



# 这一刻，大爱无疆

这一刻，再多的眼泪不能释放我们对灾难的悲痛，

这一刻，再多的言语不能表达我们对灾区群众的同情，

这一刻，再多的伤感不能冲淡我们对汶川的哀思，

这一刻，再多的情绪不能蔓延我们对亲人的敬福。

这一刻，我们能做的是什么，还有什么？唯有爱心。

地震的8个日日夜夜，一直牵挂着全国人民的心，也牵挂着中原开发商的心。他们当中有人面对感人至深的救灾画面泪流满面，深深地对着电视鞠了一躬；有人号召身边的朋友和企业，一起携手进行爱心的捐助和传递；更有人意

欲亲赴灾区一线，直接把灾区急需的帐篷和食品运送到那里……当然，还有很多我们没有能够记录下来画面，同时，也难以记录下来。因为他们很多人更愿意默默地把自己的爱心和善举传递。

今天，当开发商不在沉默，今天，当房地产变的有血有肉，我们能够做的除了记录，就是把这种爱心发扬与传递。

截至21日下午，郑州已经有超过百余家企业向灾区伸出援手：鑫苑（中国）和建投鑫苑，不但连续两次捐款210余万，还派出救援小分队深入一线灾区，进行支援；建业则举行足球赈灾义赛，把筹得款项60余万捐给灾区；啟福置业在哀悼日当天，集中所有员工面向西南，深切哀悼，同时再次计划捐款100万元去建设

爱心小学；而思达置业的全体职员更是积极地自发捐款、献血……

同时，郑州您好置业有限公司总裁曹天在看到温总理亲赴灾区一线，和所有救灾官兵以及那里的灾民一起抗灾在第一线的镜头时，写下这样的动人的诗篇：

保重总理/总理保重/你的身影让中国温暖/你的眼泪让山川动容/风风雨雨/春夏秋冬/你的心和我们一起跳动/保重总理/总理保重/十三亿都是你的姐妹弟兄/保重总理/总理保重/大地将铭刻你对祖国的忠诚/我听到了你沙哑的声音/我看到了你的泪光盈盈/辛勤操劳/负重前行/你是家里最劳累的父兄/保重总理/总理保重/十三亿都是你的姐妹弟兄/保重总理/总理保重/大地将铭刻你对祖国的忠诚

为灾区捐款的企业还有很多，并且他们的捐助活动还在继续，我们没有办法把这些企业一一列给大家，但希望他们的善举能够感召更多的企业和人，为灾区的重建工作，献上自己的爱心——

鑫苑（中国）、建投鑫苑

天明集团

建业集团

啟福置业

信和置业

思达集团

正弘集团

.....

捐款 236.5 万元

捐款 206 万元

捐款 162 万元

捐款 127 万元

捐款 123 万元

捐款 115 万元

捐款 100 万元

第一地产编辑部集体采写  
(以下人物排名不分主次)

## 宋福林： 让泪水浇灌希望

自汶川地震发生之日起，鑫苑（中国）置业有限公司董事长张勇和郑州建投鑫苑置业有限公司董事长秦广远对灾情都非常关注，明确要求公司要积极行动，为灾区奉献爱心。地震第二天，公司就通过各种渠道捐款28.8万元；5月16日和18日，鑫苑（中国）公司还派送一支救援分队，两次深入灾区一线，将承载着鑫苑人爱心的价值7.7万元的医疗、食品、日常用品分别送到了当地红十字组织和汶川漩口镇。

随着救援工作的深入开展和新闻报道，我们了解到灾情的严重性远远超乎想象。看到地震后孩子们哭泣而无助的眼神，看到川府之国瞬间变为一片废墟，很多人都忍不住哭了。然而，死者逝去，生者还要生活。灾难过后，更重要的是重建家园。因此，公司董事会决定再次以两家公司的名义向灾区捐款200万元，拟建一所“鑫苑希望小学”，希望借此使灾区的一些孩子能够尽早重返校园。至此，鑫苑向灾区捐款达236.5万元人民币。截至21日，鑫苑（中国）下属各分子公司还在继续以各种形式捐款捐物。

