

深耕郑州 领跑中原

——本报独家专访融创中国执行董事、执行总裁，天津区域公司总经理迟迅

本报记者 刘文良 李莉 田晓玉

当有着“中国地产十强”之誉的外来房企齐聚郑州，郑州才开始真正进入地产意义上的“逐鹿中原”时代。

在中国地产第一军团方阵中，融创进入郑州可谓迟来，但是迟来的融创不鸣则已，一鸣惊人；不来则已，一来居上；不进则已，一进深耕。

今年2月25日，正是“几处早莺争暖树，谁家新燕啄春泥”的早春时节，融创发布消息称，融创中国控股中牟美盛，融创美盛象湖壹号呱呱坠地，此举标志着融创正式奏响落地郑州深耕郑州的序曲，第一站首选郑东；3月18日，融创挥师北进，融创·城开强强联手，在郑州北区共筑百万平方米现代中式府邸——瓏府。时隔一日，3月19日，融创中国与河南国控集团签订战略合作协议，双方将就保障房建设，城中村改造，一、二级土地整理与地产开发等方面展开全方位的合作，融创中国布局郑州再绽花枝又传佳讯，标志着融创品牌正式扎根郑州。

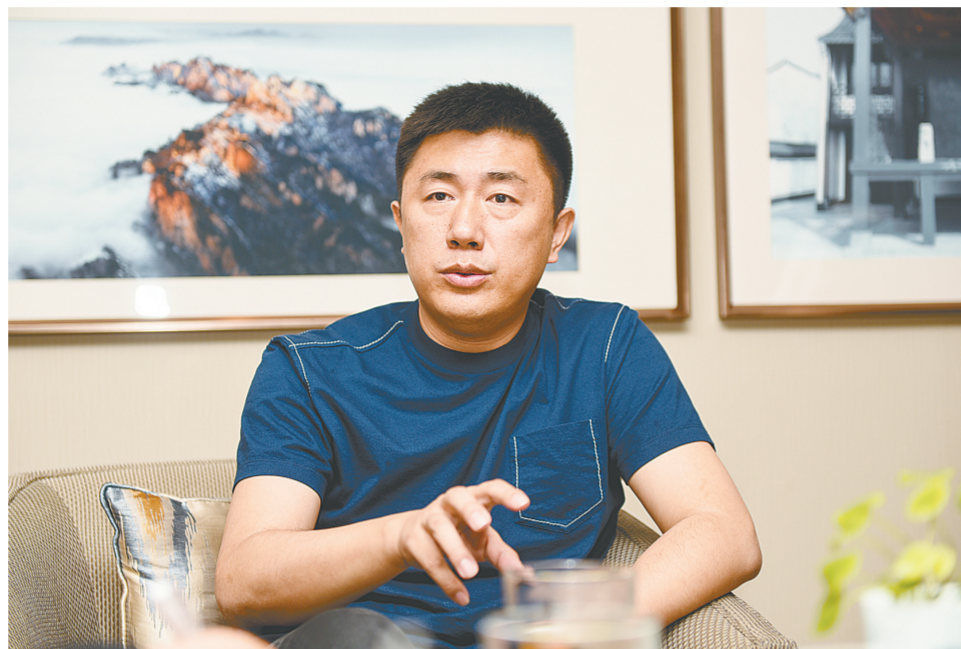
5月8日，郑东新区国际会议中心轩辕堂内，融创郑州2016品牌发布会暨象湖壹号产品推介会众望所归，2000余名嘉宾共赴盛会，一同见证融创在郑州的“长子”——融创美盛象湖壹号的葱茏亮相、盛装公开。

从2月底到5月初，不到3个月的时间，融创在郑州步履铿锵，不仅“长子”“次子”双龙腾飞，而且可以预期的是，以融创在郑州创下的“速度与激情”，融创在郑州的其他项目亮相也指日可待。

融创既来之，则安之，深耕之，扎根之，以区域聚焦和高端精品两轮驱动作为发展战略的融创，将郑州作为融创今年乃至今后一个时期的主战场。

融创中国天津区域包含郑州、西安、天津，2013年孙宏斌在天津成立融创中国，天津可谓是融创的“大本营”。

值此融创郑州2016品牌发布会暨象湖壹号产品推介会之际，本报独家专访了融创中国执行董事、执行总裁，天津区域公司总经理迟迅，就融创在郑的战略布局；象湖壹号作品的传承与创新；如何做到因地制宜，更接地气，为中原人民奉献精品筑筑；其所倡导的“全产品周期、全生活周期”的“臻生活”服务，将为郑州人居带来什么样的全新体验，为郑州业主缔造什么样的“幸福+”生活等方面对座叙谈。



