

郑州限价商品房试点拟在6月启动

房价为同地段、同户型、同期商品房的80%，在郑居住5年以上的无房市民可购买

□晚报记者 胡审兵

本报讯 2007年全市商品房销售均价为每平方米3927元，在周边省会城市中居第七位。商品房投放量增长幅度居第一位。23日召开的全市房地产工作会议传出消息，我市计划在6月启动限价商品房建设试点，房价为同地段、同户型、同期商品房的80%，对在郑居住5年以上、无房、收入符合条件的市民销售。

今年6月限价商品房建设试点将启动
市房管局局长王广国在会议上透露，目前本市正在制定限价商品房销售管理办法，计划在今年6月份启动试点，将按照“限房价、竞

地价”的方式进行，其价格为同期、同地段、同类型商品住房平均价格的80%。在郑州居住5年以上无房的市民，同时收入符合相关条件可以购买。

今年至少可建经济房2.5万套
王广国说，2008年经济适用房新开工150万平方米，竣工100万平方米。按照经济适用房套型建筑面积在60平方米以内测算，2008年全市至少可建经济适用房2.5万套。

市、区首次联动建设经济房
为保障完成经济房建设计划，当天各县(市)、区负责人向市政府递交了2008年住房保障和物业管理目标责任书。“这在郑州市是首次，在全国也不多见。”王广国说。

——相关链接——

对比周边省会，郑州2007年楼市行情

商品房投放增幅周边省会居第一

2007年我市全年批准商品房预售面积1123.96万平方米，同比增长43.45%，与周边10个省会城市比较，商品房投放量增长幅度居第一位。

商品房价格周边省会居第七

2007年全市商品房销售均价为每平方米3927元，在周边省会城市中居第七位，二手房交易均价为每平方米2524元，在周边省会城市中居第八位。

经济房新开工面积周边省会居第三

2007年本市经济适用住房新开工面积109.33万平方米，竣工面积76.08万平方米，同比分别增长22%和12%。新开工面积在周边10个省会城市中居第三位。

郑州火车站加开春运新临客

□晚报记者 王菁

本报讯 为满足广大旅客需求，郑州站近日再次加开部分临时旅客列车。

具体为：2月22、24、25、27日，郑州—三门峡4759次，9:01开；

2月22~25日，郑州—上海L926次，23:57开；

2月25、27、29日，3月2日，郑州—太原L696次，8:55开；

2月27日，郑州—乌鲁木齐L29次，4:26开；

2月27日，3月2日，郑州—北京西L30次，20:55开；

3月3日，汉口—北京西L724次，19:11到，19:20开；

3月3日，汉口—北京西L804次，17:24到，17:39开；

3月4、5日，蕲春—北京西L952次，13:01到，13:12开；

3月4日，十堰—北京西L400次，9:57到，10:07开；

3月3、4日，宜昌—北京西L10次，13:05到，13:20开；

3月3~5日，信阳—北京西L602次，13:19到，13:28开；

3月3日，驻马店—北京西L418次，12:44到，12:52开；

3月3~5日，信阳—北京西L254次，12:27到，12:38开；

2月27、29日，3月1~2日，郑州—日照2150次恢复开行。

以下列车停运：2月26~27日，郑州—上海D184次；2月25日~3月3日，北京西—汉口L723次；2月29日，汉口—北京西L804次；2月26日~3月3日，北京西—汉口L803次；2月26、27、29日，3月4日，北京西—麻城L951次；2月29日~3月3日，北京西—襄樊L9次；3月1日，北京西—汉口L601次；2月29日~3月3日，北京西—汉口L417次；3月3日，北京西—信阳L253次。

郑州今年将建大型旅游商品购物广场

□晚报记者 胡审兵

本报讯 在23日召开的全省旅游工作会议上，省旅游局负责人指出，2008年我省力争全年接待海内外旅游者1.9亿人次，实现旅游总收入1500亿元，同比增长15%。

在郑建设大型旅游商品购物广场

今年，我省将继续推进旅游产品由观光型向休闲度假型转变，旅游客源市场由低端向高端转变，旅游服务由粗放型向精细型转变，旅游经济由单一“门票型”向“产业经济”型转变。为此，我省将着力组织好中国国内旅游交易会、世界旅游城市市长论坛、国际旅游小姐冠军总决赛及河南巡游三大活动。

同时，我省将通过吸纳社会资本，努力促成在郑州建设一个大型旅游商品购物广场。

培育云台山等旅游企业上市

今年，我省将力争引导、催生50家A级景区和50家星级酒店成功改制，并引进国内先进的管理经验和模式，不断壮大旅游企业规模。此外，还将创新旅游企业经营机制，探索旅行社混业经营、旅游饭店连锁经营、旅游交通企

业联合经营和旅游景区集团化经营；引导鼓励组建一批跨行业、跨地区、跨所有制的大型旅游集团，以相互参股、产权转换、资本运营、设置分支机构等形式，实现以资本品牌为纽带的联网经营。特别要积极培育云台山等大型旅游企业上市，使其成为河南旅游企业“航空母舰”；积极引导国外和民间资本参与河南旅游业的开发建设，全年旅游招商引资力争突破20亿元。

