

欣北·钱江国际广场产品推介会盛大举行

本报讯 3月26日上午,“欣北·钱江国际广场产品推介会”在余杭大禹城市花园酒店盛大举行。本次推介会特别邀请了杭州市人民政府副秘书长、杭州钱江经济开发区管委会主任许保金等领导,以及客户、专家和媒体记者与会,全面展示了欣北·钱江国际广场的品质。

欣北·钱江国际广场是由杭州市开发投资公司与浙江新南北集团共同出资建设的一个大型综合配套项目。该项目位于杭州钱江经济开发区(又名钱江科技城)内,兴元路与顺凤路西南交叉口,总占地64亩,总建筑面积约为22万㎡,是集酒店、商业、办公、娱乐和居住等于一体的杭州北部城市综合体。目前,项目一期开发面积为9.6万㎡,集酒店式商务行政公馆、全生活商业广场、会议中心、VIP商务俱乐部等功能于一体。其全生活商业广场由商业综合体、下沉广场和近百米风情商业街区组成,以休闲娱乐消费为核心,涵盖购物、餐饮、商务、文化等功能。

推介会上,杭州市人民政府副秘书长、杭州钱江经济开发区管委会主任许保金就杭州钱江经济开发区的发展前景作了展望。杭州钱江经济开发区作为先进制造业、



高新技术产业、现代服务业发展基地,现又命名为“钱江科技城”,是未来杭州北部的又一座新城。截止2009年1月,已引进项目50个,总投资近70亿;预计到2011年,将引进企业100家,引进内外资220亿元,实现工业产值200亿元,并形成300亿元的产能。第二产业的快速发展孕育了无限商机,必将推动第三产业(房地产业、商贸业、现代服务业等)新一轮的发展热潮;钱江经济开发区内K330已经正式开通,远期仍将开通若干条直达杭州主城区的快速公交线路。秋石快速线一期已完工,二期(含半山隧道)已正式动工,沪杭高铁已动工,地铁1号线延伸段也规划贯穿钱江科技城;此外,钱江经济开发区还享有1900余亩“西太洋”湿地、京杭大运河、超山旅游综合体等生态资源。区域发展前景广阔。

该项目本期推出的房源为B号楼共580套酒店式公寓,户型面积从33.48-92.94平方米不等,起价3780元/㎡,总价12万起,开盘期内更有超值优惠。

该项目所在区域的巨大发展前景、便利的交通、齐全的配套、丰富的生态资源和高品质、低总价等种种优势,使与会者对项目表现出了浓厚的兴趣,有许多客户表示了购买意向。推介会还举行了入区企业代表现场签约仪式,有三家企业当场签约,均表示要团购多套房源。(欣北公司)



新南北旗下楼盘热销

青枫墅园

创造单批房源无余房销售奇迹

预定率100%! 签约率100%!

自2008年12月6日起,青枫墅园理想公寓210套房源以7天为一个周期分三批推出,在未作大范围推广的情况下,均价4676元/㎡的合理定价,赢得了大批购房者的信赖,每一波均创造了开盘七天内去化近九成的热销盛况,成交量长期占据2008年末杭州楼市销售排行前三甲。

去年年底的杭州楼市,混乱而火爆,随着大多数新开楼盘低于周边楼盘均价开盘策略的盛行,时不时能听到某某楼盘开盘热销,当天预定破百,预定率超百分之几的信息,然而如何让预定率转化为签约率成为了绝大多数开发商最为头疼的事件。

从这一点来说,青枫墅园两个月内房源销售殆尽,签约率100%的销售状况,更是为杭州楼市树立了一个难以复制的销售奇迹。

奇迹背后,是消费者对品质的认可

也许在大多数人的眼里,青枫墅园的热销最大的原因在于它是同区位板块首个价格下调至5000元/㎡以下的楼盘。诚然,极具心动的价格固然能够吸引大批的意向购房者蜂拥而至,但是却不能真正促使他们痛快的下单,在价格的背后,真正促使下单的正是青枫墅园那舒适的户型,一梯两户格局,户型方正,南北通透,并且附有南向大露台赠送,采光、通风、观景三位一体。

位于西溪,处于万金山、宋家

山、马鞍山三山围绕之中,青枫墅园的生态条件自然、出众,而这一批被命名为理想公寓的小高层物业,位于青枫墅园北端正中,正前方依次为花园洋房、排屋等低层物业,视线无遮挡,社区最大的休闲景观横轴横贯眼前;站在室内,从北到南,园景、水景、山景依次呈现,观景视野极佳。而其85㎡、89㎡的户型面积,更是市场上的主流需求产品,符合了刚性购房群体的需求。

