



依湖而建，花木扶疏的悦湖。

岁暮回首，2017年的中原楼市在新常态下走过了激变的一年。

这一年，限购、限贷、限价、限售等重重调控，让郑州楼市迈入品质、品牌、服务新时代；这一年，地产20强齐聚郑州，中原逐鹿的争夺之激烈前所未有；这一年，房企集中度持续增强，大象起舞，并购频现。与此同时，中原经济区、航空港区、自贸区、国家中心城市等国家战略形成叠加优势，为楼市带来了新的机遇与要求。

凡是过去，皆为序章。2018年，迈入成品房元年的中原楼市又将迎来怎样升级与改变？房企在民生地产新时代该有怎样的担当与实践？新年钟声即将敲响之际，记者专访河南宏田置业董事长王二喜，探源他责任引领下的立企、兴企之道，倾听他的战略研判与行业思考。

仰望星空筑梦 脚踏实地前行

——访河南宏田置业董事长王二喜

本报记者 李莉



1. 担当为本 责任立企自芳华

在喧嚣纷乱的房地产市场，王二喜掌舵的宏田置业是一个稍显“另类”的企业。这种另类表现于，作为一个规模并不大的房企，对社会公益事业却有着异乎寻常的“热衷”。

有例为证：今年9月开学季，郑州报业集团、郑州市教育局联合推出“精准扶贫，教育先行”活动，悦湖会第一时间响应，为中牟县大孟镇枣林村村民和学生带去价值10余万元的图书。

活动现场，王二喜一番质朴的话语赢得了当地百姓的掌声：“宏田置业虽然算不上大企业，但我们愿意在做好项目品质的基础上，为国家的扶贫事业、教育事业尽心尽力，为贫困地区点燃智光，‘书’送希望，同时也希望以爱心传递爱心，以爱心点燃爱心，共同拥抱美好。”

掌舵者的价值观决定着企业的价值选择，掌舵者有信念、肯担当，企业就会有道德、重情怀。其实，不唯此次捐赠爱心书屋，自接手悦湖会项目至今，每年王二喜都会向中牟慈善总会捐款，仅2017年捐款金额已达30万元，就连悦湖会的市场营销活动，也一直坚持公益至上的原则：校园书信大赛、广场舞大赛、龙舟大赛、书信大赛、戏曲大赛……

2. 信念如磐 终化腐朽为神奇

如今，有着500亩天然湖水滋养，并在品质上有诸多创新的悦湖会，已经是中牟的标杆性品质楼盘，实现了市场与口碑的双高。

看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛。如果了解了悦湖会的“来时之路”，就会知道，为了悦湖会今日的大美绽放，王二喜投注了多少心血。

时间回到2015年，彼时中牟新区房地产市场尚处于“这里黎明静悄悄”的状态，因为资金及管理经营问题，由宏田置业开发的水岸鑫城难以维系，急需新的投资者接盘，但在不少业内人士看来，这就是一个十足的“坑”，因为接手一个问题企业并把它盘活，要比成立一个新企业、做一个新项目困难得多。

“不少人说，以我当时已经在南龙湖、郑州市区成功开发多个项目的经验，随便在郑州哪个区域拿一块地，操作起来都比这简单得多。”回首当时的选择，王二喜依然态度果决：“我当时一来相信郑州城市向东发展大势之下中牟的未来一定不可估量，二来对项目拥有的500亩天然湖水一见倾心，最重要的是，我相信不管什么样的公司、项目，只要我肯投入、肯用心，就一定有守得云开见月明的那一天。”

信念如磐，何惧前路漫漫？面对投资管理者虽变但公司名字不能改、前期项目遗留问题丛生的种种

每个活动都有着对传统文化、社会公益的自觉担当。

在一般人眼中，追求利润最大化，对企业来说无疑是最重要的目标，慈善公益或许只是企业做大做强之后锦上添花之事。那么，作为一个规模并不大的房企，悦湖会为何如此热衷于社会公益？

