

今年碧桂园要在河南花100亿拿地



碧桂园河南区域总裁杨海波(左)与主持人杨建国交谈

2月26日，“老杨会客厅”第十六期开门迎客，围绕“新政下的河南楼市”的主题，中国产业集聚研究专家、主持人杨建国与碧桂园河南区域总裁杨海波展开了深入交流。

谈碧桂园 做当地最好的服务和质量

2016年开局，河南土地市场的头条几乎被碧桂园包揽了。距离夺得郑州经开区新双料地王仅8天，碧桂园又历经近两小时鏖战，从恒大手中夺得平棉地块，并创出平顶山新地王纪录。从2013年至今，进入河南第三个年头的碧桂园，似乎正在“引领”整个河南市场的发展。

回顾选择2013年这个时间节点进入河南市场的原因时，杨海波说，一方面与碧桂园本身的发展战略有关，“2010年至2012年这三年，碧桂园在全国的增长处于一个平稳的状态，我们也在利用这段时间全方位地加强和提升产品和服务”。正所谓“厚积薄发”，三年的沉淀和蓄力，换来的是，2013年碧桂园在包括河南在内的多地实现了跨越式的增长，并由此正式加入千亿房企军团；另一方面，也与河南市场本身有关，“核心在于人，河南有着庞大的人口基数，只要人在，需求就在”。

虽然进入河南时间挺短，但碧桂园在河南发展速度却非常快。短短3年时间，碧桂园在周口、安阳、洛阳、

新乡、许昌、郑州、平原新区、平顶山、南阳等城市及地区都已布局。谈到碧桂园在河南快速发展秘诀，杨海波说，碧桂园的核心竞争力在于产品打造和服务质量。“碧桂园近年来产品研发能力得到了质的提升，目前具有超过1500人的设计团队，以户型设计为例，碧桂园可以以非常快的速度对产品进行优化，从而保证使用率最高，浪费最少”。

谈楼市 河南市场潜力巨大

“未来郑州，有潜力发展成为特大城市。”对话中，杨海波在展望郑州前景时说，从陕西、安徽、湖北等省份来看，省会城市人口均占全省人口15%以上，这意味着，未来郑州人口将持续增长。

“成为特大城市后，郑州的市中心在哪呢？我的判断是，未来龙湖片区将成为郑州的核心组团。”在展望2016年郑州楼市前景时，杨海波还虚构了一幕在平原新区的生活场景：“下午6点下班，6点5分开上车，6点半到家，7点吃饭，带着老婆沿着湖边兜一圈，8点半回家洗澡睡

觉；早上7点钟起床，锻炼身体，吃完早饭，7点45分出发，能保证8点半准时上班。”杨海波说，“平原新区是我能想到的，在龙湖上班的白领们最适合居住的地方。”

具体到房价，杨海波说，构成郑州市场房价增长的基础，没有变化。一方面，包括“米”字形高铁枢纽的建设，郑州对周边人口的吸引在加强；另一方面，郑州的房地产市场没有出现激进的供应情况。“以去库存为例，在郑州绕城高速以内，不存在去库存的问题，无非是时间早晚的问题。”

这两天融创中国“回马”郑州，备受河南楼市各界关注。杨海波对此表示，融创“回马”发出了一个信号，说明了河南市场潜力巨大，而收购这种形式，本身也并未“加重”市场供应。

杨海波在对话中透露了一个惊人的数字，“今年碧桂园将在河南花100亿拿地。”这无疑是基于对河南市场前景的长期看好。

谈投资 好位置上的二手房不容错过

随着房子投资属性越来越强，人们对房价的关注也在与日俱增。杨海波分析说，房子既是衣食住行的必需品，又承载了普通家庭总资产的50%以上，因此房地产市场的波动不仅关系到人们是否有房住，而且关系到家庭资产的升值或贬值，这也是老百姓关心房地产市场走势的原因。

