



她是一个女儿的妈妈,用自己20余载的坚持和奋斗历程,感染着自己身边的人;  
她是一个企业的领导,用超越常人的商业敏感和价值判断,建造着心目中的那个殿堂;  
她是一个地产商,用女性特有的知性魅力,将更多的“智慧”元素植入到旅游地产上;  
她就是安徽黄山元一柏庄投资发展有限公司总经理曹银霞。

## 安徽黄山元一柏庄投资发展有限公司总经理曹银霞： 知性女人的“智慧人生”

7月10日的合肥,迎来了小暑之后的首个高温天气,闷热的天气让人只想在家中偷闲,享受空调带来的丝丝清凉。然而,身为安徽黄山元一柏庄投资发展有限公司总经理的曹银霞却更加忙碌。

“昨天刚刚从黄山赶回合肥,上午9点就约了设计公司的人谈项目进展情况。”一身深色短袖正装打扮的她,一手抱着笔记本,一手忙着招呼我们。齐耳的短发,略显精瘦的身材,凸显出她的干练,也透露出一种知性的魅力。

记者 董方文

### 对话

**星报:**作为业内人士,曹总对整个房地产业和黄山旅游地产有怎样的看法?

**曹银霞:**针对目前整个行业大环境以及政府所实施的政策,许多人认为未来形势很不乐观,但我仍然看好中国的房地产业。因为中国老百姓对于住房的刚性需求还是存在的,仍然有大量从乡镇、农村进入城市的人需要购房。

**星报:**曹总结合目前负责的黄山大观二期项目特色,谈一下对黄山旅游地产的看法。在项目建设过程中有没有遇到过阻碍?

**曹银霞:**大观商业街临近黄山老街,但是商业街又不会完全与老街重复,特色才是真正能够推动旅游地产的要素。需要通过优质的业态来得到政府方面的支持,也需要通过创意和气质来得到市民的认可。

**星报:**旅游地产在维护成本方面一直有居高不下的情况,企业应该如何应对?

**曹银霞:**的确,旅游地产与普通住宅是有区别的,在维护成本上有很大投入。目前我们的项目引进了具有国际酒店管理经验的柏瑞公司,且提供了一项特色服务,大观公馆二期的业主可以免费加入RCI(美国国际分时度假交换公司),RCI首创交换度假时段的概念——以一处度假村住宿单位交换另一处度假村的住宿单位。

**星报:**旅游地产的哪些方面决定整个产业的优劣?

**曹银霞:**能够融入当地风俗文化的特色旅游地产才具备竞争实力。也要区分项目所针对的人群、年龄层等,做到每一个细节都很完美,不过最终需要的其实还是产品本身的质量与特色。另一方面旅游地产本身的地理位置和旅游资源也是决定旅游产品品质的重要因素。

### 智慧的选择:十六年前与房地产结缘

作为安徽黄山元一柏庄投资发展有限公司总经理,曹银霞与地产结缘已有近二十年的时间。在她看来和房地产业的缘分要从1995年说起,“1995年,是我人生的一个转折期。我离开了中铁四局,尝试进入房地产业。那一年我刚好26岁,一直在事业上寻找一次突破。”正如合肥的房地产业发展一

样,曹银霞踏入房地产业的最初几年,也是一段历经启蒙、积累和发展的过程。

“当时我毕业后进入了中铁四局,这样的单位可以说是难进难出。1995年我决定进入房地产业,但铁四局这份工作在当时对普通人来说还是个比较诱人的‘铁饭碗’,在做取舍的时候,自

己也是历经了思想上的斗争。”现在回想起来,曹银霞感觉是当初的这个决定才有了她今天为之而奋斗的一切。

曹银霞最早接触房地产时其实还没有真正意义上的商业地产,合肥周边的房地产业在1995到1998年之间还处在萌芽阶段。直到2000年左右的时候,才逐渐有了商业地产的踪影。

