



意大利风情文化街签字仪式

# 居易·五云山 “意大利风情文化街”蓝图大展

本报记者 黄晓娟 史治国

4月15日,居易国际集团与意大利土河中国文化协会,在中州国际酒店就双方共同打造居易·五云山“意大利风情文化街”一事,正式签订合作协议。

订合作协议,共同打造居易·五云山“意大利风情文化街”。将以五云山现有的优良山地资源为蓝本,把意大利最原汁原味的度假生活带到五云山,为中原人民打造最纯正的意大利度假生活。

## “情定”居易·五云山

五云山,是郑州市内最高海拔,588米浅山地,据有关专家称,此海拔为最适宜养生的海拔高度。意大利土河中国文化协会主席——贾景全第一次到五云山,就被这里原生态的景观所吸引。他说:“到这里,我有种似曾相识的感觉,很像意大利那边出名的一些度假生活地,五云山的基础很好,有丰富的植被,含氧量极高的森林,有亲切的农田。我觉得身在城市的人,真的应该去五云山看看,对于郑州而言,春天总是不知不觉就已经溜走,但是,只要你踏进五云山,我相信你就能真切地感受到,春天真的很美,很热烈。”

## 五云山再现意式度假生活

居易·五云山项目占地17000亩,是距离郑州最近的浅山地,和托斯卡纳地形地貌非常相似,整个项目在阿尔多先生的指导下,将规划最低密度的意大利风格建筑,包括住宅在内的商业、学校、医疗、生态农业种植园等配套,还为不同兴趣爱好的人们规划的马场、教堂、各种

运动主题公园等,以上这些原汁原味的意大利生活建筑将在这11平方公里的浅山地带展开。居易国际集团与意大利土河中国文化协会联手打造的“意大利风情文化街”将为这个区域的居住者以及郑州市区的朋友带来最为纯粹的意大利美食、服饰、电影、艺术品等展示。据“居易·五云山”项目总经理马英伟介绍,除了意大利文化展示外,同时建设马术训练场、主题运动公园、商业、学校、医疗、生态农业种植园等配套,再加上这次筹建纯粹的“意大利风情文化街”,原味的意大利生活,将在11平方公里的中国山地生态公园中逐步呈现。

## 中原人进入休闲度假时代

“五云山项目发展比较长远,是河南第一大盘,在全国也是屈指可数。这是一个追求自然的生态项目。”业主张先生如此评价居易·五云山。据“居易·五云山”项目总经理马英伟

介绍,项目总规划十五年,十年主体基本完工。前两年基础工作已经完成的差不多。西林子先行开发,业主与公司共同开发,共同参与。2011年上半年5至6月,A、B区卢卡小镇的业主基本达到入住条件。商业便利店,基本达到三年出形象,五年出规模。“这次与贾景全主席在五云山握手是一种缘分。”马英伟说,贾景全主席的工作是意大利土河中国文化协会主席。西北10公里便是黄河的发源地——古洛河文化,汜水河,黄帝故里。五云山这里曾是黄帝妻子嫫祖的故乡。所以,他希望在未来居易·五云山“意大利风情文化街”的建设中,竭尽全力引入意大利休闲度假文化,确保原味的意大利生活文化进入五云山,进入中原地区,让故乡的同胞在享受经济飞速发展的硕果的同时,也能在生活文化方面和国际接轨,进入崭新的休闲度假时代。届时,意大利的绘画、咖啡、餐饮、葡萄酒引入到本项目中来,让五云山的意大利风格更纯粹。

