

2007 中原地产
年度人物巡展(部分)

影响中原地产的磁场

2007年,他们是中原房地产行业的“磁场”,他们通过有形的产品、无形的品牌,吸引了众多消费者奔走相告,向“磁场”中心靠拢;同时,他们以房地产为载体,发挥超强“磁性”,给予了郑州全新光彩,更巨大的城市吸引力。

他们,影响了2007年中原房地产行业的思想、行为,及方向。

晚报记者 陈燕

景



李燕
不卖房子卖生活



林亿
用建筑改变生活



田太广
踏实的耕耘生活

李燕

臻品报国 感恩河南

“东城渐觉风光好, 毅皱波纹迎客棹。”2007年,5年而成的郑东新区风光满载,备受瞩目。政府旗帜指处,诸多本地大企、外来大腕……纵马东区,在这个繁华舞台一较高下。而枫华(郑州)置业有限公司董事长李燕,无疑是其中的佼佼者。

追求细节,打造完美

作为怀抱对故土浓厚情感的海外赤子,加拿大华人协会副会长、枫华置业有限公司总裁李燕有着20年的房地产阅历。

在业界,李燕对产品细节的挑剔广为人知。在温哥华山庄项目开工之前,她就与管理团队约法

“两章”:第一,项目的速度不能放得太快,要用做两个项目的心态来做一个项目;第二,要有真正的作品心态,不受外界的任何影响,不

受市场的影响来完善她,使之成为“绝对温哥华、完美理想家”。李燕特意强调:“我们认真是有原因的,好房子就像高级品牌服装,有些地方你必须手工制作,有的细节你必须苛刻地要求,这样穿起来才不会走形。”

把准高端客户深层需求,枫华(郑州)置业董事长李燕,将报国寻根之作“温哥华山庄”打造成为了2007年最受关注与好评的地产作品。不仅消费者高度关注,连一位行业内知名老总也感慨评论:“如果买房子,我一定会选温哥华山庄,因为它是有目共睹,丝毫不掺水分的好项目!”

至诚客户,令人感动

温哥华山庄项目自认筹之日,即开始全城热销。而最令李燕欣喜的,是客户的高素质。“这么多天来,我深深感受到:温哥华山庄的业主是最值得我珍惜的宝贵财富。开盘那天,他们准时到场,有序离开,有着不俗的绅士、淑女风度,这让

我对把温哥华山庄打造成为一个国际化高尚社区更有信心了。”

而创作者深潜于作品的品质也同样得到了客户的认可与赞赏。某次,一电视台在温哥华山庄项目售楼中心现场临时采访了一位正在看房的女士。该女士谈到自己对项目的感受、评价,其言语、激情,令在场的工作人员吃惊不小:“对项目的种种优势,她竟然比我们发现、了解得还要多,还要细致!她对温哥华山庄的感情怎么会这么深呢?”电视台的工作人员也连连赞叹:没想到,温哥华山庄的客户这么“铁杆”!

怀着一腔寻根报国的热忱来到河南,现在,这种火热亦得到了真心回馈。李燕告诉记者,12月24日,郑州下了第一场雪。早上7点多钟,她就收到了一位温哥华山庄业主发来的祝福短信,“这是我在2007年平安夜收到的第一个祝福,真的很感动、很幸福!”

林亿

气定神闲 谋局中原

“壮岁旌旗拥万夫,锦檐突骑渡江初。”翻开2007年的中原地产名人录,可谓“星光灿烂”,而河南升龙置业有限公司董事长林亿的名字,则闪烁着金色的光芒,这金色,来源于他自身的气度,来源于升龙旗下曼哈顿广场项目的气势,也来自于一座城市对他嘉奖的目光。

雄厚实力,谋局中原

项目虽万丈光芒,身为领军者的董事长林亿却始终潜心做事,低调内敛。建筑专业科班出身的他,有过建筑设计、出口贸易、工程管理等多个行业的丰厚经验。同时,他还是一位资深的地产操盘手,早在2005年,就被权威机构评为“中国房地产大盘项目推动力人物”。

