郑州日报

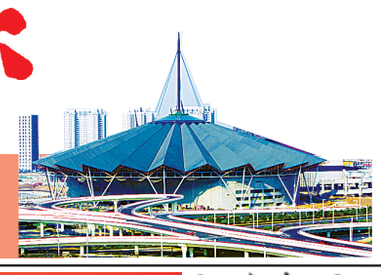
2009年5月7日 星期四

中原楼市

统筹 赵顺利 执行 朱 华 责编 马晓鹏

编辑 陈 茜 校对 宋院红

ZHENGZHOU DAILY REAL ESTATE



河南地产界优秀青年企业家“五四”座谈会首次举办

本报讯（记者 **马晓鹏**）4月28日下午，河南省房地产业商会、河南省青年企业家协会主办的“共青团省委书记与地产界优秀青年企业家‘五四’座谈会”在郑州举行。

共青团河南省委书记何雄说，房地产企业作为国家建设的主力军，房地产行业“年青一代”的健康成长，是团省委工作的重要“抓手”之一。通过这次活动，有助于激发青年活力，提供精神动力，体现了团省委在新的历史时期的新思路、新任务。

据河南省房地产业商会秘书长赵进京介绍说，主办这次活动，共青团省委书记深入一线，专门了解房地产行业青年企业家的思想状况和遇到的问题，这在全国来说都是第一次。通过共青团省委书记对“五四精神”的解读，结合新时代，新形势，有助于树立房地产行业青年企业家科学的人生观、价值观、发展观。对河南房地产业和河南经济健康发展具有现实意义和历史意义。

县域地产品牌企业巡礼

内塑凝聚力 外强竞争力

郑州森海置业：中原楼市突围先锋

本报记者 **朱华** 通讯员 **崔可景 李继锋**

逆势飞扬，郑州森海房地产公司连续4个月实现月均销售80套以上。

董事长李永生将森海的成功归结为三个方面的原因：一是公司品牌的吸引力，二是公司产品的诱惑力，三是公司员工的凝聚力。

质量就是企业的生命，做一个工程树一个样板

作为巩义房产的后起之秀，森海在短短几年内完成了从“灰姑娘”到“公主”的完美蜕变，一跃成为巩义房产的领军企业。

为了把公司的第一个楼盘和谐花园打造成百分之百的精品工程，作为建筑工出身的公司董事长李永生吃住在建设工地，亲自对钢筋、水泥等原材料的采购进行审核把关，从源头上杜绝了不合格建材的流入。2006年底，和谐花园一次性通过有关部门的评审验收，合格率达100%。过硬的质量使和谐花园成为市场的抢手货，400多套住房很快售罄。从此，森海在客户中树立了良好的口碑，在巩义房地产市场稳稳站住了脚跟。

客户的需求，就是我们的努力方向

董事长李永生并没有因为森海和谐花园的一战而成名，森海的第二个楼盘玉波苑早在2006年设计之初就体现了非常超前的开发理念，楼盘以石河道天然水系为基础并配以大型绿地、喷泉，成为巩义首席人工园林社区，为众多后来楼盘所效仿。

“与前一期相比，第二期的密度更低，外立面更为高端，还增加了内庭院和地下空间的设计，在车库的设计上也考虑得更为周到，可以说，二期是对以前产品的又一次提升。”谈起玉波苑，李永生充满自信地说。

员工不是企业的包袱，而是企业最宝贵的财富

受国际金融危机的影响，国内很多房地产企业开始采用收缩战线、降低成本、裁员或降薪等策略，以安全度过经济“寒冬”。森海却“反其道而行”，作出了不裁员、不降薪的决定。

“员工不是企业的包袱，而是企业最宝贵的财富，我们不裁员、不降薪不仅仅是为了承担社会责任，也是我们增强员工凝聚力的必然选择。”在李永生看来，作为一家房地产开发商，除了产品质量过硬外，还必须承担起相应的社会责任，造福一方，只有这样的企业才能越走越远。近年来，森海为巩义市慈善事业、教育事业累计捐款达160万元，在去年汶川大地震后，公司为灾区捐款10万元。