## 开盘快递

### 银基王朝三期万和园开盘

本报讯 4月18日,备受瞩目的银基王朝三期万和园开盘。银基王朝三期自去年面世以来就以高端的产品、绝版的核心地段受到广大置业者的追捧,而自今年推出的5万元购一套房到百万加油卡的活动举办也不断给郑州楼市带来营销新气息。开盘当日,位于金水路民航路交汇处的银基王朝销售中心人头攒动,热闹非凡。上午8:30,正式选房开始,整个选房现场热烈而有序,记者发现由于客户过多,银基王朝工作人员已经将样板区作为临时的等候区,选房客户按号进入售楼部选房。截至记者发稿时,开盘所推房源已售70%,据银基王朝相关负责人介绍,本次开盘为三期万和园二期房源,是在一批房源完美售罄的情况下推出的,其户型多样,有139平方米四房、94平方米、87平方米两房和42平方米等几种户型,能满足各种年龄阶层的置业者的购房需求。(张震)

### 正弘蓝堡湾“香金五号”开盘

本报讯 4月17日,正弘蓝堡湾再次成为人们关注的焦点,一期收官之作“香金五号”君临开盘,再次引发了一阵购房的热潮。作为蓝堡湾一期收官之作,香金五号因其享有蓝堡湾一期最高配置、最佳景观资源与正中心区位,被誉为“蓝堡湾中的蓝堡湾”。而仅一栋150席的稀缺性,让此次开盘被称为“拥有蓝堡湾一期的最后机会”。上午9时,正式选房开始,整个选房现场热烈而有序,截至记者发稿时,开盘所推房源已售92%,据正弘蓝堡湾工作人员介绍,本次开盘一期最后一栋楼王“香金五号”,此次共推出近150套房源,在银水湾、花园路东风路这一带是绝对的中心区域。(张震)

## 金融资讯

## 情系玉树 金融行业献爱心

### 工行捐赠善款600万元

本报讯 记者近日从工商银行河南省分行获悉,自青海玉树发生7.1级地震后,该行和员工及时向灾区捐款550万元人民币,用于支援抗震救灾,帮助受灾群众渡过难关。同时,该行青海省分行捐赠了棉被、食品等价值50万元的救灾物资紧急送往灾区。地震发生当天,工商银行即要求全行各辖属机构做好救灾款项和社会捐款的受理工作,为抗震救灾提供绿色通道。

### 郑州银行捐款67万元

本报讯 (记者 张慧 通讯员 刘扬)近日,郑州银行千名员工齐聚郑州银行总部,积极踊跃为地震灾区捐款170710万元,加上郑州银行捐出的50万元,共计为灾区捐款670710万元。该行董事长焦金荣接受记者采访时表示,面对突如其来的灾难,郑州银行第一时间组织捐款,除了此次现场筹集的现金外,还积极准备筹措价值100万元的物资运往灾区。

### 郑商所捐款158万余元

本报讯 (记者 马晓鹏)近日,郑州商品交易所向地震灾区紧急捐款150万元,同时,组织全所员工积极开展“今天,我们都是玉树人”的自愿捐款活动。郑商所及下属单位郑州未来物业管理有限公司、郑州未来大酒店有限公司、郑州易盛信息技术有限公司的全体员工迅速行动、踊跃捐款。目前,郑商所及全体员工共向地震灾区捐款158.2万多元。

实创装饰所独创的“¥28800 精装搬家”套餐是家居行业的经典案例,其不但为实创装饰赢得了很高的市场占有率,同时也引发了套餐热潮。进入2010年后,实创又领军将“599”精装家具家电套餐作为强势主打。这次大力度的拉升,是否能继续得到消费者的认可,续写“288”神话?近日,记者采访了实创装饰集团郑州公司总经理刘鑫。

# 做最幸福的装修人

本报记者 黄晓娟 冯成刚



## “599”套餐强势亮相

一直主打“288”套餐的实创装饰集团,进入2010年后,强势推出“599”套餐,实创启动升级战略。实创装饰集团郑州公司总经理刘鑫说:“‘599’套餐的最终目的,仍是为消费者提供一个‘省心、放心、贴心、安心、舒心’的‘五星级’家装整体解决方案。”刘鑫介绍,“599”套餐是基于“288”套餐的一种升级。不只是在材料配置、设计和施工工艺上都体现了实创升级战略,而且还将自主研发家具品牌与苏宁电器家电融

