



## 田波:抓住机遇 乘势而上

身份:绿地集团中原事业部总经理

时光荏苒,日月如梭,绿地集团进入中原大地开发建设已整整5年。伴随着郑东新区“三年出形象、五年成规模”宏伟目标的实现,绿地集团在郑州实现了较快发展,取得了一些成就。

中原事业部是绿地集团在外省市发展的重点事业部之一,按照今后3年的规划,到2012年,绿地集团在中原大地的营业收入将会达到50亿元。

近期,中原大地喜事连连,地铁一号线、综合交通枢纽等一系列重大项目的开工建设、郑汴新区建设总体方案的出台,让我们对未来更加踌躇满志、信心百倍,相信郑东新区

一定会建设成一座集中展现河南新发展、新形象、新成就的现代化新城区。伴随着新区第二个五年目标的实现,我们将抓住机遇、乘势而上、全力以赴,为郑东新区实现跨越式发展目标奉献出我们全部的热情、智慧和汗水。

绿地集团在发展17年的历程中总结了一条非常宝贵的经验——“做政府想做的事、做百姓欢迎的事”。“加快城市建设、推进现代服务业发展、提升城市规模能级、改善居民生活”是绿地集团对整个城市和每个百姓的承诺。

郑东新区正在向“十年建新区”宏伟目标迈进,作为已在郑东新区投资建设5年的绿

地集团,更是要把一座新城的崛起和企业本身肩负的使命、责任紧密结合起来。

郑州晚报是一份历史悠久的报纸,在老百姓中的知名度、公信力是很高的。第一地产团队是一个非常团结、非常有战斗力的团体,不仅有思路、有创意,而且执行力很强。我们在郑州参加的第一个房展会就是郑州晚报主办的郑州住交会,因此自然对郑州晚报有着一份特殊的感情,一直以来保持着广泛而深入的合作与支持。希望郑州晚报能够一如既往地奔跑在行业的前端,引领房地产市场快速、健康发展。

晚报记者 梁冰



## 卢天明:天道酬勤 亲民不止

身份:郑州布瑞克房地产开发有限公司董事长

从布瑞克大厦、华淮小区,再到如今的帝湖,我们已经走过了不少的年头,特别是帝湖花园,从“莱茵东郡”、“米兰城”、“龙吟墅”、“双鱼座”,再到如今的帝湖王府、帝湖后海,公司的产品线在不断变化着,这恰恰见证着我们公司的成长轨迹。这里要特别感谢长期以来支持我们成长与发展的各界朋友与广大客户,正是在大家帮助下,公司才有了今天的实力。

天道酬勤,我相信这期间我付出了很多的努力,但是公司运营的好坏还要靠市场、靠产品来说话。我们常说的亲民概念,其实就是从此而来,把产品打造好、把社区环境设施做到最

优、最好。让大家住在这样一个社区比较和谐比较舒心,这样大家自然而然地就会予以青睐和支持。

就楼市发展而言,上半年郑州市出现了回暖迹象,成交量有所放大。但是从行业本身的发展来讲,郑州与国内的一二线城市相比,无论是产品开发还是运营理念,还存在很大差距,这也说明了还有较大的发展空间。

作为一家具有社会责任感的地产开发企业,下半年我们的主要目标就是为业主打造环境幽美的居住环境、建立和谐的社区氛围,这也是我们一直以来所坚持的发展路线,在目前经济环境下,我们要做重心的不仅是楼

盘的销售,更重要的是根据百姓切实情况,满足市民居住需求,为社会做出应有的贡献。

郑州晚报就像我的老朋友,我觉得这份报纸很实在,具有相当强的社会责任感,敢于为百姓说实话,不媚俗,坚持正确的舆论导向。“关注普通大众,打造亲民房产”是帝湖一直以来所倡导的宗旨,在这方面,第一地产与我的观念不谋而合,“帮买房子的人买房子,帮卖房子的人卖房子”,关注民生、服务百姓,我想这是开发商与第一地产的朋友们共同的目标,希望以后第一地产能够继续走亲民路线,取得更好的成绩。

