

姜明
全国人大代表 天明集团董事长

时间



冯常生
河南新田置业有限公司总经理、教授



新田城： 运营城市 缔造美好

城市化是我们这个时代最为复杂也最为重要的事件之一。我们有幸赶上这样的时代，在“中国梦”的感召下，必将迎来全新的发展机遇。对于我们所生活的城市郑州来说，中原经济区上升为国家战略，郑州作为区域性中心城市，正朝着千万人口的大都市迈进，郑州都市区建设不断扩容，郑州城市化进程快马加鞭、如火如荼。在这个过程中，作为民生支柱产业的房地产业迅猛发展。

城市化运动在发达国家已于半个多世纪前完成，然而在城市化进程中出现了一系列问题，诸如环境污染、生态失衡、交通拥堵、资源过度利用等城市病，让城市化成了“一半是天使一半是恶魔”的怪物。站在今天看历史，我们更有切肤之痛。今天我们所经历着的窘况，正是半个多世纪前发达国家曾遭遇过的。“前事不忘，后事之师”，为了破解城市病，避免历史重演，《中原经济区郑州都市区建设纲要》将组团发展、生态宜居作为郑州城市规划发展的路径和目标之一。

位于郑州西南核心位置的新田城，作为郑州宜居健康城组团的东南起步区之作，顺应城市发展趋势，借鉴一百余年前英国城市规划大师霍华德“田园城市”的规划理念，让居住者既能享受到城市生活的繁华便捷，又能体验到乡村生活的宁静舒适；同时，新田城还创造性地将居住、教育、医疗、商业、度假、农业等六种业态聚合在一起，形成了完备的城市功能，从而超越了传统的房地产开发，上升到城市运营的高度。正是在这个意义上，新田城可以看作是一座新城，一个卫星城，一个城市的新区域，有效避免了“城市病”的发生。

城市化和城市病并非一个硬币的两面，消除了“城市病”的城市化才是我们孜孜以求的。亚里士多德曾说，人们来到城市是为了生活，人们留在城市是为了更好地生活。新田城立足于“郑州更美好”，以运营城市的态度和责任，为居住者提供美好生活的具体实践，正博得越来越多人的关注、赞同和支持。首期800余亩精品住宅面市一年多来一直被热捧，目前湖山美墅仅余少许席位，花园洋房已经售罄，瞰湖湖高层也已接近售罄，二期新组团——“住福”即将入市，全新产品将陆续推出湖山叠拼、花园洋房、90墅等。

如今，新田城周边的配套设施不断完善。9公里高标准私家景观路新田大道两年前已经投入使用，沿途景观形成了线型公园；中原西路生态廊道建设风貌初现，“人行路途上，如在画中游”；陇海路西延和新田大道交会，出入市区又多了一种便捷选择；航海西路全程高架桥已经通车，并贯通郑少高速—绕城高速、郑西高铁等各种路网在新田城区域构成了“七横四纵”的立体交通网络，使之进入大交通时代。就内部配套来说，和新田城隔墙相望的郑州一中实验初中已于2012年9月开学；新田城农夫乐园、马赛庄园也在今夏华丽开业；亚洲最大的酒店管理集团雅高酒店集团、亚洲最大的电影院线万达院线已经和新田城签署战略合作协议，四星级法国雅高美居酒店落地新田城，并计划于2014年元旦试营业；1700亩湿地运动公园正在施工建设，西南交通枢纽也已入驻新田城，生态疗养院建设正在筹划之中。

随着开发的推进，全新产品的推出，内外各种配套的相继完善，新田城供应美好生活的使命，在不远的将来将会得到更为充分的诠释。

凡持本期报纸前往新田城看房，可获赠精美礼品一份；认购房源，可享受总经理荐盘特惠政策。

时间是我们最大的资源，时间也是我们最大的成本。在这个信息爆炸、刻不容缓的时代，谁更珍惜时间、把握时间、惜秒如金、惜时如命，谁就更接近成功的终点。

一分钟是信誉，一分钟是成功，一分钟是生命。在这个瞬息万变的社会，谁管理时间、节约时间、分配时间、利用时间的能力越强，谁就能更快地到达成功的彼岸。

古往今来，多少圣贤文人感慨时间易逝。两千年前，孔圣人面对奔流不息的河水，发出了一个千古流传感叹：逝者如斯夫。庄子亦感慨：人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已。现代作家朱自清说：洗手的时候，日子从水盆里过去；吃饭的时候，日子从饭碗里过去……

