

黄河连香江 郑州会鹏城

——“首届深圳—郑州双城商业地产暨城市综合体高端峰会”撷英

本报记者 刘文良 文 侯国昌 图

丁凌 华润置地(郑州)有限公司营销总监 以“刻在甲骨上的名片”尊重郑州



在跟大家沟通项目之前,我先谈一下在郑州的感受,我是一个在北京生活了将近40年的人,因为工作的需要来到郑州的时候,对这个城市是极其陌生的,谈到河南和郑州就知道二七塔和河南烩面,来到我们自己要开发的未来的土地的时候,特别冲动,2个小时以后我做了一个重大的人生决定——来郑州。

来到郑州以后,这个城市给我带来非常大的冲击力,一个是这个城市对于时尚的追求,那种热情确实是超乎我的想象,另外这个城市的消费能力之强超乎我的想象。郑州有几个奢侈品品牌的单店销售额可以做到全国的前三名,确实出人意料。到郑州之后我配合公司相关领导做了一系列产品的研发、定位等工作,但是大家会说万象城不就是复制吗?我们复制了什么?我们复制的是理念,复制的是我们的产品结构,但是所有的东西都要再考虑如何在郑州落地。因此,今天在给大家展示项目的激动,跟大家分享一下我的快乐。

华润置地企业的总资产和净资产,包括土地储备,不再赘述。目前整个公司布局全国39个城市,共有70多个项目在运作。华润置地除了有两大住宅产品线以外,还有商业产品线,一个是万象城产品线,一个是五彩城产品线,万象城在城市中的省会级城市才会出现,而五彩城产品线主要是作为区域级的商业中心来出现的,这两种商业体目前在全国各个城市进行复制。

万象城“兄弟连”,目前已经开业的有深圳、杭州、沈阳、成都,今年10月份南宁的万象城也将开业。2013年无锡的万象城,2014年郑州万象城,2014年下半年青岛万象城、合肥万象城,包括目前常州、上海、石家庄都正在筹备的过程中。

作为郑州的万象城,当时我们对郑州和河南省的文化进行了非常深入的了解之后,我们把产品定位完以后,我们有一句Logo是“刻在甲骨上的名片”,作为在郑州和河南省的形象代言人出现。在郑州的万象城,它沿袭万象城一贯的几大主力业态,在郑州的华润万象城里主要有一个约20万平方米的万象城购物中心,约22万平方米的悦府高端住宅群,还有约7万平方米的华润大厦,约5万平方米的超五星级大酒店,已经跟君悦签订战略合作。

今年首先进入市场的是华润大厦,这是目前在郑州的城市核心区出现的唯一一座超高层的写字楼,是以5A甲级标准设定的,总高181米,预计可以容纳1万多的白领阶层在这个地方工作。这个项目将在今年的10月份正式进入市场。

住宅是我们在整个万象城产品线中的一个标配,郑州万象城也会建一个像昨天大家参观到的幸福里这种产品。整个产品的面积尺度都结合了我们在郑州所做的高端客群的深访,同时保持了与我们悦府整个产品线要求基本一致的条件来完成的。这个产品是一个五栋的超高层建筑群,现在已经在施工,会在今年年底有部分上市,计划在2014年年底第一批业主正式入住。郑州万象城购物中心,从设计来讲,把在深圳万象城的一些优点几乎全部都囊括了,在里面同样拥有我们的四

大主力店,目前和百盛旗下的一个高端品牌签了百货主力店;我们自持的OLE超市、万象缤纷真冰场都将进驻;未来,还会引入好的影线,这一部分现在还在洽谈过程中。

除此之外,最近大量的奢侈品品牌店都到郑州去看场地了,因为我们在全国布局的过程中,我发现商家的敏感度是超乎想象的。当我们把多个城市的万象城摆在有开店计划的商家面前的时候,很多商家竟然出乎意料地首选了郑州,现在已经有大牌的店是两次、三次的跟我们洽谈场地。

这是我们的业态剖面的布局图,结合了在郑州项目的本身设计上的实际剖面要求,同时也结合了目前深圳万象城在运营过程的一些经验。再给大家稍微介绍一下华润大厦,因为华润是一个以香港起家的央企集团,所以我们在全球有13座华润大厦,离我们远一点的是曼谷,在长春广场。另外是香港,一说到香港的中环都非常了解,但当年香港中环的第一座高楼就是华润大厦,而且整个改变了中环在香港的经济地位。这是我们华润大厦目前入驻的一些企业标识Logo,在华润系统里,和我们形成战略合作的企业非常有实力,正是因为他们们的实力,给我们的产品和服务提出了更高的要求。

