

同建业 共发展

建业集团与合作伙伴共享战略合作成果

本报记者 任志伟 文 曹阳 图



锦绣山河杯·醉美山河 主题摄影大赛开启

本报记者 杨秀娜 文 曹阳 图

大美乃锦绣,壮哉吾山河。11月11日,由郑州玉安联合置业有限公司和河南省摄影家协会联合举办的“锦绣山河杯·醉美山河”主题摄影大赛在玉安·锦绣山河营销中心盛大开幕。

山的沉稳,只因水的灵动;景色宜人,只因心的感动。上午10点钟,伴随着总经理詹继军对各位领导、来宾真切的欢迎致辞,启动仪式正式开始。

詹总首先讲述此次活动的主旨与举办的意义,河南摄影家协会负责人深切对其为摄影文化传播做出的贡献表示肯定,对大赛的圆满举办表达了良好的期许。

据悉,本次活动从2012年11月11日持续至2013年1月1日,12月20日之前可直接前往锦绣山河售楼部现场报名。参赛作品分专业赛和随手拍两组,以“醉美山河”为主题,表现大郑州和谐发展积极向上的地理、风情、人文、风貌的作品为主。

随着规划中的郑州都市区徐徐呈现,上风上水的二七生态文化新城已然成为郑州市最具发展潜力的区域,而政策的支持、经济的倾斜以及相关配套设施的逐步完善助推二七生态文化新城的奋起之势,高铁开通更是为该区域的发展注入了新的动力。

真正的上风上水,宜居宜商宜业,及交通便利、景观悠然、完善配套完美融合的大型滨河社区,锦绣山河将为这座城市的人们重筑有山有水的田园生活。

站在城市的高度看待社区建设,创造与城市完美和谐的居住环境,湾区典范生活是锦绣山河献给郑州的礼物。目前,位于南水北调与嵩山路交会处向南800米的锦绣山河9、10号楼116-143平方米奢华三房即将华美入市。

此次迁址店所处的欧凯龙家居广场位于郑州的重点建设开发区域——郑东新区与郑州经济开发区的连接地带,美克美家将为周边消费者提供更多的选择性。

美克美家早在2007年入驻郑州,以独特的体验式服务赢得消费者的支持与喜爱。五年来美克美家在郑州日臻成熟,为数以千记的消费者实现了他们的置家梦想。

美克美家 郑东新区店迁址开业

美克美家早在2007年入驻郑州,以独特的体验式服务赢得消费者的支持与喜爱。五年来美克美家在郑州日臻成熟,为数以千记的消费者实现了他们的置家梦想。并且与当地众多房地产商、设计师建立良好的关系,拥有店面签约设计师95位,以期集结更多的设计力量服务当地消费者。

(张涵秋 高佳子)

“协作、创新、阳光、共赢”。11月12日,建业集团2012年度合作伙伴大会在南阳建业森林半岛假日酒店隆重召开,建业集团与200多家来自设计、施工、材料设备、合作商家、信息服务、咨询顾问、营销服务等领域的合作企业共襄盛举,展望未来广阔前景。



加强战略对接 共享最大价值

2012年,在建业的发展史上具有不平凡的意义,走过二十年的建业开发规模日益扩大,销售业绩稳步提升,正在大步迈向三十而立的新征程。面对风云变幻的行业环境,如何在竞争中赢得市场,在挑战中获得发展,在困境中收获成功,是建业与其合作伙伴共同面临的命题。

11月12日上午,建业集团董事长胡葆森在“建业集团2012年度合作伙伴大会”上,以“感谢”、“珍惜”、“期望”为主题,与在座的合作伙伴们一同分享了建业集团自成立以来至今20年来所取得的发展成果,阐述了建业集团战略推进的进展与安排,解读了建业集团与合作伙伴的长久情感。

“中国的城市化进程只有一次机会,我们能够幸运地赶上或者参与,所以应该珍惜这个时代、珍惜这个机会、珍惜我们之间的合作。”胡葆森说,良好的合作伙伴,既是价值观的同道者,也是事业的支持者;既是知识的分享者,更是前进的推动者。建业集团充分肯定战略合作给企业带来的优势,将会加强战略对接,深化与企业的合作。

“建业未来将深耕省域房地产市场,进入战略纵深阶段。对产品的质量、产品的成本的控制能力都提出了新的挑战。因此,在与合作伙伴提倡文化对接、计划对接、标准对接的同时,更要加强战略对接。在这个基础上,我们能够携手并肩,在协作、创新、阳光、共赢的基础上共建业、同发展。”胡葆森表示,建业将从省会城市到地级城市,接着进入县级城市。未来不仅在18个地级城市建“建业十八城”这样的大型城市综合社区,还要了解市场需求进入更多的县级城市。与建业一起拓展新市场的合作伙伴,将会成为建业未来十年的优先战略合作伙伴。

在房地产调控政策的不断深化楼市

“寒冬”里,建业集团能够逆势而上,除了建业自身的调整与创新,也得益于战略采购和与合作伙伴长期的支持。建业集团总裁陈建业在大会主题发言中,回顾了与各界合作伙伴协作共赢的合作成果,着重描述了未来三年建业集团的发展蓝图及规划思路,并就建业集团与合作伙伴之间的合作内容、形式和模式的提出了创新。

