

张敬国原声带

“品质是企业赖以生存和发展的根本、命脉、基石,是企业存在的理由。一个不注重品质的企业,是无源之水,无本之木,注定没有未来。”品质生活到永远”是正商一以贯之的追求,今年是正商的品质提升年,这是一场在激烈的市场竞争中,攸关企业生死存亡的革命,是关系到正商能否稳健发展、基业长青、成为百年企业的战略选择,更是在建设美丽中原,美丽郑州,实现中原梦、郑州梦,全力推进新型城镇化大潮中正商发展的必由之路。

提升品质是一个系统工程,我们不仅要品质正商,更应做责任正商,这就要求每个正商人要有责任心,要有良心,要对得起业主,特别是对得起我们这个地球村的资源。整个地球村的资源并不是很丰厚的,必须珍惜资源。做一个精品和做一个一般的产品对城市、对土地、对社会、对客户而言大不一样。做一个精品是对这个地球村的贡献,做一个一般的产品就是一个平庸的东西,做一个有瑕疵的次品,甚至是做成一个垃圾,那就是犯罪!

整改缺陷,你最多多费劲几天,而业主却要用一百年!

任何一个成功的企业家都是一个伟大的检讨者。我们要提升正商的建造品质、服务品质、邻里品质,不是对过去正商品质的否定,更不意味着正商过去不注重品质,而是企业发展到如今这个阶段、这个水平、年销售额即将达到百亿规模时候的一种清醒的自觉,更是面向未来的一种超越,如同火中的凤凰,引火自焚,复从火中获得新生,鲜活华美,获得永生。

正商人应该永远记住:在某个高度之上,就没有风雨云层。如果你的心灵被云翳遮蔽,那是因为你的心灵飞翔得还不够高远。正商人不要居功自傲于过去的业绩,也不要沾沾自喜于区域领先,我们要与国内一线城市的知名房企、与全国一线品牌房企、与国内顶级的最优秀的企业和项目比,与全球代表性的标杆项目比,这样你就会发现巨大差距,你就会知耻而后勇,你就会前行的动力和源泉。



正商地产总裁张敬国

品质提升再出发 深耕郑州报春晖

专访正商地产总裁张敬国

“头脑风暴会”吹响品质提升号角

2007年元旦伊始,中国房地产领军企业万科启动了“归零行动”,王石先生发起“万象更新 美好明天”的万科“归零行动”动员令。“归零”不是退缩,不是畏葸,不是止步,不是徘徊,“归零”是前行,是进取,是升华,是超越,是完善,是卧倒之后的射击,是收紧拳头后的出手,是清杯后的丰盈,是大舍后的大得。

今年国庆期间,正商也开展了类似万科“归零行动”的品质提升动员大会,正式吹响了正商品质提升的号角。

这个被正商内部称之为“头脑风暴会”的召集人和主持人正是张敬国,参加人员是各中心、各项目公司的经理级以上人员,列席会议的还有正商地产的销售代理公司恒辉和易居中国的负责人,以及相关合作机构的代表。

会议采取批评和自我批评

相结合的形式,大到项目的规划设计、景观营造、产品系列以及国内外顶级规划设计机构、品牌顾问机构、管理咨询机构的整合和引入;中到公司办公区域的整洁,销售案场的景观示范区、样板区的营造、营销创新;小到地下车库的通风、防滑,入户大堂吊顶、电梯间以及走廊裸露管线的包装,可谓事无巨细,皆为议题。每位与会者都可以畅所欲言,既可以“大刀向自己头上砍去”,“手术刀对准自己”,也可以向以张敬国为首的公司高层“开炮”,不留情面,直言相谏。

“品质提升任重道远,绝非一蹴而就,更不可能毕其功于一役,必须打一场持久战。我们现在亟待提升的是建造品质和服务品质,这些问题我们说了很久,但一直挂在口头上,未落实到位。必须清醒地看到,

品质提升归根结底是为了业主住得舒心

“人们来到城市,是为了生活;人们居住在城市,是为了更好地生活。”2000多年前,古希腊哲学家亚里士多德的一番哲语,穿越时空,在张敬国看来,仍觉言犹在耳。

“我们提升品质,无论是建造品质,还是服务品质、邻里品质,归根结底,还是为了让我们的业主住得安心、住得舒心,让他们享有应当如此的生活。今后正商在服务品质方面将会不惜一切代价,要有未雨绸缪的

前瞻性理念,为业主的品质生活一次性规划、设计、落实到位。”

