

## 楼市下行压力增大,市民更加热衷现房,为保证购房者权益—— 许昌一本土房企推出“现房保障计划”

本报记者 胡永鑫



金石·星湖湾实景图。资料图片

热表现现房,看得见的品质才让人安心。”业内人士提醒,市民在购房时要多听多看,不能只图便宜就盲目购房。建筑成本逐步攀升、拿地成本已成事实,利润大幅降低,最终导致的结果必然是削减配置以压缩成本。

### 稳预期,本土房企如何撑起许昌楼市

曾几何时,提起许昌的房地产,莲城市民“第一时间”想到的绝对是许昌本土房企。作为许昌房地产市场的参与者,他们不仅见证了许昌楼市一路发展壮大,而且撑起了许昌房地产市场的一片天。但随着时间的推移,不少外来房企巨头纷纷抢滩许昌市场,过去本地房企独大的局面逐步改变。

近年来,面对严峻的市场销售压力,不少外来房企往往采用最常规的价格战,快速回笼资金,以求尽快抽身。面对这样的状况,许昌本土房企的“咬牙坚持”给许昌楼市作出了表率。从不降价、不降标方面来说,许昌本土房企目前在售楼盘表现出的从容淡定,价格浮动很小,如恒达·名筑、广杰·金玉华府、鼎盛·睿尚府、鹿鸣湖壹号等楼盘,从开盘至今,价格浮动区间在每平方米300元左右。

近两年,个别外来房企陷入交房维权怪圈时,许昌本土房企却能置身事外,是许昌楼市值得思考的问题。许昌本土房企对于价格和品质的坚守,最直接的成效就表现在交房上,去年年底腾

飞·洪河富贵交房零投诉就是例子。不少外来房企感觉“无利可图”的时候,许昌的本土房企毅然扛起了许昌楼市的大旗。作为扎根许昌的城市开拓者,有着数十年开发经验的本土房企都是许昌城市建设的功臣。不论市场形势好坏,他们都不断提升开发水平,用一个个经典项目推动着这座城市的发展,为许昌市民带来高水平的生活。

### 另辟蹊径,新销售模式值得期待

在资金风险、降价、降标的压力下,部分外来房企陷入“开盲盒式收房”“收房必维权”的怪圈。

在这样的情况下,许昌本土房企“逆市”操作——河南金石地产有限公司针对金石·星湖湾项目高调打出新概念——“现房保障计划”,宣称可以“先验房后买房,验房满意再签约,不满意可带息退款”。具体操作如下:缴纳“意向金”预定现房选房名额;项目交房以后实地验房,验房满意签约,意向金连本带息计入房款;验房不满意,按6%的年化利率连本带息退还意向金。

“先验房后买房”,相当于现房销售,“不满意可带息退款”,给了购房者资金时间价值保障。如果现实操作确如以上所述,确实给广大购房者的置业上上了一道强力保险,可谓诚意满满。其实,无论是期房还是现房,有保障才能让业主安心。金石·星湖湾的现房保障计划,如何保障业主权益,值得我们共同期待。

## 预售突破15000辆 长安欧尚X7 PLUS表现抢眼



图为长安欧尚许昌恒兴体验中心展出的长安欧尚X7 PLUS。

本报讯(记者任明文/图)10月17日,长安欧尚X7 PLUS正式亮相许

昌车市。新车一经上市,立刻受到了众多许昌购车消费者的关注。官方指

导售价7.99万元至13.39万元的长安欧尚X7 PLUS,也成为8万元级SUV市场的销售新星。

长安欧尚许昌恒兴体验中心总经理黄东明告诉记者,自从长安欧尚X7 PLUS正式开启预售模式后,截至本月中旬,其累计销量已经突破15000辆,从这么好的销售成绩中就可以看出大家对于长安欧尚X7 PLUS的认可程度之高。

实力来源于厚积薄发。从长安欧尚汽车品牌2018年在北京车展上正式发布,三年多以来,长安欧尚始终坚持“以客户为主导”,在品牌上实现突破;共享长安汽车集团全球造车资源,在产品上实现突破;努力构建数字化新零售体系,在营销、渠道、服务上实现突破。厚积薄发之际,步伐也愈发稳健。