古今中外，凡取得成就的人，都是珍惜时间的典范。古有头悬梁锥刺骨的美谈，大禹惜寸阴、陶侃惜分阴的佳话；今有世界首富比尔·盖茨曾毫不犹豫地说自己不会花一秒钟弯腰捡掉在地上的100美元，因为这一秒钟他会挣上十倍、百倍的价钱；美国的大发明家爱迪生一生忘我工作，成了有2000多项发明的发明大王，当他在79岁生日时自豪地宣布：“按常人的工作量计算，我已经135岁了。”……

人的生命是由时间构成的。当我们从呱呱落地的那一刻起，我们就拥有了时间，时间就成了我们生命曲线的横坐标。生命无论长短，总是有限。

要珍惜生命，就要珍惜时间，要把握当下，做正确的事情，并且把事情做正确。

把握当下。也许不少人会有这样的想法：今天，不就是短短的一天吗？我从明天开始勤奋学习。今天，不就是区区24小时吗？我从明天开始认真工作。今天，不就是一年的1/365吗？我从明天开始奋力拼搏。日月匆匆，到了明天，明天又变成今天。那么，你的决心，你的理想，哪一天才能变为行动、变为现实呢？莎士比亚说过：“抛弃时间的人，时间也会抛弃他。”那么，“抛弃今天的人，今天也会抛弃他。”而被今天抛弃的人，他也就没有了明天。所以，珍惜时间，一定要把握今天，永远往前赶，决不往后拖。

做正确的事。就要懂得取舍，做好加减，明确重要、紧急、优先顺序。经济学上有个很有意思的名词“机会成本”，就是我们用同样的时间可以做各种事情，那么在做事情1的时候就失去了做事情2的机会，这就是成本。譬如，选择玩游戏就失去了工作学习的机会。显而易见，因为选择不同，花同样的时间、同样的努力、同样的勤奋，工作学习创造的价值要远远大于玩游戏。所以，我们一定要常思考：哪些事情是必须要做的？哪些事情是现在必须要做的？哪些事情是现在必须亲自做的？……用80%的时间，抓住20%的关键事情，解决80%的问题，把时间花在刀刃上，让我们“投资”的每一分钟都创造最大的价值，获得最高的投资收益回报率。

正确地做事。正确地做事就是要形成正确的思维轨迹、思维模式、思考框架，找到两点之间最短的直线距离，找到最合适、最高效的路径和方法。譬如：一块巨石挡在我们前进的道路上，如要朝着目标继续前进，人的第一反应一定是把石头挪开，盲动者可能直接用手搬，可累了半天却无法挪动巨石；而智者则会选用辅助工具，并找到最省力的点，成功移开拦路巨石。前者花费时间不少，却没能产生任何价值，后者提高效率，事半功倍，用最少的时间、最少的资源创造了最大的价值。

面对时间，有两种人。一种人认为短暂的人生，若不及时行乐，岂不枉来人生一遭？而另一种深感“人生太短，要干的事情太多，一定要争分夺秒”。当然时间也会给这两种人以不同的结果：第一种，终日碌碌无为，落得两手空空，只留下无穷的悔恨；第二种，艰辛的劳作换来的却是累累硕果，体现自己的价值，赢得别人的尊重。实现人过留名，泽被后代。

花开有落时，人生容易老。时间有限，时不我待，如何在有限的时间里实现自己的理想、圆满自己的生命、找到人生的意义？珍惜每一秒钟，去思考去反省，让自己更智慧；把握每一分钟，去阅读去学习，让自己更优秀；利用每一刻钟，去奋斗去努力，让自己更成功；主导每一小时，去微笑去爱人，让自己更幸福；善待每一天，去感恩去奉献，让自己更快乐。



恒大八月份业绩发布 一百一十四亿蝉联香港内房企第一

本报记者朱桦

9月9日，恒大地产集团(股票代码:3333)8月业绩在港发布。数据显示，8月销售额114亿元，单月销售额再超百亿元，创今年销售第一高，并创多年楼市“金九银十”前夕销售新高；销售额同比上涨58.8%，环比上涨41.8%，增幅全国第一；销售面积167.6万平方米，同比上涨47.8%，增幅全国第一；累计销售金额641.2亿元，同比上涨27.1%，完成全年千亿元目标64.1%；累计销售面积946.2万平方米，同比增长14.3%；总资产大增38.6%至2745.9亿元，力压中海，蝉联香港内房企第一。

