

“许昌地产总评榜”彰显品牌力量

“2020许昌地产年度总评榜”活动正在进行 报名、咨询电话:0374-4396868

本报记者 胡永鑫

2020年即将过去!由许昌报业传媒集团倾力打造,有“许昌地产第一榜”“莲城地产奥斯卡”之称的“2020许昌地产年度总评榜”活动温暖来袭,在这个寒冷的冬季,为许昌地产带来了一股暖流。

本着记录市场榜样、表彰优秀、服务购房者的宗旨,许昌报业传媒集团不忘初心,肩负主流媒体责任与使命,倾力打造的“许昌地产年度总评榜”活动已经走过了10个年头。

提升品牌形象,助力市民购房
近年来,随着消费意识的不断增强,房子的品质成为购房者重点考虑的因素。购房者已不仅追求地段、规划、建筑材料、景观等因素,还追求文化要素、科技要素的聚合。地产企业能否顺应市场变化,能否最大化地发挥土地资源的效能,能否给购房者提供理想的生活居住环境和高性价比的产品,是能否成就名企、名盘的根本。

“2020许昌地产年度总评榜”活动

旨在寻找许昌地产的中坚力量,表彰为许昌地产发展作出卓越贡献的地产企业、地产人物和精品楼盘,引导市民理性消费,展示许昌城建成果,发现许昌宜居之美,引导许昌地产市场持续、健康、良性、稳定发展。

一位读者致电组委会说:“2017年,我关注了‘许昌地产年度总评榜’,买了一套称心如意的好房子。后来,每年我都期待这份榜单。这份榜单能帮助我们梳理年度值得关注和购买楼盘,让我们买房时不再两眼一抹黑。今年,我想换套大一点儿的房子,于是格外关注这项活动。我相信只要关注‘许昌地产年度总评榜’,就能找到想买的好房子。”

引领行业发展,彰显品牌力量
自2010年开始,“许昌地产年度总评榜”已经连续成功举办了10届。在一年将尽时,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活动,是对2020年许昌地产发展的一

次总结和梳理。

为了满足消费者对产品的个性化要求,地产企业不断创新和打造满足市场需求的产品,更加注重增强后续服务理念。一座完美的建筑不能称之为“家”。地产企业只有在后续服务中将小区文化建设、物业管理等用心做好,让消费者“买着放心、住着舒心”,才能真正改变人们的生活。

好房子只有一个标准,那就是获得大多数购房者的认可。俗话说,金杯银杯,不如老百姓的口碑。对于各地产企业而言,由老百姓投票获得的奖项,无疑是最沉甸甸的。这不仅是对他们一年来辛苦褒奖,还是对他们的一份信任与期望。

许昌地产的年度“大阅兵”
“2020许昌地产年度总评榜”是对许昌地产的一次检阅和专业审视,更是年度行业“大阅兵”。据了解,“2020许昌地产年度总评榜”评选分为3个部分:2020年度地产企业、2020年度精品

楼盘、2020年度地产人物。

“2020许昌地产年度总评榜”活动正在进行,报名、咨询电话为0374-4396868。同时,市民如果在购房过程中遇到欺骗、无证预售等违法违规行为,可拨打电话进行举报。

作为许昌的权威主流媒体,许昌报业传媒集团将通过“2020许昌地产年度总评榜”活动向社会展示品质楼盘,弘扬地产企业责任,记录市场榜样,表彰在全新的市场环境中引领许昌楼市向前发展的企业、楼盘和个人。

为了使评选更加公平、公正,许昌报业传媒集团将引入权威机构的数据,通过数据分析、项目现场实地调研、业主访问、市民投票等环节,对地产企业、楼盘进行全方位考核。

此外,主办方还将邀请行业专家、政府人员和业界代表层层筛选和评审,最终把评选出的优秀企业等通过许昌报业传媒集团全媒体矩阵全面展现在读者面前。

家居行业巨头向新零售转型

本报记者 侯力强

从产品思维向用户思维转变是家居企业的必经之路,近两年被广泛热议的家居新零售也为一些家居企业打开了拥抱用户、从线上到线下一体化服务的大门。

走进位于梨园转盘南的居然之家许昌宏安店卖场,消费者随处可见各个品牌推出的线上活动宣传海报;点击居然之家许昌宏安店淘宝直播平台,网友经常可以看到主播现场直播各类家居建材选购知识。今年以来,家居行业巨头居然之家正大力以流量、运营和技术为核心,向新零售转型。

