，成为室内绿植界的基本款。

如果在房地产行业中寻找绿萝的影子，许多毫无产品特色的房企，甚至一些龙头企业也难免遁入俗套，成为生动的形象注脚。

在那个规模为王的时代，众多房企将“凭借几套标准化图纸，即可通行天下无阻”奉为圭臬，得益于三四线城市布局的棚改货币化红利，获得野蛮生长，用一幢幢无限趋于雷同的作品“奉献”社会，“哺喂”消费者，甚至有了“问鼎中原”的实力。

活成绿萝，还不算底线的丧失。某些房企因产品质量频出问题，活成了消费者心目中的房产界“拼夕夕”。每天淹没在群众的唾弃声中，烦恼连连。

对于他们来说，建筑这一凝固艺术的美学追求，在绿萝般的快速生长面前，早已一文不值。一众流水线般的作品，成为急躁时代下的无奈叹息。

绿萝，注定没有灵魂。

### 毛竹叶翠，厚积薄发

毛竹叶翠，四季常青，秀丽挺拔，经霜不凋，雅俗共赏。自古以来常置于庭园曲径、池畔、溪涧、山坡、石迹、天井、景门，以及室内盆栽观赏。常与松、梅共植，被誉为“岁寒三友”。在中国传统文化中有着重要的艺术地位。

像毛竹般具有厚积薄发的生命力，并具有文化欣赏价值的房企，非泰禾莫属。

### 为何是泰禾？

#### 第一：泰禾拥有地产圈最强大的产品IP——院子系列

泰禾的产品基因，在掌门人黄其森先生的初心中，方向就已然明晰。



“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。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。”黄其森先生如是说。

目标明晰的泰禾秉承“文化筑居中国”的品牌理念，十数载潜心钻研中式古典建筑，传承院居人文底蕴，打磨出院子系产品。将新中式风格和精工品质深刻烙印于市场，形成了无可复制、不可超越的“院子 IP”。

如今，“谈中式建筑必谈泰禾”已成为行业共识。泰禾“院子系”是泰禾集团基于十数载对中国传统建筑深研的砥砺之作，汲取福建“三坊七巷”的建筑精髓；传承紫禁城、恭王府、四合院等典型中国建筑礼制；以中国皇家院落为蓝本；融合创新现代建筑技术，将中国人的生活方式与梦想升华总结，营造中国文化中大院独有的“高、深、大、美”居住属性。

泰禾倡导的中式建筑风格与内涵，和国家提倡的文化自信一脉相承，在市场商业化竞争激烈的浪潮之下，泰禾以匠心精神修复中式建筑文化断层，保护和延续中式建筑的本源精神。

## 第二：泰禾的战略布局无可挑剔

泰禾秉持“深耕核心一线，全面布局二线”的布局战略，坚持“为城市创造作品，为时代奉献精品”，众多精品项目分别位于以北京为中心的京津冀、以上海为中心的长三角、以广深为中心的粤港澳大湾区、以福厦为中心的海西经济区，和以武汉为中心的中部地区，契合“京津冀协同发展”、“一



带一路”、“自贸区”等国家重大战略，目前已布局全国 29 城，90+ 项目。

相比于那些遇到寒流才将视角聚焦到一二线城市的房企，在一二线核心城市土地日益稀缺的当下，泰禾颇具前瞻性的战略红利，为泰禾如毛竹般的迅速成长，打下了坚实基础。

## 第三：泰禾多元布局举措早，并率先提出符合中式美好生活的“泰禾+”战略

战略一直是泰禾的核心竞争力。2017 年，泰禾推出“泰禾+”战略，是泰禾基于当前城市生活发展的趋势、为全面提升生活品质和自身多元化发展而推出的一项全新战略。泰禾依托自身在商业、教育、文化院线、健康等领域的优质资源，构筑“高品质产品 + 配套 + 附加值服务”的全生命周期的服务配套，一站式解决业主的教育、购物、社交、文化和医疗等方面的生活需求。

## 第四：泰禾的战略，已然稳步落地推进

泰禾在医疗健管、文化教育等方面的布局正在有序的落地推进中。2018 年泰禾重磅打造的、以厦门湾为代表的全新产品 IP：湾系 IP，更是一次围绕七大生活维度的“泰禾+”生活实践。据悉，泰禾将在地产与医疗的服务融合上有更深度的动作落实。



## 第五：泰禾拥有超高的市场口碑以及赢得高净值人群的认可

花样繁多的金杯银杯不如市场的口碑，在市场竞争激烈的当下，高净值人群的“用脚投票”，才是对市场口碑的最佳注脚。

以今年为例：

8 月底，泰禾“湾系”战略性首作——泰禾明昇·厦门湾迎来首次开盘，厦门、北京、上海三地同开，近万人同时上演线上抢房大战，首期房源被抢购一空。

9 月 15 日，城开泰禾·武汉院子开盘，再次刷新武汉楼市记录。

9 月，太原泰禾 1 号街区以单日热销 600 套，搅热龙城。

7 月 13 日泰禾南京金尊府首开，516 套房源售罄，当月签约超 9 成，均价高于周边竞品约 4000 元/平方米，但首开当月销售金额约占整个宝华上半年 50% 的份额。

泰禾华发姑苏院子自 5 月以来，新品叠院加推，单月破 7 亿、45 天破 10 亿，周末来访峰值破 600 组，两天狂揽 4.5 亿，屡开屡罄。

对于泰禾的市场魅力，行业内素有：“不怕客户不了解泰禾，就怕客户走不出泰禾”等有趣段子。由此可见，泰禾对于展现产品魅力的自信，以及对高净值人群内心需求精准捕捉的内心洞察。

## 风起，势变

在市场调控力度不断加码、行业集中度越来越高的当下，房企唯有坚持正确的战略导向、聚焦产品打磨、洞察客户需求、提供细致入微的生活服务，方能从竞争激烈的市场红海中突围出来，如厚积薄发的毛竹一样，获得长足的发展与进步。

可以预见的是，在新的市场政策风向之下，手握稀缺资源，粮草弹药充足的泰禾有望迎来爆发式增长，销售即将倍增。

在美轮美奂的国画中，我们常常看到“岁寒三友”的身影，但很难寻找到“昙花、绿萝们”的痕迹。❶

# 熊市后期正是布局良机 泰禾出现难得的投资价值

来源：财联社 时间：2018年10月19日

最近股民很慌，买了地产股的股民更慌，悲观者认为地产行业已被抛弃，至暗时刻降临。

但情况远没有那么糟糕，经济下行的大背景下，房地产仍是支柱产业之一。在这波风雨的考验中，能通过锤炼、扛过寒冬公司将凸显更大的投资价值，也更具被投资的资格。

## 扛过寒冬才有资格迎接春天

最近股市哀鸿遍野，绿成一片，有网友调侃说，如果按照绿化面积来看，股市显然比绝大多数楼盘更宜居，熊市之熊可见一斑。遭受政策与市场双重压力的房地产股，更是重灾区，今年以来整体跌幅超过40%。

于是，网上关于房地产已是强弩之末的论调开始占据眼球。房地产行业真的不行了吗？

事实上，房地产行业仍是中国经济的支柱产业。其每年10万亿元以上销售规模，在所有行业中数一数二。

“我国目前仍在城市化的进程中，城市建设的规模、速度和质量直接取决于建筑，包括公共建筑和民生建筑。”一名经济学者表示，消费结构升级一定需要一个物质基础，就是普遍性的住房条件改善。如果没有房地产业的发展、房地产市场的资源优化配置功能，以及老百姓住房条件的持续普遍性改善，是无法实现中国经济可持续发展的。

“这是未来10-20年，房地产行业仍将是我国支柱产业的理由之一。”多位经济学者认为，在此背景下，能熬过这波寒流的房地产公司将更具投资价值。

在最近的交流中，多位机构人士都表达出一个类似的观点，即看好具备“规模+成长+主题”特点的投资机会。

一是看好规模房企，房地产行业和区域龙头企业“强

者愈强”，尤其是在2017年调控力度逐级递增，行业集中度不断提升的背景下，已具有一定规模的房企将具备先天竞争优势，比如TOP30的房企；二是“专而美”的房企，这些企业往往具备强劲的产品力或服务特色，在行业细分领域的领军地位奠定了持续经营的基础，比如招商蛇口、龙湖地产、泰禾集团；三是布局完善、主题鲜明的房企，此类房企通常已抢占了抗风险的高地，在京津冀、大湾区等契合国家发展战略的地区储备了大量优质土地，发展潜力十足，比如泰禾集团、荣盛发展等。

## 这家被低估的地产企业为何值得投资

这里重点分析一下泰禾这家企业。

仅用了5年时间，泰禾就从一家福建区域性房企发展成为全国知名的精品住宅制造商、从百亿梯度晋级到千亿军团。不仅成为业内“中式院子”的开山鼻祖，打造了“院子”这一经典IP，更是早早地迈出了多元化发展的脚步，在医疗、酒店、健康、影视文化等领域不断深入布局。

中国指数研究院数据显示，泰禾集团近三年结转收入复合增长30%以上，各项利润指标同比增长50%以上。今年上半年，泰禾集团盈利能力持续提升，毛利率为33%，较2017年度上升6个百分点，净利率10.7%，较2017



年度上升0.9个百分点，保持了一贯地增长势头，并处于行业前列。

根据10月18日收盘价格计算，泰禾集团市盈率仅为8.1倍，而房地产行业平均数值为35倍，主流房企市盈率10倍左右。“与同等水平的房企相比，泰禾的市盈率显然偏低。”一位机构人士表示，泰禾属于房地产行业的佼佼者，增长及盈利能力预期进一步向好，PE、PB比同类公司有优势，而且由于房地产行业的特性，预收账款计为负债，财务报表滞后，未反映即期业绩，其股价被严重低估了。

“不过，土地储备的重估价值为公司价值提供安全边际和重要支撑。另外，2018年业绩释放预期将有助于公司股价向合理价值回归。”这位机构人士表示。

西南证券研究报告显示，自2016年起，泰禾转为严控成本的收并购及合作拿地模式。在该战略模式下，泰禾集团的综合拿地成本得到有效控制，不仅远低于公开市场价格，且在之前两年地价一路走高的时候，既实现了土储的大幅增加，又实现了拿地成本的一路降低。2016年，泰禾土储成本平均约为6500元/平方米；2017年，降到5500元/平米；而2018年上半年，新增土地均价不到4000元/平。

泰禾前瞻性的一二线城市低成本拿地战略带来的优势

红利初步显现，使得即使在近年各城市限购、限价等政策因素的不利影响下，泰禾集团的盈利能力仍在持续提升。截止2018年上半年，泰禾至少手握7000亿元以上的战略性土地储备货值。

“这为泰禾集团未来继续高速发展提供了足够的保障，提前锁定了未来的业绩增长能力，并且由于土储位于核心城市，且成本足够低，泰禾集团现有土地储备具备较强的应对市场波动风险的能力，实现了进可攻、退可守的状态。”中国指数研究院指出。

鉴于泰禾集团土储优质、成本可控，西南证券、东北证券等多家券商均给予维持“增持”评级。

“泰禾的利润尚未充分释放，当前的股价反映了市场过度悲观，但也为逆势投资者提供了难得的机会。”上述机构人士表示，融资环境趋严、行业下行，市场对于企业的考验才刚刚开始，不是所有的房子都好卖，也很难出现市场普涨的局面。这时候土地储备、战略布局、产品力及产品结构就非常重要，这决定了房地产企业后期的竞争力。随着泰禾集团低价拿地优势逐步显现，较强的产品打造力，为未来业绩增长提供支撑，回款规模也将大幅提升，投资价值将进一步凸显。❶

