《“正正”日上·党报看正商》系列报道之45

正商商海去“赶考” 争当优秀“博士生”

家中仓廪实 何愁无商机

“正商有商业么？”这或许是许多郑州市民心中的一大疑问。

接受记者采访时，正商商业管理部的黄海波开门见山直截了当：“正商有商业，不仅有，而且业态丰富，体量巨大，商机无限。”

一是社区商业。黄海波介绍，正商在郑州项目达70多个，首先是社区商业规模较大，不仅已交付项目沉淀大量的存量商业资产，随着正商新的地产项目陆续交付，又有新的社区商业源源不断地涌入到社区存量商业中来，像滚雪球一样越滚越大。譬如未来将会入住6万人的大型社区——智慧城街区，以及目前正处于前期招商阶段的中州城主题街区，社区商业的体量不可谓不大。近期，针对位置好、人口密度高的正商城裕园6号院重点打造了7000平方米的正商城街区……在街区的业态招商上，以满足社区居民基本生活需求为出发点，利于生活品质提升的商家是首选，比如餐饮、零售、娱乐、母婴、幼教、日常生活、居家消费等。

二是综合商业、商务配套，包含会所配套和下沉式的商业广场。正商项目会所的功能可谓齐备，智慧城、生态城、家河家、十里香山的会所，可以满足日常会议或者婚礼所需。同时，正商配备有餐饮服务，会所配套有健身房、游泳池等运动空间。海南文昌的红椰湾会所有即将开业的电影院。善水上境高端会所功能多样，游泳池、健身房、业主餐厅、书吧已向业主开放；珑水上境多功能厅、祯瑞上境等高端会所也在积极筹建中。红溪谷、红河谷、书香华府项目和黄金时代合作的健身会所目前运营状况良好。在会所招商上，首选有优秀运营能力和资源整合能力的管理单位，其次优选符合高端业态定位的产品供应商，第三是遴选特色创意的私人定制系列。下沉式商业广场方面，目前，已正式运营的木华广场，总体量2000多平方米，店中店的格局，凸显时尚、青春特色。10月份即将试营业的经开广场下沉式商业，营销面积大约6000平方米，总体规划三个功能分区：美食广场区域，精品店、独立店区域，白领餐厅区域。10月份即将启动的2万平方米的博雅广场下沉式商业，是正商重点打造的地铁商业，将会和地上的商业部分进行错位经营。汇航铭筑项目也有近5000平方米的下沉式商业项目，以满足商务人群用餐和办公需求。

三是物业多种经营收入。正商之所以将此放在商业板块，主要是让物业专注于为业主服务，让商业更专业地对接商户。该板块分为自助售货、家政、维修服务等多个项目。

四是购物中心和文旅小镇项目。购物中心目前有多个项目规划，一是16万平方米的象湖商业项目，一旦落地将弥补整个白沙北片区商业缺憾。正商生态城未来将打造10万平方米以上的购物中心及大量的社区商业，不仅服务社区的广大业主，还将辐射小李庄火车站西广场的商务办公人群和周边居民。家河家、正商左岸都规划了10万平方米及以上的购物中心。十里香山是正商集团在文旅小镇板块的首次尝试，首期规划有8000多平方米商业，二期还将有2万多平方米商业。河峪洲也拥有多个商业地块。通航国际中心规划了5万平方米自持的购物中心，同时，正商在郑州周边还拥有多个小镇的土地储备。

值得重点一提的是，未来正商的总部中心，即位于郑州东站东广场的正商国际大厦，在业态规划上，以高端主题餐饮、时尚名优名品、年轻娱乐休闲业态为主。

正商经开广场下沉式广场生活配套服务中心效果图

正商善水上境会所游泳池实景

家有梧桐树 引来凤凰栖

采访中记者获悉，正商不仅商业资产、资源丰富，而且朋友圈越来越大。

2018年11月，首旅如家酒店集团与正商酒店项目合作签约；

2019年8月29日，正商与大河博冠战略合作签约仪式在善水上境举行，“正商健体通”平台同步上线。在平台上，业主可以享受平台内提供的各类体育服务，包含活动发布、赛事搜索、赛事报名、在线订场、课程培训等功能，在让用户享受海量健体优惠的同时，为业主提供一站式便捷健体服务。

9月19日，正商集团商业战略发布会暨第一届正商好市节启动仪式上，正商与麦迪逊商业、河南中大门、戴德梁行、武林风签署战略合作协议，众多的知名品牌拓展负责人也都来到现场——麦当劳、肯德基、呷哺呷哺、DQ、仟吉、小米、京东、MJ多乐之日、苏宁易购、唯品会、豪享来、德克士、瑞幸咖啡、横店影视、分众传媒、爱奇艺……正商朋友圈越来越丰盈，正商的商业之路也会越走越宽阔。

