

# 三益学院商业地产公开课

## 济南站报名通道正式开放

三益学院商业地产公开课南京站7月5日结束后,第二站即将于7月26日在济南开课。

三益学院隶属于三益中国旗下,旨在通过三益学院打造行业交流与共享平台,汇集商业地产顶尖人才,探讨商业地产前沿趋势,传递商业地产权威声音。三益学院商业地产公开课是相对于三益学院的内部课程而言,在三益学院多年专业培训资源的基础上,整合内部商业人才培训的黄金课程,首度面向行业精英人士免费开放的专业课程。

为满足不同区域受众的需求,大家可以参考三益学院商业地产公开课精品课程模块及首站的课程主题,针对山东区域商业地产的区域特性或您操盘遇到的问题等提出您的听课需求。

### 【关于报名条件】

我们欢迎热爱商业地产事业的精英人士,不管您是背景显赫、实力雄厚的投资人,还是地产开发企业董事、总经理、总监,或是政府相关部门、商业地产相关行业专业人士,三益学院商业地产公开课期待您的加入!

### 【关于报名方式】

#### 方式一:电话报名

拨打“三益学院商业地产公开课”

全国报名热线400-080-3131进行登记报名。

#### 方式二:微信报名

直接回复“三益中国”微信,输入“济南微报名”即可进入在线报名系统。

#### 方式三:热点城市报名

欢迎联系三益中国总部及全国各区域办事处,咨询“三益学院商业地产公开课”报名相关事宜。(总部及各办事处联系方式可登陆www.sunyat.com进行查询)

### 【关于报名名额】

三益学院商业地产公开课首站南京站因为低估了行业精英的报名热情,致使40个听课席位一再扩编,仍然未能满足大多数学员进场听课的需求。

此次济南站,我们提前做好足备案,听课席位扩增至60名!

### 【关于报名时间】

2014年7月24日下午18:00

名额有限,欲报从速!

如果济南站离您路途遥远,我们建议您选择“全国预报名通道”。

您可以直接回复“三益中国”微信,输入“微报名”或拨打全国报名热线400-080-3131,即可进行全国预报名。如果您所在的城市开课,我们将第一时间通知您。

## 精品课程模块

城市综合体的产品组合与选择  
购物中心不同产品线的开发与运营模式  
购物中心开发与运营中的计划管理  
购物中心开发与运营中的预算管理  
商业街的租与售  
如何做社区商业:商业地产新方向  
商业项目的定位与策划  
商业地产项目的招商策略与管理  
商业项目的灵魂:业态与品牌规划  
从商业运营看商业设计的成与败  
大型购物中心建筑消防设计分析  
商业地产成本精细化控制实战管理培训  
商业建筑机电系统工程管理与成本控制  
购物中心运营中的风险管理与突发事件的应对  
购物中心需要怎样的电商和大数据  
什么是真正的体验式购物中心  
移动互联网时代的商业运营思维新模式  
商业地产如何做资本运作  
不同开发模式下对应的资产运营手段  
商业地产的金融创新——服务资本化  
十大成功商业项目剖析  
十大失败商业项目剖析

## 华乐家园 礼献烟台



华乐家园效果图

在芝罘区红旗西路和凤凰台三街交会的华乐家园社区里,那一栋栋南北方正的楼宇很是惹人注目。这个占地近10万平方米的品质社区由烟台华乐置业发展有限公司倾力打造,礼献烟台市民,因为得天独厚的区位优势受到市民青睐。

记者来到华乐家园的售楼中心,这里没有华而不实的宣传,没有喧闹的活动,唯有售楼人员为您端上的一杯清茶和仔细认真的贴心服务。工作人员弓女士对记者说:“一般到我们售楼处来看房子的顾客十有八九都能成交,我们不需要大费唇舌地促销。顾客看完房后只是询问一下他们看重的楼层的价格和楼房的质量。我们对每位想要入住华乐家园的业主都是一视同仁给予优惠,并耐心地回答业主提出的问题。优越的地理位置和在同一片区中最低的价格吸引了无数慧眼识珠的业主。”

沿红旗西路西行,出黄金顶隧道便能看到华乐家园。它北依双乳子山,南延至红旗西路旁。群楼坐北朝南依山而筑,建设中的25米宽的市政路——凤凰台三街纵穿将华乐家园分为东西两区,现有33路、46路公交直达,并设有“华乐家园”站,交通十分便利。

华乐家园项目周边1公里生活圈有十四中、鲁东大学、107医院等,另外该项目内还设有临街7000平方米的商业网点,社区内设有幼儿园、小学,让您打开窗子就能看到孩子在读书。小区建有大型地下车库,给业主的出行带来极大便利,同时也给业主的爱车提供了良好的停车场所。现在正在倾力打造的中央花园是小区内的综合配套,将为业主的生活带来一份视觉盛宴,相信华乐家园定能成为港城市民安居乐业的首选。

(专刊记者 路艳)

## 招商·马尔贝拉

# 我们的“家在·情在”

多年来,我们不断进取,努力创造,在于让人脸上绽放笑容,在于让人的关系更亲近,在于让人更热爱生活,用心付出,筑造更温馨的家,建设更温情和谐的社会,以成就人的将来,因为没有什么比人更重要,家在·情在。

