

青枫墅园第三届乐活节 之中秋·啤酒音乐派对激情上演

音乐、啤酒、烧烤,Shooters Girl,一群似曾相识的朋友……
9月2日傍晚,在渐近中秋的时光,凉风习习中,又一个五天工作日的终点,有这样一群人,她们穿越令人闹心的杭州周末晚高峰,向着城市的西郊,西溪的深处,去找寻久违的音乐洗礼,一场露天音乐与西溪山水的小夜曲。



本报讯 9月2日19:00,青枫墅园社区广场上欢声雷动,一场别开生面的社区露天音乐节热辣上演。旅行者酒吧的民谣唱将刘彩星、1944酒吧的“大牛与他的牛哄哄”乐队、杭州师范大学的“第二阶梯”乐队同台亮相。民谣风、摇滚风、流行风,在西溪的自然风里,青枫墅园第三届乐活节就此拉开序幕。

据悉,以倡导“健康、可持续性的生活方式”为主题,青枫墅园乐活节已经举行了两届,整体围绕健康、绿色、低碳的“乐活”理念,通过丰富的活动组织形式,致力于构建健康的社区文化,良性的沟通平台。作为2011年青枫墅园第三届乐活节的开幕式,本次音乐会汇集了不同的音乐风格,众多耳熟能详的老歌以及新锐乐队的自作歌曲都得到了表演机会。此外,青枫墅园物业管理公司——广东中奥物业也准备了搞趣

拳节目。精彩的节日之外,主办方还准备了丰富的烧烤美食,但给许多观众留下深刻印象的还是热辣的Shooters Girl,她们端着扎啤穿梭于人群中,成为一道流动的风景,与台上的音乐相映成趣。

事实上,音乐会已经成为青枫墅园业主生活的一部分。2009年,青枫墅园就利用社区广场,邀请了知名的民谣歌手小娟,举办了一场名为“山谷里的居民”的音乐会。正是在小娟空灵的声音演绎下,许多人认识了这个深居西溪湿地的大型社区。

回顾青枫墅园乐活节,音乐作为人与人、人与自然、人与社区、人与城市的沟通语言,让人们欣然前往自然的西溪,忘记了城市的喧嚣繁华,体验“健康、可持续性的生活”的本真。

青枫墅园位于文一西路延伸段南侧,与西溪湿地公园四期和睦水乡为邻,规划中的文二西路将直达

项目。项目依托西溪湿地、仓前高教园、西溪科技岛,10分钟生活圈内涵盖了阿里巴巴淘宝城、英皇影视文化村、海创园、杭州师范大学、地铁5号线等重大工程。无论是宜居环境和产业基础,还是由此引发的精英人群大规模涌入,都极大地提升了项目的热度。随着海创园去年动工、杭州师范大学明年开学,淘宝城后山交付,英皇影视文化村签约进驻,以及绿汀路口已开业的奔驰全省最大4S店,和对面即将进入实施阶段的占地超300亩的省级三甲医院等等,都为青枫墅园的未来生活描绘了美好蓝图。

在历年的开发中,青枫墅园一直注重乐活——“健康、可持续性的生活方式”的全面发展,包括开发建设中对自然环境的高度尊重,力求生态还原,以及广泛采用环保节能的技术及用材等。

信息速递 >>>>

盛德公司获批富阳市首批 农村多(高)层公寓住宅代建单位

本报讯 近期,富阳市建设局通过对多家房地产开发公司的综合审查,公布了“2011年第一批富阳市农村多(高)层公寓住宅代建单位名录”,杭州盛德房地产开发有限公司等12家知名房企共同入选。

据悉,集团所属的房地产开发公司,在开发过程中抓品质、求质量、打品牌,盛德房产全资子公司——杭州南北置业有限公司在富阳开发的双溪天城、葛溪嘉苑等楼盘项目为当地消费者所认可,在业内具有较高的知名度和美誉度。(杭州南北)

青枫墅园火热助力“住杭网”11周年庆典

本报讯 近日,“住在杭州网”迎来了11周年庆典,同时启动大型会员看房活动。青枫墅园作为杭州城西的热门楼盘,火热助力庆典,并推出了针对住杭卡会员的独家优惠活动。

当天下午,满载购房团网友的看房大巴来到了青枫墅园园区。购房团网友在参观完青枫墅园样板房后,对楼盘品质赞不绝口,且有八组网友当场表示有购房意向。(青枫公司)