“郑州不是不需要好房子，而是缺少好房子”

“融创在郑州要用3年左右的时间，达到如今天津的开发规模和销售数额。2015年融创中国在天津区域实现的销售额是170亿元，13盘同开，今年会超越去年。”接受记者采访时，迟迅开门见山，“这是集团给融创天津区域制定的目标，我们有信心、有能力、有希望实现。明日郑州，今日天津。”

这一目标不可谓不恢弘、不豪迈。融创中国2015年全国实现年销售额734.6亿元，天津区域贡献巨大。据悉，融创将今明两年的销售目标设定为800亿元和1000亿元，如果融创在郑州开疆拓土，在短短3年时间内，销售额达到170亿元乃至更高，则郑州也将成为融创新的增长极。那么，融创的信心从何而来？

底气又在哪里？谈及此，迟迅语不迟疑：“中原自古就是兵家必争之地，得中原者得天下，如今，来河南，读中国。郑州作为全国人口第一大省的河南省省会，不仅是全国二线城市、单核城市，更是高铁城市。郑州外来人口多，人口基数大，人口净流入速度快，因此郑州房地产市场空间巨大，前景广阔。郑州去年成交量数据客观。我了解的情况是郑州市场供需平衡，个别区域如今供不应求，市场没有泡沫。而从2015年以来，一线城市地价飙升，融创开始将战略布局的重点转为二线城市，作为地产意义上的强二线城市郑州，融创早已志在必进，但是由于郑州土地供应量不足，土地溢价率高，融创为了快速落地，选择了与本土企业合作，并将东区和北区作为两个首选区域。”

实际上，融创的这一信心、这一底气不仅

源于对郑州城市广阔发展前景、对郑州房地产市场广阔市场空间的精准判断和深切感受，更源于融创的企业文化和团队建设。迟迅介绍，融创的企业文化是企业的核心竞争力，也是融创快速发展、永续发展、基业常青的源泉。他说，信任、平等、沟通、协作、合力，特别是执行力、结果导向等，这些融入融创人血脉，成为融创人精神城堡、行动指南的融创基因，不仅确保了融创人才团队的忠诚、稳定，更保证了融创团队的战斗力。“为了支持郑州区域，我们从集团总部派来了五六十名精兵强将驰援郑州，加上郑州区域目前已经组建的二百人的团队，多以本土化为主，是为了确保项目快速落地、快速推进。”

融创进入郑州看似“天外飞来”，实则是谋定而后动，有备而来。去年，融创已派出先头部队，在郑州进行市场调研和拓展项目。在迟迅看来，前几年，郑州主城区的房地产开发主要集中在城中村改造，由于容积率低，产品同质化严重，品质难以提升，房价也就有了天花板，同一区域的房价难以拉开差距。“郑州不是不需要好房子，而是缺少好房子。融创既然将郑州视作强二线城市，当作主战场，就不会当‘飞鸽’牌，不会捞一把就走，而会在郑州俯下身，埋头苦干实干，挖深井，扎深根。”迟迅如是说。他坚信，只要融创携高端精品而来，实现品质落地、品牌落地、服务落地，3年时间达到如今天津的规模，并非徒作大言，有望目标成真。

“融创在郑州坚持不复制，要定制”

迟迅告诉记者，我国的房地产市场发展到今天，已经进入了市场细分的阶段，不仅城市细分、区域细分，而且客户在细分，产品在细分。融创虽然历经13年的厚积，已经锻造了诸如“壹号院系”“壹号系”等成熟的产品线，但是融创每进入一个城市，都坚持“不复制，要定制”的开发理念，不会简单地一种产品线空降、平移到另一个城市，以至于“放之四海而皆

准”，而是因地制宜、具体而微，就是我们常说的“接地气”。

迟迅表示：“融创一直坚持从客户需求出发，坚持高端精品战略，坚持高品质与好服务。高端精品的品牌不是说出来的，而是要实实在在地做出来的，是业主切身感受得到的。因此，我们在进行产品定位之初，通常都要针对目标客户群体目前的居住现状进行入户调研，摸清客户真正的需求，特别是对目前居住不满、希望得到改善的选项，在此基础上，才开始着手产品定位，真正体现客户导向。”

