



本报记者 赵毅 李莉

## 植根郑西 与上街共同起舞

20年,在漫漫人类历史长河中,不过是转瞬之间;但是对于一个城区和一家企业共荣共生的20年,却又是一个厚重的数字。

20年前,一家房企在郑州市上街应运而生;20年后,这家房企累计在上街开发了12个楼盘,占据当地商品房开发总量的60%左右。

经过20年的躬耕,这家房企和上街血脉相连,这家企业的发展轨迹,与上街的城市化进程同步;这家企业的成长历史,映射着上街城市建设的昨天、今天和明天。房地产开发商作为城市运营商的定位在上街得以诠释得淋漓尽致。

这家房企,就是郑州人熟知、上街人熟悉的亚星置业。

运营一座城市,20年当然还远远不够,亚星和上街的情缘也不止于此,如今上街在郑州都市区规划中被赋予了更加重要的角色,而上街和亚星也将开始一段崭新的故事。

据统计,2010年,上街区人均GDP超过1万美元,达到10342美元,人均地区生产总值、人均规模以上工业增加值、人均地方财政一般预算收入、人均城镇以上固定资产投资等4个指标均居全省各县(市、区)首位。另一个发人深省的数据是,目前,上街区商品房均价为3800元/平方米,仅相当于我省一些经济欠发达的市县的均价,而在全国房地产市场全线飘红的2007年,这一数字还不到2000元。

一方面是人均GDP等指标全省各县(市、区)前列,区域经济极为活跃,一方面是基数偏低的商品房销售均价,房地产开发相对落后,这一较大的落差,赋予上街的是发展机会和上升空间。

上街区是郑州最特别的一个区。作为郑州唯一一个远离市区的城区,上街区一直以来都游离在郑州主流视野之外,以至于相当多的郑州市民常常将上街遗忘。如同数据所显示的,近年来,上街的房地产业在快速发展,仍可

跟城市中心区域有较大差距。就在2007年,亚星置业董事长高国安接受媒体采访时说,上街人居发展前景无限,因为交通方便,到郑州也就是20~30分钟车程,房价是郑州同类楼盘价格的一半甚至更低,对郑州消费者而言是个很好的置业投资机会。

四年之后,相信高国安的感慨依然如昨,但有一点与几年前有很大的不同,以亚星为代表的房企已将上街开拓成了房地产市场的一片蓝海。如今,不仅是亚星,更有建业、怡丰、欧凯龙等企业布局上街。随着城乡一体化、郑州向西布局的发展态势,加上上街在“非限购”区域,上街区房地产近两年快速升温,在建楼盘数量、规模、形态和品质上都有了整体的提高,上街区的房地产市场正逐步步入正轨,进入一个新的时代。

据统计,2010年,上街全年房地产投资完成11.9亿元,同比增长42.3%;商品房销售面积

实现32.9万平方米,同比增长30.3%;销售额实现8.3亿元,同比增长32.8%。

按照规划,上街的将来更是值得期待。据悉,上街将充分依托该区独具的“山、水、空”资源禀赋,突出发展高端特色运动和大众休闲运动产业,打造中原地区休闲运动之都。目前,上街区正在利用南部五云山建设五云山山地生态公园,已建成莱蒙多骑士庄园俱乐部等项目,将开发山地球类、野外拓展、马术等特色运动项目,全力打造中原地区最具规模和特色的山地休闲运动公园。同时,将用1~2年的时间,利用汜水河的天然河道,建设万亩水域,开发滑水、水上摩托、游艇等项目,打造郑州西部“水上运动之城”。

此外,上街已被确定为河南省通用航空产业基地,将深入挖掘上街机场优势,引入战略投资者,引进滑翔、动力伞等航空运动项目,建设中原地区公务机、直升机基地,带动飞行培

训、空中物流、飞行器制造维修等低空产业发展,打造全省通用航空产业基地。还将借助现有上街区飞机场等资源,建设双人动力伞基地、航空运动爱好者俱乐部等项目。

可以想见,随着郑州加大扶持力度,未来规划逐步明确,上街区的“估值高地”效应将更加明显。这也是建业等品牌开发商开始布局上街的重要原因。

据了解,由于上街区房价相对周边区域偏低,区位和政策的优势,吸引了周边的购房群体。30%以上的客户来源于荥阳、巩义等周边区域,亚星置业的某些楼盘外来客户甚至达到60%。随着各项利好的逐步兑现,未来升值空间较大,可以说,楼市“钱景”看好。而与之相伴的,自然是上街融入中心城区步伐的加快,特别是上街和荥阳一道,融入郑州都市区核心区,这一政策高地,更给上街的房地产开发注入“兴奋剂”,催生上街房地产后来居上。

