

杭州市民政局局长调研盛德国际广场项目



本报讯 5月14日下午,杭州市民政局局长邵胜建、调研员王德、盛德国际广场项目。邵局长实地了解项目进展情况,并听取了建德新南北置业有限公司总经理邵金泉关于新南北·盛德国际广场项目整体布局、商业业态等方面的情况汇报。邵局长表示,盛德国际广场地处建德市黄金地段,建德新南北置业有限公司要利用好项目的区位优势,努力把新南北·盛德国际广场项目打造成建德的地标性建筑。(建德公司)

提升服务品质 集团公司开通400客户服务热线

本报讯 为规范售后服务工作,提高售后服务水平,集团公司于5月23日正式开通400客户服务热线:400-811-9800。

这条服务热线通过整合集团公司多个部门资源力量,为广大新老业主提供全面、及时、到位的售后服务。是集团公司尊重客户需求,深化服务理念,提升服务品质的重大举措,有助于进一步塑造和提升集团公司良好的企业形象。

此时开通400客服热线正值集团公司旗下三个项目楼盘集中交付,即将迎来首批近三千户的新业主。届时,400客服热线可以很好地发挥其服务功能,为入住新业主解除后顾之忧,从而提升业主满意度和新交付楼盘的美誉度。集团公司将以本次400客服热线的开通为契机,认真深入开展售后服务工作,不断提高服务水平,提高楼盘品牌附加值,增强市场竞争力,努力以优质服务促进销售跃上新台阶。

营销管理中心

营销动态>>>>

距有限 爱无限——感恩母亲节

本报讯 在这个温情的5月,我们迎来了母亲节。为献礼伟大的母亲,一场温情的游园会于5月11日在南北·盛德公馆售楼中心上演。美甲体验、艺术插花、小丑表演等各类节目齐上阵,现场认购存1.5万抵3万,更额外可享3000元爱心基金。如此钜惠,令当天准业主认购络绎不绝。

5月11日早上9:00,虽然雨雾蒙蒙,却依然抵挡不住客户们络绎不绝的脚步。9:30,活动正式开幕。现场插花师为客户细心指导插花艺术,DIY插花的妈妈和小朋友们,学的不亦乐乎。瞧,一朵朵鲜花不一会儿便变成新鲜出炉精致绝伦的“美女”。另一边,美甲师在给爱美的年轻妈妈们美甲,果然经过修饰的指甲,如艺术品一般地亮眼,惹得现场妈妈们骄傲不已。此外,现场不停供应的冷餐,让客户们大饱口福,欢乐的小丑给来宾小朋友魔术

般扎出一个个神奇可爱的气球造型,给每个家庭带去母亲节的温情和欢乐。现场客户们纷纷表示,盛德公馆本次举办的活动非常温馨,希望以后多多举办此类活动。

同时,盛德公馆为感谢客户的厚爱,推出“26万,有房有车不是梦”,认购存1.5万抵3万,母亲节当天认购额外享3000元爱心基金等活动,如此钜惠,让现场客户们心动不已。置业顾问们忙着在沙盘前给客户讲解着盛德公馆的项目地段、配套、投资价值等优势;盛德公馆作为万达商圈目前唯一公寓,将来的升值潜力,投资价值甚至超过余额宝的理财优势。这些都唤起了客户们强烈的共鸣和认可。现场客户们纷纷登记,当场认购的准业主不在少数,为本次活动划上了圆满句号。

“我和老婆住在万达附近,这次是带着母亲过来看房,我希望在附近给母亲买套房子,方便就近照顾,今天就是带着母亲过来看49平方这个户型的,卧室、厨房、客厅、卫生间都有,户型方正我也挺满意,附近购物买菜、交通出行都很方便,母亲也喜欢,价格也合适,所以今天就认筹了。”现场认筹的陈先生如是说。

本次活动,得到了客户们的一致认可和赞赏,南北·盛德公馆的高品质也得到了市场铁的验证。活动于下午16:30圆满落幕。

销售热线:0571-88790066
88790077
销售中心地址:通运路236号



信息速递>>>>

新南北开元名都大酒店精装修样板房(客房)专家评审会在建德举行



本报讯 5月29日上午,位于新南北·盛德国际广场项目的新南北开元名都大酒店精装修样板房评审会在建德召开。集团公司总裁陈烟土、执行总裁许尚志及相关部室领导专程赴建德参加评审。同时,中国建筑上海设计研究院、杭州陈涛室内设计有限公司、浙江开元酒店管理公司的代表出席评审会。

