

《“正正”日上·党报看正商》系列报道之 18



一年之计在于春,一日之计在于晨。盼望着,盼望着,春来了。2月4日,二十四个节气之首——立春众盼降临,自此,大地春回,万物萌生。是日,郑州阳光和暖,春意拂面。

商而言,这不是一般意义上的庆功会,而是正商人与时间赛跑、走在时间前面的嘹亮号角、猎猎战旗,是正商人向春天进发绽放的“报春第一枝”,是正商人在新春佳节即将到来之际奏响的“高品质、扩规模”战略的“春之声圆舞曲”。

“不惜代价,让高品质建设再上新台阶”,是殷切期望,更是庄严承诺。成绩靠拼搏得来,目标靠奋斗实现。2017年,在遭遇严厉的限购、限贷、限价、限售、限签等调控政策和激烈的市场竞争的政策和市场环境下,正商地产取得了326.67亿元的销售业绩。

价值TOP100》(2018年1月中国房地产企业新增土地建面TOP100)的第26位、第21位、第27位,三个排行榜正商均上榜,均居30强,其中土地货值为河南唯一上榜的房企。

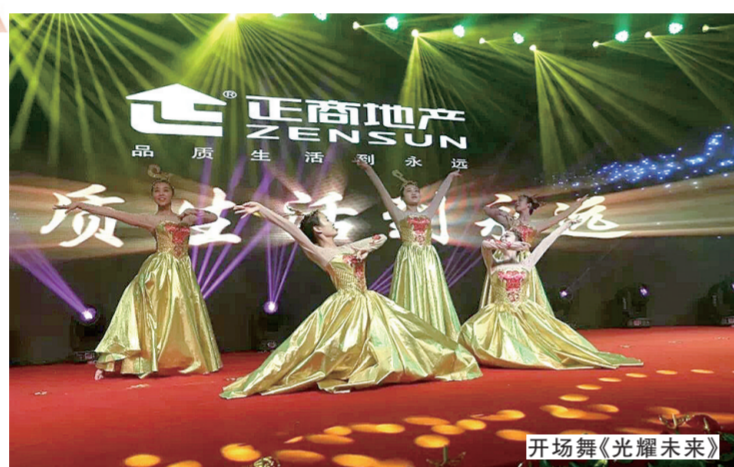
去岁“闻鸡起舞” 今朝“天狗吞月”

写在正商地产辞旧迎新继往开来之际

本报记者 刘文良



在此次大会上,张敬国开宗明义,用一组数据为正商2017年年度总结开篇:“2017年,公司销售额 326.67 亿元,同比增长 25.07%;销售面积 282.9 万平方米,同比减少 1.17%;在大郑州区域的销售金额为 290.04 亿元,销售面积为 229.65 万平方米,分别占公司总销售额的 88.79%、销售面积的 81.18%。从产品占比来看,包括写字楼、商铺和公寓在内的商业,全年销售额为 53.83 亿元,销售面积 41.25 万平方米,分别占公司销售额的 16.48%、销售面积的 14.58%。”



开场舞《光耀未来》

数字看似是冰冷的,实则是温度的。从上述数据可以看出,作为一家深耕郑州,将郑州视为企业的根据地、大本营、“井冈山”,誓言不管公司走多远、飞多高但公司的总部依然设在郑州,“品质生活到永远”的企业使命一以贯之的郑州本土房企,正商在大郑州区域的销售额、销售面积占据绝对优势,大郑州区域过去是、现在是、将来也是正商的主战场,是正商的母体。另一方面,数据显示,正商的商业地产在公司的占比呈现上升趋势,标志着正商产品业态日趋丰富、多元,产品系日渐完善,正商正在从传统意义上的单一住宅开发商向综合性城市运营商转型。未来,随着正商在新乡原阳和中原新区,郑州的巩义、荥阳、新密、登封所运作和布局的特色小镇的推进,正商将会加速养老、养生等健康产业、教育、酒店、科技等相关产业的投入和建设。

214.43亿元。在“现金为王”的时代,在“五限”的政策和市场环境下,尚能实现如此之高的销售回款额,不仅殊为不易,而且令人称奇。各类物业出租收益 2764.53 万元,出租总面积 9.67 万平方米;物业公司多种经营签订合同总金额 534.29 万元,同比增长 71%;自售零售部分销售额 2.53 亿元。

