

## 郑新桥 河南楷林置业有限公司董事长 “缔造高端商务空间是我的梦想和目标”



楷林在创立之初,便以“缔造完美空间,推动社会进步”为企业使命,立志于将每一项目都打造为经典建筑,对于楷林来说,每一个项目都是作品。  
郑州晚报记者 王亚平

**寄语:**作为一份市民爱看的报纸,《郑州晚报》“常办常新、贴近生活、反映现实”的特点吸引了越来越多的读者。希望晚报能始终保持自己的文化品格,凸显特色,坚持“内容为王”,走多媒体发展道路,成为最优秀的传媒。

### 专注于写字楼的开发和投资

在他看来,《郑州晚报》是一份关注民生、关爱民众的报纸,它始终指向人们生活的深处,始终关注人们生活的方向,报道内容贴近生活、贴近市民,版面设置等都十分有创新意识,深受民众的关注和喜爱。

“关于《郑州晚报》,我记忆最深刻的是去年5月30日《郑州晚报》以672版问鼎吉尼斯新纪录,大家都争相购买阅读,我个人也保存了一份留作纪念,这种创新精神值得赞赏。”郑新桥表示。

如今,中原经济区建设进行得如火如荼,郑州都市区建设方兴未艾,郑州航空港区也纳入正轨,郑州迎来了前所未有的发展契机,这对于房地产行业尤其是写字楼市场,既是机遇更是挑战。

城市发展和限购政策的执行使得越来越多的开发商将运营转向了商业地产方向,尤其是高铁区域,

成为众多开发商的必争之地,未来三年郑州东区的写字楼投放量将达到1000万元,而市场的消化量远远低于这个量,市场竞争不断加剧,形势不容乐观,正确的战略至关重要。

早在2009年时,楷林置业就将“专注于写字楼的开发和投资”作为企业发展的战略方向,一方面是基于房地产市场发展的趋势考虑的结果;另一方面也源于郑新桥对于写字楼梦想的执著和狂热。

“很多人都知道,我是金融出身,曾供职于银行单位,最早接触写字楼的雏形是一栋五层高的办公楼,那也是我亲自参与建造的第一栋楼宇,从此之后,我便于写字楼结下了不解之缘,缔造高端的精品商务空间是我的梦想和目标,也是我一生的追求。”郑新桥坦言。

### 做高端商务空间的领袖品牌

他认为,目前中国房地产行业的黄金十年已经过去,未来能生存的房地产开发企业有三类:一是最早一批进入房地产行业的企业,比如万科集团,资本、团队和品牌各方面均有深厚的积淀,在市场上已经遥遥领先;二是有着强大国家资本支持的企业,能够经受住市场的波动与冲击,如保利地产;三是某一细分市场具有竞争力的企业,这正是楷林选择的方向。楷林作为一家涉入地产行业12年的民营企业,无论是资历还是资本都难以和一些大型企业相抗,想要在激烈地竞争中突围成功,第三条路无疑是最佳的选择。

未来,楷林将继续专注于写字楼的投资与开发,做高端商务空间的领袖品牌。

绿地、万达、万科等一线房企纷纷进入郑州市场,他们拥有强大的品牌号召力和资本实力,要想在竞争越来越激烈地市场中占有一席之地,本土房企首先要找准自己的定位,制定正确的战略发展目标。

“楷林是较早将专注于写字楼的开发与投资作为发展方向的企业,在全国来说,这样的企业也是少之又少,我们放弃了很多的机会,只为做最好的写字楼。”郑新桥这样说道。

楷林拥有多年的写字楼开发的经验和积累,在社会上拥有良好口碑,无论是产品品质和物业服务,都值得信赖。当然,楷林也会拿出更多的诚意和实力,为市场带来最佳的产品与服务体验。



**鑫苑(中国)**  
XINYUAN(CHINA)

鑫苑十六年 大美天地间

## 坚守梦想 作中原地产领跑者

### ——十六年潜修 名盘遍布中原

作为中原地产业的领跑者,以“创建美好家园是我们的共同心愿”为己任的鑫苑,以“追求进步、超越自我”为企业理念,在全国八大城市成就了数万家庭的居住梦想。

自成立以来,鑫苑置业以更加专注的姿态,打造了鑫苑名家、鑫苑世家、鑫苑·逸品香山、鑫苑·现代城、鑫苑·世纪东城、鑫苑·鑫城

等精品楼盘,在中原市场开创了全新的生活方式。摒弃了过去那种拼面积大小、施工标准的模式,鑫苑置业将施工工艺、园林景观、物业服务、配套设施等融入产品的打造中,为中原客群提供了一步到位的解决方案。

其中,倾力开发的大型新都市主义高尚精品社区——鑫苑名家,共荣获“中国名盘五十

强”、“中国(河南)房地产经营开发成功模式典范”、“中原房地产最具潜力楼盘”、“郑州市十大经典楼盘”、“郑州市民喜爱的十大精品楼盘”等荣誉称号。2007年5月,国家领导人视察鑫苑名家,对鑫苑的社区环境、社区文化建设、社区党建、社区配套等各项工作给予了充分肯定和赞赏。鑫苑社区,从此享誉全国。

### ——十六年励行 盛名享誉中国

对一个品牌、一个企业来说,速度就是生产力,品质就是生产力。这预示着企业已经迈入一个快速发展、品牌扩张的时代。伴随着鑫苑的成功,媒体对鑫苑置业的报道密度也在不断地攀升,但鑫苑人的一贯严谨和谦逊仍然未变。

闻道有先后,术业有专攻。鑫苑置业的成功绝非偶然,十六年专注一域,只建最懂业主的房子。2012年,鑫苑置业凭借良好的现金

流和较低的资产负债率,成功获取苏州相城区地块,9月28日,以3.6亿元人民币获得位于美国纽约布鲁克林威廉堡城区的地产,9月29日,更以10.3亿元人民币的价格击退诸多地产大鳄,成功摘得位于北京市大兴区地块……

十六年来,更加专业的鑫苑置业已从本土标杆房企发展成为拥有北京、郑州、合肥、苏州、济南、成都、昆山、徐州八大区域九个

全资子公司的专业地产集团。有业内人士认为,鑫苑置业是中原地产最具实践价值的撬动者,它的成长历程,在中原地产的黄金十年中,是罕见却极其宝贵的。

十六年来,鑫苑肩负时代使命,为实现使命尽责,探索确立了“不囤地、不捂盘、高周转”的商业模式,对中国房地产行业的变革起到了推动作用。

### ——十六年跨越 梦想再度放飞

“我们要使客户获得物超所值的产品并且拥有美好的生活。物超所值当中所涵盖的服务观念,就是我们要提供良好的产品和服务,包括创建良好的社区文化,让产品保值增值。我们强调的是公司和个人的共赢,公司成长提升个人成长,个人成

长促进公司成长。公司对于社会各界的奉献不仅仅是经济效益、社会效益、环境效益,同时更有我们的精神理念和原则方法。”鑫苑置业董事长张勇在《鑫苑文摘》中曾写道。

十六年砺志图破壁,一载冲霄自铿锵。地

产界百强之星的殊荣,为鑫苑(中国)十六年的奋斗奏响了历史最强音。放眼世界,远见未来,2013年,鑫苑(中国)将继续以提高国人居住品质为己任,在“成长为中国房地产有价值影响力的公众公司”的宏伟愿景指引下,矢志不渝,再创辉煌。