打造中原城市群旅游共同体

利用中原城市群城际公交陆续开通的机遇，我省将编制完成《中原城市群旅游发展规划》，打造中原城市群无障碍旅游绿色通道。同时加快南水北调工程沿线、黄河标准化堤防两岸、郑开大道两侧景观带建设，力争年内取得实质性进展；培育乡村旅游、工业旅游、生态旅游、休学旅游、探险旅游等多元化旅游产品，支持、引导自驾游俱乐部、户外野营、旅游电子超市等新兴旅游业态的发展。此外，我省还将尽快组织编写《大别山区域旅游规划》，举办“大别山红色旅游发展论坛”、“红色旅游产品展”等活动，力争把大别山旅游列入国家“十一五”旅游发展规划。



1元以下白象方便面今年退市

新代言人选中女登山家吉吉，白象大骨面今年登珠峰

2月23日，北京国际会议中心，河南白象食品集团与西藏登山队签约：中国最杰出的女登山家、曾经两次成功登顶珠峰的吉吉女士(左一)为其新产品“白象8848大骨皇”代言。

白象食品集团董事长姚忠良受邀担任西藏登山队名誉队长，成为首位登山队名誉队长的中国企业界人士。

新闻发布会上，姚忠良预言2008年方便面价格会相对平稳。他宣布，白象产品将从三四级市场向一二级市场转移，此前推出的大骨面和最近推出的大骨皇均走中高端路线。1元以下白象方便面今年全面退市。

晚报记者 程国平 文/图

喝彩奥运，中行与您共赢
——奥运门票倒计时

中国银行奥运门票抽奖活动系列之五

中国银行中银理财 与您共圆百年奥运梦想

中国银行是一家有着近百年悠久历史的国际化大银行，不仅拥有遍布全球的机构网络，而且享有连续十五年入选世界500强企业的卓著声誉。长期以来，中国银行秉承顾客至上的宗旨，不断完善服务，创新产品，为中国银行的客户提供优质高效的服务以及丰富的金融产品。中国银行凭借多年在外汇业务和集团多元化经营的优势，拥有银行、投行、保险三大领域的专业人才队伍，在外汇及投资产品研发能力以及经营理念和产品创新方面一直走在国内同业的前列。

“中银理财”是中国银行面向个人中、高端客户提供全面金融服务的财富管理品牌。中银理财运用客户关系管理、资金管理、投资组合管理等综合管理、金融知识、专业技术及专业信息资源，专为贵宾客户打造个性化、专业化的高品质金融服务。中国银行依托遍布全球的海内外服务网络、资深的财富管理专家、多元化的投资理财产品，由理财专家为客户提供专业服务，全方位满足客户的金融理财需求，实现个人财富安全、增值的目标。

中国银行自1996年在成立了国内第一家理财中心，至今理财中心已遍布全国。理财中心按照国际标准设计，采用风格统一的装修标准，为资产超过50万元的贵宾客户提供了舒适优雅，彰显尊贵的专属理财空间，确保客户财富私密。理财中心内实行标准化服务流程，为每一位贵宾客户配备专职的具有国际和国内金融理财师资格的理财客户经理，实行一对一的服务，为贵宾客户分析市场信息，量身定制财富管理方案，精心设计丰富多样的理财投资产品，提供账

户管理、各项代理业务、本外币汇兑、债券、人民币理财、外币理财、基金、保险、信托、代客境外理财(QDII)、打新股理财产品、外汇实盘买卖、纸黄金买卖、证券市场第三方存管、证券市场咨询及个人住房贷款、汽车贷款、信用贷款、抵押押循环额度贷款等全面的个人金融服务，更为贵宾客户提供各项手续费优惠减免服务、机场贵宾服务、理财讲座、商旅服务、音乐会等各类鉴赏活动、体检服务、子女教育及夏令营服务、商户会员服务、旅游、联谊等多项增值服务，为客户提供全面、广泛、深层次的贵宾服务，让贵宾客户尽享便利、从容、尊贵。

2004年7月14日，中国银行成功与北京奥组委牵手，成为北京2008年奥运会的惟一银行合作伙伴，中国银行中银理财，独家向中国银行中银理财贵宾客户先后推出了全国限量发行的奥运金、奥运银、奥运火炬纪念章等多种奥运纪念品，2007年，中国银行推出了奥运门票促销活动，只要客户在2007年10月30日至2008年1月30日抽奖日前资产达到50万元并申请成为中国银行中银理财贵宾客户，将获得奥运门票抽奖机会，有机会通过抽奖获得奥运门票，圆自己的奥运梦。

在未来，中国银行将充分利用奥运平台，为贵宾客户提供更为多样的奥运特色产品，为客户创造价值。

期盼奥运，中行与您携手！
迎接奥运，中行与您同行！
喝彩奥运，中行与您共赢！
百年奥运，百年中行，中银理财与您共创财富！