

# 百亿正商 百尺竿头

——正商地产战略研讨会暨高峰论坛侧记

本报记者 杨秀娜

2014年是正商地产品质提升年,产品和服务升级改造成效显著。进入2015年,在新的市场形势下,正商产品如何更准确的定位?区域发展如何布局?品质和品牌如何提升?物业如何能更大价值地为业主服务?如何在信息化、人力资源和资本等方面进行安排和应对?

1月21日,正商地产战略研讨会暨高峰论坛在美盛喜来登酒店召开,来自河南省住建厅、郑州市房管局、郑州市物业协会的领导和知名专家学者及媒体代表等30余人汇聚一堂,针对正商地产发展战略直言意见,共同为正商发展建言献策。

## 百发百中 正商项目遍地开花

在郑州房地产市场,无论东南西北,市中心或者远郊,都有正商项目精彩呈现。东区的四大铭筑、书香华府、铂钻,南区的正商城、幸福港湾、新蓝钻、华钻,西区的明钻、花语里,北区的玉兰谷,还有新郑的红河谷、红溪谷等,共有近30个项目在

售,加上已经交房的小区,正商项目在郑州遍地开花,多达6万个家庭、20多万业主尊享正商品质生活。同时,正商地产已进入新乡、洛阳、信阳以及山东青岛、海南文昌,在郑州之外成功运作多个项目。

2013年,是正商的“百亿元”,正商地产的销售收入再创历史新高,达到102.19亿元,较之2012年,同比增长达62.2%,远高于行业平均增长水平;销售面积132.29万平方米,同比增长42.2%,为郑州市贡献税收11.78亿元。这一年,正商凭借雄厚的房地产开发实力和为改善城市人居环境作出的卓越贡献,被评选为“河南省优秀民营企业”。

正商地产专注并深度参与郑州的城市化进程,在2013年100多亿的销售收入中,郑州地区销售额92.47亿元,占正商地产总销售额的90.48%,销售面积占郑州市总销售面积的10.04%。正商地产在郑州市场的占有率进一步提高,稳居郑州房地产行业领导地位,被业界称之为“正商现象”。

2014年,是正商吹响“品质提升”号角的第一年,也是正商建造品

质与服务品质提升硕果累累的一年。正商地产不仅实现销售业绩的持续提升,同时赢得了广大业主的口碑,以及省内乃至全国媒体的普遍关注。回顾这三年的发展,正商品质在提升,品牌在发力,正商未来前景势不可挡。

## 百亿企业 品质提升硕果累累

论坛现场,正商地产总裁张敬国介绍了2014年郑州市房地产市场的发展情况和正商地产的销售情况。2014年,正商地产销售金额为118.69亿元,同比增长15.7%,销售面积同比增长3.7%,其中郑州市主城区销售金额为94.2亿元,占郑州市主城区销售额的9.8%,占集团总销售额的79.4%。主城区销售面积102.78万平方米,占整个郑州市主城区销售面积的9.7%,占集团总销售额的74.9%。从产品占比来看,包括写字楼、商铺和公寓等在内的商业累计销售38.97亿元,销售面积36.75万平方米。

张敬国表示,2014年,正商地产在产品建造、社区服务等方面做出了较为显著的成绩,赢得了广大业主的肯定,尤其是在产品品质升级方面,正商地产更加注重标准化工作,除了对项目主体施工内外装饰、施工质量管控、工程验收、材料进场管控、景观设计规划、社区公共区域标准化改造之外,还对社区大堂、单元门、窗、地下车库、管网等等都进行了品质升级改造,形成了系列标准化。2015年,正商地产要继续推进建造品质和服务品质的提升。

在研讨会现场,深圳赛普管理咨询有限公司董事长江跃宗、北京略博管理咨询有限公司创始人田同生、中国指数研究院企业研究总监蒋云峰、河南财经政法大学教授李雪峰、中山大学岭南学院房地产研究中心主任廖俊平五位专家就中国房地产市场的发展趋势和郑州房地产市场形势、客户关系维护、正商的战略选择、正商区域深耕战略等方面进行了精彩演讲,并对正商地产的规划与发展给予解读和指导。

在战略研讨环节,郑州大学旅游管理学院院长杜书云、河南房地

产业商会常务副会长兼秘书长赵进军、中国王牌城市研究院院长上官同君、河南恒辉房地产顾问有限公司董事长孙辉、易居营销集团河南区域总经理金琪昌、戴德梁行物管顾问刘智璋、益普索(中国)市场研究咨询有限公司顾赞等嘉宾围绕房地产业发展大趋势和正商地产实际情况,就房地产业务中的布局、资本、产品、服务、品牌、信息化、人力资源等主题进行研讨,为正商地产下一步发展出谋划策。

到场各位嘉宾一致认为,2014年正商品质提升再出发,是正商地产作为一家有担当的企业清醒、智慧之举,是正商地产敢于超越自己、战胜自己,把自己当成敌人,向自我开炮的自信、信心之举,同时也是一家企业的主动担当和主动作为。2014年,正商地产的销售额和销售面积双双夺冠,不仅为河南本土房地产开发企业树立了标杆,树立了榜样,也为河南房地产行业积累了经验,增强了信心。在2015年新年,我们期待正商地产再攀新高,再发新盘,再创佳绩,再铸辉煌。

