



融创大河宸院效果图



# 在“河”之洲 有“商”乃大

## ——融创大河宸院综合价值解构

本报记者 刘文良



城市绿肺，白鹭纷飞

### 区域聚焦：置业北正其时

“结庐在人境，而无车马喧。问君何能尔？心远地自偏。采菊东篱下，悠然见南山……”（陶渊明）；“故人具鸡黍，邀我至田家。绿树村边合，青山郭外斜。开轩面场圃，把酒话桑麻……”（孟浩然）这是古人孜孜以求的田园牧歌生活情调。

“东风夜放花千树，更吹落，星如雨。宝马雕车香满路。凤箫声动，玉壶光转，一夜鱼龙舞。”这是宋代大词人辛弃疾描绘宋都东京元宵胜景的佳句，再现大宋东京繁华。

早在2000多年前，古希腊哲学家亚里士多德说过：“人们来到城市，是为了生活；人们留在城市，是为了生活得更好。”自从有了城墙有了市井，就有了城市，于是就有了“出城”与“入城”、“繁华”与“宁静”两种生活体验。

跨越时空隧道，置身21世纪，诺贝尔经济学奖获得者斯蒂格利茨预言：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”。

郑州从一个“火车拉来的城市”到如今的国家中心城市，城市框架越来越大，不仅引来外来企业纷至，中国地产10强、20强齐聚，开启真正意义的“逐鹿中原”时代，更因百舸争流千帆竞发市场竞争日趋激烈，市场进入细分时代。

在郑州外来地产企业方阵中，融创中国（以下简称：融创）无疑是后来者。秉承区域聚焦和高端精品双轮驱动战略的融创，早已谋定郑州，并将区域锁定为北区和东区。2016年，融创在郑州步履铿锵，斩获颇丰：2月25日，融创控股中牟美盛，奏响郑州的序曲，“长子”融创美盛湖壹号呱呱落地；同年3月18日，融创挥师北进，融创·城开强强联手，“次子”降生，在郑州北区共筑百万方现代中式府邸——瓌府。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，融创布局郑州再添春风。及至同年5月8日，融创郑州2016品牌发布会暨湖壹号产品推介会众望所归，2000余名嘉宾共赴盛会，融创美盛湖壹号惊艳亮相、盛装公开。同月，融创“第三子”融创观澜壹号首度公开，接受咨询；8月18日，融创成功夺得郑州“地王”北龙湖13号地块，成为该区域的“地王”得主，“四子”掷地有声；9月6日，融创与瀚海联合出品的“大河宸院”案名发布，至此“五子”登科。除此之外，融创在郑州人丁兴旺家大业大，尚有“多子”正在蓄势待发。

在限购不断升级，购房者资格越发以稀为贵的当下，在购房者日趋理性，对品牌企业、对品质地产越发倚重的当今，位于郑州北区运河之滨的融创大河宸院，作为融创TOP系产品在郑州的首发之作，在今年3月入市以来，正式接受广大购房者和社会各界的检视与品鉴。

在老郑州人的记忆中，郑州就像一个大火车站，京广铁路、陇海铁路成为郑州城市格局的中轴线，在设立省会之后的数十年中，火车站商业区域、西区的老工业区、金水区的行政区，一直是郑州的主城区、老城区。即使到了上世纪90年代，北环、107国道（如今名为中州大道）更是一道“天堑”。

1998年，郑州的决策者们正式提出了“东扩北移”的城市发展方案，吹响了郑州向北挺进、向东进发的号角。2002年，郑州国际会展中心奠基，标志着郑东新区建设大幕正式开启，三年出形象，五年成规模，十年建成了一座国际化、现代化、堪称全国新区建设范本的水城新城。当年的107国道华丽转身为中州大道，成为市区的一条南北主干道；郑州从30多年间定格的经八路一跃而至郑州经开区第二十五大街，未来一直往东拓展到万三公路，让那些当初不敢在东区购房、错过东区房地产红利的人们后悔不已。

如今，郑州继续向东，越过了龙子湖、象湖，越过了白沙组团、绿博组团、中牟县城，正式牵手开封郑汴融城；与此同时，郑州一路向北，当北环成为北三环的一条环形大道；当郑州向北已然越过连霍高速，连霍高速郑州段成为市民出行的必经之路；当北四环已经被超越，郑州进入五环时代，北五环部分路段建成通车；当地铁2号线通车至刘庄站，延长线正在建设之中；当郑州一路向北跨河发展，平原新区风头正劲竞速融入郑州，近年来，得益于郑州城市框架的持续拉大，城市版图的不断扩容，得益于立体交通网络的“上天入地”，郑州北区的房地产迎来了真正的春天。