# 内部特惠

## 抢太原双冠王泰禾金尊府全系产品

晋阳湖畔,城市战略发展区

THE NOBLE MANSION  
TAIYUAN

新中式大宅<sup>约</sup>170-220m<sup>2</sup> 平层公寓<sup>约</sup>42-73m<sup>2</sup>

LOFT公寓<sup>约</sup>35-116m<sup>2</sup> 商铺<sup>约</sup>105-303m<sup>2</sup>

# 公寓首付10万<sub>起</sub>

员工自购额外**1%**优惠,推荐成交公寓产品奖励**5000**元现金

推荐成交住宅及商铺产品奖励**10000**元现金

(税前,回款后发放)



御鉴专线  
**0351 891 8888**

太原市晋源区龙城大街和滨河西路交叉口西北角

泰禾 石门院子  
CATHAY COURTYARD

# 院载中国 阖山开鉴

## 新中式半山院落别墅

CATHAY COURTYARD  
CHINA SHIJIAZHUANG

鉴院专线  
0311 | **6688 6688**





## 置石掇山见真章，泰禾的用石之道

文 / 李和裕 (集团品牌部)

山水在园林中的地位不可或缺。自然界奇峰叠嶂、崇山深壑，高逾万仞、绵延千里，不可能都搬到园子中来。作为“造园宗师”，泰禾在造园过程中取法中国山水画“咫尺万里”的写意手法，置石掇山，描摹山川。

这其中，选石十分重要。明末造园大师文震亨的著作《长物志》水石一章中有言，“石令人古，水令人远，园林水石，最不可无。”泰禾为打造匠心之园，造园师不惜行程万里寻访石材。

其实，不只是山水园林中的选石，在门头体系、照壁地铺等方面，泰禾对石材用料均极为考究，处处彰显匠心。这种用心的甄选，使得泰禾的中式住宅外立面与细节均极具品质感，有着难以模仿的“泰禾味道”。

### 考究用料，彰显大家门风

泰禾各项目均选用大量的精品石材，石材要求品质卓越，既美观又环保。不少项目的外挂石材选择的黄金钻花岗岩，进口自沙特阿拉伯，历经 27 道工序，线条样式凸显质感。

泰禾专利工法集中体现的门头体系，更是匠心的最佳展示，尤其是主入口门头的用料。如泰禾华发姑苏院子，压顶为丰镇黑花岗岩、墙面为黄金麻花岗岩、墙裙为芝麻灰花岗岩贴面，还有石制斗拱等，无不彰显泰禾的极致匠心。

又如泰禾野风·杭州大城小院，深褐色铝板包边的门头，搭配木纹洞石的柱子与英国棕大理石的局部线脚，纹理细腻均匀、色泽和谐饱满，极具大家门风，又不失江南的细致风雅。

业主的宅院门头也当仁不让，如泰禾·北京院子，压顶和墙面采用芝麻黑花岗岩、柱础和门套线则采用汉白玉，线条硬朗、质地坚固，准确描摹出了当代精英的贵雅气质。

泰禾专利“抱鼓石”更是众所周知，每户院子门口都设有一对，即为古时的“门当”石，是“非富即贵”的门第符号。古时的抱鼓石其实分为两种，一种叫抱鼓石、为圆形，



另一种叫抱箱石、为方形，并且“武立鼓、文立箱”，因为古时武将上战场为了激励士气必会击鼓，而书生进京赶考身后都会背一个书箱，这便是抱鼓石和抱箱石外形的出处。

而泰禾对传统的抱鼓石、抱箱石，有传承，也有改进。作为新中式院落代表的北京丽春湖院子，在传承抱鼓石文化精髓的基础上，更对其进行了改良，下面为方、上面为圆，寓意“文武双全”。

泰禾抱鼓石选用优良的汉白玉制作而成。对于石材的确定，经过泰禾专业的团队，历经数次考察，最终甄选出符合抱鼓石雕刻生产的原材料——汉白玉。汉白玉是大理石的一种，洁白无瑕，质地坚实细腻，且易雕刻，被古今建筑大量使用。

对于石材的雕刻，泰禾也追求完美。西汉时期，河北曲阳被汉武帝盛赞为“雕刻之乡”。曲阳匠师运用圆雕、浮雕等技法，将美学融于石雕之中。曲阳雕刻工匠的精湛技艺代代相传，将汉白玉的美用一锤一刀雕刻表现得淋漓尽致。

泰禾抱鼓石就是出自曲阳皇家建筑雕刻世家的传世手笔，尤其体现在抱鼓石的鼓面图案上，样式繁多且精美别致，每一座院子门前的抱鼓石图案均为独家定制，独一无二。



## 山得水而活，水得山而媚

石材的重要，更体现在园林叠山上，对此，泰禾苛求之至。叠石为山，石头是叠山所需的基本材质，石材优劣直接关系到景观的艺术水准。

“金尊府造园所取石材都选用中国名石，多来自湖南西洞庭、安徽鱼沟镇、浙江新昌县、广东英德市，为打造匠心之园，造园师不惜行程万里寻找石材。”据信达泰禾·金尊府景观工程负责人介绍。

泰禾的造园师还以《素园石谱》中“天下名石”的标准，为采购的石材定品，并将四大名石之一的英德石列为上品。“因为这种石头瘦、皱、漏、透，极具古韵，要想造好景，绝对少不了这种石头”，泰禾相关景观工程负责人如此解释道。

不过光有好的石材还远远不够，叠山置石还需泰禾经验丰富的匠人亲自完成。运用纯熟的山院叠山技法，他们几乎能做到“无补缀穿凿之痕，遥望与真山



无异”的效果，于园林中塑造成具有峰、岩、壑、洞和风格各异的假山。

“我们整个园区中运用了非常多的太湖石，而每块太湖石都是淘石团队精心挑选的。比如有一座用太湖石堆叠而成的假山，每块太湖石形态各不相同，也不是随便就能堆成



山的，更何况这山得符合中式园林的韵味，所以我们请来了造诣很深的叠石老师傅，手工一块一块堆叠出来。”杭州院子相关工程负责人表示。

在他看来，“采石为一，立石为二，因地制宜地堆叠是其三，缺一不可，这也是泰禾追求的精益求精。”在石材上乘的基础之上，泰禾进行叠石理水，形成了大气的园林山水风格。

信达泰禾·金尊府中的“东湖云海”叠石，通过匠人的精心堆叠，英德石构造出约3米的高差，瀑布经叠石层层而下，远远望去雾气升腾，一片烟波浩渺，宛如仙境。叠石与流水相映成章，妙趣横生，正应了“山无石不奇，水无

石不清”之意。

位于北京的中国院子，楼王“海晏”堪称集大成者，院内壁山飞瀑的景观设计最是让人惊艳。

“300多吨的英德石构成了壁山的形态，通过层层叠叠的水流，和庭院内的人工造雾系统一起，整个场面云蒸霞蔚，让人仿佛置身飞瀑落潭的自然大境之中腾云驾雾，感到十分震撼。”有地产媒体人如此感叹。

奇山配秀水，正因此，泰禾在造园过程中，结合山石，于园林中形成流动内湖，池水相聚，辅以分流的水系景观形式，使得亭、台、楼、榭、阁、桥等中式园林要素融为一体，成就一园景韵。🏡

# 泰禾物业： 用“高定”服务理念，缔造中国式美好生活

文 / 泰小禾

服务创造美好生活。在对建筑硬件高要求的同时，人们对生活“软件”的追求也在不断提升。因此对于一个优秀的物业管理公司来说，不仅要不断提高日常服务细节的质量，更要在每一次服务中倾注情感的温度。



## 用服务创造美好生活

泰禾物业自 1997 年成立以来，便与泰禾一起高速发展。如今已经成为中国最具价值的资产管理服务集成商，泰禾物业所服务的泰禾中国院子曾四度获评“亚洲十大超级豪宅”。

泰禾物业对服务品质孜孜不倦的追求和不断创新变革的精神，给予千万泰禾业主满意的“中国式美好生活”。

简单的事情重复做，重复的事情用心做，泰禾在建筑上的工匠精神与精益求精的专注态度，也被毫无保留地延续到物业管理上。因此，自 2015 年开始，泰禾物业连续四年蝉联中国物业百强企业，也就成为了一种必然。

在泰禾集团董事长黄其森“用工匠精神做物业服务，让服务成为泰禾品牌的核心竞争力”的引领下，泰禾物业用对品质“精致到极致，极致到厘米级”的较真和执着，收获了业主与市场的极高评价。

## 武汉院子将服务做到极致

泰禾提出“泰禾+”战略，倡导“中国式美好生活”，泰禾物业也将之贯穿于服务之中，致力于满足业主物质和精神层面的多种需求，提升居住舒适度和生活品质，让业主享受无微不至的人文关怀。而城开泰禾·武汉院子也将最高标准贯穿于物业服务之中。豪宅私享家庭服务、24H 金钥匙管家服务、“尊享 1+1”服务，为业主量身定制包含国际医疗、家庭御厨、海外生活管理等私人化定制服务，把物业服务做到了极致。

泰禾物业是国家一级物业管理资质，以国际高端服务认证机构“金钥匙”为本，三军仪仗队+资深空乘+金钥匙管家，身为院子主人的尊崇感，从到访的一刻便已然开始。

国际金钥匙组织 1929 年起源于巴黎，截至目前，国际金钥匙组织仅拥有 4500 名来自 34 个国家的金钥匙成员通



过认证。要通过严苛的认证，必须要从业 5 年以上，其中三年须有在星级酒店大堂工作的首席礼宾司经历，要有两位中国金钥匙组织正式会员推荐信及所在饭店总经理的推荐信，还要掌握一门以上外语。

通过严苛的“中国饭店金钥匙”考核，经过层层严格筛选拿到“金钥匙”，是服务业内的一种至高荣誉，而武汉院子物业亦将其融入服务理念，并由国际认证通过的金钥匙职业经理人进行管理，为院子主人们提供极致服务。

为了能让院子系业主享受最高端的服务，武汉院子礼聘大量三军仪仗队退役队员、国旗护卫队退役队员，以及航空公司至少 3 年以上飞行经验的空乘人员和至少 5 年以上经验的酒店管理人员加入物业团队，提供安保、礼仪等服务，以高达 50% 以上的基数比率，用三军最高规仪、用空乘最高服务水平服务泰禾业主，把三军礼兵



优良作风带进物业行业，打造高端服务体验，为泰禾客户提供国宾级的尊崇服务。

缔造中国式美好生活，泰禾一直在前行。专注于高端物业特色服务及细节提升，独创“5A 贴身管家服务”、“邻里守望服务”等定制化服务模式，已建立专业的质量保障体系、质量管控体系、组织保障体系，在城开泰禾·武汉院子，每位业主都能感受到泰禾物业无微不至的人文关怀，“高定”也成为了有深情注入的真实感受。



# 杭州泰禾中央广场：商人造房，匠人造境

文 / 李和裕 (集团品牌部)

建筑有时候并不只是一座钢筋水泥的楼宇，在超越表象之外，它往往会在人们心中产生一种意境上的共鸣。

在传承与创新之间，泰禾以初心致匠心，在院子系、府系、园系、大院系等产品系大放异彩的同时，泰禾在商业地产领域也并不逊色。



在杭州，泰禾华东首座、也是全国第九座“广场系”作品——杭州泰禾中央广场已经亮相。对于商业项目，泰禾秉承与住宅一样的开发理念，即尊重传统文化和坚持匠心打造。那么，这个商业项目究竟是如何通过一座建筑来形成内心的共鸣？

