



CHATEAU STAR RIVER  
星河湾酒店

心想事成

体验新睿星河湾酒店之旅  
敬请垂询：4008 13 4008



卷首语

## 恰时光正好，团圆近

金猴启岁，绿柳催春。丙申年新年将至，团圆之时的祥瑞之气正在弥漫开来。“年味”——最大的幸福便是家的团圆。无论漫天风雪，抑或拥挤的人潮，都无法阻隔人们对家的期盼。

幸好，那些与星河湾在一起的美好时光，可以时时氤氲着我们温馨的回忆，让人不禁从心底为生活喝彩。感谢生活从未停止为我们献上惊喜，感谢生活让我们放松身心，洗尽征尘，汲取力量，以盛开的心情继续前行。

2015年三季度，深谙人居生活的星河

湾集团，将触角进一步深入至生活层面，为好房子赋予更多的人文内涵。正如董事长黄文仔提出的“全产品时代”概念：“星河湾的产品就是房子，房子是硬的东西，这还不够，还要有软的，甚至还要有情感的东西，所以它应该是一个‘全产品’。”细数下来，走过20余载岁月的星河湾集团，已经用实际行动为中国高净值人群奉上了涵盖房地产开发、酒店管理、物业服务、教育培训、酒业经营、生产制造、商务运营为一体的全产业人居家园。

2016年，星河湾生活学院还将着力在

全国各地的社区设立“生活学院”的运营空间和服务团队，与业主一道，通过各种主题的文化活动，搭建起更为密切的交流共享平台，推动“中国第一居所”的首席社交圈绽放更灿烂的光芒。无论对建筑的精益求精，还是对圈层文化的用心打磨，星河湾集团坚信，当物化的震撼转化为精神的愉悦，好房子真正的价值，才会慢慢浮现。新年里，她为品质生活刻下的族徽，将依然镶嵌在这片心情盛开的地方。

祝愿每一个团圆的日子都暖若星河；祝福每一位生活在星河湾的家人新春快乐。



主 办： 星河湾集团

总 顾 问： 吴惠珍

执行总编： 韦凤君 何燕

责任编辑： 韦丽丹

通 讯 员： 史灵飞、郭晓辉、周礼昕、郑文慧、潘韵仪、房杰、殷尧伟、  
谢伟坚、罗萃英、舒昊、邵俊铭、纪璐、宿肖蕊、王伟唯、李宝先、  
何初红、邬敏、简宁、康湘华等(排名不分先后)

出 版： 星河湾集团品牌部、新闻中心

地 址： 广州市番禺大道北1号

电 话： 020-87552828-8957

网 址： <http://www.star-river.com>

微 信 号： xhwjtweixin



# 目录

## 04 星主题

- 04 黄文仔：关键期要坚守，要有定力
- 10 吴惠珍：时间会证明星河湾的定力和方向是正确的
- 14 荣誉，是下一个起点

## 16 星生活

- 16 探秘灵格风幼儿园亲子跳蚤市场
- 17 浦东星河湾——2015 圣诞迎新寻宝活动完美落幕  
星光熠熠 聆听溢彩华章  
铃儿响叮当——星执附小合唱团星河湾酒店演出  
2015 年星执附小圣诞节亲子派对  
迎新作画——清华美院施云翔教授携书画高研班弟子在星执举行迎新作画活动

## 18 生活家

- 18 马伟开：职业网球，是一种积极的生活方式
- 21 郑生英：爱旅途，更爱回家的感觉

## 23 星品质

- 23 坚守品质，所以高端
- 27 星河湾集团：商机之上，更有原则

## 30 星动向

- 30 捐赠 1.19 亿建设村屋 | 黄文仔与村民乐享新农村建设成果  
黄文仔第六次蝉联广州市民营企业商会主席
- 31 品鉴时光之美，星享璀璨人生——2015 上海星河湾二期业主答谢暨品质生活家宴温情落幕  
上海星河湾物业严寒中坚守岗位，用心奉上品质服务  
全“心”出发 | 星河湾职业网球俱乐部场内场外皆精彩  
番禺执信中学附属小学 2015 年度“阳光体育 与我同行”体育节暨亲子运动会

## 32 星连载

- 32 品质连载——你所不知道的 106 个星河湾的秘密



## 星主题导读

面对变局，坚守与定力显得尤为重要。2015年对中国房地产市场来说，是变化与调整的一年，在宏观经济略显困难的情况下，房地产业内也面临着诸多变化的可能，“白银时代”、“供给侧改革”、“化解房地产库存”等概念，显露着业界对所面临困难的认知。“中国豪宅元年”、“互联网+时代”等概念则显露着业界对于未来市场的预期。在困难与机遇并存的2015年，星河湾表现的依旧坚定从容，坚守品质，守住核心，调整战略，一系列措施让星河湾，在这个市场变动的关键期稳步发展，一系列的奖项印证着星河湾在过去一年的发展。如若要清晰的了解星河湾在市场环境变动中的坚定，我们不妨听听星河湾集团高层领导的真知灼见。



# 黄文仔 关键期要坚守，要有定力

星河湾集团董事长黄文仔在第二届房教中国地产人年会上获得了“中国房地产启蒙导师终身成就奖”。在中国房地产全行业领袖新年峰会上，星河湾集团董事长黄文仔以广东省地产商会会长身份代表大会向到场逾千嘉宾致欢迎辞，并与李思廉、顾云昌等多位地产界领袖级人物参与大会沙龙，共议话题“坚守还是转型？——‘十三五’房企如何实现可持续发展？”席间黄文仔观点鲜明凌厉，引得满堂掌声，引发业界和媒体热传。

## 写在获奖之后

日前，星河湾集团董事长黄文仔获得“第二届房教中国地产人年会暨第八届中国房地产策划师年会”颁发的“中国房地产行业启蒙导师终身成就奖”，这一奖项不仅体现了业界对黄文仔个人的肯定，也彰显了中国房地产业界对其所领导的星河湾集团的充分肯定——业界对星河湾集团高端住宅领导者地位所予以的充分肯定。

年会当晚，星河湾集团还荣获“2015年中国房地产产业创新力”大奖。

## 黄文仔获颁终身成就奖

2015年12月27日星期日，第二届房教中国地产人年会暨第八届中国房地产策划师年会在上海星河湾酒店隆

重举行。众多业内领袖级人物现身盛典现场，让本届地产人年会人气十足，含金量颇高。

年会过程中，诸位房地产业内领袖、精英发表演讲，阐述各自对房地产行业的观点。与会嘉宾在聆听业界领袖观点的同时，也见证了年度重磅奖项的颁发。在众多奖项中，星河湾集团董事长黄文仔与王石、任志强、任克雷、王健林五位业内精英同获“中国房地产行业启蒙导师终身成就奖”。

黄文仔获此殊荣，不仅在于他领导的星河湾集团对建筑品质的追求与坚持，更在于他开创性的提出品质生活的主张，让地产行业从追求物的极致，迈向追求生活品质的新高度。他对星河湾集团设定的准确定位，在北上广等一线

城市缔造了城市传奇；他带领星河湾以超前的住区理念，为中国城市精英打造了一个让心情盛开的家园。

而在随后的“中国房地产全行业领袖新年峰会”上，黄文仔对“转型”、“发展”、“市场”等业内的热点议题发表了自己的看法，也在言谈间将星河湾的理

念系统地阐释，我们也在回顾这些来自他多年打拼的感受。

## 当下时节，坚守很重要

黄文仔表示，房地产目前确已走到十字路口，二三线城市销售遇到了一定阻力，一线城市地价高企，但房地产仍

然是支柱产业，今年广东房地产行业占全省GDP12%以上，“房地产业不会垮，也不能垮。”特别是在当下的互联网时代，面临变革和转型。

面对去库存的大方向，有人唱空，有人看涨。黄文仔坚定地表示，一线城市房价必定会涨。地价高企、市场分化，



在中国房地产全行业领袖新年峰会上，星河湾集团董事长、广东省地产商会会长黄文仔向到场逾千嘉宾致欢迎辞。

在房地产步入调整期时，不少房企选择转型。为此，黄文仔认为应该坚守，不能在这个时期盲目地转型。

此番言论得到了著名房地产专家、中国房地产商会联盟主席顾云昌的赞同。顾云昌认为，房企既要转型，也要坚守。“转型不是转行，转型是从粗放型经营到集约型经营，例如提高质量，增加品种，提高竞争力，提高生产效率。