大力提升线上获客能力
线上已经成为家装消费者获取信息的重要渠道。基于此,居然之家为提升线上获客能力,制定了卖场数字化、同城站、淘宝直播、微信小程序、内容矩阵五大核心策略。其中,在卖场数字化方面,提升线上线下一体化的基础能力,如在线逛店、全程导购等。记者了解到,居然之家365家线下卖场,全面实现数字化,打通线上线下一体化链路,夯实新零售基础。

传统线上旗舰店的运营模式不是家装行业的最佳解决方案。居然之家与阿里巴巴合作,打造以城市为运营单位的同城站电商模式,以居然之家卖场为运营主体,以本地经销商的商品为核心内容,服务本地消费者。据了解,2020年,同城站累计获客超42万人次,到店转化率成交超43亿元。

打造新零售发展标杆
此外,不同于网红带货直播,居然之家基于家装用户的行为特点制定了直播运营策略。据了解,居然之家的淘宝直播已覆盖229座城市,365家开播门店,累计直播超6万场;实现累计观看超7000万人次,成交超21万人次,引导成交金额超16.4亿元。居然之家的数字化是以利用互联网技术,实现线上线下一体化运营;提高平台运营效率,降低运营成本,提升消费者服务体验,让家装家居快乐简单。

值得注意的是,居然之家在新零售

转型发展中,打通线上核心流量通道,实现了11大流量渠道,超7亿次潜在客户、222万名“粉丝”沉淀、80万名成交用户、120亿元引导成交额等。居然之家的目标,是成为家装家居行业新零售转型发展的标杆。

让家装更快乐更简单
作为居然之家数字化的基础板块,“躺平设计家”的价值被居然之家放在了显著位置。“躺平设计家”系居然之家与阿里巴巴合作推出,凭借专业3D云设计软件,能够从设计、获客、转化、服务和生产的全链路解决企业数字化转型问题。公司透露,目前已拥有超1000万名全球注册设计师,并与全球5万家商户深度合作,今年“双11”便上线了3D虚拟样板间,支持家居选品“云逛街”。对于居然之家而言,在卖场数字化赋能、设计师生态共建和家装全链条服务方面,“躺平设计家”将加速居然之家新零售数字化转型。

通过“躺平设计家”的设计工具、数字化技术以及线上庞大的流量优势,居然之家可迅速实现全国复制和布局,同时通过全域设计师的圈层和运营,建立多个数据库。以此为基础,居然之家构建家装家居业务全链路数字化、场景化以及全生态赋能体系,推动家装家居行业步入服务效率提升、消费者体验改善的智能新时代。

对于未来,居然之家的发展战略是以大家居为主业,以“让家装更快乐更简单”为企业使命,在巩固实体实体店经营的同时,以品牌和管理输出形式加快向四五线城市的连锁发展步伐;拓宽自营和IP业务赛道,全链路提升设计、施工、材料和服务销售、物流配送、到家服务等线性服务能力;加大数字化转型升级,在全面实现企业经营管理数字化的同时,向生态链上的合作伙伴进行业务赋能,成为数字化时代家装家居的产业服务平台。在行业整合加速、寡头效应加强的未来,居然之家的宏伟布局成效渐显,值得市场期待。

交房是检验房企品质的“试金石”

表里如一的品质才是赢取业主点赞的根本

本报记者 胡永鑫

交房,意味着开发商之前所有的承诺与宣传都将一一兑现,购房者两年多的期待也将变成现实。但不知何时开始,交房变成了开发商谈之色变的话题,交房即维权的现象,也在许昌楼市上演。甚至,有些项目未交房就已经迎来了业主们鳞次栉比的维权,有些项目的交房现场变成业主与开发商的“战场”。

近年来,许昌楼市有过不少交房活动,有真做得不错的,也有自己觉得自己做得不错的。无论是哪一种,最终都得接受市场与业主的检验,毕竟业主最有发言权。

交房即维权现象不应成为常态
满意的交付,是开发商和业主共同期待的,然而,并不是所有楼盘的交付都能让绝大多数业主满意。交房日变维权日的现象屡见不鲜,归根结底还是因为开发商没有兑现买房时的承诺,广大业主对房屋质量、品质的不满难以发泄。上个月,建安区某楼盘交房当天,众多业主为项目送上了写有“干啥啥不行,骗人第一名”的锦旗,交房现场变成了开发商和业主唇枪舌剑的“战场”。

一业内人士分析指出:“楼盘遭遇交房即维权,大部分原因在于房屋和小区的质量不达标。一些快速增长型的企业,在内部管理体系的构建跟不上企业的扩张步伐,导致工程质量下降,影响了交付品质。”