每县市1万份的发行优势 覆盖中高端人群

市区优势楼盘超长期县市巡展

2009郑州市十大畅销楼盘六县市主推展盛装启幕

本报记者 **黄晓娟**

到郑州买房，买什么样的房？如何挑选？这是六县市购房者的苦恼。为满足他们的需求，即日起，本报依靠每县1万份的发行优势，特推出“2009郑州市十大畅销楼盘六县市主推展”，在市区为新密、巩义、新郑等六县市的消费者精挑细选出最具投资价值和最宜居住楼盘。

届时，本报将以权威性和专业的视角助六县市购房者完成置业梦想。

“秀”规模 空前绝后

为实现精准营销，强力激起六县市高端人群在郑置业的欲望和积极性，本报工作人员经过近2个月的市场调研与分析，并结合郑州市区众多开发商的建议和要求，特开展“2009郑州市十大畅销楼盘六县市主推展”活动，隆重推出“郑州十大最具投资价值楼盘”和“郑州十大最宜居住楼盘”。

届时，在郑州市区近千个楼盘中挑选出最具投资价值和最宜居楼盘，郑州日报将组织这些楼盘分别到郑州六县市进行巡展，购房者不用再来郑州市区，也不用为如何挑选而左右为难，在家门口便可享受看房、选房等一站式服务。

本次活动打破传统房展会模式，收集市区精品楼盘，为市区房地产企业节省活动成本、提高形象传播效力，为实现目标销售，本报特对活动形式进行量化创新，强调密集、精准、长效、直观活动效果，让开发商销售有渠道，让购房者选择有目的。

“秀”特色 无与伦比

六十天连续报展，四大项特别举措，为企业节约成本，实现最精准营销。

本次展会从报名、审核到最终评选历时一个半月，组委会成员将对上报的企业进行全方位、多角度的考核，最大限度地达到获奖要求。凡是被评上的企业都有资格参加本报举行的六县市免费主推展，在每期展会上获奖企业都会冠名“2009郑州十大最具投资价值楼盘”或者“2009郑州十大最宜居楼盘”字样，以强化展会醒目、关注效应，同时公布下一期展会时间及优购措施，重点吸引县区强势消费人群。

本次展会分8期进行，利用报纸版面和展会的最有效结合，达到最佳宣传效果。对获奖的企业，每周以一个彩色整版（20家参展企业）的版面展出模式，全方位展示20家参展企业楼盘形象及获奖原因，让六县市购房者更快、更准、更全面地了解自己所需的楼盘。

“秀”形式 灵活多样

活动仅仅是形式，给六县市购房者带来实惠，让六县市购房者买到称心如意的好房子才是主办方的最终目的。

在以“2009郑州市十大畅销楼盘六县市主推展”活动为主线的同时，本报还推出了随报发行“购房券”，每张券最高限额5000~10000元，购房券上特别注明适用楼盘项目，并标注有效使用期限。购房者在选中自己所需楼盘时，出示购房券在总房款的基础上还可优惠5000~10000元。

展会期间还为购房者开通“展会购房热线”。汇集参展企业楼盘项目信息，形成与展会信息咨询互动，强化展会关注效应。

为了扩大活动规模效应，《郑州日报》特别联动中原网楼市频道，开通“2009郑州市十大畅销楼盘六县市主推展”网络房展展区，实现与《郑州日报》的立体互动，达到展会连续60天超长展期效应。

并同时开通“购房直通车”。根据报名看房、购房者的需求，开通2009郑州市十大畅销楼盘县区主推展“购房直通用车，为购房者提供便利服务，为参展企业拉动销售。

楼市漫谈 HONOR WINNER 荣勋·赢座 荣勋赢座销售热线 63216666 63397777

经济适用房突然“转向”

本栏主笔 **马晓鹏**

郑州经济适用房政策的突然变化（详细报道见本报今日10版）一时引起业界哗然，很多人都在探寻“转向”背后的注脚和解析的途径。

2008年，常州市共发放经济适用房准购证1321张，实际签合同数仅为811份，510户家庭由于种种原因，放弃购买资格。这样的现象甚至发生在楼市极端狂热的上海和深圳，尤其值得深思。

经济适用房政策的调整，显然背后有消化存量房的意味。如果再新建大量经济适用房，无疑会继续推高存量。在一定程度上，经济适用房对普通商品住宅市场具有“挤出效应”。

经济适用房显然不是一个市场问题。

1981年，联合国人类住宅中心发布了一个人类住宅宣言。在这个宣言里面讲，要把住宅问题作为政府的一个责任，呼吁政府承担住宅问题的责任，所以它本身不是一个市场化的问题。

