



随着“二七生态文化新城”的规划建设，二七新城成为郑州城市发展的重中之重，带领郑州南部板块快速崛起。高点规划和南水北调大运河蜿蜒而过，引得诸多企业的关注和青睐。作为最早入驻的房企之一，德润置业在“新城市 新标准 新领袖”这一宗旨的指引下，打造300万平方米超级中央新城，充当起二七新城建设的先行者和排头兵。在2015年德润置业取得了怎样的业绩？未来将有怎样的布局？本报记者独家专访了德润置业董事长李爱国。 郑州晚报记者 赵娟 徐传芳

十年积淀 深耕南城

本报独家专访德润置业董事长李爱国

借势起航 引领南区发展

身为德润置业董事长，李爱国却非常低调，不常在媒体上露面。沉稳、谦逊、睿智，是他给人的总体印象。采访中他说自己不善言辞，但谈起二七新城和德润置业的这些年来的发展和布局，却侃侃而谈，思路清晰，颇具战略眼光。

“2011年中原经济区建设上升为国家战略，二七新城作为郑州市南部的桥头堡，政府招商引资近300亿元，将其定位为高档滨河生态宜居城、现代服务业和高科技企业总部经济区。”对于二七新城的发展李爱国如数家珍，二七新城拥有良好的生态资源，处于郑州上风上水的绝佳位置，10万亩生态涵养林、30里樱桃沟、6公里长的金水河，南水北调大运河自东向西横穿新城形成了长6.7公里、宽500米的景观带等，为郑州构筑出一个全新的生活板块。同时，二七新城核心区域形成“三纵三横”的交通枢纽，为承担引领新郑、新密提供重要保障。

“德润置业也正是看到了这一优势，强势登陆郑州南区运河北岸，开发德润·黄金海岸项目，并紧紧抓住了二七新城规划实施的发展契机。”李爱国说，作为二七新城建设的启动按钮，德润·黄金海岸秉承“改变区域形象，提升区域价值”的开发理念，在“新城市 新标准 新领袖”的立意之下，以六大超级标准，打造城南乃至郑州首屈一指的航母级城市综合体——300万平方米超级中央新城，从根本上刷新和提高了郑州的居住品质，打造出最宜居的生态家园。

据了解，德润·黄金海岸紧邻南水北调运河，占据绵延3公里一线沿运河地块：100米宽运河水景、两岸各200米滨河绿化公园共组500米绝色运河风景带，周边环聚葡萄园、凤凰湖、樱桃沟等，与运河共组郑州最大生态体系。建成后将容纳至少10万人的现代化社区，将为城南板块提供更高的凝聚力。而项目综合体高端和规模化的多元配套，为黄金海岸成为区域乃至整个城南板块的生活中心，提供了可能。项目一经推出，便吸引了广大购房者的目光，并持续领跑二七新城。

强强联合 打造郑南首席创富综合体

进入调整期的楼市，品牌房企强强联合已经成为一种主流现象。从最近几年万科、保利、融创、绿城、金融街等品牌房企选择与自己同级别的房企联手。

“品牌企业的强强联合，不仅有利于双方资源共享，还有有利于发挥各自专业领域的优势，实现优势互补，从而扩大产品的竞争力。”李爱国说，2015年，德润置业与上海红星美凯龙美龙置业有限公司携手共建的郑州红星国际广场，作为红星美凯龙旗下顶级商业板块，项目的开工建设，标志着郑州首家集体验家居、品牌建材、MYSOHO迷你公馆三合一于一体的总建面27万平方米的大型世界级创富综合体的诞生。

“红星国际广场与德润·黄金海岸有机相容，填补了二七区无中高端家居生活馆的空白，开启了中原品质家居生活新纪元。”李爱国说，凭借两大企业强大的品牌号召力、先进的商业模式、极具投资价值的产品以及不可复制的区域位置和交通优势，使红星国际广场受到了众多客户关注和追捧。

据悉，红星美凯龙集团创建于1986年，历经29发展，战略布局于全国118座城市，精心打造160座家居MALL，并发展成为中国家居流通领域的第一品牌。郑州红星国际广场，秉承红星美凯龙29年品牌精华，致力中高端城市综合体开发运营，代言城市未来地位。项目位于大学路、南三环黄金交会处，延续大学路繁华商圈。

其中，红星美凯龙国际家居博览中心，引入“红星美凯龙”品牌及专业团队进行管理，建成后将成为领先国际的情景式体验家居、建材商场。总建筑面积约13万平方米，全部自持；红星美凯龙建材博览中心，是最先进的一站式家居建材品牌聚集中心，汇聚国内外一线知名品牌，以最专业的商业布局和业态组合、全方位打造“一站式”建材家居商场。总建筑面积约8万平方米，主力产品在30-50平方米，部分自持；MYSOHO迷你公馆，精装高端样板，开创全城SOHO新纪元，多元功能复合，24小时定制服务，全能星空会所，一站式底商配套。

远见2016 德润将继续深耕南城

“2016年德润置业将继续深耕南城，红星国际广场项目和德润·黄金海岸二期工程将是两个重点布局的项目。”李爱国说，德润置业自成立以来，响应国家制定的“中部崛起”的发展战略和加快建设大郑州的大政方针，以“打造超级中央新城”的企业魄力，全面承担起了王胡砦城中村改造项目。凭借强大的品牌背景和经济实力，并运用其10年的造城理论，斥巨资倾力打造运河新区。始终贯彻“以人为本”的宗旨，致力于房地产业开发建设的“智能化、高档化、品牌化和规模化”，成为“超级中央新城”诞生的坚固基石。

在公司成立的10年中，李爱国说，德润置业经历了房地产市场的跌宕起伏，有史最严调控期的严峻考验，也有宽松政策的发展利好。但面对当前复杂多变的形势，对房企来说既是发展的机遇也是生存的挑战，房地产企业必须正确面对当前的形势，积极应对谋求发展。开发企业应根据资金供应状况，适度调整发展战略，同时慎重选择开发项目，注意控制风险，开发适销对路产品，规避市场风险，根据市场形势采取适当销售策略。

“目前，一期99.9%的住宅都已卖完，基本清盘。”李爱国说，2015年德润·黄金海岸凭借得天独厚的生态环境和区位优势取得了不俗的销售业绩。这在当下正处于痛苦去库存阶段的楼市来说，显得尤为难得，更说明了只要房子好根本不愁卖的真理。

对于未来楼市的发展，李爱国持乐观态度，认为前景光明，2016年楼市形势向好。他说2016年郑州房价下降的空间不大，目前郑州楼市去库存压力小，好于全国大多城市，加上河南地理区位、经济发展的大势利导，地处中原，公路、高铁、航空等交通网络发达，城市潜力无限。而在此前提下，目前土地政策收紧，投放量不大，因此房价不太可能下跌。同时鉴于近期股市两次较大的波动，会促使部分人将资金撤离股市转向房产，未来楼市投资性行为将会增多。