晚报记者 王亚平



## 黄斌:提升品质 做好服务

身份:河南省湖北商会会长、枫华(郑州)置业有限公司董事

我最想说对新闻媒体说的是,“众志成城”这四个字,三人为众,一件事情的成功,城市的运营、企业的兴旺、媒体的崛起,均需要更多人的智慧和力量。前几日,《郑汴新区建设总体方案》印发,将通过5~10年的时间,把郑汴新区建设成为全省乃至中西部地区服务的区域服务中心,这会让更多人看好河南未来的50年。

去年,整个全国房地产市场都出现了恐慌情绪,今年上半年却出现了“小阳春”现象,一些人认为,今年的6、7、8月会出现市场低潮,房价会降。我个人的观点是,房子不涨价就是降价,一个物品是有财务成本的,今天卖出去

一元钱,放到明天就相当于9毛钱;如果房价今年是1000元,明年就要降到900元,凭什么呀?另外,当前我们和国际接轨,整个国力在强大,社会在进步,经济在强大,房地产也要稳步健康发展。

不过,国际金融形势依然严峻,整体经济还未走出危机,一些投资者对通胀预期特别敏感,对于当前房地产市场形势,我还是持谨慎乐观态度。

在市场短时间休整整体休眠期,我们采取的是提高产品品质、不断完善自我、做好增值服务的措施。这是“以守为攻”与“以攻为守”的

策略转换。

自去年下半年以来,我们对温哥华山庄项目品质进行了进一步提升,比如,把双层玻璃换成lowe玻璃,仅此一项,每平方米就多了70~80元的成本,我们把楼帽进门的大厅也装修更加精美,园林景观建造投入更大等。当然,我们会把提升品质、增值服务永久延续下去。

今年以来,我个人看了很多项目,有省内的也有省外的,应该说与时俱进也是时代的需求,每一个企业和个人的成长,都离不开大的环境,我们还得感谢这个时代,让日子越来越好。

晚报记者 王亚平



## 徐益明:祝福晚报 基业常青

身份:信和(郑州)置业有限公司总经理

从上半年市场的种种迹象表明,房地产行业的确有回暖的趋势,但是我们必须要清醒地认识到,郑州房地产市场的商品房空置率仍然很高,市场总体形势依然是供大于求。这种情况下,房地产行业要想健康发展,我们还是在产品品质上下工夫,以高品质的产品打动消费者。

目前,信和(郑州)置业有限公司的运营状况一切正常,基本达到了公司的预定目标。这其中的原因是我们在房地产市场竞争日益加剧的情况下,埋头苦练内功,不断提升产品品质,优化社区居住环境,完善社

区生活配套,对产品的售后服务精益求精,从而赢得了消费者的青睐和信任。这从我们的成交量中,由老业主推荐的占到60%以上就可以看出。

希望今年下半年,郑州楼市能继续保持上半年的良好势头,信和置业会继续坚持超前、求精的企业理念,不断提高产品质量、完善各种社区配套和物业服务,为普罗旺世的业主提供最幽美的居住环境和最贴心的生活服务。

60年弹指一挥间,郑州晚报用“专业、及时、公正”赢得了广大市民的追随,如今,郑州

晚报已繁衍成一片绿荫,正以强势主流媒体的姿态屹立于中原媒体之林。

而其旗下的《第一地产》栏目,则更是为读者提供了一个获取信息的平台,同时,《第一地产》立足房地产行业,做到了专业化、客观化和综合化,保持了独特的视角。我希望《第一地产》能成为集市场、开发商、消费者为一体的专业房地产栏目,成为架起我们与消费者良好沟通的桥梁,在这里祝福你们栏目越办越好,祝福郑州晚报基业常青。

晚报记者 王磊