### 智慧的成果:中西合璧的黄山大观

据曹银霞介绍,黄山大观项目一期已经在顺利的运营之中,影城、徽派餐饮、量贩KTV、茶文化体验店、越界酒吧、水疗SPA温养会所都陆续登陆大观项目。“关于一期的商业部分,我们一直有一个最主要的构想,就是保留部分黄山原生态的风貌,再加入一部分时下最新鲜的元素,做出中西合璧的项目特色,用最好的配比方

式糅合时尚与古典两种韵味。”

“这次的项目还有两个特色,其中一个就是在建的剧场,将会带给消费者回到过去的感受。在精装公寓配套设施方面我们的构想是希望能够留住顾客,让他们在黄山大观住下来,细细体验黄山的美景。”曹银霞在负责项目的过程中十分看重项目特色。

“黄山当地的消费习惯可能到晚上的七八点钟就快要结束了,没有所谓的‘晚间消费’。但黄山大观项目有许多产品都能够让当地的消费者领略到迷人的夜色,最时尚的消费元素。”曹银霞相信像大观这样追求小而精、小而全的项目,才是真正会得到旅游景区内外消费者喜爱的旅游地产。

### 智慧的人生:做追求完美的行业精英

二十年的职业经历已经给予曹银霞分析市场动向、行业环境的经验与智慧。她时常走访其他城市做得优秀的各类地产,“成都那边有锦里、宽窄巷,我感觉那边的商业业态相对成熟,很值得我们去借鉴。”曹银霞平时常住在黄山,但是对于整个行业和黄山旅游地产均是十分熟悉。

这种奔波忙碌的日子里,最让她欣慰的是自己的孩子,说起女儿曹银霞的脸上总是浮现出最温柔的笑容,“孩子很懂事,但我回想这么多年总觉得如果有机会重来一次,我会多抽点时间陪孩子,多分点精力在家庭上。”曹银霞一直都觉得事业与家庭无法兼顾,在家庭上得到的支持也造就了她事业的辉煌。

一晃十六年,从最初的工程主管做到现在成为公司老总,曹银霞一直将做出高品质项目作为自己的目标。“在未来的职业生涯中,将职业经理人做到最好做到优秀,做精致黄山大观的项目是我当前最关键的。”曹银霞说,“目前,黄山景区所辐射的面积也很大,可做文章之处很多,而且享誉国内外。

## 碧桂园·十里银滩盛大开放 开启中国新度假生活序幕

千呼万唤始出来。7月16日,全国瞩目的国际级滨海度假大城碧桂园·十里银滩现场板房终于揭开其神秘的面纱,派筹也同期开始。开放当天,来自全国各地的客户争捧碧桂园·十里银滩,出现了万人争睹的火爆场面,全国近200余名媒体也在现场共同见证了碧桂园·十里银滩的盛大开放。

而在7月15日,碧桂园·十里银滩还精

心选址在深圳举行了全国新闻发布会,正式向全国发布碧桂园·十里银滩产品的信息。在发布会最后,碧桂园·十里银滩项目负责人更首度公布了产品的价格,其中,精装山景洋房的均价约5500-6000元,精装海景洋房均价约10000-11000元,精装临海公寓均价约14000-15000元。海景洋房的价格仅相当于海南三亚的五分之一,劲爆的

价格引起了现场的一阵骚动,不少在场的客户都心动了!

发布会现场,“2011中国新度假模式高峰论坛”也在会上举行。碧桂园·十里银滩作为碧桂园集团进军滨海度假物业的开山之作,延续了碧桂园集团的“造城”传统,大手笔地在深圳东打造造福于全国人民的滨海度假新城。碧桂园·十里银滩在常年宜



居的亚婆角滨海旅游区内,借助与三亚一样美的滨海资源,配以最醇正的东南亚风情园林及完善的配套设施,缔造了最纯正的滨海度假生活。