郑州日报

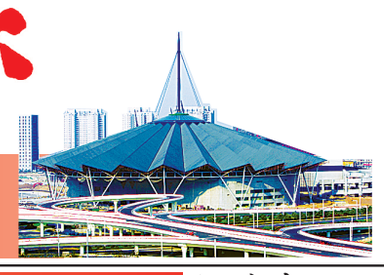
2009年7月2日 星期四

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



鑫山公司党委节日慰问凤凰城商户党员

本报讯（记者 **冯成刚** 通讯员 **薛书增**）为纪念中国共产党成立88周年，提高基层党组织的凝聚力、战斗力和号召力，增强广大共产党员带头贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性，6月29日下午，鑫山公司党委带领商户党总支成员深入部分凤凰城党员示范店，开展对老党员、流动党员的走访慰问活动，加强与流动党员的联系，并为他们发放节日消费券。此外，凡到凤凰城购买建材的党员消费者，持有效证件节日期间消费，可获得100元消费券一张，此次共免费向广大党员消费者发放1万张100元消费券。

在新世纪的历史年轮下，风云涌动的城市化进程迎来了辉煌期，郑州的区域化地位业已趋近成熟。谋变图强，重塑城门的践行者已挥刀上马，谁将烙上标志中原精神的印记，谁就是时代的英雄。

郑州“南大门”的完美蝶变

本报记者 **刘文旭**

美景鸿城藏头诗—— 咏“南门”之变

美比西子妒七仙，景秀疑为龙凤滩，鸿鹄本具凌云志，城藏万机待时还。

从远古林栖穴居到门阀户闾，从《诗经·陈风》的“衡门之下，可以栖迟”到《论语·雍也》的“谁不出以户(门)”？

城门，不仅是物理层面上要塞咽喉的表达，更是郡望人家自身形象的征徽。随着七里河村的破旧立新，华彩完美的郑州“南大门”终将徐徐开启。

美比西子妒七仙

西子的美是千古传颂的，“玉璧”的完美无缺却是独一无二的。

6月26日，华灯初上之时，我与同事并肩于原七里河村门楼之前。前方一块高近10米、直径超过50米的巨大“玉璧”发出祥和的光芒，将背后的一片废墟和废墟中发出的机器轰鸣声笼罩其中。

“以玉作六器，以礼天地四方”。殷商时代，玉是阶层的象征。“君子比德于玉”。春秋战国时，玉是君子的别称。今日，郑州之璧，已高耀于南门。

该璧是由耕研郑州人居六年的知名房地产企业——河南美景置业有限公司投超千万巨资精雕，初期为七里河改造项目“美景鸿城”的展示中心，后期将作为艺术展览馆捐献给市民。

“虽然根据文献记载七里河村有着辉煌的过去，但在时代的脚步面前，落后的印记终究要泯灭在历史的长河中，昔日脏、乱、差的城中村帽子将会被‘郑州之璧’蔚为壮观的耀眼建筑所代替。”除了感慨，在同事眼中不禁流露出对嬗变后的七里河村的期待。

河南美景置业有限公司营销总监付晶说：“走进‘郑州之璧’，你就走进了浓郁的中原文化中。”显然“郑州之璧”，对美景人来说是自豪的。

该璧一层为钢柱挑空，二层即为玻璃壁身。璧身布局充满着中国文化韵味和中式元素：镂空的墙壁、精巧的小品，以古文字为背景的镂窗……这一切，与现代化的建筑风格无声融会，既情怀内藏，又赏心悦目。

景秀疑为龙凤滩

龙行“郑州之门”暗合南门之势，与周边配套亦各自成景，亦交相辉映。

“玉璧”虽说美轮美奂，但它仅是高潮前跳动的音符。据透露，美景鸿城贡献给郑州南大门的最大亮点，是被誉为“郑州之门”的地标性商务建筑。

仅仅六年的时间，美景置业的积淀可谓成就了郑州南门的一个缩影和典范；成就了中原人接待客人的迎宾大道。

据付晶介绍，“郑州之门”高26层，横跨双向八车道的南北主干道腾飞路，悬空跨度达60米，为目前国内跨度第一的高层建筑，内以星级酒店、高端商务办公和高档公寓为主，横亘郑州南大门，成为真正意义上的“郑州之门”。

“建筑‘郑州之门’，寓意这里作为郑州城市之门的使命和精神。”付晶解释说，为了尽可能体现郑州的形象，美景鸿城的设计，采用首创的中国古代和国际现代结合的“新中原建筑风格”，以此来寓意中原这片五千年文化底蕴的传承和勃发，来寓意郑州这座古老而年轻的城市精神。