从当年的新世地地产（后改名居易国际）在购房者罕至的北三环以北迈出的“第一只脚”、在尚未开垦的“处女地”上绽放的“第一枝花”——21世纪社区，到之后拓荒北郑深耕北区的和昌（前身为怡丰）、中部大观（前身为思念），及至后起之秀的房企群雄在此抢滩登陆、攻城略地、开疆拓土，不仅本土企业正商、建业、鑫苑、天伦、正弘、天地、碧源控股相继进驻，更有外来企业保利、万科、碧桂园、锦艺三巨头直入，郑州北区从当初的“羞答答的玫瑰静悄悄地开”、“一花独放不是春”一跃而为如今的“万紫千红春满园”、“百花齐放春满园”；从当初房地产开发的“洼地”生长为郑州房地产的高地和热土，楼盘拔地而起，项目星罗棋布，引领郑州购房者集体向北看。

众所周知，在郑州建成区的各个区域中，郑州北区得天独厚山水资源、自然禀赋，注定了该区域宜居、宜游、宜业的独特优势。在东西南北四大方位中，北为“上”，坐北朝南一直作为我国的传统居住理念。“天上星星数不清，我们最爱北斗星”。星宿中有“北辰”，亦为“宸”，此为“宸院”之谓也。

郑州北区坐拥千里太行山的余脉——邙山，郑州市民亦称之为北邙，是为生生不息、常变常新的郑州“靠山”，更有中原民族的“母亲河”黄河逶迤流经。郑州北区拥有上万

亩的黄河湿地、16平方公里的邙岭大型水土保持生态园以及沿着黄河长达27公里、宽1000米的生态防护林带，这些不可多得的生态资源共同构成了郑州北区的绿色海洋，堪称郑州市的“绿肺”和“健康银行”。资料显示，仅惠济区森林覆盖率就在42%以上，生态价值保守估算超过40亿元。

“以旅游业为龙头，着力推进‘文旅、商旅、农旅、工旅、康旅’五旅融合发展，努力实现‘城区空间、城区生态、城区产业、城区管理、城乡形态’5个转型升级，将惠济区建设成为‘产业融合发展创新区、生态宜居宜业旅游城’。”去年8月，惠济区委书记黄炳在惠济区第三次代表大会报告中勾画了惠济区未来5年的奋斗目标。

今年3月23日，郑州市人民政府网站挂出了《郑州市人民政府办公厅关于印发郑州市“十三五”文化事业产业规划的通知》。《通知》中提出：“十三五”期间，在文化功能区建设沿黄文化旅游带；以黄河历史文化为支撑，组建郑州沿黄文化旅游委员会，整合黄河沿线生态旅游资源，打造黄河文化品牌。

对此，河南省社会科学院原副院长、研究员刘道兴表示：“北郑以旅游、观光、休闲、度假、生态而闻名，可以说是郑州文化氛围最浓厚、文化积淀最厚重的区域。北郑区定位为生态宜居，不仅是历史沉淀使然，更是资源优势使然、发展需求使然。”

亲水是天性，在缺水的郑州，与水为邻，在水一方，又该是何等惬意。采访中，记者了解到，大河宸院首期地块位于大河路与天河路交叉口东北方向，除濒临大运河，还比邻惠济区索须河段，该河段基本保持了原来大运河河床的基本走向和规模，且河道两边均有100米宽的自然景观带，在周末可以和家人朋友一起休闲娱乐，感受大自然的惬意。

谈及大河宸院，河南财经政法大学房地产经济研究所所长李晚峰对记者表示：“今后，在郑州购房，一是要有未来发展的眼光，不能囿于传统的中心城区视角。今日的北四环，远非城市的边界，未来会像东三环一样变成城市的一条内环。大河宸院所在的区域，在不远的将来，会成为城市主城区的一部分；二是要有对区域地段价值的判断，不能仅仅看空间距离的远近，而要看时间距离。二七广场是传统的市中心，可谓近矣，但是由于交通的拥堵，现在‘近’反倒成了‘远’，这就印证了诗人顾城的诗句：‘我看天上的云很近，看你很远。’大河宸院虽然地处北四环以北，但由于北三环、北五环、连霍高速、江山路生态廊道等城市快速路的纵横交织，使得大河宸院离郑州新区更近了，离传统的主城区更近了；三是纵观世界上各大都市的城市布局和市民的居住取向，工作在中央商务区，居住在自然风光优美、生态资源丰富的远郊，是一种趋势。就我个人来看，目前郑州最宜居的区域，恰恰在四环周边，大河宸院便是追求品质生活的置业者的理想之所。”

