



初见程刚岭,感觉与传说中的不同。

推开河南明天置业有限公司董事长办公室的门,程刚岭正在看《南方周末》有关抗震救灾的报道。见记者进来,即起身握手,待大家坐下来后有将近20秒钟的沉默——他就静静地坐在那里,目光柔和,两眼不时地向窗外眺望。“我不喜欢面对陌生人,很少接受采访”,说这话时,很难把略显腼腆、英俊的他与一家发展迅速的公司老总相提并论。 晚报记者 樊无敌 李国朝

程刚岭： 盖老百姓买得起的房子

“在地产界从业10余年,算得上是一名地产老兵了”

“建筑是一本打开的书,从中我们可以看到他的抱负”,程刚岭把柏拉图这句话作为他的开场白。他说,我是做建筑出身的,从1998年起担任东风建设集团第三分公司的项目经理,开始介入地产,至今在地产界从业10余年,也算得上是一名地产老兵了。

2000年,河南明天置业有限公司成立,接着我们成功开发了中华园小区、明天公寓住宅楼等项目。程刚岭介绍说,进入2004年后,我们公司进入一个高速发展阶段,先后成功开发了蓝堡、水晶之恋、非常男女,这三个被业界誉为中原房地产界“浪漫三部曲”的名盘项目得到了广大消费者的认可,取得了非常好的销售业绩。

在和程刚岭的谈话中,记者感受到,这个看上去非常腼腆的男人,之所以能够把企业做得日益强大,是因为他的心里始终装着他的团队。作为公司的掌舵人,凡提及公司时,他总用“我们”,而不是“我”,一个人称的变化,显示的不仅仅是一个汉字的增减,更是表达了一个人对团队建设重要性的战略把握和对员工的态度。这种理解的对与错,记者不便“考问”,但很显然,一个时刻想着团队的人,必定是一个有系统思考习惯的人,而他的员工也必然会因为老板对自己的尊重,而更加努力的工作。

“即使爬到了最高峰,一次也只能脚踏实地迈一步”

认识程刚岭的人都说他是一个非常简单的人。对自己简单,很少注重生活享受;对事简单,只重视最终的结果,不在意过程会怎么样;对人简单,选拔人才唯才是举,不看出身。

在明天公司流传着这样一个故事:在建设明天花园时,公共区域需要大理石铺地面。根据程刚岭的要求,公司派出采购人员到福建选材。不料采购人员选购的大理石运抵郑州时,程刚岭去亲自验货。他发现公司人员选购的大理石并不是自己要求的那种石材,虽然从外表上很难看出有什么区别,但是,干建筑出身的他以专家的眼光替将来的业主把关,要求把那

批大理石全部退回。随后,程刚岭亲赴福建,经过精心挑选,终于购回了质量上乘的大理石。

程刚岭为人低调,做事务实。他常说的一句话是:“即使爬到了最高峰,一次也只能脚踏实地迈一步。”他正是靠着一步一个脚印、踏踏实实地工作,从建筑公司的一名普通员工干起,最终创立了自己的房地产开发公司。当初拿到明天花园这个地块时,对项目进行调研的专家认为,这个地块地理位置优越,直线300米的距离就是绿荫广场,交通便利、配套齐全,又不临交通主干道,建议在环线以内土地稀缺的状况下,在100亩土地上建造一个高档楼盘,另外该地

块本身就具备了高档项目的素质;方正有型,好做规划,且周围有多个高档楼盘,如果也做成豪宅和别墅,能形成区域热点。

但是,程刚岭一口否决了专家的提议,理由非常简单。他问道:“老百姓有多少人能买得起豪宅、别墅?我们要盖老百姓买得起、住着舒服的房子。”但是,程刚岭要求,价格要平民化,房子不能平民化,要高起点规划、高水平设计、高质量施工、高标准管理,一样都不能低。“价位低不等于档次低,要让业主住着舒适。”于是,就有了现在的明天花园,虽然看起来不像其他高档项目那样雍容华贵,但很舒适、清静,碧草如茵、小桥流水……

“我和我的团队还很年轻,但我们一直在努力”

“作为一家房地产公司的老总,我和我的团队还很年轻,但我们一直在努力。”程刚岭说,明天置业在郑州房地产开发行业还相当年轻,但一直在房地产行业寻找一个适合自己企业发展的支撑点和切入点,利用这个支点去撬动市场。

随着开发经验越来越丰富,资金越来越雄厚,明天置业通过收购兼并,取得了文化路66

号院“河南四建公司”、南丰街7号“郑州致和制药有限公司”、郑上路“郑州溢达生物工程有限公司”、“小铺城中村改造”等土地作为储备;2003年,经充分的市场调研,该公司董事会研究决定,一次性购买文化路、东风路科技市场6亩土地,计划建设高层“明天科技大厦”,围绕河南最大的科技市场,做足做好商务、商住文章。

难怪圈内对他有着那么高的评价,在采访中记者发现,程刚岭是一个既能抬头看路,又能低头拉车的人,是一个特别善于换位思考,特别爱钻研,特别重情谊的人……

对于一个32岁的青年来说,所有的评价都是过去时,他的最大筹码应该是永无止步的雄心和冲天的梦想,再加上一点点时间。


明天置业 | **明天花园三期—升级版非常男女**



如何更好的为购房者省钱?

超值大礼+额外优惠+大奖=最高节省26000元

格调、感性是我们的专属,理性又岂非我们的优秀品质?非常男女三重大礼,超过20000块的大礼包,我们怎能放过?更何况,身处大北区生活中心,交通、教育、购物等配套近在咫尺,无形中的节省又岂能会少?

精致空间·小户型专家
EXQUISITE SPACE—HOUSEHOLD EXPERTS

三重大礼 将省钱进行到底!

1. 付5000元抵10000-15000元;
2. 凭证件(教师证、律师证、公务员等均可)可额外优惠1000元;
3. 44m²户型即买即抽奖,1000-5000元大礼现场赠送,永元落空。

非常男女 Her He She You People

索凌路销售热线:63753999/63520888 丰庆路销售热线:63520666/777

开发商:河南明天置业有限公司 • 项目地址:东风路与中环路向北100米路西;丰庆路与连厂路交汇东300米路北 • 售楼部:郑州中环路100米路西 • 售楼部:丰庆路中段 • 售楼部:丰庆路中段

售楼部地址:索凌路中环路向北100米路西(29、33、17、22、8、215、601、732路公交车);丰庆路售楼部:丰庆路与连厂路交汇处北500米路东(2、17、61、41、72、K603路公交车);