南发布。正商以 2016 年营业收入 1553167 万元,上榜“2017 中国民营企业 500 强”和“2017 中国服务业 100 强”,分别位列第 377 位和 98 位,在两个榜单中均系唯一上榜的河南房地产企业,打破了我省房地产民营企业“在中国民营企业 500 强榜单”上零的纪录。同年,8 月 30 日,享有“中国房地产品质生活领导品牌”美誉的亿瀚智库,发布了《2017 中国房企综合实力 TOP200 研究报告》,正商位列第 60 位,高居郑州本土房企前列。

2017 年 12 月 31 日晚,跨年夜,正商人心目中的“正商除夕”,一年一度的正商 2017 年度销售业绩发布会暨营销表彰会现场,当正商副总裁张国强振臂一呼:“500 亿,拿下!”在场的正商营销管理团队、恒辉、易居销售团队们群起相应,呐喊声、欢呼声、掌声此起彼伏,声震夜空,响彻行云,如同在夜色中生出一双隐形翅膀,暗夜中也能看到太阳。

正商 2018 年全年的销售目标到底是多少?不仅正商人关注,郑州地产同业、同城媒体也普遍关注。在此次大会上,张敬国面对台下双双焦渴的眼睛,一字一顿地说:“正商地产 2018 年销售目标是 560 亿元,上半年完成 270 亿元,下半年完成 290 亿元。”现场掌声雷动,欢声四起。掌声、欢呼声代表着正商人的决心和信心。

辱使命。我们虽然是正商的合作方,但是我告诫我们团队的每一员,在正商,谋正商,要将自己视为正商的一员,按照正商高品质建设的至高标准要求自己。鲁迅先生说:‘人生得一知己足矣,斯世当以同怀视之。’我说,今生能与张敬国董事长这样值得尊敬的老板、正商这样值得尊重的企业合作,是恒辉之幸,是我孙辉之幸。”孙辉言之也真,诚挚斯言。

省房地产开发的龙头企业,高品质打造责无旁贷,我们还要做高品质的典范。今年围绕高品质打造,我们仍然是不惜代价。”

2017 年共纳税 36.2 亿元,同比增长 24.1%,位居河南房企的前列。相比于其他数据,这一数据更加难能可贵,更能彰显企业作为企业公民对社会、对城市担当的责任,作出的贡献。

这一年的跨年夜,正商携手墨尔本歌剧院交响乐团,举行“品质生活 正商之夜”2018 跨年音乐会,唱响“正商好声音”,致敬郑州,礼献新年。虽然这是正商第一次举办大型的音乐会,但是产生了强烈的社会反响,获得了广泛的赞誉,正商也将以此为契机,今后将在每年的这个时节举办世界顶级的跨年音乐会,常办常新,使之成为正商企业文化建设的一张名片。

这一年,政府部门和业内同行先后组织了正商善水土壤、智慧城、滨河铭筑的三场观摩活动,其中,善水土壤被郑州市建委评为“郑州市安全文明施工工地”,郑东新区管委会将善水土壤列为郑东新区安全文明施工的范本和样板,善水土壤陆续迎来众多业内同行的观摩和取经。四大铭筑成为龙子湖智慧岛的标杆项目;滨河铭筑被确定为经开区的示范观摩工地,并被经开区政府评为优秀项目工地。

“无论是在正商的建筑工地,还是走在大街上,我都以自己正商人为豪。正商是我的家。张敬国董事长事业那么成功,尚且身先士卒,以勤作则,作为年轻人,我们有什么理由不努力,不拼搏,不奋斗?去年,我们普通员工的口号是:努力到感动自己;今年,我们的口号是:狭路相逢勇者胜,勇者相逢正商胜!有梦想就可以实现梦想,我认为 560 亿元的目标通过努力能够实现。”正商项目经理李瑞峰在作为先进个人代表发表获奖感言时表示。

在会议间隙,记者遇见正商南西片区营销负责人叶叶,谈起全年 560 亿元的销售目标,他言语之间信心满满,“张敬国董事长制定的销售目标,不仅志在高远,更能脚踏实地,这个目标的确是正商对政策和市场的研判,结合正商已开工、在项目和开工中、将要入市项目所能供应的产品、货值得来的,绝非徒作大言,也非天外来。以我对正商土地储备和楼盘项目的了解,我认为今年完成 560 亿元的目标并非高不可攀。如果我们营销人员安步当车,或许不能完成,但是如果拿出‘不到长城非好汉’‘舍得一身的刚毅把皇帝拉下马’的精神,一定能够实现。”

