郑州都市区上街『宜居职教城』人居组团发展报告

之 建设者

亚星集团董事长高国安

亚星集团起步上街，立足郑州，辐射中原

高国安：做真正有生命力的企业

以创新不断，来把握都市区建设的历史性机遇

只有当城市的发展趋势与房企的开发模式一致吻合时，才能对城市化进程起到强力的推动作用。根植上街20年的亚星集团深谙此道，一路稳步前行、渐为壮大，其所秉承的“大盘开发带动区域城市发展”的开发理念提升了上街以及郑州的人居水平，且成为两地经济、文化快速发展的见证者和推动者。

晚报记者 王亚平

A 大盘地产 城市发展的推动力

大腕级企业站在运营城市的视野高度进行的精耕细作，影响和挑战着城市化进程的速度和目标

一个城市的进步与楼市发展密切相关，作为“区域改造的开拓者”和“城市发展的推动器”，品牌房企在区域发展中所起到的作用，已经开始超越我们的想象，特别是那些大腕级企业站在运营城市的视野高度进行的精耕细作，更是影响和挑战着城市化进程的速度和目标。

亚星集团起步上街，立足郑州，辐射中原，在长达20年的发展历程中，始终秉承“大盘开发带动区域城市发展”的发展理念，致力于成为推动上街发展的中流砥柱，向世人展示了一个个具有行业里程碑意义的高端社区。

当上街商品房市场还没有概念之时，亚星就开始踏上房地产开发的征程，首度开发上街第一个花园式商品房小区——亚星花园，拉开了上街商品房开发的帷幕。

当整体市场还处于只是纯粹的做到把楼盖好的阶段时，亚星已经着手打造智能化小区，如早先开发的上街最早智能化社区——康乐小区，到后来开发的不仅注重智能化服务，同时注重景观设计、物业服务等全方位领先的高品质住宅项目——世纪嘉园，即使现在来看，其与时下流行的高尚住宅小区相比，也毫不逊色。目前已开发完成的上街亚星·盛世广场——3.5万平方米综合商业街区，运营中引入肯德基、苏宁电器、思达超市等国内一线品牌，巨资自建音乐喷泉广场，已成为上街新的文化、商业、娱乐核心。目前随着江南小镇项目的开发，上街区东南侧正在成为区域人居新的核心。

2003年进驻郑州市场的盛世家园项目，开创了西南板块首个高尚居住社区典范，掀起了郑州西南人居发展的大潮，国家级领导相继前来考察，国家一级物业、国家级物业示范管理小区等荣誉称号陆续而来。

B 政企“双人舞” 绘就人居蓝图

政府给了亚星发展的机遇与方向性的指导，才有了亚星今天的稳步成长，也只有城市建设整体发展提升了，企业才能有更广阔的平台

近几年，在城市化进程快速发展的同时，房地产开发商的身影也是颇为活跃。对此，有业内人士贴切地称之为政企“双人舞”，因为若没有政府对城市各功能布局的合理规划以及市政配套设施的有力完善，房企就没有好的平台来一展身手。

而正是由于那些实力房企对资金运营、管理的高效和不断引入国际先进商品房开发理念，老百姓才有了闲适、雅致的人居环境，城市形象和功能得以更好地提升和完善。

作为上街发展起来的“老字号”企业，亚星集团董事长高国安对于培育和滋养的这一片热土深怀感恩，“我们企业做得再大，也不会离开上街。因为我们在发展企业自身的同时，也在追求上街城市化进程的发展和企业所体现出来的价值和影响力。企业发展了，就必须回馈上街，这也是我们亚星公司在上街城市进程中的使命。”

本着这样的理念，几年前，在很多人眼里，一个位于上街的很不起眼的荒沟——左照沟，亚星集团却肩负起了城市改革的责任，不遗余力地全力规划建设，打造成为A级景区，2009年正式交付市民使用，现名为“左照公园”。每天都能看到在公园中散步游玩的市民，悠然轻松。

在公益、文化等方面，亚星从来都是争做区域领先者，比如在上街区投资了近2000万元开发“亚星盛世广场”，属公益事业，供上街区人民休闲娱乐使用；投资800余万元在上街和郑州建设总长度达1000米的历史文化墙，目前均为两地青少年历史文化教育基地。

到目前为止，亚星集团已经积累了丰富的大盘运作经验，共开发项目20余个，累计开发300万平方米以上，是河南省本土规模最大、实力最强的地产开发企业之一。

从一定意义上讲，回顾亚星的发展历程，尤其是每一个大型项目的建设入住，都与上街区城市发展的关键阶段相互映衬，在高国安看来，上街区政府给了亚星发展的机遇与方向性的指导，才有了亚星今天的稳步成长，也只有城市建设整体发展提升了，企业才能有更广阔的平台。