## 运营城市 与上街共生共存

“亚星因上街而生,因上街而盛,因上街而荣。”高国安曾有过这样由衷的感慨。

十几年前,当上街商品房市场还没有概念之时,亚星就开始踏上房地产开发的征程,首度开发上街第一个花园式商品房小区——亚星新村,拉开了上街城市商品房开发的帷幕。亚星置业集团营销中心总经理段昭利接受采访时说:“可以说,亚星20年的发展历程,是上街房地产市场的一个缩影。”

而实际上,秉承“大盘开发带动城市建设”的开发理念,亚星集团在上街的城市化发展进程中扮演着极其重要的“开拓者”与“助推器”角色,亚星的发展历程,同时也映射了上街区城市发展的历程。甚至可以毫不夸张地说:上街近20年的发展史亦即亚星集团的进化史,在上街区城市化进程中,亚星集团堪称运营上街区城市化发展的中流砥柱。

一个无可争议的事实是:在20余年的发展过程中,房地产开发和城市化建设之间的关系模式在不断变化,其发展形成了“三部曲”:第一步是开发住宅,即传统意义上的开发商;之后,地产企业在建设住宅的同时开始分享城市的繁荣,涉足商业地产领域;而如今,有实力、有远见卓识的地产商已经开始参与分享城市发展,实现产、商、居、交通、运营一体化,参与城市片区发展,从单一的项目产品模式向城市运营商转型。

何谓城市运营商?专家表示,与单纯的开发住宅不同,城市运营商会自觉围绕城市的总体发展目标,结合城市发展的特殊机遇,对所在的区域统一规划与布局,以市场化的方式,在满足消费者需求的同时,使自己的开发项目能够成为城市发展建设的有机组成部分的城市开发商。

“亚星集团自成立之初就坚持‘大盘开发带动城市建设’的开发理念,所开发的项目都是当时市场上比较超前、比较高端的项目。”段昭利这样告诉记者,“在城市运营方面,亚星集团的主要着力点在于,通过高端项目提升城市品位,带动区域完善及价值提升。同时,在开发高端项目的同时,亚星置业也非常重视园林绿化,强调参与大型城市共建的开发,力求和上街城市化进程紧密相随。”

事实上,上街区城市中留下了太多“亚星力量”的印记:2006年~2007年,亚星集团在上街区投资近2000万元开发“亚星盛世广场”这一公益工程,供上街区人民休闲娱乐使用,3.5万平方米综合商业街区引入了肯德基、苏宁电器、思达超市等国内一线品牌,投巨资自建的音乐喷泉广场,如今已成为上街区新的文化、商业、娱乐核心,同时也为同行在城市化运营

等方面树立了良好榜样;2005年~2007年,该集团又投资800余万元在上街和郑州建设总长度达1000米的历史文化墙,目前均为两地历史文化教育基地之一;2008年,亚星集团承建改造了左照沟,通过不遗余力的规划建设,成功将其从一个不起眼的荒沟变身为目前上街区最大的休闲景观公园,如此的规划建设与投入在上街乃至郑州都绝无仅有;更毋论上街第一个花园式商品房小区——亚星花园、上街最早智能化社区——康乐小区等一个个走在市场最前端的高尚住宅,已经在当地形成了较强的品牌影响力与口碑的“亚星力量”,每一个项目都引领着上街区人居水平、生活方式、城市品位的一次次革新。

如今,随着亚星江南小镇项目的开发,上街区东南侧也正在成为区域人居的核心,江南小镇、森林半岛等高端项目形象已经显现出来。

## 江南小镇 与上街共赏风华

从某种程度上说,江南小镇不仅是亚星置业20年房产开发精华的积淀,也是上街房地产市场发展一个新的标杆,它给上街人带来的不仅是新的人居环境,还有对自然环境、和谐人居新的认识。