这是我们在亚太区的整个华润大厦的布局,香港、深圳、北京建国的华润大厦,还有沈阳的现在已经开始入驻。成都,现在是成都最高的商务大厦。南宁,在东盟核心区,去年年底三个月其中一栋楼拿出来销售,销售额9.7亿元。青岛的华润大厦现在在建,重庆、合肥,还有杭州的华润大厦。这是当时为我们的华润大厦做的一些推介文件,在这儿跟大家分享一下,其实是想说说明一个好的产品,它不可能是一枝独秀的,它一定是和它周边的配套设施交相辉映的。所以我们的华润大厦很多客人都会提到,为什么华润不在郑东新区建一个万象城,为什么要在城市核心区去建呢?这个地方根本就不是一个商务人士认可的地方,因为我们每天提供给客户的东西是完全不一样的,我们有这样的信心,也有这样的实力,把我们的产品介绍给更多的客户。

当时我来到郑州的时候,黄总曾经给我说过一句话:眼界决定一切。一个好的国际强强联手的团队才可能给一个城市带来好的产品,所以在这方面也是非常舍得花钱的。这里面只是给大家罗列了现在配合的一些团队,实际上现在跟我们配合的国际团队,外资的就有一二十几家。

刚才谈到项目的过程中,谈到作为开发商对于这个城市尊重度的问题,我想多说两句。当初拿到这块地的时候,愉悦是一个独立的区块,包括这个城市的规划者给我们提过一个建议,希望我们把底商整个做起来。后来经过测算,如果把住宅一圈的底商做起来的话,我们的收益会是非常可观的。因为郑州现在投资底商的人非常多,而且知道万象城产品的人也非常多,现在几乎每天都有客户到客户在问:你们万象城卖不卖商铺,你们有没有底商卖?在这种情况下,我们最后还是坚持我们的原则,我们给客户高端的住宅产品线一定是一个纯粹的住宅区。所以我们没有在这个地方再去进行底商的开发。最后,集团领导对我们的评价是:你们对于城市的尊重度超乎我们的想象,最后领导尊重了我们的选择。

第二,对当地城市人民的尊重,因为我们在做产品的时候,很多开发商是快速快出,做了就走。可能是三年以后我们就会发现非常遗憾的一个建筑留在这儿了,所以我们在进入郑州的时候,包括我们公司进入到每一座城市的时候,集团的任务是你们去做一个城市的运营商,而不是去做一个项目的开发商。所以我们在这种情况下给这个城市的一定是一个负责任的产品,不论是从产品上、质量上、细节上,包括从后期的管理上,都应该是负责任的。在这个过程中,我们需要付出的是什么呢?付出的是一种财务成本、时间成本、人力成本等,但是,在这个过程中,我们要有为这个城市做出贡献的心理准备,我觉得这也是作为一个企业开发者的社会责任。如果你没有这样的企业责任,相信你不可能给一个城市一个更好的产品。

毕海涛 亚新集团副总裁 河南中联创房地产开发有限公司总经理 在学习、反思中提振信心



首先感谢郑州日报和深圳特区报,创造这样的机会让我再次来到深圳;其次感谢深圳优秀企业的企业家们能跟我们进行真诚坦率的沟通。

我想谈三点感受,第一是学习。郑州作为一个内陆城市,需要

向深圳学习的地方很多,中国住交会在深圳发轫,2002年以来,我每年不下三次到深圳,以前来深圳是学习深圳的住宅开发,现在来是学习深圳的商业地产和综合体的开发。我想这次学习的经历对我的企业和我个人都有较大的作用和影响。

第二是反思。我本人也是学习房地产经营管理专业的,从业10多年,对于商业地产和综合体也在进行不断的反思,刚才叶总、郑总、熊总讲得非常好,我认为需要从三个方面要进行反思:一是政府需要进行合理的规划和合理的引导,这对于商业地产和综合体开发至关重要,特别是像郑州这样的内陆城市。刚才王总也提到了,深圳有成功的案例,也有失败的案例,我想这就是政府合理规划和合理引导的问题。政府的合理规划和引导,体现在一个城市,不仅仅要关注经

济总量、就业、税收,更多的应该去关注这个城市的功能布局、产业布局,关注产业结构的优化调整,第三产业固然重要,但是通过第一产业和第二产业持续提高人民的收入更重要,完善城市功能提高城市竞争力更重要,但是目前确实内地很多城市一直在关注经济总量、就业、税收,忽略了城市合理的规划问题。现在我们大规模建设商业项目,一开发就是一个中心。城市的中心,有老的行政区、老的商业区,新的行政区、新的商业区,再造一个中心需要很多的因素,而不是仅仅靠酒店、商业这些简单的配套,因此政府在进行城市规划过程中,需要规划先行,要根据城市现状和发展方向规划好多个中心或次中心,而不是单单地靠一个或几个商业中心、城市综合体造就城市中心。

二是政府要对地价进行合理

引导。昨天在华润学了很多东西,特别是黄总介绍了华润的成功经验很有启迪。商业地产和综合体的选址一定要看地价是否合理,地价超过一定程度,楼面地价超过一定程度,一定会损害这个项目的价值,政府对商业地产项目和城市综合体项目的地价要进行合理引导。