由于商品房交易中对交房条件的界定比较模糊,主要以买卖双方签订的购房合同约定的条件为准。有的开发商为了赶工期,往往不顾房屋质量和配套设施是否齐全便仓促交付,或者是交付标准与当初承诺不一样,使购房者的权益不能得到有效保障。

“不夸大宣传,实事求是一一兑现当初宣传和承诺,是房企避免交房即维权事件的根本。毕竟,交房即维权现象也只出现在少数楼盘上,这种怪象不应是许昌楼市的常态。”一地产资深人士认为。

交付的是期待,兑现的是承诺

虽然有个别楼盘身陷交房维权困境,但仍有很多品质楼盘能够安然置身事外。这些楼盘的开发商或是有实力的大型房企,或是注重品质的良心房企。

12月13日,记者随腾飞·洪河富贵一期的业主张先生一起,全程体验了一次腾飞式交房,并对腾飞·洪河富贵一期进行了实地探访。

为了让业主在交房中安心、放心,腾飞·洪河富贵一期在交房中专门安排了专业验房师、物业人员、工程维修人员全程陪同验房,为业主提供全方位专业验房服务,全面检查房屋质量及使用问题。

作为有着十几年装修经验的业内人士,张先生一进新房,就和陪同的验房师一起依次有序地对房屋质量进行检查。在检查了面积、电路、地面、墙面、门窗等之后,张先生感慨地说:“平整度、垂直度、地面、墙面、门窗没什么大问题。自己从事装修工作这么多年来,也见了很多其他楼盘的房子,不是墙面裂缝就是门窗不闭合,或者有漏水痕迹,相比较下来腾飞地产的房子还是靠得住的。”

“公司这两年都没交过房了,在此期间,我们做了很多工作。为了高标准兑现当初给业主的承诺,我们在技术改进和标准化管理上狠下功夫,项目工程质量管理效果明显增强,项目品质得到了保证。”腾飞地产相关负责人告诉记者。

交房,交的是一把钥匙,兑现的是一个承诺。作为开发商,交房是一个避不开的过程,因为再丑的媳妇也要见公婆。只有那些不真诚面对市场、不够尊重购房者的开发商才会害怕交房。只有光明磊落、脚踏实地、全力以赴地做好项目和产品,才能赢得业主们的信赖。

保证品质,用真心才能换真心
其实,交房是件喜事,用真心才能换真心。对于业主来说,能真正检验楼盘的,就是交付的品质和当初的承诺是

否一致。对开发商来说,从一开始就扎扎实实地投入和用心,在规划、定位、施工单位选择、施工质量把控,接受社会监督等方面一如既往,一定会换来业主们的交口称赞。

12月13日,腾飞·洪河富贵一期业主王先生领着全家一起来收房,走到小区的游乐场,两个孩子就跑过去玩了起来。“一路走过来,园区绿化景观、健身运动场地都做得很漂亮,跟已经成熟的小区一模一样。”王先生告诉记者。

房企的口碑是在一点一滴中建立起来的。一位恒达集团的老业主告诉记者:“我们家住在恒达·相府花园,虽然是老小区,但是物业服务很好。后来再买房的时候,我就选择了恒达·金汇广场。当时

交房的时候很顺利,基本不存在什么问题,钥匙拿到手就装修了。现在装修完了,我们打算过一段时间再搬家。”

不少许昌的本土房企在许昌扎根数十年,不论是品牌品质,还是物业服务,都有口皆碑。也有一些进驻许昌多年的外来房企,比如建业地产、碧桂园、恒大地产等,其开发的楼盘之所以受到市民追捧,究其原因,还是因为入驻时间较早,有成功入驻的小区作为参考,品质和服务得到了许昌市民的认可。

一业内人士指出:“近年来,不少外来房企入驻许昌,提出的居住理念和品质生活让广大市民倾心神往。至于到时候能不能兑现承诺,做到品质和承诺如一,值得期待。”

别在交房时砸了品牌

胡永鑫

今年以来,许昌楼市交房即维权事件频发,个别楼盘在交付后问题多多,甚至“一地鸡毛”,这已成为许昌楼市一个不可忽视的现象。

导致交房即维权的原因或有多种:实际品质与交付标准差异大;施工标准达不到设计要求;在实际建设中,品质“降维”或“降标”等。但无论哪一种原因,交付的房子和小区的“第一印象”,改变了很多业主对自己钟情的房企和产品的认知,好感也随着降低了。

普通老百姓花费多年积蓄,为的就是买套称心如意的好房子。普通购房者因为不具备专业知识,所以常常在购房时犯糊涂,稀里糊涂买了房,满怀希望去收房,结果发现很多细节不如当初承诺的那样完美。花尽一家人心血的房子与想象中的不一样,怎能不叫人火气上心头?