### 慢是一种发展，也是一种进步

当被问及时间和房地产市场的关

系时，黄文仔表示，慢也是一种发展，也是一种进步，所以慢增经济也是一种发展模式，不能说慢就是不进步。时间是一种解药，方向往往比速度更重要。

事实上，星河湾一直以“慢工出细活”而出名，一直以来，其打造的品质生活不仅获得广大业主的认可，也受到业内诸多专业人士的认同与赞誉。

星河湾对于每一个项目都很用心。在装修上，星河湾全球搜罗小到门锁、开关，大到石材、木材、电器设备等一切奢侈精品，工艺也做得很精细；在园

林上，珍稀树种、小桥流水、游泳池、山石景观……也正因如此，有人说黄文仔建的不是房子，而是艺术品。

### 房地产市场的需求是多元的

2015年被称为“中国豪宅元年”。首先是一线市场土地价格在不断攀升，一线市场全豪宅化的趋势明显，豪宅市场的竞争也变得异常激烈。

然而，一直潜心打造“地产界劳斯莱斯”的星河湾董事长黄文仔却并不喜欢把房子分成刚需、刚改、改善等说法。在他看来，豪宅也有刚需，普通房也有



星河湾集团董事长黄文仔参与大会沙龙，共议话题“坚守还是转型？——‘十三五’房企如何实现可持续发展？”

刚需，保障房也有刚需，房地产市场的需求是多元的。正因为市场需求的多元，也导致了房地产界的多元化转型，既有横向多元化，又有纵向多元化，甚至还有跨界多元化，这写多元化实际都是转型的外延。正如黄文仔在峰会的致辞中所指出：“从房地产的角度，房地

产+互联网金融资本+供应商等，探索跨界合作新理念、新课题，新模式，是今后地产发展的趋势。”

### 星河湾坚守品质，精耕细作

让与会精英感受到星河湾的热情，也让他们再一次体会到星河湾对于品

质的坚持——始终以“坚守品质”的品牌价值观，以高度的社会责任感，为中国财智精英营造的生活平台。二十余年来，星河湾精耕细作，发展成为以房地产为龙头，集地产开发、自主品牌酒店经营、教育、实业、物业服务、酒业、商务经营等多元化发展的集团企业。

## 星河湾参与成立“中国房地产商业品质住区联盟”

星河湾所打造的品质生活不仅获得广大业主的认可，也受到业内诸多专业人士的认同与赞誉。在业内专业人士看来，星河湾可谓是品质生活居住区的倡

导者与践行典范。

为了让高品质的住区理念得到更好地推广，在本届年会上，星河湾集团与中国房地产业协会、房教中国共同成立“中国房地产商业品质住区联盟”，中国房地产业协会会长刘志峰、住房和城乡建设部总经济师冯俊、房教中国网总裁温

兆晔、星河湾集团副总裁宁仁岐共同参加了联盟启动仪式。

会上，星河湾集团董事长助理、营销总监谭伟江所作的“做优质生活的创领者”主题发言，以详实数据阐述星河湾的创新力，源自对高净值客群生活需求的深度关注与研究。



## 黄文仔论坛金句

- 房地产业不会垮，也不能垮。
- 房地产走到今天是非常重要的时期，大家最重要的是坚守，不能在这个时间盲目地转型。
- 慢也是一种发展，也是一种进步。慢增经济也是一种发展模式。
- 现在房地产的供应量很大，大家你追我赶，一个上市公司每年几百亿过千亿的销售额，有时候一味追求销售额，都不管产品质量和赚不赚到钱了。其实哪有那么多人去住啊！而且卖的越快，则生产越快，无论怎么买都赶不上生产，这是目前的状况。现在说全国目前有7亿平方米的房地产库存，我觉得不止这个数。
- 二三线基本上都是亏本销售。一线城市土地成本过高，地价已经达到3万元/平米，开发成房产后要卖5万元/平米才可以保本，做也不是，不做也不是。一定要有定力，不要过度盲目下转型判断。
- 我一直很反对房地产行业进入什么期的说法。什么时候都有机会，关键是你能否把握，把握好了，什么时候都是黄金时期。

# 吴惠珍 时间会证明星河湾的定力和方向是正确的

2015年12月26日，第二届房教中国地产人年会暨第八届中国房地产策划师年会在上海星河湾酒店举办。会前，星河湾集团副董事长、执行总裁吴惠珍女士接受了小范围的媒体专访，采访中我们不难感受到吴惠珍与星河湾集团坚守品质的定力。

在吴惠珍看来，市场充满着诱惑，会有很多其他吸引，但企业不能浮躁地发展，“企业领导者的定力非常重要”吴惠珍如此说到。时间证明，星河湾的路很正确。星河湾从第一天开始到现在，坚守品质的初心不变。星河湾发展，一直是比较健康、稳健和安全的。



星河湾集团副董事长、执行总裁吴惠珍女士在第一届房教中国地产人年会暨第八届中国房地产策划师年会上接受媒体专访。



## 星河湾一直坚持用百年建筑的标准来进行开发

随着中国经济的转变，房地产业开始出现诸多新的概念，诸如“白银时代”、“互联+时代”等概念不断进入业界及大众的视线。面对房地产业的这种新动向，吴惠珍有着冷静而深刻的思考。“房地产行业不是进入了下半场，而是进入了又一个全新的上半场，中国的经济发展、产业发展以及消费发展已经进入一个结构性变革、产业升级具有历史意义的新阶段”。

吴惠珍这种新阶段的影响将是深刻、深层次的，对于中国房地产行业、房地产企业未来发展方向及理念，将会是一次全新的梳理和升华。“中国将进入以品质需求作为导向的品质消费时代和生活方式变革时代。”吴惠珍如此说到，“中国人口众多，好产品自然有市场。消费者越来越理性和成

熟，实实在在地做好产品，市场就会认可”。

中国消费者对于品质消费的饥渴，从需求侧开始倒逼产业升级、产品创新、市场结构调整，所有企业都应该做好迎接这个市场变革的准备。面对这样的变局，吴惠珍有着自己的定力，因为她深知“企业竞争的根本，是产品品质和服务的创造和提升。”

一直以来，星河湾都非常注重社会责任感的表达和社会价值的真正创造，做一个受世人尊敬的企业，是所有星河湾人的信念和教条。过去、现在和将来，星河湾都会有责任心、有良心地珍惜土地，将产品一个一个地做好。

## “品质”是一主多元和坚守住宅的核心

在星河湾的观念里，一个好的建筑应该是留给世人的艺术品，可以作为艺

术品和传世品存在；更应是城市文化、城市文明的象征。这种品质理念、价值观念，如今已经渗透到星河湾集团旗下包括酒店、物业、教育、酒业等在内的所有产业，星河湾集团一主多元的战略布局，成果显现。

吴惠珍认为，中国已经形成几个大的城市群、城市生态圈，相互依赖，又相互竞争。很多城市都在进行重新定位和卡位，城市格局的变化，将在产业竞争、城市建设优化和城市生活高端化三个方向上产生。星河湾的城市布局，不会简单进行区域划分，会有自己的评判标准。具有内在竞争力、良性发展周期和创新能力的城市，星河湾将会进行重点评估。

在吴惠珍看来，在当前情况下一个企业的产品品质以及产品附加值的创造、创新显得尤为重要。而现在所谓的房企转型，用“房地产+”概念和产业



升级概念来表述更加准确。吴惠珍说：“房地产业发展没有既定公式，每个企业都会根据自己的特长、特点制定相应的发展策略。无论一主多元，还是坚守住宅，核心都是‘品质’二字，必须在产品品质上真正下功夫。”