近年来,长安欧尚汽车实现了由“店”向“圈”的“升维”,线下门店

建立了覆盖社区生活圈、商业消费圈、社群朋友圈等车主圈层的全触点,实现圈层有人、人人联动;其次是由“被动”向“主动”的“升维”,通过电话等响应服务层层上报,到品牌方、销售顾问、店长客户对接、服务技师、服务顾问前置24小时全心守护每一个客户需求,多层次各工种主动全解决;最后由“社交”向“价值共创共享”“升维”,通过区域性的车友会到欧尚Style全国车友互助互爱,让消费者购买一辆车结交全国车友圈,实现内容共创和价值共享。

事实上,从2018年4月品牌发布以来,长安欧尚汽车早已完成了从“0”到“1”的破局。从2019年的大都市精品SUV长安欧尚X7到2020年的超感新运动SUV欧尚X5,再到高性能智控大用户SUV长安欧尚X7 PLUS,凭借着对用户需求的敏锐洞察力以及勇于变革的执行力,长安欧尚汽车正不断打造高质量产品,并在市场上收获了越来越多的掌声和鼓舞。数据显示,今年前9个月,长安欧尚汽车累计销量已达到17.93万辆,同比增长65.3%,从这样的增长速度来看,全年总销量突破20万辆已不在话下。

## 我市7家单位获评省级 旅游标准化试点单位

本报讯(记者任萌 通讯员张敬德)昨日,记者从市文广旅局获悉,我市河南鑫亮源实业有限公司、许昌花都温泉文化旅游开发有限公司、许昌假日旅行社有限公司、鄢陵县唐韵生态旅游有限公司、鄢陵县五彩大地生态旅游有限公司、许昌万里旅行社有限公司、许昌万里旅游集散中心有限公司日前被评为河南省第四批旅游标准化试点单位。

自2020年4月接到河南省文化和旅游厅《关于推荐申报第四批全省旅游标准化试点单位的通知》以来,市文广旅局高度重视创建工作,认真学习文件精神,掌握标准,积极作

为。为充分发挥标准化工作在提高旅游产品和服务质量中的作用,推动旅游标准的宣传、贯彻和实施,促进旅游品牌培育、扩大旅游品牌影响力,市文广旅局严格按照《全国旅游标准化发展规划(2016—2020)》和《关于全面推进旅游标准化试点工作的通知》(旅办发〔2010〕40号)、《全面推进旅游标准化试点工作实施细则》等文件精神,认真开展旅游标准化试点遴选和申报工作,指导申报单位高标准完善创建资料和基础设施。在省文旅厅最终评定中,我市许昌花都温泉文化旅游开发有限公司等7家单位获评全省第四批旅游标准化试点单位。

### 龙发装饰姜鹏:

## 把一流的设计理念融入业主需求

本报记者 侯力强



姜鹏近照。资料图片

体现业主的需求。像有的装饰公司采用拼凑、复制的方式,他们是坚决不允许的。

姜鹏的设计风格在于动静结合、心随意动,设计师要做驾驭空间的主人,不被局限,设计师的设计才能独具匠心、别出心裁。加上姜鹏经常向同行好友请教学习,他将这一风格不断深化,从而完美贴合了许昌人的审美需求。

### 全案设计,让业主更满意

从2011年进入龙发装饰到现在,姜鹏已服务了500多名业主。这些业主遍布许昌各地,除了市区的、鄢陵的,无论哪里的业主,只要有需求,姜鹏总是冲在最前线,为业主提供高品质的装修服务。

这几年,根据业主的需求,姜鹏开始大力推进全案设计。与大包、整装、套餐等理念不同,全案设计坚持个性化服务,以精品设计图纸为主导,将辅材的推荐融入图纸之中,更加贴合中高端业主的需求。虽然这耗费设计师的时间和精力,但是减少了业主东奔西跑带来的不便,而且装修流程更紧凑和快捷,因此全案设计更受业主欢迎。

今年5月,姜鹏的全案设计作品在空港新城圆满完工,业主大喜过望,从郑州找了一位书法家专门写了一幅字,并进行了精心的装饰,送给姜鹏表示感谢。面对这么昂贵的作品,姜鹏百般推辞,但业主还是坚持要送给他。类似这样令人感动的瞬间还有很多,这让姜鹏越发理解到设计师的重要性。

