

# 横跨房地产开发、金融投资、建筑施工、酒店餐饮、物业管理五行业 河南天馨集团扬帆起航



集团成立仪式上,河南天馨集团“三巨头”将手牢牢握在了一起。

晨报记者 陈海寅 / 文 王磊 / 图

3月1日晚,新区鹤源饭店二楼会议厅高朋满座,掌声如雷,以鹤壁市紫源投资担保有限公司为母体,以鹤壁市紫源投资担保有限公司、河南太保置业有限公司为依托组建而成的河南天馨集团的成立仪式在此隆重举行。

## 演员助兴 成立仪式现场气氛热烈

当晚五时三十分,在主持人的宣布下,河南天馨集团成立仪式正式拉开帷幕。河南天馨集团董事长曲红生先生首先代表天馨集团所有员工向到场嘉宾表示欢迎和感谢,随后向来宾们详细介绍了天馨集团的情况。曲红生说,天馨集团将以成立为起点,贯彻执行集团公司的经营理念,继续弘扬拼搏向上、诚信奉献的企业精神,同心协力、开拓创新,不断把集团公司推向前进,着力将公司打造成为现代化的品牌企业,为鹤壁的经济发展作出应有的贡献。

晚6时整,在欢快的乐曲声中,天馨集团成立隆重揭牌,全场嘉宾用热烈的掌声表

达了衷心的祝贺和美好的祝福。

随后,精彩的文艺节目逐一上场,欢快的舞蹈、好听的歌曲、搞笑的模仿秀,把现场气氛一次又一次地推向高潮。特邀嘉宾、中央电视台《梦想剧场》获奖选手欧阳胖胖带来的模仿秀,点燃了全场来宾的热情。他模仿歌手的演出及伟人的讲话,惟妙惟肖,以假乱真。他十多分钟的演出,被掌声和叫好声打断多次。央视“新视听”栏目签约歌手高峰带来的歌曲串烧,再一次将场内气氛推向高潮,现场一片沸腾。台下观众与其激情互动,不少人都跟着熟悉的旋律唱着,大家尽情享受欢乐时刻。

## 强强联手 共创美好明天

把时间推回到2009年底,三个都怀有一腔抱负又志同道合的年轻人在清华大学房地产开发与投融资总裁高级研修班不期而遇。共同的志向让他们互相欣赏、互相钦佩,他们很快就成为无话不谈的好友。此后,他们在生意上又有过很多合作,在发展策略和长远规划上,他们都能保持相同的步调。慢慢地,一个大规划在他们各自心中形成,

而这个大规划,三人又是不谋而合,那就是整合资源,联合成立一家集团公司。

这三个年轻人就是如今的河南天馨集团董事长曲红生、天馨集团总裁程紫厚以及总经理周保华。“以前我们都是单枪匹马各自干,虽说大家都各有成就,但众人拾柴火焰高,现在我们三人走到了一起,团结起来共同发展,力量无疑就壮大了许多。”曲红生先生告诉记者,因为志趣相投,他和程紫厚、周保华几年前成为无话不谈的好友,而在事业上相同的规划和抱负,使他们三人最终走到了一起,联合成立了河南天馨集团。“现在我们的实力壮大了,抗风险能力也就增强了,以后我们手挽手肩并肩,共同做好每一个项目,努力推动集团公司发展。”曲红生先生说,下一步,他们是争取在五年之内让集团公司具备上市条件。

## 责任天馨 捐巨款回报社会

据了解,河南天馨集团是以鹤壁市紫源投资担保有限公司为母体,以鹤壁市紫源投资担保有限公司、河南太保置业有限公司为依托组建而成。集团公司业务涵盖房地产开发、金融投资、建筑施工、酒店餐饮、物业管理等五大行业,下辖鹤壁市紫源投资担保有限公司、鹤壁市紫源投资担保有限公司、河南太保置业有限公司等10家实业子公司。

每家企业都有自己的企业精神、企业宗旨和核心价值观,而河南天馨集团的核心价值观就是诚信、创新和责任。诚信是企业生存发展的一项战略投资,创新是企业未来生存发展的最高战略要素,责任则是企业核心竞争力的重要标志之一。河南天馨集团不但提倡员工对自己负责、对家人负责、对客户负责、对企业负责,更重要的是要求集团承担起力所能及的社会责任。

3月1日晚,在河南天馨集团的成立仪式上,该集团总经理周保华先生代表河南天馨集团向市慈善总会捐赠了30万元的善款;3月2日,在我市首批救助特困群众捐赠仪式上,该集团再次捐赠善款30万元。

“作为一个企业,能取得成功和发展,离不开社会各界的支持。在力所能及之下回报社会,是理所应当的事情。”昨日,河南天馨集团董事长曲红生先生接受记者采访时说,天馨集团以后的发展,也需要社会各界的支持。“我们抱着感恩之心做企业,我坚信付出就有回报。河南天馨集团的明天一定会更美好!”