新宸宜公司开展永康异地巡展活动

本报讯 为积极应对楼市新政调控下消费者浓厚的观望情绪,新宸宜公司选择了“走出去、请进来”相结合的方式进行异地推广。7月29日,钱江国际广场二期项目参加了由《都市快报》组织发起的首届异地置业节永康站为期二天的巡展。

在巡展现场,新宸宜公司准备了大量宣传资料为前来咨询的客户解答答疑,并对诸多潜在客户进行了信息登记。期间,公司还安排了若干名工作人员对永康当地几个售楼中心进行调研,了解永康当地居民的购买力和投资动向。(新宸宜公司)

南北·乐享项目施工许可证办理完成

本报讯 杭州新南北房地产开发有限公司开发的余政挂出(2009)78号地块(南北·乐享项目)位于余杭区瓶窑镇崇化村,总用地面积7.8136公顷,总建筑面积226290.59平方米,为11至18层小高层和高层住宅楼建筑。在集团公司领导及各有关部门的努力下,建设工程施工许可证已于9月21日办理完成。目前由开发公司、监理公司及施工单位组成的的项目管理班组已成立并进驻现场,各单位均表示有信心将南北·乐享项目建成一项精品工程。(工程管理中心)

建德新南北与浙江开元酒店签订委托管理协议

本报讯 9月16日上午,建德新南北置业有限公司总经理张光荣代表公司与浙江开元酒店管理有限公司副总经理张建昱正式签署了《建德新南北开元名都大酒店(暂名)全权委托管理协议》。

“建德新南北开元名都大酒店(暂名)”位于建政储出(2010)28号地块,建成后将成为建德市第一家五星级大酒店。酒店总建筑面积39000平方米,主楼为26层,裙房4层(局部5层),客房约240间。酒店地处全国优秀旅游城市——建德市中心城区最优越的地段,面临风景如画的新安江,三面环路,交通便利。(建德新南北公司)

新宸宜公司参加联商网华东地区招商论坛

本报讯 由联商网主办的“2011搜铺网华东商业地产峰会暨华东地区商业地产项目对接论坛”于9月23日在杭举行。新宸宜公司副总经理韩宇文与招商专员杜纯应邀参加了此次大会。

新宸宜公司在会中详细了解了当前商业地产中商家和开发商的发展动向,同时把公司的招商资料向参展商家的代表进行分发交流。新宸宜公司在与各个业态的商家代表初步接触的基础上,就双方的需求和条件进行了初步沟通,积极寻求公司在商业项目后续招商工作的新思路。(新宸宜公司)

米亚花园二期项目进展顺利

近日,由蚌埠南北房地产开发有限公司开发的米亚花园二期项目七栋商住楼顺利通过了消防、环保的验收工作。此外,米亚花园二期15#、18#楼拆迁安置房于8月10日开始的交房工作也于日前基本完成。现小区配套工程正在加紧施工中,同时工程部正着手准备综合验收资料,力争10月底提前交付。(蚌埠公司)

南北论坛 —— 众论品质建设(二)

切实加强材料设备采供管理、跟踪、评估工作



根据集团公司召
开品质建设会议的要求,招标采购部对我公司开发建设的“南北·西岸”、“钱江国际广场”、“兰韵天城”、“青枫墅园”的四个楼盘材料设备采供与实际使用中的问题作了初步的调查和回顾,在招标采购供方面,确实存在一些问题,或多或少地影响了集团公司开发建设的楼盘品质建设水平的进一步提高。

我们认为,要解决材料设备采供管理中的问题,关键还是在以下几方面认真学习,严格执行:

- 1.认真学习、严格执行《管理手册》。
①《管理手册》中《建设工程材料设备采供管理手册》等制度对工程招投标及材料设备的采供范围、时间、程序都作了明确细化的具体规定,但是从上半年的贯彻执行情况看,依然存在着某些问题。只有大家认真学习,严格按照《管理手册》的相关规定做事,这些问题才可以有效避免。
- ②各个项目的工程管理人员要加强工作责任心,把实际选用的材料品牌、规格、型号完整上报。
- ③尽量避免临时、应急性的工程和

材料设备采购,正常的采供流程应按照《管理手册》相关制度规定的工作程序进行,以规范工程和材料设备招投标工作,减少管理漏洞。

2.加强采供的材料设备的验收和监督检查工作。

我们认为材料设备的选用品牌、档次和材质,应该是规划发展部、总师办和工程管理部门为主确定的,招标采购部根据确定的材料设备品牌、档次、规格型号等进行招标或者询价采供,工程管理中心或项目公司工程管理部门根据中标审核表确定的材料设备的品牌、规格、型号进行验收,总师办、成本管理部监督检查,形成一个互相支持,互相配合,互相制约,互相监督的环节链,以加强材料设备采供管理工作。