### 以品质而非价格评判豪宅

“供给侧改革”与“化解房地产库存”是近期中国地产界的两个热点。

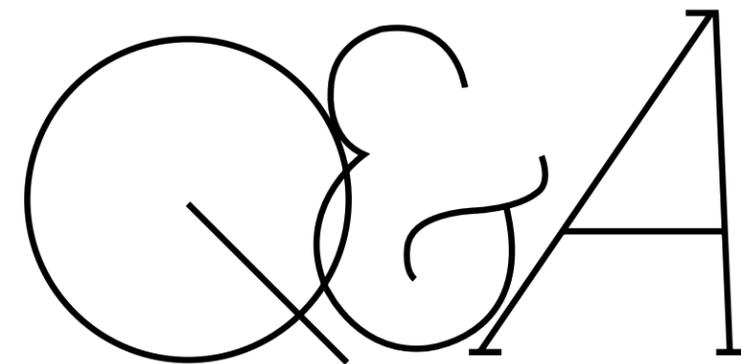
作为中国房地产市场金字塔上端的豪宅市场，同样要思考上述两个热点将会给自己带来的影响。对于星河湾来说，星河湾自面市以来一直专注于中国高净值人群居住方式，继而是生活方式的研究，所以我们更容易感受到中国高净值人群居住需求及生活方式需求变化的温度。供给侧改革，提出的一个中国经济及各个产业发展必须面对、非常严肃的课题和挑战。房地产因为不动

产特性，面对的产品结构性问题将更加严峻，这在一线城市豪宅市场更加突出。

面对这样的情况，吴惠珍认为中国的城市，因为地价攀升而“被高端化”；中国的住宅，也因为地价攀升而“被豪宅化”。这种现象在一线城市表现确实更为明显。但是，中国人口众多，好的产品一定会有市场，不能以价格来评判是不是豪宅，产品品质更重要。“豪宅

的核心价值是高品质产品和高品质化生活，不是单纯的价格。”吴惠珍如此说到。中国豪宅客户的品质鉴别能力发展非常快，对资产的认识已经具备全球化观念。所以，中国豪宅的标准还要往前看、往上走，必须是国际标准。星河湾一直在用国际标准要求自己，现在星河湾在百年建筑的基础上提出了品质住区的新要求。

本文转载自腾讯房产



## 对话吴惠珍

**Four Seasons(以下简称FS)：2015年中国房地产进入豪宅元年，星河湾先发优势在哪里？今后星河湾产品创新方向是什么？**

**吴惠珍：**星河湾的发展，一直以来相对较为健康、稳健和安全。星河湾的先发优势，我想主要有以下几点：首先这种优势来自于老板。黄文仔董事长对于企业发展的定位非常准确；第二，星河湾拥有一支出色的专业团队；第三是“用心、舍得、创新”六个字背后精力、时间及技术的巨大投入，包括黄董本人。还有就是产业的成熟化、专业化、精细化程度。

星河湾的创新方向，将会以“理想的第一居所”为主旨，从豪宅向品质住区方向继续延伸。黄董已经多次向开发、设计、物业、酒店、教育等板块提出了“要给业主看得见的附加值”的新要求。

**FS：近年星河湾的大平层产品面积段更加丰富了。一面做小一面做更大背后是怎么思考的？**

**吴惠珍：**消费者日趋成熟、理性和个性化，星河湾需要不断地提升与进步。星河湾的户型创新，以黄文仔董事长提出的“50年不落伍”作为考量。无论大或小，必须符合中国高净值人群居住需求发展、生活方式变革以及家庭成员结构的变化。星河湾会根据市场需求的变化来安排生产，也希望星河湾的产品能够符合更多人的需要。

**FS：不久前，星河湾发行30亿元人民币公司债，成为民营房地产企业单次发行融资规模最大的公司债券之一，并且得到了农行总行28.4亿元的授信额度。您认为，资本市场对星河湾的最大认可在哪里？**

**吴惠珍：**星河湾的现金流一直较好。星河湾不在乎发债多少，而是看中资本市场对于星河湾集团的认可。此次发债的意义在于，证明了星河湾的实力、竞争力、财务稳健度、企业信用和发展潜力。

资本市场的指标是硬性的。除此之外，资本市场也会关注一个企业是否具备良好的社会责任感、品牌形象和客户口碑。星河湾集团专注于开发高端房地产产品，表现了良好的盈利能力、偿债能力、公司治理与管治。

# 荣誉，是下一个起点

01



02



03

中国地产  
十大领袖品牌

04

星河湾勇往直前  
荣膺中国房地产  
品牌榜 15 强

05

2015 上半年  
中国房地产企业销  
售 TOP100

06

品牌房企质量  
口碑三甲

07



08

中国房地产  
行业启蒙导师  
终身成就奖

09



## 追求品质，精益求精

### 1 沈阳星河湾获绿色建筑示范工程奖

2015 年 12 月，“沈阳市绿色建筑示范工程奖”评选结果揭晓。沈阳星河湾凭借优质的建筑质量、独特的建筑风格、豪华的装修标准，以及臻美的园林景观和安全环保的水电等管网配套设施，再获殊荣。这是对沈阳星河湾建筑施工硬件极大肯定，也是对沈阳星河湾致力于铸就高端、宜居地产品牌软件的认可。

## 不断进步才能领跑 ——排行榜

### 2 中国最具影响力地产品牌

星河湾集团荣获“中国地产风尚大奖·2015 中国最具影响力地产品牌”称号，在竞争越发激烈的市场环境中，星河湾集团凭借打造中国第一居所的发展理念，坚持以优质产品回馈高净值人群的品牌宗旨，再度荣获该奖项。

### 3 中国地产十大领袖品牌

在第 17 届的《南方日报》楼市奥斯卡楼盘评选中，星河湾集团获得“中国地产十大领袖品牌”荣誉。作为房地产行业年度盛事，楼市奥斯卡被称为华南业内呼声最高、享誉最盛的荣誉。

### 4 星河湾勇往直前荣膺中国房地产品牌榜 15 强

中国房地产卓越 100 榜旨在表彰卓越、杰出与非凡，并付出 100 分努力的房地产企业，该榜单产生过程客观、透明、亮化，指标体系由运营、品牌、管理构成。星河湾集团凭借一贯以来坚持的产品与营销模式，成功入围“2014 年中国房地产卓越 100 榜”，并在“2014 年度中国房地产品牌价值榜”位列 15 强。

### 5 2015 上半年中国房地产企业销售 TOP100

在“2015 上半年中国房地产企业销售 TOP100 排行榜”中，星河湾跻身百强榜，作为高端住宅专家。星河湾的品牌和产品品质收到了高净值人群的一致认可。广州、上海、沈阳、太原等地星河湾分别荣膺当地销量冠军。

### 6 品牌房企质量口碑三甲

“品牌房企”投票活动由房价点评网通过分析师团队、业主反馈、测评、业内评价等多个维度，筛选出 10 个品质较高的品牌开发商公开投票，超过 1 万 3 千人参加了投票，经过激烈角逐，星河湾获评“房企质量口碑第三名”。

## 典范服务——物业大奖

### 7 “2015 第一财经·中国房地产荣耀榜——最具品质物业管理典范”大奖

2015 年 12 月 17 日，在第一财经·地产汇年度峰会暨颁奖典礼上，星河湾集团获得了“2015 第一财经·中国房地产荣耀榜——最具品质物业管理典范”大奖，地产荣耀榜是中国最具影响力、权威性和参考价值的榜单之一。

## 奋进的人——获奖人物

### 8 中国房地产行业启蒙导师终身成就奖

日前，星河湾集团董事长黄文仔获得“第二届房教中国地产人年会暨第八届中国房地产策划师年会”颁发的“中国房地产行业启蒙导师终身成就奖”，这一奖项不仅体现了业界对黄文仔个人的肯定，也彰显了业界对其所领导的星河湾集团，在中国房地产业所处的高端住宅领导者地位所给予的充分肯定。

