



成就郑州高度 郑东出品之绿地

“绿地集团已扎根中原，今年更是四案并举：老街、世纪峰会、峰会天下、绿地广场（会展宾馆）。而280米高的会展宾馆，无疑成就了郑州的新高度。”

——河南老街坊置业有限公司营销总监 白伊剑

因为有了海派新里弄建筑风格，郑东新区才更有兼容并蓄的气质。2004年，上海绿地在新区跑马圈地，其蕴含海派建筑情韵的老街·郑东新苑开始动工。

3年后，老街四期即将清盘，绿地世纪峰会已经售罄，绿地峰会天下、绿地广场（会展宾馆）正在如火如荼的建设当中，上海绿地也已经深深扎根郑州。有人说，绿地的世纪峰会和峰会天下这两幢写字楼，是郑州高端写字楼的代表作，而已经奠基建成后将成为中部第一高楼的绿地广场，更是将绿地集团在人们心中推向了一个新高度。

“老街刚开始建设的时候，这周围除了会所都是菜地，分不清地块的界限，很容易迷路。”河南老街坊置业有限公司营销总监白伊剑说，“可以说，我们在新区工作的人见证了这里的发展。”

绿地置业的稳健是业界公认的，正因如此，它给众多正在观望的开发商带来了发展的信心。而老街·郑东新苑更大的贡献则是丰富了郑州的建筑风格。“海派建筑最明显的特征，就是兼容性强，且精致实用。”白伊剑表示。

“老街建筑蕴含了江南民居和欧式建筑元素。来到郑州的老街更多与中原人的居住习惯相结合，接受购房者的意见，郑州老街的每一期项目都在完善，这也正是海派文化的包容性所在。”白伊剑说。

建筑本身蕴含的是生活理念，绿地集团的生活文化建设从上海来到中原，与中原文化底蕴相结合，演绎的是一种生活理念的全新升级。“一碗热粥”孝敬父母，一个说笑逗乐邻居，老街带来的新里弄生活，智慧与温情并重。

不同风格文化的浸入，使新区不仅有时间上的现代优势，也有传统文化的雅致并存。“随着建设的加快和时间的推移，新区的未来和绿地在郑州的发展，我丝毫不怀疑，这点从绿地不断推出的新项目就可看出。”白伊剑表示。



榜样依旧 郑东出品之顺驰

“顺驰第一大街是郑东新区最先开工的住宅项目，也是第一个交房，第一个入住居民的小区。”

——河南顺驰地产有限公司副总经理 牛晓龙

假如历史是一面镜子，把握未来，我们更应该了解过去。“顺驰第一大街是郑东新区最先开工的住宅项目，也是第一个交房，第一个入住居民的小区。”河南顺驰地产有限公司副总经理牛晓龙表示。从“榜样中原”口号的提出，顺驰就在挑战速度极限，也挑战了中原人的思维。

提起顺驰，业界都会用“黑马”和“神话”加以形容。从南到北，一路“攻城拔寨”，不到一年时间顺驰就框定了宏大版图，奠定其行业地位，也引得地产界众相哗然。

从2004年4月进入河南市场到第一个项目开盘，顺驰仅用了183天。“第一大街开盘时，新区道路还没有成型，为了引导看房者顺利达到第一大街，顺驰用道旗做导向标，出人意料。”牛晓龙说。如今第一大街已有了相当的入住率，在该社区内，各种商铺正在侍候着自己的生意，知名餐饮品牌“阿五美食”也已经开门纳客。

“中央特区三期即将开盘，而写字楼项目第一国际正在销售，眼下重要的是持续稳定地把项目做好，为以后发展积蓄力量。”谈起顺驰在郑州的发展，牛晓龙说，“中央特区紧邻客属文化中心，该中心以后会是旅游资源，带来的是旅游文化，受文化浸染的生活是充满韵味的。”

怎样的发展之道使顺驰始终走在行业的前面？

“使命般的激情，信任并尊重每一个人，永不满足的挑战精神，鼓励创新、主动变革，创造奇迹的团队精神，共同发展，分享成功。”牛晓龙说，顺驰的核心价值观使来自不同背景的员工、领导和处于不断变化的团队在一个共同的目标下，始终满怀激情地朝下一个方向努力。

如同对顺驰发展充满信心一样，新区的发展，牛晓龙依旧信心十足：“在中国的中部，新区CBD具备唯一性和稀缺性，其桥头堡地位，决定了它的带动作用。”