## 群岛式街区，颠覆式境象

因毗邻西溪湿地公园，杭州泰禾中央广场提取了西溪“岛田”为形制灵感，打造约31万平方米群岛式街区，涵盖BLOCK商业、LOFT公寓两大类产品。

项目的BLOCK设计像极了漂浮在西溪之上的岛屿，

同时也借鉴了杭州的街巷弄堂情怀，又融入巴塞罗那开放街区的格局，摒弃钢筋水泥丛林的设定，颠覆传统封闭的综合体形态，体现出时代意境。

而在街区的景观塑造上，泰禾更精炼出与众不同甚至可称得上是颠覆式的群岛之境。

首先是水打造的意境。杭州泰禾中央广场以水脉为景观营造源泉，从入口开始，蜿蜒曲折，层层递进打造水景广场、垂钓平台、亲水平台、特色汀步、疏林草坡、阳光草坪、休闲座区7大景观组团，其间点缀广场水景、喷泉、叠流，让建筑与风景同框，形成有机群体。

值得一提的是，项目还在街区中心位置打造了杭州首个“露天恒温泳池”，并且还是无边双泳池，一个是东南亚度假风，有着树岛花池、凉亭躺椅；另一个则在上空罩了一个

4米高的“透明大屋顶”，并与空中花园和地下健身会所相连。

其次是光的意境。看过了花海、云海、林海……不如来看看光海。杭州泰禾中央广场打造了高颜值的“萤火虫之夜”艺术装置，从外形看，这是一片15米高的“竹林”，内部其实是一根根导光管，用手触碰在不同节点，“竹子”便会放出不同色调的光，并在顶部形成星空点阵，触碰的人流越多，光点就越紧密迅疾地变幻，犹如漫天的萤火虫飞舞。

而“萤火虫之夜”后方、在建的地铁口外，还有一幢3层高的流线型独栋商业，泰禾为它专门定制了一身“羽毛衣裳”——外悬羽毛状的白色树脂杆件，视觉上可随光影变幻，如奇异仙境摄人心魄，此建筑由此被命名为“羽光之盒”。

除此之外，杭州泰禾中央广场还构思了一个全龄童趣造梦场，河岸柔软的绿地排布，全龄段巧思设计，打造约300平方米儿童活动场地、约100平方米小型攀岩场地，充满互动性，不仅激发孩子的探索欲，同时无需担心孩子玩耍时的安全问题。沿河还将打造“樱花大道”，不出远门，就能欣赏浪漫胜景。

除了商业街区，杭州泰禾中央广场的每一幢LOFT公寓都有约400-600平方米的曼哈顿风的花园中庭，置身其中，颇有庭院深深的意境，与楼外的闹市街区形成鲜明对比，恍若进入一方世外桃源。等电梯时，凝望花园，也是一次心灵的放空。



## 地铁上盖，美好生活无需远行

从行业破局者到引领者，泰禾的商业地产耕耘之路也已走过8个年头。翻阅泰禾商业版图不难发现，目前泰禾已在北京、福州、泉州、珠海、深圳、杭州等地布局了多个商业项目。据了解，泰禾广场定位为服务于整个城市的商业广场，泰禾中央广场则是服务区域的中型商业广场。

杭州泰禾中央广场位于中国“硅谷”科创走廊起点、杭州西湖区西溪板块的蒋村，是杭州人心中公认的“以西为贵”的理想居住地。蒋村现已有14个平台园区，如菜鸟网络、阿里巴巴国际事业部、腾讯创业基地（杭州）等，738家企业相继入驻，拥有高素质的居住人群。同时，依托西溪湿地，生态环境优越，是天然的生活休闲大配套，计划今年

9月底交付的西湖区文体中心，也将带动区域发展再进一步。

杭州泰禾中央广场更是地铁上盖项目，就坐落于正在建设中的地铁5号线蒋村站正上方，另外余杭塘路、文一路、文二西路、紫金港立交等星罗棋布的便捷路网，可以直达规划中的火车西站、通用机场等，区位优势得天独厚。

还值得一提的是，规模约53000平方米的BLOCK商业今后将由泰禾全自持，美好生活无需远行。

以上所展现的，仅仅是杭州泰禾中央广场境象中的一部分。未来更多的、更值得思考和发散的东西，都被藏在了建筑中间无数个细节里。

泰禾始终认为，建筑也是一条漫长的哲学思辨之路，只有值得时间考验、值得内心审视的东西，才更能打动人心。而杭州泰禾中央广场的空间境象之美，期待着更多的人去探索。

# 独特的待客之道，标杆酒店是这样炼成的

文 / 魏婷（酒店事业部）

早间向东远眺，波浪穿过晋江大桥，朝霞在入海口升腾；傍晚向西俯看，则是一派长河落日的壮观美景；夜间的丰海路上，沿着晋江蜿蜒大道，直径 88 米摩天轮带着霓虹缓缓转动。

这便是泉州泰禾洲际酒店每天可见的景象，这里依晋江而建、坐拥自然美景与城市繁华。



9月16日，泉州泰禾洲际酒店开业典礼在泉州东海泰禾广场盛大举行，泰禾集团董事长黄其森在致辞中表示，泉州泰禾洲际酒店是泰禾旗下第三家国际品牌五星级酒店，将给泉州人民带来业态最齐全的奢华级酒店体验，弥补泉州高端国际品牌酒店的空白，不断提高服务水平，成为闽南区域酒店行业的新标杆。

秉承泰禾集团 DNA，泉州泰禾洲际酒店将中华文化精髓以及本地文化特色运用到建筑、环境及服务之中，并对标国际标准，带来独具特色的华夏待客之道。

在客人抵达前，酒店会先行了解客人喜好，在房间内为客人办理登记入住，准备当地特色小食、水果，开启尊享个性化入住体验；客人进入酒店，身着当地改良服饰的洲际礼

宾用闽南语问候客人“汝好 / lī hòu”，并为客人准备全套的泉州出行攻略；餐饮方面，誉满全球的闽南小吃会被纳入酒店的菜单；宴会方面，闽南相当注重嫁娶等宴席，除提供国际化的服务之外，酒店还将为当地宾客量身打造尊重本地风俗的盛宴……

## 酒店餐厅荟萃世界美食及本地风味

自8月30日开门营业以来，泉州泰禾洲际酒店的餐厅预订均爆满，其出品和服务广受当地食客好评。

位于酒店5楼的源社全日餐厅，荟萃世界美食，并辅



以亚洲特色及本地风味佳肴。厨师甄选最新鲜的食材悉心烹饪，为宾客奉上全天候中西式自助餐及零点菜单。多个开放式烹饪台由厨师现场掌控，现场体验感十足。

开业之前，酒店就收到许多客人咨询，本地食客可谓翘首以盼，竞相一尝为快。酒店筹备期间推出购买餐券优惠活动，截至9月11日共销售餐券超过19000张，而从9月8日自助晚餐开始对外营业以来，每天都是爆满，至少需提前两周才能预定到位置。

在充分研究了泉州本地居民的喜好之后，9月8日至30日，源社餐厅推出名为“热辣约会”的海鲜主题美食推广。

靠海吃海的泉州埭埔渔村近在咫尺，各式海鲜自然必不可少。进口海鲜、现切刺身、帝王蟹腿、挪威三文鱼、金枪鱼、虾、新西兰青口、北极贝、大虾、生蚝等种类繁多，彻底满足海鲜控！

来自内蒙古草原的牛羊，厨师现场或烤或煎，焦香外层和多汁内里，佐以特制酱料，最考验原材料的品质和厨师的技艺。

Q弹的意大利面条、鲜嫩的法国鹅肝、爽辣的泰国咖喱，更有大厨献上热情火爆的桌边厨艺秀。面档主厨林师傅出身甘肃面食世家，是源社餐厅的镇店之宝。

甜点自然是国际水准，轻松俘获食客的“第二个胃”。

同样位于酒店5楼的彩丰楼中餐厅以“彩羽明坞、百鸟朝凤”为设计灵感，融合闽南古厝建筑与海港文化元素。大厅共有40个座位，采用香槟金和中国经典红色为主色系。6个包厢均配备独立观景阳台，可饱览一线江景，分别容纳8-20人不等，是商务宴请、家庭聚会的绝佳场所。9月1日至30日，彩丰楼精选蒸菜，为泉州市民献上健康美食。

开业前夕，酒店与泉州东海泰禾广场合作举办的七夕摩天轮鸡尾酒会，在摩天轮下布置了美丽浪漫的户外餐厅，精美的食物和星级酒店服务赢得到场宾客的连连赞叹。

## 顶级配套与服务成就完美宴会体验

为填补泉州高端奢华酒店的空白，泉州泰禾洲际酒店从设计开始就规划了超高端的宴会及会议设施。位于酒店3层的1600平方米无柱式大宴会厅配有LED大屏幕和先进的影音设备，且一侧落地玻璃可欣赏晋江景色，可根据需求灵活分隔成3间独立宴会厅，同时承接千人宴会。

酒店还配备了专用汽车梯，可以让汽车直接开进大宴会



厅，为泉州市独一无二的设施。8.25 米挑高搭配璀璨夺目的水晶灯，平添浪漫与奢华感。

6 间多功能厅和会议室，均配有先进的视听设备，可满足不同类型的活动需求。无论是西式浪漫婚礼，还是传统中式婚宴，亦或是独特的董事长会议、公司年会、展会等，酒店的会务管家及婚典团队都将提供独具特色的定制服务，为宾客带来难忘的“洲际行家会议”和“洲际世界婚典”体验。

闽南相当注重嫁娶等宴席，酒店除提供国际化的服务之外，特为当地宾客量身打造尊重本地风俗的盛宴。体贴专业的婚典经理，根据新人的憧憬献上专业建议，并倾力筹备所有环节，真实呈现难忘的主题婚典。经验丰富的宴会厨师团队，除了拿手的中式招牌佳肴，更是深入研究本地宾客喜好，在婚宴菜单中加入泉州及闽南地区正宗风味菜品。

此外，他们精选来自全球洲际的丰富美食，如纽约巴克利洲际酒店的黑白松露南瓜饭、悉尼洲际酒店的澳洲肺鱼配玉米浓汤、曼谷洲际酒店的脆煎海鲈鱼、巴黎洲际大酒店的法式焦糖泡芙塔等等。

酒店还配备一处逾 200 平方米的户外草坪，鲜花、阳光、江景，梦幻一般的场景为新人举办浪漫婚典提供更多的场地



选择。想象一下，在风景绝美、空气清新的花园中，鲜花和绿叶做成的拱门突出主会场地域，铺着洁白台布的大长桌上铺满了鲜花和各种美食。在温暖的阳光中，新人在温暖的阳光中步入崭新的生活，蓝天为证，鲜花为媒，绝对是人生中最值得回忆的美好时光。

泰禾洲际酒店位于坐落泉州十字交通枢纽之上的东海泰



禾广场，是泉州唯一拥有商业步行街和高端购物中心的配套的高端奢华酒店。宾客们在参加婚礼前后，可以悠闲地漫步于时尚的高端购物中心，还可以在步行街游玩，甚至连送给新人的礼物也可在此一站式购买，休闲购物与参加婚礼两不误，堪称泉州独一无二的体验。而广场内 5100 多个停车位，能够满足众多客人出行停车的需求。

据了解，自开业以来，泰禾洲际酒店婚宴预定十分火爆。而 9 月份，针对福建省特有的博饼宴，酒店也推出了多重优惠政策。凭借优越的硬件设施和专业高效的会务团队，泰禾洲际酒店有信心为宾客提供一步到位的个性化服务，在未来成为泉州乃至闽南地区最优质的酒店之一。

