

- 要用红旗渠精神在郑州的“西湖”建造海森·陈五园景湾
- 生日有蛋糕,上大学有奖励,点滴体现以人为本
- 公司要赢利,但更愿意打造一个具有信任度的品牌

说起海森地产,就不能不提起河南省北端一个叫林州市的地方。1994年以前,这个地方还叫林县。说起林县,就不能不提及一个名字——“红旗渠”。

海森地产有限公司董事长郭海生从“匠乡名镇”林县采桑走来,30年的建筑生涯,把他从建筑工地的“小工”磨砺成为“包工头”、建筑商;2004年,从山区林县到省会郑州,在国家宏观政策调控下,他知难而上,迈入了房地产开发行业。

晚报记者 樊无敌 唐莉



## 红旗渠人在“西湖”做什么?

——访河南省海森地产有限公司董事长郭海生



### 51岁的红旗渠人走向“西湖”

资本时代,每天都上演着激情与传奇,郑州房地产界也不例外。

2004年,已经不是进军房地产的最佳时机,但就在这一年的9月13日,在建筑行业打拼近30载的郭海生却在50岁时来了个“大转身”,创办了河南省海森地产有限公司。2004年,国家宏观调控开始,被业内称为“8·31土地大限”就在当年,按当时媒体的解读,国家将支持大型品牌企业,没有

资金实力的小企业将有被淘汰的趋势。倔强的郭海生认为:“别人能干好的事,我也同样能干好!”

高中毕业后,郭海生从建筑小工、瓦工、摸灰工、钢筋工、焊工、预算员、施工员,到开饭店、做出租车生意、办工厂,再到包工头、建筑商,历经常人不知道的艰辛,体验了难以言表的磨难。用他自己的话说:难做的事做多了,就习以为常了。对于干房地产的不容易,他早已作好

心理准备。但在政策高压下进入地产行业的郭海生还是面临着更大的困难,找地难,尤其是做了城中村改造的项目后,不但利润低,且谈判、拆迁等问题一个个迎面扑来。

有人说,人过三十不学艺。对于50岁的郭海生来说,谈梦想似乎有些荒诞,但他的内心深处不仅有梦想,这些年他还把梦想一步步变为现实。

“十万大军出太行,林

县建筑队带着红旗渠精神走向世界,打出了自己的品牌。现在红旗渠的时代虽已成为历史,但红旗渠的精神依旧在我们林县人身上得到了延续。”毋庸置疑,郭海生也会把这种精神传承到住宅开发上来,他说:“西流湖由于在郑州的西边被称做‘西湖’,我们的海森·陈五园景湾就要在‘西湖’旁边,用红旗渠精神建一座漂亮的生活家园,让项目用过硬的品质来说话。”

### 细节成就“海森品牌”

上世纪90年代,郭海生就开始给村里修路、拓路、搞公益事业。当年,他所在的村在当地实现第一个田间道路水泥硬化,就是他带头出的资。之后,他又陆续对教育、医疗、治安等领域进行了资助。连续几年,每年春节他都会给村里70岁以上的老人每家送一

袋50斤的特级大米。三年后,郭海生感到非常欣慰,村里的老人没有不被赡养的。人们说,老郭与我们非亲非故的,每年还送些米来,我们自己家的老人怎么会不养活呢?

做房地产公司之后,尽管项目还没有开始,公司还没有赢利,但他依然坚

持公益事业。针对棉纺路办事处提供的消息,一批特困职工过年发福利一事,他当即决定,拿出12万元给办事处,购买肉、大米、油等进行慰问。陈五园景湾是南陈五寨城中村改造项目,城中村拆迁工作是最不好做的,但由于工作做得到位,拆迁工作很快

就完成了。为回报村民,在建设的11.4万平方米的房屋中,用于安置村民的就有4万平方米。而且,海森地产还郑重对南陈五寨村民承诺:凡是孩子上大学就有奖励。另外,物业细致入微地关怀每位业主,比如,能把所有业主的生日记录下来,在业主生日当天

早上7点钟,把精致的蛋糕和礼物送到业主家。

海森地产有这样一条理念:以人为本、用心建房。

物业永远是业主和房产商的一根敏感的神经,但海森地产有自己的想法。“我们要做自己的物业。万科物业的运作模式让我受益,物业公司应该是服务公司而非管理公司。我们要自主选人,自己培训,为自己服务!”郭海生坦言,“物业的好坏在于业主的口碑,在于业主是不是满意,因此,交房之后海森地产的主要工作在于服务于民。前期海森的品牌要做起来,但是做起来之后的巩固过程更不能忽视。”

### 咨询电话公布首日来电 897 组

2006年4月24日,对郭海生来说是一个难忘的日子,他的第一个项目陈五园景湾即将面世,当接受消费者咨询的电话号码67512277/67522277在报纸上公布后,第二天就收到来电897组,广大消费者对陈五园景湾的关注度远远超出了郭海生的想象。能够出现这种对项目高度关注的现象,源于郭海生对项目的准确定位。

建筑商是把开发商的蓝图一步步实现,现在,从建筑商到开发商的老郭,也亲历了一步步设计蓝图的过程。

陈五园景湾位于建设西路与西环路交叉路北500米

路东,占地120亩左右。从案名就可以看出海森地产的用心和决心,这是海森打出的第一张牌,以后系列产品也都会以“海森”为名,而“景湾”是希冀这个项目能做成一道小桥流水、鸟语花香的美丽风景。

海森·陈五园景湾项目有三大卖点:房屋品质、建筑节能、环境宜人。

项目的户型以实用性为主,其中以87平方米的两室两厅户型为主打户型,均价在2800元左右。为保证住宅品质,海森地产聘请了郑州最好的设计单位,甲级设计单位——郑州市建筑设计院,具有一级资质的

河南省建隆建筑安装公司,设计方案几易其稿,才得以敲定。

而建筑节能将严格按照建筑部门65%节能的标准实施,室外采用隔音效果最佳的中空双玻,厨房用的是目前市场上最好的瓷片,室内采用目前国内知名的北新塑管有限公司制造的暖气片,精致,散热效果好,但价格比普通暖气片高出30%。海森地产在项目上下了大工夫:计划投资300余万元做景观规划,引进了流动的活水系,种上各种树木,每幢楼之间还设计有篮球场、乒乓球台,让业主运动就在家门口。

“大家认为现在房地产的成本占总项目的20%,这种状况是在前几年便宜拿到土地,等政府土地集中挂拍,地价上涨后才建房卖的地产商才有这么高的利润。”郭

海生说,“由于地价和原材料上涨,今年就不会再有这么高的利润了,深圳万科明确说过,其项目利润不能低于25%,而我们只要达到8%的利润就做。公司是要赚

钱的,但作为我们的第一个项目,我们更愿意打造一个具有信任度的品牌,营造一个让业主住得舒心、快乐的海森·陈五园景湾,这才是我们的最高追求。”



海森·陈五园景湾项目效果图