在郑州地产界,正商获取土地的能力有目共睹。2018 年,正商在土地获取方面其志不在小:大郑州地区要获得地上建筑面积 661 万平方米,其中上半年土地指标完成 464 万平方米,核心区要完成 214 万平方米;下半年土地指标完成 197 万平方米,其中核心区要完成 109 万平方米。

为了打造高品质,张敬国表示:“今年正商就要开展对标管理,相关部门要对标至少 3 家优秀企业。用材和验收方面,本土对标永威,外来企业对标央企金茂等,建筑施工管理要与中建、中天等国字头企业和南方优秀企业对标;物业服务也要对标万科、龙湖等企业。通过对比,要学然后知不足,把优秀企业的优点汲取过来,取长补短,为我所用。”

这一年的跨年夜,正商携手墨尔本歌剧院交响乐团,举行“品质生活 正商之夜”2018 跨年音乐会,唱响“正商好声音”,致敬郑州,礼献新年。虽然这是正商第一次举办大型的音乐会,但是产生了强烈的社会反响,获得了广泛的赞誉,正商也将以此为契机,今后将在每年的这个时节举办世界顶级的跨年音乐会,常办常新,使之成为正商企业文化建设的一张名片。

这一年,正商在全国的业务版图大幅扩充,先后进入北京市、湖北省武汉市、河南省许昌市等城市,业已进驻 9 个城市,楼盘数量 70 余个。2017 年底,正商在北龙湖区域成功摘地,加上在售的善水土壤和入市前的珑湖上境,正商在北龙湖区域三地一体三盘联动,成为在该区域拥有住宅用地较多的房企。

这一年,正商在全国的业务版图大幅扩充,先后进入北京市、湖北省武汉市、河南省许昌市等城市,业已进驻 9 个城市,楼盘数量 70 余个。2017 年底,正商在北龙湖区域成功摘地,加上在售的善水土壤和入市前的珑湖上境,正商在北龙湖区域三地一体三盘联动,成为在该区域拥有住宅用地较多的房企。

在会议上,先后颁发了销售成就奖、优秀员工奖、质量标兵奖、安全文明奖、安全设计标兵奖、客户服务标兵奖、销售标兵奖、4R 执行先进部门奖、绩效达成先进部门奖、优秀销售案场奖、优秀物业案场奖、优秀交房项目奖、优秀装饰奖、优秀景观奖、优秀项目部奖、服务年限白金奖、服务年限钻石奖等众多奖项,但在这些奖项中,首位置最高、分量最重、含金量最大的,是销售成就奖,分别颁发给正商销售代理的战略合作方——恒辉和易居,其中恒辉获得 580 万元的奖励,易居获得 120 万元的奖励。

在会议上,先后颁发了销售成就奖、优秀员工奖、质量标兵奖、安全文明奖、安全设计标兵奖、客户服务标兵奖、销售标兵奖、4R 执行先进部门奖、绩效达成先进部门奖、优秀销售案场奖、优秀物业案场奖、优秀交房项目奖、优秀装饰奖、优秀景观奖、优秀项目部奖、服务年限白金奖、服务年限钻石奖等众多奖项,但在这些奖项中,首位置最高、分量最重、含金量最大的,是销售成就奖,分别颁发给正商销售代理的战略合作方——恒辉和易居,其中恒辉获得 580 万元的奖励,易居获得 120 万元的奖励。

在会议上,先后颁发了销售成就奖、优秀员工奖、质量标兵奖、安全文明奖、安全设计标兵奖、客户服务标兵奖、销售标兵奖、4R 执行先进部门奖、绩效达成先进部门奖、优秀销售案场奖、优秀物业案场奖、优秀交房项目奖、优秀装饰奖、优秀景观奖、优秀项目部奖、服务年限白金奖、服务年限钻石奖等众多奖项,但在这些奖项中,首位置最高、分量最重、含金量最大的,是销售成就奖,分别颁发给正商销售代理的战略合作方——恒辉和易居,其中恒辉获得 580 万元的奖励,易居获得 120 万元的奖励。