近两年来,不断上涨的房价让买房成为许多普通居民尤其是有刚性需求的居民的奢求,能少花钱买套便宜房是很多普通买房者的梦想。除了本报前几期提到的团购房外,还有一种房子在购买时也有价格优势,那就是很多人都熟知的二手房。本期起,本报将和读者们一起唠唠二手房的那些事儿——

# 买二手房划算不?咱们一起算算账

一些业内人士告诉记者,购买二手房在价钱上确实比新房要优惠一些,但二手房过户所要缴纳的各种税费也是一项不小的费用。有细心的购房者在细算了这笔账之后发现,个别二手房购买时花费的所有费用加起来,跟买新房相比并没有省出多少钱甚至没有省钱。

记者从相关部门了解到,自2010年1月27日起,个人购买不足5年的住房对外销售的,不管是非普通住房(144平方米以上)还是普通住房(144平方米以下[含]),都将全额征收营业税;个人将购买超过5年(含5年)的非普通住房对外销售的,按照其销售收入减去购买房屋的价款后的差额征收营业税;个人将购买超过5年(含5年)的普通住房对外销售的,免征营业税。

而在此之前,二手房交易卖方应缴纳的地方税中,不管是家庭唯一住房还是非家庭唯一住房,只要在购买5年以内,是按差额收取营业税、城建税、教育附加税的。

除此之外,如果房主是通过中介出售,中介佣金也是笔不小的费用。不少出售二手房的房主,在出售时都会和买家说明,这些所有的附加费用都要算在房款里由买家承担。这样一笔账算下来,二手房买下来到底会比买新房省多少钱,确实需要购房者好好精打细算一下了。

看过电视剧《蜗居》的市民对剧中女主人公海萍买二手房的情景应该都有印象:原本交好定金定下的房子,因为又有人比她多出了两万元而让她的购房梦一时破灭。而在现实生活中,这样的情况也是屡见不鲜。

新区的张先生去年秋天看到一则卖房广告,房子的地理位置、楼层、户型、价格都很让他满意。他联系房主看过房子后,就向房主缴纳了定金。但就在张先生准备办理相关过户手续买下该房时,却被房主告知其又不打算卖房子了。对此张先生虽然很生气,但也只有“望房兴叹”。后来张先生得知,原来又有购房者看中了这套房子,因为对方买

房意愿强烈,就在房主原来的要价上又加了5000元。如此一来,房主自然愿意将房子卖给出价高的一方。

如张先生所遇到的“一房许两家”的情况,如果是在正常开盘的楼盘购买新房,则完全可以避免。购房者付过定金后,只需按程序办理相关手续和交纳各项费用就行了,这时买到的房子就是“煮熟的鸭子”了。

还有的购房者在购买二手房时,遇到房主要求购房者一次性付清全部购房款的情况。如果购房者刚好能筹到这么多现金,房主的要求自然不是问题,但若购房者经济紧张,需要办理银行贷款结付房款,那么此时就很难拿下这套二手房。从银行贷款,一般来说需要一个多月,就算一路绿灯的话,最快也要半个月左右的时间,到哪里一下子暂借到大笔款项对购房者来说就成了不小的问题。即使是短期借贷,动辄几十万元的购房款和利息也是个不小的数目,此时无疑增加了购房者的经济负担。(陈海寅 郝继鹏)

DONGFANG CENTURYCITY  
东方世纪城

中国品质住宅典范社区  
800余户巅峰家庭睿选

# 小户型 大荣耀

经典小户型,轻松入住,晋身鹤城名流圈,坐享东方世纪城荣耀与尊崇

东方世纪城  
39~123平方米经典理财型  
小户型“5000抵10000”火爆认筹  
首付5万元起入住东方世纪城,  
二期89-158平方米实景  
准现房热销中

东方世纪城四期  
经典理财型小户型炫彩君临,  
国家级巅峰品质一脉相承,城中央  
18年基建之成熟配套坐享时尚与繁华,  
经典小户型,轻松入住,晋身鹤城  
名流圈,坐享东方世纪城荣耀与尊崇,  
给生命最好的享受,  
给城市最精彩的生活。

2136666 2177777