## 明天与希望——教育奖项

### 9 2015 年度民办优质特色幼儿园

2015 年 11 月 26 日，全国优秀民办幼儿园表彰大会在苏州落幕。广州星河湾灵格风幼儿园荣获“2015 年度民办优质特色幼儿园”称号。

# 节悦星河湾

## 探秘灵格风幼儿园亲子跳蚤市场

1月初，星河湾灵格风幼儿园小朋友们终于迎来了期盼已久的“亲子跳蚤市场活动”。一个个“摊位”整齐、有序、干净，有玩具、幼儿图书、学习用品、手工制作、小饰品等。小朋友坐在自己的摊位前，纷纷扮演起“老板”的角色，热情地向往来的小顾客推销自己的商品。家长表示，随着孩子的成长，许多玩具和用具成为“置闲物品”，如何处理是个头疼的问题，这种活动既能“消化库存”，又能培养幼儿的社交能力和公益意识。在体验买卖乐趣的同时，还慢慢向孩子展现了货币和理财意识，对孩子的成长很有意义。

此次亲子跳蚤市场义卖活动所得款项，将由家委会记账及保管，将用于日后帮扶、慈善等公益活动。



### 星生活导读

向住户提供高品质的生活环境的同时，星河湾大家庭也在各地组织了丰富多彩、欢乐好玩的活动，家人同欢、邻里共乐，和大家一起享受欢乐有趣的星生活。圣诞、元旦，西方的、世界的节日文化传来了中国，世界都在一起欢乐，我们也一起过节。在文化全球交流的今天，“洋节”并非时尚和新鲜，从一个节日了解一种文化，从一个节日发现一种思想，无论大人和孩子都在这个过程中和世界更紧密的联系在一起，成为拥有全球视野的人。

## 浦东星河湾——2015 圣诞迎新寻宝活动完美落幕

圣诞节平安夜，浦东星河湾的圣诞寻宝活动吸引了许多家庭来参与。笑容可掬的圣诞老人刚一登场就变成了孩子们最为期待的焦点，抽奖环节最能吸引孩子们最关切的眼神！而唱诗班的美妙的歌声带来节日里最美好的祝愿。由浦东星河湾酒店精心准备的复仇者联盟谋杀了现场业主们无数内存。



## 星光熠熠 聆听溢彩华章

1月9日，浦东星河湾酒店VIP厅，星河湾携手上海友人室内乐社的四位著名音乐家，演绎了一场高贵典雅的室内音乐会，为观众呈现了一场致敬经典的音乐盛宴。

起源于16世纪的室内乐，最早只在欧洲皇室内室或贵族家中演奏，被誉为“欧洲古典音乐的典范”，它不属于一般的平民舞台。室内乐作为器乐演奏的最高形式，更是兼具高雅、精美、细腻、含蓄，完美呈现乐曲的惊人魅力，撩动人心。

听一场室内乐，是心灵与音乐最直接而优雅的对话，是品味与格调的象征。



## 铃儿响叮当——星执附小合唱团星河湾酒店演出

在圣诞节来临之际，星执附小合唱团小精灵们穿上雪白的裙子、系上领结、精心为大家歌唱美妙动听的圣诞歌曲，来自西方的老师们陪伴大家一起度过了美好的圣诞。

## 2015 年星执附小圣诞节亲子派对

12月23日晚，星执体育馆正为孩子们举行了一场热闹的圣诞节派对。

虽说这是一个西方人的节日，但随着中西文化交流的日益频繁，这一节日也越来越被中国人尤其是中国的孩子们所喜爱。孩子在游戏中自然地和老师、同学、长辈进行交流，共同感受节日的气氛和与人交往的乐趣。

## 迎新作画——清华美院施云翔教授携书画高研班弟子在星执举行迎新作画活动

在公历新年，清华美院书画高研班施云翔导师带领学员及大风堂画学研究会会员一行，与执信学校师生欢聚一堂，共同开展“一路同行·新长征之路”为主题。

同学们与导师回顾红军走过的光辉历程，唱响民族复兴之路的迎新作画联谊活动。这是施云翔教授第三次来星执为学生授课指导学生作画。他带动了现场学生和美术爱好者的创作热情，大家纷纷认真作画，并向导师虚心求教。



# 马伟开

## 职业网球， 是一种积极的生活方式



### 星访谈导读

马伟开，星河湾网球俱乐部掌门人，一位培养出世界冠军彭帅的杰出网球教练，他曾漂洋过海，踏过千山万水，直到与星河湾集团联袂创办星河湾网球俱乐部。

郑生英，星河湾80后业主，一位热爱行走的年轻投资人，坚信在路上才能让时间真正属于自己。当他从茫茫旅途中回到星河湾半岛，顿时感到这里才有“家的味道”。

2015年，世界依旧浮躁。然而，当他们提到“星河湾”的时候，眉目间言语里无不透露出平静和安宁。品质与用心、精致与优秀、奔放与活力……我们试图跳到这些词语的背面，从他们与星河湾的交集里，洞察星河湾何以成为“心情盛开的地方”。

马伟开是谁？这个彭帅、郑赛赛、迪亚斯等网球国手身后的神秘教练，还有一个不为人知的身份：星河湾职业网球俱乐部的掌门人。在这位世界顶级的网球教练眼里，职业网球究竟应该是什么样子呢？

郑赛赛、迪亚斯、里内特……这些不同国家的球员的共性是什么？——她们同属于星河湾职业网球俱乐部，而马伟开，就是这家俱乐部的大家长。

目前，星河湾集团与马伟开职业网球团队共同缔造的星河湾职业网球俱乐部拥有球员15名，包括郑赛赛、迪亚斯、里内特、张恺琳、徐一璠、张玲、张煜堃、盛钰琪、李艺璇、吴筠柔（中国香港）、段家祺、吕成泽、赵灵熙、马焯欣、吉祥如意。星河湾的职业教练团队中有中外教练16位，他们来自中国、美国、意大利、法国、日本、克罗地亚、印尼、阿根廷、英国等国家。



星河湾职业网球俱乐部执行长马伟开和两位爱徒郑赛赛（右）、徐一璠（左）

中国球迷最早知道马伟开，还是通过彭帅。这位19岁就击败过Top10的“天才少女”如今已经30岁，刚刚从腰部手术中恢复。她说自己的状态还打不了今年澳网女单的比赛，只能和梁辰搭档出战女双。但不管受伤还是健康，高峰还是低谷，她的背后都会有Alan的支持。

Alan·马伟开，这个名字，几乎伴随着彭帅迄今为止整个职业生涯。不过，大多数时候他都是躲在聚光灯之外，帮她安排训练计划、签赛前的场地、看对手的录像……对于马伟开本人，大家其实了解得并不多。

“我自己从小学习网球，也打过职业网球赛事，后来去美国念大学，学习国际金融与贸易专业。但其实我更想学习室内设计和服装设计，因为我此前一直都在私人老师的指导下学

习美术。”之所以放弃美术，只是因为无法保证他有足够的时间进行网球训练。

在美术和网球之间，马伟开选择了后者。但美术并没有从他的生活中消失，他将自己这方面的知识运用到网球当中，还取得了意外的收获。

“学美术对我的帮助很大，长时间进行事物观察的练习，让我看到的东西会变成点跟线，很直接，很立体，这有助于增强我对技术方面的理解和分析，比如选手的肩膀位置是不是够好，腿的位置对不对，抛球和移动怎么样等等。”