现场就是市场 郑东出品之裕兴

“怎样才能拥有市场？深入了解城市发展，摒弃不该有的行业暴力，真正为社会的需求服务，才能占据市场，真正得到市场的认可。”

——河南裕兴置业副总经理 裴松波

“对于‘开盘就没房卖’的情况的确是我始料不及的。”采访一开始，裴松波就把话题引入了去年底郑东新区盛世年华开盘所创造的销售奇迹上。在他看来，盛世年华的热销首先要归功于公司“封顶再开盘”的独有开发模式。用裴松波自己的话说就是：“有现场才会有市场。”

对于负责过许多大型楼盘开发的裴松波来说，再华丽的楼盘宣传都不如建筑现场来得实在。“这个现场，就是楼盘的施工现场。‘有现场’就是让产品看得见摸得着，让老百姓真正看到楼盘的施工规模和建筑品质。”

裴松波坦言，“如今的老百姓买房越来越理性，他们已经不会再仅仅看过几张宣传页，或是听几句售楼员的吹捧就急急的把钱交给开发商。他们要看的就是施工现场，这样才会显示出项目真正的建筑品质。”

一切都在裴松波的意料之中，也在意料之外。公司从拿到预售证正式销售开始，一期推出的534套商品房竟在短短几天内销售一空。

作为创造郑东新区楼盘销售奇迹的人，裴松波对于新区商业的发展有着自己的看法，“有人气才有商业。没有哪个地方的商业愿意到没有人流的地方发展。郑东新区商业的发展首先要‘先声夺人’。”所以在裴松波看来，除了城市经济的快速发展和郑东新区譬如交通、医疗、教育、通讯等各种配套的尽快完善外，如何让更多的人到新区来买房和居住，是至关重要的问题。

“郑东新区是一个充满活力与激情的地方。这里独特的地域价值和投资者敢于领先、富于冒险色彩的投资理念，将会赢得大量拥有高知识含量的年轻人的青睐，并很快融入进来，参与到郑东新区的建设与发展之中。”在裴松波眼中，新区代表着朝气与活力。

作品主义者 郑东出品之中义

“品质就是一面镜子，不但到哪里都可以发光，同时也会折射出公司的精髓。”

——郑州中义置业有限公司总经理助理 徐雷

“2004年来到郑东新区时，这里什么都没有。”郑州中义置业有限公司营销部经理徐雷说。如今这块地上矗立着的阿卡迪亚已被称为郑州的“品质人居新标杆”。

新区建设之初，相关负责人到浙江招商，首次与中义公司接洽。“感受到郑州市政府希望把郑东新区建设成中部亮点的迫切愿望，并了解到郑州人口、经济等方面的发展机遇，我们最终决定在新区拿地建房。”徐雷说，“在2004年来新区之前，在上海曾与别人合作开发过房地产项目，而郑州的阿卡迪亚是中义第一次独立开发的项目。”

中义集团是浙江一家集生产、商贸、房地产、教育、投资于一体大型企业集团。多年艰辛创业，使公司具备了规范、科学的管理体系。“我不需要别人安排，我知道自己该要做什么。”徐雷告诉记者，中义员工在逐渐磨合中大都具备这样的工作态度。

权利和责任分开，使公司上下运行流畅。也正由于管理得当，中义才得以全身心追求建筑品质。业内人士习惯说“阿卡迪亚是郑州的品质人居新标杆”，而中义人习惯说“现场就是力量。”

“一期建筑外立面出来后，本身很犹豫的购房者亲自来小区现场参观后，即当场定房。这就是‘现场的力量’。一期交房时，景观已经完全做好，跟现在看到的一样，而这是很多开发项目所不具备的。”徐雷表示。

“郑州市政府已经两次组织同行到阿卡迪亚社区观摩，而以前都是到外地去。”徐雷的话语流露出自豪。现在该项目已经全部开发完毕，所剩房源已为数不多。

对于目前新区建筑已成规模，人气却备受质疑的现状，徐雷表示，对于新区的发展仍旧充满信心。他认为，任何事物的发展都需要一个过程，中博会的召开以及大郑州的发展会吸引一些大型商业进入，规模企业进入新区，其强大的辐射作用就决定着新区的未来。



总统筹：李志强
总策划：陈森浩
统筹执行：唐德罕 魏东 王玮 丁楠
贾鹏斌 张露露 张辉 付晓
栗晓 杨勇
策划执行：梁冰 熊维维 卢林 王亚萍
樊无敌 马晓鹏 李子 陈燕
袁瑞清

