

李小伟 河南瀚海置业有限公司 总经理

持续创新 向高端、综合型项目发力

近年来,瀚海置业可谓风头出尽,作为郑州房地产业的新锐企业,完善整合了思念食品、杜康酒业、黄河大观三家上市企业的优势资源,立志成为中原特别地产创始者,公司秉承“艺术、价值、创新”的企业理念,坚持以“产品品质为核心,客户价值为导向”,产品风格各异、外观独特、力求完美,立志打造高附加值、丰厚文化底蕴的品质地产。

郑州晚报记者 王磊



寄语:

祝愿《郑州晚报》越办越精彩,成为1亿河南人的必备精神大餐!

产品品质为核心 客户价值为导向

随着中原经济区、郑州航空港区先后上升为国家战略,包括房地产在内的许多行业都迎来了巨大的发展契机。在新一轮城市建设中,新锐房企——瀚海置业又有哪些独到的见解呢?

在李小伟的字典里,中原经济区大势初启,造城运动烽火燎原,瀚海置业将坚持做“城市精品地产缔造商”的信念不动摇,以“产品品质为核心,客户价值为导向”,始终坚持以艺术、创新、价值为理念,打造和而不同的特别地产。他认为,在未来的造城运动中,必须苦练内功,在产品上下足功夫,无

论是工程部还是设计部,从规划、设计到开工,每一个流程都要认真推敲,践行地产企业的企业责任与使命,助力中原发展、腾飞。

据其介绍,未来几年,瀚海置业将继续向“高端型、综合型”项目集中发力,写字楼住宅商业酒店将全面开花,同时在产品品质上不断创新,多建品质项目、地标项目,品牌是企业的面面,质量是企业的生命,让民众买得放心舒心是我们企业义不容辞的责任。作为一家地产企业,追求完美,以细节演绎品质,是瀚海置业的一大特色;追求完美,不断创新是瀚海人不懈的目标。

本土房企 因地制宜规划“最适人居”

未来世界发展看中国,中国发展看中原!进入2013年,郑州房地产市场如火如荼,万科、保利、金地、雅居乐等国内房企巨头已先行一步,闻到了硝烟的味道,排兵布阵,未来中原地产的发展将会如火如荼。

作为本土房企的中坚力量,李小伟认为,未来的中原房地产市场,必将从群雄混战走向“创新之路、升级之路、品质之路”,本土房企面对外来大鳄最大的优势莫过于“主场作战”!

在他眼里,正所谓“五里不通风,十里不同俗”,在未来激烈竞争中,本土房企要真正做好“因地制宜”规划“最适人居”,要做到最适人居,首先在开工

前的产品规划上就应该贯彻“以人为本”的理念,产品一定要与当地人民的居住习惯相适应,而不是住宅写字楼商业的简单拼盘,更不是简单的高端建材、高端材料的组合,第二,最适人居在品质上应该是放心的,无论是交房前的工程质量还是交房后的物业服务。

第三,房地产开发一定要紧跟政府规划走,在中国大陆,政府对市场所起到的作用要远远超过其他任何力量的推动,正所谓大海航行靠舵手,投资紧跟政府走,政府的手指向哪里,哪里就是黄金沃土,只有把握好政策规划,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

王华 河南中豪置业 营销总监

稳中求进 打造和而不同的特别地产

占据了城市稀缺资源、核心地段和高端配套,中豪·汇景湾表达了一种绝无仅有的生活方式和阳光的人生态度,中豪置业也始终坚持打造一切围绕居住功能、人性化、豪华舒适为目的品质产品,因此受到购房者的追捧。

郑州晚报记者 王亚平



寄语:

祝我们的《郑州晚报》越办越好,发展长虹!

以人为本 高标准配套提升产品附加值

“一直以来,我们中豪·汇景湾项目都和《郑州晚报》有着密切的合作关系,我个人觉得,《郑州晚报》作为中原的主流媒体之一,在关注城市问题,促进城市发展方面有着积极的意义。深入到我们的日常生活当中,关注民生,体察民意。”王华表示。

在他看来,《郑州晚报》经常报道社会中具有知识性、趣味性、服务性的内容,贴近生活,内容丰富,深得大家的关注与喜爱。

“我个人印象最深的应该是去年《郑州晚报》的巨型特刊,它超级厚度据说创造了‘大世界基尼斯之最’,‘厚报’的出现也让我们读者耳目一新。”王华这样说道。

中豪置业公司一直以来秉承以市场为导向,稳

健运行的宗旨,顺应着整个市场的发展需求。在产品不断进化的今天,房子已不仅是一个简单的产品,而是家庭、生活的载体,是生产和创造生活价值的最基本的单元。

一个能让人安身立命且面向未来的好房子,已经从过去相对狭窄、单一的价值观过渡到今天的多维需求,注入了资源的多少决定了房子的价值。因此,中豪在给客户提供产品的时候,先要通盘考虑真正能够给予客户什么,赋予房子全新的衡量标准,然后通过高标准的服务配套为房子注入高附加值。相信在这场造城运动中,会让大众看到中豪置业的独特魅力,产品的超凡价值。

挺立潮头 坚持以艺术、创新、价值为理念

在当前的市场环境下,中豪·汇景湾项目以其价值和品质呈现出一种挺立潮头的大气。引入新加坡智能安防系统,领衔采用高速网络布线系统、智能化社区网络系统等10多项的智能科技,实现了家庭安全智能化,家庭控制自动化;也采用同层排水、断桥铝合金中空玻璃窗、新风系统等创新技术,不仅彰显了其“以人为本”的建筑精神,也给业主带来高端的人居体验。

王华说,面对未来,企业的发展将会矢志不渝地按照集团提出目标与规划,深耕中原,坚持以“产品品质为核心,客户价值为导向”,始终坚持以艺术、创新、价值为理念,打造和而不同的特别地产。

随着中原经济区建设的进展,一线地产大鳄纷纷进驻郑州,在加剧郑州房地产市场竞争的同时,王华认为,它们还将会给郑州的房地产行业带来先进的理念,标准化的操作流程,更市场化的销售模式。给本土的地产企业带来挑战的同时更多带来的是学习的机会,让本土企业在学习中发现自身的不足,进而改进,来满足客户更高层次的要求。

作为本土的地产企业相对于一线房企而言,深耕故土,中豪会更懂中原,更懂本地人们的需求,能够有效规避一些问题,更加贴近客户需要。还有一线房企对整个市场的供应量必定只是很小一部分,因此,其示范性的效应会占得更大一些。

