



## 杨树坪： 喘过气后再谋发展

曾是广州地产界最“张狂”的城启集团董事长杨树坪沉寂3年后，带着他的团队及天鹅湾项目再次亮相人前

□本版文、图 时报记者 李东元

近日，随着城启·天鹅湾项目的即将推出，3年多时间没有公开亮相的城启集团董事长杨树坪再次出现在媒体面前。此时的他，已没有了过去的张狂，却多了一份沉稳和坦然。面对记者，他表示，虽然早两年摔了一跤，摔得很痛，但我们还年轻，爬起来，可以继续往前走！

### 2005年城启辉煌不再

谈起杨树坪和他的城启集团，广州地产界的人都知道，在2005年之前，他们是广州地产界最为“张狂”的老板和最为意气风发的企业。当年的城启，与合生创展、富力、保利等企业并称为“广州十大地产商”，旗下的荔港南湾、波尔多庄园、城启十三行、伊顿18、晴轩等一个个精品项目大都占据广州市区黄金地段，在广州楼市享有盛誉，属于消费者置业的重要选择之一。同时，城启的开发业务还迅速拓展至北京等地，还先后入股广州证券、收购老牌上市国企东华实业，竭力打造资本市场上的“城启系”……

然而，一切都在2005年的春天发生了变化。经历了2005年的“规划门”事件之后，他们陷入了前所未有的困境，多个项目相继被封，多个地块被逼转让。当初齐头并进的同行纷纷取得巨大突破，一跃成为全国性的地产航母之时，城启没落了，也丧失了他们在广州地产界曾经有过的江湖地位，杨树坪本人也一度被业界人士私下定性为“再难翻身”。

### 这一沉寂就是3年时间

2007年下半年，随着遗留问题的逐渐解决，荔港南湾的解封及该项目南区地块的重新启动，城启集团在广州市场悄然走向了重新崛起的正途。而天鹅湾项目的重新启动，更可以视为城启集团的一个转折点：这一被称为城启集团在广州最大“家底”的江景项目，在经过3年时间的打造，终于在月底正式推出市场。杨树坪表示，经历了“规划门”事件之后，在未来一两年的时间里希望通过天鹅湾和荔港南湾的开发，使城启奠定坚实的基础，等喘过气后再谋求更大的发展。



城启·天鹅湾样板房

## 关于项目 天鹅湾本月底即将推出市场

**记者：**天鹅湾已开工3年多时间了，我们很想知道这到底是个什么样的项目？

**杨树坪：**天鹅湾从最先开始时就以打造精品为理念，注重产品的性价比。“白鹅潭畔，天际别墅”这一句话，充分概括了我们楼盘的特点。我们不仅是卖高层，更注重的是在高层里面讲究一种空间感觉。

4年多前，为了做好这个产品，我给设计公司提了两个要求：首先是建筑密度要低，第二是户型能够面江。这也是天鹅湾项目为什么做成“S”型设计的原因。同时，在近期我们又把整个天鹅湾的建筑外立面进行了全面的翻新，档次比原来高

## 企业战略

**记者：**除天鹅湾之外，城启在广州目前都有什么项目在操作？

**杨树坪：**目前在广州除了天鹅湾以外，我们主要的产品都在荔港南湾，这两个楼盘都在一线的珠江边。荔港南湾南区的土地储备还有40多万平方米，目前正在对这个项目进行规划和调整，希望建筑密度更低、户型、绿化做得更好。我们不回避城启在前几年出了一点事，希望把气喘过之后再发展。因此，这一两年我们希望先把这两个项目打造好，积蓄一定力量、打好坚实的基础之后，再谋求更大的发展。未来，我们将走得更加稳健。

**记者：**那么在全国的战略呢？

**杨树坪：**在全国其他的地

方这几年来发展还是比较顺利的。我们除了广州以外，在江门也开发了一个占地面积400亩的天鹅湾项目，这将打造成为江门最好的社区。

**记者：**与其他江景项目相比，它有什么特别之处？

**杨树坪：**我们小区的园林绿化更多、建筑密度更低，使业主更能够享受江景资源。在天鹅湾，业主不仅仅是江景的一个“过客”，而是真实真实的“拥有者”。

**记者：**天鹅湾为何选择在5月底这个时间推出市场？

**杨树坪：**主要是考虑两方面的原因。首先，我们是想把市场看准一点，以确定我们的价格和销售时间，确保天鹅湾开

## 房地产继续是主要发展方向

盘时取得更大的成功。而另外一个原因，则是因为天鹅湾的预售房产证在4月底才拿到，也需要一段时间给我们准备一下。

**记者：**价格是多少？目前认购的情况如何？

**杨树坪：**天鹅湾平层价格应在1.5万元/平方米，复式单位是2万元/平方米，这是开盘的价格。开盘之后，在价格方面会有一定幅度的提升。我们这次开盘只推出30多套单位，有平层、复式及三叠等多种产品，适应不同人的特点。从我目前收到的信息看，认购情况还是比较理想的。相信开盘之后，会达到我们预期的效果。

**记者：**未来的城启集团，还是以房地产领域发展为主吗？

**杨树坪：**我本身是学土木工程的，杨树坪的坪还加一个土字旁，比较土。所以，我这一生也是注定跟土木打交道的。虽然早两年摔了一跤，摔得很痛，但我们现在还很年轻，爬起来，可以继续往前走。城启集团发展至今只有11、12岁，因此不管多少年之后，我相信城启会继续在房地产领域发展，是我们的主要方向。当然也不排除未来会在矿产等资源性行业发展。

## 市场竞争

### 城启善于在低迷中取胜

**记者：**自去年10月之后，广州乃至全国的楼市都陷入了低迷状态，对此您有什么看法？

**杨树坪：**历来我的观点是看好中国房地产市场。这不是一年两年短期看法，而是起码看好10~15年的时间，未来10年房地产市场还将继续保持“供不应求”的状况。当中，也不排除有阶段性的调整，但长期来说还是值得看好的。

过去的半年，楼市虽然陷入了低迷状态，但通过几个月的回调，近期已有很明显的回暖迹象。如我们北京天鹅湾4月只成交了3000多万，但在五一假期3天就卖了1.7亿元，据我了解广州很多楼盘也卖得不错。我相信在下半年，楼市会进入正常发展的阶段，这也是市场刚性需求决定的。

**记者：**城启在市场回调阶段宣布回归，是否会承受较大的压力？

**杨树坪：**对于这方面，我们并不担心。其实，城启集团在刚起步时，也是在房地产行业回调的时候。我们做房地产是在1995年，当时刚好是房地产行业经历1992~1994年发展高峰之后的回调阶段。在1995年12月16日，我们在花园酒店举行第一个展销会，取得了巨大的成功。之后虽然房价一路往下走，市场也越来越低迷，但是我们的产品都卖的很好。所以说，我们是在市场竞争中走出来的，越是环境恶劣的时候，就越能体现我们的意志力。城启这个团队是在市场竞争中一步一步慢慢做出来的，并不是靠一时的运气。

目前，城启的业主已超过了1万户，我相信他们绝大部分人还是很满意的。我希望未来买过我们天鹅湾的客户，也会有同样的心态，过了几年以后房子还是继续升值的。这样的话，作为发展商的负责人，我会感到非常欣慰的。