此次展出的样板房分为套房、大床房、双床房三个套房,分别由上海康业、深圳建艺、香港神采三家公司施工。建德新南北置业有限公司总经理邵金泉在样板房现场对每套样板房的特点进行了详细讲解。各参审单位在酒店二楼会议室对样板房软装、硬装及功能性布局发表了各自的评审意见,专家在肯定酒店实景样板房装修效果的基础上提出了整改意见,建德公司将根据专业意见进行调整,全力打造建德第一家五星级酒店。(建德公司)

设计施工紧密合作 确保工程按期推进

本报讯 5月28日,应杭州康信置业有限公司工程部邀请,浙江省设计研究院“盛德国际商务中心”项目设计负责人朱立强到现场指导施工,针对施工单位提出的疑问一一予以解答。朱工还针对空调板节点的处理给出解决方案,并对3#楼自行车坡道的隔墙设置等问题进行解答。一直以来康信公司工程部与设计院保持紧密沟通,确保建设工程按进度计划进行,现各方正在积极配合,顺利推进盛德国际商务中心项目的建设。(康信公司)

集团公司领导莅临建德指导新南北·盛德国际广场项目工作



本报讯 5月14日,集团公司总裁陈烟土、执行总裁许尚志前往建德新南北置业有限公司检查指导工作。集团领导实地查看了项目现场,尔后分别在项目现场和建德公司分两个阶段召开工作会议。集团领导肯定了近期工程进度的良好进展,要求全体员工紧盯重要时间节点,特别要加快写字楼和酒店加层的施工进度。集团领导还就预算决算管理、总包与精装修单位的关系及商业运营等工作明确了原则意见。

会上,集团领导还强调汛期即将来临,必要时相关部门要适当延长工作时间,同时要求各参建单位齐心协力,迎难而上,确保项目顺利开盘。建德公司副总经理邵金泉、副总经理潘向明、孙宏斌、何向阳及建设公司项目都主要负责人解光俊等参加会议。

此前,集团领导陈烟土、许尚志一行还前往建德新南北置业有限公司调研盛德国际广场招商工作。会上,建德公司副总经理何向阳就项目商业招商方案进行了汇报,与会人员就相关问题进行了认真讨论。集团领导要求建德公司通过在现有方案的基础上,对项目商业业态及区域内商业环境再进行认真分析,并进一步理清项目运营管理思路。同时,建德公司要在做好市场摸底等前期工作的同时,尽快落实招商团队,结合项目销售在开盘前组织召开招商大会,让更多的意向客户对盛德国际广场项目有进一步的了解。(建德公司)

【交付专版】

集团公司旗下三大楼盘陆续交付



◆欣北·钱江国际广场二期盛大交付

状态:已交付

场也已处在积极筹备当中,更令人期待的是,由印象城开发团队原班人马倾力打造的27万方宝龙城也已开工建设,丰富的商业配套让不久的将来繁盛不息;在交通上,随着2012年半山隧道的通车,钱江经济开发区正式实现与主城区无缝对接。作为秋石快速路的二期工程,承接快速路临平境内一期与正在在建的向南延伸的三期进行对接,今后直达钱江新城仅需25分钟;而规划中的地铁9号线是现已开通地铁1号线的向北延伸段,纵贯杭州主城区与临平副城,直至钱江经济开发区,并在区内规划4个站点,可充分带动区内商业、商务的发展;而规划中的有轨电车实现开发区与高铁的无缝对接,即将从真正意义上跨入“双铁时代”。满足了业主便捷自由出行的同时,也让业主看到了产品增值的潜力。

更值得业主欣喜的是,国家级企业杭汽轮与港资巨头李嘉诚的长江实业等重量级企业进驻开发区,两大投资风向标的齐聚,更让业主坚信置业投资欣北·钱江国际广场项目是不二选择。