关于房产投资，杨海波说，未来将是城市之间的竞争，一个城市如果能够让人们安居乐业，那这个城市就有潜力，在这个城市的房子，就有投资升值的空间。

“房产投资领域，二手房正在扮演着越来越重要的角色。”杨海波说，好位置上的二手房，很有投资价值。持有的时间越长，二手房的投资价值越大。不过，杨海波也提醒投资者要把握好两个原则，“考虑自住的时候，就不要考虑投资，考虑投资的时候，就不要考虑自住属性；第二，我给出的只是一个投资建议，大家在投资的时候，一定要有自己的判断。”

谈新政 街区制不等于拆围墙

近期，关于新建住宅要推广“街区制”的消息在网上沸腾了，争论的焦点大都放在了拆围墙上。对此，杨海波说，推行街区制是一个很好的方向，但是现在网络上的争论焦点普遍把街区制等同于拆不拆围墙，街区制不仅是把围墙打开，还关系到城市的街区规划和市民的居住习惯，更多意义上是一个安全问题。

本报记者 田晓玉

亚新集团牵手万豪集团 万怡酒店落户郑开橄榄城



本报讯(记者 田晓玉)近日，“西湖藏丰，巨头聚首”——亚新集团与万豪国际集团开封万怡酒店管理合同签约仪式暨“开封2016城市发展高峰论坛”在开封市东京艺术中心举行。开封市有关领导、万豪国际集团中国区酒店业务发展高级副总裁林聪、河南亚新投资集团副总裁张行、亚新投资集团开封中联房地产开发有限公司董事长吴娟等嘉宾与会。众多意向签约商业代表，各行业协会、企业界、主流媒体代表也莅临活动现场，此次活动受到各界关注。

据悉，开封万怡酒店将落户亚新集团开封湖商业中心，该商业中心由亚新集团开发并自持运营，定位为滨湖区体验式地标型商业中心，重点建设6大主题商业区域，涵盖生活方式中心、情景式亲子中心、娱乐体验中心、风情漫步街区、主题餐饮街区、特色餐饮街区等，精心打造巨幕影院、美食广场、文创观光工厂、康体养生、室内外空间结合、儿童主题娱乐区等时尚商业亮点。现世纪联华、大地院线、黄金时代也已意向入驻滨湖区商业。郑开橄榄城湖商业中心旨在创造和引领开封时尚商业生活，打造亲湖地标商业，为区域提供便捷、高端、品质、多姿多彩的生活方式。

本次城市发展高峰论坛特邀著名经济学

悦湖会的生活之道

本报记者 田晓玉



郑州向来就是一个与水有着深厚渊源的城市，无论是物理属性还是精神质地，都是属于黄土和河流的。也正是因为水，这个城市，才会孕育出那么一群人，他们或者骨子里就是属于水的，或者灵魂深处能聆听到水的召唤；他们才是真正懂得水的人，也只有他们才向往着和水域发生真正意义上的亲密接触，让水域成为日常生活的一部分，由水来滋养自己的生命。

而悦湖会，就在水域之畔。悦湖会最独特的属性是什么？最浅显的答案是：郑州东，天鹅湖边，围湖而建的房子。

闲适之道

悦湖会，郑东CBD向东18分钟，拥有天鹅湖500亩私属水域公园，环湖四周，丰富、多样、层次感极强的浅丘地貌，美景天成。上万株20年以上树龄的名贵树木散栽于湖畔，优良植被，水草丰美，缘湖延伸出6.8万亩森林公园。湖心排布着大小三座鸟岛，无桥梁与岸相通，减少了人类活动的干扰，成为鸟类繁衍生息的天堂。湖区四周是形态各异的石砌步道，掩映在青松翠柳的怀抱里，徜徉沐浴在湖面上吹来的清风中，一边观赏湖中众鸟依依的闲情逸趣，一边可以倾听树影婆娑、流水潺潺之声……其间的任何一种珍贵和美好，于都市中都能可贵。