三是政府的规划和引导要具有灵活性,因地制宜,不能一刀切。第三是信心。这次到深圳考察学习,更坚定了我们企业对从事商业地产和综合体开发的信心。我们始终认为商业地产的生活服务配套的属性是不会改变的,这次通过对华润万象城的参观,我更加认定了这个属性。因为战略的不同带来了商业模式的不同和产品的不同、效果的不同。总之有一点,有实力的企业、有强烈社会责任感的,一定会在商业地产开发和城市综合体开发上走得更远。

警建军 康利达集团总裁、河南雅宝地产有限公司副董事长 学习深圳好榜样 共建宜居大郑州



深圳一直以来都是我心仪的城市。早年来深圳的时候,深圳特区大厦给我印象非常深刻,深圳是先行者,也是排头兵,是我们内陆城市学习的榜样。这些年来,河南的经济发展非常迅猛,特别是中原经济区发展上升为国家战略,为河南的经济发展插上了翅膀。

郑州下一步的发展机遇也是很大的,特别是两条高铁在郑州交会,郑州更将步入发展的快

车道。借助这样一个平台,这样一个机会,加强两地地产界的沟通交流,是非常必要的,也欢迎深圳的地产大哥们抢抓河南和郑州的发展良机,早日布局郑州。像华润的丁凌女士感触非常深,从北京到郑州考察了以后,没有想到郑州的消费力那么强。

雅宝地产是康利达集团引进江苏阳光后组建的联合舰队,在郑东新区很重要的区位,正在

开发建设城市综合体项目——东方国际广场。我们在郑东新区还将启动一个城市综合体项目,在郑州率先引入了超五星级酒店洲际品牌,将带动郑东新区和整个郑州市的酒店服务业的品位提升和升级。通过今天的学习,让我更加提高了对城市综合体的认识,为郑州市城市建设和综合体的发展,将来我们会努力建设更高品质、更高档次的产品来回馈城市、回报社会。

张子玖 永恒集团副总裁 河南未来远置业有限公司总经理 期望与深圳开发商合作共赢



这次到深圳来真是不虚此行,特别是今天上午的论坛,在座各位老总们,包括两个报社的老总们的讲话,让我感到非常震撼。我感受最深的一点是自己就像一个小学生,甚至连小学生就不如了,因为我们集团虽然开发房地产有15年历史,但绝大部分都是在做住宅,现在虽然说有旅游地产开发,不过综合体项目加在一起是两个,现在还在起步和规划阶段,商业项目加在一起大致有50万平方米。今天的

峰会对于我自己来说就是一场头脑风暴,首先是在理念上,过去我们一直做的是住宅开发,这4年时间卖了将近50个亿、100万平方米的住宅开发,但是对商业地产的理解,包括团队的理念和资源整合方面都非常匮乏,所以今后的方向更加明确,既要加强知识拓展和资源的整合,更要加强团队建设和人才的培养。

希望在今后的日子里,我们在开发实践中遇到疑惑遇到难题,向

深圳的开发商请教,到时候希望不要嫌麻烦。最后,也希望在座各位能够有机会到郑州去发展,如果这两个项目大家感兴趣的话,我们大家也可以进行合作,位置还是非常不错的,一个是在两条地铁线的交会处,这个项目占地230亩。还有一个项目商业面积有20万平方米。所以如果在座各位有意到郑州想找好的商业地块去发展的话,我想这两个项目是一个非常好的合作载体。

王莉芳 河南雅宝地产有限公司总经理 双城各有魅力 双界沟通无界



非常高兴参加首届深圳—郑州双城商业地产暨城市综合体高端峰会,也非常高兴从昨天到今天认识了很多的老朋友和新朋友。今天的话题一个是双城,一个是双界,双城是深圳和郑州,深圳是中国的一个特区,是目前中国经济最发达的地区之一,同时也是中国一线城市和中国经济最发达的一个窗口。郑州是中国人口第一大省、中国农业第一大省、粮食第一大省、经济总量大省、文化大省、旅游资源大省的省会,同时有着悠久的

历史,有3600年的商城遗址,是中国八大古都,所以郑州和深圳都有自己独特的城市魅力。

谈到双界,一个是座在地产业界,一个是新闻媒体界。在地产业界,很高兴今天认识了熊总、郑总、张总、叶总,等等,如果时间充足的话,可能还要请教很多问题。来到深圳,我们主要是三个目的,一个是学习借鉴,前一段我们也经常来,万象城更是常看常新;第二是交流互动,昨天非常高兴参观了万象城的二期幸福里,高端住宅物业做得如此之

好。第三个目的是合作和共赢,我们公司跟深圳多个机构已经建立过合作,前一段因为我们做项目,做两个城市综合体,一个项目已经开工建设了,还有一个项目处于规划设计阶段。在我们的规划设计阶段,我们来到深圳考察了许多的合作单位,比如KTS、深圳建筑设计院,今天很有幸也认识了叶世育总经理,在城市综合体上有很高的研究,我听了叶总的总结发言,特别是长沙城市广场项目值得学习和借鉴,我想以后还要多学习、多吸收。