

## 敢问中原楼市 谁是真心英雄

——2016正商地产上半年销售业绩发布会后记

本报记者 刘文良

正商上半年,不仅给中原地产界成功地交上了102.47亿元销售业绩的高分答卷,高居河南第一,首开中原地产界半年销售业绩百亿元先河,标志着中原地产正式跻身半年期销售金额“百亿俱乐部”行列,让中原地产自此步入半年期的“百亿时代”。这在正商22年的发展历史上具有里程碑的意义,值得在中原地产大书中浓墨重彩地书写。

其实,正商交上的答卷,不仅是102.47亿元的销售业绩,位列全国第68位,更以高达126万平方米销售面积位列全国第39位,跻身全国销售面积40强。或许,纸上得来终觉浅,数字表略显扁平,那么,当正商还有一个佳讯漂洋过海空降而来:6月29日,正商旗下香港上市公司所属的美国GMRE全球医疗信托基金成功登陆纽交所,当日每股股价即达10.3美元,让人为之击掌赞叹。至此,深耕中原地产22载,拥有10万户业主、40万居民的本土房地产领军企业——正商,再次对接海外资本,即将敲响纽交所的上市钟声。

对于策马奔腾扑面而来的下半年,正商人信心满满,誓言到年底跨年夜的12月31日,今年年初制定的全年230亿元以上的销售目标将落地生根。

作为深耕郑州的本土房企,正商不仅取得上半年的骄人业绩,在短时间里从一家上市公司发展为两家上市公司,走出中原走向国际资本大舞台,更朝着正商梦、品质梦,朝着“诗和远方”的未来进发。



正商地产董事长张敬国(右六)与正商销售精英团队合影留念

## 于子夜时听惊雷

6月30日,虽然不是跨年夜,但注定是一个不眠夜。是夜22时许,当正商地产副总裁张国强风尘仆仆地从各个销售案场赶回总部,将一张销售报表悄悄地递到在办公室书房里的正商地产董事长张敬国手中,张敬国连忙看了一眼,脸上旋即漾起一丝爽朗而欣喜的笑容。

“感谢天公作美,今天没有下雨,阳光高照。如果下雨,今天至少损失签约3个多亿。”分管销售、常年在销售案场一线作战、签售的张国强,语调轻松地面对闻讯而至的专程采访、感受、见证、分享的记者一行大发感慨。

正在此时,外面开始下雨,在正商所有案场即将全部停止签约的时分,喜雨知时节,连夜乃发生。雨水旺财,上善若水,境随心移。这是正商在郑东龙湖区域“地王窝”项目即“双料地王”项目的案名,由张敬国拟定,意味深长,意境深邃。

与室外的夏夜雷雨联袂而至的,是一年一度的“正商之夜”。近年来,每年总有这样两个夜晚,分别是上半年最后的收官之夜即6月30日,还有跨年之夜的12月31日。每值此夜,张敬国总是带领正商高管团队,与正商的销售精英、营销战队,与两家销售代理的战略合作伙伴一道,在正商地产总部四楼会议室,在喧嚣了一天的郑州趋于沉寂、人们大多入睡的时分,正商集团的半年度销售业绩发布会或年度的销售总结表彰会,才会在午夜时分开场,于无声处听惊雷。

6月30日22时30分,当张敬国和媒体代表进入四楼会议室,发现会议室早已座无虚席。记者了解到,会议开始前,正商的各个案场的负责人,已然在会议里进行了一场不见硝烟的战争——现场PK。据说这是每次销售业绩发布会或总结表彰会的保留节目,是必修课。据现场的一位案场经理所言,虽然不是战场,但是每个案场都要亮剑,都要使出十八般武艺,使出看家本领进行对决。通过PK,既能发现自身短板,查找不足,也能倍增信心。

开场歌舞之后,张国强简单、真切的话语在会场响起,没有慷慨激昂的陈辞,没有听见半年百亿的志得意满,有的是感谢、感恩、感动,有的是为了实现目标与时间赛跑对各个销售案场的严格要求,时有激烈言辞的真诚致歉。当张国强俯下身鞠躬致敬的那一瞬间,现场的人不禁悄然动容。在大家眼中,正商人亲切地称之为“强总”的那一低头、那一俯身,使得他的身躯更加伟岸,

更加挺拔高大。经年来,但凡周末,张国强不是在正商的各个售楼中心奔走,就是在各个案场举行总裁签售。在有些营销负责人品尝咖啡、打高尔夫、游山玩水的时候,正商的“强总”一直行走在销售一线,以至于家在上海的他回趟沪上,几乎成了一种奢望。但他对这份挚爱的工作全心投入并且乐此不疲,总是精神饱满。

正商上半年的销售业绩到底是多少?是网上流传的数字么?截止到晚22时30分,各大案场仍在灯火通明连明彻夜地分秒必争地签约,都在最后一英里时奋力冲刺,这一数据和排名到底能不能反映正商上半年最真实的业绩?张国强递给张敬国的那一张神秘的纸张上到底有什么样的重磅消息等待揭秘?