新加坡也是这个情况，新加坡70%~80%的住房都是政府提供的，而且价格非常低，比市场价格低70%甚至80%，还有一小部分属于廉租房，只有一小部分高端的人才住商品房。

即便是欧美发达国家，部分家庭还须住在廉租房中，目前美国的住房私有率为69%，英国为67%，德国为42%，整体而言，租房中分为市场型租赁和保障型租赁，发达国家作为保障型的廉租房的比重在十几个百分点，美国目前的这一数字为17%，欧盟国家平均为18%。

政府干预的理由只有在两种情况下会出现，一个是市场失败的时候，就是市场解决这个问题解决不了。另外一个，实际上市场中有一批人，他可能永远也买不起房子，这批人可能是政府干预的理由。

有专家建议经济适用房要实行封闭式运行。

保障落不到实处，是经济适用房最被民众诟病的地方。

本次郑州发布的《意见》出台，对年限和补贴方式做出了重大的调整，由封闭转向了开放，相关的细则目前没有出台，对此有专家分析，目前郑州有将近17000户符合这样的标准，假如以每户90平方米的标准补贴，可以消化150万平方米的存量房，相当于郑州目前年销售量的三分之一，绝对构成重大利好。

预售证号：（2008）郑房管预字第2270、2338号

现代企业选址❸大法则：❶中心区，地铁1.2号线，加速裕鸿国际高效办公 ❷气宇轩昂全玻璃幕墙，彰显企业商务新形象 ❸与财富巨擘为邻，共享香港新世界百货百亿财富资源

香港十大财团之一香港新世界百货约4亿巨资购置裕鸿国际商业。

贺：香港新世界百货

通过商务部审批，正式进驻郑州

Stationed in Hong Kong New World Department Store in Zhengzhou

1972年，总资产逾1558亿港元的香港新世界发展有限公司在香港联交所上市，港股代码HK：0017；

2007年，香港新世界发展旗下香港新世界百货在香港联交所上市，港股代码HK：0825；

2008年，香港新世界百货与河南裕鸿置业有限公司签订合作协议，约4亿人民币购置裕鸿国际商业；

2009年，香港新世界百货通过商务部审批，正式进驻郑州；

……

本广告所有文字和图片仅供参考，最终解释权归开发商所有！

THE CENTRAL AREA CHIEF WORLD-CLASS SERVICE TO PROPERTY

裕鸿国际

中心区·20万平米首席商服地标

紫荆商圈罕有60平方米起超高性价比写字楼

纯写字楼、SOHO办公，60~1300 m²，弹性分割，自由组合

TOP身份——身份的绝对标志
香港新世界百货约4亿人民币购置裕鸿国际商业。

TOP品质——国际级软、硬件标准
集中供暖、24部高速电梯、地下两层近900个停车位、每两层一个阳光空中庭院。

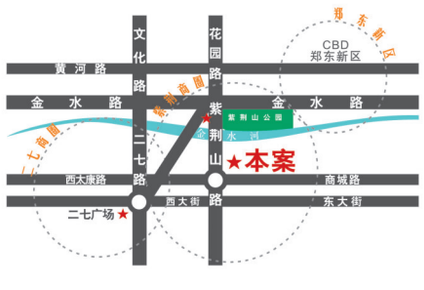
TOP建筑——中心区地标性物业
20万方商务群体，4栋近百米高的写字楼，全玻璃幕墙。

TOP服务——国际标准商务管理
首创国际化一站式商服模式，为进驻的企业提供专项的各种服务。

TOP商务——中心区国际级商服平台
近1500平米的商务服务中心，提供大小会议室等多项商务服务。

TOP区域——城市政治经济核心区域
无法取代的城市商务核心位置，位于紫荆、二七、郑东三大商圈的交汇处，周边拥有众多省直机关单位。

TOP便捷——中心区配套与交通
紫荆山中央商务区、坐守紫荆山、金水路两条城市干线，地铁1、2号线交汇处。



□开发商：河南裕鸿置业有限公司
□项目地址：郑州市紫荆山路与商城路交汇处
□网址：www.hnyuhongzhiye.com

贵宾热线 0371-60122222