入进来,让客户足不出户得到真正意义上的实惠与省心,不仅如此,选实创家装送豪华港澳游,活动仅限138位,只要名额满就起程。

## 规模效应保证价格

实创经过十几年的发展,在给众多客户装修的过程中,对工程质量的要求丝毫不敢懈怠。正如刘鑫所说,家装也像炒菜,好的食材,配上好的厨艺,炒出的菜才可口。实创有好的食材,好的厨艺,还有一套完整的办事流程。刘鑫介绍,目前,在实创推出的PDA系统在业界都是少有的。消费者只要选择实创套餐,就可随时随地通过网络监控装修情况,只要有电脑,能上网,不用每天亲自去工地,从中节省的费用全部让利给了消费者。该系统不仅受用消费者,还受用管理层,刘鑫说:“该系统是我们的监控室,在办公室就可了解装修工是否按时完成作业,监理是否对客户负责,装修是否偷工减料等问题。”

记者了解到,实创除了装饰公司,还有很多相关产业。比如,他拥有许多进口产品如漆类、灯具、壁纸的代理权,同时又是家具厂的老板。“而这些产品在卖场中都正常销售,那么实创的套餐使用这些产品,自然与其他企业相比具有得天独厚的优势。正是上述这些原因,让实

创推广‘599’的底气十足。”刘鑫说。

## 内外兼修顺势而升

对于套餐升级甚至是企业整体目标和架构升级,刘鑫给出的原因是在家装追求时尚的时代,各种材料材质的耐用性往往被家装公司和消费者所忽视。而实创的宗旨是,“599”套餐必须给消费者提供一个经得起时间考验的解决方案。

对于“599”套餐,刘鑫从客观的角度给出了实创的答案,“家装行业还是一个非完全竞争行业,这就决定了家装公司不会完全进入价格战,有能力、有空间去进行更具特色的产品研发,包括单品的设计和组合式设计,细化产品、完善功能、更加贴近消费者的真实需求,这样才能受到消费者的追捧。消费者对家装套餐的关注将不仅仅停留在便宜的大而全,而将更加关注套餐内容的实质。”

至于实创为什么在此时推广“599”套餐,行动又如此急迫,除了旺季已至、五一在即外,“可能与风投的介入有关”。据了解,目前,盈利水平、市场占有率、成长性、可复制能力、财务正规化等上市要具备的条件,实创都已具备,“2010年,一笔数目相当可观的风投资金将进入实创,集团的全国扩张将以爆发性的速度增长,2011年争取在创业板上市。”

## 楼市资讯

### 玉树灾难 中原地产在行动

本报讯 4月20日,在微寒的春雨中,省房地产业商会、郑州市住房保障和房地产管理局与郑州市红十字会联合举办了“河南省房地产业商会会员企业捐赠仪式”,正商等11家房地产企业第一批捐款总额达70.6万元。

捐赠仪式上,省房地产业商会名誉会长郭国三、省工商联副主席赵太安、郑州市房管局局长王万鹏、郑州市红十字会副会长张春香等领导出席,省房地产业商会秘书长赵进京主持仪式,正商置业、美景置业、天伦集团、亚新(中联创)地产、楷林置业、嘉亿置业、信基置业、新芒果地产、远达地产、东方宇亿置业等10多家企业主动为灾区捐款。

此外,省房地产业商会会长单位正商置业全体职工捐款达20万元;省房地产业商会秘书处的10余名职工也为灾区捐出6000元。此外,河南信基置业还免费提供5套住房,安置20位藏族同胞来郑州工作。(黄晓娟)

### 拿地传捷报 正商进青岛

本报讯 4月9日,在青岛市城阳区行政服务中心二楼交易大厅,河南正商置业有限公司通过激烈竞争以2.24亿元人民币竞得编号QDCYP-2010-11-2号宗地136.9亩土地的70年使用权。