带着众望,怀揣秘密,张敬国走上台前,现场发布了正商地产系上半年的销售金额:102.47亿元,其中异地项目为10.34亿元,郑州一城的项目占到92.13亿元,无论是异地和郑州销售总量,还是郑州一地的销售额,均占到河南第一、郑州第一,双双夺冠。

“其实有三个项目原本是在上半年入市,但是由于一些原因,这三个最能出业绩的项目都将在下半年入市。”张敬国表示。

对于下半年的销售业绩单,张敬国信心十足,他在发布会上现场坦言:下半年一定胜上半年,下半年精彩才是真的精彩。“下半年保底目标是130亿元左右,力争冲刺160亿元。”以正商目前在郑州在建、在售项目的总量、体量,无论是主城区的东西南北中,还是城市四面八方,但凡有房地产项目的区域,都有正商项目拔地而起。

“未来,正商还会适时整合、推出三个万亩大项目,惠济、新郑、滨河国际新城的项目正在运作。或许比品质,我们离国内一线企业尚有差距。但是我们是本土企业,我们在郑州扎根这么多年,深耕郑州,我们更接地气,我们的土地储备、融资能力、财务状况、人才团队、项目运营、项目销售,相比于全国一线品牌公司,正商并不逊色。”

“待到2020年,正商的年销售额将达到500亿元,正式跻身全国地产第一方阵。”言及此,台下掌声雷动。而当张敬国正式宣布正商旗下的美国GMRE全球医疗信托基金已于6月29日成功登陆纽交所,现场一片欢呼,正商人为正商的美好明天、发展前景豪情满怀、信心倍增,充满期许。

## “成如容易却艰辛”



正商地产副总裁张国强致辞

数据表明,十多年来,正商地产在郑州的开发量、销售额、纳税额尤其是市场占比,一直高居郑州地产行业前列。2012年,正商全年销售额大跨步攀升,当年实现销售额63亿元。

2014年,正商全年完成销售额118.69亿元,占郑州房地产市场份额的9.8%,同比增长15.7%,其中在郑州主城区销售金额94.2亿元;销售面积同比增长3.7%,其中主城区销售面积102.78万平方米。

2015年,正商销售额为133.89亿元,同比增长12.8%,销售面积164.62万平方米,同比增长14.8%,全年交房面积148.34万平方米,共10643户;2015年度集团共纳税17.6亿元。

## “诗和远方”在前方

“生活不止眼前的苟且,还有诗和远方的田野。你赤手空拳来到人世间,为找到那片海不顾一切。”高晓松的这句“诗和远方”,道出了人们心中的同声相应、同气相求,一时间成为播之众的流行语。

在6月30日夜的“正商之夜”,张敬国情动于衷而形于言,难掩兴奋与激动,即兴表示:正商一定会有这样一个项目,案名是“诗和远方”。

曾记否,早在2005年《郑州日报》举行的经典案名评选中,“四月天”高票当选。正商地产同年度发行的四月天诗选楼书,首创郑州市诗歌楼书先声之作,同期举办的“你是人间的四月天”大型有奖征文活动和“林徽音百年诞辰”纪念会暨建筑与文化座谈会,更是给郑州楼市吹来一缕缕鲜活、灵动的浪漫、曼妙之风,给中原人居再添几多声音和色彩,至今仍被业界和媒体传为佳话,而四月天这样一个美妙而经典的案名,正是出自张敬国之手。

如此富有诗情画意的案名,出自一位物理系无线电专业毕业、大半生都与钢筋水泥混凝土相伴左右的地产企业董事长之口,如果用当今流行的理想、情怀、文化等热词来形容,虽不为过,但未必能读懂、诠释张敬国的内心世界。熟知张敬国的人士都知道,他虽然

营销的张国强,再到两位中帼营销总监郭丽敏、赵春华,直至各个项目的销售、策划负责人,还有两家代理公司的团队,人人都是真心英雄,个个都是怎一个“勤”字了得?