### 个性化服务提供尊享体验

位于酒店 26 层的洲际行政俱乐部，特别为入住行政客房的宾客提供尊贵礼遇和个性化贴心服务，是休闲及商务会晤的专属空间。

在此，宾客可尽情享受早餐、下午茶，晚间鸡尾酒以及全天候茗茶小食等一系列专属礼遇。此处最值得称颂的是面积达 206 平方米的弧形落地观景窗，可从高空 180% 饱览晋江美景。尤其是直面晋江水中汀州，在闽南之地亦可饱览“晴川历历汉阳树，芳草萋萋鹦鹉洲”的美景。

除此以外，酒店高端豪华的健身中心拥有品类繁多的健身器材，配有视频画面跑步机和先进的负重器材，可满足各种健身需求，令宾客在旅途中也能轻松畅享运动乐趣。在可鸟瞰晋江丽景的室内恒温游泳池畅游，尽情舒展身心，客人将能感受别样的惬意体验。

而水疗中心，沁人心脾的香氛，室内的美化点缀以及私密的按摩空间都将令客人放松身心，回归真我。多种专业护理选择及精致服务，定会为宾客带来无与伦比的美妙体验。

酒店对员工亦进行了严格的培训计划，确保能真正传递“洲际人生、知行天下”的品牌承诺。从客人抵达前的问候到宾客离开时候的诚恳送别，每一个时刻酒店服务团队都以精致优雅的风范奉上服务，为宾客营造尊贵、舒适放松的下榻氛围。🔥



## 泰禾学苑：打造家门口的国际教育平台

文/白茹(教育市场拓展部)

作为泰禾社区教育 (Tahoe Community Education) 的核心产品，泰禾学苑是一个集多元、全龄、全生命周期的家门口一站式教育文化交流服务平台，打造有温度有浓度的社区教育。

今年内，泰禾社区教育·泰禾学苑将落地泰禾北京1号街区中心以及泰禾厦门院子中心，未来还将在全国范围内的泰禾项目中陆续开设。

作为“泰禾+”战略的重要组成部分，泰禾教育以中国文化精髓为根本，融合中西方教育优势，提供高品质、全年龄的“国际教育、学前教育及社区教育服务”。

其中，泰禾社区教育是泰禾教育板块的核心业务之一，以高品质、国际化、特色化、一体化学制外教育为己任，完美衔接学校教育、家庭教育、社会教育，致力于打造全生命

周期的教育生态圈。泰禾学苑将满足业主家庭的学习需求，集便捷性、安全性、舒适性等特点于一体，助力建设学习性社区，提高社区业主的美好生活品质。

据悉，即将落地的泰禾学苑，将提供国际语言、托管服务、艺术素养、运动健康、社区文化、业主讲堂、国内外营地及游学延伸服务等七大类教育服务，例如牛津国际少儿英语，课后托管、英文分级阅读，社区图书馆、国际美育素养、舞蹈体能、亲子瑜伽、讲座沙龙、亲子烘焙、业主课堂等业主喜闻乐见的课程，都将在泰禾学苑一一开展。



### 服务项目：

**国际语言：**国际少儿英语、英文分级阅读

**托管服务：**学前班、四点半课堂、寒暑假托管

**艺术素养：**国际美育素养、国学书法、音乐素养、舞蹈

**运动健康：**跆拳道、亲子瑜伽、体能训练

**社区文化：**社区图书馆、社区亲子阅读角

**业主讲堂：**亲子烘焙、家庭教育、讲座沙龙、成人课堂

**延伸服务：**海外游学、国际互惠生、冬夏令营

### 国际少儿英语

#### International children's English

其中，泰禾国际少儿英语引进牛津大学出版社原版英语教材、教学理念、教学模式及教学方法，构建 Mouse & Me (3-6岁) 与 Starlight (7-12岁) 两个课程阶段，融合英文分级阅读及专项课程作为补充，形成完整、连续的课程体系，充分遵循孩子的认知规律，培养孩子语言能力的同时，帮助孩子建立语言思维。

所聘用的外籍教师均来自英语母语国家，口音纯正，拥有超过140个国家认可的 TEFL 或 TESOL 国际英语教师资格认证。中外教师均掌握运用儿童心理学，有3年以上的相关英语教学经验，具有教师资格证等相关资质。



## 学前班课程 Pre-school Class

泰禾学苑学前接班旨在帮助孩子们从幼儿园顺利过渡到小学，不仅在学科知识上衔接，还促进幼儿的学习习惯、学习方式、行为规范、生活自理能力、人际交往、沟通能力等全面衔接。

所聘教师均为师范类院校毕业，熟悉儿童心理学，多年以上的相关教学经验，具有教师资格证等相关资质。

## 国际美育素养 International Fine Arts

泰禾国际美育素养引进培生教育集团美国斯科特福斯曼 (Scott Foresman) 的《K-12 视觉艺术教程》，以艺术为载体，结合孩子的生理和心理发育特征，运用多元化国际化课程，培养孩子的观察力、创造力、审美力和创意性思维，在家门口享受国际最前沿的艺术教育，让孩子更系统更广阔地学习艺术知识，培养孩子受用一生的审美素养。

所聘老师均毕业于各大美院及艺术院校专业教师，精通儿童心理学，具有 2 年以上相关教学经验。



## 四点半课堂 After School Class

泰禾社区教育为解决社区双职工家庭无法兼顾工作和孩子照看的问题，在放学后至家长下班前这段时间（16:30-19:00）提供课业辅导、兴趣课程、心理辅导等一站式课后托管服务。老师均统招本科以上学历，具有相关资质及 3 年以上托管或学科教师辅导经验。

在中国教育界，“素质教育”指的是“开发人的智慧，培养人的身心素质，训练和提高人的文化素养的多元综合的教育”。但长期以来，并没有明确的具体化内容。事实上，经济合作与发展组织（OECD）国家早在 1997 年就提出了“核心素养”的概念，将其视为基础教育的 DNA。

核心素养的概念正渐渐获得中国教育界人士的认可，

它将成为未来基础教育改革的灵魂，提倡从单一知识、技能转向综合素质，从学科学习转向跨学科学习，从灌输式学习走向探究性学习。

那么如何提升核心素养，提高素质教育？

学校的课程教育固然重要，然而，所有的成长都不是一日之功。成长是慢慢生长的过程。美国教育家杜威说，生长是生活的特征，教育就是生长，所以教育也是生活，而成长受到生活环境不可估量的影响。如果说，家是作为孩子成长的最初单元，那么社区就是孩子成长的第一社会，对孩子成长的影响具有长期而隐蔽的效应。泰禾学苑的出现，使得孩子在社区就可获得核心素质的培养，全面提高综合素质。👉



在今年中秋期间，泰禾集团品牌部、集团人力资源部和集团行政部联合举办了“禾你一起过中秋”内部征文活动，累计收到投稿逾 200 篇。本期泰客会，我们特开辟中秋特辑栏目，展示其中的部分优秀稿件，展现泰禾员工的多元风采。

海上生明月，天涯共此时。



## 中秋赋

文 / 贾善杰（酒店集团物业事业部）

月夕之夜，吾行于泰禾院落之中，未闻树中蝉语，池底蟾鸣，方觉夏意尽去，秋意愈浓。行至运河之畔，举头俯视皆见圆月。静月悬空，处之泰然；动月潜流，波澜壮阔。静观双月之间，云影盘旋，带游龙之体势；群星相连，现百鸟之萦回。感同勃言，天高地迥，觉宇宙之无穷；兴尽悲来，识盈虚之有数。

庭中草木欲眠去，一溪明月入院来。盛月之下，径巷皆明，寻径而行，夜深人静，亭台楼阁，雕梁画栋。朱楼碧瓦，唯“海晏”无双之作，雕梁绣户，显“紫阙”绝代之风。户扇俨然，匠心独具；府匾高悬，气吞霓虹。四米青砖之墙，围合天地；方寸抱鼓之石，巧夺天工。亭楼林立，此乃泰禾中国院落之风。

行于院前小巷之间，忽闻儿童嬉笑声于庭院中起，眼前渐现，一家四代同堂，聚于园中亭落。庭院之中，其乐融融，孩童追逐嬉闹，乐不可支；长者觥筹交错，谈笑风生，时言中秋之由，或论月圆之词，欢聚一堂，情谊甚浓，人生如此，快哉快哉！

月下竹林声渐起，心微凉，佳节团聚之际，哀吾异客他乡，未可与亲朋相见，亦难与老友言欢。静观圆月，方觉月光之寒。盛地不常，虽悲未于亲朋相聚，尤幸见眼前美景，孤身一人，于庭院深巷之中，观此良景，实为万幸。

时近深夜，月光渐退，虽不舍所遇之景、所处之境，无奈素娥无赖，西去曾不为人留。返至舍中，忆吾职于泰禾已八月又余，八月之间，感慨颇深，尤记吾与泰禾初见于运河院落，三军门岗，气宇轩昂；空乘接待，毕恭毕敬，三五之言，难述齐详。后吾学于泰禾，习物业之技，备职所需，学数日，虽所学冰山一角，仍觉醍醐灌顶，回味无穷，深感其专于服务之志，实幸己所临之遇，亦必学不止，奋不息，展“禾苗”欣欣向荣，蓬勃生机之势。

佳节赠言，愿泰禾人聚为火，燃于平原之上，散为星，亮于星空之中，朝乾夕惕，圆己身之志，现泰禾之魂。



# 泰禾梦·记中秋

文 / 邓炯 (金融保险福建区域)

2018 注定是一个不平凡的一年，120 年前的戊戌变法开始了中国人觉醒的启蒙，40 年前的改革开放让中国大地日新月异，10 年前的奥运盛会仿佛就在昨天，可是历史的年轮悄无声息的来到了 2018 年的中秋节。沧海桑田——孩童变成少年，青春已入不惑；沧桑巨变——经济今非昔比，中华已然腾飞。心中感慨油然而生：

又是一年中秋节，去年月圆似昨天；  
年年岁岁都不同，唯有梦想在心中！

## 泰禾有约，中秋故事

“望着月亮的时候，常常想起你，想起你的时候就望着月亮，世界上最美的是月亮，比月亮更美的是你。”

斗转星移、岁月如梭，转眼又是一年的中秋月圆，曾几何时？每逢中秋必听《望月》，优美的旋律一直伴随我每年中秋赏月。人生似歌，一首歌都有一个故事，听起一首歌就会想起那印记时刻。

对于游子异客来说，中秋节比春节更有一份生活的感触，春节可能会回家团聚，而中秋节时注定是在工作的城市，更能体会那种浓烈的乡愁。弹指一挥间，来到这座城市近 20 年了，人生有多少个 20 年，最美好和最青春的岁月不在故乡而在他乡，20 年已经深深融入这座城市，早已是“把他乡当故乡”了。

大学毕业来到有福之州，陌生的城市让我感觉自己太渺小，随时淹没在城市的车流中，可那个时候唯一有的是“梦”，青春是爱做梦的季节，最美好的生活和憧憬永远在梦中。可是这样的梦却是人生的精神寄托，那时候的梦不小也不大，现在想来特俗气但却真实，我的梦想就是一份好的工作，通过自己努力取得让人刮目相看的成绩，培养自己不可替代的能力，拥有一群跟随自己的朋友，开创属于自己的一个天地。

1996 年，黄其森从体制内跳出来开创泰禾，凭着勇气和眼光，开始追逐“梦”。人生因为梦想而伟大，不管是个人、企业和国家。梦的企业希望追求卓越，2009 年我成为福州保险转证券行业高管第一人，完全不同领域行业的跨越尝试，



