

胡葆森：企业家团队是我们最大的财富

本报驻河南首席记者 李代广

3月19日上午，刚刚从北京参加全国两会回来的胡葆森，按照往年的惯例举行了两会归来的媒体见面会，在2个多小时里，胡葆森展开话题，侃侃而谈，畅谈了他在两会上的见闻和感受心得，把新一届中央领导班子带来的新变化、企业需要怎样的政府、河南城镇化引领发展中的“小城镇化”趋势等问题都囊括了进去，针对媒体关注的楼市泡沫、房价走势等热点话题阐述了自己的观点。本报记者受邀参加了见面会，并采访了他。

我是心情最好的一个代表

记者：胡总您好，请您谈一谈参加两会回来之后最大的感受？
胡葆森：我可能是这次两会后心情最好的一个代表了。为什么心情特好？因为两会前我关心的问题，在这次会议上，习近平总书记、李克强总理都给了我满意的答复。

3月3日，我参加了一个30多人“两会”全国人大代表和全国政协委员沙龙，沙龙的议题是——“企业需要怎样的政府”。在这次沙龙中，我讲了企业对政府的3个需要，分别是：企业需要内心强大的政府、需要有历史责任感的政府、需要有一个民意至上的政府。

我在现场亲耳聆听了习近平总书记在闭幕式上的重要讲话，也从电视上收看了闭幕式结束之后举行的李克强总理新闻发布会，释放出来的各种信息，让我从两会的充满期待，转换成了两会之后的信心和信任。

我当时非常细心的注意到，闭幕会上习近平总书记讲话时很多代表都非常激动，当听到“中国梦”的时候，当听到每个年轻人，每个中国人都有梦想，有机会，有奋斗，一定能和祖国一起成长、一起发展这段话的时候，当听到蓝图已绘就，躬行在当下这些话语的时候，我觉得，我在“两会”之前描述的三个心愿，都得到了满足，这是我自己的感受。

另外，李克强总理在答记者问过程中对宪法表示出敬畏之心，对人民的敬重之心，包括他说的“喊破嗓子不如甩开膀子”，比如讲1700多项政府审批的事项减到三分之一以上，这种对宪法的敬畏之情，对人民的敬重之情的话语，让我们真的感到非常的欣慰，也充满了信心。

这就是建设法治政府、责任政府、廉洁政府、服务型政府、高效型政府的要求，民之所望、政之所向啊。

我的建议统统得到了“重视”

记者：您在这次会议上提出了什么建议？建议提出之后，得到了什么样的回复？
胡葆森：我的建议统统得到了“重视”。在去开会之前，我一共带了6份建议，大家也都看到了，我从今年1月份连任全国人大代表之后，像过去的五年一样，继续关注着社会的发展，尤其关注河南的经济、政治、文化、社会和生态的全面进步过程中能够替百姓建言，能够替政府献策。

这次我的建议得到了非常好的回复，这也是我心情好的最主要原因。

比如说我在两会之前写了一个关于“节约，从两会做起”的紧急建议，这次在“两会”过程中也看到很多关于节约的举措，从去年中央的八项决定颁布之后，“两会”就如何贯彻这八项决定已经做了部署，我的建议得到了很好的回馈。

“两会”期间，全国人大又征求了我很多具体的意见和建议。比如我提的另外一个《关于优化配置，避免保障性住房资源浪费的建议》，也受到了媒体广泛的关注。

另外，我提出的《完善相关制度建设，加快推进新型城镇化》建议等，两会期间，李克强总理参加河南团讨论的时候跟我还有一個交流，是关于鼓励、支持公有制经济和非公有制经济在市场中公平竞争的问题，总理的重视让我充满期待。

扎根河南，走省域化发展战略

记者：建业的发展方向是什么？有没有走出河南发展的目标？
胡葆森：对于两会后建业集团的发展问题，我想引用习近平总书记的话“蓝图已绘就，躬行在当下”，来形容实干的决心和信心。

