

劲风扬帆正远航

——访河南省多元投资开发有限公司总经理王二喜

本报记者 李莉 黄晓娟 文 马建图



“既然为民筑城，就要为民负责；既然承担起建设城市的重任，就要为城市树立一座永久的丰碑，不是喊口号，我要把房子建得多么好，而是以实现客户和村民的最大满意度为目标。”与一般开发商习惯于“推销”项目不同，采访河南省多元投资开发有限公司总经理王二喜，他最先说的是“责任”，说得最多的也是“责任”。

对于王二喜而言，责任是城中村拆迁改造过程中对村民利益的充分保障，是在规划建设中对项目品质不遗余力的追求与打造，更是对南区人居风向的全新引领，对区域形象变革的着力推进。

如今，伴随着郑州南区如火如荼的建设，以多元公司旗下的首个大型城市综合体、位于南区核心位置的长江一号为起点，郑州南区正迎来美丽蝶变。

南城蝶变芳容初现

便捷的交通不仅能让城市从空间上越来越小，还能在时间上促进区域发展的进程。四通八达、高效快速，良好的交通状况是一个区域发展的推动力。

郑州南区，一个昔日寂寥落寞的区域，随着京沙快速通道贯通南北，三环快速路全线开通，东西向的陇海路、航海路等交通要道与大学路、紫荆山路、未来路、中州大道等南北动脉交会相通，融合成通往全城的交通网络。

同时，BRT的开通以及修建中的地铁2号线、地铁5号线将郑州南区更紧密地融入整个城市的规划建设之中。

“政策到位、商机良好，环境助力，可谓天时地利人和，郑州南区面临着新的机遇和挑战，相对于其它区域已经超越四区的城市建设，南区三环至四环尚属未开发的区域，它的未来值得我们全新想象。”王二喜对南区的未来充满信心。期待。

或许正是看到了这一前景，2013年，河南省多元投资开发有限公司布局郑州南区，落子京广快速路与长江路交会处，推出百万平方米城市综合体项目——长江一号。实际上，作为南郑州的第一个综合性大盘，立项之初，长江一号就提出了“打造片区标杆项目，引领南郑州上城生活”的宣传语。

也正是长江一号的标杆引领，很多重量级的企业及房地产项目也纷纷跟进，昔日寂寥落寞的郑州南区，也正成为房地产大佬纷纷“抢滩”的必争之地。从曾经的荒芜到一座又一座新城，在造城运动风起云涌的同时，郑州南区的蝶变也在急速进行中。

而在王二喜看来，长江一号作为南区首屈一指的大型城市综合体，作为集团公司首个城中村改造项目，无论是对多元投资还是对中银集团而言，都有着非同寻常的意义，公司必将积极整合集团多方资源，保证将长江一号项目打造成南城乃至整个郑州市屈指可数的精品高端项目。

旧城改造责任先行

“城中村改造要想成功，企业首先要有责任心，必须取信于民。不仅要高质量、高标准建好回迁房，而且要确保按期完成建设。”王二喜说。

正是这份沉甸甸的责任，王二喜几乎倾注了自己所有的时间和精力，除了工作还是工作，他说自己不敢有爱好，一旦有了爱好，工作时间就会变少。

“做房地产，我们更应该懂得用心，懂得换位思考，将心比心。只有对自己开发的产品百分百满意，才能保证消费者满意。”言如其人，醇厚朴实。

有着丰富开发经验的王二喜，对工程建设的各个环节都非常内行，基本每天都要去工地亲自指挥，并且对建筑用材以及建材品质的要求也格外严格。始终本着对建筑负责、对村民负责、

对社会负责的理念，公司也同样对项目进行了高标准的规划设计，保证安置房和商品房的用材一致，以客户和村民的最大满意度为目标。

王二喜还告诉记者，高砦村城中村改造村民的安置房和商品房都是同期进行，安置房的进度始终快于商品房，这样让村民看到希望，他们才会放心。

据记者了解，“先安置，后开发”的做法和“政府、企业、社会”三满意原则，是多元公司始终坚持的。为实现“政府、企业、社会”三满意，多元公司斥巨资引进国内一流团队担纲规划设计，各功能组团精心规划布局，园林景观景观设计由加拿大 TESSUN 国际景色有限公司倾力打造，采用巴黎凡尔赛官设计理念。同时，对于高砦村安置社区，更是

幸福人居革新南城

古希腊先哲亚里士多德说：“人们来到城市是为了生活，人们居住城市是为了生活得更好。”

城市，让生活更美好。作为城市运营商，人居幸福是多元公司始终倡导的，从最初操盘好莱坞公寓、龙泊桂园、龙湖壹品再到如今的长江一号，王二喜的信念始终未变，以筑造幸福、成就幸福为己任，建老百姓最需要的房子。

对于一直以来以“筑造幸福，成就幸福”为追求的多元地产而言，幸福是持续的过程，是点滴的行动，王二喜说：“多元公司所开发的每一个项目，从定位、产品研发、工程建设、小区绿化到房屋销售、

