

2019年度许昌地产总评榜活动拉开帷幕

本报记者 胡永鑫

11月21日,以“美好生活、宜居许昌”为主题的2019“美好许昌”城市运营品牌盛典暨2019年度许昌地产总评榜座谈会召开。近30家开发商负责人在座谈会上踊跃发言,分析行业形势,畅谈心得体会,围绕在当前市场形势下如何立足本土、抱团取暖、贴近市场、唱响品牌、做好服务等问题进行了深入讨论,共同展望了许昌地产行业的发展前景,积极出谋划策,纷纷表示对此次活动充满期待。

2019年,许昌房地产市场在变数中砥砺前行。受多种因素影响,许昌楼市呈现出低迷状态,楼盘竞争更加激烈。在市场变化中,有些房企把重心放在如何把房子卖出去,而有些房企将更多的精力放在打磨产品以及提升服务品质上。

2019年,哪些楼盘在楼市风雨中悄然屹立,最受购房者关注,成为区域红盘?哪些房企在挑战中彰显品质力量,引领人居风向?我们将通过2019年度许昌地产总评榜进行系统的梳理。

地产年度盛典大幕开启

如何定义“美好生活”,不同的房企

今年“双11”,当全国消费者都在关注各大网购平台的销售数据时,更多家电业内人士却关注着京东电器超级体验店重庆店的开业。作为京东全球首家线下旗舰店,京东电器超级体验店重庆店占地面积5万平方米,超过目前所有的电器体验店,也是全球首个5G信号全覆盖的电器体验中心。以线上购物平台起家的京东,一方面在线上各大购物平台“厮杀”;另一方面重金、大手笔打造线下超级体验店,可见“体验”已经成为行业制胜的“不二法宝”。

无独有偶。上个周末不少人都在微信朋友圈晒烘焙、亲子DIY等活动的图片。这些活动有的在三家电商网店、建设店举办,还有的在三家电长葛店举办。点击放大图片发现,不同地点的活动内容也不一样,有海尔亲子烘焙课堂,有苏泊尔静音破壁机品鉴会,有卡萨帝智慧厨房小代言人的招募……不同的品牌体验活动,不同的用户,但无一例外,参与活动的大人和孩子都是三家电商大品牌特别邀约的客户,而且“重在体验”。

三家电商企划部负责人表示,邀约客户上门体验并不稀奇,可以说是各家电商卖场惯用的营销手段。而三家电商不同的是,深度优化体验和服务,不流于形式,让用户亲自体验新产品、新技术。尤其是对于高端家电来说,以前摆在展厅里让人感觉“金贵”,用户到店也是“看摆设”,看完就走了,很少有人去使用、感受新技术给生活带来的颠覆性改变。这种现象不符合三家电商倡导的“心服务、新体验”理念。该负责人进一步阐述说,三家电商的服务对象局限于三家电商的用户,近两年的“送服务下乡”“义修进村”等活动就是为了服务更多用户的具体体现。

有住网携手长葛盛亚名郡打造的精装样板间“燃爆”全场

本报记者 胡永鑫 文/图

11月23日,中国互联网家装行业的开创者有住网携手长葛盛亚名郡项目打造的精装样板间正式对外开放,这不仅是一场简单的展示,更是一场与品质生活的美好邂逅。当天,盛亚名郡推出了“两套房”——新中式和简欧式精装样板间,吸引了300多位客户到现场参观,赢得了大家的一致好评。

非凡品质受到业主盛赞

当天到访的业主纷纷表示,在看过市场上其他在售精装项目后,有住网在盛亚名郡打造的精装样板间已经远远超出了他们的心理预期。

市民孙先生说:“我买完房子后打算自己找装修公司装修,今天看完这个样板间,我决定把我的房子交给有住网来装修,我会很放心,也会很满意。”

与孙先生不同的是,市民王女士在看样板间前充满了担忧。“我买完房子就决定交给有住网装修,因为不知道装出来的效果怎么样,所以我一直期待这次精装样板间的开放。我今天看得特别仔细,有住网在一些细节的处理上很贴心,也很到位,我很满意,我准备过几天带我的朋友也来看看。”