### 良心工程,不以牺牲品质为代价

“你们的价格高不高?”在平时的的工作中,姜鹏经常会遇到业主这样询问。“不要光道听途说,而要问同业主才知道!”姜鹏总是这样回答。

高品质不是高价格的代名词。由于龙发装饰一直坚持高品质理念,会给部分业主带来价格高的误解,实际上龙发装饰基础装修仅花费三五万元的很常见。

姜鹏说,龙发装饰所用的材料、施工流程等,均受集团严格监管,降低品质等于降低口碑,因此不会以牺牲品质为代价。作为一个在许昌坚守十多年的装饰公司,龙发装饰是这样说的,也一直是这样做的。

而作为一名设计师,姜鹏在工作中一直秉承这样的理念。设计图纸得到业主的认可之后,他还要对工程进度进行全流程跟踪,还要对施工现场进行巡查,保证全案理念在施工中得到不折不扣的执行。

设计师的工作很普通,但对于一个家庭来说却很重要。认真真做好每一个设计细节,让每一个业主都满意,这就是姜鹏理解的工匠精神。



(喜欢姜鹏,扫描二维码了解更多消息)

## 北海腾飞花园盛大交房,美好生活如约而至

本报记者 胡永鑫 文/图

作,是经过了几个日夜的精工细作,承载着品质和匠心的作品,以回馈业主的关注和厚爱。

### 专业验房师保驾护航,确保业主居家无忧

对于业主来说,最重要的是验房环节,北海腾飞花园在此次交房中,特别聘请了30名经过培训的验房师,全程陪同业主进行验房;除此之外,还有物业人员和工程人员陪同验房,细心提示业主验房过程中需要注意的部分,过程井然有序。

气派美观的单元门,显得格外庄重,静候在这里的工作人员随时准备着迎接即将到来的家人。步入单元门,映入眼帘的就是“欢迎回家”的喜庆装饰,锃光瓦亮的地板砖和一尘不染的地面,让业主倍感温馨。

在简单的归家剪彩仪式后,业主们进入期待已久的新家,虽然是毛坯交付,但是新房里却一尘不染,从墙面、开关、插座,到配电箱标识、下水管道等,北海腾飞花园把每一个细节都进行了标准化处理,力求把工作做到实处,提升业主的舒适度。不论业主有没有验房经验,陪同验房的验房师都会带领业主对新房内部进行逐一排查验收,验房师专业、细致的耐心讲解,让业主们感受到贴心与温暖,获得了业主们的一致好评。

### 极致研磨细节,不负精工之名

北海腾飞花园作为腾飞地产“花园



图①②③为交房现场。

系”产品的扛鼎之作,匠心精工,是与生俱来的基因,这里的每一寸匠心雕琢,都在接受着业主们的品鉴和检阅。

在验房确认书上签字后,廖先生激动地说:“在实际看过之后,我们都很满意,特别是他们的服务,真是到位,很期待以后住在这里的生活。”

据了解,集中交付前,腾飞地产对北海腾飞花园一批次的房屋,景观进行了多轮验收,绝不放过一处瑕疵。腾飞地产工程总监王国政告诉记者:“建筑公司自检一次,地产公司接收

时再检测一次,移交给物业公司时还要做第三次检测,让业主安心。”

交付前质量把关、交付时全程陪验、交付后全心负责,建立一户一档的房屋档案。房屋交付后,腾飞物业也将用更专业全面的服务为房屋保驾护航,让业主生活更舒心。

## 交房公告

尊敬的雅士居业主:

我公司开发建设的雅士居项目1\*、2\*、5\*、6\*、7\*楼已具备交付使用条件,现定于2021年10月28日—10月31日在雅士居营销中心正式交

付。为了便于您顺利有序收房,届时请各位业主本人携带《交房通知书》及相关资料、费用前来办理交房手续。咨询电话:0374-2161666。

我们热忱欢迎您回家!祝您顺利收房,乔迁新居!

河南瑞祥实业有限公司  
2021年10月28日