开会时，就要履行好全国人大代表的职责；回来后，我还要立足自己的岗位，把自己的工作做好。

在发展方向上，建业集团还是要扎根河南，走省域化发展战略，到今天为止，我们除进了18个地级城市以外，也进了20个县级城市，还在这个过程中进了两个乡镇。

建业在2002年就确立了扎根河南走省域化发展的战略；今年，我们开始进入省域化战略的纵深阶段。

我们将需要4年时间完成一个经营任务目标，即2016年要完成300亿的销售。

建业一路坚定地沿着十几年前确定的省域化发展战略的方向，走了11年，这11年从2002年的销售额2个多亿，到去年年底突破了100亿，而且再用两年时间会跨上200亿这个台阶，这都得益于河南城市化快速发展的大背景，也得益于河南城市化在过去的十几年间快速发展的背景。

在这个过程中，我们走得比较坚决，既不左顾右盼，又专心致志，一路走来克服了种种困难，抗拒了不少的诱惑，忍受了不少的委屈，也经受了很多的考验。

从建业今天取得的阶段性的经营成果来看，应该说这个既定的战略方向现在看来是正确的，顺应了国家城市化发展的方向，尤其比较超前地看到了中国城镇化发展方向以及中国的城镇化对于中国社会变革的不可替代的重要意义。”

在全国两会期间，李克强总理在河南代表团会议上最后发表讲话的时候，特别提到了对于建业集团这种稳守河南，从大城市一直到小城镇这个方向，进行了肯定，并表示欣赏。

非常看好“新型城镇化建设”

记者：在这次会议上，您提出了《完善相关制度建设，加快推进新型城镇化》的建议，您怎么看待“新型城镇化建设”？
胡葆森：我对以河南产业集聚区为基础的“新型城镇化建设”非常看好：从2009年开始的、主建设在县级城市的产业集聚区，是河南城镇化探索一个非常好的模式，很好的解决了农民从土地里面解放出来之后的就业问题，解决了就业问题就使得城镇化这种“三化”融合变为可能。

另外，河南省委、省政府在过去几年做了一个很重要的决定，就是以新型城镇化为引领的“三化”协调发展道路，这让我们有一种信心，就是两会中讲的“理论的自信、道路的自信”。

可以说，建业集团既是河南城市化和城镇化的参与者和推动者，又是河南城市化和城镇化的受益者。

未来，建业集团将继续“向下走”的战略，用推动“小城镇化”来响应“城镇化引领”的号召，促进新型城镇化早日成为现实，让更多的百姓享受改革的红利。

河南房地产市场整体上没有泡沫

记者：就目前河南省的房价而言，您认为存在泡沫吗？
胡葆森：我认为河南市场整体上没有泡沫，为什么呢？因为就像判断北京的房价一样，我们可以拿北京的家庭收入和北京的房价做一个比较吗？

因为你要拿北京的家庭收入和北京的房价比是15倍甚至20倍以上，北京现在均价2万，一套100平方米的房子就是200万，北京的家庭收入能到20万吗？已经超过了我们认为正常的指标，但是你要注意到北京的房子一半以上是卖给了北京以外



◆ 企业家小传 ◆

●胡葆森，第十一、十二届全国人大代表，建业住宅集团(中国)有限公司董事长、建业地产股份有限公司董事会主席，与王石、冯仑并称为“中国房产三君子”。2010年，被推选为中国最有影响力的企业家组织——“中国企业家俱乐部”第四任轮值理事长。2013年，胡葆森当选为十二届全国人大代表。

的人，它面对的是全国到北京置业的人，他们的收入要远远高于我们从统计数据拿到的北京人均收入。

所以，从这个方法来判断郑州也是如此，郑州的房子也是50%甚至更高卖给了郑州以外其他各地市包括县城的有置业能力的人，但这些人的购买能力和收入水平远远高于郑州人均的收入水平。