### 品牌落地：深耕郑州报中原

“今后，融创中国在继续布局一线城市的同时，重点布局二线城市，包括广深区域的中山、佛山、珠海、东莞、惠州等二线城市和强二线城市郑州。”去年3月19日，在融创与河南国控战略合作签字仪式上，融创董事局主席孙宏斌坦言。“为什么是郑州？”在回答记者的现场提问时，孙宏斌直言相告：“郑州不仅是强二线城市，还是典型的单核城市，更是全国仅有的高铁城市，人口规模大，城市化进程正处于加速期，城市化率亟待提升，所以，我一直看好郑州的发展，融创今后将深耕郑州，将郑州作为融创中国重点布局的主战场之一。”他表示，郑州是除北上广深之外的强二线城市，人口红利和交通区位优势十分明显，房地产走势总体健康，市场前景巨大，因此融创要在郑州“打持久战”，让郑州成为融创的新高地。

“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。3年的时间表有可能会缩短，这是集团给郑州团队制定的目标，我们有信心、有能力、有希望实现。明日郑州，今日天津。”去年5月，接受记者的独家采访时，融创中国执行董事、执行总裁，天津区域公司总经理迟迅如是表示。

无论是孙宏斌，还是迟迅，之所以对郑州信心满满，一是基于郑州的城市定位、人口基数、交通优势，二是源于“判断、继续布局、控制风险”三个融创的关键词；当然，更为重要的是，是借于历经多年的厚积，融创“家有存粮心中不慌”，可谓“仓廩实而知礼节”。

融创创立以来，秉承区域聚焦和高端精品发展战略，持续聚焦于北京、华北、上海、西南、东南、广深、华中、海南八大区域。截至目前，融创已经进入到了全国30多座一线和二线城市，并且打造了230余个高端精品项目，例如北京壹号院、北京西山壹号院、苏州桃花源、上海滨江壹号院、天津复康路十一号、重庆玖玺台、杭州侯潮府等众多高品质豪宅标杆之作。与此同时，凭借高端精品的产品和“臻生活”服务，融创在聚焦并深耕的核心城市保持领先的市场定位。截至2016年底，在天津、重庆、无锡稳居销售冠军宝座；在北京位列第二，在上海名列第三，在杭州跻身第四，在苏州位居第五，其他城市也排列前列。

数字为证。2015年，融创实现销售金额734.6亿元，位列全国房企第九位。2016年，融创实现合约销售金额1553.1亿元，同比增长111%；合同销售金额1506亿元，同比增长121%，位列全国房企第七位，较2015年提前两个位

次。在2016《中国房地产500强测评》中，融创位列《2016年中国房地产开发企业综合实力10强榜》第7名及《2016年中国房地产开发企业综合发展10强榜》第5名。

2016年，融创项目平均售价达到20480元/平方米，在全国TOP10房地产企业中单价最高。融创在高端精品住宅领域开发独特优势凸显，并受到客户高度认可。2016年，融创通过多种渠道获取了约3900万平方米的优质土地储备，有力支撑公司未来持续健康发展。

记者获悉，近年来，融创连获殊荣：2012~2016年，融创连续5年获得中国房地产公司品牌价值10强荣誉，连续5年荣获中国蓝筹地产企业大奖；2016年中国最具影响力地产企业；2015年中国房地产最佳雇主企业第6名，2016年中国房地产最佳雇主企业第4名，连续两年荣获中国最佳雇主企业。

近年来，融创不仅取得了骄人的销售业绩，且平均售价高居全国榜首，并且连获殊荣，主要是得力于融创高端精品的品质战略和品质保障。融创将对品质的严苛追求置于企业的发展战略高度，不惜重金投入塑造高品质产品，从建造流程、材质选择到规范管理，融创都会以高端精品战略为指引。为此，融创单独制定了一套高于国家质量标准的《质量内控体系》，从土建工程质量到项目风险评估交付后两年，对产品建造、园林、精装、设备设施维护等各方面进行全面检测。检测过程公开、公正、阳光、透明，确保产品的每个细节精益求精及物业维护管理的历久弥新。除此之外，融创还设置了严格的供应商筛选和评价制度，对每个供应商进行严格的考核评估并计入档案，严把每个环节质量关，确保每一家供应商专业、稳定、可靠。

融创的高端精品战略，不仅是在建造品质上的孜孜以求，还包括在服务品质上的呵护备至。“臻生活”即融创高端生活价值体系，是融创为了给业主营造销售冠军的宝座；在北京位列第二、在上海名列第三，在杭州跻身第四，在苏州位居第五，其他城市也排列前列。

数字为证。2015年，融创实现销售金额734.6亿元，位列全国房企第九位。2016年，融创实现合约销售金额1553.1亿元，同比增长111%；合同销售金额1506亿元，同比增长121%，位列全国房企第七位，较2015年提前两个位

（下转十二版）



融创大河宸院鸟瞰效果图