也是源自那个梦，资本市场是我的梦想新天地。

2010 年泰禾上市，成为资本市场当年唯一上市地产股。这一年中秋节一圈朋友在新买的泰禾红树林吃月饼赏月，畅想事业，规划未来。泰禾红树林，一个多美丽、多诗情画意的名字呀！乌龙江在面前流过，流淌着我们的激情；苍天红树就在身边，仿佛怀揣着我们的梦想，那年的中秋聚会让我进入了全新的视野，泰禾红树林见证我的梦想的再次起飞。

2013 年泰禾开始全国全面开拓，多元布局，十一城十八院，大健康、大医疗、大金融、大保险格局全面启动。

2014 年我开始创业第一家属于自己的公司，开始全面涉足综合金融，这一年我请公司所有员工到新开的五四北泰禾广场音乐餐厅过中秋，这里是福州最大的综合体，是福州本土企业给福州市民的骄傲。华灯初上，泰禾广场中秋夜色和我们的梦一样迷人。我和泰禾就像恋人一样，相同的年轮，不同的故事，冥冥之中似乎一种天意，看似偶然实则必然。

也许是命运的眷顾，也许是缘分的约定，2018 年中秋节居然来到了泰禾，生活在有福之州近 20 年，见证了泰禾与这座城市的共同的成长，感受了一个聚八闽大地精神的伟大企业的坚韧不拔、开拓进取。

回首自己的经历又何尝不是这样呢？感恩泰禾，给了这个城市不一样的风景；感恩泰禾，给了我一个个美好的中秋；感恩泰禾，给了我一种精神；感恩泰禾，给了我一个新的舞台。

## 筑梦中国，国泰家禾

“中华民族最伟大的梦想是实现中华民族的伟大复兴，我们比历史上任何时期都接近这个目标。”中国梦，多么令人激动的目标。中国梦是国家的梦、民族的梦，也是企业的梦，百姓的梦。泰禾就明确定位和方向，真正把企业的命运和民族的复兴紧紧联系在一起，我们惊喜的发现泰禾成为集教育、文化、医疗、健康、养老、地产、慈善为一体的集团。

中华五千年的悠久文化孕育着中华文明的博大精深，一个国家实力的竞争是人才的竞争，一个民族的复兴就是文化的复兴，如同泰禾集团董事长黄其森所言：“住在西式住宅传承不了中华文明。”泰禾正是践行“文化自信”的教导，把地产



和中国文化深度结合，让我们的孩子生活在泰禾院子中华文化的熏陶中，才能培育传承中华文化、成为中华民族未来的脊梁。泰禾 DNA，将中华文化精髓以及本地文化特色运用到建筑、环境及服务之中。

“房子是用来住的”，必须用匠心精神打造中国人居精品。一直以来，泰禾都是工匠精神的倡导者和践行者，专注、踏实、创新、精益求精。中秋之夜一家人在泰禾院子团圆赏月，不就是最大的幸福和梦吗？

朱门红墙琉璃顶，风雅院落无重数，泰禾院子的每一张截屏几乎都能当壁纸。唯美场景不断触碰着人的思绪，激起了人们对传统院落生活的深深渴望。在文脉悠远之地，匠筑文化院落。浓浓的国风雅韵，月圆时刻，如一幅静态的山水



画作，演绎生活之美。

“泰禾”为之释云：谓天下通泰之禾，谓泰秋佳节之禾。泰禾和中秋天然契合，健康、团圆、美满是所有人中秋的期盼，泰禾不就是让全球华人幸福团圆为己任吗？只有富有民族情怀的企业才能屹立于世界百年老店之林，对国家做出贡献、为社会创造价值，为员工创造生活，实现中国梦。

追问初心，方能砥砺前行。秉承中华文明的渊源，胸怀修身治国的理想，泰禾人走到一起。身处新世纪，面对机遇和挑战，走向世界创一流企业。泰禾已一路稳健地走过了二十载春秋，而泰禾要做的，才刚刚开始。泰禾关注的领域无一不是民生领域，将自身的发展紧紧融入国家发展的大趋势中。

很有幸又回到保险领域，更有幸来到泰禾。回首十余年的工作道路，从初心到梦想，从沉淀到升华，从第一份工作保险，到品阅金融浮华世界，此刻深知：“耐得住寂寞方能守得住繁华”，我们的初心就是让世界有爱，让家庭和谐，让人人健康平安。

让我的梦在泰禾实现，泰禾梦就是中国梦！泰禾梦就是我的梦！

正是：

《七律 - 泰禾梦》

中秋月圆倍思亲，国泰家和千里行；

泰禾也有中国梦，匠心独具出精品；

院子文化承传统，全球布局香江滨；

不忘初心砥砺进，助推中华大复兴！

## 念中秋

文 / 蔡端阳（泰禾北京地产设计部）

泰然处之亦江山，

禾沐曦光可参天。

与有荣焉非旧岁，

吾辈今朝更奋前。

共与并肩豪情在，

度山涉水为团圆。

中华儿女非凡客，

秋水秋月天地间。



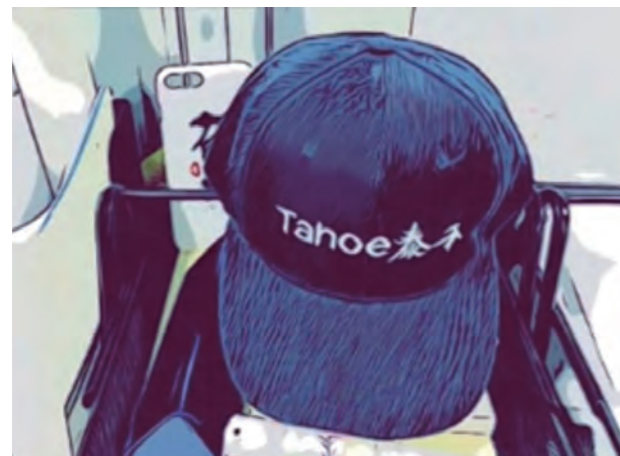


# 中秋节你将和谁一起过？

文 / 唐韵（武汉健管中心）

武汉健管业务拓展中心副总监：周凡

中秋节就应该和家人一起作，到人多的地方去看月亮吃月饼。也希望大家中秋快乐！



武汉健管市场部营销主管：王子良

平时工作特别忙，中秋要和女朋回一趟家，去看看她爸爸妈妈，也不知道买什么，所以就买了一盒月饼加上一盒东北人参。

武汉健管销售专员：王冉冉

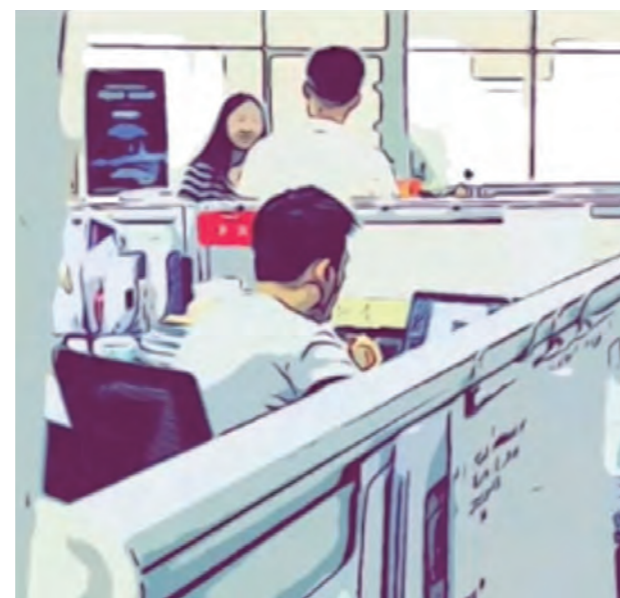
中秋我准备去些人多的“景点”，比如：space、muse、helens... 你懂的。

武汉健管销售主管：王子良

中秋节准备跟我女朋友一起过，我们异地恋两年了，我在武汉她在广州，觉得她非常不容易，这次也偷偷买了车票，准备过去给她一个惊喜。然后买了礼物送给她，希望她会喜欢。

武汉健管策划经理：蔡嘯

今年中秋，我们家有6个人一起过中秋，分别是我和老婆，还有双方的父母。我给岳父岳母准备了好的月饼、烟和酒；给我的爸妈就是多的陪伴，在家里少惹他们生气；至于老婆，就是清空她的购物车。



武汉健管行政主管：江琳

我的中秋节，最大的想法就是去看看外公和外婆，虽然离他们不远，也就3—4公里，但是因为每天下班回去都7—8点了，加上带孩子，所以已经有2—3个月没有去看他们了。今年中秋打算给他们做顿饭、煲个汤，希望外公、外婆身体健康！

武汉健管市场副总监：潘凯

我觉得我的中秋节应该陪女儿一起过，我非常爱她，想带她去迪士尼乐园，希望她每天都能过得开开心心。

武汉健管人事经理：于文婷

中秋，我看院子去！

武汉健管副总经理：六磊

入职泰禾已经有大半年时间了，平时工作也很忙，没时间照顾孩子，今年中秋准备带孩子出去玩一下。也祝大家节日快乐！

值此中秋佳节，祝奋战在一线的施工人员中秋快乐！

# 庭院月色

文 / 潘宁（集团计划运营部）

中秋节，始于唐而盛行于宋，至明清时，已与春节、清明、端午并列，成为全年最重要的传统节日之一。在中秋之夜，赏月，团圆，品月饼，已经深深地植入到中国人的文化基因里。

下面，让我们尽情想象一下，在中国人眼里，一个理想的中秋之夜是怎样的景象？



在这一夜，人们应该放慢脚步，仿佛瞬间穿越回苏子挥毫“但愿人长久，千里共婵娟”的那个夜晚，把酒临风，举杯邀月，思接千载，回味无穷。这一夜，漂泊在外的人们要回家团聚，浅吟低唱“且喜人间好时节”，慢慢品味“小饼如嚼月，中有酥和怡”的恬静。

清晖濯濯，银汉无波的八月十五之夜，全家人在庭院里漫步赏月，凉风习习，甚为惬意。在雅致的庭院里，凝视着这一轮飞镜，看她慢慢升到池畔古银杏的树梢上，看她将中庭幻化作积水空明的清潭，看她照彻乾坤，印透山河。

人们坐在亭阁里，看溪流涓涓，时急时缓，宛若一弯淡淡的水银。慢慢地，月光氤氲，雾气渐起，院中的花草树木若隐若现，全不似白天看到的景致。等到月亮高高地挂在天上，不知何处飘来阵阵桂花香，那一定是广寒宫的的桂花树

吧。家人们聚在一起，会觉得那金色的月亮是人间最温暖的存在。

月色如此动人。透过漏窗的花格，只见竹影粉墙，扶疏有致，亭台楼榭，曲水流觞，一片江南胜景。清晖泼地如水，人在月中行，濯濯如新出浴。家人们并坐水窗，仰见飞云过天，形态万状，风生袖底，月到波心，熟悉的桂花香沁人心脾，俗虑尘怀爽然顿释。远处，还有浅浅的胡琴声悄然而至。花影，树影，云影，水影，风声，水声，鸟语，交响成曲，自成佳趣。

凉蟾光满，折桂香远。在“虽由人作，宛自天开”的院落中赏月，远山近水，叠石小径，高树铺草，杂花可人。正如园林建筑大师陈从周在《说园》中所述，“园之佳者如诗之绝句，词之小令，皆以少胜多，有不尽之意，寥寥几句，弦



外之音犹绕梁间”。漫步院中香径，由绚烂归于平淡，由显露渐入含蓄，恒久地给人受之不尽的美感，令人击节赞叹。

上面这个美丽的梦，大概是每个中国人都希望“梦想成真”的吧，在那冷冷清光里，有着故乡的影子，有着中国人对自然与建筑之美的无限眷恋，也有着中国人厚重的文化寄托。在现代大都市里生活的人们，身处写字楼的高层，俯瞰川流不息的街道，往往生出“高处不胜寒”的凉意。但每个中国人的精神星空里，都高悬着一轮亘古不变的中秋圆月。