亚星江南小镇,50万平方米江南风情度假文化城邦,坐落于350多亩的上街左照沟公园,是亚星集团20年公园文化品质的积淀,是继亚星盛世家园、亚星城市山水之后的又一公园胜景名盘。段昭利说:“亚星江南小镇的开发以及公司承建左照沟公园项目,将荒沟变为现在上街区最大的休闲景观公园,成为市民最爱的休闲场所,对市政配套和城市进程完善起到了有益的补充。”

左照沟整个地块宛如一条巨龙,在景观设计上,江南小镇也以龙为主要构思,以龙的曲线来表现园林景观的层次,整个

景观分为一线、五景区、十景点,从点、线、面三个层次来表现,整个社区以水为贯穿,处处体现了亲水的主题,社区之内假山飞瀑、名贵树种、景观小品,形成绿不断线、景不断线的艺术效果。

亚星集团为了给业主营造一个纯生态的生活休闲场所,不惜斥巨资引进江南元素,用75%的土地种山水,25%的土地造房子,最大限度地满足业主对于自然的追求,把社区建造成为一个江南园林,使人在环境中感到心情愉悦自然。

在江南小镇,亚星还斥巨资打造了5万平方米的旗舰商业,弧形商业街,规划为高档的风情酒吧区,以酒吧、茶社、咖啡厅等高档的娱乐商业为主,满足江南小镇的业主和上街的市民高档生活需求,同时也为上街政府规划的东区繁荣做出贡献。

记者看到,公园商业街可谓独具特

色,既可消费娱乐,又能临窗赏景。一边繁华商圈,一边是流水潺潺,这种反差巨大的美丽让人眼前一亮。

该项目负责人表示,江南小镇商业崛起,将满足江南小镇及周边社区的休闲娱乐,满足公园休闲和公园旅游的配套设施。江南小镇是一个社区,更是一个公园,把社区和公园融为一体,居住在此,有无限的精神愉悦感。

20世纪最杰出的建筑历史学家尼古拉斯·佩夫斯纳有一句名言:“房地产并不是土地、材料和功能的堆砌,而是时代、文化和精神变革的产物,楼盘并不是钢筋加水泥,它脱胎于自身所要求的文化和精神。”有专家指出,休闲、娱乐活动及旅游业将成为下一个经济大潮,并席卷世界各地。相信拥有天赋资源的江南小镇将成为这一浪潮的受益者和领先者。

## 前景无限 与上街共赢未来

根据《中原经济区郑州都市区建设纲要》(2011~2020年),未来十年,郑州将崛起向西发展的大旗,而对于位于郑洛黄金走廊的上街区而言,宜居职教城落子于此,既是大郑州都市区建设对其的期望与要求,更是机遇与馈赠。

郑州宜居职教城规划于上街区南部浅山丘陵地带,北起丹江南路,南至郑上快速通道,西至汜水河花卉产业集聚区,东至上街区界附近。总规划面积约30.42平方公里,占整个上街区的一半还多。此外,上街区南部五云山11.75平方公里,将作为宜居职教城后期发展区域。可以想见,未来职教城的生态环境将十分“诱人”。

上街区相关领导这样描绘了新上街的发展思路:今后五年,上街区工作的重点是以郑州宜居职教城为龙头,以“重大项目、重点企业、重要组团”为抓手,坚持和发展“两加快一维护”战略,强力推动“两个转型”,着力建设“产业高地、职教新城、运动之都、幸福上街”,从“经济发展、职教新城、项目组团、城乡统筹、幸福工程”等方面齐头并进。同时,上街区将利用郑上路、310国道等现有道路,加快中原西路向西延至上街的工程建设,构建连通

主城区发达道路的交通体系,力争实现20分钟到达郑州市区,使上街和宜居职教城快速融入大郑州。

作为伴随着城市化快速发展衍生的产业,房产企业只有沿着城市发展的趋势和交通发展的方向选择目标地,方可赢得灿若锦绣的未来。如今,向着“宜居、宜企、宜教、宜游”的新目标,新上街的建设航程正在全速前进,对于植根于此的地产企业而言,上街区如此发展速度与美妙蓝图显然将让他们受益良多。