面对记者的疑问，一贯奉行“少说多做”原则的王二喜依旧没有太多的“漂亮话”，而把一切都归结为“应尽之责”：“一个长久的、持续发展的企业，应该是一个有道德的企业、一个厚道的企业、一个负责任的企业。自2007年进入地产行业以来，我最大的快乐不是房子卖得有多好，企业规模有多大，而是经过打拼后自己有余力去承担更多，去更多对社会有益之事，这是我做企业的价值，也是我做人的价值。”

“责任，意味着对选择了我们的业主负责，对滋养我们的城市负责，对脚下站立的土地负责，对我们共同的未来负责。”在王二喜看来，责任与担当既是做人之本，也是立企之基。事实上，也正是这种融于血脉的担当信念，使得在他接手之后的宏田置业，一路披荆斩棘，最终从原本近乎烂尾的水岸鑫城，让悦湖会芳华绽放。

困境，王二喜带着镣铐起舞，将一腔热血义无反顾地倾注在了中牟、倾注在了悦湖会。

“说得漂亮不如做得实在，改变公司形象，重塑消费者对项目的信心，只有从产品着手。”作为一个朴素的产品主义者，王二喜坚信，产品就是最好的品牌，消费者口碑就是企业最好的形象。

于是，提升建筑标准、精雕项目品质、不计成本投入，就成了必然的选择：选用灰+白双层中空玻璃，让整个小区的外立面更有质感，更具美感，尽管这种玻璃比普通双层中空玻璃价格高出30%；重金为社区打造八大绿化景观，并严格按照设计标准去画图呈现；在不少建筑用材上，特别打上“悦湖会”的标记，只为让品质更有保障……

于是，王二喜成了比其他董事长都辛苦得多的操盘者：建材选择上，事无巨细多家对比，考察参与竞标，每周末去检查工地的进度、质量、安全、形象，但凡发现有不合格之处立即要求返工；力争做样板工地，提升区域人居形象……

重剑无锋，大巧不工。正是凭借这种朴拙的精品化理念，对细节臻于至善的追求，以及“咬定青山不放松”的意志，王二喜最终化腐朽为神奇，让被虫成蝶的悦湖会最终赢得了市场，换来了口碑。

3. 筑梦生活 性灵至真唯自然

相对于众多面目模糊、庸常碌碌的项目，不少人初见悦湖会就心生惊艳，乃至念念不忘、魂牵梦萦。这种惊艳，源于湖水相映，堪比公园的社区环境，亦源于自然丰盛、诗意愉悦的生活氛围。

“我心中的理想社区是，有大面积的水域滋养灵魂，安放梦想，有充满灵性的大自然做健身房，有长在绿林中的房子做安心、放心、泊心之所，有随时可以抵达‘诗与远方’的惬意生活。”有着如是诗意生活梦想的王二喜，把悦湖会当做筑梦、逐梦之地。

只有高品位的人，才能做出高品位的产品。在他看来，地产商的本性是百年建筑提供商，百年建筑不仅意味着质量与安全，更要对土地价值最大化的尊重，有与自然环境的完美契合，有以人为本的生活和性灵的关照。

“每一块土地都鲜活且充满着生命力，每一块土地都值得开发者呵护乃至敬畏。对悦湖会而言，浓墨重彩的绿与精心呵护的水，是我们对这片土地的最大诚意和奉献。”敬行诺言但内心丰盛的王二喜这样解读自己的“自然发现”。

于是，在精工品质的同时，悦湖会放大生态优势，做足“水”文章，在缺水的郑州，以虔诚之心对待天赐的湖水——天鹅湖，让依湖而建、花木扶疏的悦湖会，实现置业者亲水、玩水、乐水之梦，也让悦湖会在众多楼盘中以木秀于林、独树一帜。未来，悦湖会将把贾鲁河水引进天鹅湖，工程计划明年3月份开工，届时悦湖会业主将在源源不断的活水滋养之下，享受愉悦润泽生活。