“我们是在家门口建房,也是在家门口管理,不是捞一把就走,‘品质生活到永远’不是一句空话,物业服务到永远也会真正落地。正商18年,建造了那么多的房子,有些小区交房十多年了,难免存在这样那样的问题和疏漏,对此,我们没有理由推诿,只能尽全力去弥补。公司成立一个专门的班子

在郑州,有这样一家房地产企业,18年如一日,植根郑州沃土,稳健前行,走正道,做正人,行正商,连年开发规模、销售额、销售面积、纳税额均位居河南省前列,是河南省房地产业商会会长单位,跻身中国房地产名企50强、中国房地产综合实力百强企业。2010年,荣膺享有中国房地产业鲁班奖盛誉的“广厦奖”。时至今日,已成功开发40多个楼盘、建造广厦万间,为6万个家庭、20多万业主缔造了品质人居生活,入住人口规模相当于一座小型城市。今年,企业更是20多个楼盘六城同开,销售额有望达到百亿,跨入“百亿俱乐部”。

这就是正商地产,一个在郑州家喻户晓、妇孺皆知的企业。在郑州街头,随便偶遇一个路人,不是正商的业主,便是有亲朋好友住在正商开发的楼盘、小区中。正商,已经成为郑州房地产开发行业的一面旗帜、一个标杆、一种象征。

与正商在郑州的声名远播大不同,正商地产的掌门人张敬国,却是寂寂无名。经记者多次邀约,这位素来鲜对媒体低调内敛的“隐者”,方勉为其难地接受采访。

两个多小时的对座叙谈,这位已然登上泰山南天门、驾驭着郑州地产企业航母的正商地产总裁,没有对记者如数家珍于正商的土地储备之多,在建、在售项目之众,没有津津乐道于正商的开发量、销售额,没有止步驻足于政府肯定、媒体美誉、业界称道、业主满意,而是以“归零”的心态,以面向未来的超越意识和忧患意识,以仰望全球、比肩国内一线城市的视野,言必称“品质”。“品质生活到永远”是正商的愿景和理念,更是张敬国一直在圆的“正商梦”。

郑州晚报记者 苏瑜

在产品规划设计、工程质量管理等、销售案场管理、物业服务等方面,我们需要提升的空间很大。”采访中,谈及此次“头脑风暴会”的初衷,张敬国坦言,这是基于一种发乎内心的内省精神。

“一个企业要想成为百年老店,要想基业长青,要想稳健发展、永续经营,不能仅仅靠规模效应,不能仅仅靠销售数字报表,最终的检验标尺还是品质,因为所有的产品,终归要经得起时间的检验,要成为城市的艺术品,成为城市的经典,而不是成为城市的垃圾。”

张敬国告诉记者,如何提升品质的问题,在他的脑海里萦绕很久,“头脑风暴会”是一次集中爆发。他深知,冰冻三尺,非一日之寒,若想真正将品质提升上去,的确需要壮士断腕刮骨疗毒的勇

毅,更需要俯下身子身体力行,毕竟,“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”。

“要强力引入国内和国外顶级的建筑规划设计机构、景观设计机构和管理咨询机构,组成战略合作伙伴方阵,确保今后正商开发的产品高品质和标准化,尤其是户型设计要在中原领先,就是放到国内一线发达城市也不落后。特别是商务写字楼的精装修,要引入南方最知名的设计机构和装修队伍,选材上要舍得大投入,要不惜重金,要打造成一种建筑的艺术,如同名家字画一样珍贵,成为城市的一道风景,值得收藏。建正东方中心的热销,便是明证。”

目前正商在建、在售的和待开发的写字楼体量高达150万平方米,正商地产正在实现从住宅地产商向综合性房地产开发商的角色转型。

对已交付的物业进行排查整改,能动用维修基金的要动用,不能动用的我自掏腰包,也要将这些亏欠、这些缺失补上,否则,我们对不起良心!”采访中,责任心、良心是张敬国话语中出现频率最高的词汇,其表现出来的超前、过人的前瞻性思考和未雨绸缪的忧患意识,呈现出真正的“智者”形象。

采访终了,张敬国言犹未尽:“谁言寸草心,报得三春晖”。正商根在郑州,是郑州滋养了正

商,正商当思厚报,所以过去我们出资修建了多条市政路,并承担了维护、养护之责。我们还捐建了港湾小学,出地出资协助政府建造了四月天小学,前不久信阳市第三小学正商学校隆重奠基。正商誓将品质生活进行到底,为‘中原梦’、‘郑州梦’贡献正商的正能量。”

“正商有20万名业主,正商美丽,则郑州美丽百有其一。”曲终奏雅,言终情在,正可谓:正者道远,正者无敌。