他不需要电脑，就能够在脑海中直接形成一个三维的画面。当然，大学里国际金融和贸易的学费他也没有白交，运用数学原理加上对现有资料的理性分析让他在23岁就开始管理

一家网球俱乐部了。

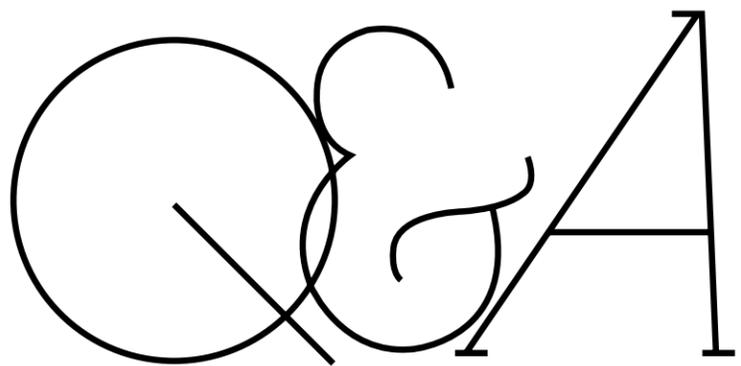
在那之前，他还是学校校队的主力。在自己进行训练的时候，也会帮助其他球员进行调整。

20多岁开始当教练，让马伟开的执教履历丰富无比。在开始执教生涯后相当长的一段时间内，他只带男选手，当然，现在星河湾职业网球俱乐部里还是女选手居多。他的第一个ATP弟子是迈克尔·塞尔，他们合作的时候后者还只有15岁。退役后塞尔成了塞莱斯的教练，还执教过伊斯内尔。

“我带了他10年，他后来是美国网协的教练。我有不少学生都在各国网协工作，有的在英国，有的在澳大利亚。”因为弟子遍天下，所以马伟开很容易了解到世界各国的网球规划和发展方向。



星河湾职业网球俱乐部举办国内高水平教练讲习班，邀请到国际著名教练萨维奥诺和古芬尼格等“传道授业”



## 对话马伟开

**Four Seasons(以下简称 FS): 关于如何看待“下一个李娜在哪里”**

**马伟开:** 也不知道确切的答案,但有足够的信心和耐心。现在大家会批评(中国)球员们的表现,这是有原因的,你看到之后就要去寻找自己的缺点。我会跟我的选手讲,不管怎样,你都要把注意力放到你能够控制的东西上。例如你的专注度、训练时的投入度,这样你才能每一天都比前一天进步。

**FS: 关于“职业球员和专业球员的异同”**

**马伟开:** 这两者的区别在于,前者是一种生活方式,教你积极的生活态度;而后者给你一个技能,让你去赚钱谋生。我们的文化可能还没到职业的地步,但是我相信随着整个社会的发展,这一天会很快到来。

**FS: 关于“信心和耐心”**

**马伟开:** 马尔科姆·格拉德威尔的《异类》,提出了一个“一万小时定律”,说人们眼中的天才之所以能够获得巨大的成功,不是因为他们天资过人,而是付出了持续不断的努力。我要买回去给我的球员一人一本。

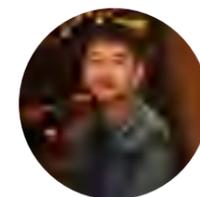


星河湾职业网球俱乐部举办“网球公开课”,俱乐部执行长马伟开分享“如何借助网球申请美国大学”

马伟开曾经说过,星河湾网球俱乐部的模式在中国国内可能复制,但对于现在的中国网球来说,最重要的还是扩大金字塔的“塔基”,而不是将过多的精力、资源都用在少有的几个尖子球员身上。大家完全没有必要呼唤“下一个李娜”,而是耐心等待就好,毕竟之前世界上很多国家都经历过网球水平的高峰和低谷,这样的起起伏伏,对于网球世界其实再正常不过。

# 郑生英

## 爱旅途, 更爱回家的感觉



他爱旅行,喜欢去西藏,觉得在路上才能真实地感受自己;因为投身教育,让他对星河湾业主的教育理念如数家珍。这一次,他带来了自己对家、对居住环境,对孩子教育的独到理解,以及在旅途中的感悟。

几年前,正准备购房的郑生英在广州星河湾参加了一个推荐会。在推荐会上,介绍他过来的朋友给他描述了一个与星河湾有关的细节:北京的冬天特别冷,绿色植物往往掉光了叶子,但只有星河湾的园林依然是郁郁葱葱的。

星河湾的卓越品质,最后成为了郑生英成为星河湾业主的重要原因。而那位为郑生英描述北京星河湾景色的业主,也正是出于星河湾品质的认同,以至于在北京、上海、广州的星河湾都各有一套物业。



“

投资于教育行业的郑生英在接受采访时,有好几次都提到,自己生于1980年代,来自农村,不是富二代,这与人们对“星河湾里住的都是事业有成的中年人”之刻板印象大相径庭。

郑生英脸上常常挂着谦逊乐观的笑容,对居住环境和生活观念都有着独到见解。他热爱自然,喜欢远行,甚至可以在旅途中暂别家人,享受独立的自我实践。这些习惯,和人们印象中不常出门,注重全家老少合家团聚的老派富裕阶层的观念大不一样。

对于星河湾而言,这些年轻时尚有想法的“创一代业主”入住,也将使社区的氛围变得更加锐气、多元。

”

在郑生英的朋友圈里，有不少朋友都住在星河湾。他们都对星河湾的印象关键词都十分相似：

品质、精致、自然、高端……

星河湾半岛的房子是郑生英的第二套房，当初购买的初衷就是为了改善之前的居住环境。

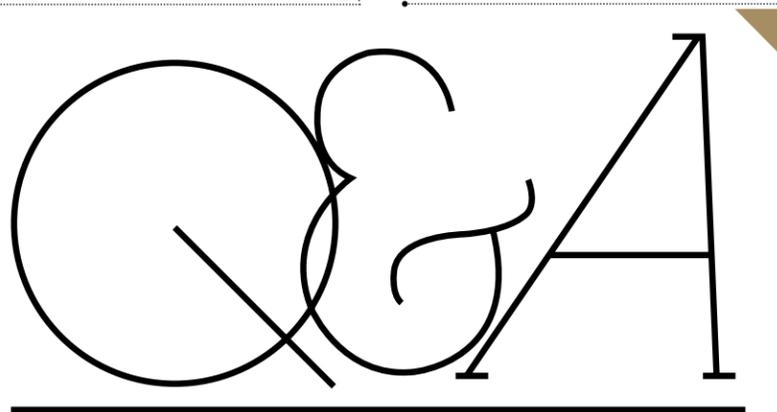
在此之前，郑生英住过珠江新城的公寓，也在广州白云区拥有一套房子，在他的眼里，珠江新城逼仄而快节奏，而白云区的配套设施和环境也不尽如人意。所以在选择新房的时候，他陷入了是否依然选择市中心的纠结。

郑生英说，出于对事业的考虑，其实在他这个年龄段，很多人选择住址的时候，会选择学位，其次是要选择交通便利。

“星河湾是一个高档社区，业主都有一定的经济基础，社会地位和社交圈层也比较相似，大家在沟通中不会那么提防，更容易接近。星河湾的品质从一开始就营造出了社区大家庭的氛围。”郑生英说，他的朋友圈里的不少人就都是星河湾的业主。

他们以过来人的身份提醒郑生英：如果不是特别赶时间，就没必要住在市中心，城市周边的楼盘。郑生英考量了一下自己的上班时间，终于在选择房子的时候，开始把目光聚焦在城市周边环境较好的楼盘，最后，和他的朋友们一样，他也选择了星河湾。

这些年里，郑生英参加了很多的星河湾业主活动，对星河湾“第一居所”的概念有了深入的了解和认同。他说，看了很多盘以后，还是最喜欢星河湾。他的妻子孩子以及长辈都住在这里，现在，这里是他的第一居所。现阶段他们会常住在这里，全家人的生活圈子也都在这里。



## 对话郑生英

**Four Seasons(以下简称 FS)：能否说说，在你决定选择星河湾时，您最喜欢它的哪一点？**

**郑生英：**就现在在广州豪宅的项目里，我和我的朋友们唯一一只认同星河湾：它的装修材料也好、质量也好，甚至它的配套设施和景观环境都是广州数一数二的。当然，在市中心也有10多万一平方米的豪宅，但是，我觉得有一样星河湾拥有的东西，它们却没有：那就是自然环境。星河湾半岛位处岛屿的岛尖，它在自然环境方面是无与伦比的。我最喜欢江边栈道，它不在园区的环境里，却深深镶嵌在自然环境里。

