

- 鑫苑在郑共有12个项目,半年多时间“扔”出近30亿元“圈地”
- 鑫苑已成为地产界的一条快鱼,同时也是地产界的一条大鱼
- 鑫苑将把主要精力放在郑州西区,以住宅和商业地产并重

# 鑫苑频夺地王的背后

□晚报记者 樊无敌 李国朝 文/图

10年间,鑫苑中国置业在经历着快速且稳步的发展,2007年,鑫苑更是频出“大手笔”,作为一家成长在中原的本土企业,鑫苑何来如此多的资金连续在全国夺得地王?其背后隐藏的秘密是什么?



## 鑫苑中国频夺地王 半年多时间拿近30亿“圈地”

鑫苑是大家广为熟知的专业房地产开发集团公司,是目前河南第一个,也是最早实现全国发展战略并且发展最好的地产公司。10年来,鑫苑立足中原大本营,无论是公信力、市场影响力还是近4万名业主的信赖度都是首屈一指。河南鑫苑置业有限公司、郑州建设鑫苑发展有限公司总经

理宋福林认为:“郑州房地产业已经过早地进入大洗牌的过程,不仅仅存在大鱼吃小鱼,快鱼吃慢鱼的基本规律,而是大而快的鱼通吃一切。在这种高度社会责任感的驱使下,鑫苑中国的前进步伐只有快人一步,才能运筹帷幄,统掌房地产市场的大局。”

2006年11月3日,河

南鑫苑置业以8330万元、每亩成交价259万元(不含契税)拍得位于郑州市桐柏路与朱屯路交叉口面积32.247亩的土地。

2007年5月26日,鑫苑中国斥资6.8亿元在成都拿下97亩土地,正式进军成都房地产市场,四川媒体惊呼“美国房地产资金抢滩成都”。

2007年7月25日,河南鑫苑置业有限公司以每亩450万元的天价获得位于建设西路北、伏牛路西的郑州新“地王”,该地约24.8亩,拍出总价1.115亿元。

2007年7月26日下午,苏州鑫苑置业有限公司经过激烈竞争,以11.2亿元竞得苏州市高新区滨河路东一块178亩住宅用地。

2007年8月6日,毗邻郑州市金水路、建设路、大学路三条黄金通道的原郑州金牛集团股份有限公司部分厂区的111亩土地,河南鑫苑置业有限公司最终以每亩价格达445万元、4.98亿元的总价夺得地王。

2007年,鑫苑在郑州的在建在售项目有6个楼盘;在郑州已落成售楼项目有4

家;加上在郑州已拿地尚未开发的建设路伏牛路地块、棉纺路金水路地块,鑫苑在郑州共有12个项目。

短短半年多时间里“扔”出近30亿元“圈地”,鑫苑出手可谓阔绰,作为诞生在河南本土的一家地产商,鑫苑屡屡夺得地王背后究竟靠的是什么?他们哪里“寻”来那么多钱?

## 频夺地王的背后 是快鱼更是条大鱼

“资金不是问题,鑫苑已突破资金的瓶颈,鑫苑(中国)置业已成为外商投资的企业。”河南鑫苑的一位负责人说:“土地的稀缺对开发商来说,是巧妇难为无米之炊的尴尬事。储备土地,既是一种实力的高位抢先占领,也是考量一个地产开发商高瞻远瞩的标尺。”

“2006年是我们的战略制定年,这时我们就在土地、

资金人才配备上作了全面的规划和执行,最近我们河南鑫苑公司以地王拿到的两块地都在西区。我们公司在西部成熟地段连续拿地主要是为未来的发展做战略储备,也就是说我们现在的战略储备为我们今后的发展奠定了十分雄厚的基础。”宋福林说:“归结鑫苑中国2007年的全国性拿地势头,蕴涵更多的是企业集团战略和长远规划。”

“鑫苑为什么能够屡屡夺得地王?答案是实力,是品牌的魅力,也是与整个公司的高瞻远瞩的战略决策有关,2007年作为鑫苑中国公司的战略执行年,在外企注资鑫苑的强大推动下,今年鑫苑全国化战略布局初具规模。”宋福林说:“今年上半年我们在济南、合肥等城市为拿地就投资近30亿元,从2007年7月份开始,短短一个月时间,鑫

苑中国斥资十多亿元在全国垄断式拿地,经三路、农业路、金水路、建设路、伏牛路,“地王宏图”纷纷浮现。再加上成都、苏州的外省“地王”的成功拿下,也在当地引起巨大反响。在郑州西区拿地,鑫苑也是早有计划的。”