登上高达10米的“郑州之璧”，眺望对面已处于规划中的美景鸿城项目，一幅幅宏伟蓝图仿佛呈现眼前：雄伟的“郑州之门”昂然矗立，背后是总占地约328亩、总建筑面积达150万平方米的美景鸿城项目，中州大道、航海路、机场高速纵横交错，世纪欢乐园、航海体育场、河南广播电视塔等点缀其中。

美景置业勾勒出的美好画面和将为世人展现出的建筑文化，事实上，是郑州南大门本应具有的独特气质和这座城市本应具有的脸面。因为，不论是老城区还是新城区，这里都是去机场的必经之路，也是展现给外地宾客的“第一印象地”。

鸿鹄本具凌云志

以一己之力挑起塑造“南大门”的大梁，美景置业的大手笔、大气势令中原折服。

“郑州之门”处于连接郑州东南、郑东新区与郑州市区的黄金位置，随着原107国道被规划为郑州的中州景观大道，未来大道被打通，让人们看到了这个区域的巨大潜力。

潜力加特殊区域，美景置业豪掷千金于地标性建筑上，原因何在？

付晶解释说：“美景置业对于自身产品的雕琢，历来都是高标准作业，甚至不惜重金。”以美景鸿城项目为例，在项目形象打造上，美景创造性地借力中州大道、航海路的特有交通优势，依托世纪欢乐园、航海体育场、河南广播电视塔等特有的配套设施，以“城市中轴”的概念切入，打造出中原首个新中原精神城邦，并将新中原建筑风格精巧地融入现代社区生活，完成建筑对生活的完美演绎。

“为了尽可能体现郑州的形象”，引用付晶的观点，“门”的精神大于一切。如今，随着“郑州之门”入住“南大门”的点睛之笔，不仅加快了郑州“南大门”的城市化进程，很可能还会造就另一个“美景天城”现象。

2002年，河南美景置业扎根于当时被称为“死结”的“南大门”开始了躬耕之作。经过6个年头的建寨筑城，今天，中州大道世纪欢乐园周边已旧貌换新颜。

在南门区域优势和“美景天城”现象双向促进的同时，中原各路开发商纷至沓来。振兴的富田·太阳城及其东方国际家居广场，正商的金色港湾、蓝钻，明安的橡树玫瑰城，远大的理想城等大体量楼盘接力前行。

从美景天城，到美景花郡、美之域，再到即将高调亮相的美景鸿城，仔细透视，我发现美景置业本具鸿鹄之志。

城藏万机待时还

由“南大门”和美景鸿城所形成的城邦，不论是区位潜力还是物业增值都将是不可估量的。

在郑州市2020年的城市规划中，未来郑州将建设成为大都市圈，使其成为我国区域内中心城市和中原城市群的核心。东南板块由于处于连接郑州东南、郑东新区与郑州市区的黄金犄角，巨大潜力与日俱增。

付晶认为，东南板块越来越吸引郑州人更多关注的目光，知名开发商和大金融财团不断对东南板块注入大量资金，数十亿资金的相继投入，换回来的是区域价值提升。近年来，随着众多开发商抢滩，住宅、商铺及相关产业涨幅很大，东南板块一跃成为郑州最具投资价值的区域。

而“南大门”扼守要道，其地位可见一斑：位于机场组团、市中心组团、开发区组团的交会处，是连接三大组团的纽带。

一个新的城邦的崛起，在蕴含极大的潜力的同时，也隐藏着巨大的挑战。在以“南大门”为核心的新兴城邦兴起的历史时刻，必定需要一个样本和标杆来引导其前行。

郑州市规划院总工程师任西峰认为，从郑州市总体规划上，沿着中州大道、CBD一直向南过来，到“南大门”，美景鸿城项目是一个重要的节点。因为，美景鸿城地处“郑州之门”，其北面正对着中州大道，规划和建设要符合大的城市空间发展要求。所以，项目的形态和品质都是重中之重。

“中式”，“博雅”，“浑厚”。这是河南财经学院教授刘社对美景鸿城项目的评价，她认为，在美景鸿城这个项目上，开发商是花了心思的，新中原风格在这里不是一个空洞的口号而是落在了实处。“这里面体现了开发商的一种责任感和使命感：不辜负这块风水宝地，不仅要把项目搞好，而且力争让它成为郑州城市的一个亮点。”

专家的评价与规划大师的严格要求不谋而合，记者相信美景鸿城定将成为郑州“南大门”这幅美丽画卷上的点睛之笔。

楼市人物

高调做事 低调做人

访郑州建海置业有限公司副总经理马乾坤

本报记者 **黄晓娟**

他，2000年介入房地产，2003至今参与操作“金海·怡景苑”、“金海·怡翠苑”、“金海·西湖美景”、“金海·京江花园”等。一个初涉地产界的“新兵”创造了河南省地产界逆势热销的传奇，他就是郑州建海置业有限公司副总经理马乾坤，他也是省内房地产界唯一获得国际项目管理师(IPMP)资格证B级的人。