从双溪天城项目看房产开发建设的问题及解决



杭州南北置业有限公司开发的双溪天城二期楼盘现已通过竣工验收。现以该楼盘为例,谈谈一个项目在开发建设过程中可能会遇到的几方面问题及解决方案:

- 一、工程建设方面
1.屋面渗水:在双溪天城二期建设过程中,我们向集团总师办提出建议,将SBS防水卷材应用于19#—28#楼层面的珍珠膨胀岩保温层上面。通过对各道工序的严格控制,交房至今未出现过屋面渗水的情况。
- 2.外墙面渗水:根据我们现场施工得出的经验,建议在外墙面首先采用20mm厚1:3的水泥砂浆粉刷一遍,然后再进行外墙面保温材料粉刷,这样能保证外墙面的密实性和整体性,能有效避免外墙面的渗水情况。
- 3.层高问题:我们在二期施工过程中,有针对性的对层高问题进行控制和检查。在砼板面制模完成后,对模板面进行平整度及层高测量,根据规范要求,平整度要求相差不超过2.0CM,层高不超过±1.0CM。交房至今,未接到一起关于层高问题的质量投诉。
- 4.铝合金门窗窗边渗水:二期工程在铝合金安装时,有针对性地对窗边施工问题进行了着重处理,窗边渗水问题比一期工程有了明显好转。
- 5.内墙粉刷空鼓:我们在二期粉刷

工程开始前就对抹灰砂浆做出了调整,改用1:3的水泥砂浆抹灰,禁止掺入“砂浆王”。同时,建议将砼柱、梁的粉刷改为和房屋顶棚一样用腻子批刮。

6.卫生间、阳台渗水:适当加厚卫生间、阳台砼板面厚度;采用好的防水材料,保证防水层的厚度;

卫生间、阳台管道在安装前要在砼板面进行开孔。

7.加强对工程项目开工前的管理,工程项目一经开始施工,施工单位要确保到位。

8.对水电施工单位工程项目中排水部位严格把关,此外建议施工单位施工时采用机械开孔方法。

二、销售方面
1.销售要多参与前期工作。如在双溪天城二期的设计中,设计方面根据销售的意见,对原本已设计好的方案进行修改,对于整个楼盘的销售起到一定帮助。

2.销售部员工要强化全方位的业务知识,如加强对工程进度、工程节点、所用材料等的了解。建议销售部门与工程部定期召开例会,销售部员工可通过工程人员的介绍,进行深度学习,有助于增加客户认同感。

3.针对当下房产市场中多样化的客户需求,建议今后开发的楼盘要在正式开盘前装修样板房,或是建设样板间。

4.物管公司要从销售前期开始介入,有利于合理制定适合楼盘的管理方案。

双溪天城虽然是新登地区最好的楼盘之一,但也存在着一定的问题。希望在今后的项目中能够很好的改进,把公司的品质建设做得更好。

从客服工作情况看品质建设



营销管理中心作为一个窗口部门,较多接收客户反馈和评价。结合公司的几个项目交付后获得的客户评价及上半年主要客户投诉情况,本部门对公司品质建设有如下几点认识:

- 1.景观工程的建设水平提高较大:南北·西岸和青枫墅园项目交付过程中,客户对景观的评价都相对较高。景观作为一个楼盘重要的外在品质,比较容易被客户认知,也比较容易出彩,公司应该进一步加强这方面的研究和投入。
- 2.成品保护非常重要。

目前,公司对公共部位精装修的保护还是不错的,但在安装方面的问题则比较突出。如今公司在门窗等方面的选材日趋高档,在发生损伤投诉后,维修的成本和难度都很大,因此在成品保护方面急需出台更专业的流程规范和要求。

另一方面,由于楼盘销售速度等不可控因素,导致个别房屋在实现销售时已经超出质保期,为解决业主投诉势必产生一定的维修费用。因此,建议客服和物管加强对已交付未售出的精装修房屋的管理,规划发展部在签订装修协议时也应该考虑适当延长质保时间。

第三方面,户内设备的安装要考虑

验收,并明示厂家的质保期。

3.材料和设备方面的选择要兼顾实用性和前瞻性。

材料和设备方面的选择直接体现楼盘的品质,同时也代表着开发商对产品的认识和追求。公司在这方面已经做了很好的尝试,从断桥隔热铝合金、LOW-E玻璃到地源热泵等,业主的认可度还是很高的,对楼盘的品质也起到了很好的推动作用。不过项目中采用的新风系统、指纹锁等,要兼顾实用性和前瞻性。