在悦湖会，让人真正懂得，公园、湖，不仅仅是一种景观式存在，更是一种情怀，一种生命样式，一种心灵状态，一种精神属性，一种生活方式。所以说，天鹅湖是一片充满灵性的水域，悦湖会是安放于公园中，守望湖畔的一方安详宁静之地。爱上悦湖会，只是一刹那的事。

欢乐之道

如果说，每一片土地都是有特性的话，那么，悦湖会的500亩湖水、6.8亩自然森林公园以及8种法式风情浪漫园林带给人的欢乐冲动，以及那种“心沐清风而忘归”的静谧感，就是悦湖会的特性所在。

悦湖会的开发者做到了尊崇生命、尊重自然。他们所做的一切只是为了呈现、延伸、扩展、演绎、丰富和升华天鹅湖的这两种特质，使它们成为悦湖会的两大核心价值。人造的自然之物不是一种对大自然的冲突？会不会对环境是一种侵犯？来到悦湖会，方能亲眼见证人与自然共存的平衡之道。

悦湖会真正让人懂得欢乐和安静，事关身体、心灵和亲密关系，而身体从来就不是一个肤浅庸俗的存在，心灵也从来就不是一件虚妄可笑之物，亲密关系更非可有可无或者唾手可得。

所以，欢乐和安静也从来就不是一件简单之事，它们是一种能力，一种人生的修为，一种生命的艺术，

需要人们用一生来学习。开发商所能做的只是营造一个场所，一个相对超然的空间，在这里，大家一起来学习欢乐和安静之道。

安心之道

悦湖会是一个诗意栖居之所，这种诗意来自于自然，来自于悦湖会那种天地与大湖之间独特的神性，也来自于融入自然的建筑，更来自于一种充满着文化意蕴和人性关怀的空间。

与正弘物业强强联合，为每一位业主提供一流的管家式服务；首家使用指纹密码锁，无钥匙社区；首家在社区公共部位实现WiFi全覆盖；首家使用智能灭蚊系统……悦湖会数之不尽的用心与舍得，只为业主点滴的居住感受。

为回馈新老业主，悦湖会特推出首付三万，即可圆湖居梦活动。除此，还有奖金红利，凡推荐成交即享10000元奖金奖励。

郑州万科五盘齐发 全城寻找未来营销掌舵人

本报讯(记者 田晓玉)万科自1984年成立以来，以坚持做得更好为服务准则，成为了目前中国极具影响力的专业住宅开发企业。在万科人的共同努力下，2015年以2627亿元的销售蝉联地产企业首位，销售规模持续居全球同行业第一。

万科始终不懈地致力于为消费者提供和谐共生的理想生活空间，保护环境、改善环境，促进人与自然的可持续发展。万科长期秉承“人才是万科的资本”，提倡“阳光照亮的体制”，主张“简单透明的人际关系”，努力给每一位员工提供公平竞争的机会和空间。

郑州万科作为万科集团旗下子公司，自2012年进入郑州以来，三年三盘持续热销，成为约1万户家庭的一致选择。万科的成就离不开每一位营销人的努力，当别人在节假日陪父母妻子时，当

别人欢乐地和朋友逛街聚餐时，奋斗在一线的地产营销人却是最忙碌的时候，虽然错过了与亲人的相聚时刻，却总能在客户需要的第一时间站出来，客户的每一次认可，都是地产营销人前进的动力。在万科的理念里，除了客户，唯有地产营销人不可辜负。

2016年，郑州万科迎来了更大的机会与挑战。万科城、紫台、兰乔圣菲、大都会、魅力之城五盘齐发，以全生命周期产品布局，记录未来每一个家庭的幸福。为了给更多的优秀人才提供一个更加广阔的平台，现郑州万科全城寻找未来营销掌舵人，拟招聘策划经理、销售经理、置业顾问、营销策划、后台经理、销售内勤、营销综合岗等岗位，诚邀对郑州市场了如指掌，并且具有挑战自我心态的有志之士与万科一起为了理想去奋斗，一起为自己、家人及数万个家庭书写美好的未来。