交房,交付的是期待,兑现的是承诺。购房者在买房时,考虑的因素有很多,如品牌、品质、区位、配套等。当置业

顾问口若悬河夸其谈时,大多数购房者都因为是大品牌而选择了相信。而作为大品牌的房企,也要有配得上品质的,才会产生良好的口碑,一味地盲目扩张和抱着拍拍屁股走人的心态,糊弄不了许昌的购房者。

综观当前许昌楼市,品质大盘是市场关注的焦点。房地产开发企业要想在新一轮一轮的市场竞争中抢占先机,树立品牌,品质意识势在必行。

一业内人士指出:“当前,许昌楼市竞争激烈,不论是外来房企还是本土房企,想要在许昌立足,做好品质、擦亮品牌才是王道。口声声说要深耕许昌的各大房企,别在交房时砸了品牌。”



请来党员业主当监督员

本报记者 毛鸽 通讯员 邱凤生 文/图



党员业主监督员聘用仪式现场

主的同时对车辆也起到了保护作用,受到车主的一致肯定。

同时,为了提高通行率,经过与郑州吉联公司科技人员沟通,在保证安全通行的前提下,百润物业再次斥资购进专业智能设备,并重新规划了进出路线,将停车场东南出口的单车道改造成双车道。目前,这些都已投入使用,极大缓解了亨源通世纪广场负二层的出车压力,赢得顾客一致好评。

安全问题“内外兼修”
业主、租户的安全是每家物业公司的大头等大事。入冬以来,百润物业陆续开展了排污管道专项排查、污水井专项排查、锅炉房升级改造等。为进一步做好业主安全保障工作,进入12月,百润物业开展了入户天然气专项巡查,消防、工程人员携带专业检修工具,入户对业主、商户的天然气管道、线路逐一检测、登记,确保无一遗漏、无一安全隐患。

疫情防控趋于平稳后,百润物业人员却从未懈怠,仍然每天对电梯轿厢、公共区域进行消杀,让业主和租户安心、放心。

在外部做好业主、租户安全工作的同时,百润物业不断从内部提升安全标准。一是创新地在保洁推车上加装了警示灯,在打扫卫生时启动,对来往车辆和人员起到很好的警示作用;二是要求在停车场内工作的保卫、保洁人员必须在工作时间穿反光衣,安全作业。

以真心致初心,百润物业全体人员秉承初心,致力于为广大业主、租户营造更安全、舒适、温情的居住、办公、消费环境。

12月12日,在东城区社会发展局的指导下,腾飞物业党支部在学府名苑小区物业服务中心会议室举行了党员业主监督员聘用仪式,东城区社会发展局、社区及物业负责人为党员业主监督员颁发了聘书。

记者了解到,组建党员业主监督员队伍是腾飞物业党支部创建红色物业、深化小区治理、服务业主的一项重要创新举措,是对“党建+物业服务”的深入探索,传承红色基因,承担服务责任,吸引更多业主参与小区的管理。腾飞物业党支部已先后在鹿鸣湖畔小区、学府名苑小区聘请党员业主监督员10人,为他们发放聘书,制作红袖章,并邀请他们参加物业党支部主题活动和物业管理。这些监督员都是日常生活中乐于为小区建设出谋划策的党员业主,此次受到聘用,不仅有重新回到党组织的归属感和成就感,而且充分调动了小区业主党员开展理论学习、政策宣传、志愿服务、协调邻里关系,参与社会性、群众性、公益性的事务,形成化解矛盾、维护小区稳定、社会文明的良好局面。

于爱莲是鹿鸣湖畔小区业主,也是腾飞物业党支部此次聘请的党员业主监督员。她告诉记者:“今后我们将以公平、公正之心,对物业服务进行明察暗访,对物业服务进行服务质量监督,对业主反映的问题及时反馈并监督落实,同时带动更多的业主参与小区物业服务,用心维护,建设美好小区。”