所以，从这个意义上来讲，不要把郑州的房价和家庭收入相比超过了10倍，说成我们判断郑州有泡沫的依据，我认为是不科学的。

河南房价持续上升是大趋势

记者：那么，请您谈一下今后一段时间内，河南房价的发展趋势。

胡葆森：我预测河南的房价不会出现大的波动，比较平稳，但是持续地上升是大趋势，我坚持这样的观点，因为各种成本都在上涨，广告费在上涨，银行的利息也没减，各种价格都在上涨，所以房价未来十年整体上升是一个趋势。

但是不会出现大幅度上升。为什么呢？有两个原因：一是中央政府不希望，也不能让各个城市的房价再快速上涨；二是5年前开始的保障房建设，特别是2011年开始的带有数字要求，有量化指标的保障房建设在未来的两三年间落成之后，市场的供应结构会从根本上发生改变。

4年以后进入镇级市场

记者：那么，在今后一段时间内，建业的目標是什么？
胡葆森：我们近期的目标是，在2015年底，进入河南省的17个地级市、40个县级市。

我个人从指导思想上，希望在纵深阶段的三、四年间，即在2015年年底的时候，能够达到17个地级市场和大约40个县级市场，2015年年底或者最迟在2016年年底三级市场在开发规模上达到一个基本均衡的状态。”

基本的均衡，比如说郑州市场200万平方米，40个县级市场200万平方米，17个地级市场200万平方米，从规模上基本均衡，但是郑州200万平方米在三到四年后大概均价突破1万元，200万平方米就是200亿，17个地级市场均价在5000元到6000元的水平，200万平方米应该在100亿~130亿，40个县级市场均价应该在400元以下，200平方米就是80亿左右，大约有400亿的可售物业，卖掉60%大概就是300亿。”

对于镇级市场，今后4年仍不是建业集团的发展重点，纵深阶段主要目标还是进入县级，捎带进入一些乡镇，到了第四个

阶段，即战略覆盖阶段，主要进入更多的县城，那时候可能会进入更多的乡镇，时间大约4年以后。

在这次两会上，李克强总理问我现在进入多少乡镇了？我说已经进入两个了，一个是许昌禹州市的神厚镇，这个大家都不陌生，这是中国的钧瓷之乡，我们五六年前就和当地政府签订了协议，当时作为战略试点，做一个镇级城市改造的试点；另外一个就是许昌鄢陵县的陈化店镇。李总理听我们已经进入两个乡镇了非常高兴。

在县级市场创造了两个记录

记者：建业集团目前在县级市场上的销售情况如何？

胡葆森：在这里，我想借机告诉大家两个喜讯。第一件喜讯是，去年我们在其中一个县级市场，就是平顶山的舞钢市销售突破了5000万的窗口，在一个地级市场突破了一亿元大关，这不能不让我们感到非常的高兴；

第二件喜讯是，去年12月，我们位于周口市淮阳县的桂园开盘，当天推出了156套房子，价值大概将近一个亿，开盘当天就卖完了，在一个县级市场创造了“日光盘”的记录，而且平均房价几乎接近了地级市场的水平。

淮阳当时的均价是每平方米4100元，在县级市场房价也突破了4000元这样一个原来意想不到的价位，而且是一天卖完。

我告诉大家这两个喜讯，也是想和大家分享我们这个战略在推进了11年之后的成果，给我们建业人带来的喜悦，我们在县级市场创造了这两个记录，这两个记录拿到全国房地产行业这个层面上不足为奇，但就我们建业本身的战略而言是有标志性意义的。

