



**开栏的话:** 如果将在建、在售的项目比作一件作品,这件作品的出品人、总导演便是开发企业的董事长或总裁,无论是前期获取土地、产品定位、市场定位,还是规划设计、建筑施工、物业公司等的选定,包括建筑材料、设施的选取,董事长或总裁不仅全程参与,更是最终决策者。如果需历数这件作品的可圈可点之处,最有话语权的也非董事长或总裁莫属。

自本期始,《中原楼市》将辟出《总裁荐盘》专栏,邀请部分郑州在售项目开发企业的董事长或总裁“自荐家门”,与本报读者零距离推介各自所开发和销售的项目。凡本报读者持当期报纸前往推荐项目认购房源,均可享受与总裁现场签售的同等优惠政策。

本期特别请出河南亚新投资集团常务副总裁、河南中联创地产总经理毕海涛,为我们解密亚新广场的蓝色商务魅力。

## 毕海涛

河南亚新投资集团常务副总裁、河南中联创地产总经理



## 亚新广场: 给您一片商务蓝海

高铁的开通,将郑州商务拉入高铁时代。对于急切寻找郑州商务蓝海的购房者而言,机会来了。

近两个月来,亚新广场客户到访量、成交率稳步上升;8月29日,亚新广场总裁签售会当天成交3个亿,成绩喜人。

在开发理念上,亚新广场坚持创新的态度与精神。亚新广场致力于跳出同质化的“红海”,寻找属于亚新广场的个性化的特质,让购房者发现亚新广场的一片“蓝海”,因此在规划设计上独辟新径,打造无竞争的商务平台。比如在亚新广场的选址上,选址之初,当我们得知亚新广场的现址旁规划有15000平方米的市政绿地——“和谐公园”,好比是“蓝田日暖玉生烟”的蓝田,就感到无比惊喜、难能可贵,于是就通过多方努力取得地块。同时,亚新广场所在的位置,距离高铁站南100米,在亚新广场办公的人员,如乘坐高铁,步行即至;对于上班族而言,乘坐地铁1号线最长约半个小时可到达办公区域。

在项目形象气质和建筑品位方面,亚新广场以“高”制胜。务求起点高、品质高、调性高、效率高。最重要的是,它具有极高的综合价值。亚新广场107米的建筑高度,双子塔造型,蓝色LOW-E玻璃幕墙,13.8米挑高、1500平方米面积的超大大堂,足以满足高效商务办公需求。

在客户价值上,亚新广场引入全球领先的房地产服务提供商的第一太平戴维斯提供全程物业托管服务。在合作伙伴上,亚新集团组建了亚新广场的一线品牌合作方阵,其中项目承建商是具有央企背景的中铁股份有限公司,中关村金融中心、鸟巢、水立方等实力非凡的企业;建筑设计单位是拥有五十年历史的美国斯道沃STOA;玻璃幕墙的生产安装单位为中国远大集团。成熟管理理念和国际服务经验不仅为业主和办公者提供国际化的“蓝色服务”,更为业主和办公者创造增值服务。

商业配套方面,亚新广场的5层商业裙楼集萃国际会议中心、铂金级商务会所、室内游泳池、高档中西餐饮、白领餐厅和金融机构,地下三层停车场设计,1:120超高配比停车位等多重价值点,无不成为投资者的财富增值加码。

对于那些独具慧眼、具有苛刻和挑剔眼光的客户来说,亚新广场独步高铁商圈的个性和特色,是选择亚新广场最为倚重的“蓝筹”。相信我,相信老毕,购买亚新广场,是一个非常明智而不错的选择。总会有一天,你会对我说:买到即赚到,老毕劝我买房,我真应该请老毕喝酒去,果如此,我心愿得偿。