作为一家秉持精工匠心理念的家装企业,有住网此次打造的精装样板间,是给予盛亚名郡的一份答卷,也是其开拓河南市场的“敲门砖”。

多种套餐供你选,省心、省力又省钱

有住网是海尔旗下“海尔家居”板块孵化出来的中国首家互联网家装企业。2014年7月19日,有住网在北京正式上线,致力于为广大用户提供“一站

有着自己的理解。如今,房地产行业已经步入“城市运营与开发并举”的新时代。

在市场不断调整、转型的风向下,本土房企坚守本心、深耕市场,把企业情怀与城市发展相连,与莲城共同发展进步。国内、省内一线知名房企给许昌房地产市场带来了更丰富的开发经验、更先进的开发理念、更环保健康的产品项目,不断提升许昌人的居住品质,为许昌的城市发展、城市运营和城市建设作出了贡献。

为了发现美好、引领生活、创造幸福,让更多人参与美好城市、文明城市创建,进而树立宜居榜样、弘扬使命担当、鼓舞奋进能量、凝聚社会责任,彰显品牌企业风采,致敬行业典范人物,引导公众理性置业,促进我市房地产市场健康良性发展,打造品质城市,共建宜居美好许昌,许昌报业传媒集团充分发挥主流媒体的权威性、公信力、影响力,正式启动2019年度许昌地产总评榜活动。

树立行业标杆,引领楼市风向

作为许昌的权威主流媒体,许昌

报业传媒集团发起的2019年度许昌地产总评榜活动,将通过分析权威机构数据、项目现场调研、访问业主、媒体调查、市民投票等形式,挖掘出许昌房地产业的标杆。

许昌地产总评榜是许昌报业传媒集团精心打造的品牌活动,更是许昌房地产市场最权威、最具影响力的年度总结,有“莲城地产奥斯卡”“许昌地产第一榜”“许昌地产阅兵式”等美誉,自2010年以来已经连续成功举办9届。年终岁末,许昌报业传媒集团举办这样一次规格高、专业性强的行业评选,旨在通过独立观察、业界口碑、专家评议以及科学严谨的评审程序,甄选佼佼者,树立新标杆,引导市民理性消费。

许昌报业传媒集团将依托旗下《许昌日报》、《许昌晨报》、《长葛日报》、《许昌晨报·小记者》、许昌融智传媒、许昌城市电视、许昌网、许昌手机报等媒体,对本次活动进行全方位、多角度、多渠道的强大舆论造势,以扩大影响力、提高关注度,让更多市民关注2019年度许昌地产总评榜,关注许昌近年来的发展变化,增强幸福感。

据主办方负责人介绍,活动前期,主办方将在各媒体设置专栏,进行系列深度报道,主要在《许昌日报》《许昌晨报》上刊发;活动后期,将出版一期内容丰富、图文并茂、底蕴深厚的《2019年度许昌地产总评榜特刊》进行报道。

总评榜活动开始接受报名

记者了解到,2019年度许昌地产总评榜分三个奖项——2019年度地产企业、2019年度楼盘、2019年度地产人物。

值得一提的是,在今年的楼盘奖项中,组委会将对楼盘进行区域划分,根据知名度、销售情况、市民认可度等因素,评选出区域红盘,如高铁站区域、鹿鸣湖区域、科技广场区域、中央公园区域、芙蓉商务中心区域、北海区域、开发区区域、南城区域、西城区域、天宝路五一路区域等。

2019年度许昌地产总评榜活动正在进行,欢迎开发商积极报名参加。同时,市民如果在购房过程中遇到欺瞒、无证预售等违法违规行为,可拨打电话进行举报。电话:0374-4396868。

家电卖场持续优化服务和体验

“心服务、新体验”或将带动家用电器消费升级

本报记者 刘丹凤 文/图



卡萨帝的“小小代言人”

受邀参加卡萨帝亲子烘焙活动的一位妈妈说,她看中的是活动可以让孩子和她都放下手机,并锻炼孩子的动手能力。而且体验过她才发现,原来卡萨帝的烤箱那么多用处,自己平时只使用了一小部分而已。

资深业内人士表示,最近很多人都在关注刚开业不久的京东电器超级体验店重庆店,作为线上、线下全渠道融合的创新成果,该店充分满足了消费者对电器逛、玩、触、买的需求。首批进驻