央企巨擘招商地产,2014年首入烟台,招商·马尔贝拉将用中国海岸线上前所未见的美感,重新改变城市的印象,重新建造城市的节奏,重新梳理人与人的关系,重新建立友情、亲情和爱情,重新写下你对幸福的定义,并将烟台的热情,用最美好的方式点燃。

在马尔贝拉等我,那么我便允你一个承诺。马尔贝拉不只是建筑,她是激情,是梦想,是纯粹欧洲风情与港城烟台文化水乳交融的结晶,也是无数勤劳智慧的人们对烟台的一往情深。招商·马尔贝拉用浪漫的

建筑与和谐的理念圆满人们对海的情结,蓝天、白云、白色的建筑、错落的天际线、丰富的建筑体貌、浪漫的沿海栈道,这一切不是梦境,是招商·马尔贝拉织就的烟台最美的海岸风情。

面朝大海,海风拂面,海鸥飞翔,临海的咖啡馆里飘来蓝调,如此浪漫诗意的生活,招商·马尔贝拉一定会让你更加热爱这片大海。

七月份的烟台开发区,招商地产欢迎情侣在此约会,欢迎小朋友在此快乐嬉闹,欢迎爱电影的人来这里分享影评……这里有招商·马尔贝拉热爱生活的故事,这里有招商人热情洋溢的笑容,这里更有我们送给烟台夏天的礼物。浪漫七月,我们在开发区,不见不散!

提醒您千万不要忘记哦!每次观影一定要收集观影印章!收集印章可兑换令人心动的精美礼品!敬请关注我们的



招商·马尔贝拉效果图

官方微信,获得第一手观影资讯!

活动细则:  
收集2枚印章,可兑换价值40元的精美礼品。

收集3-5枚印章,可兑换价值60元的精美礼品。

收集6-9枚印章,可兑换价

值100元的精美礼品。

集齐10枚以上(含10枚)印章,便可参与抽取冰爽夏季观影豪礼!

招商·马尔贝拉临时展示中心已然优雅开放,欢迎您莅临参观,享受一场假日城市微旅行。到访即有礼。

## 记者帮办



本期帮办记者 路艳

《记者帮办》栏目旨在和读者朋友一起解决关于烟台房产方面的疑难杂症,解答市民心中疑惑。如果您也有这方面的疑问,请拿起手中的电话,拨打记者热线:0535-8459745,我们将竭诚为您服务。

1、市民杨先生来电:烟台市芝罘区白石村拆迁E地块回迁房的南侧山上,有人在私自建设墓地,应属于违章建筑,希望有关部门能尽快去阻止并拆除。

烟台市国土资源局:芝罘区国土资源违法举报电话为:0535-6243206,请将已经发生的涉及国土资源违法问题的具体情况,直接向其举报反映,其将根据你所提供的线索,经实地调查核实后依法及时处理。

2、市民林女士来电:我们家住莱山区的益丰小区,现在做饭用的是管道输送的液化气,液化气火力慢,价位高,何时能换成

天然气?我们近期想装修一下房子,请问我们这个片区有无拆迁计划?

烟台市益丰房地产开发有限公司曹先生:这个小区建设时铺设的是液化气管道,改不了天然气。这个小区没有拆迁计划。

3、市民孙先生来电:我家住大海阳立交桥北文化路28号,2013年5月份大海阳街道办事处来家里丈量了房子并做了评估,我们以为房子要开始拆迁了,就把家中杂物处理了等待搬迁。当初看到电视上也宣传了,为什么至今没有拆迁迹象?

烟台市大海阳路居民委员会冷女士:这一片区的房子当初是我们带领评估机构观察评估的,这一片区拆迁后是要修路的,属于公益拆迁,要等市里通知,该片区的居民安置问题解决后才能拆。近期没有接到拆迁通知,另外拆迁工作归住建部门负责。

4、市民张先生来电:2010年我们夫妻双方共同在开发区买房,2011年办下房产证,房产证上写的是我俩的名字,当时是以女方为借款人办理的公积金贷款,2013年我首次提取了我个人的公积金,今年我们因为性格不合协议离婚,协议上写明了房子归我所有。当初因为女方为借款人,请问现在怎么提取我的住房公积金?

烟台市住房公积金管理中心:还贷期间提供《提取住房公积金偿还贷款申请表》、单位盖章的《烟台市住房公积金提取表》和法院离婚判决书等证明材料原件及复印件,至公积金窗口审核提取。

5、市民刘女士来电:我们家是2008年来烟台落户的,在芝罘区买了房,只有购房合同和收据,当初买了这套房子因为开发商的原因十年都办不下来房产证,导致我们孩子户口无法迁入

烟台,一直期盼孩子能够在烟台接受良好的教育,可是现在都卡在房产证上,请问我们怎么样才能尽快落户解决孩子入学问题?

烟台市公安局:如果您有房产交易中心出具的《房屋预告登记证明》,可凭:1、《房屋预告登记证明》、购房合同和购房发票的原件及复印件;2、迁移人的居民户口簿、身份证的原件及复印件,或户籍证明;3、如果原来不在同一户口簿内,需要一起迁入的,需出具家庭成员关系证明:

夫妻关系证明:(结婚证)或婚姻登记机关的证明(出具日期在一个月内有效);父母与子女关系证明:原籍派出所出具的能体现父母与子女关系的户籍档案证明,《出生医学证明》或《独生子女证》或人事档案记载证明的原件及复印件(档案管理部门盖章)等。

请携带相关材料到辖区派出所申请。