# 行动力: 建业“新型城镇化”实践

胡葆森 建业地产股份有限公司董事局主席

## 1 新型城镇化是中国梦的前提

新型城镇化是新一任政府推进中国社会改革的一个着力点。如欲实现“中国梦”,未来十五到二十年,它都是一个无法回避的问题。从社会稳定的现实角度看,新型城镇化要解决的一个重大问题就是中国社会的“三元结构”。所谓“第三元”,可以说是过去二十多年城市化的产物,主要指的是包括农民工在内的进城务工人员,工作生活在城市而户口在农村,实质上形成了城市化的“夹心层”。这种第三元结构悬在城乡之间,无法享受城市社会保障,也无法真正完成城市化,给社会稳定带来了很大的隐患。

## 2 新型城镇化的实质是工业化、城市化成果与农村生产要素的双向流动

深入思考城市化的本质,会发现农民完成城市化有三个标志:一是居住地的转化,从农村到城市;二是生产方式的转化;三是身份的转化。惟其完成三大转化,才算完成真正的城市化。这一转化过程实质上也是工业化、城市化成果与农村生产要素的双向流动的过程。一方面,农村的生产要素、生产资料、劳动力不断向城市集聚;另一方面,城市科技化、工业化、信息化、物流化等方面的成果不断向更小的城市乃至乡镇延伸和释放,形成一个双向流动的过程。让工业化、信息化的成果惠及更广大的人群,这是城市化的内在意义和实质。

## 3 推进新型城镇化的关键问题是把责、权、利划分清楚

依照个人观点,如果把新型城镇化这一大目标分解成细项的话,可以分解成八项工作,分别是政策制定、总体规划、扩大生产、解决就业、拆迁安置、融资投资、工程建设、社区管理。只有把责、权、利划分清楚,推进城镇化的工作才能落到实处。

依照这一思路,会发现目前我们新型城镇化的规划、拆迁、投资、建设、管理主体尚不明确。许小年教授曾经说过,未来城镇化会拉动约40万亿的投资,这一数额不是政府可以承担的,我们认为投资应大多数从民间来,这就需要民间资本注入中国城镇化未来。因此,新型城镇化的建设和建设主体必须是企业,未来的运营和管理也应当让企业参与。

对于新型城镇化推进的节奏,我们认为应当循序渐进,坚持“三个优先”:第一,以特定的距离为标志,县城周边的城镇优先改造;第二,产业园区周边的城镇优先改造;第三,有产业支撑的

重点城镇优先改造。这是我们在大量调研基础上得出的结论。

## 4 推进新型城镇化要坚持五大原则

一是优先发展生产的原则。只优先发展生产、解决就业是城镇化的头等大事。  
 二是自愿、公平、透明的原则。  
 三是以县城为中心,分步延展的原则。目前河南提出的“三临近”可资借鉴,即临近县城、临近产业集聚区、临近中心城镇。  
 四是资源、产业、文化、生态、土地相对均衡的原则。  
 五是坚持农民成为最大受益者的原则。

## 5 新型城镇化之于房地产企业的机遇

2005年3月,在杭州的一次论坛上,我即已发现,十年内中国房地产市场格局将有大的调整,大的洗牌。即是:第一,每一座城市,特别是大中城市中前十大开发商将控制这座城市60%以上的市场份额。第二,大中城市的前十大开发商中有一半以上不是本土开发商。在此过程中,则会出现开发商“梯次转移”的现象——一线城市的二、三流地产商将向二线城市转移,导致二线城市地产格局随之发生变化;而二线城市的二、三流地产商只好向三线城市转移,依此类推。

这一预言目前正在变为现实。在这一格局调整过程中,企业要掂量一下自身的资源和条件,在市场格局调整的过程中提前找准自己的位置,调整自己的战略,明确自己开发产品的种类。

从这一点出发,中小型地产商要主动地转移,要认清城镇化下一步十年、十五年、二十年的发展趋势,中小型地产商,特别是小型地产商要主动地转移到地级市、县级市乃至乡镇。

与许多学者的思考一致,我也认为,中国的城镇化建设,其承载的含义远远超越经济领域,绝非仅限于满足社会需求的生产力范畴,已经全面触摸到整个社会的结构性变革,它将撬动具有进步意义的生产关系的同步再调整,甚至是社会变革、历史跨越的一个机遇。