对于项目产品,业主更是显露满意之首,整体建筑以围而不合的造型布局,将社区景观空间最大化,让每户都拥有最佳的观景与采光效果;整体采用现代主义建筑风格,建筑整体简洁大气,挺拔时尚;楼体立面采用干挂石材和玻璃幕墙有机组合,充满时尚现代的质感,构成了地标建筑的独特气场,俯瞰新城风景,似有君临天下的气势,更让业主倍感物有所值。

项目甲级办公写字楼、大体量商业、星级酒店、居住等多种业态综合规划于一体,从一期交付并投入使用,开发区管委会、工商银行等行政、金融单位率先进驻办公;到1.6万方的综合商业中心,规划引进餐饮、KTV、健身等时尚休闲业态,未来还将引进一系列时尚休闲业态,让业主放心的在这里体验一站式休闲消费。

一个属于“钱江经济开发区”的时代,已磅礴欲出。无疑也正孕育着欣北·钱江国际广场这一城市核心的商务地标散发4个耀眼的光芒。(欣北公司)



5月24日,雄踞钱江经济开发区核心地段的欣北·钱江国际广场,迎来二期首场盛大交付日。

当天,精心筹备的交付中心陆续迎来了前来收房的业主,至中午时分,中心可谓人声鼎沸、热闹非凡,每一位业主脸上无不流露出喜悦的笑容;众多业主在办理收房的相关手续的同时,也顺带参观了项目现场;业主们无论是对项目所在区域、周边不断升级的利好,还是自身不凡凡响的优越品质,都给予了一致好评。

欣北·钱江国际广场二期的交付活动从5月24日持续到6月2日,10天之内,交付率达到了80%。这与公司全体上下厉兵秣马、精诚协作,连续奋战二十几个工作日是分不开的。在5月初的交房专题会上,欣北公司总经理马奕林就此次交房的整个流程做了详细周密的布置,各部门认真贯彻落实会议精神,各尽其职。5月20日欣北公司销售部会同物业公司、礼仪公司等相关负责人做了交房实地模拟交付演练,并在现场对交房时可能出现的问题提出了及时整改要求。在二期项目交付现场,公司对项目周围进行了全方位的包装,营造喜庆氛围迎接前来收房的业主。公司全体员工主动放弃休息时间连续加班加点,最终向每位前来办理交房的业主呈上了一份满意的答卷。

记者从业主与交流中得知,首获肯定的是项目所在国家级和省级两大开发区的核心区给予的无限“钱”景,实力品牌房企新南北集团与钱江经济开发区管委会联手打造的坚实背景等都给业主吃了一颗投资的定心丸。

对于周边不断升级的商业利好,交通便利好更让业主看好在钱江国际的置业和投资,随着万盛商厦的开业,星河国际广

◆青枫墅园“山语阁”

状态:即将交付
交付时间:2014年6月30日

位于余杭区仓前街道的青枫墅园三期项目共1465套房屋的交房工作进入倒计时,青枫公司全体员工都在围绕这一工作目标紧张忙碌地开展准备工作。

项目于5月25日前已完成A区1—6幢楼的所有工程的整改收尾工作,5月26日开始整改B区7—13幢楼,计划将于6月5日前完成并移交物业。前期方面,已经通过了竣工图、排水、环保、绿化、白蚁、交通设施、消防、人防、社区用房、规划等验收。销售客服方面,已根据取得的实测报告计算面积补差款及物业维修基金款,并与财务核实后开具相关发票;完成了《商品房交接书》制作;对交房现场的场地、动线及人员布置的初步设定,将于六月中旬确定布场方案,完成场地布置。财务及办公室等部门也积极做好各项准备工作,为工程、前期和销售部门提供极大的支持。(青枫公司)

◆南北·乐章

状态:即将交付
交付时间:2014年6月30日

随着交房日期的临近,根据集团公司的第二次交房协调会议要求,工程管理中心组织多方力量,合理制定倒排计划,确保各项进度目标顺利完成。目前,各分项工程扫尾工作已经完成,正在进行与物业公司对接,相关资料陆续移交。物业公司对主体工程进行最后全面检查,并立即着手进行最后的户内保洁工作,计划于6月15日完成,确保交房工作顺利。当前已实现专变通水和通水,并顺利完成人防质监、市政排水、区人防办、消防、环保、绿化、防雷及气象、室内空气检测、交警和规划等多项验收工作。档案馆的备案工作已完成,建管处备案工作争取6月初完成。(工程管理中心)