于是，除了重金聘请全球的高级设计公司加拿大 TESSUN 景观公司，构筑一横两纵八大景观组团，让每一栋楼都生长在绿林中，王二喜还把悦湖会打造成了一个四季有绿意、四季有花香的“植物王国”。他说绿化在于密度而不在于植物的名贵性，在于植物种类的丰富性以及绿植的高密度覆盖，悦湖会将通过天鹅湖公园、贾鲁河公园、八大园林等实现以公园连接公园，让每一户家庭都能与阳光、绿树、花香嬉戏玩耍，让孩子们在社区中自由探索自然的奥秘。



天赐湖水，润泽生活。

4. 素心无悔 一点一滴总关情

厚道、真诚、长情、重义，凡是和王二喜有过深交的人对其有着类似的评价。

“交友须带三分侠气，做人要存一点素心”，熟读《菜根谭》的王二喜常以这句话自勉。其实，不仅仅是交友，从他对时刻把业主利益放在第一位的企业经营策略，就足见其拳拳素心。

王二喜投资经营宏田置业时，项目前五期的业主早已入住，由于历史遗留问题，社区物业多次更换，几乎没有服务品质可言，直接导致了上千户业主怨声载道，发觉这一状况后，王二喜第一时间为前五期项目引入了郑州某知名品牌物业公司，但因为服务欠账太多，该品牌物业公司又有着严格的效益考核，并不能不计投入地为业主做服务，最终该公司也只服务不足一年后便选择了撤出水岸鑫城。

这时，信念再次发力，王二喜义无反顾地接下了暖热业主之心这个重担：投入资金500万元，注册成立了郑州多彩物业公司，只为自己能够一手把控物业服务质量，让前五期业主尽可能的满意。“既然接手了这个企业，就不能只考虑新项目的销售，还必须把企业对老业主的服务欠账给补足上。当时只

有一个念头，不管投入多少，需要时间有多长，一定要通过我们的服务，把业主原本寒了的心焐热。”

为此，王二喜启动了物业“暖心”行动，不仅让员工挨家挨户上门为客户送礼并倾听业主的建议或抱怨，还为小区新建电动车充电桩，解决电动车充电难的问题；安装电子围栏，规范车辆和人员的进出；安装智能安防系统；提高卫生、绿化标准，给业主营造优美的社区环境；向品牌物业看齐，细化服务标准……用一点一滴的行动暖化业主。

采访中，多彩物业的相关负责人告诉记者，王二喜常常告诫：“在我这里，物业公司不是一个效益单位，而是一个服务单位，你需要考虑的问题只有一个，那就是如何把业主服务好，把业主满意度给提上去。”记者获悉，目前宏田置业每年都会拿出专款补贴物业公司，只为持续提升服务质量。

以诚感人者，人亦以诚应之。经过王二喜的努力，如今前五期项目的业主主动缴纳物业费的比例达到80%以上，不少原本因为物业服务混乱而搬离小区的业主开始回迁，更有不少老业主成为了悦湖会项目的二次置业者。

5. 追光向上 与象同台舞翩跹

如今，在悦湖会所在的中牟房地产市场，融创、雅居乐、华强、建业、绿都、名门等知名房企纷纷排兵布阵，市场竞争近乎惨烈，但在弱肉强食的丛林法则下，作为一个在品牌及规模上并不具备很强竞争力的本土房企，悦湖会项目2017年依然保持良好的销售势头，原因无它：唯产品过硬才不惧竞争。

论开发规模，宏田置业只能算是中小房企，但采访中，记者发现，在打造产品方面，悦湖会丝毫没有小房企的局限，从不自安非薄的王二喜说：“从接手宏田置业、接手悦湖会项目开始，我们就是冲着区域开发标准重建，建筑标杆的树立而来的。我们不跟大公司比规模，而是比质量比工艺，别人求速度、重扩张，我们就精雕细琢、深挖潜。”

