

向大气污染**宣战** 保卫“郑州蓝”

■郑州报业集团百余名记者一线直击整治工作曝光污染行为

我市首家燃煤电厂 烟气超低排放改造工程开工

完工后,每年减少排放氮氧化物1700吨、二氧化硫2650吨等

昨日上午,华润电力登封有限公司机组烟气超低排放改造工程开工。

市环保局负责人介绍,根据有关文件的精神,华润电力登封有限公司“超前谋划、快速反应”已完成四台机组烟气超低排放技改工程方案及招标工作。

该工程昨日正式开工。此工程计

划今年下半年完成一期两台机组(2×30万千瓦)改造,明年上半年完成二期两台机组(2×60万千瓦)改造,工程动态总投资约3.5亿元。预计工程完工后,每年可减少氮氧化物1700吨、二氧化硫2650吨、烟尘510吨的排放量。

市环保局负责人说,华润电力登封

有限公司烟气超低排放改造工程是郑州市首家燃煤电厂烟气超低排放改造工程,更是企业为郑州市域环境治理和保护承担责任和义务的良好表现,同时也拉开郑州市燃煤电厂超低排放改造的序幕。

郑州报业集团全媒体记者 王军方
通讯员 吴东



西三环南水北调 立交桥匝道 一半“沙漠”一半路



昨日上午8时许,西三环航海路口西约100米处,南水北调立交桥由西向东下桥匝道上到处是生活垃圾,各种塑料袋,成堆的臭食物……最为严重的是匝道南边的人行道与慢车道交界处,生活垃圾堆积有四五厘米高,刺鼻气味招引来成群的蝇虫,由西向东在匝道上绵延四五十米。

而桥北侧上桥的环形匝道上,却堆满厚厚的黄土,汽车一过,尘土四起。

航海西路办事处介绍,该工程还没有完工,无法归口市政,应该归道路施工方打扫。施工方工作人员介绍,此桥两侧慢车道的两个匝道,的确没有人员清扫。

郭厂村经常走这条路的市民郭先生介绍,南水北调桥面上这些生活垃圾在这里形成有快两年了,所以一些过路小贩和附近市民都把这里当成了生活垃圾抛洒地,一来二去就成了今天的模样。

郑州报业集团全媒体记者
徐富盈 文/图

建设路桐柏路口工地 防尘做得好,市民淡定买烤鸭



昨日10点,建设路桐柏路口东北角,一栋3层的居民楼正在拆除,旁边的居民楼没有关窗,烤鸭店前排起长队,因为拆除的过程中,扬尘几乎可以忽略不计。

与一般拆迁不同的是,这座小楼被“包裹”得十分严实,楼体上方有3层黑色的防尘网,楼体前后脚手架各设置一道绿色防尘网,最内侧又加装了一层高密度防尘滤网。也就是说,除了楼西侧留有供破碎机施工的区域没有封闭,这栋楼整体都“罩”在防尘网中。与楼顶防尘网固定在

一起的,还设置有一排自动喷淋水管,不间断地向下喷淋,降尘保湿。

此处施工项目名为“郑州市地铁5号线棉纺路街道建筑物拆除工程”。该项目的责任单位、中原区棉纺路街道办事处的工作人员介绍,他们通过不断尝试,采取创新式的“封闭式控尘作业施工”。当日上午是为检验施工控尘效果的试拆,今后正式的拆除作业,均在晚上10点以后进行,次日6点前结束。

郑州报业集团全媒体记者 张翼飞 文/图

西三环颍河西路口 深5米大坑已全覆盖



前段时间,市民反映在西三环颍河西路口东南角,有一块占地五六十亩大坑,坑深约5米,四周有道围墙,没有遮盖,也未硬化,刮风天,尘土飞扬,有一两个月了。本报对此进行了曝光。

昨日上午,记者在现场看到,大门口的标示牌显示是东石羊寺(路南)改造,属于待建工地,建设单位为河南世纪领航地产有限公司。颍河西路的工地大门依然处于紧闭状态,通过西侧较低的围墙向里望去,之前裸露的黄土已被密密

麻麻的防尘网进行了覆盖,大坑内的绿化面积也进一步增大了。

中原区航海西路街道办事处一名工作人员表示,在工地开挖之后,六七月份播种三次草籽进行绿化,然而由于天气炎热,成活率低,效果不明显,他们看到报道后,采取措施,将待建工地上大片裸露的黄土用防尘网进行了全覆盖。同时,不断喷水,加快绿化进度。

郑州报业集团全媒体记者 石闯 文/图

去库存 破困局 提升品质与服务是关键 来听听郑州、洛阳的地产大佬们怎么说



■存量大,去化时间长,房地产正面临困境

8月13日晚,在《洛阳晚报》主办的郑州、洛阳双核协同发展论坛上,来自郑、洛两地知名房企的近20名地产大咖们,在老君山进行了一场高规格、高水准的头脑风暴,积极探讨郑、洛两地房地产现状和解决办法。

“当前楼市的新常态,就是楼市的放缓,总体进入白银期。”郑州房产女强人,

河南新合鑫置业有限公司项目总经理赵晓莉说,“但是我认为,其实我们还有很大的发展空间。”

而相对于郑州地产大佬们的乐观态度,洛阳大佬们却比较悲观:“郑州去化时间还算健康,可洛阳城区人口260万,每年新增人口5%,现在楼盘越来越多,而且存在大量同质化的产品,去化时间将

会非常长,我个人认为现在市场风险已经非常大了。”

房子多,不好卖,存量大,去存量时间长,开发商只能以价换量,老百姓可能觉得是好事。其实不然,房地产业与上游下游三四十个行业紧密联系,房地产市场进入“白银期”,对其他行业甚至整个国家的经济影响也同样巨大。

■怎么办? 靠品质靠服务靠依附客户需求

华启集团营销管理中心副总经理张超表示,对于房企来说,新常态主要表现在去规模化,房企不再比谁的规模更大,谁的销售额更高,而是比谁的产品做得更精致,更能获得客户认可。

“房企低利润运行,运用新媒体,更注重品质与服务,更多地进行改善性住房开发,也都是新常态。”他说。

“要依附客户需求,利用互联网+做服务,把垂直服务做通。”名门集团营销

管理中心策划总监庞强说:“毕竟购房群体正向年轻化转变,他们的购买需求和习惯会有很大变化。”

升龙地产汇金广场营销经理朱正刚强调了对客户的精细化管理,强调线上与线下综合获得客户信息,作为对客户个性化服务的依据。

“即使是洛阳市场,房地产也有过剩也有短缺,好的高品质的楼盘其实是短缺的。购房者不买房,很多时候不单单是因

为房价,更重要的一个原因是目前房地产市场的结构性短缺。”建业住宅集团洛阳置业有限公司总经理赵丽者表示,与好的服务结合,基础还是优质的产品,这一观点获得了地产大佬们的一致赞同。

会上,《洛阳晚报》邀请大佬们成为洛阳晚报地产专家团首批特约评论员,大佬们领过证书,表示以后会加强联系,共商地产形势,为郑、洛地产市场打造共赢局面。

“现在房地产市场已经从黄金时代走进了白银时代,说实话我是很悲观的,再这么下去,就成破铜烂铁了。”洛阳凯瑞企业集团有限公司苏萧龙在13日举行的郑州、洛阳双核协同发展论坛不无忧虑地说,在座的20多名地产公司大佬有的说现象,有的提建议,一同探讨郑、洛两地房地产发展的出路。

郑州晚报记者 李钟鸣