在会议上,先后颁发了销售成就奖、优秀员工奖、质量标兵奖、安全文明奖、安全设计标兵奖、客户服务标兵奖、销售标兵奖、4R 执行先进部门奖、绩效达成先进部门奖、优秀销售案场奖、优秀物业案场奖、优秀交房项目奖、优秀装饰奖、优秀景观奖、优秀项目部奖、服务年限白金奖、服务年限钻石奖等众多奖项,但在这些奖项中,首位置最高、分量最重、含金量最大的,是销售成就奖,分别颁发给正商销售代理的战略合作方——恒辉和易居,其中恒辉获得 580 万元的奖励,易居获得 120 万元的奖励。

这一年,正商在全国的业务版图大幅扩充,先后进入北京市、湖北省武汉市、河南省许昌市等城市,业已进驻 9 个城市,楼盘数量 70 余个。2017 年底,正商在北龙湖区域成功摘地,加上在售的善水土壤和入市前的珑湖上境,正商在北龙湖区域三地一体三盘联动,成为在该区域拥有住宅用地较多的房企。

这一年,正商在全国的业务版图大幅扩充,先后进入北京市、湖北省武汉市、河南省许昌市等城市,业已进驻 9 个城市,楼盘数量 70 余个。2017 年底,正商在北龙湖区域成功摘地,加上在售的善水土壤和入市前的珑湖上境,正商在北龙湖区域三地一体三盘联动,成为在该区域拥有住宅用地较多的房企。

这一年,正商在全国的业务版图大幅扩充,先后进入北京市、湖北省武汉市、河南省许昌市等城市,业已进驻 9 个城市,楼盘数量 70 余个。2017 年底,正商在北龙湖区域成功摘地,加上在售的善水土壤和入市前的珑湖上境,正商在北龙湖区域三地一体三盘联动,成为在该区域拥有住宅用地较多的房企。

在会议上,先后颁发了销售成就奖、优秀员工奖、质量标兵奖、安全文明奖、安全设计标兵奖、客户服务标兵奖、销售标兵奖、4R 执行先进部门奖、绩效达成先进部门奖、优秀销售案场奖、优秀物业案场奖、优秀交房项目奖、优秀装饰奖、优秀景观奖、优秀项目部奖、服务年限白金奖、服务年限钻石奖等众多奖项,但在这些奖项中,首位置最高、分量最重、含金量最大的,是销售成就奖,分别颁发给正商销售代理的战略合作方——恒辉和易居,其中恒辉获得 580 万元的奖励,易居获得 120 万元的奖励。

在会议上,先后颁发了销售成就奖、优秀员工奖、质量标兵奖、安全文明奖、安全设计标兵奖、客户服务标兵奖、销售标兵奖、4R 执行先进部门奖、绩效达成先进部门奖、优秀销售案场奖、优秀物业案场奖、优秀交房项目奖、优秀装饰奖、优秀景观奖、优秀项目部奖、服务年限白金奖、服务年限钻石奖等众多奖项,但在这些奖项中,首位置最高、分量最重、含金量最大的,是销售成就奖,分别颁发给正商销售代理的战略合作方——恒辉和易居,其中恒辉获得 580 万元的奖励,易居获得 120 万元的奖励。

在会议上,先后颁发了销售成就奖、优秀员工奖、质量标兵奖、安全文明奖、安全设计标兵奖、客户服务标兵奖、销售标兵奖、4R 执行先进部门奖、绩效达成先进部门奖、优秀销售案场奖、优秀物业案场奖、优秀交房项目奖、优秀装饰奖、优秀景观奖、优秀项目部奖、服务年限白金奖、服务年限钻石奖等众多奖项,但在这些奖项中,首位置最高、分量最重、含金量最大的,是销售成就奖,分别颁发给正商销售代理的战略合作方——恒辉和易居,其中恒辉获得 580 万元的奖励,易居获得 120 万元的奖励。

