



万科 让生活看见更多可能

2014郑州万科品牌发布会盛大开启

本报记者 张子静 龙雨晴



体验万科 未来“豫”加精彩

“小万登场”、“全息互动”、“郑小万的一天”、“魅力合伙人计划”……在此次郑州万科品牌发布会上，情感与科技充分交融，生活的更多可能徐徐绽放。

“驶入新世界”环节，随着一段刚柔相济的优美舞蹈《万科的力量》上演，无论是郑州万科业主VCR，还是郑州万科营销负责人黄荣庆关于万科“三好住宅”的精彩致辞，都体现了万科社区的幸福人居生活，彰显了万科的人文追求。

“开启新篇章”环节，富有创意的全息互动秀节目和《郑小万的一天》实景动画视频，通过时尚科技和生动形象的展示，表达了“万科·让生活看见更多可能”的品牌主题和万科式“三好住宅”带给人们的幸福人居生活。

“速造新时代”环节，郑州万科第三个项目万科·美景魅力之城通过VCR现场播放正式亮相，黄荣庆介绍了郑州航空港区的发展背景和万科·美景魅力之城居住及投资价值。

今年是万科集团成立30周年。30年

来，万科一直以持续超越客户不断增长的期望为服务理念，通过创新驱动不断前行，持续领跑中国房地产行业。如今，万科已走遍全国65座城市，成为全国约70万家庭、近200万业主的信赖之选。并且，这一数字还在以每年8万户以上的速度持续增加。郑州万科，正是希望用30年专业住宅开发经验、完善的产品体系、人性化的服务理念，带给中原人民全新的居住体验。

“三好住宅” 万科“郑”在行动

好产品、好服务、好邻居，构成了万科式“三好”住宅的核心价值。当家不再是钢筋混凝土的产物，而是一种生活方式的载体，郑州万科也在用长期坚持的理念树立起行业标杆。

首先是好房子。万科执着于居住理想的追求，秉持以人为本的核心理念，全心营造产品价值。通过对室内空气、饮用水、社区环境、居家收纳等产品细节的系统化与精细化表达，倾力打造更适合居住的装修成品好房。

其次是好服务。万科物业的金牌服务有口皆碑，2014年万科物业再次荣获中国物业服务百强企业第一名。为方便业主生活，万科开发了一系列特色社区配套，如“第五食堂”、“幸福驿站”、“万物仓”等。此外，“三好”服务还延伸至商业范畴，全面引入社区商业配套，包括便利店、菜场、美发店、洗衣店、银行网点等，让社区业主享受到一站式生活。

而“好邻居”，则是万科对城市生活中邻里意识、人文关怀的一种更高层次追求。万科通过《村民公约》、《邻里公约》等

业主的共同约定来创造有爱的、有文明的社区氛围，通过组织业主私宴、业主运动会、子女教育节等丰富多彩的社区活动创造邻里认识和熟悉的机会。

三盘齐发 万科见“郑”价值

2013年郑州万科入驻郑州，推出万科·美景龙堂、万科城两大项目，截至目前，万科·美景龙堂3次开盘，持续热销，累计销售1300套，销售金额近17亿；万科·美景万科城连续4次创造开盘即清盘的佳绩，累计销售4881套，销售金额近34亿。

2014年，千亿万科挺进郑州航空港经济综合实验区，万科体系内的又一经典产品系——万科·美景魅力之城隆重推出。对于港区人居、对于置业者而言，这不啻于一个佳音。

据悉，郑州万科·美景魅力之城项目地块位于航空港北区核心生活区，郑州航空港经济综合实验区主城区地铁2号线郑港三街站西约200米处（郑港三路和郑港二街交汇处）。项目总占地约500亩，总建筑面积约80万平方米，全美式赖特风格立面，历久弥新，是集住宅、商业、生活配套为一体的国际化优居新典范。项目首期推出7#地块，户型面积为74平方米~120平方米两房和三房，同时万科·美景魅力之城顺应现代建筑潮流，采用万科全面家居解决方案，为业主打造拥有国际与国内一线装修品牌的品质装修产品。