其实，作为较早进驻中牟的地产企业，悦湖会项目启动时，中牟房地产市场远不像今天如此备受追捧，但虽然地处中牟，自觉站位郑州大都市区的王二喜并没有“小县城”思维，而是对标郑州一线房企的标杆项目，让悦湖会项目创下了多个中牟第一。也正是这种站得足够高的格局与气魄，使得悦湖会能够与“大象”共舞，并成功突围。

然而，追赶与奔跑永远不会止步。随着调控的深入和全国地产20强逐鹿中原，郑州房地产市场已经进入高度的集中与分化新时代，面对竞争，本土中小企业有人选择退场，有人选择与外来房企合纵连横，王二喜将何去何从？面对这个稍显尖锐的问题，历经十余年行业洗礼的他笃定一如往常：“老虎并不可怕，跑得慢了才可怕，因为被吃掉的一定是跑得慢的那一个。所以，与其恐惧担心老虎来了，不如研究比你跑得快的人，并努力跑到他们前面去。”

在他看来，即将到来的2018河南成品房元年，对于房地产开发企业而言，既是对企业决策者思想观念的重构，也是对企业规划、设计、施工、招采等综合实力、能力、水平的考验，同时也是对房企成品房建设专业人才提出的更高挑战。

对此，永远在追光向上的王二喜已经做好准备：“早在成品房政策出台之前，我们就已经意识到这是大势所趋，并持续派人向万科、泰禾等学习取经，并初步建立了自己的成品房开发系统。”

6. 见远识卓 谋势城市大未来

一个企业现在的位置，取决于对未来的思考，一个好的企业家，必须是一个富有远见的战略家。如果说，精工项目品质、做足“湖”文章，是悦湖会两个最重要的“战术”，那么，远见未来、布局城市发展之大势，就是王二喜的“战略”。

“作为郑汴一体化的核心区域和战略支点，伴随着郑汴一体化和郑州航空港经济综合实验区建设的推进，中牟的区位优势日益突出，发展前景不可限量。”早在2015年进驻中牟时，王二喜就有此前瞻判断。

事实验证了他的研判，如今，与悦湖会项目一衣带水的郑州国际文化创意产业园已经成为引领全省文化产业发展高地，华强、海昌等全球前十强文化企业相继入驻，中华复兴之路、华谊兄弟电影小镇等项目正在加快建设，中国文谷、王潮歌“只有”主题演艺公园等多个重大文化旅游项目签约入驻，方特、杉杉奥特莱斯、海宁皮革城等项目建成运营……

更多的利好还在接踵而至：按照刚刚通过的《郑州建设国家中心城市行动纲要（2017~2035年）》，郑州今后将按照“东扩、西拓、南延、北联、中优”的发展思路，其中“东扩”将继续推动郑汴一体化，建成国际化区域金融中心、国际文化创意园、国际交往中心、创新创业高地、行政文化服务区、高等教育园区和现代体育中心。而省人大常委会专题调研组在提交给河南省人大常委会的《关于加快推进新型城镇化和百城建设提质工程情况的报告》中提到，“从更高站位、更宽视野审视郑州空间布局规划，支持郑州加快区划调整，建议将中牟、新郑、荥阳撤县（市）改区，不断拓宽未来郑州建成区的发展空间。”

“郑州不仅是河南的郑州，更是中国的郑州，世界的郑州。每一个城市的每一寸土地，都将成为展现郑州城市形象的名片。”一直关注着城市发展的王二喜认为，随着郑州国家中心城市建设的步伐加快，国际郑迈入新时代，地产企业当自觉站位国家中心城市建设者的高度，用更好的优质产品为区域人居添彩，为城市发展助力。

大幕新启，未来已来。王二喜说，2018年，深耕大郑东，他和他的企业已经在路上。