C 把握都市区建设机遇 开拓新天地

“下一步我们以地产开发产业链相关环节的完善为整体思路，进一步进行自我完善、创新和外部品牌、形象的塑造，全面提升集团公司的核心竞争力”

在郑州都市区规划建设的框架下，城市化进程加速推进，城市基础设施建设、公共服务建设、产业进一步整合，都给房地产业带来了新的机遇。亚星集团的老根据地——上街区规划为宜居职教城，这给郑州、荥阳、上街“郑西黄金走廊”插上了腾飞的翅膀，为其快速发展加足了马力。

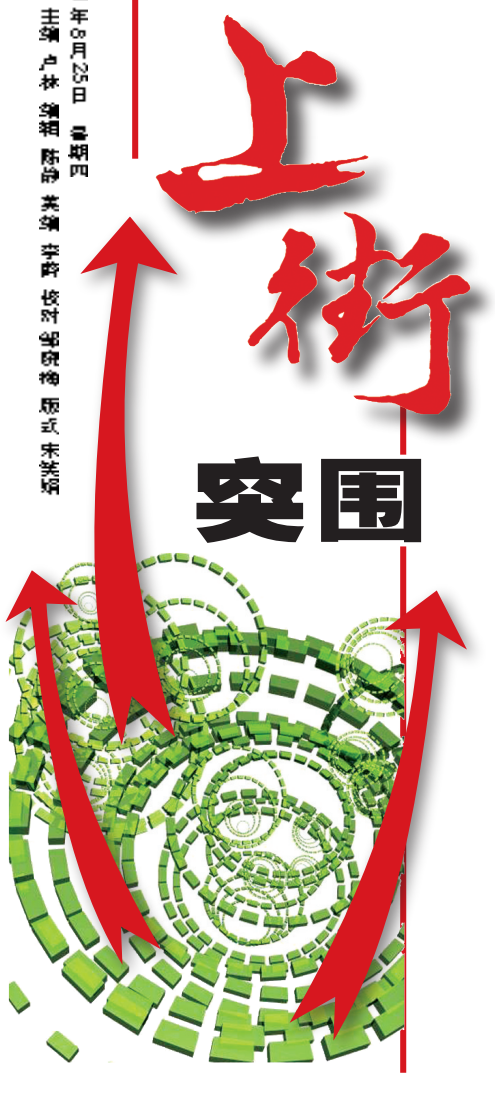
亚星集团另一个重心郑州市西南片区，规划为二七新城。“目前亚星集团计划在二七新城北侧启动超大体量旗舰级宜居社区——亚星盛世，项目规划活力、健康、生态三大组团，定义涵养世界级生活方式。”高国安介绍说。

面对这样的历史性机遇，亚星集团也对企业运营提出了更高的要求，“下一步我们以地产开发产业链相关环节的完善为整体思路，进一步进行自我完善、创新和外部品牌、形象的塑造，全面提升集团公司的核心竞争力。”高国安坦言。

目前亚星集团正在进一步巩固和提升内部员工的行业水准，致力于企管中心、财资中心、开发部、产品研发中心等团队的打造和完善。力争在三年内实现产品的自我研发，并通过用现代企业管理理念、管理方法和手段，建立起完善的制度和流程，用规范化的运作提升公司整体实力和行业竞争力。

针对客户，进一步完善客户管理服务体系，打造企业的美誉度和品牌的忠诚度，从而实现真正以客户为导向的高品质产品，如下一步将重点考虑养老宜居地产，从护理、医疗、康复、健康管理、文体活动、餐饮服务到日常起居呵护，增加设施设备和精心打造专业管理团队，也希望对养老高端地产关注的社会各界人士对亚星集团项目持续关注。

相信通过这一系列整合，提升亚星内部实力的同时，更能够为人们打造精品项目，推动郑州都市区建设的步伐。



2011年8月25日 星期四
主编 乌林 编辑 陈静 美编 李路 校对 邹晓梅 版式 宋笑娟

记者手记

唯有创新突破，才能实现梦想

随着绿地、万达、恒大等一批国内顶级房地产商的进驻，河南地产市场竞争也进入白热化阶段。面对业内大鳄的压力，高国安认为，本土企业必须在项目开发上有所突破，做出自己的特色并以客户为导向，方能立于不败之地。首先要创新思想，包括项目的理念创新与企业人的创新与学习能力；其次要差异化运作，有特色才有市场。据透露，亚星集团下一步会考虑高端老年宜居项目，如打造老年公寓、老年会所等区域内较有特色的产品；最后，还要建设自己的企业文化与企业品牌，一个有品牌意识、有文化内涵的企业，才是有持续发展力与生命力的企业。目前亚星集团经过多年的发展历程，已经形成集团化运作的体系，地产开发、物业管理、施工承包均实现国际一级资质，通过企业内部竞争力提升，完成客户体系的建立，从而达到品牌、产品的全面升级，不断在竞争激烈的市场上推出具有亚星特色的产品。