**FS：我听说您在业余时间很喜欢旅行，能否聊一聊行走时的感悟？**

**郑生英：**旅行是我生活的一部分。抛开工作和家庭生活，其实真正属于自己的时间挺短的。我个人觉得，在旅行的时候，时间才是属于自己的，那时我才不会去想工作、事业，完完整整地亲近自然。我每年都会空出半个月的时间，和关系密切的同学和朋友一起走，例如2015年我们选择了317川藏线，大家都不带上家人，我们觉得这样更加放松，而不用去考虑家人之间的羁绊和感受。

**FS：每一次从旅途中归来，回到星河湾，会有什么样的感觉？**

**郑生英：**家在哪里，心就在哪里。家在星河湾，每一次回到星河湾，家的温暖感都很明显，因为自己的家人都在这里。2015年我才搬到星河湾，和以前住过的珠江新城或白云区相比，这里的节奏真的要舒缓很多。大家都对生活环境的细节要求很高。我有不少朋友都住在这，大家有时会一大家子地串门、请客吃饭，这种情况在广州真的很少见。其实这些家与家的沟通，老人和老人孩子和孩子之间的沟通，真的很好。我的孩子在白云区的时候曾经结识了很多好伙伴，到星河湾之后，有点孤独，但这种沟通方式让他认识了更多的新朋友。在我小的时候，其实家与家之间并没有想在那么大的隔阂，在星河湾，我希望我的孩子也能感受到他爸爸小时候能感受到的邻里之情。



### 星品质导读

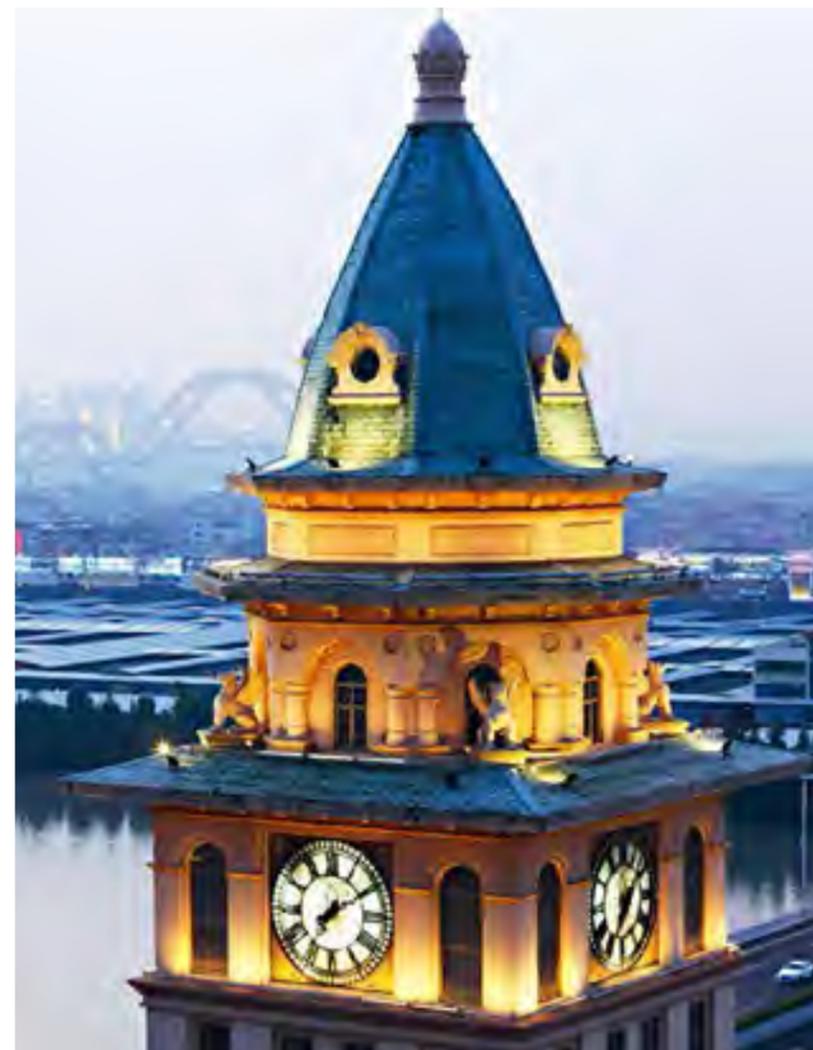
众多开发商在楼盘品质及细节等方面着力提升的同时，个性、完善贴心的物业服务与生活增值服务成为房地产品质战的主战场。星河湾能够成为“第一居所”，物业服务功不可没。星河湾物业在发展之初便吸收先进企业先进经验的基础上，星河湾物业早已经形成了自己的特色。在传统物业的基础上，星河湾更多的是给业主提供管家式的服务。每一栋楼里都有固定的客服管家，管家的工作内容主要包括两项，一是接受预约，提供“一站式”服务。二是代办各项特约服务。在服务之外，星河湾物业尤为重视安保，因为星河湾深知安保是高端物业重点领域，所以星河湾物业大力投入技防、人防两大领域，保证安保工作的顺利开展。未来向客户兜售的不仅仅是户型、建筑和园林，更重要的是生活配套生态和生活方式的引领，物业在其中扮演重要角色。星河湾一直都专注于营建好的房子、好的社区环境，在物业服务过程中也践行“舍得、用心、创新”的企业价值观。