频频发力土地市场

报告显示，自2009年在港上市至今，恒大企业规模始终呈快速增长趋势。按年中报数据计算，截至2013年6月30日，恒大总资产同比激增近四成达到2745.9亿元，是2010年中期的3.5倍，年均增长率53%。已进入全国140个城市，是中国进入城市数量最多、规模最大的龙头房企。同时，恒大持续优化土地储备区分布局，重点立足现有城市补充优质项目，实现土地储备均衡。今年以来，有关恒大在一线城市土地储备的消息不绝于耳。6月18日，恒大以23亿元竞得广州核心地块，为其拓展珠三角经济圈打下铺垫。7月3日，恒大首次在北京拿地，35.6亿元拍得北京昌平沙河“限价房”，竞地价“地坑”，溢价率16.7%，折合楼面均价6964元/平方米。9月3日，恒大地产集团成功布局杭州；9月4日，成功再次进京，二度落子北京。恒大频频以地王姿态储备一线城市土地资源，充分显示了其发力一线城市的雄心。

恒大模式适应大势 一年四季有楼可售

据悉，恒大的开发模式为拿地立即开发、快速建设、大规模开发、快速销售、保证全年有楼可售。业内人士认为：这类模式适应当前房产发展大势。据半年报显示，恒大现拥有262个项目，绝大多数都已经开工。截至6月30日，恒大在建面积3767.1万平方米，竣工面积970.8万平方米，位居全国第一。恒大每个项目都是快速开发建设，从拿地开始就会争取在6-8个

月开盘。恒大的快速周转模式保证了每个项目一年四季都有楼可售，绝不惜售。

据恒大方称，尤其是今年以来，恒大准确把握市场节奏，按照既定销售目标，持续发力，月月新货不断，销售总体保持稳健增长态势。针对强烈释放的刚需市场以及即将到来的“金九银十”销售旺季，公司科学调控销售策略，合理调整推货数量，大量高性价比产品提前发售，赢得市场认可，8月份实现销售114亿元，超过今年6月创下当时单月最高销售记录104.2亿元；截至8月31日，公司已经完成全年销售目标的64.1%。

“112”发展战略助力 恒大实现良好业绩

据恒大相关负责人表示，今年以来，为进一步实现集团稳健经营、稳定增长的目标，恒大贯彻“一个优化、一个降低、两个提高”的“112计划”，从目前的业绩情况来看，成效显著。据悉“112”计划中的“一个优化”是指优化住宅地产项目区分布局；项目拓展向一二线城市适度倾斜；精选具有发展潜力的三线城市项目。“一个降低”是指坚定不移降低负债率。今年以来，恒大的净负债率同比下降37.7个百分点，成“减负”最快房企。“两个提高”指的是努力提高现金总额和主营业务净利润率。首先是要提高集团现金总额最低标准至230亿元；截至今年上半年，恒大实现现金总额419.7亿元，达到公司上市以来最高水平，位列行业第一；其次是今年以来，恒大实现主营业务净利润率11.1%，较2012年上升1.6个百分点。恒大的这

一目标管理措施取得了良好成效。

现金流充沛融资顺利 恒大财务空前稳健

报告显示，上半年，恒大通过创新融资途径，进一步拓宽了融资渠道，使得公司未来持有资金大增，推动恒大操盘规模大幅增长。

截至2013年6月30日，恒大现金余额419.7亿元，达到公司上市以来最高水平，位列行业第一，较2012年同期增长69.6%；加上未使用的银行授信额度394.8亿元，总共拥有可用资金814.5亿元，较2012年同期增长34%。在2013年冲击千亿销售军团的大背景下，恒大有望成为第一家可用资金“近千亿级”房企。

恒大全年千亿目标实现 指日可待

恒大集团董事长主席许家印在多个场合多次表示：“凡是恒大定的计划，一定会超额完成。”据恒大上市以来销售数据分析，2010年，恒大全年目标完成率140%，2011年全年目标完成率114.8%，2012年，恒大上半年完成全年目标43.8%，全年销售额923.2亿元，目标完成率115.4%，均提前超额完成年度销售目标。2013年上半年，恒大完成1000亿元目标的44.6%，年度目标完成率同比增长0.8个百分点。

恒大有关负责人称，下半年，集团将按照预定计划新开40个项目，充足、优质的货量及楼市“金九银十”旺季到来，全年1000亿销售目标有望再次提前超额完成。