4.高度重视渗漏水问题。

渗漏水问题主要出现在墙面渗漏、屋面渗漏和特殊渗漏等,需引起高度重视。

5.加强维修的及时性。

作为服务品质的一项核心内容,维修的及时性应引起全公司的进一步重视。要严格按照集团公司下发的“客户投诉处理流程”处理投诉,工作人员主观上需克服责任心不强、懈怠情绪等问题。

6.加强对外承诺的审核和沟通。

各种对外承诺要严格把关,避免重复沟通给客户造成负面影响,营造专业化房地产企业的形象。

从物业管理角度谈品质建设的体会和感受



首先,从物业管理的角度看,品质建设呈现了几个可喜的现象,主要表现在以下几个方面:

一是集团公司领导重视,把品质建设提到重要位置,房产品质又向前推进了一大步;

二是物管公司参与一房一验,对实现顺利交房、减少交房时的矛盾和纠纷起到了一定的效果;

三是物管公司ISO9000体系的确立,为公司今后实现标准化、规范化、程序化操作提供了理论支持;

四是参观、培训工作的开展,为进一步将理论化的东西转化为实际可操作的内容创建了基础。

其次,从物业管理的角度看,要实现品质建设的再提高,还有一些地方可以做得更好,主要体现在以下几个方面:

一是物业管理公司目前的管理与服务水平离集团公司要求、业主期望还有一定的距离;

二是目前存在的与工程有关的一些不足之处,还制约着品质建设的进一步提高和口碑的树立;

三是物管公司前期介入不够,特别是在规划设计、施工阶段等的前期介入的太少;

四是交房后,整改问题的及时性还不够;

五是通过制度、合同或现有机制来解决质保期内的维修事宜及维修及时性,虽有很大改观,但力度还很弱;

六是使用创新性的产品,一定要考虑到实用性和维护的方便性。

最后,从物业管理的角度看,为今后进一步提高品质建设水平考虑,提供几条参考性的意见和建议,具体如下:

一是要强化物管公司前期介入人咨询、管理、服务工作,使产品更完善;

二是修改完善售后维修制度,建立快速维修反应机制;

三是尽可能早地提前开展一户一验工作;

四是采取切实的措施,加大成品保护力度;

五是要增强现场工程质量管理人员的责任心,加大对工程质量的检查力度、频次;

六是在选择设施设备供应商和安装施工单位时,一定要注重其售后服务机制和质量;

七是继续加强物业管理与工程、设计、销售等部门的沟通联系和相互配合;

八是做好物业管理人才的培养、引进,加大ISO9000质量管理体系的培训、贯彻力度。

钱江国际广场中秋客户联谊会活动完美落幕



本报讯 为答谢广大客户一直以来的大力支持,并配合临平置业节的隆重召开,新宸宜公司于2011年9月10日在售楼部举办中秋客户联谊活动。为使本次活动顺利圆满举行,公司对活动流程以及各个环节均进行了精心组织,并安排了许多新鲜有趣的互动环节。

活动开场前,现场悠扬的音乐以及可随意取用的自助餐点,为客户营造出了舒适自然的氛围。应邀而来的新老老客户陆续来到了售楼中心,他们或是稍作休息,或是被销售人员引导到样板房参观。很快,在劲爆的音乐和热烈的掌声中,本次活动拉开了序幕。

主持人首先向新老客户介绍了钱江国际广场的项目概况,并邀请了新宸宜公司副总经理韩宇文致辞。在随后的环节中,除了有优雅的小提琴演奏、神奇的变脸表演和歌手的活力演唱等精彩节目外,还安排了有趣的有奖问答环节及激动人心的抽奖活动,现场高潮迭起,客户反应十分热烈。

在有奖问答环节中,新宸宜公司设置了许多关于钱江国际广场项目的知识问答,客户们凭借自己对钱江国际广场的了解,积极抢答,赢得了阵阵掌声。最终奖品一一送出,使得客户欢心而归。当抽奖环节到来的时候,在座的客户们更是激动不已,每一次结果的公布都引发了台下的一阵欢呼。活动现场气氛热烈,此起彼伏的笑声声,再度拉近了与客户之间的关系。

活动接近尾声时,韩宇文副总经理出了本次活动的大奖——ipad2的幸运得主,现场气氛达到沸点。在客户们的欢笑声和祝福声中,欣北·钱江国际广场中秋客户联谊会活动圆满落下帷幕。(新宸宜公司)