“郑州宜居职教城的横空出世,给郑西黄金走廊插上了腾飞的翅膀。”对于上街区的未来,亚星集团的高层信心十足。

“上街区经济和社会近20年来的高速发展,给亚星集团提供了源源不断的发展动力。随着郑州宜居职教城规划的分步实施,30所院校20万高端教育人员的迁入,现在13万上街人加上20万高端人群,所带来的不仅仅是产业与教育业叠加这么简单。”高国安认为,随着上街区城市建设整体提升,下一步必将带来对高端品质人居的需求,地产企业有了史无前例的机遇和挑战,“这也是亚星集团一直参与,并将持续参与上街未来城市发展的

源动力。”

作为植根于上街的企业,高国安对其房地产业的空间和机遇的把握显然非常敏锐:“宜居职教城建设带来的必定是有知识、有品位的高端人群,他们对品质人居有着绝对的需要,因此,我们的使命不止是盖房子、卖房子,而是要建设好的房子和完善的配套。”

诚如其言,作为一家植根上街20年的地产开发商,亚星集团和上街区共同成长,见证着上街区发展的日新月异,在企业自身发展壮大时,也在促进城市化进程和提升城市的品位。

而按照公司的发展战略,未来5年,亚星集团还将继续深耕上街区,进一步专注于住宅和商业地产的开发,以地产开发产业链相关环节的完善为整体思路,进一步进行自我完善、创新和外部品牌、形象的塑造,全面提升集团公司的核心竞争力。同时,除了进一步打造区域知名的楼盘江南小镇外,亚星集团还将摒弃竞争、强强联合,与建业集团联手打造幸福岛项目,使之成为“宜居职教城”核心发展引擎和地标项目,成为开发商运营城市的成功典范,为宜居职教城的高速发展、推进,区域人居水平提升起到关键性的助力。

## 楼市资讯

### 普罗旺世波特的价格由您定

本报讯 近日,在“波特兰艺术文化中心开幕”媒体体验交流会上,信和(郑州)置业有限公司总经理徐益明公布了一则令人喜出望外的消息:“普罗旺世6期精装修波特兰价格你来定。”

在谈到波特兰的由来时,徐益明说:“信和置业已经在郑州取得了生存权和发展权,我们有能力为年轻人构筑幸福家园。在做普罗旺世这几年中,我越来越觉得,必须为年轻人定制适合他们的产品。”徐益明说。

记者打探到,这个波特兰业主独享的艺术文化中心,投资额超过4000万元。用4000万元为业主的下一代打造一个“细节”,普罗旺世的这个“礼物”价值不菲。

在谈到为何可以“波特兰价格你来定”时,徐益明说:“一套房子的价格,完全由某一方说了算,是不现实的。但我们可以通过这样一个定价游戏,了解到郑州的年轻人对精装修房的接受程度,从而为他们提供满意的产品。”

“自信和来到郑州,即使是在房价一天一个价的时期,普罗旺世也一直坚持合理取利的原则。”徐益明说,“波特兰是普罗旺世的年轻礼物,我们要通过这样的定价活动,让波特兰的业主物超所值。”(侯国昌)

### 阳光城营销中心开放

本报讯 10月1日,位于中州大道航海路交会处向南300米的阳光城营销中心开放。

由郑州鼎盛置业有限公司开发的阳光城项目规划占地约1300亩,规划总建筑面积约200万平方米,项目规划有高尚住宅、星级酒店、高端写字楼、生态公园、教育组团、商业中心等复合业态。项目东西南北四大公园绿地环绕,规划有五所学校,周边数10所名校为邻,六大娱乐生活配套设施,地铁4、5号线双线交会。阳光城依托周边不断完善的居住及商业氛围,必将成为郑州市东南一个新地标。(侯国昌)

### 2011世界休闲旅游大使冠军总决赛 河南复选赛在清华·忆江南启幕

本报讯 10月1日,“2011世界休闲旅游大使冠军总决赛河南赛区复选赛”在山水如画的清华·忆江南绚丽开幕,来自全国各地的百余名复选佳丽竞相争彩。这些从800多位海选选手中脱颖而出美丽使者,在清华·忆江南的500亩伴山湖畔、在地下1.8公里原脉汤泉旁,在19米落差原生坡地间,切身感受到了“游闲文化”的含义,对此次活动的意义也有了更为深刻的理解。经过活力装、泳装、晚装、才艺及形体展示的重重比拼,6位优质佳丽成功摘得“清华·忆江南休闲旅游大使”桂冠。(马召)