我们要夺回郑州市市场的第一名

记者：建业集团曾经是郑州房地产市场的第一名，目前，建业集团郑州市场上的名次是什么情况？

胡葆森：我们还有一个目标，无论攻坚阶段也好，还是纵深阶段也好，我们要夺回郑州市的第一，这对我们来讲也是一个目标。

现在，我们在郑州市场大概有10个项目，我相信在未来的两到三年在郑州确保前三，争取第一，还是要有这样一个目标，这实际上也是一个调整。

我们现在的力量可以满足两线作战，现在实际上是三线作战，省会、地级市场和县级市场，地级市场加县级市场约等于郑州和洛阳的市场。

我们夺回郑州市场的第一名，资源配

置是重点，就要在郑州多买地。

企业家团队是建业最大的一笔财富

记者：随着建业集团规模的不断扩展，分公司、子公司不断增多，建业集团接下来如何打造一个很强大有力的企业家团队？

胡葆森：企业在成长过程中，首先是建立在自身的人才成长的基础之上的，没有自己的职业经理人队伍就不可能有建业的发展，反过来企业的发展也给这些职业经理人的成长提供了很好的机会和成长的平台，这是一个相辅相成的事情，互为前提的事情，所以建业发展的实践也再次印证了这样一个判断。

我们建业集团现在的总经理和副总经理已经超过100人，这个团队是建业集团最大的一笔财富。

我们今年开管理年会时，光部门经理以上的人员参加都已经达到了360人，所以，我们在战略推进的同时，自己非常清醒的认识到，没有人才的快速发展和成长，对企业来讲是一个灾难，所以我们在指定快速发展战略的同时一刻也没有放松对人才的培养。

比如我们的新经理培训班、高级经理培训班、项目总经理培训班，包括各种各样专业的培训，成本控制的培训、工程管理的培训、人力资源的培训等等，时时都在推进。

另外，在工作中边干边学，同事之间、上下之间、专业人员和新员工之间建立的立体培训系统也越来越完善。我们每年从全国的重点大学引进大约100名左右的新动力，也是几年来一直秉承着一种人才引进战略，近几年收到了很好的效果，建业集团现在的高管95%以上都是自己培养的。

人才引进的指导思想上，我们还是立足本土化的原则，也引进外部的人才，但是更重要的是培养对河南具有浓厚感性的本土化人才，所以在人才培养上确实下了很大的功夫，这也是企业成长和发展的一个首要前提。

足球是锻造企业精神的一个平台

记者：建业集团今年成立21年了，建业足球也已经有19年了，19年来，建业足球大旗不倒，坚持下来，这是不是也需要内心强大来支持？

胡葆森：足球之与建业大家知道，不单单是一个品牌推广的方式或者一个渠道，我也多次给大家说过，它也是锻造企业精神的一个平台，我们企业的精神是“追求卓越，坚韧图成”。

我和网友、包括球迷，在交流过程中多次谈到，它是丰富河南百姓生活的一种方式，我们放低一点说就是给老百姓提供一个乐子，但是你说输球了是不是也乐呢？欧洲人看足球明知道可能输，为什么还有很多人看呢？他享受过程，尽管结果也重要，但还是享受过程，如果为了赢去看，特别是打杯赛的时候为什么乙级对还去那么多球迷呢？

胜负已经不重要的时候，我们才会从足球中找到更多的快乐，从这个意义上我个人至少看到了这样一个前景，这也是我坚守足球的动力之源，我觉得足球早晚成为更多的人生活的一部分，特别是文化生活的一个重要组成部分。

所以，这也是我坚守足球的一个动力之源，你既然要造福百姓，这件事的坚守就是有意义的。

我们企业也是生于斯、长于斯，我们现在的资产已经超过了200亿，没有河南过去20年的发展就不可能有今天的建业，无论通过纳税也好，通过现在常年有超过10万个建筑工人和我们企业七八千名员工，解决了这样一个就业问题也好，带动了很多相关产业链上企业的发展也好，还是包括投资足球这样一个渠道也好，我觉得都是企业在完成自己一轮又一轮生命周期的时候回报给这个社会的一种方式，所以足球之于建业的意义很丰富。