

王建树 郑州市人大代表、河南豫发集团董事长



有人说,经济下行压力加大的同时,房地产行业已经进入下半场。我认同目前经济形势严峻,下行压力加大,但我更相信房地产行业在接下来的一段时间里依旧会保持增长,只是需要我们抓住结构性调整带来的机会,做好准备,迎接挑战。

立足郑州 实现地产下半场的华丽转身

航空港区将是中原经济发展的引擎和动力

首先,从区域位置来看。未来城市发展格局必定走城市群的发展道路,中原地区在城镇密度上有一定的发展基础和优势。有着人口第一大省之称的河南省,城镇化发展步伐也必将走得更快。郑州市作为河南省省会,过去5年,人口净流入量超过180万,伴随着城镇化进程加快,也将会继续保持较快的增长速度,这就为下一个房地产行业的10年发展提供了客观上的需求。

其次,从交通优势来讲。郑州作为火车拉来的城市,最无可替代的就是交通区位优势。位于郑州东南部的航空港区,更是集铁路、公路、航空为一体的综合性交

通枢纽。随着“卢森堡-郑州-芝加哥”“米兰-郑州”等国际货运航线的开通,郑州成为连通欧洲与美洲的重要航空节点,空中“丝绸之路”拉近了郑州与世界的距离。

另外,郑机城铁今年年底投入运营、地铁2号线明年建成通车、高铁南站开工建设、机场高速拓宽改造即将完工、四港联动大道与市内陇海高架实现互通互联、T2航站楼今年年底投入使用,将实现航空、高铁、城铁、地铁、出租车、公交车等的零换乘……随着一大批交通设施的相继建成并投入运营,必将给航空港区带来人口的倍增和经济的快速腾飞,这些都为航空港区的房地产市场奠定了发展基础。

最后,从政策优势来讲。2013年3月国务院正式批复《郑州航空港经济综合实验区发展规划》,成为全国首个也是唯一一个上升为国家战略的航空港经济发展先行区。同时,智能手机生产基地、新郑综合保税区、保税物流中心、出口加工区、内陆地区首个进口肉类指定口岸、铁路集装箱中心站、郑州跨境贸易电子商务服务试点等集中布局。同时,郑州航空港区积极融入国家“一带一路”战略,打造空中丝绸之路内陆核心区,加快自由贸易园区申报。相信在不久的将来,航空港区不但是一个经济中心,更是郑州市乃至中原经济区发展的一个引擎和动力。

完善增值服务体系,在细分市场做好产品

作为一家本土综合性房地产企业,豫发集团一直立足河南发展。相对于其他房地产企业的发展之路,这些年,豫发集团走的是细分专业市场的道路。做别人不太注意的产品(比如商业地产配套,同工业地产衔接打通服装产业上下游环节等),实现弯道超车;在别的开发商还不太注意航空港区时,富士康还没有落地之前,我们就已经进驻。

新形势下,房地产进入白银时代和下半场,出现了“利润率收窄,拿地难度增大”的现象。但任何时候,机会总是青睐做好准备的少数人,越是竞争激烈越是有机会。

比如行业调整带来的结构性机会,商业地产、产业地产发展带来的机会,郊区型商业、体验式商业地产创造的机会。豫

发集团早在几年前就已经开始布局商业地产,就是要提前占据有利位置,确保跨界经营、多元化经营和发展前瞻性的优势。当前,我们的跨界经营走出了独具特色的发展道路,也取得了来之不易的良好局面。尤其是商业地产,无论是开发体量、运营团队,还是运营效益、土地储备,均达到了相应水平。

当然,经过十几年的发展,我们也集聚了一定的发展优势。增值服务体系延长,在航空港区,每一块住宅用地附近都有我们的商业用地,住宅和商业能实现良好的互动;产品多样化优势明显,白鹭源的高层、蓝山公馆的欧式洋房、国园的中式洋房,还有锦荣悦汇城的公寓,产品多样化优势凸显;地铁效应优势,城郊铁路(地铁2号线南延线)在港区有6个地铁口,其中4个与

我们的项目紧邻;整体规模优势显著,在港区有360万平方米的开发体量,将来会有一大批专业的商业、物业管理人做好配套服务;增值服务体系初现,与旅游地产相互嫁接,凭借海南成熟的接待能力,可以为业主提供一站式的旅游服务等。

所以说,接下来的发展中,我们依然会坚持把细分专业化市场做好。同时也会更加注重产品品质和服务的提升,主动培养积极向上、工匠心态的价值观,学习一线品牌,提升专业度,克服短板,着重建立自己的技术标准,打造好豫发和锦荣这两个品牌。

机遇与困难同在,发展与挑战并存。我相信,只要做好准备、勇于担当、敢于创造需求,抓住行业结构性调整的机会,就一定能实现华丽转身!

