

# “郑西高铁加速中原经济区建设” 高峰论坛成功举办

□本刊记者 张宝峰

本报讯 12月2日上午，“郑西高铁加速中原经济区建设高峰论坛”在洛阳日报报业集团二楼报告厅隆重举行。本次论坛由洛阳绿都置业有限公司主办，省市有关专家与洛阳地产业界的精英、购房者代表共同探讨高铁带来的机遇与挑战，展望洛阳高铁地产业的美好远景。

国家促进中部地区崛起规划和实施意见等政策陆续出台，特别是中原经济区上升为国家战略，为洛阳加快建设区域性中心城市，实现跨越式发展带来了重大机遇。在政策支持下，在高铁提供的人流、物流、资金流、信息流集聚之下，洛阳楼市有望迎来新一轮的发展契机。如何借力高铁，如何打造高铁地产，如何打造高铁商圈都是房地产行业要面对的重大命题。为此，洛阳绿都置业有限公司举办了“郑西高铁加速中原经济区建设高峰论坛”，旨在通过对郑西高铁发展现状及前景的剖析，发掘高铁地产的价值，在当前楼市的冬季，树立企业信心，树立

置业信心，燃起高铁地产的一团火。

河南省发展和改革委员会经济研究所所长、省宏观经济学会秘书长郑泰森，河南财经政法大学房地产研究所所长、经济学博士李晓峰，河南科技大学经济学院院长刘溢海，针对中央政策下中原经济区的空间布局及高铁对中原经济区的影 响、高铁搭建郑洛西财富快速通道、商铺投资及高铁经济圈的商铺投资，发表了自己的真知灼见，博得阵阵掌声。

高铁呼啸而来，带来的是发展的机遇；高铁呼啸而去，将驰往充满希望的地产春天！



《洛阳晚报·楼周刊》官方微博已经开通。您可以登录新浪微博，关注《洛阳晚报·楼周刊》，加入我们，纵论洛阳楼市，评说地产江湖，与《楼周刊》一起关注洛阳楼市热点、焦点、看点，提出你的疑点、难点、观点。我们将从《洛阳晚报·楼周刊》微博中选取一部分有真知灼见的评论，刊发在“博文天下”栏目中，希望大家踊跃发言。

中国住建部副部长齐骥12月5日表示，明年新开工的保障房项目不会有今年1000万套这么多，但也要比去年的590万套要大幅度地增加。按照“十二五”

规划，至2015年末，保障房覆盖面将达到20%，地方政府须将土地出让金的10%用以建设保障房。

——@新浪房产

央行下调存款准备金率0.5个百分点是重大利好。但很多朋友和记者来电问“是不是房地产的春天不远了？”我回答：“乐观滴太早了吧？！还是那两段话：第一，快卖房、

缓建房、不拿地、现金为王。第二，宁愿未来因今天看空市场而后悔；不要未来因今天赌多市场而消亡！”

——@周忻 易居中国董事局主席

当前，我国基本上实现了户均一套房，却离人均一间房尚有距离。总体而言，我国住宅仍将处于数量型发展阶段，未来10~15年，我国将经历发达国家上世纪

60年代中至80年代的房地产业发展阶段，所谓的“白银十年”绝非空中楼阁。

——@杨红旭 上海易居房地产研究院综合研究部部长

六年辛勤的努力，造就今天的辉煌；六年不懈的耕耘，奠定今天的成功。12月6日，洛阳懿皇房地产经纪有限公司迎来了六周年的大喜日子。懿皇房产，一个走进了洛阳普通百姓生活的我市超大二手房公司，正全力为购房者搭建诚信放心的购房桥梁。

## 懿皇房产：追求卓越 再铸辉煌

洛阳懿皇房地产经纪有限公司成立于2005年12月6日，是洛阳第一家以二手房置业为主的现代化企业公司。懿皇采用直营连锁的模式使业绩稳步上升，形成了比较成熟的运作模式，经过6年的发展，目前拥有20家连锁店，业务范围覆盖了洛阳市主城区的所有版图，成为我市二手房行业的领跑者。