了解曼哈顿广场的房地产人士都知道:项目建设以每周一层的惊人速度推进。开发商在资本、经验等方面的雄厚实力令人讶异。而这背后,是林亿的不懈努力。

“建筑改变生活”。这是被林亿奉为座右铭的开发理念。据了解,高级工程师出身的林亿,对工程建设的各个环节都非常内行,对建筑品质的要求也格外严格。曼哈顿广场的工人们都知道:如果林亿在郑州,那么他每天必定会到工地巡视5至6次;如果林亿不在郑州,那么他从外地回来,下了飞机的第一件事就是到工地转转、看看。

改写坐标,比肩纽约

凭借多领域的实战经验,2007年,林亿以40亿元为支点,强力撬动郑州东区地产。

对于曼哈顿广场项目,林亿可谓是付出了十二分的心力。他说:“作为金东门户区域的城中村改造项目,我们一定要把曼哈顿广场项目做成精品。中天地产在福建有很高的知名度,但在中西部还不知名,我希望曼哈顿广场是福建中天交给中原人民的一张品质名片!”

据了解,曼哈顿广场规划方案讨论期间,公司最忙碌的就是林亿。据升龙置业的一位员工讲“老板可谓是尽心竭力,不辞辛苦,以致上火到牙痛。”

耕耘之后是累累果实。燕庄有幸,不仅成为了省会城中村改造的桥头堡,而且快速稳妥地拆迁安置,40亿元投资的大手笔,让这一片昔日的城中村,转眼成为一座规模超百万平方米的商业、住宅、商务办公综合建筑集群,一个“比肩纽约”的繁华盛地。

实战证明一切。2007年度,林亿气定神闲地向郑州展示了他对城市面貌的推动力、对企业运营的掌控力、对中原地产的影响力,而果敢思维、丰厚实力集于一身的他,无愧于2007年度中原房地产行业所给予的如潮掌声。

田太广

积水成渊 蛟龙生焉

身为河南新田置业有限公司董事长,田太广的身份是多重而多层的:一个热爱教育的慈善家,一个老村长,一位模范共产党员,一个有远见的房地产操盘手。不过,人们无论怎么评说,对田太广都是竖起大拇指的。

脚踏实地,热心教育

在田太广的办公室,有一幅以荀子《劝学》为内容的书法:“积土成山,风雨兴焉;积水成渊,蛟龙生焉;积善成德,而神明自得,圣心备焉。”军人出身的田太广,外表看起来严肃得像位校长,消瘦的脸庞、深邃的眼神,无不透着威严。

然而谈到“劝学”那幅字,谈到教育,田太广顿时就来了精神。他说,教育是根本,一个文化底蕴不深的国家是这样,企业有什么样的文化高度就有什么样的发展高度。

热心教育的同时,田太广自己也不忘时时充电,尽管工作繁忙,他还是坚持在郑州大学进修了两年的MBA课程。这样的勤奋,可能源自他对人生独特的理解,“五十知天命。人的生命是上天赐予的,但生命的过程每个人都不一样。我所要做的,是坚持不懈、坚忍不拔,做事精益求精。”

投身地产,雕琢“国贸”

从1997年到现在,田太广始终投身于中原房地产行业。作为新田置业的“领耕者”,10年来,田太广脚踏实地、“只问耕耘”,他认为:“迅速膨胀对企业来讲并不是好事,一步步务实前进才能成功。”

在业内,很多人非常推崇田太广犀利的市场眼光,以及对未来的准确前瞻。而对于多年的地产历练,田太广曾有这样的总结:做房地产行业,一定要符合城市发展的方向,一定要研究客户将来的需求,一定要差异化竞争,一定要真诚,处处为客户着想。真诚其实也是一种责任,做企业也不能单单为了赚钱,但是当你能照顾各方利益的时候,赚钱也就水到渠成。

前瞻性的眼光决定了前瞻性的作品。今天,驱车经过郑州黄金十字带:花园路与农业路交会处,即可看到新田置业旗下作品——郑州国贸中心正处于最后的冲刺阶段。一座集休闲、时尚于一体的高档综合性商业区域很快将横空出世。

对于2008年,田太广说:我个人的目标是满怀激情地、稳健地迎接新的开发高峰,不断挑战自我,保持工作有激情、生活好心情。

2007
中原地产
发展年会

盛典特辑