勤能补拙是古训,一勤天下无难事。功崇惟志,业广惟勤。试问,在郑州房地产企业的老板中,谁能凌晨早起,早7时30分,不是出现在工地上,就是出现在职工食堂中。就连早晨的半个小时时间,也是一边就餐,一边开会,早餐、开会一举两得,何乐而不为?惟有张敬国。

张国强更是被郑州地产界称之为“劳模”,关于他的勤劳,故事多多,不胜枚举,以至于在郑州地产界,曾有此慨叹:“原以为张敬国、张国强是两兄弟,后来才知道张国强就是职业经理人。张国强得张国强这样勤劳、敬业、正直、专业的副手,不发财不做大不强就没有天理了。”

在正商地产营销口,曾流传着一个走心、暖心的佳话:前年春节,营销总监郭丽敏本已买好了腊月28日举家前往海南文昌正商红椰湾过年的机票,但是在没有工作安排的情形下,她又主动将机票改到了除夕之夜,在“千家万户瞳瞳日”的除夕之夜,郭丽敏才陪着家人坐上飞往海口的飞机。

正商地产营销总监赵春华家住北区的普罗旺世,从北区到东南区,每天早晨为了确保准时到岗,赵春华不管夜晚睡得多晚,都能在凌晨6时左右起床,驱车赶往公司。白天工作一整天,夜晚

加班加点,她却毫无倦容,问其原因,答曰:“每天早晨唤醒我的,不是闹钟,而是理想、梦想,是正商梦。”

正商之勤,人所共知。正商之正,更是业界共识。“我们坚信,一分汗水,一分收获,只要付出,就一定能够获得丰硕的硕果,在未来的发展旅程上,无论中国房地产有何变化,无论是急流还是险滩,无论是低潮还是高潮,正商地产都将坚守信仰,坚守信念,紧紧围绕一个‘正’字,守本、求正、坚守本分,一切以客户需求为中心,将正商品质提升进行到底,集中打造有益于城市人居品质的建筑典范。”这是张敬国的夫子自道。

“企业创始人、掌门人的个人品格决定企业的文化品格。张敬国为人坦直、守正、务实、勤奋,人所共知;性格如黄土,朴拙、厚重、执著、坚韧;又如大海,博大、深邃、辽阔、恒远,所以他既能固守郑州,又能远涉海南,将黄土文化和海洋文化融为一体,成就正商大业。”采访中,谈起正商,谈起张敬国,长期关注郑州房地产行业的河南省社科院副院长刘道兴这样评价。

正商之正,正在其心。正商22年,企如其名,走正道,做正人,行正商,结正果,一分汗水,一分收获。正商诚实守信、勤奋勤勉、韧性理性、精工精益、稳健稳重。如湾,宁静而温馨,明澈而纯净;如钻,永恒而久远,珍贵而尊崇;如谷,坚实而厚重,深邃而清幽;如四月天,似那一树一树的花开,似燕子在梁间呢喃,是爱,是暖,是希望。



全员齐唱《我的祖国》

质提升到永远”。从2013年国庆期间吹响品质提升号角,四年来,正商品质提升一直在行动,2014年的春耕,2015年的夏耘,终于迎来2016年的秋收硕果满枝。今年以来,正商品质提升行动走向纵深,除了建造品质、景观品质、服务品质之外,张敬国又旗帜鲜明地提出了配套品质的提升。

正是有了持续不断、落到实处的品质提升,不仅正商的建造品质、服务品质、邻里品质大为提升,企业品牌的知名度、美誉度、满意度、忠诚度大幅攀升,关于企业的微辞和负面日渐稀少,更有外来企业将正商作为本土企业的

标杆和研究的范本,正商的品牌溢价已初露锋芒。

历经22年的厚积薄发,从中原黄河古道,到青岛东海之滨,再到海南文昌的椰风海韵,正商早已走出中原厚土,纵身入海,拥抱大海的浩瀚蔚蓝。去年,正商扬帆远航,收购香港恒辉,组建正恒国际控股有限公司,正式开启了与海外资本对接的新征程、新纪元,开始了面向世界、面向未来的飞跃。

6月29日,正商旗下的美国GMRE全球医疗信托基金成功登陆纽交所,及至月底,张敬国将会在纽交所敲响上市的钟声,“诗和远方”就在前方。

当然,能够让正商抵达“诗和远方”彼岸的路径,仍是正商一直秉承的“品