

胡葆森“两会”提案获关注

在刚刚结束的全国“两会”中，房地产市场还是一个热门话题，许多代表、委员都围绕这一问题展开了热烈的讨论，并提出了许多相关建议。建业集团董事长胡葆森，首次以全国人大代表的身份，出席了十一届全国人大一次会议，并提出了《关于加快县级城市建设和发展的建议》、《关于恢复“房地产经营管理专业”的建议》两个关系房地产行业的提案，新浪、搜狐、中国网、新华网等门户网站在第一时间邀请了胡葆森做视频访谈，成为媒体关注的焦点。

日前，在接受省内主流媒体的联合采访时，胡葆森对这两大地产提案进行了详细地介绍。

晚报记者 禹志超 刘涛

提案关注县级城市

“关注民生、改善民生、保障民生”是“两会”最大的热点话题。政府工作报告提出，2008年中央财政将加大对廉租房保障体系建设的投入，今年总的投入是68亿，比去年增加17个亿。

对此，胡葆森的观点是，“政府特别是地方政府应该很好地去履行应有的保障职责，切实解决中低收入者的住房问题，不要把这个问题再推向市场”。

胡葆森认为，从1998年停止福利分房制度以来，市场供应是以商品房为主，政府在保障性住房方面的投入不够，阶段性地出现了中低收入阶层的住房短缺问题，这种短缺又导致了求大于供的结构长期存在，这也是过去几年房价居高不下的主要原因。

在胡葆森看来，政府正在为中低收入者的

“居住问题”破题。此次“两会”，胡葆森提交了一份题为《关于加快县级城市建设和发展的建议》的提案。

提案的主要内容为：县级城市产业结构不尽合理，难以承担农村富余劳动力转移的重任，而受经济发展等因素的制约，县级城市规划滞后，城市基础设施建设薄弱，低水平重复建设、土地资源浪费现象时有发生，不适应现代城市建设发展要求。

“县级城市的城区规模目前还无法确定，全国有2000多个县级城市在等待这个课题的破解。”他指出，如果这课题无法破解，那么城市的污水管网、污水处理、垃圾处理等规模就难以确定，县级城区的理想规模、状态也都无从而知，其城市化发展会遇到瓶颈性的理论问题。

提案关注行业未来专业人才

在许多房地产企业还将目光更多地停留在上市和再融资上，人才问题已经被提升到与融资和土地并列成为2008年中国房地产业的三大挑战，因此，胡葆森今年在“两会”上提出“恢复房地产经营管理专业”的提案，建议恢复房地产经营管理专业，建立完善的房地产专业教育体系，以满足我国经济发展和人居建设对房地产专业人才的旺盛需求。

“关于房地产经营管理专业学科的恢复是解救人才危机的一个途径，我的梦想是以后可以在高校设立专门的不动产学院和房地产学院。”因为人才断层已威胁到房地产业的健康和持续发展。

与住房保障、房价这些热门话题相比，胡葆森的这份提案虽不那么抢眼，却被业内人士称之为“恰到好处”。这份提案让行业人才失

业的状况第一次呈现在公众面前，相信也终将引导行业走向人才培养专业化之路。

今年胡葆森的提案很精彩，以胡葆森为核心的建业集团的业绩同样骄人。通过16年的发展，近6年的省域化发展战略的布局，至今已进入全省17个地级市及3个县级市，每年的开发量也都稳定在200万平方米左右。近日，从中国房地产TOP10研究组又传出捷报，在对全国范围内近500家房地产开发企业从规模性（Scale）、成长性（Growth）、盈利能力（Profitability）、发展潜力（Potential）及企业运营效率（Operating Efficiency）进行系统性的分析、综合评价研究之后，建业在“2008年中国房地产百强企业”排名中提升至第39位，并荣登“中国房地产百强企业——抗风险能力TOP10”榜单，进一步确立了建业在中国房地产行业的领先地位。

一周活动

正商蔚蓝港湾上周六开盘

上周六，正商蔚蓝港湾举行了盛大的开盘仪式。活动现场，“正商蔚蓝港湾开启大郑州的蓝海生活梦想”条幅道出了正商蔚蓝港湾带给郑州市民的全新生活理念。

据工作人员介绍，蔚蓝港湾作为正商业地产港湾系列的精品之作，投入了巨大的资金和智慧，在建筑建材、规划设计、景观打造上都延续了蓝钻的品质和高度，以一流的标准，最精致的细节构建生活港湾。该项目以多层为主辅以小高层，是目前市场上真正的稀缺产品。其无底商规划，将孕育原汁原味的品质生活。