本期记者走进建海置业，走近马乾坤，将他的务实、低调、认真、超然一一呈现。

【印象】认真 知礼 谦谦君子

采访当日，气温高达40摄氏度，马乾坤办公室的空调突然不制冷。于是，整个采访过程在挥汗如雨中进行。他一边用硬纸板当扇子扇风，一边面带微笑地回答记者的提问。

原来记者心目中副总经理严肃、古板的印象荡然无存，带给记者的是温文尔雅又不失干练的儒商气质。

他回答问题时，也是简短有力，不拖泥带水。骨子里就有那么一份沉着和镇定。这是一种平和中的修为，也是一种做人做事的风格，就如同建海置业，低调修炼，高调入市。

【行事】低调 务实 不擅空谈

在问及建海所开发的项目为什么如此受客户青睐时，马乾坤的回答很坦诚：“假如这套房子卖给我，我是否会要，如果我相中了那么就一定是客户相中的。”

建海开发的所有项目都是站在客户的角度去考虑的，从最初的“金海小区”到目前热销的“金海·西湖美景”等，在马乾坤眼里这些项目就像是他的孩子，一个都不落下。

征地、规划、设计、报批、销售每一项马乾坤都会亲自参与，这时的他不仅担任郑州建海置业有限公司副总经理，还同时兼任开发销售部经理和物业公司总经理等职，几乎被寄予了公司全部的希望，压力之大可想而知。

但奇迹往往就在压力中爆发。2004年底，马乾坤捕捉到了郑州高新技术开发区化工路与瑞达路交叉口附近的一块土地的信息，并最终获得了这块近100亩的建设用地，通过马乾坤近一年的协调、拆迁，到整体规划、建设、销售，造就了举世无双的“金海·西湖美景”，并创造了一期开盘当天销售90%的业内神话。

有了前期的积累和历练，今年3月，建海置业的又一力作——“金海·京江花园”住宅项目正式开工建设。5月16日“金海·京江花园”正式开盘销售，开盘当天即售120多套，当月即售160多套。

“项目从开工建设到正式开盘销售，建海人只用了短短的两个多月时间，这充分体现了少有的‘建海速度’，也充分展示了雄厚的‘建海实力’。”马乾坤谈及此难掩喜悦。

【战略】稳扎 稳打 步步为营

常言道，领导人的性格会影响企业精神和企业文化。

在马乾坤的世界里，要想实现理想，唯有始终如一地遵循企业发展理念，稳打稳扎，步步为营。踏实做好每一个项目，他认真、务实、超然的态度正是受公司老板的影响，也正在潜移默化地影响着建海的发展。

“项目不求太多，但求做到成功。”建海的操盘无不如此。多年来建海没有大量囤地，没有银行贷款，所有项目建设都是自筹资金。今年，由于经济危机的影响，多数地产公司陷入两难境地，建海却一路高歌、突飞猛进，这些都源于一个操盘手的高瞻远瞩，源于建海的管理理念。

建海的人才管理也是以“稳”著称，从1997年成立至今，有4位经理一直跟随，不弃不离。马乾坤2002年进入建海，一干就是七八年，没想过要走，也是源于和建海有着很深厚的感情。“建海的老员工较多，一人多职，运作这么多的项目，建海仅用了二十几个人。建海沉稳、低调、务实、团结，老板稳健、敬业，又有很强的号召力和亲和力，这也是建海置业立于不败的法宝，也是建海团队所向披靡的根源。”马乾坤说起自己的老板和团队竖起了大拇指。

【理想】历练 积累 不断超越

马乾坤是一个善于思考的人，他相信“决胜总在决战前”。因此工作后的他，还参加了“中国人民大学”房地产MBA学习，以及房地产国际项目管理师(IPMP)B级的认证培训。同时，他还是郑州市建委建设工程评标专家、郑州市房管局物业管理评标专家。

今年6月，他不仅顺利完成了“中国人民大学”房地产MBA学习，还获得了房地产国际项目管理师(IPMP)的B级资格认证。到目前为止，在河南省内他是第一个获得房地产专业该资格证B级的人。

难怪建海人都说，他们的副总经理马乾坤是一位认真、好学的谦谦君子。的确如此，在他桌上除了房地产开发经营与管理书籍，就是国际项目专业资质认证系列丛书，他的学习能力在业界是出了名的。

用他的话讲：“唯有学习，才能不断超越自己，才能用最新的理念指导产品创新。”

郑州购房 精品荐盘
咨询电话：67655260
郑州精品楼盘六县(市)主推展