### 庆典活动 气氛热烈内容丰富

6日上午的庆典活动充满着温馨真诚，洋溢着博爱和奋进的精神。

洛阳懿皇房地产经纪有限公司总经理白松朝致词。他回顾了懿皇房产6年来不平凡的发展历程，他满怀激情地说，让我们戒骄戒躁，继续努力，以一颗感恩的心，在新的一年里高品质、高质量为广大客户在置业路上提供一流的服务。2012年，让我们用努力和拼搏来追求卓越团队，打造区域霸主，演绎品质生活，铸造百强企业！

六周年庆典“我与懿皇共成长”演讲比赛精彩纷呈。员工选择了懿皇，他们用行动诠释着自己。他们在演讲中说，懿皇的发展记载着我们成长的点点滴滴！在销售的战场中拼搏，我们依然保持着那份执著和真诚。

种瓜得瓜种豆得豆。泰山、青岛、日照、天安门、万里长城、凤凰古城、苏沪杭，不少演讲者回顾了公司的发展轨迹，在公司组织的旅游中增加了见识，陶冶了情操；公司的企业文化、福利待遇，公司的用人、发展……演讲者饱含深情，感人



六周年庆典现场

肺腑。他们说，机会面前人人平等，懿皇为我们提供了机会，我们有着年轻人的激情和理想，为了自己追求的目标，将一如既往地努力着，在懿皇用行动证明着自己的价值。

演讲比赛评出一、二、三等奖，6周年庆典还评出了“感动人物”、“元勋人物”、“孝子人物”等奖项。

### 6年历程 领跑洛阳二手房市场

打造“名牌战略”，做深、做细、做品牌一直是懿皇人的追求，6年来，懿皇房产在总经理白松朝的领导下，依靠全体员工的智慧和拼搏，正一步步向着更高、更好、更专业化的目标奋进。

懿皇房产自成立以来，运用专业而先进的营销推广理念，结合优秀的营销团队，在竞争日趋激烈的二手房市场上塑造了良好形象，凭借雄厚实力创造了近几年来洛阳二手房市场的销售奇迹，无论是销售面积、销售套数还是销售金额，均位居行业前列。

公司实行科学化、人性化的管理模式，秉承“尊重人、培养人、发展人”的理念，建立健全了人才“选、用、育、留”机制，提供极具竞争力的薪酬福利以及公平透明的晋升通道，让人人都在懿皇有成长和施展个人才华的广阔空间。在这里聚集了大量认同公司企业文化的二手房专业人士，大家齐心协力把懿皇建设成为洛阳二

手房行业的一个卓越品牌。连续5年获得市政府颁发的“房地产服务先进单位”和“诚信房地产中介公司”荣誉称号和奖牌，被评为“洛阳市最具影响力的房产中介公司”。

### 再创辉煌 懿皇的明天更美好

懿皇的成功靠实力铸就。公司形成的独有销售网络和销售渠道，成为懿皇区别于其他一般中介代理公司的重要标志。6年来，懿皇始终秉承“为您理想的家领航”的企业理念，快速高效的为不同类型客户提供满意的服务，深受广大市民的喜爱，员工队伍和经营规模不断扩大，全面覆盖了洛阳市区的主要商圈、小区和街道，构筑了一个广阔的二、三级房地产市场交易平台。

懿皇的发展用行动证明。公司坚持以市场为导向、以管理为保障、以人才为根本、以效益为中心”的指导思想，不断建立健全岗位职责、规章制度和竞争机制，将善战的销售先锋和训练有素的售后服务机构相结合，构成了稳固而庞大的销售网络，二手房业绩在全市占有率逐年提高，市场运作能力引领洛阳同行业。

满足客户多元化需求。公司除开展传统的二手房交易、租赁业务外，遍访全国先进二手房置业公司，高薪聘请资深房产专业人士加盟，大胆在组织架构中增设了商品房部、VIP大客户部和家政部，为懿皇争夺下一片片崭新的领地。

竭诚为洛阳市民服务，懿皇，将成为洛阳二手房市场更加耀眼的名星，引领行业再创辉煌！（韩黎芳）