

多家房企参评2020鹰城地产风云榜

□记者 娄刚

本报讯 由平顶山日报社主办的2020鹰城地产风云榜评选活动受到市民关注的同时,也有众多房地产企业表达了参评兴趣,记者昨天从平顶山日报社地产工作室了解到,目前已有恒大悦珑湾、恒大珺睿府、建业地产(建业光明府、建业平西尊府)、千田集团(千田理想城、千田新开元)、银基誉府、民安龙山府等企业和项目参评。

据了解,民安龙山府项目位于汝东新区核心位置,项目总占地面积约184亩,容积率2.49,绿地率36%。项目采用

现代简约风格,既简洁又高雅,建筑采用铝模工艺施工,所有外墙整体浇筑、一次成型。龙山府小区景观以“微度假、酒店风”为设计理念,打造度假式花园景观,规划了“一轴、两环、五园、九厅”的景观布局,营造出都市休闲的全龄园区。小区设计有室外露天游泳池。

民安龙山府作为精装产品,其精装细节源于民安集团合作伙伴万科集团精装资源库,并非简单的“毛坯+装修”,而是通过对人们日常生活的洞悉,针对性量身定做人性化的合理家居空间,并以系统全面的解决方案来应对家庭居住中的各种问题,使人的生活

细节得到更合理的规划与落实。

恒大悦珑湾位于新城区大香山路中段,首期占地222亩。拥有11层瞰湖小高层,6+1退台叠墅,1.5超低容积率,42.8%超高绿地率,是低密精装纯洋房社区。小区内有约96000平方米园林景观,约4200平方米生态内湖,珍稀花草树木全冠移植,景观错落搭配,将给业主一个空前绿色的环境。另外,小区的配套设施也很有特色,除了自建超800平方米风情商街外,还有约3000平方米的名仕会所、恒温泳池、健身大厅、桌球乒乓球室等健身娱乐设施。

千田集团不仅重视小区绿化,使新开元小区绿化率达到50%以上,且注重物业服务,服务千田新开元小区的河南习正物业(前身为威尔士梵格物业)成立于2010年,10年来,在平顶山一直有很好的口碑,它的日常服务完善到位,组织的文化活动丰富多彩,使千田新开元的业主备感贴心。日前,经过一系列严格审核与层层把关筛选,在市物业管理协会第二届理事会上,千田新开元小区被评为市级物业服务示范项目,获颁证书和奖牌。

2020鹰城地产风云榜评选活动由平顶山日报社主办,平顶山日报、平顶山晚报、平顶山

新闻网、平顶山传媒App、平顶山微报和掌上鹰城是本次评选活动及信息发布的媒体平台。

活动不仅有楼市“风云榜”,也有“吐槽榜”,接受读者和网友有关楼盘质量、延期交房、霸王条款、配套服务、更改规划、物业管理等方面的吐槽。

本次活动拟设奖项有年度影响力房企、年度诚信房企、年度市场贡献房企、年度人居典范楼盘、年度优质户型楼盘、年度优质配套楼盘、年度优秀物业服务楼盘等,由市民、专家和媒体代表评比选出。快来参与吧,你的看法将可能成为评委会参考的依据。



置业精英

“会来事儿”的他,相信“以诚相待”

在上司眼里,晏星(如图)是个“会来事儿”的人,不知道这个评价是否让他受用,但肯定让他有点想不到。记得刚到售楼部实习的时候,他都是硬着头皮跟客户沟通的,好长时间都觉得磨不开面儿,一张嘴说话脸能红到脖子根儿。总之,让年轻不羁的他以殷勤的态度面对陌生人,真有种刀架在脖子上的感觉。

晏星是大唐紫宸院售楼部的置业顾问,今年27岁,按说这是朝气蓬勃的年龄,但他总有莫名的压力和紧迫感,说“我也老大不小了,伙计们都结婚成家了……”实际上,他确实在努力赚钱,他说,“业绩好的时候,钱拿到手上感觉很爽”。

新工作带来新的生活状态

晏星是河南大学环境艺术设计专业的本科生,不过毕业后这个专业他从来没有涉足。2015年毕业后他就到了郑州一家金融公司打工,半年后回到平顶山创业,生意做了两年不成功就到一家国企上了班。随着单位效益下滑,今年6月,他离开单位,开始自谋职业。

晏星一个同学在深圳做房产销售,每年收入70多万元,同学说房产销售能赚钱也练本事,他听了很动心,但又舍不得离开家,就琢磨着在本地找一家房地产公司。后来他在网上看到了大唐紫宸院的招聘信息,于是登门应聘。“我觉得找对项目很重要,大唐紫宸院是在老城区核心圈开发的项目,让人放心,事实证明这个项