## 亚星时代广场 与金融界人士共话财智



亚星集团营销中心总经理段昭利现场发言

继郑州日报亚星时代广场封品鉴会圆满落幕之后,1月24日,“亚星集团金融财智精英联谊会暨商业投资论坛”隆重举行。亚星集团营销中心总经理段昭利、亚星集团营销策划总监吴俊、河南省商业经济学会常务副会长秘书长宋向清,与来自省内外近百位财智精英汇聚一堂,共同品鉴这一西南商务标杆的价值与品质。

## 聚首西南地标 共享财智盛宴

当日的亚星盛世营销中心,精英汇聚,人气高涨。他们有的是受邀而至,有些是慕名而来,有的是亚星时代广场的准业主。在轻松愉快的氛围中,与会的金融界人士和其他商界人士在现场共话商务,共同探讨未来商务发展趋势及商业投资展望,众多嘉宾对亚星时代广场的发展前景做了共同分享和交流,并给予一致认可与高度评价。

亚星集团营销中心总经理段昭利上台致辞,作为郑州城市发展过程中始终担当先行者角色的亚星集团,在未来也将继续履行自己的社会责任。段昭利对亚星时代广场进行了生动介绍,与会者对亚星集团的发展宏图无不表示赞赏,同时也对亚星时代广场所致力缔造的高品质商务地标满怀期待。

河南省商业经济学会常务副会长秘书长宋向清从郑州都市区发展的高度,以专家视角为现场嘉宾阐释和讲解了未来我国商务地产发展走势和写字楼的商务投资价值,绝佳的主题演讲深入浅出、高层建筑,进一步印证了亚星时代广场的巅峰价值,获得现场嘉宾的一致赞同。

亚星集团营销策划总监吴俊为现场嘉宾进一步讲解了亚星时代广场的商务价值、投资价值。通过吴总的认真讲解,现场嘉宾深切认识到作为郑州西南片区唯一的商务标杆之作,亚星时代广场所具备的商务价值、投资价值,值得金融财智精英品鉴且拥有。

## 亚星时代广场 西南商务新中心

亚星时代广场的面世,是顺应郑州都市区“一心两翼”、东西比翼的总体战略布局的大势,借势二七运河新城建设和郑上新区规划的东风,这一政策高地不仅助推二七运河新城的崛起,成为生态宜居新城,而且将会催生西南商务新中心。郑州西南腾飞正逢其时,郑州西南有望追赶郑东发展的步伐,成为郑州发展潜力最为巨大、发展势头最为迅猛的区域。亚星时代广场乘势而上,必将为该区域铸造一座全新的商务地标,引领西南版块商务发展新潮流。

亚星时代广场地处郑州西南“黄金十字”的中轴,区位优势极为优越。距西三环仅5分钟车程,从西三环经北三环,全线高架,可直通郑东新区,大大缩短了与主城区、郑东新区的空间与时间距离。自亚星时代广场出发,经航海路西延线,驱车十分钟可至西南绕城高速西南站,半个小时可达新郑国际机场。

26日,陇海高架路全线试通车,京广快速路南通龙湖段今年春节前将实现通车,四环路将进行升级改造,五环也已在规划之中。便捷、通达的道路交通网络,将打造亚星时代广场的半小时商务生活圈。临近地铁5号线和规划中的地铁7号线,可迅速实现零距离的换乘和接驳。

作为亚星集团写字楼产品的首发之作,亚星时代广场秉承高起点、高规格、高品质、前瞻性、国际化的理念,引入国内知名的深圳建筑设计研究总院担纲建筑规划设计和园林规划,匠心打造一流水平的真正意义的5A甲级写字楼。

本次活动不仅为省内外金融财智精英提供一个相聚的场合,也具有远见卓识的金融精英们对亚星集团和亚星时代广场有了更多了解和信心。不少与会嘉宾表示意犹未尽,在活动结束后主动要求现场的销售人员为其进一步介绍亚星时代广场,他们表示,作为郑州西南片区唯一商务标杆之作的亚星时代广场确实值得细细品鉴,更值得自己拥有。

## 商会大讲堂 献策房企人才建设

本报讯(记者 田晓玉)地产进入新常态后,房地产企业从过去的拼资源,到现在拼团队、拼人才,企业人力资源部门在这个关键岗位上如何担当起使命,提高企业核心竞争力?集团公司、项目公司应该管什么,怎么管?如何处理公司与项目之间的管理边界?为寻求答案,1月16日由河南省房地产业商会、中房商学院河南分院共同主办的“2015年河南省房企人力资源峰会暨河南省房地产业商会第四十一期大讲堂”在郑州顺利召开,来自全省各地房地产行业150家企业的近300位嘉宾齐聚一堂,共同探讨“人力资源新的定位与变革”。