在这个梦中，有一个必不可少的建筑符号：庭院。正如在滕王阁观湖，在黄鹤楼望江，在沧浪亭泛舟，建筑之于活动的文化意义无需赘言。可以想象，如果在托斯卡纳式别墅里赏月，在罗马风豪宅里诵读“举杯邀明月”，将会多么地奇怪和不搭调。中秋团圆与庭院风景相结合，才是中国人梦寐以求的赏月之夜。正如泰禾集团董事长黄其森先生所言：“睡在罗马小镇，如何能做出中国梦？”

这个中秋之梦，和中国人的文化传承紧密相连。传统文化是中华民族的和魂，而泰禾人不正是这一脉中式文化的现代传承者么？一亭一榭，几曲回廊，皆是民族文化记忆的“活的灵魂”，是民族性格、民族文化的集中展示，更是当代文化中国的“表情符”。

前些年，在“欧风美雨”中，泰禾首先提出了“新中式建筑”的口号。其佳作，从实际需要出发，不多筑，不虚构，如作诗行文，无废词赘句。小小一座院落，可拾故乡旧影，可养浩然之气，可怀未来憧憬。这是心灵的回归，也是文化的自信，擦亮的是中华民族独特的精神标识。小小一座院落，承载着秋思和团圆，祈祷和祝福，恰如中秋夜空中澄明清澈的满月，让人们甘愿为了这份安宁圆满，隐忍修行路上的苦楚，去追随它，永不停歇。也许，这正是泰禾的魅力所在吧。

文化筑居中国，祝福中国梦。🏠



## 一封家书

文 / 谭利军（福州院子）

母亲大人膝下：

见字如面，恭请福安。

白驹过隙，岁月荏苒，转眼我已在福州两载，上次一别也已数月，您与父亲身体可还健朗？过得几日便是月圆中秋，古诗云：每逢佳节倍思亲。我对家的思念也与日俱增，日思夜想盼能回家团聚，然职责所在，终究难遂人愿，唯此家书一封，叩表歉意！

福州别名榕城，古时有三坊七巷，出过不少名人，远的有虎门销烟之林忠公，近的有数学家陈景润，可谓人杰地灵。也有不少名人曾为官此地，唐宋八大家之一曾巩就曾就任福州知州一职，并留下不少描写福州的诗句，有首名叫《城南》，我印象很深：

水满横塘雨过时，  
一番红影杂花飞。  
送春无限情惆怅，  
身在天涯未得归。



诗人借雨后的景色寄寓自己思乡不得归的苦闷。好比我此时的心境。宋神宗熙宁十年春，诗人到任福州，虽然忧思家乡，却未曾耽误政事，其任期内，和平解决匪患，禁止地方官与民争利，整治佛教界歪风邪气，深受百姓爱戴。我与诗人虽不同代，但却同情，虽不同职，但却同样是护一方周全，保一区安定。虽身为基层礼宾，但却代表着小区的安全线，一言一行，一举一动都在为泰禾的安全可靠、值得信赖而代言，故职位虽小，却责任重大，我当学知州大人，不为情思所累，专心工作！

与我一起工作的同事都是昔日战友，几年前我们曾身穿橄榄绿一起为祖国母亲站岗执勤，为国防事业奉献青春。如今我们坚守物业一线，为泰禾业主提供贴心服务，为小区院子铸就安全防线，虽岗位有变，但为人民服务未曾改变。

常年在外面，最让我牵挂的还是您和爸，参军两年未能尽孝，退役后本该侍奉左右，却又因工作在外漂泊数年，对您和爸亏欠太多。但自古忠孝难两全，一家不圆万家圆，选择

了成为一名物业人，就要有舍小为大的思想觉悟。况且我还年轻，还有很多理想等着我去实现，我必须去拼搏一把，争一番事业，闯一番天地！

您总担心我少年心性，冲动直接，怕我得罪于人，遭受打击。但我明白玉不琢不成器，人不学不知义，社会这鼎大熔炉正是我百炼成钢的好去处。雏鹰翱翔天空前总要经历几次跌落起伏，蝴蝶翩翩起舞前难免破茧的痛苦，我虽不是雄鹰，亦不是蝴蝶，但我却是一棵小草。

曾知州曾写到：一番桃李花开尽，惟有青青草色齐。就算桃花李花再漂亮，风雨过后也是凋零，而青青小草却更加勃勃生机，我就是小草，不惧风雨，顽强不屈！

中秋将至，天气渐凉，您与爸要保重身体，及时添衣，饮食多注意养生，闲暇多出去走动，莫烦恼少生气，开心快乐的去享受生活，更加不必为我担心。

泰禾集团是个大平台，企业文化厚实，团队建设全面，注重人才培养，发展空间广阔，正是我施展拳脚的好地方。正所谓天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，我定会牢记您的嘱托，永葆军人本色，发扬军人奉献精神，诠释泰禾服务真谛，用真诚和勇气去创造属于我自己的辉煌未来！



海畔尖山似剑芒，  
秋来处处割愁肠。  
若为化得身千亿，  
散上峰头望故乡。

言不尽思，再祈珍重。🍵



# 全球首例器官移植捐献公益保险是怎样诞生的

文 / 张佳竹（集团品牌部）

10月12日，全球首例器官移植捐赠公益保险横空出世，保额超过4亿元。令人惊讶的是，这款意义非凡的保险产品的诞生地点不是保险行业发达、市场成熟的欧美国家，而是中国澳门；而推出这款公益保险的公司，既不是全球知名的上市人寿保险公司英国保诚，也不是亚洲最富盛名之一的美国老牌保险公司友邦，而是保险界的后起之秀——泰禾人寿（澳门）。

泰禾人寿为何要推器官移植捐献公益保险？又是什么给了泰禾捐赠5亿公益保险的勇气？这款迄今为止全世界首例的公益保险是如何诞生的？或许，我们能从下文中找到答案。

## “以保促捐”，另辟蹊径的慈善方式

10月12日，这是一个值得被记住的日子。

这一天，泰禾投资集团有限公司旗下澳门的人寿业务正式命名“泰禾人寿保险（澳门）股份有限公司”，将为澳门居民提供优质的储蓄、危疾、人寿、医疗及投资产品，并推出了“一生爱您危疾保障计划”。

更重要的是，在当天的发布会上，泰禾人寿（澳门）相关负责人代表泰禾向登记成为器官捐献志愿者的澳门居民，赠送公益保险，总计保额高达澳门币5亿元。这款公益保险，符合国际移植伦理委员会伦理要求，是迄今为止全世界首例器官移植捐献公益保险。这不是泰禾第一次关注器官移植，也不是第一次在该领域创造记录。去年，泰禾集团向中国器官移植发展基金会捐赠人民币1亿元，就创下了中国器官移植领域最大单笔公益捐款记录。

据记者了解，该保险的特殊之处在于团体保险形式，所有澳门居民只要登记成为器官捐献志愿者，不论是在

内地或澳门的登记平台，即时成为保单受保人。申请人年龄范围由18岁至70岁，每位受保人的保障可达80岁。一旦保单受保人被诊断为需要接受器官捐献，或因任何理由身故，可获10万澳门元的赔偿。

“这次赠送公益保险的意义，不仅在于造福了澳门的器官捐献志愿者，其以保险形式鼓励器官捐赠、服务医疗公益事业的方式，还能有效提升善款的运用，确保善款能直接到达有需要的人。”一名金融机构人士表示，这是一种全面响应特色金融的绝佳方式，这种独特的、创新的金融和慈善方式非常值得借鉴和推广。

资料显示，我国器官捐献率不到百万分之三，而一些国家已经达到百万分之四十。“就移植手术本身而言，我国的移植技术已经达到国际先进水平，问题在于器官供体稀缺。”一位从事器官移植的医务工作者坦言，其中的原因是多方面的，如民众对器官捐献的不了解、不积极，缺乏保障机制，都是重要的干扰因素。

## 践行社会责任，“醉心”器官移植

在医疗慈善领域中，人体器官移植无疑是当下最难啃的一块“硬骨头”：人口众多、器官需求量大，但供体严重短缺。

用泰禾集团董事长黄其森的话来讲，“这是一个需要用‘信仰’来做的领域”。

黄其森表示，器官移植是近年来医学科学技术的重大进展，“救人一命胜造七级浮屠”，器官移植事业是仁心仁术，是一场生命的大爱接力。泰禾在2016年成立了泰禾医疗板块，“承载着我们的救死扶伤、回报社会的使命。”

2017年11月29日，泰禾医疗与匹兹堡大学医学中心（UPMC）正式签署战略合作谅解备忘录，引入后者在器官移植等学科的尖端力量。泰禾医疗也同时号召，希望未来能有更多的人关注，甚至直接参与到器官捐献移植中来，挽救更多的生命。

据悉，未来几年，泰禾还将持续地在医疗板块进行巨资投入。而泰禾在医疗领域的投入方式，并非“急功近利”型的快速收割模式。泰禾认为在医疗领域要讲社会责任心。其在基础研究等方面投入的巨资，以及公益行为，都将不会有短期的经济回报，但对整个行业的人才补充、科学研究水平提升、病有所医是必要而必须的。

有人说医疗是个重资产行业，回报很慢。黄其森表示，“慢一点没关系，医疗是救死扶伤的，跟其他行业不一样，更多是履行社会责任。现在都不要考虑盈利赚钱的问题，先把品质做好，把品牌做起来。”

## 综合实力强劲，让泰禾在公益领域走的更远

对于企业而言，不仅要有做公益的心，还要有做公益的能力。泰禾集团2017年销售额突破千亿元，企业规模和盈利的稳步增长，让泰禾集团具备了在全产业链布局、提升服务能力、强化品牌价值的空间。



在地产主业按预期快速增长的同时，泰禾集团正在大力推进医疗、健康和养老等领域的布局 and 规划。不同于一些公司提出的市场占有率目标和尽早盈利计划，泰禾在医疗领域的格局更大。

一方面，泰禾通过公益方式向医学基础研究、人才培养和医院管理等领域赋能，通过捐赠来解决合作方的“后顾之忧”，让资本、科研、人各自发挥所长。截至目前，泰禾集团已经在2016年10月、2017年5月分别向清华大学医学管理研究院、同济大学捐赠2亿元、2亿元。

另一方面在优质医疗资源领域，泰禾也积极布局，打造自己在健康医疗方面的服务能力。“近年来泰禾致力于美国顶级医疗机构的合作，与康奈尔医学院、PHI、匹兹堡大学医学中心等美国著名机构开展国际合作，泰禾目前是国内有着最丰富国际资源的社会资本，有能够做最好国际医院的信心和底气。”黄其森表示，泰禾集团在健康医疗板块已经形成了涵盖医疗、制药、照护，拥有国际化资源的布局体系。

正是有强大的综合实力“撑腰”，泰禾才能在器官移植等公益领域一往无前。对于泰禾而言，高达5亿澳门币的公益保险也不仅仅是其在公益慈善领域的又一大手笔，更是其综合实力、良好发展前景的体现和佐证。✎

# 泰禾： 从最大单笔器官移植捐款到全球首例公益保险

来源：中国经济网 时间：2018年10月13日

在医疗公益领域中，人体器官移植是亟需攻坚克难的一块。无论是地方政府试点，还是民营企业支持，都不乏前行者。作为关注医疗的地产企业，泰禾在人体器官移植领域已做出几项大动作。



## 以保险形式，服务医疗公益事业

“从全国来看，每年器官捐献供求比在1:30,30个焦急等待器官的人当中只有1个幸运儿能获得器官。”广东省一名从事人体器官捐献的官员对媒体表示，我国的器官捐献登记率也十分之低。