未来，郑州万科不仅注重高品质住宅项目的开发建设，也将更加重视所建项目给城市、区域所带来的影响，为业主创造更加醇熟的城市生活配套服务。

智能化社区成为人居新方向 首届智能社区高峰论坛成功举办

本报讯（记者 龙雨晴）8月22日，由河南省房地产业商会主办、河南新合鑫置业有限公司、河南省地产商会《楼市气象》杂志社联合承办的“河南首届智能社区发展趋势高峰论坛”成功召开。本次论坛现场座无虚席，到会的嘉宾共有两百多名，现场异常火爆。论坛上中国风元素与智能化科技相互碰撞，水墨舞与机器人同台登场，让人耳目一新。

本次论坛上，国家“物联网社区服务集成方案研究与示范——智慧社区的建设”主题演讲。他提出，目前智慧社区建设存在着普遍的问题，如思维守旧、服务人群狭窄、技术架构不够、技术手段过于复杂、互联互通较差等。于大鹏还从“智慧社区云平台”的构建层面，解析了如何运用物联网、云计算、电子商务等应用搭建智能社区平台。在未来，住区智能化开始由“从无到有”向“从有到好”转变，需要以新的理念和思维顺应形势的发展，加强标准化建设工作，强化智能化的服务意识，使住区智能化向更为健康的方向发展，真正成为百姓的助手和保护神，为新的生活模式提供技术保障。

值得一提的是，本次论坛中，于大鹏教授与河南省房地产业商会常务副会长兼秘书长赵进京、郑州大学旅游管理学院院长杜书云、河南财经政法大学房地产经济研究所所长李晓峰、河南省商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清、河南新合鑫置业有限公司执行董事张学民共同对话，对当前房地产市场及智能社区发展各抒己见。大家纷纷指出，当前房地产市场走到新的十字路口，河南房地产市场与全国市场相比还是好的，郑州作为省会城市，具有产业优势、区位优势、人口优势，市场动力很足；在郑州房地产市场区域发展中，随着万科、保利等国内大型开发商进入，以及郑上新区的规划出台，加上格力空调等大型企业的进驻，以及高校园区的建设，高新区各项配套设施日臻完善，正成为郑州房地产市场新的投资热点；以智能化社区为发展方向的房地产业务正成为开发企业重点关注和打造的对象，也日益成为注重健康和智能化建设的市民购房首选产品。

永恒·红街 举办《豫菜百年》名人堂评选启动仪式



本报讯（记者 张子静 杨秀娜）8月26日，《豫菜百年》名人堂评选活动举行。此次活动由永恒·红街主办，旨在发扬传统文化，发掘百年豫菜传承，用实际行动支持豫菜发展。

永恒·红街处于郑汴核心位置，集中河南“老字号”资源，以揭石街区风情为特色，聚集河南“老字号”餐饮为核心竞争力，打造中原首家跨界餐饮特区以及豫菜文化传承基地。

采访中，活动负责人告诉记者，“永恒·红街将会以一个集商业、文化、美食为一体的综合体的形式给郑州市民一个意外惊喜，期待大家给予关注与支持。”

永恒集团是郑州房地产领军企业，自1997年成立以来，先后开发了嘉佰丽园、紫南花园、永恒尚东、远大·理想城、新乡·理想城、永恒·理想园、永恒·理想世界、河北长城少林养生谷、北京森林假日高尔夫俱乐部等多个项目。