该宗地位于城阳区流亭镇,为城阳与青岛市区的交界区域,地理位置优越,交通便利,容积率1.5,规划建筑面积约13.7万平方米。优越的地理位置和良好的发展潜力吸引了不少开发商的目光,河南正商置业有限公司经过多轮竞拍力克青岛本地三家房地产企业。

河南正商置业有限公司一位负责人告诉记者:这次土地竞拍成功为正商地产实施区域聚焦、布局全国打下了坚实基础。正商地产将秉承“为优秀人群创造品质生活”的企业使命,携十三年开发350多万平方米高尚住宅之成功经验,以改善青岛市民居住环境为己任,为美丽的海滨城市青岛再添亮色。(李慧静)

### 中原百姓广场举办税收宣传演出

本报讯 4月16日,为了弘扬构建和谐税企,建立全新的沟通渠道,促进社会经济的发展,市二七区国家税务局携手郑州鸿盛商贸有限公司在中原百姓广场举办了一场以税收宣传为主的大型文艺演出。

据了解,活动宣传内容主要有发票换版、发票真伪鉴别、发票领购、发票使用常识等税收知识,除了在广场设置税收政策咨询台,发放税收宣传传单外,还以歌舞、小品、游戏等形式将税收知识贯穿于文艺演出、游戏当中,让广大纳税人在娱乐中了解与自己息息相关的税收政策。

郑州鸿盛商贸有限公司董事长侯世安表示:“非常感谢二七区国税局在我们这里举办这次税收宣传活动,让我们的商户详细了解了各类税收政策,提高商户的纳税意识,也为今后更规范更高效地管理市场商户提供了帮助。”(宋媛媛)

### 二七区房管局全面提升工作效能

本报讯 (记者 马晓鹏 通讯员 吴双)工作效能提升行动,是保障各项工作落实的重要前提,为了更好地开展此项工作,二七区房管局决定开展大学习、主题演讲竞赛和竞争上岗三大活动,强力推进工作效能提升行动。

从4月20日开始,在全局开展为期4天的“工作效能提升大学习”读书活动,由局领导班子成员主讲,主要学习《二七区机关工作人员行为规范》、《二七区干部作风建设工作》等法律法规。从4月26日开始,开展“树一流作风、创一流服务”主题演讲比赛,围绕“我如何为房管局发展做贡献”、“作为工作人员,如何提供优质服务”等方面,部门与部门之间进行比赛。在演讲比赛之后,将对科室进行调整,每一个岗位都要竞争上岗。通过以上三项工作的开展,全面实现“建一流队伍、树一流作风、创一流服务、争一流业绩”的工作目标。

### 三层实木复合地板“百城盛惠”活动启动

本报讯 4月13日,三层实木复合地板“百城盛惠”活动在居然之家北京金源店装饰材料馆隆重举行。该活动是由三层实木复合地板全国推广活动及16家参与企业面向消费者重磅推出的回馈活动,一场三层实木复合地板推广的新高潮正在全国范围内掀起。

据了解,此次活动于4月15日~5月5日在全国范围内展开,活动期间,主流地板企业将联合为消费者提供更高性价比的三层实木复合地板,全国百余城市的实体店将实施针对性的价格优惠措施。另外,参与购买三层实木复合地板的消费者,还有机会获得幸运大奖,即凡在参加本次活动的门店购买三层实木复合地板的消费者,在获得抽奖ID号码后,可登录第一地板网(www.3woodfloor.com)在指定页面抽取时尚上网本。组织方共提供100台上网本作为给消费者的奖品。

作为地板行业发展的“新选择,新趋势”,三层实木复合地板的市场潜力被一致看好。三层实木复合地板“百城盛惠”活动无疑将为消费者选购三层实木复合地板提供更多的实惠,而通过此次活动,将促进国内地板消费与国际潮流接轨。(成刚)