“2006年美国投资公司EI中国、蓝山中中国向鑫苑置业注资达2500万美元。不久,蓝山中国携手另一家美国投资公

司再次对鑫苑中国增资5000万美元。”河南鑫苑副总经理吴晓峰说:“2007年5月,鑫苑中国宣布为加速全国化战略成功完成新一轮融资,融资总额为1亿美元。这样,两年来共有1.75亿美元资本注入鑫苑中国。1997年初成立,十年时间融角伸向全国五省市,在鑫苑中国高速”张的背后,外资后台的作用不言而喻。”

申银万国证券研究所高

级研究员李慧勇认为:“对于房地产企业来说,没有土地储备就是无米之炊,所以他们只有无可奈何地高价拿地。合资、上市,成了房地产企业的融资渠道之一。这也是郑州和全国一些大中城市地王频出的根本原因。鑫苑则紧紧得地王说明了土地供应的紧张,同时也说明了鑫苑已成为中国地产界的一条快鱼,也已经成为中国地产界的一条大鱼。”

## 依托“西引力”引得凤来栖 鑫苑西区三项目反哺西区发展

“鑫苑总是以高度的战略眼光与城市发展站在同一战线,并保持同一高度。在稳步推进其全国战略的同时,鑫苑下一步将把主要精力放在郑州西区,以住宅和商业地产并重。”郑州建设鑫苑发展有限公司副总经理黎松说:“郑州西区的发展是有目共睹的,特别是‘一桥一站一路’项目势必会改变西区的面貌。鑫苑

在西区的发展建设中做出了不可磨灭的贡献。郑州西区是一座腾飞中的龙,它的销售能力是非常大的,但目前西区缺少中高档商业圈和消费场所。建设鑫苑所推出的三个项目,各具特色,错位经营,建成之后,势必在很大程度上改变西区传统的商业格局和档次,对西区的发展起到强有力的推动作用。”

“其实商业地产的投资

建设鑫苑市场推广主管赵望则认为:“碧沙岗圈”虽然有其固有的历史,但真正可以引起区域爆发的,是新的城市规划变化,具体到鑫苑国际广场,是两个“看得见的未来”。一个是即将兴建的火车站理出站口,一个是规划中的地铁,鑫苑国际广场地处过去和未来交叉的着力点上。”

价值除了人气、地段外,还有很重要的一个因素就是物业,“抗跌性”的重要因素。而且,投资任何一个产品,不仅要看产品,还要看产品的供应商,看供应商的品牌。”

“鑫苑目前开发的商业地产项目还是依托于住宅的社区商业,随着住宅市场竞争的加剧,从目前的业态规划、规模等方面足可以看出,

鑫苑在做好住宅开发的同时,是在借社区商业作为在商业地产领域的一个良好开局。”河南鑫苑置业公司市场推广部经理赵春华说:“在商业地产的博弈中,鑫苑再度以品牌制胜。刚刚开盘的鑫苑·金融广场、鑫苑·国际广场,一经投入市场,便引起了消费者的极度关注,并争相抢定。”

黎松说,“物业自身的品质,是决定其投资前景和“抗跌性”的重要因素。而且,投资任何一个产品,不仅要看产品,还要看产品的供应商,看供应商的品牌。”

“鑫苑目前开发的商业地产项目还是依托于住宅的社区商业,随着住宅市场竞争的加剧,从目前的业态规划、规模等方面足可以看出,

拿地就投资近30亿元,全国在建项目14个,面积260万平方米已步入中国房产同行业前50强,连续3年在河南地产界业绩首位

## 十年突破,鑫苑加速度

□晚报记者 樊无敌 李国朝 文/图

2007年8月17日下午,在鑫苑名家多媒体室召开了鑫苑2007中原发展媒体座谈会,会议由鑫苑(中国)置业主办、河南鑫苑置业有限公司、郑州建设鑫苑发展有限公司举办,会议上大家从不同角度阐述了鑫苑在战略执行年的发展情况,分析了鑫苑频夺地王背后的战略规划,大家一致认为现在正是十年鑫苑扬帆远航的好时候,鑫苑应该把握战略契机,寻求更大的发展。

### 频夺地王背后的战略规划

——河南鑫苑置业有限公司、郑州建设鑫苑发展有限公司总经理宋福林

在政府供应土地量减少,土地成本日益增加的情况下,为什么鑫苑还能频频夺得地王?这与我们公司的战略决策有关。今年作为公司的战略执行年,我们做了几件大事,一是2006年以来,在国际资本蓝山中国、EI中国注资鑫苑的强大推动下,2007年鑫苑全国化战略布局初具规模,山东鑫苑、安徽鑫苑、成都鑫苑等分子公司陆续成立,新项目如雨后春笋般层出不穷;二是土地,今年上半年我们在济南、合肥等城市为拿地就投资近30亿元,全国在建项目14个,面积260万平方米,作为一家从中原大地成长起来的本土企业,刚刚走到外地,产品在当地都受到了客户的高度认可,在郑州以外的5个项目,实现了一开盘就销售6000万元的业绩。