永恒·红街，作为永恒集团2014年入市的重要商业作品，以丰富的运营经验、广泛的商业资源以及务实的运营团队，确保永恒·红街的价值增值。

据了解，永恒·红街位于郑汴商圈核心，在金水区郑汴路。永恒·红街周边20余条公交线路，以及三环快速路、陇海高架路，无缝连接城市各处，多维度城市交通网络，还紧密联动3号线、4号线地铁，并与6号线交互，形成一个地铁高辐射的快速交互网络；永恒·红街将会形成一个全开放地铁商业街区，聚人气，汇商机，高效率的人流周转，带来高度聚集的客流，这里将形成一处“黄金磁场”，配合永恒·红街“老字号”美食等优势，财富机遇风起云涌。

随着“郑汴一体化”的加速，永恒·红街所在的郑汴商圈，从过去传统的建材家居专业市场转型升级为第五代体验式现代商业，其形象和品位快速提升，目前大型社区已经突破40个。过中州大道向东，红星美凯龙、居然之家、华丰灯饰等项目让这里依然是整个郑州的装修建材集散基地；坐拥肯德基、麦当劳、家乐福等商业大型批发零售商场，生活便利自不待言。

郑汴商圈区域，已经拥有百万平方米高端商业及甲级写字楼，还有建业·城市花园、建业·桂园、英协花园、发展南郡等40余个大型高档社区，每天百万人群固定消费力，让这里成为真正的黄金旺地。

天明襄善举 大爱助英才 首届天明博爱班喜结硕果

实习生 田晓玉



天明集团董事长姜明在欢送会上激情演讲。

秋天是收获的季节，收获的不仅是满目硕果，还有爱的果实。

2010年9月，天明集团捐助成立天明博爱助学基金，用以支持郑州教育事业，帮助贫困家庭学生完成3年高中教育。截至目前，天明集团累计拨付1260万元先后与郑州市7所省级示范高中合作，共支持545名贫困学生接受高中教育。此次参会的博爱班学生分别来自郑州四中和101中学，是2011年天明博爱基金投资捐助的，标准是每人每年资助一万元。102名首届天明博爱班的同学以优异成绩来了个“满堂红”，郑州四中首届天明博爱班一本升学率百分之百，101中学首届天明博爱班一本上线率也高达百分之百。

郑州四中、101中学的天明博爱班的学生代表，对天明三年来捐资助学的善举表达诚挚谢意，并表示会将这份爱传递下去，会将正能量传递下去，会用自己的能力帮助更多的人，让爱的接力棒薪火相传。两所学校的校长称，在博爱班的欢送会上，是

8月21日上午9时，天明博爱班首届毕业生欢送会在天明集团举行。天明集团资助的102名毕业生全部考上了大学，来自浙江大学、中国人民大学、北京邮电大学等名校的一张录取通知书是孩子们交给自己、交给天明集团的最好答卷。100多名即将走进大学校园的同学们欢聚一堂，和天明人一起分享成功的喜悦，展示高中阶段的成长经历和学习成果，并向天明集团3年来的资助表示感谢。

与天明博爱基金的发起人、天明集团董事长姜明的第一次见面。他们眼中的“天明”低调内敛，不计回报，让人敬佩。校长们激励即将走入大学的同学们要继续努力，以更好的姿态迎接天明面向未来，要牢记“荣誉、责任、感恩、善良”，要记得“尚善”，让善生生不息，让清誉满天下。

姜明在现场给同学们上了一堂青春励志大课，说做人要有“七敬”：“敬畏天地、敬畏父母、敬畏师长、敬畏学校、敬畏同学、敬畏法律、敬畏道德”，并与同学们一道分享哈佛精神：“成功与安逸不可兼得，人与人之间的差距最小的就是智商，最大的是坚毅。要学会享受无法回避的痛苦。”姜明饱含诚恳的话语不仅鼓舞着追梦的年轻人，也激励了在场的所有来宾。现场群情激昂，大家仿佛回到了激情飞扬、青春葱郁的中学时代。为了让同学们更好地融入大学生活，2013年郑州文科高考状元乔洪凡也和同学们分享了学习经验，提出了宝贵的建议，让同学们消除疑惑，谱写大学时代的“青春之歌”。