“合作伙伴和建业集团在中原大地上努力拼搏,辛勤耕耘,共建大业,取得了良好的经济效益和社会效益,已经成为中原地区最具影响力和竞争力的商业共同体。据初步测算,合作伙伴和建业集团在河南区域的年产值超过200亿元,上交税收超过30亿元,累计带动就业20万以上人次,为中原经济区建设发展做出了应有的贡献。”陈建业表示,伴随着建业集团省域化发展战略的推进、中原经济区建设的不断扩大,建业及合作伙伴们将会共享到企业战略的最大价值。

责任成就未来 共赢美好明天

“共建业、同发展”,已成为中原商业领域具有代表和示范意义的合作模式。只有战略取向与企业追求的相同和互融,双方合作才能更顺利进行。建业集团战略合作的对接理念也受到合作伙伴的充分认同。

在本次合作大会的颁奖环节中,依据建业集团各项目每季度、年度的合作伙伴评估结果,综合评定,共有15家合作伙伴公司分别获得“产品质量奖”、“优质服务奖”、“风雨同舟奖”和“特别贡献奖”。这些奖项不仅代表着建业对合作伙伴的高度认同,也是对未来合作的高度期待。与会的多家合作伙伴代表回顾了与建业集团合作的历史、理念与成果,表达了未来和建业集团合作共赢的愿景和信心。

中国建筑第七工程有限公司董事长、党委书记贺海飞认为:“文化的高度认同构筑了双方的合作根基。胡董创造性地提出‘战略对接、文化对接、计划对接、标准

对接’四个对接,为双方的顺利合作铺设了实践的路径。基于此,我们会有更广阔的合作空间和更美好的发展前景。”

大商集团河南地区集团总裁皇甫立志表示,随着建业在各地市大型商业综合体的陆续推出,将为大商集团的中原战略提供非常好的发展布局机会。大商集团和建业集团的合作所打造出的商业综合体是符合国际潮流的,双方的合作也一定能够成为一个完美的典范和样板,并且在河南省打造出具有国际化水准的、一流的商业综合体。

北京东方雨虹防水技术股份有限公司总裁张志萍说,一个企业有责任才能有未来。作为价值观的同道者,事业的支持者,希望和建业集团携手在各自领域从优秀走向卓越,从龙头企业向领袖型企业迈进。

大会现场还播放了《坚守河南足球梦想》短片,在河南坚守18年的建业足球赢得了满堂掌声,不少伴随建业足球走过风雨的与会代表流下了感动的眼泪。中国建筑第七工程有限公司等20多家合作伙伴与河南建业足球事业发展基金会签订了足球赞助协议,为建业足球加油,共同助推河南足球梦想腾飞。

因为共同梦想,所以走在一起。一起奋斗,相互信赖,这种忠诚的伙伴关系对于一个企业而言,是一笔宝贵的财富。陈建业表示,今后三年,建业开发规模将日益扩大,省域化发展战略纵深阶段也将进入关键三年,建业的大计划、大目标更需要合作伙伴的深入了解、密切配合,在协作共赢的基础上积极创新,让合作的过程更加阳光透明,站在新的历史起点上,赢得更加美好的未来。

根植中原二十年 感恩钜惠一亿人

2012年,成立于1992年的建业迎来了二十周年华诞。感恩、答谢、回馈,成为建业2012年的主旋律。二十周年系列感恩活动的推出,在社会上产生了巨大的影响力,

将建业的品牌推向全新的高度,为建业未来的发展注入了活力。

4月10日,以“春天的故事”为主题的建业二十周年纪念书籍首发;4月29日,“长征组歌”大型业主回馈演出;5月1日,感恩答谢全省老业主“春晖行动”;5月20日,“老业主感恩答谢暨新品推介会”在郑州国际会展中心连开两场;11月12日,合作伙伴大会举行……

为了让全省人民都能够分享到建业集团二十周年战略成果,建业集团近期再次做出决定,面向一亿中原父老,整合全省18座城市,30余个在售项目,集结全线精品房源,以亿元钜惠、空前力度回馈客户的信赖与追随。

二十年来,建业定位于中原城市化进程和社会全面进步推动者,保持着区域内行业领跑者的地位,累计开发量达到900万平方米,及至第二十个年头,年开发量及在建量均逾300万平方米,年销售面积逾150万平方米,全省客户规模逾5万户;产品系列森林半岛、联盟新城、壹号城邦等全面提升河南的人居水平,整体上推动了河南的房地产开发水准达到国内一线城市的水平,“建业”已经成为河南实力阶层购房的首选品牌。

同时,建业连续多年蝉联河南省房地产行业纳税冠军,二十年累计纳税额达到35.69亿元(不含2012年度)。2012年企业纳税额预计将突破15个亿。自2008年在香港联交所主板成功上市后,共从海外资本市场融资逾10亿美元注入河南市场,极大地支援了河南的经济建设。尤其是在省域化战略推广以来,共为二十万余人提供就业机会,在促进社会稳定、社会就业、缴纳税收等方面做出了卓越的贡献,对繁荣和拉动当地经济、规范市场、提高人居环境等方面起到了不可替代的作用。