严把三大楼盘质量关 保障交付产品高品质



本报讯 为保证集团公司开发项目的品质,把用户满意的产品交到业主手中。根据集团公司《管理手册》工程质量监督管理办法第六、七、八、十一条款规定,按照《建设工程施工质量验收统一标准》、《杭州市住宅工程分户检验管理暂行规定》的要求,集团总工程师于3月10日至5月12日期间,组织各在建项目工程专业技术人员及物管公司成立质量检查小组。对即将交付的青枫墅园三期、南北·乐章、欣北·钱江国际广场二期三个项目共3895套,进行一户一验综合分户检查验收工作。

此次检查验收,工作量大时间紧迫,检查小组成员利用休息时间认真工作。就楼地面、墙面天棚、门窗栏杆、防水工程、室内空间尺寸、水电工程、成品保护及其他项目等几个分部分项工程,根据相关质量要求进行检查。每次检查前,集中所有检查组成员、项目工程部、监理、总包单位人员召开检查作业和相关注意事项说明的交底会议。检查过程中各小组人员采用地毯式检查验收方式,确保不留一个死角与盲区,对于影响使用功能、违反强制性规范或存在安全隐患的问题绝不放过,同时将检查情况进行详细记录;检查完成后,检查组组织全体单位相关人员和各分包单位就检查出来的问题开会通报,督促项目公司限期保质进行整改。最终由项目部及物管公司进行整改验收,并将验收记录整理报集团总工程师备案。

本次检查期间,经整改后的工程质量普遍有明显改善;同时也使集团工程线专业人员充分认识到工程建设中可能存在的问题,有利于今后针对薄弱环节,加强管理意识和措施,打造一支专业、精干的管理队伍。(总师办)



鹭栖湖留学沙龙——《豪叔谈留美》顺利举行

本报讯 5月24日下午,杭州电视台生活频道《豪叔谈留美》栏目走进鹭栖湖,顺利举办了首次跨界合作——鹭栖湖留学沙龙。沙龙现场由著名留美指导专家程豪(豪叔)教授及

沙龙现场,豪叔从2014年美国EA/ED录取结果分析了美国名校录取变化,以及如何申请留美过程中“另辟蹊径”,还讲述了如何进行专业和职业的规划,从而实现从留学到移民的转变。另一位嘉宾赵越同学作为被美国“常青藤联盟”成员、全美综合排名第14位的布朗大学录取的学生,也在沙龙现场和大家分享了她的申请留美过程,后来的洛杉矶交流计划,直至成功在美国名校留学的经历。

整场留美沙龙亮点不断,听众多次鼓掌;沙龙结束后,还有不少学生家长围着豪叔询问细节。不少鹭栖湖意向客户希望今后能参加更多的类似沙龙讲座。

豪叔谈留美沙龙亮点不断,听众多次鼓掌;沙龙结束后,还有不少学生家长围着豪叔询问细节。不少鹭栖湖意向客户希望今后能参加更多的类似沙龙讲座。

盛德公馆项目亮相富阳房交会

本报讯 5月9-12日,由富阳市人民政府主办、富阳市住建局和富阳市房地产业协会承办的“富阳市第十二届房地产展示交易会”在富阳市体育中心举行。展会以“富春佳山水,优居在富阳”为主题,已有包括绿城、万科宝龙、莱蒙、山水等30余家品牌

房企参展。盛德公馆是杭州康信置业有限公司开发的盛德·国际商务中心项目中的3#楼,项目类型为酒店式公寓。首次亮相富阳房交会,虽然展位不大,但是前来咨询的客户络绎不绝,特别是对酒店式公寓这一类型颇感

兴趣的客户较多。这次富阳房交会充分显示了盛德公馆项目的优势,面积小总价低的特点颇受市场青睐。作为项目开发商,康信置业有限公司将继续挖掘项目自身特点优势吸引客户,影响购买力,继续促进成交。(康信公司)