在会议上,先后颁发了销售成就奖、优秀员工奖、质量标兵奖、安全文明奖、安全设计标兵奖、客户服务标兵奖、销售标兵奖、4R 执行先进部门奖、绩效达成先进部门奖、优秀销售案场奖、优秀物业案场奖、优秀交房项目奖、优秀装饰奖、优秀景观奖、优秀项目部奖、服务年限白金奖、服务年限钻石奖等众多奖项,但在这些奖项中,首位置最高、分量最重、含金量最大的,是销售成就奖,分别颁发给正商销售代理的战略合作方——恒辉和易居,其中恒辉获得 580 万元的奖励,易居获得 120 万元的奖励。

这一年,正商在全国的业务版图大幅扩充,先后进入北京市、湖北省武汉市、河南省许昌市等城市,业已进驻 9 个城市,楼盘数量 70 余个。2017 年底,正商在北龙湖区域成功摘地,加上在售的善水土壤和入市前的珑湖上境,正商在北龙湖区域三地一体三盘联动,成为在该区域拥有住宅用地较多的房企。

这一年,正商在全国的业务版图大幅扩充,先后进入北京市、湖北省武汉市、河南省许昌市等城市,业已进驻 9 个城市,楼盘数量 70 余个。2017 年底,正商在北龙湖区域成功摘地,加上在售的善水土壤和入市前的珑湖上境,正商在北龙湖区域三地一体三盘联动,成为在该区域拥有住宅用地较多的房企。

这一年,正商在全国的业务版图大幅扩充,先后进入北京市、湖北省武汉市、河南省许昌市等城市,业已进驻 9 个城市,楼盘数量 70 余个。2017 年底,正商在北龙湖区域成功摘地,加上在售的善水土壤和入市前的珑湖上境,正商在北龙湖区域三地一体三盘联动,成为在该区域拥有住宅用地较多的房企。

在会议上,先后颁发了销售成就奖、优秀员工奖、质量标兵奖、安全文明奖、安全设计标兵奖、客户服务标兵奖、销售标兵奖、4R 执行先进部门奖、绩效达成先进部门奖、优秀销售案场奖、优秀物业案场奖、优秀交房项目奖、优秀装饰奖、优秀景观奖、优秀项目部奖、服务年限白金奖、服务年限钻石奖等众多奖项,但在这些奖项中,首位置最高、分量最重、含金量最大的,是销售成就奖,分别颁发给正商销售代理的战略合作方——恒辉和易居,其中恒辉获得 580 万元的奖励,易居获得 120 万元的奖励。

在会议上,先后颁发了销售成就奖、优秀员工奖、质量标兵奖、安全文明奖、安全设计标兵奖、客户服务标兵奖、销售标兵奖、4R 执行先进部门奖、绩效达成先进部门奖、优秀销售案场奖、优秀物业案场奖、优秀交房项目奖、优秀装饰奖、优秀景观奖、优秀项目部奖、服务年限白金奖、服务年限钻石奖等众多奖项,但在这些奖项中,首位置最高、分量最重、含金量最大的,是销售成就奖,分别颁发给正商销售代理的战略合作方——恒辉和易居,其中恒辉获得 580 万元的奖励,易居获得 120 万元的奖励。

在会议上,先后颁发了销售成就奖、优秀员工奖、质量标兵奖、安全文明奖、安全设计标兵奖、客户服务标兵奖、销售标兵奖、4R 执行先进部门奖、绩效达成先进部门奖、优秀销售案场奖、优秀物业案场奖、优秀交房项目奖、优秀装饰奖、优秀景观奖、优秀项目部奖、服务年限白金奖、服务年限钻石奖等众多奖项,但在这些奖项中,首位置最高、分量最重、含金量最大的,是销售成就奖,分别颁发给正商销售代理的战略合作方——恒辉和易居,其中恒辉获得 580 万元的奖励,易居获得 120 万元的奖励。

在会议上,先后颁发了销售成就奖、优秀员工奖、质量标兵奖、安全文明奖、安全设计标兵奖、客户服务标兵奖、销售标兵奖、4R 执行先进部门奖、绩效达成先进部门奖、优秀销售案场奖、优秀物业案场奖、优秀交房项目奖、优秀装饰奖、优秀景观奖、优秀项目部奖、服务年限白金奖、服务年限钻石奖等众多奖项,但在这些奖项中,首位置最高、分量最重、含金量最大的,是销售成就奖,分别颁发给正商销售代理的战略合作方——恒辉和易居,其中恒辉获得 580 万元的奖励,易居获得 120 万元的奖励。



大合唱《明天会更好》