近二十年风雨,河南建业足球俱乐部为河南数千万球迷提供了丰富的文化生活,推动了河南省的精神文明建设。建业教育产业所属各级学校为社会培养和输送了大量优秀人才,为河南人民的下一代对接国际教育提供了样本。另一方面,随着大服务体系的建设,建业提供各类文化、商业、酒店等服务正极大地丰富居民的物质精神生活。

2012之于建业的历史意义还不止如此,也正是这一年,建业省域化战略从攻坚阶段转向纵深阶段,发力布局县级城市,启动历史性跨越。陈建业透露,未来三年,建业将完成40到50个县城的布局;与此同时,不断巩固既有地级城市的市场份额。2012年,建业全年开发规模及在建规模均近400万平方米,年销售面积预计将超过150万平方米,建业战略的独特价值得以彰显。

“过去20年,建业的每一步都践行着为河南一亿百姓谋福祉的企业理想和使命。”胡葆森表示,“未来20年,建业仍将与中原相濡以沫,全心打造卓越产品与一流服务,以居住改变河南,让河南人民都住上好房子。”

首届“中美博鳌艺术浇注石论坛” 郑州举行



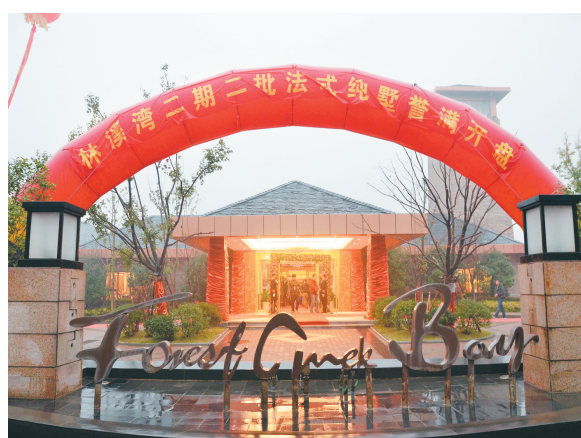
本报讯(记者 赵羲 文 李利强 图)11月11日上午,首届“中美博鳌艺术浇注石论坛”在郑州永和铂爵国际酒店开幕。

据介绍,首届“中美博鳌艺术浇注石论坛”目的在于促进中美两国艺术浇注石行业的共同发展,凝聚高端人脉,传播最新理念,共享商机,相互交流合作,实现中美两国艺术浇注石行业的合作共赢。业内人士认为,这次论坛是深入接触美国同行业的企业和科研院所的好机会,可以促进该行业在国内的发展态势,为走向海外市场奠定基础。

据悉,这一论坛是由郑州博鳌装饰材料有限公

司举办的,这是一家是集研发、生产、销售、售后服务于一体的集团化管理公司,其主导产品为人造艺术浇注石和石膏空心砌块两大类系列产品。

艺术浇注石亦称“文化石”,在中国发展已有十多年的历史,每年以30%的速度增长,是文化创意产业在高端建材的应用典范,具有绿色环保、节能、无毒、无辐射等优点,不但可以彰显建筑风格,更可为房产大幅增值,其具有独一无二的色泽、个性十足的表面肌理,保持了自然原石风貌的特点,更能将石材质感的内涵与艺术性充分展现,深受市场欢迎。



林溪湾二期法式纯墅 开盘告捷

本报讯(记者 杨秀娜 文 曹阳 图)11月10日,在林溪湾五星级会馆“林溪汇”,中原财富领袖齐聚一堂,一场主题为“终极原墅,誉满开盘”的开盘仪式在全城瞩目下启幕。短短两小时内,林溪湾二期第二批推出的房源即宣告售罄,继今年9月开盘即清盘后,林溪湾再次以王者气度登顶郑州低密度豪宅市场销量的制高点。

整个开盘仪式异常火爆,喜庆的氛围中洋溢着非凡的华贵内涵,各界翘楚共聚林溪。在有序的开盘选房同时,主办方康桥地产还安排了丰富多彩的节目,高雅唯美的芭蕾舞、梦幻灵动的钢琴演奏、奢华的外籍模特走秀……精彩的节目让到场客户目不暇接,现场奢侈品大奖的抽取更是将客户的情绪推向高潮。整个开盘仪式在充满异域风情的奏乐声中,完美落下帷幕。

为答谢客户厚爱,林溪湾将陆续推出珍藏稀缺230-500平方米法式殿堂纯墅,产品形态有赤金双拼、新派类独栋、天阁联排、电梯叠墅等。据悉,林溪湾二期秉承“殿堂级”标准,纯粹法式原墅形态,开创了郑州低密度豪宅先河。内部以融汇中西的世界级致工艺,完美营造建筑内涵和权重生活氛围,荟萃顶级材质的法式建筑,与千年帝脉的传奇荣光交相辉映,成就了中原财富领袖的传世私享领地。