随着经济快速发展,郑州的区域发展已经十分清晰,各主题商圈已经形成。2006年6月28日,西区电缆厂的一块地拍到每亩225万元,业界首次惊叹西区出现“天价”地。然而,现在伏牛路有一块地以450万元的最新标价被我们拿下来了,这是我们拿地的冰山一角。西部自古是郑州的龙脉,我们将远地带规划成商业区,而真正适宜居住的中心地区似乎不太被人关注,实际上郑州西区是最适宜居住的地方。在郑州西区拿地,鑫苑是早有计划的,2006年是我们的战略制定年,这时我们就在土地、资金人才配备上作了全面的规划和执行,最近我们以地王拿的两块地都在西区。我们在西部成熟地段连续拿地主要是为未来的发展做战略储备,也就是说我们现在的战略储备为我们今后的发展奠定了十分雄厚的基础。



宋福林



黎松

### 西区项目的建设和品质升级

——郑州建设鑫苑发展有限公司副总经理黎松

2007年是鑫苑的成长期,鑫苑都市公寓开盘热销,特别是位于金水路、棉纺路上的鑫苑国际城市花园的二期,由于鑫苑品牌的影响以及国际城市花园一期的良好口碑,早在开盘前数月就备受关注。

我们在8月11日进行了认购,当时场面非常宏大,认购活动在下午结束以后还有大量的客户进入认购现场。从地段上来看,鑫苑国际城市花园位于金水路与棉纺路的交汇处,随着解放路立交桥的修建,国际花园的业主更是其第一受益者,而国际城市花园周围的配套更是成熟,河南医科大学保障健康,丹尼斯、苏宁、五星电器近在咫尺,碧沙岗公园、绿城广场犹如天然氧吧在项目周围,附近的浦发银行等金融机构更是为我们业主提供极大便捷,国际花园作为西区的大型楼盘,更是为入住的业主提供完善配套的设施。

另外郑州市的经济发展和政府西部大开发的战略日益清晰,政府越来越多的目光投向西区,从农业路的打通,到“一桥一路一站”的亮相,郑州西区走向发展快车道,随着北移东扩政策在郑州北区、东区的落实,政府对西区也开始投了更多的关注。

### 频繁拿地背后商业定位

——河南鑫苑置业有限公司副总经理吴晓峰

现代化的样板社区需要什么样的核心商业?住宅的发展经历了三个历程,最早的住宅是在原始时代,那时候是日落而坐住宅;工业时代以后的住宅是住宅区和消费区分离的;进入信息时代,我们和谐社会提倡样板房理念,不光能住,还得解决人们就业、医疗、休闲问题等等。

我们为什么要在碧沙岗圈多次拿地?郑州市最早的商圈是碧沙岗圈,随着郑州市的发展,现在形成了“三个商圈一条道”,一是碧沙岗圈,二是二七商圈,三是郑东新区商圈,一条道是财富大道。目前碧沙岗圈都在升级换代了,碧沙岗圈之所以能兴起,原来郑州的代表是郑州商场,二七商圈之所以能形成是因为亚细亚的兴起,郑东新区的商圈是因为中央的CBD,将来那个地方也是非常豪华的商业区。

目前在建设路推出四个项目,在财富大道推出了金融广场,为什么会选择这些位置拿地?国际广场处于建设路,在这一块我们建了区域性的购物中心,它里面有若干个主力店组成,就是周边有不同类型差异化主力店,还有品牌店;国际花园周围既有商业又有森林,唯一遗憾的是缺一个中原美食街。我们的几个业态定位都是我们长期市场调查的结果,至于金融广场位于经三路的北边,北边就是工商银行,所以这一块我们给公司起名金融广场。



吴晓峰

### 选择鑫苑就是选择契机

——上海如家酒店管理有限公司河南分公司总经理娄岩川

刚刚跟鑫苑签订了一个在航海路的项目,这么多天和鑫苑的谈判感受用一句话概括就是:“如家和鑫苑的合作谈话很投机,以后的发展有契机。”

上海如家管理有限公司所属的上海如家快捷酒店是目前中国经济酒店中的第一名,也是中国经济型酒店在海外上市的第一股,2006年10月在美国纳斯达克上市。目前上海如家在中国有300家店面,截至今天在河南已经开业的有6家,郑州5家,洛阳一家。预计到2007年年底,上海如家在中国区内将会达到将近400家的店面,我们这个行业的第二名只有150家店左右。可以说我们的公司已经步入了驰名商标的酒店行业,是当之无愧的品牌酒店。