全玉梅

北美风格大宅甲六院开盘

日前，在花园北路与迎宾路交会处，北美风格大宅甲六院举行了开盘盛典，大法王寺释延佛大师亲临现场为项目祈福，并为已购房客户赠送玉牌，现场开光。

为了追求高品质生活，在项目规划设计中，甲六院将中国“地脉传承”的“六合庭院”精髓和号称美国首富阶层新宠的“北美大地风格别墅”完美融合。更不惜斥巨资为每栋大宅配置独立液压电梯系统、进口纳米TiO₂（二氧化钛）室内空气杀菌中央空调系统、加拿大“Husky”真空除尘系统、法国Nather中央新风系统，达到真正意义上的建筑科技，以人为本。

张辉

广宇博科商鼎路项目开工

上周六，河南广宇博科实业有限公司在中州大道与商鼎路交会处的项目地块隆重举行开工奠基仪式，省、市相关领导出席并讲话，与社会各界一起祝贺项目的盛大开工。

据介绍，该项目规划占地14463平方米，预计开发周期为18个月，总建筑面积5万余平方米。这是广宇博科实业进军郑州地产市场的第一个高品质住宅项目，也是广宇博科实业历经多年积淀，对市场环境深度分析之后所上马的精品住宅项目。

杨勇

新“地王”要做新“楼王”

从“新地王”看企业从品质到品牌的跃进

当一个新项目开始出现的时候，人们总习惯于构想其未来的景象。作为郑州的“新地王”，郑州电视台原址的未来究竟将呈现怎样的容颜？上周六，在“新地王”项目角色定位高峰论坛上，地产专家与开发商纷纷为“新地王”的未来献言献策。

晚报记者 袁瑞清 丁楠



郑州电视台原址

定位差异化、质量尖端化 “新地王”要做标志性百年建筑

作为一家有着10余年开发经验的地产公司，郑州建业置业有限公司董事长兼总经理杨海平对公司所具有的实力十分自信。“先后开发过金海小区、金海·怡景苑、金海·怡翠苑等，在建海稳健而踏实的步伐之中，这些散发着建海决心和勇气的精致名盘，也在建海的发展之路上盛装绽放。”同时，杨海平坦言，“此次拿到新地王这个项目，就是要凭借着它的影响力和地段独一无二的优势，把建海公司从品质公司打造成享誉中原的品牌公司，为未来上市之路打好根基。”

与会的业内人士则表示，对项目的定位是需要谨慎考虑的问题。在河南老街坊置业有限公司营销总监白伊剑看来，“新地王”可以打造一个高档住宅区，因为西区一直以来处于地产发展洼地，缺乏高品质的住宅楼盘，“在西区树立一个住宅标杆，与周边楼盘拉开档次”。

论坛上，与会人士各抒己见，纷纷献言献策，多年进行商业运作的郑州百年德化商业管理有限公司总经理惠先福则建议，将“新地王”定位于一个纯商业项目。他认为，西区经济的发展，必将带来商业的繁荣，为西区商业地产带来机遇。

作为业界专家，河南财经学院教授李晓峰也对“新地王”的区域优势表示了认可，“位于郑州西部发展的黄金地段，必将成为郑州的又一地标性建筑。”同时，他也指出，在项目的定位上，实行差异化才能获得更大利益，“周边有升龙国际等综合体项目，避免同质化竞争显得尤为重要”。

刚性需求、土地价格攀升 让“新地王”市场前景看好

今年1月，建海以1.6亿多元高价拿下郑州电视台原址地块，曾引起业界不小震动，不少人对建海的勇气表示惊叹。按相关规划要求来计算，这块地仅土地成本已达每平方米2110元，再加上其他费用，房屋成本价将接近每平方米4500元。按照这样的计算方法，建在该地块上的房子均价少说也要每平方米6000元。

在调控力度不断增大、信贷与银根继续

紧缩的状况下，高起点的地价与房价总让人有所顾虑。而建海置业副总经理马乾坤则对地王的前景充满信心。他说，真正的楼市拐点还没有到来，这几年也不会到来，而且该地块地理位置优越，周边市政生活配套成熟，“要将此地打造成为西区中心新地标，成为典范之作”。

郑州市建委开发处处长张振兴也在发言中表示，“新地王”的发展前景是被十分看好

的。他认为，未来的房价总体趋势还是要上涨的，这主要表现在三个方面。一是土地资源的日益稀缺，地价上涨是不可逆转的趋势；二是经济的大发展，CPI及各种原材料、人力成本的持续上涨；三是城市化进程的加快，市民对住房的刚性需求不会改变。“总体来说，郑州房价相对还在理性范围之内，2008年的楼市将是消化吸收、调整过渡的一年，之后将步入一个相对较为缓慢的上行期”。