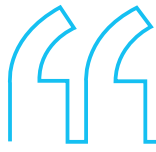


绿地千亿加码住宅 全系标准化产品线将落地郑州 从“超高层专家”到“理想生活缔造者”



如何打造一个全生命周期的住宅，一个理想生活的终身居住地？这是“超高层缔造专家”绿地集团正在发力做的一件事。

拥有世界500强实力背景与跨国多产业发展的绿地，自2004年进驻郑州，就先后成功开发了280米高的“大玉米”、285米高的“双子塔”、郑东绿地中央广场等地标建筑。2016年郑州绿地璀璨天城、郑州绿地城、绿地澜庭集体入市并取得不俗业绩，人们猛然惊醒，原来“地标专业户”的绿地已经不能满足做商办写字楼，开始在住宅领域全面发力。

深耕中原12年，从建设郑东新区到各区域全面开花，在一线大鳄攻城入豫的当下，绿地在中原究竟有着怎样的战略和布局？ 郑州晚报记者 赵娟

战略

12年深耕中原 大产业布局参与河南城市建设

绿地，除了在扩张速度、阵势上堪称王者，其多物业类型、多产业布局更为世人所称道。

“做政府所想，做市场所需。”这是绿地一直坚持的理念。作为有长远眼光，有责任感的冠军企业，除了继续在房地产领域深耕中原，绿地还将凭借自身全球资源整合，在城市基建、产业园开发等方面的显著优势，加快其他产业的布局和发展，深度参与城市核心项目投资，为郑州乃至河南的新城建设和经济腾飞继续作出更大的贡献。

绿地集团深耕中原12年来，始终看好河南的重要战略地位和发展前景，充分认同郑州的发展活力。在“十三五”期间，绿地集团更是坚定了扎根郑州、扎根中原的决心和信

心，未来将利用自身在房地产、城市基础设施、金融、商业运营等方面的优势，深度参与到郑州和中部地区崛起的进程中。

接下来，绿地不仅要大手笔地进入郑州住宅市场，绿地集团的其他产业板块也会快速进入河南。今年1月8日，绿地与郑州市政府签订全面战略合作框架协议，拟投资建设轨道交通、城市基础设施、金融产业园、城中村改造等项目，1月9日，与河南交通投资集团签署协议，拟合作投建河南省高速公路等项目。与此同时，绿地大基建将大规模落地，垣沱高速公路全面开工，3个单店5000平方米的进口商品直销店也将开业，此外，绿地集团将加快酒店建设，与绿地的其他产业互为成长、互为支撑。

发力 绿地千亿加码住宅 全系标准化产品线将落地郑州

众所周知，绿地是商办领域的佼佼者，被业内称为“超高层缔造专家”。据了解，绿地在全国18个城市建有地标，300米以上超高层占全国50%。

绿地集团中原房地产业务部自成立以来，积极参与到中原崛起的历史进程中，进驻郑州、太原、新乡、开封、大同等城市，12年21盘，成就中原楼市品牌领跑者，在市场上树立了较好的商办专家口碑。

今年4月25日晚间，绿地控股同时发布2015年年度报告以及2016年一季度报告。绿地宣布，公司2016年计划实现合同销售收入3200亿元，经营收入2400亿元，利润总额120亿元。

实际上，在正式提出3200亿元目标之前，绿地已经在不断布局。与所有同行一样，2015年绿地也在大手笔加码一二线城市，

新增项目中，大部分为一二线城市优质刚需住宅项目，住宅产品可建建筑面积占比约70%，相对于商业产品更快销的住宅产品，占据比例明显增多。

2016年在郑州，绿地璀璨天城、郑州绿地城、绿地澜庭集体入市并取得不俗业绩，越来越多的中原人猛然察觉：原来绿地不只能开发地标写字楼，在住宅产业上亦有王者风范！

绿地要大手笔地进入郑州住宅市场，除了继续打造具有城市地标性的超高层、商务综合体项目，今年绿地还将倾力打造高品质住宅大盘。将像做地标写字楼一样打造标杆性住宅产品。在中原将实现商办与住宅的同步成长，以更为丰富的业态、更具创新力的产业、更符合市场需求的产品献礼中原市场。在下半年还会推出绿地香湖湾、绿地香颂、八郎

寨等项目，布局全城。

除了已经在售的项目，未来绿地还会给中原人带来怎样的作品呢？

据悉，未来会引入绿地“理想家”、“爱丽乐居”体系，形成高层住宅产品“温馨居-舒适居-雅奢居-尊享居”，院墅产品“墅质洋房-微墅-尊享墅”品质定标，以及“百年宅”产品体系。”

面对楼市“群雄争霸，逐鹿中原”的局势，要在住宅领域异军突起，没有自己的特色和优势是无法立足的。前期通过大量的市场调研，并结合绿地住宅产品创新理念，绿地已确定了精装修产品战略，从住宅建筑质量、居住便利性和精装修三方面打造高品质住宅大盘。以清晰的定位、广阔的布局和差异化的产品，全方位提升客户的生活品质，为客户打造终生居所。

前瞻 抢占城市化机遇最高点 在不忘初心中开辟未来

多方数据表明，在销售额和房价攀上历史新高的同时，房企盈利能力却迎来前所未有的挑战，“增产不增利”的现象进一步凸显，这也将是房地产企业即将长期面临的新局面。因此，越来越多的房企开始思考如何兼顾规模扩张与企业盈利能力之间的平衡，从野蛮生长到精耕细作就成为不二选择。

作为一家以绿化起家的企业，成长为今天主业突出、多元发展、全球经营的世界500强企业，绿地要在中原实现商务与住宅“双轮驱动”，究竟有哪些难以企及的优势所在？

品质是房地产企业发展的基石，有了品质保障，企业才能实现可持续良性发展。

绿地作为一家极具社会责任感的公司，品质可以说是其发展不可逾越的红线，在项目建设过

程中，通过全过程质量监管体系、全周期客户服务体系，确保产品品质、保障服务水平。也正是如此，绿地进入中原12年，累积到了两万多名高端忠实客户。

据悉，绿地住宅全系产品均秉承超高品质标准，满足城市精英阶层和层峰人士的国际生活梦想，且不断引入新技术，实现生态、人文与科技的有机融合，比如，将要引入中原绿地“百年宅”产品技术理念，借鉴国际先进的工业化集成技术和居住模式，以空间创新和技术创新赋予住宅全新概念。

作为国有控股企业，绿地在经营目标上始终自我加压，保持超过40%的年复合增长率，其经营决策效率之高、应对市场变化调整之快，常令外界颇感不解。

实际上，只有从一开始就

站在市场最前沿接受客户和市场的检验，充分感受市场经济和激烈竞争，才能做出好产品和谋求更好的发展。正如危机意识、发展意识是印刻在绿地骨子里的东西，为了在激烈的市场竞争下实现持续快速增长，绿地积极发展一业特强、多元并举的产业板块，充分打通嫁接各产业板块优势，进而打造稳健增长、基业长青的“绿地系”企业群，使绿地在每一次市场机遇来临时都能实现华丽转型，在每一次危机到来之前都能够提前规避调整。

12年深耕中原，从建设郑东新区到全面开花，绿地不断抢占郑州城市化机遇最高点，也将在不忘初心中开辟未来，继续以自身品牌优势和技术能力为基础，通过产品多元化和全程布局的发展战略，让绿地在中原的每一步都走得更加坚实、更加精彩。