为此，在我国，如澳门、珠海等地都在器官捐赠上做出了许多努力。如泰禾等民营企业，也十分关注这一领域。近日，泰禾向登记成为器官捐献志愿者的澳门居民，赠送公益保险，总计保额高达澳门币5亿元。

显然，这一捐赠对于澳门的器官捐献志愿者是莫大的福音。据悉，该保险为团体保险形式，所有澳门居民只要登记成为器官捐献志愿者，不论是在内地或澳门的登记平台，即时成为保单投保人。一旦保单投保人被诊断为需要接受器官捐献，或因任何理由身故，可获10万澳门元的赔偿。

这并非是泰禾第一次关注器官捐赠。就在2017年8月3日，泰禾向中国器官移植发展基金会捐赠1亿元，创下了中国器官移植领域最大单笔公益捐款纪录。2017年11月29日，泰禾医疗与匹兹堡大学医学中心（UPMC）正式签署战略合作谅解备忘录，引入后者在器官移植等学科的尖端力量。

泰禾做医疗，始于公益的初心。泰禾集团董事长黄其森曾表示，泰禾发展到今天，取之于社会、用之于社会。器官移植是一个充满大爱的事业，他号召泰禾万名员工为器官移植事业行动起来，将器官移植的理念从泰禾向整个社会传播。

事实上，关注器官捐赠，只是泰禾医疗与泰禾公益的冰山一角。对泰禾公益而言，超过10亿的捐赠额已是最好的诠释，而泰禾医疗，也早已成为行业佼佼者。

在短短一年时间，泰禾光在器官捐赠领域就展开了两次大手笔，显示了泰禾多元化产业布局的叠加效应，尤其是在医疗领域布局的不断深化。要知道，时至今日，泰禾的总资产规模已经突破两千亿，业务覆盖地产、商业、医疗、教育、养老等多个领域。

单以医疗板块而言，泰禾医疗建立了完善的医疗体系，包括国际医院、综合医院、肿瘤及妇儿专科医院、健康管理中心，形成三级医联体，建立全方位全周期医疗服务网络。凭借杰出贡献，泰禾医疗也被专业机构授予“最具影响力社会办医机构”的殊荣。

## 商业布局联动公益，打破民营资本办医短板

多方位医疗资源的拓展，使得泰禾在器官移植、肿瘤筛查等领域可以有更广阔的作为。而黄其森更是对泰禾医疗寄予厚望，认为泰禾有实力、有情怀、有决心做好社会资本办医，不急功近利，打破民营资本办医的短板。



此前，泰禾通过私有化美国爱莱恩斯医疗，将其设备、技术、临床经验以及其全美排名第一的麻省总医院体检模式引入国内，为打造泰禾式高端健康管理中心提供强有力的技术支持。

当其他开发商孜孜以求建房卖房之时，泰禾已将美好生活的理念植入到各大项目中，而医疗、教育等资源的无缝对接则是最大亮点。近年来，泰禾旗下社区均注入健管中心的优质服务。如济南泰禾健管中心与120急救中心及地方医院合作，搭建地空联动24小时生命通道，机上搭载医用担架、除颤仪、呼吸机、吸痰器、输液泵等设备，相当于一件小型的“空中ICU”，在第一时间救援危急病患。

根据泰禾医疗板块的发展规划，未来会加速布局全国健康管理中心，截至2019年，健管中心将遍布全国22个城市约40余门店，将覆盖国内一线城市与就医服务网络，为国人开启全生命周期健康医疗服务。

健康管理中心之外，泰禾旗下的专科医院、综合医院、国际医院的投入也十分之大。“近年来泰禾致力于美国顶级医疗机构的合作，与康奈尔医学院、PHI、匹兹堡大学医学中心等美国著名机构开展国际合作，泰禾目前是国内有着最丰

富国际资源的社会资本，有能够做最好国际医院的信心和底气。”黄其森表示。

也正因此，泰禾在医疗上的公益行动也更有底气。让人印象深刻的一点就是，今年以来泰禾旗下的医疗资源，逐步形成点线面的覆盖与互动。前不久，泰禾各地健管中心举办了全国范围内的义诊，活动共计服务了5000余人次，深受好评。

其二则表现为，在诸多高端医疗领域，泰禾医疗的发言权与地位也日益提高。近日，由泰禾医疗及其美国爱莱恩斯医疗赞助的第一届美国华人物理师全国巡讲活动完成了五场巡讲，在放疗领域物理师界引起广泛关注和赞誉。

此外，泰禾医疗与博鳌医学创新研究院的战略合作，泰禾-清华医管大讲堂的持续开展，在同济大学的泰禾卓越医学教育奖的颁发，诸多举动均昭示着泰禾医疗如今的地位。

黄其森曾多次在公开场合表示，泰禾用工匠精神十年磨一院，做地产的启示，同样可以应用到医疗上，“企业做医疗的过程中，也要有责任、理想和情怀，要有创新的意识和精神。”

# 泰禾人寿立足港澳面向全球： 泰禾要为“一带一路”添砖加瓦

文 / 潘秀林（集团品牌部）

泰禾人寿业务在香港和澳门的陆续落地，再一次体现了泰禾区域布局与国家战略的高度契合。继广深为中心的珠三角全面布局之后，泰禾也将通过人寿业务完成对港澳的进驻，至此，泰禾已完成了在粤港澳大湾区的深度布局，为“一带一路”添砖加瓦。



## 粤港澳布局，泰禾拔头筹

2017年11月24日，泰禾集团在香港宣布，正式将其此前收购的香港大新人寿更名为泰禾人寿（香港）。近一年之后，2018年10月11日，泰禾再次宣布，将此前收购的澳门人寿保险股份有限公司，正式命名为泰禾人寿（澳门）。这意味着，泰禾金融保险业务全面拓展至港澳。

在此之前，凭借前瞻性的战略眼光和行业视野，泰禾早在2015年就开始借势布局以广深为中心的珠三角区域。相较于欲在粤港澳大湾区内有所施展的外地房企而言，泰禾已拔得头筹，完成了粤港澳大湾区内除江门外8城12个项目的深度布局，总货值超千亿元。

今年8月，泰禾集团在大湾区还就旅游、医疗、康养等领域进行了一系列的产业布局，并将大湾区作为重点投资和发展地区，积极推进项目落实到位。

香港和澳门都是“海上丝绸之路”的重要门户，澳门是连通中国与葡语国家的纽带，香港是国际金融中心，广东更是改革开放的“排头兵”，泰禾在粤港澳的全面布局，是主动参与“一带一路”国家战略的体现。

香港拥有完善透明的金融市场，是中国企业进军全球的切入点，澳门一直是“海上丝绸之路”的重要一站，也是国家十三五规划支持长期繁荣稳定发展的重要区域。凭借悠久的当地市场服务历史，并借助泰禾集团丰富的资源，泰禾香港及澳门人寿业务将为泰禾打造理想的金融平台。

据悉，重新起航的泰禾人寿澳门公司，将紧紧围绕泰禾金融保险板块的整体部署和规划，配合集团公司医疗、地产、养老等资源，建立与各个板块之间的互动，实施创新驱动发展战略，积极开拓保险+医疗、保险+养老、保险+健管、保险+教育、保险+护理、保险+美国泰禾医疗资源等深度融合产品。由创新产品着手，开拓业务渠道，推动业务快速增长、提高经营效益。同时加强基础建设和风险管控、提升综合运营和服务能力、推动公司健康可持续发展。

## 大湾区将成“一带一路”巨型门户枢纽

社会科学文献出版社日前公布的《粤港澳大湾区建设报告(2018)》指出，粤港澳大湾区是继东京、纽约、旧金山湾区后，对全球资本投资具有强大吸引力和辐射力的第四大湾区，其生态圈除具备前三者的发展共性外，自身区位优势特征也十分明显。尤其在“一带一路”建设背景下，该区域具有独特的地位和优势。

随着粤港澳大湾区与“一带一路”建设对接，导入更多国家发展功能，并助推中国参与国际竞争，构建高水平国际合作平台，该区域在中国经济发展和对外开放中的地位和功能将进一步提升。报告称，粤港澳大湾区已初步显露世界一流超大城市群和国际自由贸易港雏形，未来将成为“一带一路”建设的巨型门户枢纽。



在“一带一路”建设背景下，香港与国际规则同轨、专业服务能力强、全球性通道和平台、国际认同度高等优势将进一步强化，与内地经济的联系不仅不会被削弱而且会进一步提升，有望成为“一带一路”合作的金融中心。与此同时，澳门则可致力于经贸论坛、业务节点、产业多元化和文化交流等领域，打造多元交流平台。此外，依托深圳前海、珠海横琴、广州南沙三大自贸区，将打造“总部经济集聚区”。

近期，粤港澳大湾区进入政策密集落地阶段，其中《粤澳合作框架协议》2018年重点实施工作出台了一系列落地举措，例如：落实粤港澳大湾区发展规划、强化CEPA服务贸易协议的实施、建立粤港澳大湾区跨境金融合作统筹协调机制、积极引导保险业服务粤港澳大湾区建设、支持金融机构跨境合作、支持澳门金融业机构在粤设立分支机构等政策举措。

在这样宏大的背景下，泰禾集团通过多方探索，也积极参与到这一极具意义的历史进程中来。泰禾人寿业务将按照集团整体战略，全力参与大湾区各项战略项目，在政策框架内，支持大湾区整体区域协同发展，为“一带一路”添砖加瓦。



## 红峪生活剪影（续）

文 / 张荣 (泰禾红峪业主)

理想的房子要能住的舒适，环境优美，而且日常生活方便，我现在住的泰禾红峪就是这样的房子。



记得刚入住红峪时，我们全家对小区的楼房结构、优美环境、物业服务等方面，都感到十分满意，当时还畅想着要是小区里能有一个购物商场就完美了。

泰禾好像能够感受到业主的愿望一样，不久后，在泰禾红峪A区14号楼的一二层，陆续出现了生活馆、药品店、医疗站、幼儿园等等。我畅想的愿望就这样被实现了，惊喜又骄傲，我深切的感受到，好的开发商就应该像泰禾这样，想业主所想，为业主做实事。



之前早有听说泰禾的房子质量好，老板抓质量抓的很严，公司的产业比较多元化，有商业、医疗、教育等等，没想到这么大的公司为业主考虑的如此周全，而且这些多元化的产业能为业主所用，做出来的东西专业实用，真正的是心中有业主。当知道小区会有购物商场时，那就是梦想成真的感觉，用欣喜若狂来形容我的心情也不为过。

生活馆落成开业，是泰禾给我们业主的又一个惊喜，因为那生活馆，就是朝思暮想的购物商场，有各种生活必需品，而且品类丰富。就拿生鲜这个区域来说，价格合理而且菜品很新鲜，因为做饭是我的爱好，自然也就成了家里的主厨，所以我最钟情的就是这个购物商场了。我每次回老家，都会高兴地对亲朋好友说，“我的小区有个购物商场，而且就在我家的隔壁，买菜可方便了。我当时还好选择了泰禾红峪。”

常言道，耳听为虚，眼见为实。我用手机拍了几张该商场的照片给大家展示一下。

以上是我这个家庭大厨最常逛的区域，当然还有很多其他日用品区、饮品区等等就不一一展示了。我曾去过很多地方，在小区里所见到的都是便利店、烟酒超市。像我们小区的这种生活馆还是很少见的，我想这应该去决定于开发商的实力和对业主的态度。庆幸当时我选择买了泰禾的房子。

