



每次都能踏准时代发展的节拍 高圣亮： 努力，就是创造机遇的能力

透过嘉美大厦19楼办公室的落地玻璃窗，向南可以看到嘉亿国际小区，向东是天泰嘉亿城。而楼下，就是位于淄博经开区中轴线的淄博市重大项目、市重大文旅项目——规划总建筑面积25万平方米的嘉美中心城市综合体。

回望质疑和磨难，反思机遇与努力，能够更冷静地看待自己，看待自己和外界的关系。淄博嘉美置业有限公司总经理、淄博市2023年度杰出青年企业家高圣亮常常驻足窗前，静静地看着自己在40岁之前交出的事业和人生“答卷”，在“惑”与“不惑”之间陷入沉思。



高圣亮
接受采访。

几番“风雪”

2021年12月24日圣诞节前一天，是个星期五，高圣亮早就开始关注天气情况。按照预报，当天小雪转多云，气温-9~0℃，东北风3级。而实际上，那天的风雪似乎还要大一些。

按照淄博嘉美置业与新城控股集团2020年4月签订的项目合约，双方合作的淄博吾悦广场于2021年圣诞前一天正式开业。

淄博经开区吾悦广场是淄博市重大项目——嘉美中心城市综合体的体验式购物中心，项目承担着填补淄博经开区商业空白、重塑城市界面的重任。多项重大意义加持，处于风口浪尖的吾悦广场，从立项之初，各种质疑声就从未间断。如今开业在即，天公也并不作美。

按照开业当天的统计数据，淄博经开区吾悦广场客流量达到20.6万人次、总销售额达到1386万元，刷新纪录。

“终于苦尽甘来！”外面积雪未融，寒风依旧，高圣亮脑海里闪过一年多来项目建设过程中的几番“风雪”，万千感慨只化作这一句话。

踏准节拍

中心城区南部昌国路以南，玉龙河自东向西遇世纪路折向北，划出一个直角，直角内约66亩的区域，就是经开区第一个大型城市综合体——嘉美中心，除了淄博经开区吾悦广场，综合体还涵盖嘉悦里金街、嘉美大厦高端写字楼、嘉美公馆LOFT公寓、酒店等多种产品业态。

2024年春节假期，吾悦广场客流量最高每天能达10万人次，地上和地下三个停车场每天爆满，准四星麗枫酒店房间爆满，嘉悦里商街也迎来一波热潮。

嘉美中心城市综合体，两年多来一直保持了相当的活力。

高圣亮认为，嘉美中心的

2019年综合体立项之初，业界围绕项目可行性、经营预期等的各种质疑声从未断过：按照城市人均零售商业面积计算，近年来淄博的商业已经处于饱和状态；从现实情况来看，入驻淄博的多个国际国内著名商场品牌来了又走，再建一个商业综合体，运营成功的可能性能有多大？当时还是靠近城乡结合部的南城，消费能力不能支撑起庞大的综合体？作为资质和实力平常的淄博本地房企，嘉美公司不能操盘这样一个项目……

但是扎实的市场调研，让高圣亮心里有底，项目周围方圆5公里之内没有大型商业，20多万常住人口的消费需求亟待满足。刚需之外，高圣亮也明白，强力执行非常关键。

2019年底综合体项目开始挖槽，没过多久，2020年初新冠疫情暴发，40多天没法动工。吾悦方面和嘉美公司压力都很大。吾悦在淄博的代表还打电话给高圣亮，说疫情这么下去肯定要耽误工期，建议他给新城总部发函申请延期。

高圣亮虽然也很着急，但

仍然比较乐观，项目工期还有将近两年时间，开工后紧一紧能保证按期完工，便没有申请延期。

2020年4月第一波疫情过后，张店区重点工程开工仪式在吾悦项目现场召开，高圣亮作为代表现场宣誓：项目一定如期完工！

但没过多久，疫情来了一波又一波。吾悦广场很多建筑和装饰材料是南方厂家生产的，不少建设工人也来自南方。那段时间，常常人来了，材料来不了；材料来了，人又在隔离中。

不放弃、不躺平，高圣亮带着必须“扛造”的团队，啃下了项目建设硬骨头。2021年10月底项目如期竣工，出乎业界意料。当年12月14日，作为全市经济社会发展现场点评活动经开区重大项目主会场，吾悦广场被政府及相关行业领导一致给予高度评价。圣诞节前破纪录的开业客流量，更打脸当初的各种质疑。

178家优质品牌进驻吾悦广场，除主力品牌商家家家悦超市、齐纳影城、岳阳阳光健

成功运营，得益于地域稀缺性、好的业态规划和团队的共同努力。2020年4月，淄博经济开发区管理范围由周村区北郊镇调整至主城区南部区域，也有力助推了处于新经开区核心区域的嘉美中心起步腾飞。

1992年前后，做泥瓦匠多年的高圣亮的父亲踏实肯干，圈内口碑良好，越来越多的建筑工程找上门来，于是注册成立建筑公司，以承揽更多工程；建筑公司发展过程中，又赶上淄博城市化进程加速、住房需求井喷，销售压力也不大，顺理成章转型做起房地产；2013年，老高和他清华大学EMBA班的同学合作启动嘉美中心所在地块开发，

2014年合作关系变更，嘉美开始独立运作。先期建设的住宅产品销售情况良好，而且60%—80%都是本地地缘性客户，着眼于满足区域市场强劲的消费需求，嘉美从住宅地产转做商业……