## 低碳·家居



### 美颂雅庭“欧标工程”亮相世博会

中国家装行业唯一世界五百强企业——美颂雅庭装饰将于2010年6月21日,在上海世博会法国馆 Rhone-Alpes Pavilion 中母公司圣戈班集团展区内举办“圣戈班——美颂雅庭舒适装修系统媒体发布会”。活动将以环保、低碳装修为主题,推出“零碳排放的未来之屋”、“零排放未来之屋”的设计理念;全部使用环保节能、促进能源循环再利用、水净化及空气净化的材料。

欧标工程是美颂雅庭独家研发,中装协2010年度低碳节能示范推广项目。本次主题中推出的“零碳排放未来之屋”中采用的保温降噪舒适化装修系统等技术,已经在美颂雅庭2010年强势推出的“欧标工程”家装产品中广泛应用,也意味着广泛应用于世博会,代表国际家装最新科技的产品和技术已经在美颂雅庭的努力下,走进绿城业主家中。即日起,与美颂雅庭装饰签约的所有客户,将有机会获得参与6月21日世博会“美颂雅庭主题日”的机会,并且美颂雅庭郑州公司将在近期签约业主中抽取获奖客户。美颂雅庭,与您相约世博会。刘文旭



4月18日,由中信银行独家冠名赞助的“中信银行中国业余高尔夫球巡回赛”郑州站在河南思念高尔夫俱乐部开赛。中信银行郑州分行行长龚荣兴、中信银行总行零售银行部副总经理李洁怡、朝晖管理集团副总经理孟涛等相关领导出席了开球仪式。

本站比赛是中信银行行业巡赛首次来到河南,作为本年度的第二站比赛,同时也是业巡赛历史上的第48站比赛,接下来中信银行行业巡赛将转站北京、成都、昆明、杭州、中山。

“目前,‘中信银行高尔夫’品牌已在中高端客户群体中累积了相当的知名度和美誉度。”中信银行郑州分行行长助理方萍女士在接受采访时说。张世家

### 电话车险“三不”权益方便车主

在2010年电话车险发展看好的同时,业内人士也提示车主,电话车险模式给车主的是一个全新的“三不”权益:即投保不出门、低价不伤神、理赔不求人。

平安负责人表示:“对于车主而言,投保电话车险,大可安心在家享受送单服务,不必上门费时费力。”而相对于车主在传统渠道进行投保时,不少业务员会尽量抬高价格,为自己赚取更多的提成和佣金的情况,电话车险报价则比较透明、统一,集中管理、统一销售让车主以“明明白白”地买车险。记者还注意到,对于有车族对车险理赔服务感到犯难的情况,平安电话车险电话销售大管家服务,包括了上门取资料、理赔咨询等多项贴心服务。这样,车主等有了了一名贴心的理赔秘书,再不用花心思和时间去处理很多搞不懂的理赔手续。刘佳颖

### 光大银行推出黄金 T+D 业务

本报讯 光大银行近日在全国范围内正式推出黄金 T+D 业务,进一步拓展了“点金通”的业务品种。即日起投资者到光大银行开户还可享受免开户费和超低手续费的双重优惠,“点金通”黄金 T+D 业务的买空卖空双向交易机制让投资者在变幻莫测的经济形势下多一重选择。

光大银行黄金投资专家表示:“光大‘点金通’去年开始代理上海金交所个人实物金业务,实物金投资只能在金价单边上行时操作,投资者主要注重黄金的保值增值功能,适合初涉金市和希望长期持有的投资者。”

光大“点金通”推出的黄金 T+D 业务是上海黄金交易所的延期交易品种之一。延期交易是指以保证金交易方式进行交易,保证金通常为10%~20%,投入较实物金降低了很多,而光大银行“点金通”黄金 T+D 业务的保证金比例为15%,6倍的杠杆收益既给投资者以小博大的空间。(邵晓莉)