物业服务的各环节，都以成就业主的幸福生活为最高标准。”

诚如是言，以多元地产打造的首个百万平方米城市综合体长江一号为例，从规划设计，到建筑施工，再到配套建设，“幸福”是唯一标准。在项目规划之初，就以前瞻的眼光定位为集住宅、商业、酒店、娱乐为一体的国际城市综合体，以方便市民的居住、购物、办公、教育、休闲等生活需求。与此同时，项目揽二七新城、中央商务区万千繁华，扼守京广快速路、长江路黄金十字，凭借百万平方米全生活配套，依托大郑州向南扩张的大势所向，让每一个居于其中的人都

能以高于中级商品房的建造标准，打造规划理念先进、配套设施完善、建筑及环境品质高于一般商品房的高品质安置房样板社区。

在王二喜看来，行胜于言，责任要体现在行动上。实际上，从长江一号项目启动至今，近两年的时间中，多元公司无时无刻不把高砦村村民的利益放在第一位。

“既然为民筑城，就要为民负责；既然承担起建设城市的重任，就要为城市树立一座永久的丰碑，不是喊口号，我要把房子的质量建得多么好，而是发自内心的，用真心、诚心为老百姓建房。”王二喜的这番话，不仅代表了多元公司，更是代表着中原众多有责任感的房地产企业领袖的心声。

能便捷与安逸同时掌握，成就居住者梦想中的幸福生活。

对于房地产开发企业而言，最大的责任莫过于用心建造好房子，让业主满意。多元地产本着开发一个项目、造福一方百姓，带动一个区域经济发展的社会责任感，从新郑龙湖到金水区、二七区，他们为中原人民建设了一个又一个精品高端住宅小区，为郑州的城市建设和经济发展作出了应有的贡献。

2013年，多元地产的成绩，在于留下了一个挺拔俊秀的背影，振奋了整个郑州市场，销售业绩超过预期；2014年，多元地产新年再出发，必将乘风破浪，扬帆远航。



建正东方中心置业顾问杨明霞 坚守目标 永不言弃



始终处于忙碌状态的杨明霞难得接受记者的采访，干净利落的态度让记者感受到这个漂亮、大方的姑娘对工作的挚爱和认真。

今年26岁的杨明霞，视觉传达专业本科毕业，2011年开始从事房地产销售。她说，以前觉得房地产销售跟自己沾不上边，因为在大学里所学专业是平面设计和广告策划，原本以为毕业之后会按部就班进入广告公司工作，但却阴差阳错地选择了房地产销售。

2011年，经过重重面试进入恒辉公司，之后作为一名新人被分在了高铁商圈的建正东方中心项目，这是恒辉公司刚刚接手的一个新的写字楼项目，地处郑东新区商都路和东风南路交会处向东800米，南临商都路，背靠七站东的高铁站，毗邻CBD中央商务区，CGD中央商务区，由河南两大地产巨头建业和正商联合打造的一个5A甲级精装修的写字楼项目，位置和品质极具战略发展优势。

杨明霞说，从入职的第一天开始，她就暗暗告诉自己一定要好好工作。从开盘到开盘，从开盘再到热销，她一直坚守着，因为懂得，所以分享；因为了解，所以坚持。“我坚持认为，建正东方中心作为整个高铁商圈的写字楼之一，在目前的市场上具有绝对的优势，这个优势不仅仅是指价位，它的品牌、品质、楼盘的定位、物业以及精装修的标准，大到楼盘的规划设计，小到精装修的细节标准，都倾注了两大开发商的无数心血，并且，目前已入驻的高端客户群体都在为整个楼盘加分，尤其是随着精装修样板间的呈现，更让置业顾问充满了信心，所以，我们可以很骄傲地跟客户讲，我们的楼盘在整个高铁商圈不敢称是最好的，但绝对是具有发展潜力、最适合您投资的。”

两年多以来，对于杨明霞来说，销售的道路并不是一帆风顺的，期间她经历了太多的酸甜苦辣，也见过太多形形色色的客户，作为置业顾问，在销售过程中充分地熟悉产品，热诚地对待客户，脚踏实地地跟进客户，使不可能变成可能，使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了她今年销售4亿的优秀业绩。由于成绩优异，公司曾多次让杨明霞在多个项目参与销售，期间所积累的老客户对她认真的工作和热情的态度都给予充分的肯定，为她带来了更多的潜在客户。她说，这是她在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是最值得骄傲的事。

谈到销售技巧，杨明霞说：“置业顾问是整个楼盘的一个形象，是企业面向客户的最前端，所以一定要时刻谨记，做销售卖的不仅仅是房子，而是个人的价值和魅力，尤其是对于我们做写字楼销售的人员来讲，维护好一个圈层，要比你在案场接待10个客户更能带动自己的业绩和价值，这就是所谓的圈层营销；其次无论做什么都要有一个良好的心态，好的心态是成功的基础。再者，我一直认为，只要功夫深，铁杵也能磨成针。认清自己的目标，然后坚持，永不放弃地坚持。在遇到困难的时候，只要我们稍微努力一下，困难就能迎刃而解。”