对转型时机和发展趋势的认知，高圣亮说嘉美公司并没有那么敏感。而每次都能踏准时代发展的节拍，大概正应了这句话：人生所有的机遇，都在全力以赴的路上。

高圣亮1982年出生，和父亲相比没有吃过大的苦头，但父亲坚持给他补上了“吃苦”这一课。2004年从工民建专业毕业后，高圣亮先到周村建筑管理部门实习了一年，初步了解了区域建筑施工、房地产

身泳池、海底捞、青炉里、奋斗者、天空之城、金宝贝、贝特城运动中心、海伦司小酒馆、华为智能生活馆外，还有年轻人最爱的御马苑马术俱乐部、酷玩机车、未知空间等新业态。泅川的深夜食堂、任天堂、萌宠动物园等56个品牌首次进入淄博市场，也选择落子吾悦广场。

广场开业以来，提供了近2000个就业岗位，带动了多个产业链的发展，开启经开区夜间经济消费新模式。

采访中，对于吾悦广场的成功，高圣亮一直谦虚地认为是吾悦方面经营有方，嘉美只是成功完成了物业交付。

始于净地合作的嘉美和吾悦，在吾悦广场建设前后一直保持密切合作。从吾悦方面第一人入场，到全员到位，嘉美积极协调到位，项目建设后期，多方争取138路公交车改线经过吾悦；开业前夕，嘉美物业团队想尽办法三天完成了几万平米的建筑垃圾清运和保洁……吾悦方面表示，淄博吾悦广场，是新城集团在全国合作最为顺畅融洽的项目之一。

行业情况。然后进入自家公司，从基层岗位干起，在生产、质量管理等各个部门挨个实习。5年多的时间，公司业务管理的各个流程和环节，高圣亮都亲身经历过。

之后，高圣亮被父亲派往济南商河，独立“操盘”建筑工程。2016年10月，34岁的高圣亮独立执掌嘉亿国际项目时，一期工程第二批住宅还没有交付。等到嘉亿国际住宅产品全部售出，他又完成了房地产营销的重要历练，也由此成为一个成熟的地产人。

如今，城市综合体的接续运营，成为嘉美置业的重要业务板块，这远比住宅产品的开发销售复杂得多，高圣亮面前，又是一个新的挑战。

不惑之感

“夜不霁”夜市重磅打造、寻找休闲生活“馆老板”，“我瘦十斤可以挣37万？”……春节过后，一波海报和视频从嘉美置业发出，高圣亮带领团队，加紧探索嘉悦里金街运营。

嘉悦里金街，是综合体配套的商业街，主打网红经济、夜间经济，在2022年10月如期开放。紧邻吾悦广场的这条商业街，店铺在主力销售期已经售出70%。按照业内一般的经营策略，开发商方面完全可以当甩手掌柜，但高圣亮心里有两个“不能白瞎”：一是吾悦广场客流超过2.7万人，就会对周围商业街产生“溢出效应”，客流“不能白瞎”，二是售出商铺业主对商业街的信任“不能白瞎”。

嘉美置业专门成立商业管理公司，配备专业服务型招商团队，经营商街。国内各地吾悦广场的商业街运营也有成功案例，但是高圣亮和团队并不盲目模仿，学表象学里子结果会截然不同，任何成功外地案例，只有符合淄博实际，才能学得活。

“商业街包括综合体的发展，必须面向未来，适应新生代消费需求、生活方式、创业需求、社交特点。还要下功夫研究透综合体各部分特别是吾悦广场的客群需求，做好差异化经营。”嘉美团队经过不断摸索实践，2024年，嘉美将金街调整定位为“做淄博第一条有故事的商业街”，强调互动、现场体验、文化氛围，努力打造体验中心、配套餐饮、零售三位一体的休闲体验中心，接续吾悦广场年轻人家庭型体验中心的溢出效应，把接触性商业的分量做到最大。

商业项目的打造是个长线细活，高圣亮做好了打持久战的准备。商业街之外，吾悦广场开业近三年，面临进一步优化提升，其他如公寓、写字楼、酒店、宾馆等，虽然投入运营时间不久，但也要强化配套服务。周末爱上班的高圣亮，停不下来。

公司开会，他经常说：“父辈创下的基业，不能在我手里垮掉。”其实，他心里还有一个更大的想法：把嘉美中心综合体打造为南城标志性的项目，做大社会价值和商业价值。

目标毋庸置疑，但漫漫前路，高圣亮心里有更多的“惑”需要解答。

周期性强的房地产业，迎来一个低谷期。经过大浪淘洗，淄博本土地产经受住考验筋骨强健。人口变量、居住需求变量、政策变量等会将房地产业引向怎样的发展道路？商圈运营在经济下行压力较大的时候，该如何在提升优化服务的前提下，找到新的突破方向？嘉美置业在稳定大盘的基础上，又如何求得新的发展……

时代的发展从来不打招呼，不善言辞的高圣亮选择做好眼前：扎实做好自己的企业，给员工创造一个好的工作环境；尽一个企业应尽的责任和义务，帮助那些需要帮助的人。近年来，嘉美置业投资200万元建设“嘉亿国际警务工作站”，为“慈心一日捐”捐款30万元，捐建“希望小屋”，为孩子们捐助护眼灯具，长期助农扶贫助销农产品……

在有活力、有思想的淄博市青年企业家协会，高圣亮也会和企业家创业者一起，向内发问，向外探索，在惑与不惑之间，热情拥抱未来。

大众日报淄博融媒体中心记者 李春梅 张雨桐



扫描二维码
看专访视频