为什么选择跟鑫苑合作?一是上海如家跟鑫苑的合作是门当户对。鑫苑是一个在高速发展、而且发展稳健的公司,已经步入中国房产同行业前50强,连续3年在河南房地产业销售业绩为第一名,无论是如家还是鑫苑,都是我们长期市场的标杆和先锋;二是鑫苑在河南的一些房地产网点符合如家拓展布点规划,是我们合作的首选。



娄岩川

[第一资讯]

## 七夕相约首座国际广场 举行爱情主题交友派对

在上周日的浪漫中国情人节之夜,首座国际广场在中国皇冠假日酒店八方厅举办“相约首座 缘定今生——首座国际广场七夕爱情主题交友派对”。百位青年新锐参与到了“红男绿女爱情对对碰”、“月老牵线”、“穿针引线、千里姻缘一线牵”、“爱神相助、一箭穿心”、“互赠巧

果—爱情滋味、甜蜜体会”等互动性极强的浪漫游戏中来。首座国际广场负责人介绍,举办此次活动是希望为渴望寻找真爱的青年朋友们营造一个轻松愉快的交友交友氛围,在时尚现代、温馨浪漫的派对现场,让他与她牵手比肩,一同分享心灵深处的共鸣,共同立下一个神圣的誓言。张露露

## “情人街”欢度浪漫七夕夜 举行建设有奖征集颁奖盛典

上周日晚,广厦置业“情人街”浪漫七夕夜暨“情人街”建设有奖征集颁奖盛典在郑州市丰乐园大酒店开幕。本次有奖征集活动一等奖的获得者,河南省唯一入围“奥运家庭”的刘淑芳夫妇,在颁奖现场,通过讲述两人从相识、相知、相爱的

动人故事,解释了创意“情人街”LOGO的含义——“爱,就是给予”。据郑州广厦置业有限公司董事长李振洲介绍,从7月初“情人街”建设有奖征集活动面向社会发布以来,广厦置业共收到了来自社会各界的2206份建议。贾彭斌

## “七夕”之夜欢聚蓝堡湾 举办豫南商会消暑联谊晚会

8月19日,中原国际数码港中原财智生活馆里其乐融融,由河南省豫南民营企业发展促进会(简称豫南商会)主办,由河南思达置业有限公司、金基不动产(郑

州)有限公司承办的豫南同乡会消暑联谊晚会在浓浓的乡情、乡音中举行,数百名信阳市在郑工作、经商的各方人士,齐聚此次盛会。付晓

## 火车站最后一层铺上周日解禁 400余套铺源一天基本售空

上周日,郑州大酒店,700余名投资者齐聚一堂,解筹推出金智万博商城火车站最后一层铺的400余套铺源,并

除了“火车站最后一块地”的稀缺价值之外,更与其国际顶尖规划有关。另外还邀请了广州联众统一进行招商策划,并与香港万菱商业公司订立战略联盟,由香港万菱商业公司出资参与运营管理,给投资者客户更多信心保障。贾彭斌

## 优盘上周六开盘 2000名客户到场选房

上周六,亚湖美研时光三期·优盘开盘。在弘润华夏大酒店二楼多功能厅,近2000名客户通过周末两天时间选购自己中意的房源。据悉,位于

南阳路与东风路交汇处向北200米路西的该项目,占地近140亩,是南阳路片区大规模的法式风情精品住宅社区。一期、二期已成熟入住。丁楠

## 温哥华山庄获中国风尚楼盘大奖 北美风情开创中原人居生活新模式

上周,2007博鳌房地产论坛在中国海南博鳌举行,枫华置业选送的温哥华广场项目获得“中国十大风尚楼盘奖”。风尚,更是一种生活品质的体现。据悉,温哥华广场独特的双门厅、双流线、和

室、退台设计,大大提升了生活品质,刷新同地段、同区域的住宅社区品质生活标杆,打造超前市场几十年的产品,开创中原人居国际生活新模式。贾彭斌

## 盈家水岸别墅清盘热销 仅剩最后十套房源

位于花园北路和贾鲁河交汇处的盈家水岸别墅最新传来消息,每平方米3800元起的该项目只剩下最后十套房源。据悉,盈家水岸,水景社区,把家安在河边水畔,感受水蓝诱惑,让生活本质回归,尽情享受与水亲近、与自然亲近;郑州北区

所独有的生态湿地环境已被公认为自然人居环境,同时良好的社区品质、浓厚的人文氛围,无限的升值潜力使之成为当之无愧的高尚住宅区,这里云集了郑州60%以上的别墅项目,被人们称为郑州的中央别墅区。张辉