职业感言：我一直坚信，在生活和工作中并不存在弱者，存在的只是不愿努力的人。



睿智禧园二期开盘

本报讯(记者 朱桦)日前，睿智禧园二期“大家”于2013年岁末盛典再启，蓄势开盘。

当天，由于天气寒冷，河南新合鑫置业特意选择在玫瑰酒店一楼大厅举办睿智禧园二期“大家”开盘选房活动，贴心的举动温暖了客户的心。

下午6点整，河南新合鑫集团项目总经理赵晓利宣布选房活动正式开始。一套又一套的房源被客户选定纳入囊中，不到两个小时的时间，入场等候的客户都已经完成了选房，选房成功率达到95%以上。数百套房子“名花有主”，房源信息板上贴满了红色的销控帖，再次见证了睿智禧园二期“大家”的非凡吸引力。有一位客户这样说道：“我两个同事都是在睿智禧园买的房子，他们都说睿智禧园的品质很好，又有文化底蕴。”

据悉，河南新合鑫置业闭关磨剑，历时三年推出的品质住宅项目睿智禧园于2013年10月1日盛大开盘，其文化底蕴和项目品质惊艳中原，创造了开盘当日热销三亿，冠销全城的奇迹。此次开盘的二期“大家”臻品，产品再度升级，143-429平方米的平层大宅，居住舒适度和尊贵感不言而喻，是郑西置业一步到位的典范之作。

◆ 郑州清华园



本报讯(记者 任志伟)2014新年第一天，由郑州清华园房地产开发有限公司筹备多日的“岁月留歌，感谢有你——业主新春答谢会”在江南春温

泉拉开序幕。郑州清华园企业领导、清华·大溪地和清华·忆江南的近千名新老业主代表应邀出席了此次答谢会。

“为了表达对广大业主

的感激之情，我们举办了这次新春答谢会。”清华园企业营销总监黄艳红表示，从郑州清华园小区开始，好多业主就一直追随清华园的脚步，共享着清华园的成就。在此次答谢会上，郑州清华园特意为他们准备了丰厚的大奖。现场豪礼不断。

与此同时，借助新春佳节的到来，郑州清华园集团全城感恩回馈广大客户的支持与厚爱，清华·大溪特推出限时0首付臻品房源87-137平方米双气温泉豪宅，清华·忆江南特推出限时0首付臻品房源56-136平方米墅质洋房，为中原人民奉献更多的品质楼盘、享受更好的品质生活。

◆ 新田城

本报讯(记者 任志伟)2014年元旦，正值农历腊月初一，是千年古刹洞林寺的传统庙会。当天上午，洞林寺新年祈福活动盛大举行，新田城邀请广大新老业主在此上香祈福、敲钟迎新。

上午十点半，祈福活动正式开始。洞林寺方丈延若大师身披袈裟，手持佛珠，亲自主持，唱经拜佛做法事。拜佛之后是敲钟迎新，众人在僧人的带领下顺序来到大雄宝殿左前方的钟楼，延若大师唱经，香客持摆撞钟，“撞钟撞大运”。

在祈福活动现场，100多位新田城的新老业主从市区的四面八方早早赶来，身披绶带，手持高香，参与新年迎新活动。

敲钟活动结束之后，延若大师又举行了开光仪式。新田城业主在售售楼部免费领取开光物件。

房企迎新年 厚礼送业主

◆ 开祥·御龙城

本报讯(记者 杨秀娜)新年伊始，开祥·御龙城满载着感恩之心与无限谢意，于1月5日在弘润华夏大酒店一楼弘润堂，举办了一场主题为“公园·生活·家”的新春业主答谢会。开祥置业的各位领导与800多名业主欢聚一堂，共叙情谊，共享2014新春之喜。

下午3点钟，一曲激昂的开场鼓正式拉开业主答谢会的序幕。主持人热情洋溢的开场白带动了全场的气氛。随后，河南开祥置业董事长郝宜庭发表了感恩致辞，表达了新年祝福以及对大家的感激之情。紧接着，一场震撼人心、时尚高雅、风趣幽默的新春客户答谢会伴随节目演出、现场抽奖、游戏互动等多个环节，使会场迎来一个又一个的高潮。尤其是沙画表演、星光大道颁奖节目——乐洋《亲爱的小孩》十八般管乐吹奏、奇幻多彩的魔术、清新高雅的小提琴演奏、热情欢快的街舞秀，让台下笑声、掌声不断。激动人心、惊喜连连的多重幸运抽奖穿插进行，引来一阵又一阵的欢声喝彩。一等奖iPad mini一台；二等奖3名；三等奖10名。一件件奖品花落有主。此外，凡到场的新老业主均获一份精美礼品，业主们兴高采烈，个个满载而归。