我们相信，经过灾难洗礼的孩子更能懂得生命的意义和爱的内涵，就像浴火的凤凰，定能展翅高飞、早成栋梁。



建业集团执行总裁 阮闽

河南鑫苑置业有限公司  
郑州建投鑫苑置业有限公司  
总经理 宋福林

天明集团董事长 姜明

# “全城置业”为您省钱几许

郑州晚报2008年免费看房直通车上周六开通

由于天空刚刚下了一场雨，闷热多日的绿城在5月17日清晨显得格外凉爽。

这天，本报购房俱乐部开通了今年的首次看房直通车。“这是从去年10月楼市进入观望期，购房者和开发商博弈半年之后首次开通的看房车。”购房俱乐部的负责人介绍说，随着楼市逐渐回暖，一部分有实际住房需求的人开始考虑购房，而这次开通直通车的目的就是通过郑州晚报架起购房者和开发商之间互相信任的桥梁。

晚报记者 樊无敌 文/图

## 消费者：购房俱乐部是我们的好帮手

市民李固今天起得特别早，他是第一个来到省人民会堂广场的。“在报纸上看到要组织看房直通车的消息，我立即就报名参加了购房俱乐部。”李固高兴地说，“现在再不买房子，就影响年底结婚了。但由于不够专业，一直想有个帮手帮助看房，而这次跟着郑州晚报组织的直通车看房，除了能享受到一定的优惠外，感到特别放心。”

其实，有这样想法的不止李固一个人。家住鑫苑景园项目地仅仅50米的李佩霞是本次看房直通车年龄最大的成员，已经88岁高龄的她一大早就到邻居陪同下来到省会堂前乘坐看房车。在鑫苑景园和鑫苑国际城市花园售楼部，她认真听取销售人员讲解各种户型，通过比较，她最后看中了鑫苑景园幼儿园后面

一栋楼的一层。“我现在住四楼，上下楼一点问题都没有，但再过几年肯定就不行了，所以我挑选房子的标准就是便利。”李佩霞老人是一名退休教师，儿子是中国传媒大学的博士生导师，两个女儿也都在大学当老师，她介绍说：“我要先挑选出满意的房子，然后开‘家长会’讨论。孩子们平常都很忙，没有时间陪我看房，而我又怕选不好，受孩子们的埋怨，恰在此时，我几十年的‘老伙伴’郑州晚报推出了看房车，我想晚报推荐的开发商建造的房子质量应该有保证。”

“我是真怕买到不好的房子，无法给老板交差。我们老板常驻漯河，他的女儿要在郑州安家，但他比较忙，没有时间一家一家亲自考察楼盘，就委托我们夫妻替他选房。看过之后，

我们认为运河上郡社区不错，值得推荐给我们老板。”老梁夫妇是替老板来看房子的，他神秘地对记者说，“对于老板而言，钱不是问题，关键是要买到称心如意的房子。但现在开发商把自己的房子都说得特别好，弄得普通消费者很难辨别出哪个是‘李逵’，哪个是‘李鬼’。现在跟着晚报看房车看房不仅是免车费的，管午饭，最重要的是有晚报做保障，作为俱乐部成员的我就不用担心受到欺诈了。”

“原想楼市如此不景气，首次开通看房车能来20人就不错了，但没想到一下子来了近50人。”看房俱乐部负责人认为，这说明现在市场刚性需求依旧很强，但随着老百姓购房逐渐回归理性，那些企业品牌影响力大，品质好的房子理所当然地受到购房者的青睐。

## 开发商： 这次看房者中有效客户比较多

看房直通车9点整从省人民会堂准时出发，刚驶出大门，一位老人气喘吁吁地向载满乘客的大巴跑过来，她着急地对看房车负责人说：“那是我老伴，让他上车吧。”原来，这位老人家住中亨花园，姓李，她说，老伴以为看房的人不会很多，所以想着晚点来也不迟。但是，由于今天前来买房的人都按时到达，结果她的老伴晚来后就没座位了。“都怪你不积极，让一车人等你！”看一车人因为自己的老伴耽误时间，李阿姨不好意思地埋怨道。

9时20分，看房车到达本次路线的第一站：鑫苑景园。尽管已经做好了准备，但列队迎候的售楼员还是没有想到会来这么多人。“我还以为今天能来十几人就不错了，没想到来了这么多！”鑫苑景园售楼部销售主管林地惊喜地说，“今年已经接待过不少看房车，但都没这次来得人多。”

11点整，看房车准时向琥珀名城进发。在售楼部，俱乐部会员对小区规划、户型设计、交房时间等进行了具体、详细的了解。而看房车到达第5站曼哈顿广场的售楼部时，不少人在被项目的整体规划感到满意时，还兴致勃勃前往样板间参观。

(下转 B03 版)