2015年,是房地产业发展的关键期,也是人力资源结构优化的关键时期。越来越多的企业正在不断加速战略转型和组织变革,以适应多变的市场环境。企业的人力资源部门在帮助企业战略调整和成功转型的关键道路上面临着严峻的挑战。

峰会围绕“建立以战略为起点的组织管控体系及快速营销培训体系打造”两大主题,综合广阔的人脉,汇聚各界管理精英,为行业献策,提升行业人力资源管理水平。

## 安宏资本 情系嘉亿·东方大厦

本报讯(记者 杨秀娜)近日,由嘉亿·东方大厦主办的“中国企业如何对接国际私募资本”高峰论坛在天鹅城大酒店举行。全球私募股权投资巨头安宏资本首现中原,旗下私募领域专家顾问团与在座300余位中原企业家零距离深度洽谈。

据了解,成立于1984年的安宏资本,作为全球最大私募股权投资机构之一,是一家拥有30年经营历史的全球性私募股权投资基金机构。安宏资本2013年4月进军中国市场,此次首次进军中原,吸引了300余位中原知名企业家参会,众企业家与安宏资本私募领域专家团队,就国际私募股权投资的操作规程及成功案例,多层次融资模式、股权并购等资本领域问题深入交流。

此次高峰论坛的主办方,河南嘉亿集团总裁冯爱萍表示,希望中原企业家朋友能够充分利用高峰论坛,与国际资本加强交流和沟通,分享观点和思想,为中原企业资本领域的持续健康发展贡献自己的智慧和力量。

嘉亿集团13年来专注高端写字楼开发,切实服务中原企业。嘉亿·东方大厦,郑东高铁站首排实力写字楼,中原企业进军世界舞台的商务平台之一,位居高铁站南600米,1、3、5号线地铁线贯通处,高铁商圈前排,未来50年都将是毫无疑问的中原商务领军者。

作为低调实力派写字楼的代表,嘉亿·东方大厦内部采用整箱进口的14部三菱电梯,每层赠送30平方米多功能空间,另有全赠送独立吸烟室,全明卫总裁独立卫浴。

嘉亿·天MALL,是嘉亿·东方大厦下底层1.8万平方米集中式商业。在地理位置上,位居高铁站南600米,1、3、5号线地铁线贯通处,属高铁商圈的地理正核心。周边百万平方米写字楼集群内,嘉亿·天MALL作为唯一的集中性消费中心,精准业态定位满足一站式商务配套需求。更有自身700个停车位,30米内规划1200个地面市政停车位,停车更近、更方便,完全满足高端商务消费需求。

## 正商四大铭筑红酒品鉴会开启



与会来宾捧得红酒礼

本报讯(记者 杨秀娜)1月24日下午,梦想中的浪漫生活在正商四大铭筑售楼中心呈现,正商四大铭筑红酒品鉴会当日开启,觥筹交错间悠扬琴声中尽显尊崇人生。

当日,正商四大铭筑售楼中心内,人潮涌动,每个人都光鲜靓丽。下午3时,在悠扬的小提琴声中,正商四大铭筑红酒品鉴会拉开了帷幕,首先由高级鉴酒师为大家详细普及了关于红酒的知识,从红酒的历史文化到如何品酒,在场的听得非常认真,原来小小的一杯红酒里还装了这么多的知识。

活动现场还有幸运抽奖活动,幸运客户将获得正商四大铭筑提供的精美红酒礼品,整个下午大家在一个优雅轻松的环境中度过,令人回味无穷。活动现场的很多朋友都对正商四大铭筑新品木华广场公寓赞赏有加,纷纷咨询了解公寓产品情况。

据悉,正商四大铭筑木华广场豪装公寓户型涵盖44-72平方米,目前公寓钜惠热销中。更有100-4000平方米写字楼、臻品入市。湖心岛领地坐拥双地铁,四周围水生态宜居,湖心岛商务组团享受一站式配套。

本报讯(记者 杨秀娜)1月20日,“跑步的力量”田同生讲座在正商中州城售楼中心举行,近百名正商业主和跑友慕名前来,与田同生对话,分享跑步的快乐。

当天晚7时未到,现场已坐满了听众。田同生身着鲜绿色运动上衣健步走到观众中间,他愉快地讲述了跑步带给他的收获与感受,声音铿锵有力。田同生现年62岁,已完成了46个马拉松,从“百马大叔”到“百马人生”,田同生的跑步生涯总是充满着传奇向上的元素,他的演讲中总是有着说不完的故事。在一次次跑步中,田同生收获的不仅是强健的身体,更有对亲情、教育、人生的感悟,而他的无私分享更是让身边人受益良多。

田同生在演讲中讲到:跑步与年龄无关,跑步能带给我们很多东西,首先是健康;其次,通过跑步还能结识志同道合之人,开阔视野。对于工作忙时间少但对跑步情有独钟的跑友,田同生建议,日常可以做辅助练习来保持体能的状态,充分利用碎片时间,比如坐地铁的时候单腿站,平时上班用台阶代替电梯上下,在包里装四本书充当哑铃做练习等。

## 田同生与中州城一起奔跑



田同生(左)与业主代表互动