腾飞物业党支部坚持“党建引领”,努力寻找小区物业管理的良方,把红色物业打造成基层党组织联系服务群众、推动基层有效治理的重要力量,积极打

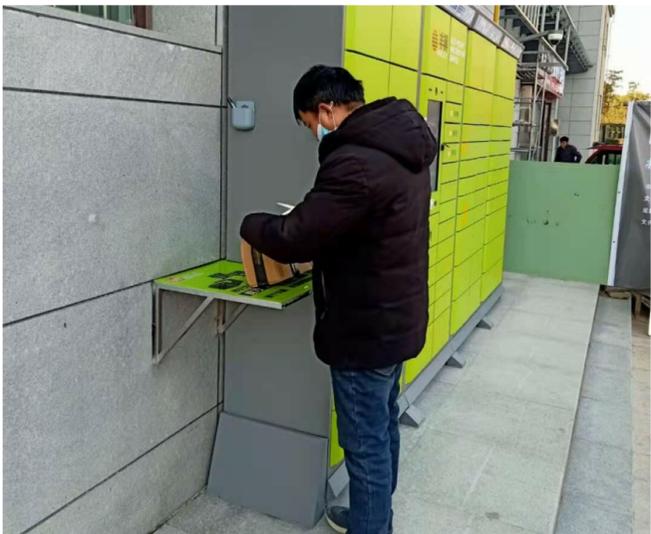
造“组织建设好、骨干队伍好、服务质量好、运营管理好、社会形象好”的红色物业基层党建新格局,按照有场所、有设施、有标志、有党旗、有书报、有制度的“六有”标准,在鹿鸣湖畔小区建设了规范化、标准化的红色物业服务阵地,成为小区沟通交流的“主平台”、服务业主的“主阵地”,文化建设的“主战场”;在各小区通过建立红色物业党员示范岗,开展项目经理接待日、业主恳谈活动,丰富服务价格标准内容、投诉渠道和方式,同时积极开展“党员便民日”“党员入户维修”等便民活动,开展“关爱空巢老人”“定期免费义诊”等红色关怀活动。各小区在持续开展好日常便民服务的的基础上,丰富便民服务内容,整合社会资源,定期开展免费磨刀、免费理发、免费检测电动车、免费维修自行车、免费维修小家电等活动,进一步把生活便利带到业主身边,让业主享受零距离的红色服务;通过开辟宣传栏、建设文化墙、发放宣传单等方式,广泛宣传新时代中国特色社会主义思想、中国优秀传统文化、小区文明公约、企业服务承诺等,真正让党旗在小区里飘扬起来,让基层党组织在小区活起来,让红色物业在小区红起来,让老百姓幸福感升起来。

腾飞物业总经理李晓艳告诉记者,下一步要发挥好党员业主监督员成为“政策宣讲员、信息收集员、矛盾调解员、爱心传递员和物业监督员”的作用,通过完善工作机制,创新服务模式,有效建立起社区、物业、业主的联系纽带,为社区、物业和业主三方沟通搭建良好平台,营造小区平安和谐氛围,不断增强人民群众的获得感、幸福感、安全感。

百润物业:服务有温度 安全有力度

两手齐抓,打造精细化、精准化商业物管标杆

本报记者 刘丹凤 文/图



一位业主在整理台上拆快递

生活之美,起于心,落于行。如果说家给你的是温暖的居住空间,那么物业就是赋予你高品质的生活享受。亨源通百润物业(以下简称百润物业)

小台面给予业主大大的幸福感
这几天,英才苑项目的业主惊喜地发现,在小区快递柜侧面多出来一个方形的整理台,整理台上还有一个收纳盒,盒子里剪刀、记号笔一应俱全。不锈钢材质的整理台被细心地装饰成了绿色,与快递柜完美地融为一体。业主或租户取过快递后,直接在整理台上用剪刀拆开,然后用记号笔涂掉个人信息,把包装袋放到垃圾箱即可。

业主刘静满意地表示,物业太贴心了,快递外包装往往很脏,带回家太不卫生,并且还要费劲地撕掉包含个人信息的快递单,很麻烦。没想到物业帮大家解决了这些问题,真是太幸福了。

自制限高杆,让车主心有数
百润物业服务的亨源通世纪广场项目是一个商业综合体,负一楼、负二楼共计900多个停车位,日常人流、车流密集,建成后的停车场车限高是2.1米。百润物业的工作人员发现,有时个别车主对车辆高度预估不准,会出现进退两难的情况。

针对这一问题,百润物业专门组织相关人员外出学习。回来以后,保卫人员在原有各项限高提示的基础上,用PVC管刷上漆,自制限高杆,悬挂在停车场的各个进车口。车辆如果出现超高,会首先接触到自制限高杆,提醒车

在服务、安全管理方面两手一起抓,力求让业主、租户感受到服务的温度和安全的力度,致力于打造精细化、精准化商业物管标杆。