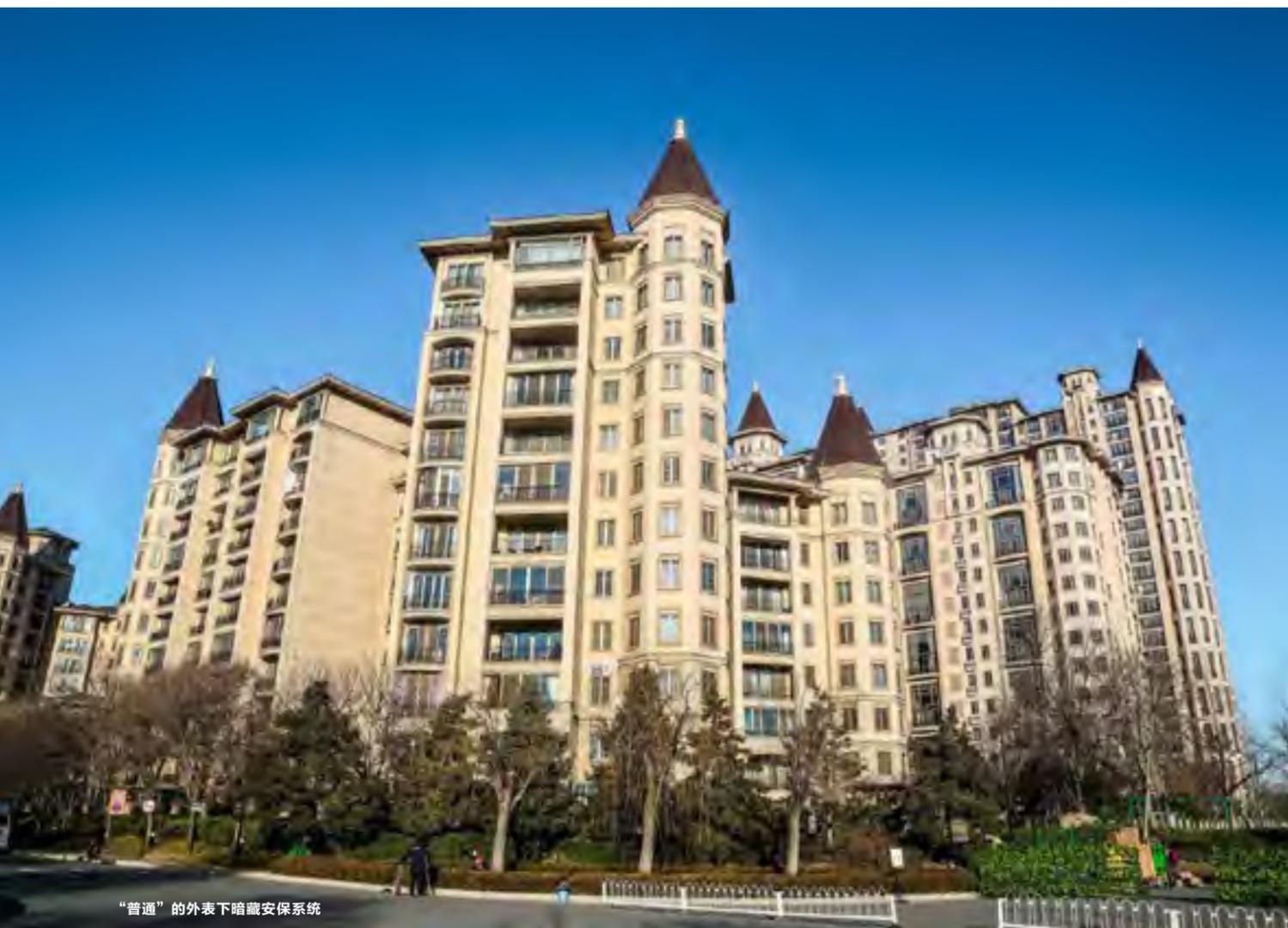


## 坚守品质，所以高端

对星河湾来说，物业不是单一的“物业管理”，而是对整个社区的管理，更是对业主的服务。星河湾物业在服务业主，满足业主需求的过程中，始终秉持着“业主利益为先”的原则。“业主利益为先”的原则贯穿于星河湾物业工作的方方面面。

在“互联网+”风口下，曾经不被重视的社区物业已被业内普遍认为将是万亿级乃至更大的市场，成为各大房企布局的重点，但星河湾依旧坚持高手高端物业品质，通过高端的定位，不断深挖业主需求，提供更多个性化的特约服务，个性、完善贴心的物业服务与生活增值服务成为房地产品质战的主战场。





“普通”的外表下暗藏安保系统



业主进门需要经过的安全“关卡”

## 当“互联网+”的风吹向物业管理大市场

2014年6月，花样年拆分旗下物业管理公司“彩生活”在港股上市，主打社区服务、互联网平台等概念，一时间新公司市值反超母公司，拉开了国内房企进军社区O2O的高潮。

在物业领域“互联网+”的风日益

强劲之时，星河湾却选择回归物业服务本身，通过不断深挖业主需求，提供更多增值服务。面对不断变化的市场需求和技术的发展进步，星河湾物业也不断在物业服务中融合新的技术。例如，在安保方面星河湾升级为包括围栏、红外线识别和刀网在内的三重防护，并且根据业主具体需求在小区主出入口、主干

道、地库等核心位置增加高清摄像头，完善24小时监控保护措施。

在不断提升物业服务技术水平的同时，星河湾同样注重物业服务团队的建设。以北京星河湾为例，近期北京星河湾不仅扩编安保队伍、增加轮岗密度、加大培训专业性及力度，也对业主管家、工程部、清洁人员的服务工

作进行了强化，让业主对物业的需求进一步得到满足。

星河湾对物业的服务的独特理念，是星河湾物业保持高品质运行，并不断提升服务水平的基础。对星河湾来说，相比与技术本身，星河湾物业更关注业主需求本身。因为，星河湾定位于高端物业服务，高端物业的重点还是服

务，踏实做好服务一直是星河湾物业的宗旨。

事实上，当品质逐渐成为楼市竞争中强有力的筹码时，高端物业之间的竞争也随之日益加剧。相比普通物业只需提供最基本的物业服务，高端物业更多的是要迎合业主的需求。在众多房企中，星河湾物业一直都有其自己的特色。

## 星河湾式的贴心物业服务

在发展之初吸收先进企业先进经验的基础上，星河湾物业早已经形成了自己的特色。在传统物业的基础上，星河湾更多的是给业主提供管家式的服务。每一栋楼里都有固定的客服管家，管家的工作内容主要包括两项，一是接受预约，提供“一站式”服务，如：咨

询解答、业户证件办理、装修申请受理、房屋维修管理、投诉或建议受理等；二是代办各项特约服务，如：房屋清洁服务、钥匙托管服务、代叫出租车服务、代收信件包裹、搬家、洗衣、开锁等。“星河湾物业最擅长的就是满足业主的特殊需求，业主需要什么，我们做什么，而且这些个性服务，只会增加，不会减少。”星河湾物业的同事如此说到。

针对高端小区日常生活多以老人、小孩为主特点，星河湾正在研究老人精神生活和儿童教育等针对性的服务，从

精神层面丰富物业的针对性。此外，星河湾物业还联合社区居委会组织小区业主成立诸如乒乓球队、舞蹈队、模特队、太极拳等文体组织，定期组织社区舞蹈体育比赛、读书日、秋游踏青等多种文化活动，让生活在同一社区内的业主可以进行文化交流，增强邻里关系，构建豪宅社区高端圈层文化。

对星河湾来说，房地产开发不仅是向客户售卖户型、建筑和园林，更重要的是对业主生活配套生态和生活方式的引领，因此星河湾尤其懂得物业在其

中扮演重要角色。有业内人士表示，今后物业在高端项目中的权重应该越来越大，高端服务应聚焦客户真正需要的服务，而不是开发商为了盈利而主观空想的客户需求。高端小区业主需要被尊重的感觉，同时也向往邻里间的交往，寻求归属感，所以物业也应该为业主提供圈层社交的平台，满足业主的人文、心理需求。而这一切，正是星河湾物业一直以来不断践行的工作，不断提升的能力。

文章素材源自《京华时报》

## 星河湾集团 商机之上，更有原则

“过去靠房地产开发来养物业，未来要靠物业来养房地产开发！”近期，不少房地产企业都加大了对物业的投入，认为这将是房地产行业未来的巨大商机，对此，星河湾集团副总裁黄可思表示，此观点仍待商榷，因为“物业服务是个良心活，不能为商机而放弃原则，要谈物业有多大的盈利价值为时尚早。”

黄可思是在2015年12月17日的中国房地产荣耀榜颁奖仪式的现场采访环节发表了上述观点。这次星河湾集团获得了“最具品质物业管理典范”奖，对于星河湾的获奖理由，主办方认为，星河湾一直都专注于营建好的房子、好的社区环境，在物业服务过程中也践行“舍得、用心、创新”的企业价值观。



巡逻的星河湾安保人员





## APP 更应该是业主的监督平台

在黄可思看来，丰富的增值服务固然是锦上添花的好东西，但是一家好的物业服务公司，切不可忘记最基本的安保功能以及最贴心的关怀，否则就是舍本逐末。

在星河湾，很多这种温暖的案例。2014年12月，上海星河湾一台轿车后备箱敞开、车门未锁、车内产物外露，物业资料中查无此车，秩序维护员在车边守护三个多小时，直至粗心大意的业主家访客回来取车。

2015年11月，浦东星河湾一位业主家人身体不适呼叫救护车，看到这一幕，身强力壮的年轻秩序维护员们主动协助业主运送病人，细致、尽责地把病人护送至救护车上，一位秩序维护员说，“谁都有生病的时候，不要说是我们业主了，就算是普通人在这时候都希望有人帮忙，我们只是做了应该做的事。”

在星河湾，物业服务的APP成为了业主监督物业服务的平台，在APP内，有一个“随手拍”功能，社区、园



## “单调”的物业APP背后有玄机

如今，“互联网+”如火如荼，很多房地产企业都在物业服务中引入APP、官微等互联网服务平台，星河湾物业也有自己的APP。通过APP，星河湾业主可以实现一站式缴纳各种物业费用，也可以及时和物业服务人员联系，实现实时报修，此外，平台上还有部分增值服务，如日常的干洗、家政、家教等服务。虽然星河湾物业服务的APP简单易用，但与部分同行相比，却似乎少了一些更丰富的内容，比如说，没有理财