目我找对了。”晏星说。

刚入行,房地产专业知识的空白固然是个问题,但毕竟可以通过学习弥补,真正困难的是工作和生活状态的转变,“原来闲惯了,到这边每天要工作10个小时以上,真是坐不住。刚到售楼部的时候,我一到下班时间就想走人,但这个行业加班是常态,大家都在加班,我怎么先走呢?就找各种借口。”晏星说,领导也跟他客气,干脆利落地拒绝了他,他这才发现,体制外的氛围不太一样。

但让晏星逐渐融入新环境的也是这个“不一样”的氛围,售楼部的员工都是年轻人,“有朝气,有干劲,大家赚钱的欲望都很强烈”,虽存在着竞争,但这种竞争又有制度去规范,所以同事之间并没有太多的利益冲突。

慢慢地,晏星习惯了和大家一样晚点下班,然后一块儿去吃宵夜。“以前做生意的时候也是经常和朋友喝酒,有时候一晚上能喝三四场。现在主要精力都在

工作上,很少这样了,但是在售楼部没事的时候大家说说笑笑也很开心。”回忆过去的生活,他发现,从内心里他还是更喜欢新环境和新的生活状态。

“我可能比客户的朋友更了解他”

也许更重要的是,做置业顾问满足了晏星的成就感。由于当时太过兴奋,他已经回忆不起第一次达成交易的具体情景了。大概是今年6月份,一个中年男子来访,恰好由晏星接待,男子犹豫不决,聊了一个多小时,一直下不了决心。最后他把表格推到客户面前,说:“签了吧哥,回家给嫂子一个惊喜。”他的果断帮助这位客户下了决心,当场交了一万元的认筹金。“后来我才知道这叫认筹,钱是可以退的,不算达成交易。但是当时非常兴奋,头都快晕了。”他说,后来这位客户在开盘时如期买了房。

一个将要结婚的年轻客户今年初曾经想买大唐

紫宸院的房子,嫌价格偏高没买,但想来想去还是放不下,不久前通过朋友找到了晏星。晏星一报价,每平方米已经比年初贵了好几百,客户心里很不是滋味,就一直跟他商量能否便宜点,“这位客户也怪,每次打电话都是在半夜12点多,我刚睡着就被他叫醒,一直谈了快两个月。”他说,“其间楼盘又涨了两次价,总共涨了将近200元,我是没办法再给他便宜了,能做的就是热情服务,帮他弄清楚自己真正的需求。最后考虑到马上就要结婚生子,孩子必然要上学,那么我们楼盘周边既有小学,也有中学,离医院、工人文化宫都很近,他就买了。”

类似的经历让晏星发现,在发掘客户需求的过程中,可以了解到客户生活的方方面面,“甚至比他的朋友更了解他”。而当真正了解一个人后,就想发自内心地帮助他解决问题。他说:“虽然我干这行时间不长,但是我相信做销售要‘以诚相待’,根据客户的情况给他推荐最适合的产品,跟客户玩套路最终会失去客户。”可能正是他的“会来事儿”加上以诚相待,他入行仅半年,就拿了两个月的销冠,令人刮目相看,也让他有了更多自信走现在的路。

据晏星说,他当初离职自谋职业是强烈反对的。于是记者很自然地问他:“现在家人怎么看?”他说:“我一般不跟他们说我的事,但是收入高了以后给他们买过东西。”他妈妈开玩笑地问他:“卖了几套房呀?”他也以玩笑回避了问题,说:“卖了100万套。”

(本报记者 娄刚 文/图)

碧桂园凤凰城 星系示范区开放

□记者 娄刚

本报讯 12月5日,碧桂园凤凰城星系示范区正式开放。碧桂园豫西南区有关负责人、众多商界嘉宾和市民参加开放仪式,一睹示范区芳容。

据介绍,碧桂园凤凰城首期占地约138亩,总建筑面积约22.9万平方米,绿化率35%、容积率2.5,由10栋高层、17栋小高层组成,涵盖建筑面积约105至215平方米精致三房、奢居四房、平墅五房。产品均为大开间、短进深设计,确保每一户通风采光。该项目整体园林以“沉浸式凤凰八景”为主题,从品质、细节、人性化等方面为业主带来不一样的居住体验。

本次开放现场展示了YJ125-7d和YJ140户型的体验空间,将未来生活场景生动地展现在人们眼前。

走进YJ125-7d(建筑面积约124平方米)户型的体验空间,通透的光线和接近理想的功能性让人印象深刻。6.9米大横厅设计、阔景阳台,赋予生活温暖明媚的色彩。3+1户型设计给予主人更多选择。书房、儿童游戏房、客房等,根据实际需求进行灵活改变。

在YJ140(建筑面积约137平方米)户型体验空间里,大开大合的尺度和奢阔的采光体验令人惊叹。约7.7米宽屏瞰景阳台,颇有将窗外盛景融入居住空间的意味。居住与观景的边界在这里被打破,开间约3.6米的主卧套房,满足了当代人对私密度的需求。



资料图片