是日，正商集团重点推出的第一个大型商业社群“好市会”正式亮相。正商“好市会”是由正商商业主持成立的高端社群组织，汇聚大量前沿商业大咖、高端商业咨询和优质商业组织等优质会员，集商业论坛、商业情报站、商业俱乐部、商业权益等特色服务于一体。“好市会”是正商社区商业服务于商业伙伴及正商业主的重要标本，也是未来正商商业社群发展壮大的牢固根基。

家是千万家 正商是我家

采访中，谈及正商商业的发展初衷，正商商业管理公司负责人张卫东坦言：“正商做商业有三个初衷，一是服务好业主；二是服务好主业；三是确保存量资产、自持资产保值。”

在张卫东看来，首要的就是做好服务，先俯下身子当“小学生”。如何服务好业主？是正商商业面临的最重要的一个课题。服务好业主，就是做好商业配套，为100多万业主提供高品质服务，丰富社区零售品牌商业门店，提升对社区居民美好生活的服务新标准，增强社区居民幸福生活指数，进一步满足业主社区归属感和对舒适美好生活的向往，打造正商在高品质建设战略中的配套高品质、服务高品质的核心竞争力。

如何服务好主业？张卫东表示，正商的主业就是房地产。截至2018年底，正商相继开发了90余个项目，累计开发建筑面积近3000万平方米，拥有业主户数35万户、100多万名业主，连续7年销售额和销售面积都位居郑州市场前列。在郑州商圈多点式布局的今天，正商商业不仅要做商业运营，还要做商业开发、商业管理等。如此，才能为地产主业助力。

如何确保存量资产、自持资产保值？张卫东认为，未来的商业是存量的时代，正商积极与各个品牌、商家、商业管理公司合作，以确保正商自有资产的保值和增值。为此，正商商业制定了三步走的商业发展战略：一是资产管理阶段；二是小型项目尝试阶段，以经开广场、博雅广场进行试水；三是真正意义上的购物中心运营阶段。

今年5月24日，第一财经·新一线城市研发所发布《2019年城市商业魅力排行榜》，郑州排名第十位，其亮点集中在城市的枢纽性和生活方式多样性的增加上。自2017年郑州以第十二位首次跻身“新一线城市”，已三年蝉联新一线城市榜单，名次稳居前十。2017年人口抽样和QQ公布的年轻人城市指数排名，郑州排名第八，说明城市活力、商业活力巨大。郑州的商业魅力、商业活力逐年攀高，唯愿深耕郑州的正商为郑州的商业魅力、商业活力锦上添花，早日戴上“博士生”的桂冠。

刘文良

郑州城市建设日新月异，商业发展欣欣向荣，像花儿那样呈星状开放，在金色的光芒间交替着绿叶，除传统的二七商圈之外，又雨后春笋般地涌现出花园路商圈、郑东新区商圈、惠济特色商业区、锦艺城商圈、高新区商圈等全新商圈，商业形态也从传统的百货商业升级迭代为购物中心和社区新零售，商业更新亦如城市更新一样“加速度”。

作为生于斯、长于斯、成于斯的郑州本土企业，正商是名副其实的“郑州之子”，25年深耕郑州，筑城不辍，开发量、销售额、销售面积、市场首位度连续七年位居郑州前列。现如今，正商已经发展为在中国深圳、中国香港和美国纽交所拥有三家主板上市企业，集房地产开发、物业管理、商业开发运营、工程建设、酒店管理、医院管理、精细化工、环保、投资和信托基金管理于一体，业已进入全国九城和美国、日本、新加坡等国家，累计开发90余个项目，累计建筑面积近3000万平方米，拥有35万户业主家庭、100多万名业主的跨国企业集团。

正商集团有关领导和与会嘉宾代表、战略合作联盟代表合影

金秋时节，25岁的正商风华正茂，25岁的正商共商大市。今年9月19日，正商集团商业战略发布会暨第一届正商好市节在正商智慧城龙湖青少年活动中心正式启幕。原先，在郑州人的心目中，正商仅是一家房地产开发商，在此次发布会和好市节上，人们方始发现，正商不仅住宅项目、商办项目、公寓项目数量多、体量巨、业主众，而且商业业态丰、存量大、潜力大，不仅商业物业体量多达百万平方米，而且商业品牌联盟、战略合作联盟朋友圈庞大，可谓家大业大，人丁兴旺，家有存商，心中不慌。

我们常说，住宅地产是本科生水平，对于房地产开发企业具有挑战性的则是商业地产，因此，从事商业地产开发和运营，则被称为博士生水平。在住宅地产领域长袖善舞风生水起的正商，在郑州建设国家中心城市、新一线城市、郑州大都市区的时代浪潮下，正在聚集正商正能量，在商海里踏歌起舞，扬帆远航。