合理的价格、舒适的户型、过硬的产品品质,在有点混乱、有点冷淡、后市前景不明的市场情况下,青枫墅园的热销奇迹是一种必然。

青枫将再造奇迹

青枫墅园近期将再次开盘,此次推出的是青枫墅园一期唯一的高层房源,户型面积在86㎡-137㎡之间,价格将维持08年年底理想公寓四千多的定价基准线,欲再度树立西溪板块价格标杆。

此次即将推出的观景高层,共161套房源,位于理想公寓东侧,以全景奢居居住空间为设计理念,无论您在室内的哪一方,均有一处风景呈现眼前,在观景视野上更为出色。并且此次房源涵盖了86㎡两房及137㎡三房产品,对于业主来说,具有更大的挑选余地。而在户型的设计上则更具舒适性,每一户均配有观景阳台、工作阳台等多个户外沟通空间,边套户型客厅配超大落地飘窗,且不计面积。可以说产品品质更胜一筹。(叶其森)

南北·西岸

三月掀起新一轮销售热潮

阳春三月,南北·西岸在新南北全体员工共同努力下,迎来了新一轮销售热潮。截止3月30日,西岸3月份签约、预定合计面积7500余平方米,累计金额1.1亿元。

年前,西岸上门客户普遍观望情绪严重,下单意愿不强,多在周边一些楼盘反复考量比较,较难促成签约。年后,西岸销售部员工着重加强对这些老客户的回访,通过多次回访,加强双方联系,及时沟通项目信息,强调西岸产品的竞争优势,从而促成原先观望的客户最终下单。

同时,销售员也积极回访已购买西岸房子的老业主,及时交流项目建设进度及周边配套设施完善等信息,通过这些信息的交流、情感的维系,以老客带新客的形式,带来了不少的优质客户资源,取得了很好的销售业绩。

(李静)

杭州南北

迎来春季销售小高峰

杭州南北置业有限公司,在2009年春节后迎来了一个销售小高峰。到现在为止,不到两个月的时间内,累计销售额达1200余万,为楼盘开盘至今最好的销售业绩。(陈晓清)

人人心中要有一本账

■本报评论员

2月25日,集团公司召开2009年度全面预算管理工作会议,布置相关工作后,在各部室及所属公司的共同努力下,全面预算管理准备工作已接近尾声,即将批复下达执行。

在这个时点上,参与全面预算管理工作的员工,或许会长舒一口气,认为预算管理工作基本结束,往后就是对照预算款项范围去花钱的事了。

其实,抱有这种思想的员工,那肯定是大错特错了。全面预算管理的批复下达,只是完成了“二万五千里长征”的第一步,接下去的重要工作,就是要如何把预算管理贯彻好,而这还有很长的路要走。正如陈旭东总裁在全面预算管理工作会议上,所着重强调的要求之一,即预算管理,最后是管理,而且要从严管理。

这就要求我们每个员工人人心中都要有一本细账。如管理工程的员工,一定要清楚自己所经手的每一个工程小项所要支付的款项,而管理销售的员工,也必须十分清楚自己所经手花出去的每一笔销售费用。

当然,光清楚是不够的,“好记性不如烂笔头”,要把每一笔的支出和费用,都能及时、清楚地记录下来,形成清晰的账目,以便于及时统计和汇总。只有有了清晰的账目和数字,才能真正把预算做好做细,才能真正做到支出、费用的全面监控。而这,也正是今年年度工作报告所提出的重要工作之一。

只有每个人都用心去记账,都用心去考虑自己所花费用、所付支出的多少,才能实现真正意义上的从严管理,真正做到费用、支出的节约。

这在当前特别是国际金融危机的情形下,更具有重要意义。作为企业来讲,节约也是效益的重要组成部分。只有员工人人心中用心地记着每一笔账,才会知道从哪方面、哪个渠道着手去控制和节约。像我们媒体经常所津津乐道的香港特区政府财政预算案,其即做得相当详细、清晰,有的部门甚至今年要换几支节能灯管都能具体列出。假如不是用心去记账,这样详细的预算根本是无法想象的,也只有这样详细的预算案,才能起到最大的管理作用。

因此,只有用心记账,人人心中都有一本账,才能在最大程度上达到集团公司开展全面预算管理的初衷,才能从根本上实现最大范围内的有效控制和节约,从而最终促进集团公司管理效益和经济效益的最大化。