### 开栏的话:

业精于勤,形成于思。在中国房地产整体进入新的十年,即进入“下半场”之际,越来越多的房地产开发企业的掌门人,尤其是国内一线知名品牌企业的老总们,已开始从过去的践行者、力行者转型为思考者、思想者,他们将自己多年来在企业运营中的行动和实践熔铸成思想和智慧的结晶,发乎声,形诸文,不仅成为自己企业的行动指针,也为我国房地产行业进程中的思想智库注入思想活水。

为了给全国和我省房地产领域的领军人物、实操战将和业内专家、学者提供一处可以存放思想的领地,为了让这些闪耀着智光的思想精粹释放其应有的正能量,自本期始,《中原楼市》专刊的封面版辟出显要位置,每期编发一篇地产原创专稿,华章共绘,佳构共品。

作为本栏目的开山之作,本期特邀全国人大代表、中房协副会长、建业地产股份有限公司董事局主席胡葆森为本栏目开栏。胡葆森欣然接受本报邀约,并于近日将他执掌建业地产11年来推进的省域化战略的成功实践和对新型城镇化的思考融汇成文,由本报独家全文首发。

诺贝尔经济学奖获得者斯蒂格利茨曾经预言,美国的新技术革命和中国的城镇化,是21世纪带动世界经济发展的“两大引擎”。这一预言,可被看作是新一届中国政府着力发展新型城镇化的理论依据之一,而长期以来,也是建业制定战略时的思考出发点。

将时间倒回至2000年前后,完成第一轮资本积累之后,要不要走出河南发展成为当时建业面临的一个最重要抉择。中国多数开发商均认为,中国的城市化即是主要经济要素由农村向城市、由小城市向大城市不断集中的过程,选择大城市作为企业战略的主战场可以取得更快的发展。但经过周密思索,我们则认为,具有十四亿人口的中国仅靠大型或特大型城市不足以最终解决十亿农民的进城问题,中国的城市化必须走“省、市、县、镇”四级市场以不同速度和节奏协调发展的道路;河南作为中国经济与发展的缩影,一亿多人口、120个县级以上规模的城市、500个以上的乡镇,同样可为企业持续发展与成长提供巨大的市场空间,建立在这一市场选择基础上的发展战略与大城市发展战略可殊途同归之效。正是出于这一思考,2002年,我们最终启动了省域化发展战略,迈出了向下布局的第一步。

说到行动力,2002年至今恒守一方、心无旁骛的11年,可做建业执行省域化战略、探求中国城镇化方向行动力的一种明证。在这11年中,建业于2008年成功上市;在上市之后,基本做到了业绩的“持续盈利、稳定增长”,战略的价值得到了初步的印证。

2013年初,我曾为公司内刊撰写新年寄语,其中写到:“党的十八大明确指出,推进新型城镇化将是今后十年乃至更长时间中国经济继续保持较高增长的重要引擎与基本国策。河南省委也在2011年就确立了以新型城镇化引领的‘三化’协调发展的强省大计。建业人早在1999年制定并于2002年启动的省域化企业战略,与中国的‘国策’和河南的‘省计’在今天的时点上不谋而合,并以11年来布局与攻坚两个阶段的战略成果,在面对‘城镇化红利’这一重大发展机遇时,收获并取得了‘未雨绸缪’和‘先入为主’的先发优势,也必将成为这一机遇最大的受益者。”

政府换届之后,“新型城镇化”成为新一届政府发展经济的重点抓手。面对国内多数地产公司广度有余而深度不足的情况,符合政策鼓励方向的建业的战略特色随之凸显,许多媒体认为,我们是香港内房股的“城镇化”第一股。今年上半年两会结束之后,国务院参事室曾二度来建业调研城镇化建设,并着重考察了建业在县级市场及两个乡镇市场的发展情况。调研组成员认为,建业的城镇化实践,尤其是在郾城县及陈化店镇的探索,有很好的思路、理念、措施,可谓形成了新型城镇化发展的“建业模式”。

确实,在中国主流开发商中,我们是为数不多真正长期耕耘在城镇化一线的企业。基于十余年的探索和认知,对中国新型城镇化有如下思考和建议。