余兴未尽，我又听到了一个令人振奋的信息，“泰禾已全资收购全美排名第一的美国爱莱恩斯医疗，并与美国总统御用的纽约长老会医院，以及PHI美国医疗联盟，达成战略合作伙伴关系，将会为业主带来专业、尊享、便捷、私密”的四大特色服务，并为每一位业主建立私人电子健康档案。”听到这些，为之感到骄傲的同时，我体会到了作为泰禾业主的尊贵。

经历就是感悟。我坚信，专注于打造“中国式美好生活”的泰禾集团，还会继续给业主带来更多美好的惊喜。👇

# 十年一觉扬州梦

文 / 凌前 (福州泰禾美术馆业主)

“青山隐隐水迢迢，秋尽江南草木凋。”杜牧寥寥数笔借扬州的秋表达自己的怀才不遇，吐露内心如晚秋般凋零的悲切之情。诗句虽意境凄婉，依然透露出了凄凄的美感。若境遇不同，不知他会用怎样的诗句表达秋天的绚烂之美。



扬州的秋是熟透的。在乡村，广袤无垠的田野有如披了一件金黄色的毛毯，迎面而来的秋风吹扫着金色的毛发。人们正在地里忙活，饱经风霜的面庞述说着鱼米之乡人民的勤劳和质朴；宽阔的京杭大运河两岸，层林尽染，树影婆娑，倒映水中，一卷大自然赠予的天然油画在眼帘缓缓展开。

在城市，随处可见的银杏不仅告诉你秋天的颜色，还让你品尝秋天的味道。因着地缘，扬州的秋来的更早些，让我们得以尽情体会。望着车窗外零零散散的落叶，有如日本作家德富芦花在《我家的财富》中描述的情景，“屋后有一株银杏，每逢深秋，一树金黄，朔风乍起，落叶翩翩，恰如仙女玉扇坠地。夜半梦醒，疑为雨声；早起开门一看，一夜过后，满庭灿烂。屋顶房檐，无处不是落叶，片片红枫相间其中。我把黄金翠锦都铺到院子里了。”我所住的福州泰禾美术馆的院子里也有两株大银杏树，一株枝繁叶茂，一株则因遭遇台风重创，主干被拦腰截断，而侧枝却越发生机勃勃，留下的是残缺之美。



在我看来银杏并不是默默无闻之辈。在我们全家到达扬州那天，晚饭过后，便一起散步于街头，其间闻到阵阵恶臭，甚是扫兴，于是很快就回到了酒店。但是，恶臭却未消失，我四处寻找，最后锁定了鞋底的几处污渍上，一家三口无一幸免，急忙捏着鼻子刷鞋子。心想，生活在这风景如画的扬州城的居民，素质也很低嘛，狗屎不及时清理。第二天听说，银杏的果实在秋季成熟，俗称白果，淡黄色的外皮有臭味，这才意识到自己的孤陋寡闻。

扬州城步步是景，处处是诗。隋唐之后扬州的地位堪比今天的北上广，声名远播，繁华热闹，一句“十年一觉扬州梦，赢得青楼薄幸名”可见一斑。来到扬州，不能不去名闻遐迩的瘦西湖，秋日的瘦西湖褪去了春夏的繁花似锦，但脱不去“天下三分明月夜，二分无赖是扬州”的唯美。

踏着泛黄的落叶走过红色的小虹桥，能远眺扬州的标

志性建筑——五亭桥，这座横跨两岸的五亭桥，由五个亭子组成，从空中看犹如一朵盛开的莲花。坐在古桥的石板凳上，湖光山色尽收眼底，狭长的湖水宛若一条玉带，而湖中的钓鱼台，则是玉带上璀璨的明珠，小船络绎不绝，随风荡漾，桥面上玩耍的我们，时不时的传出银铃般的笑声和风铃一唱一和，相映成趣。

再往前走，一曲“二十四桥明月夜，玉人何处教吹箫。”映入眼帘，拱桥横亘湖心，一头连着岸边，一头接着曲曲折折的九曲桥，这就是众人口中传诵的二十四桥，细细一数，上桥二十四个台阶，下桥二十四个台阶。曾几何时，一批批胸怀梦想的诗人们站立在桥上，望月叹息，借景抒情。

扬州的故事道不尽，秋天的美说不完。整理行囊和思绪，趁着金秋，和我一样，说走就走，把扬州的落叶装进包里，将故事记在心里，让回忆刻在脑海，满载而归。📍



# 湘西游记

文 / 张旻 (天元花园业主)



夫天地者，万物之逆旅也；光阴者，百代之过客也。浮生若梦，为欢几何？古人秉烛夜游良有以也。少年时读沈从文的《边城》，对神秘湘西和“翠翠”姑娘心向往之，惜囿于红尘，困于俗事而无缘一见。机缘巧合，有机会在湘西盘桓了数日。闲暇之余，想起了少年时的梦，于是和几位老友挑了个风和日丽的日子，包下一辆小车出去转转，也算是偿我少年求不得之苦。

刚出发时，正是阳光明媚的午后。包车的师傅是苗人，憨厚的面容下会不经意闪出几分悍勇之气。原本只想去凤凰看看，但他建议我们先去矮寨走走：“白天看矮寨大桥，晚上凤凰才有得看！”于是，客随主便，一众人便欣然调转车头前往。

矮寨大桥地处云贵高原与沅麻盆地的交界处，是跨峡谷特大悬索桥。桥位地形险要，山高坡陡，沟壑纵横，创造了“四个世界第一”：即大桥主跨 1176m，跨峡谷悬索桥创世界第一；首次采用塔、梁完全分离的结构设计方案，创世界第一；首次采用岩锚吊索结构，并用碳纤维作为预应力筋材，创世界第一；首次采用“轨索滑移法”架设钢桁梁，创世界第一。工程堪称奇迹，风景亦是绝美，但去看奇迹的路却是险峻无比。其中一段路经过德夯大峡谷，小车沿山路盘桓而上，迂回转折十三道急弯，人在车中，峻崖幽谷，奇山异水，万千景色尽收眼底。据说这段公路属于湘川公路的一部分，最早是抗战时国民政府为方便运送和撤退军用物资所建。当时为赶进度，修建公路时牺牲了二百多民工，为此山上还修了一尊“开路先锋”的铜像。时间所限，未能前往拜谒，只能心香一瓣，默默为民族先烈祈福。

山路曲折盘桓一个多小时后，终于到达矮寨大桥。大桥跨度 1176 米，是长沙到重庆的湘渝高速的控制性工程，桥面下有观光通道。时值早秋，天高云淡，遥望大桥，薄云之上横跨大峡谷两岸，如同天宫一



在一家土菜馆匆匆用完晚餐后，一众人便来到沱江边上。夜幕早已落下，仰仗现代科技之力，原本静谧到寂寞的夜沱江成了比秦淮河更热闹的所在。五光十色的夜景灯光、形状各异的硕大灯笼、无数的红男绿女，酒吧里或悠扬如水或震耳欲聋，勾勒出滚滚红尘的各种绚烂多姿。同行的小姑娘已经兴奋地不能自持，没来得及交代几句，就丢下几个中年大叔消失在如织游人之中。呵呵，我要是年轻个十岁、十五岁的，想必会跑得更快。可惜已经过了凑热闹年纪，摇摇头和几位年龄相仿，油腻度相近的老兄挑了条小径，就着江风夜景，踩着青石板漫步沱江。

般神奇而飘渺。战战兢兢走上大桥，环看四周，若鸟凌空，与群山比肩；俯览峡谷，又似白日飞仙，村镇、公路、油菜花田甚至整个世界皆在脚下，心胸为之一阔。古人云“鸢飞戾天者，望峰息心；经纶世务者，窥谷忘反。”，大抵如此。

游毕矮寨大桥，一行人急急驱车直奔凤凰古城。非常幸运，抵古城时天色尚早还是黄昏时光，正好挤时间去看看沈从文。

从文先生墓在听涛山，从古城的东门城楼外的虹桥前，沿江下行三里路程，到得听涛山。山道向右，拾阶而上，不远处便能看见一石碑，上书“沈从文墓地”五字。无坟无冢，仅见一庞然巨石，正面镌刻沈从文手迹“照我思索，能理解我；照我思索，可认识人。”，背面则是沈从文的姨妹夫张充和的撰联：“不折不从，星斗其文；亦慈亦让，赤子其人。”横批曰：“从文让人”。这大概是一个文人能得到的最好评价吧，我看比古时候的“文正”、“文忠”的都强。

凭吊完从文先生，已是华灯初上，正是古城洵美之时。

行到一座吊脚楼旁，遇到一群大学生，或坐或卧，或弹或唱。许是弹累了、唱腻了，一个声如珠玉、眼睛如星星般闪亮的女生开始像吉普赛女巫般讲起来湘西的传说。她说的是“落洞”：苗区女子十分美丽，她想象中的意中人是如天神般英俊潇洒的男子，而现实中的男人令她非常失望，她就将一腔痴情寄托于神。于是就如沈从文《凤凰》所述的“自以为某一时无意中从某处洞穴一过，为洞神一见到，喜欢了她，爱静坐，清洁，有时且会自言自语，常以为那个洞神已驾云乘虹前来看她”。事到末了，“即是听其慢慢死去。……死时且显得神气清明，美艳照人”。故事说完，女生倚着旁边一个眉清目秀的书生，在耳边叹了口气：“非要遇到洞神，才会遇上我的菜么？”

书生瞬时面红耳赤，暗地里却一下握住了女生的小手。众人一片哄笑，更有好事者一跃而起，或弹或唱，欢乐的气氛充斥沱江两岸。

人间之美，莫过于斯。🍷

## Letter From Reader

### 往来



@ 上善若水, 宁静致远: 金牌泰禾, 真诚善爱, 大美无疆, 品质永传。

@ 泰禾集团小机器人 回复: 我们的口号就是“为城市创造作品, 为时代奉献精品”!

@ 不平凡的石头: 爱国, 爱家, 爱泰禾。这就是我们的泰禾。

@ 泰禾集团小机器人 回复: 爱业主、爱员工、爱合作伙伴, 泰禾正为大家带来“泰禾式美好生活”。

@ 巨人仙: 中秋征文让我也想到了家乡, 工作之后, 家乡就只剩下冬日了, 难见家乡春夏秋, 唯有千里共婵娟。

@ 泰禾集团小机器人 回复: 家才是最温暖的地方, 泰禾愿为您营造温暖的家。

@ 丹: 泰禾人才济济啊。

@ 泰禾集团小机器人 回复: 同事们都多才多艺, 小编也为身为泰禾的一员而自豪!

@Cadi: “院子”地产型式逐渐被更多的人所接受, 在普及度越来越高的情况下, 我相信这将会引领一波特点鲜明的地产文化。在此基础上, 泰禾重磅推出“湾系”作品, 更是向社会展示自己的与众不同, 在行业中独占鳌头。

@ 泰禾集团小机器人 回复: 除了大名鼎鼎的“院子系”, 和备受追捧的“湾系”, 泰禾还有“大院系”、“府系”等一系列成熟产品系, 欢迎关注。

## 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, 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: 403928793@qq.com



Kempinski Hotel  
Fuzhou

CHINA

福州泰禾凯宾斯基酒店

坐拥百米云端  
俯瞰车水马龙

云阁扒房,  
位于福州泰禾凯宾斯基酒店22至23层,  
带有别致的户外露台, 提供特色海鲜与顶级西式料理。  
以上乘的美食珍馐搭配醉人的夜色,  
无论您是携眷而来, 或是商务洽谈,  
云阁扒房都将为您倾情奉上味觉与美学的双重享受。

+86 591 8899 9988  
RESERVATIONS.FUZHOU@KEMPINSKI.COM  
KEMPINSKI.COM/FUZHOU

Kempinski

HOTELIERS SINCE 1897