服务，也没有五花八门的吃喝玩乐商家进驻。

对于这个相对简单的APP，黄可思说，背后有星河湾主动选择的原因。“没有引入理财服务，是因为我们发现，大多数业主都是事业成功人士，在理财上已经很有心得或者已经有了自己成熟的渠道，我们暂时没有引入的需要。”

还有更为深层次的原因。“星河湾在全国有这么多社区，有这么多高端的业主群体，如果要引入商家，相信是一个非常好的平台，也有很多商家要求进驻，甚至主动提出给我们利益上的分成，

但是，我们不能为了商机而放弃原则。”黄可思右手握拳，轻轻地敲击沙发扶手，肯定地说，“能够引入APP的商家，必须与楼盘、与楼盘业主相匹配，质量和品质方面也要经过我们考察，认为是可靠的才可以，如果还没经过认真的考察验证，我们宁可先不引入。”

“星河湾的物业服务也有一定的口碑，也有人联系我们要求我们接管他们的物业服务，但是我们不会为了扩大自己的地盘就先以低服务费收入，再想方设法从其他方面赚钱，这样会背弃我们的原则。”

林等公共空间有什么问题，业主都可以随时拍下来，客服中心接到这类资讯后会分类传给不同的部门马上处理，及时解决问题。

除了物业服务的硬件设施之外，星河湾更是在营造社区氛围等软环境方面花了大力气。10月21日，暨南大学和星河湾集团联合宣布，暨南大学生活方式研究院将以星河湾生活学院为基地，合作研究中国高端人群生活品质的标准体系建设。星河湾生活学院设立在星河湾半岛的古宅，面向全国星河湾业

主，是一个中心、社区生活方式体验与传播平台、社区生活方式服务产品开发中心。

星河湾搞社区活动有多积极？以上海星河湾为例，2015年共举行活动100余场，其中社区主题活动46场，业主专享福利活动25场，公益类活动6场，累计参与逾万余人次。这些活动旨在向业主提供丰富、创意、高品质的社区生活，通过覆盖中外传统节日的主题，满足不同年龄、层次业主的需求。

本文转载自《羊城晚报》



### 星动向导读

从集团到楼盘，从论坛到专访，  
从音乐到网球，从新闻中瞥见  
星河湾的动向。



#### 黄文仔第六次蝉联广州市民营企业商会主席

2016年1月7日，广州市工商联（总商会）2015年年会暨民营企业商会第九届理监事会就职典礼在白云国际会议中心举行。广州市委副书记、市长陈建华，市政协主席苏志佳等领导到会祝贺。会上，星河湾集团董事长黄文仔先生再次当选为商会主席。

黄文仔从2000年开始，连续担任六届广州市民营企业商会主席（每届任期三年），与以他为代表的星河湾集团在积极履行企业的社会责任不无关系：作为一位颇受尊敬的企业家，黄文仔一直秉承“舍得、用心、创新”的企业理念，“敬业、创新、诚信、奉献”的经营宗旨，努力回报社会。星河湾集团在不断发展的同时，不忘社会使命，积极投身公益事业回报社会，坚持履行一个企业公民的社会责任，为社会作出更大的贡献。



#### 捐赠 1.19 亿建设村屋 | 黄文仔与村民乐享新农村建设喜悦成果

2015年10日，广州市从化区领导庄悦群、谭凯平、王建红、邓宇恒、孙石康等与星河湾集团董事长黄文仔共赴从化区吕田镇狮象村考察调研新农村建设成果，并与当地村民共同分享新农村建设的喜悦。

2011年3月，星河湾集团积极响应国家新型城镇化发展战略，捐资1.19亿元，亲力亲为改造旧乡村、建设新农村，承担企业公民的社会责任。把原来的泥砖房全部拆除，集中新建村屋555套，分为联排别墅和公寓两种，总建筑面积约7万平方米，节省用地300多亩。至2015年8月，新建村屋555套已全部交付村民入住。



#### 大型历史话剧《立秋》太原星河湾震撼上演完美落幕

2015年12月11日，大型话剧《立秋》在太原星河湾酒店震撼上演，经过2个多小时的精彩演绎，演出圆满落幕，为所有观者带来一场前所未有的心灵震撼。当晚三晋名流汇聚，共赏视听盛宴。话剧传达的“勤奋、敬业、谨慎、诚信”的晋商精神，跌宕起伏的剧情，演员们精湛的演出，引起现场嘉宾雷鸣般的掌声。



#### “中国年”走俏全球，广州花市在星河湾半岛开市

“行花街，抢头彩”，1月16日-24日，2016年广州首场花市在星河湾半岛隆重开市。星河湾集团作为广州本土最为知名的高端地产开发企业，一直致力于城市文化与艺术的传承与创新，本次花市延续了千年文化传统，让星河湾的社区文化成为一场城市文化盛事。

花市开放首个周末即迎来赏花的市民1300余人，星河湾业主和市民纷纷赞叹星河湾这一文化盛举：不仅让附近居民可以提早采购到年花，更见识到珍惜名贵的花卉。广州花市不仅是广州的非物质文化遗产，更是闻名全球的“中国独一无二的民俗奇观”，其文化底蕴可见一斑。



#### 全“心”出发 | 星河湾职业网球俱乐部场内场外皆精彩

1月2日，在北京阿赛奇网球馆，由菁英（北京）体育文化发展有限公司和北京万维锐鑫文化交流有限公司共同主办，星河湾职业网球俱乐部和RTG网球学校共同协办的网球主题公开课成功举办。本次公开课的主题为——“如何合理规划孩子网球成长之路，如何运用未来教育武装孩子头脑。”



#### 番禺执信中学附属小学 2015 年度“阳光体育 与我同行” 体育节暨亲子运动会

在2015年12月11日，广州市番禺执信中学附属小学举行了2015年度“阳光体育 与我同行”体育节暨亲子运动会。在开幕式上，彩旗队整齐的步伐，各个方阵洪亮的口号，舞蹈队精彩绝伦的动作，无不让人拍手叫绝。足球场上小朋友个个精神抖擞，连家长们也赛得尽兴。运动场上激烈的场面，让每个人都兴奋不已。

除了竞技项目，还有许多好玩的项目：一分钟跳绳、一分钟毽球、一分钟仰卧起坐、亲子投篮、亲子跳跳折返接力赛、亲子2人3足15米折返跑、夹球接力等等，场面热闹得不得了！

## 品质连载 /

# 你所不知道的 106个星河湾的秘密

摘自《星河湾·第一居所品质书》

### 百种墙纸

星河湾的家，墙上的花纹层次非常丰富。根据不同户型的风格通常会用上三四种墙纸，加上闷皮超过百种。而不同的花纹要完美地拼接起来，对拼缝的工艺要求也非常严谨，有时甚至需要截去很多米才能接到一朵花，为了呈现完美的效果，墙纸的消耗非常大。



### 手工“定制”的马路牙子

每一条星河湾的路都没有明显的路牙，跟园林景观融为一体。工匠们在铺装之前要预先将路牙石手工打磨好，再直接镶嵌拼装上去，几乎做到了无缝衔接，让道路更笔直自然。星河湾的业主也许不会知道，这条他们每天踩在脚下的路，其实也是手工定制的。



星河湾 星河湾酒业  
Star River STAR RIVER LIQUOR

2016 HAPPY NEW YEAR

# 新春启祥美酒传香

有一种品质叫“星河湾”，它只追求极致卓越。

这种精神同样用在了酿酒中，

我们相信，这是献给您最好的礼物。



星河湾 广州星河湾酒业有限公司  
GUANGZHOU STAR RIVER LIQUOR CO., LTD

全国招商热线: 4008 528 519