具体到郑州的项目，在象湖壹号推介会上记者了解到，该项目的质量将接受融创最严苛的品质控制标准检验，仅检测点就有2329个，工程细部节点206个，施工验收标准18类，共有10项全维度评估体系等标准。同时，为了体现定制性，将在户型设计上进行优化提升，例如140平方米以上的四房，要真正做到大面宽、小进深，实现三房朝南，也可以设计成双卧室，男女主人卧室分开，每一卧室都有独立卫浴、独立衣帽间。迟迅说，郑州的项目将特别关注阳台的设计，阳台将不单单是功能空间，更是休闲空间，阔大的阳台上可以栽花种菜。同时，特别注重衣帽间的设计，满足当今品质人群对这一空间的特别追求。对于80多平方米的紧凑型房型，融创将注重收纳空间的设计，让室内有限空间得以最大化的利用。迟迅还特别向记者介绍，融创下一步将重点研究室外空间和公共功能，因为真正的风景在室外，比如过去偏重于景观的投入和营造，而在郑州融创美盛象湖壹号，则更侧重于景观的参与性，比如社区里铺设慢跑跑道，营造更多老人、小孩的活动空间，因为老人和孩子在室外活动的时间是最长的。

至于记者关注的融创产品系中的高端产品“壹号院系”是否进入郑州，何时进入郑州，迟迅给出的答案是：主要看地块。如果有合适的地块，“壹号院系”进入郑州只是时间的问题。

据悉，融创美盛象湖壹号VIP会员已于5月15日全面升级，一期85-317平方米高层、洋房产品类型丰富，满足各类置业者需求。

管城区首届“正商杯”少儿跆拳道大赛举行

本报讯近日，管城区首届“正商杯”少儿跆拳道大赛红河谷小组赛在正商红河谷营销中心举行，来自管城区报名参赛的小选手进行了精彩的展示，收获了欢笑和成长。

比赛现场，小选手们身着专业跆拳道服装，各个英姿飒爽、精神抖擞，一招一式都有板有眼，神气十足，踢腿出拳干脆利落，能量满满。比赛间隙，参赛小选手还带来了动感十足的跆拳道舞和跆拳道特技表演，现场掌声雷动，比赛一次次被推向高潮。

正商集团作为独家承办方，不仅为大赛提供了场地，还在现场为参加比赛的小选手和陪同的家长准备了精美的点心和水果，为比赛提供全方位细致服务，体现了集团精益求精的品质追求和全心全意的服务标准，这是企业的责任担当和一贯追求，也是正商集团热心公益，关心青少年成长的实际表现。

据悉，本次大赛为“正商杯”少儿跆拳道大赛的第一次小组赛，接下来还有两个赛区的比赛将持续进行。相关负责人介绍，本次大赛的意义不仅在于为小选手提供展现自我的舞台，更希望推动全民运动热潮。（刘文良）

美境KALAPA&路虎自驾西藏之旅启动

本报讯5月15日，“遇见心中的香格里拉，美境KALAPA&路虎自驾西藏之旅”启动仪式启动。

活动伊始，郑州市瑞景置业有限公司、美境·美境KALAPA项目总经理胡倩上台致辞，全方位地阐释了美境KALAPA的意境。

作为此次活动的发起方，胡倩也向到场宾客发出诚挚的邀请，将于6月20日向西藏进发。胡倩表示，这是一趟别样之旅，需要勇气，还有魄力，自驾全程持续近18天，行程8000多公里，所到之地皆有美景。

随后，胡倩、旅行故事品牌创始人大鹏、路虎中国永达和诣总经理官志勇依次按下启动按钮，开启“遇见心中的香格里拉”美境KALAPA&路虎自驾西藏之旅。（张子静）

华中师范大学附小附中落户亚星·金运外滩

本报记者 侯国昌



托华中师范大学的办学理念，将华中师大河南亚星附小、附中打造成一流名校，推动二七教育事业的发展，今天的奠基仪式开启了我

们的圆梦之旅，所有美好的一切，就从今天的奠基开始。”