该店的品牌都是家电、数码、电脑及智能创新领域的“大咖”品牌,如苹果、华为、英特尔、美的、海尔、格力等百余个全球顶级品牌,超级体验,名副其实。该店的开业,与其说实体店的春天来了,不如说一切逐渐在向商业本质靠拢,引领者纷纷突破线上、线下限制,通过场景化展示和深度体验,激发消费者的隐性需求,提升用户体验,提供优质服务的,从而重塑家电零售业态和消费方式,实现品牌提升与家电消费升级。

营造和谐氛围 丰富业主生活 安居物业举办红色主题文艺演出

本报讯(记者 毛鸽)为了弘扬文明和谐的优秀传统文化,营造融洽和谐的小区气氛,丰富业主生活,同时真诚回馈业主,树立品牌形象,近日,安居物业联合志愿者服务队在市区祥瑞小区举办了一场红色主题歌舞戏曲文艺演出。

记者了解到,此次红色主题文艺演出是安居物业特别为祥瑞小区业主举办的,在寒冷的冬季为业主送去温暖。文艺演出有歌曲、舞蹈、戏曲等,形式丰富多样。每一个节目都体现了表演者扎实的功底和对艺术的热爱。前来观看的业主兴致勃勃,认真欣赏,看到喜欢的节目纷纷拍照留念,现场不时传来掌声和称赞声。

负责此次活动的安居物业祥瑞小区主管于传禄告诉记者,安居物业坚持开展丰富多彩的社区文化活动,已成为物业服务的亮点。他们定期组织业主参与大型文艺活动,举办儿童、老人喜欢的社区文化活动,组织具有文化底蕴的趣味活动,开展互动式的节日活动等,提升了广大业主对安居物业的满意度。这样的活动不仅为广大业主提供高质量的物业服务,而且能够与业主面对面交流,倾听业主的心声,营造温馨和谐的小区氛围。

于传禄告诉记者,接下来,安居物业还将举办形式多样的活动,进一步提升物业服务品质,希望将小区和谐美丽的形象展示给大家,让广大业主在文明和

谐的小区里享受更高质量的生活。

记者了解到,一直以来,安居物业秉承“业主至上,服务第一”的宗旨,坚持“为业主节约每一分,让业主满意多一分”的理念,不断增强员工的服务意识,强化内部管理,追求精益求精,细致入微的服务。

安居物业连续多年被评为河南省物业管理先进企业、许昌市“业主信赖的好管家”等。安居物业所服务的小区先后被评为省(市)级“城镇安全示范小区”“安全文明小区”“社会治安综合治理示范小区”“文明社区示范点”“卫生先进单位”“优秀小区”“园林小区”“绿色社区”等。

安居物业进一步提高服务水平,把保证物业服务品质作为培育品牌的关键,通过上门走访、电话交流、微信聊天等方式与业主进行沟通,真正“零距离”贴近业主,倾听业主的声音,把业主的需求作为服务导向,随时随地、尽心尽力、细致入微地为业主提供优质物业服务,被业主点赞。

最后,于传禄告诉记者,活动的成功举办拉近了安居物业与业主的亲密关系,融洽了小区的和谐氛围,丰富了业主的业余生活,安居物业会一直坚持下去,让每一位业主都能享受到更优质的服务,生活得更加温馨幸福。

亨源通集团第三届演讲比赛圆满落幕

本报讯(记者 刘丹凤 文/图)11月20日下午2时,由亨源通集团主办的“让理想照进现实”亨源通集团第三届演讲比赛在亨源通世纪广场3号楼六楼拉开了帷幕。

本次比赛的承办者百润物业负责人表示,本次比赛的主题是根据集团董事长9月份例会上关于品牌力量的讲话提炼而来,旨在让所有“亨源通人”结合自身岗位,谈谈如何发挥自己的主观能动性,如何把“理想照进现实”,如何让亨源通的品牌更有力量、更有内涵。经过一个多月激烈角逐后,有6位选手进入了决赛。

在当天下午的决赛中,各位选手的演讲主题鲜明、阐述详尽,或从产

质量谈品牌推广,或从服务规范谈品牌力量,或从理想高度谈品牌内涵……从选手们激情昂扬的演讲中,在场的每一位“亨源通人”对亨源通的未来充满了信心,也打心底里生发出愿意为之努力的决心,让“亨源通的理想”变为现实的决心。