现场浓浓的师生情、同学情深深感动着每一个人，这不只是毕业生欢送会，这分明就是一场青春激荡的盛宴，分明就是一份充满正能量的爱的大餐。活动现场，有记者问到捐资助学的动因，姜明表示，做慈善不需要回报，如果真要讲回报，最好的回报便是让爱薪火相传，让正能量生生不息。

伴随着民乐合奏《乡音美》，伴随着合唱《感恩的心》，毕业生欢送会落下帷幕。天明集团院内，老师、学子、姜明、各界人士齐聚合影，闪光灯将这一幕定格为永恒。这里是高中的终点，也是人生另一个新的起点。天明襄善举，大爱助英才，这份无声的爱会经由他们的手不断传承。

据了解，天明集团创办于1993年6月18日，创业以来一直以“回报社会”为宗旨，以“慈善公益，奉献社会”为核心价值观，21年来累计捐资1.25亿元，荣获“福布斯中国慈善榜（河南首位）”。

建业地产 “年中考”业绩骄人

本报讯（记者 杨秀娜）近日，河南建业地产股份有限公司发布了中期业绩公告，截至7月31日前7个月，建业地产已取得物业合同销售总额71.27亿元，按照建业地产股份有限公司董事局主席胡葆森在今年香港业绩会上的表示，建业今年销售目标是170亿元，按此计算，前7个月完成销售目标41.76%。

建业地产副总裁胡冰表示，管理层对完成今年原定的销售目标很有信心，不会通过降价来完成目标。

胡冰称建业会针对市场情况采取一些综合措施。首先是结合互联网线上线下一起做；另外公司对各个城市不同的项目采取不同的政策；再有就是提高销售人员的待遇，以调动他们的积极性。

今年上半年，建业地产的毛利率由36.3%上升至41.8%，建业地产股份有限公司首席执行官陈建业表示，这不是常态。同时，针对今年上半年建业地产发行的2亿新元优先票据，陈建业表示，这也是为了拓宽融资渠道。公司在香港上市，发美元也行，发新币也行。公司在2012年的时候已经发过一次新币，新加坡投资者比较熟悉建业。

截至6月30日，建业地产在建项目为34个，其中3个位于郑州市，河南省其他城市共31个，在建项目总建筑面积约为386.5万平方米，拥有土地储备建筑面积1962万平方米。

在今年3月28日召开的2013年业绩发布会上，胡葆森明确表示不会走出河南市场，并称今年建业的重点市场会放在郑州市，至少要达到30%以上。他说，“河南有120个城市，我们现在才做了40个，在没有做完之前不会考虑出去。”

资料显示，2014上半年，建业在河南的市场占有率从去年的4.6%提升到5.2%，每平方米的售价也达到了6843元，比去年同期上升了0.7%。对此陈建业称，既有市场的原因亦有产品组合的原因。

“河南省上半年的整体销售比较好，主要得益于河南的后发优势。一个是经济总量比较大，郑州占全国的第五位；另外一个人口是全国第一位的，随着城镇化的发展，郑州的差距就变成潜力了。”此外，陈建业认为，郑州航空港区是全国首个上升为国家战略的航空港经济发展先行区，因此他看好河南未来的发展。

同时，建业认为，受益于中原经济区建设及城镇化进程的加快，河南的房地产市场形势好于全国平均水平。因此，预计2014年下半年河南房地产市场将继续平稳发展。

公告

河南兴科置业有限公司恒大名都项目6#、7#、8#商住楼因一层商业布局变更，变更后每套住宅预售楼摊面积与原预售楼摊面积约0.05平方米，现申请预售变更，已签订合同业主若有异议请于公告之日起七日内（含节假日）书面提交恒大名都营销中心前台。

咨询电话：0371-65926666

河南兴科置业有限公司
2014年8月27日