在奠基仪式上，王保民郑重承诺：学校施

工将按照亚星集团三个国家一级资质和“广厦奖”的最高水准，把华中师大河南亚星附小、附中建成一个建筑质量过关、环境优美、各项硬件卓越的一流名校。

亚星·金运外滩 引领教育地产升级

据了解，在入驻亚星·金运外滩之前，华中师大已与万科、保利等多个一线地产开发商合作办校。而这次和亚星·金运外滩强强联合，将包含华中师大附中、附小，覆盖从小学到初中9年全年龄段。其中，华中师大附属中学是目前在河南区域的唯一一家，这无疑是对当下热门的“教育地产”一次升级。

建成以后，华中师大河南亚星附小、附中，将秉承“未来教育”的办学理念，以双屏为核心打造“未来教室”，以信息技术最新成果为基础，使得教学内容更丰富，上课气氛更轻松，学生思维更活跃，完成以教师为中心向以学生为中心的转变，引领未来教育的方向。学校预计在2017年9月份正式开学。

轩辕龙舟赛 牵手悦湖会

临近端午节，第五届中华轩辕龙舟大赛也即将拉开帷幕，记者获悉，本届轩辕龙舟赛首设分赛区，本着天时、地利、人和的优势，悦湖会天鹅湖入选分赛场，为筹办此次比赛，悦湖会已做好充足准备，并将为现场各方提供更好的服务和体验。

首设分赛场 悦湖会场地入选

古老而时尚的龙舟运动，承载着中华民族隽永而厚重的传统历史文化，自2008年起，每逢端午节都要举办一场隆重的轩辕龙舟竞赛，至今，已成为河南省全民关注、全民参与的一场体育运动盛会。

今年，第五届轩辕龙舟赛首设分赛场——天鹅湖·悦湖会，是机遇？还是巧合？据协办方负责人介绍，第五届轩辕龙舟

赛新增天鹅湖分赛场，不只是偶然，也将是长期的战略合作，对于缘何选址天鹅湖·悦湖会？主要因为天鹅湖作为郑州东部最大的自然水系之一，水域广阔，湖面500余亩，湖底最深处达36米，岛屿、浅丘有序排布，沿岸独有果岭式坡地，多重景观和谐共生，贴近湿地公园生态氧吧，常年保持着良好的气候和温度，是龙舟赛不可多得的比赛场地。

得天独厚 天鹅湖景观宜人

据悦湖会相关负责人介绍，天鹅湖是一座原生态、纯天然的湖泊，没有人工雕琢的痕迹。天鹅湖拥有500亩的水域，20万平方米的湖面碧波浩淼，与60000平方米山体公园为邻，是一处富氧清新之地。天鹅湖上小桥卧波，亭台楼阁，移步换

景，景色各异，而为了呈现出更美的景观，悦湖会对天鹅湖进行了再度包装。悦湖会斥资近3000万元聘请园林景观设计机构加拿大TESSUN景观，以国际化手法雕刻10万平方米的优美景观，一主两次三大景观轴，凡尔赛、普罗旺斯、波尔多等八大法式风情园林，35处景观节点，让四分之三的土地上遍开花木，让居者置身于公园之中。

配套升级 湖居生活惬意舒适

悦湖会站在城市运营的高度，站在中牟房地产开发多年积淀的肩膀上，比之中牟在建的楼盘，进行了理念升级、景观升级、安全升级、物业升级等十项升级，志在打造中牟人居住的新标杆，锻造中牟城市新地标。“悦湖会之美，美在配套，如果说大郑东

的交通优势，区域的发展前景，创意文化产业园的项目落地，中牟的商业、教育、健康医疗、金融等配套可为区域共有，但是悦湖会的个性化特质则让项目在区域价值的基础上锦上添花。”悦湖会相关负责人表示。

另据了解，悦湖会的建筑风格、建筑品质早已在中牟乃至大郑东为人知备受好评，在中牟市场创下了三个第一：第一个首家使用指纹密码锁的项目；第一个首家在社区公共部位实现WiFi全覆盖的项目；第一个首家使用智能灭蚊系统的项目。

“在这里，闻到清风，听到花香，触到湖光，摸到月色；业主可以享受闲情逸致、闲适恬淡的慢生活，我们就是要为大家打造泊心泊家的精神城堡。这才是真正的湖居生活。”悦湖会相关负责人说。黄晓娟