亨源通集团相关负责人表示,演讲比赛是非常接地气的企业文化活动,在丰富员工业余文化生活的同时,也能促进亨源通的品牌传播;既能为广大员工提供一个展示与交流的平台,又能激发员工积极向上、勤奋工作的热情,有力地推动公司各项工作的开展。



“让理想照进现实”亨源通集团第三届演讲比赛现场

为爱家装 梦想生活 艾佳生活与中梁双盘战略合作签约仪式举行

本报讯(记者 秦水淼 文/图)为中梁·魏都府、中梁·西都府业主提供888万元购房补贴,并享受中国银行3.5%利率家装贷款……11月23日,“为爱家装 梦想生活”艾佳生活与许昌中梁双盘战略合作签约仪式在中梁·魏都府营销中心举行。

双方在签约仪式上公布了签约内容,艾佳生活将为中梁·魏都府、中梁·西都府业主提供从设计方案到严苛家装、完备售后服务,包括集中采购、管家服务等,让业主轻松装修,省时、省心、省钱。

据了解,艾佳生活是一家整合地产、设计师、品牌硬装、品牌家具等资源的“一站式”家装服务平台,专注简洁、品质的生活方式,目前业务已覆盖全国18个城市160多个楼盘,已为超2万个家庭提供家装解决方案。



签约仪式现场



精装样板间受到业主盛赞

式”在线装修服务,让装修更简单、更透明、更省钱、更时尚。

在此次参观的业主当中,比较有发言权的是从事装修行业近10年的李小姐。“这两个样板间我都仔细看了,针对不同的风格,有住网确实有着自己独到的见解,他们在一些布局设计上,满足了大多数业主的生活需求,同时也给业主留下了很大的自我发挥的变换空间。在选材方面,无论是地板、壁布,还是家具、衣柜、卫浴产品,都很讲究,不仅品质好,而且款式和风格也很新颖。最值得一提的是,样板间内的所有家电,全是海尔品牌。”

参观完样板间,市民张春旺迫不及待找到有住网的负责人问了一些问

题:“我看完样板间之后,感觉太奢华了,这样的价格是不是很高?有没有其他的装修风格可以让我们选择?”对此,有住网河南区域公司负责人表示:“有住网推出的‘一站式’整装服务,就是‘套餐式’装修,即把基础装修和瓷砖、地板、橱柜、洁具、门套、墙面漆,甚至家具、部分家电组合在一起的装修方式。到时候我们会推出各种不同风格的产品让客户选择,在保证质量的前提下,也会有不同的价位。”在该公司提供的产品清单中,消费者可以随意挑选,若放弃选择清单中的某一种材料或家具、家电,可以在总价中适当抵扣。

据统计,有住网自正式上线以来,携手“海尔家居”累计为380万个用户提

供了家装服务,作为先后获得“家居产业创新奖”、“家居产业杰出贡献奖”、“大雁奖”、2015年中国家居业十大互联网家装领导品牌以及2017年度房天下“业主最喜爱的家装品牌奖”等多项国内行业大奖,堪称互联网家装行业的旗帜和标杆。

有住网携手盛亚名郡,打造品质人居

作为地处郑许一体化桥头堡位置的盛亚名郡,交通便利,区位优势凸显。盛亚名郡项目占地面积180亩,总建筑面积45万㎡,包括25栋住宅和一家目前河南省内单体面积最大的康复医院,小区建设采用西班牙建筑风格,把异国风情移植到长葛,用碧水、蓝天、绿树和红色坡顶勾勒出一条美丽的城市天际线,是长葛新区居住舒适度和绿化植被最好的大型高档住宅小区。

在保证装修品质上,有住网针对用户苦恼的装修甲醛超标、工期漫长拖延等问题,推出的N-home采用装配式工艺,像搭积木一样装修,全程不用水泥、胶水,是中国首个也是唯一做到“全程环保,晾晒两三天极速入住”的互联网装修产品,被业界称为家装界的“工业革命”,真正让消费者安心、放心。

据了解,有住网进驻盛亚名郡,是其与河南地产商的首度直接合作。无论是从品牌、选材和施工标准上,还是从严谨、精雕细琢、以客户为本的家装理念上,有住网此次对精装样板间的高品质打造都无可挑剔,这也为未来许昌楼市的精装交房标准做出一些新的尝试,河南家装市场也将迎来一股简单、透明、时尚又省钱的“有住风”。