

业主综合满意度高达95.3%

# 凤凰金岸一站式交付获好评

本报记者 李珍梅

日前,位于开发区的海信·凤凰金岸交付,小区一次性交付率100%,业主综合满意度高达95.3%。海信地产的哪些做法让业主如此满意?对此,有关负责人表示,这些都离不开海信地产率先提出的“一站式交付”标准。

## 率先提出“一站式”交付标准

据了解,为了交给业主一个环境优美、手续齐备的小区,多年前,海信地产就率先提出了“一站式交付”和“一房一验”,今年,“一站式交付”被海信地产再次升级,涉及的交付内容更加广泛,要求也更高,超越行业标准并在凤凰金岸项目首战告捷。而更为难得的是,海信地产的交付标准比之合同约定的交付标准大大提高了,“合同的约定是底线,而我们希望做得更好,超出客户的预期。”海信地产的销售人员说。

海信·凤凰金岸项目负责人介绍说,所谓“一站式交付”,首先在交付时给业主提供最完善但又简化的流程,使客户在交付当日用30—40分钟就可以完成房屋的验收交接过程;其次是项目已经达到完全完工的状态,自来水、正式电已经接通,业主即刻就可以装修入住。“我们认为,每个项目在销售时都会给业主展现良好的项目软硬件,但交付工作的准备完善,才是对客户尊重的具体体现。”



## 创新研发模式打造高品质小区

为了从最根本上尊重客户需求,海信地产创新性地提出前集成研发模式,在设计阶段就让工程、销售、精装、环境、物业、配套管线等专业参入,分别从不同的视角代表消费者对设计方案“鸡蛋里面挑骨头”。通过调研得到的客户意见更是在第一时间融入设计。

在小区主入口,记者看

到,主入口地面是地面拼花,相当于入园区的地毯,主入口处的门卫室,包括地暖、给水、道闸控制、各种弱电功能的控制键按钮在内的所有配套设施一次性到位,功能齐全。

在小区内,流水潺潺、绿茵浓密,道路整洁,迎接前来交付的业主。而业主的新家也是一尘不染,每扇

窗、每扇门都擦得十分干净,自来水、正式电已经接通,业主即刻就可以装修入住。业主在收房时收到的不只是一间房,而是一份完整的生活。

除了房屋质量,地下车库的工程质量及各项配套设施的完善,使用也越来越被业主关注。记者了解到,海信·凤凰金岸地下车库共

12000余平方米,其中人防区域8170多平方米,非人防区域3000余平方米。海信·凤凰金岸项目负责人介绍说,根据公司《一站式交付管理办法》,对各项配套如消防、喷淋、通风等各项设备设施已经全部完善。车位划线、行车导视系统全部完成,无任何甩项,这在其他公司交付项目中是少见的。

## 完善的售后服务获业主称赞

除了房屋质量,房屋的后期维护也是业主们关注的问题之一。记者了解到,在售后服务阶段,海信地产将业主投诉受理、客户满意度调查纳入了规范的客户服务平台,全

面强化全员客户服务意识,建立了专业的客户服务团队。客户满意度与产品质量并重,重大产品和服务投诉实施一票否决制度,掌管奖惩大权。

对于已经不在保修期内的已交付小区,海信地产超越

业内标准,创造性地组建了“物业管理推进小组”,对已交付小区的物业管理实施全方位的监察和指导,确保小区品质不因岁月流逝而降低。

2011年,海信地产耗资数百万,对已交付4年之久,早就不在保修期内的即墨海信·马山新城项目进行了大规模的品质提升,得到了业主的好评。

# 大青岛三面出击 楼市能否抓住回暖机遇?

左手西海岸经济新区、右手蓝色硅谷。中间红岛新区。三大板块重点布局,撑起青岛蓝色经济发展的平台。在前瞻规划的区域内,延伸的交通、因地制宜的产业培育,不断完善得配套,都将为岛城房产开发带来新的机遇。

青岛6月房价环比上月持平,在连降了8个月之后终于止跌,有企稳迹象,但短期内价格攀升已无可能。对于新的区域设立之后利好能否快速传达到楼市,业内人士表示,总体而言,基于经济发展和行政管理考量的两大新区对提升深圳城市综合竞争力、创造新的经济增长点意义重大,区域楼市受困于整体市场环境和自身发展未能即时收获利好,但长期升值潜力巨大。当然,短期内快速升值无从谈起,正视当前市场新格局、新趋势,精确定位合理规划是应有之举。

## 红岛经济区:新城建设改观城市中心现状

红岛经济区是青岛市委、市政府为实施“三城联动”发展战略,在已先期启动开发的青岛高新技术产业开发区胶州湾北部园区的基础上,整合空间资源、保护胶州湾底生态岸线,统筹并带动区域协调发展设立的。

红岛经济区包括青岛高新区、青岛出口加工区及城阳区红岛街道、河套街道,占地面积约为160平方公里。该地区区位优势、腹地空间广阔、景观资源丰富,是城市发展重要的战略储备空间。

青岛正在拥挤得让人透不过气来,高楼鳞次栉比,各种商圈应运而生。城市中心只有一个,而新城可以有多个。红岛新城的规划,将成为改观现状的一大突破口。随着轨道交通延伸,城市功能外延,即将成为吸纳新人口的新兴居住板块。

## 蓝色硅谷 产业拉动楼市新热点

蓝色硅谷将实施“一区一带一



园”的总体布局。“一区”即蓝色硅谷核心区,包括即墨市鳌山卫、温泉两镇陆域和海域全部;“一带”由核心区向南,沿滨海大道延伸至崂山区科技城,形成一条海洋科技创新及成果孵化带;“一园”即高新区胶州湾北部园区。

在全市确定的62个蓝色经济重点项目中,崂山区有33个蓝色项目占据半壁江山,总投资244亿元。崂山区相关负责人介绍,13个重点生物医药项目,有望在年内全部开工建设,2013年建成投产。

楼市的火爆,需要人气的旺盛带来财气的汇聚。蓝色硅谷的确立,企业的进驻和人气的提升,既有利于得到政策和市政交通等配套的支持,同时又可以放大带来更多的上下游产业,包括形成置业和消费的需求。而如果这种产业优势同时可以结合良好的生态环境或者商业配套,都使这些区域吸引了更多买房人的关注。为区域隆起为即墨等地楼市新高地的基础条件。

## 西海岸经济区:交通激活城市运行

西海岸经济新区规划包括黄岛区

及胶南市全域,其中新区核心区将建设新区行政、金融、商务、文化、科教中心,依托唐岛湾、灵山湾的滨海岸线,重点发展金融、现代商务、高端商业,构建人文新区。此外还将推进董家口港区建设,加快青钢搬迁改造工程进度,加快建设国际生态园区、保税功能扩展区以及西海岸旅游度假区等。

青岛胶州湾大桥、青岛胶州湾隧道通车之后,从青岛端到黄岛端的通行时间分别为半小时、10分钟。远远短于轮渡的50分钟、环胶州湾高速的一个半小时。除了大大缩短通行时间,桥隧通车还缩小青岛、红岛、黄岛之间的时空距离。助推青岛开发区从相对单一的经济区域向综合多向的城市功能区转型,开发区的旅游将成为青岛旅游线路的延伸。

伴随着青岛全市发展和改革工作会议召开,西海岸基础设施将进一步完善,区域价值也将随之进一步迸发。各项经济发展迅猛,未来几年,现在的青岛开发区城区将逐步和胶南城区接合,一个新青岛的雏形即将出现。

据搜房网

## 低开优惠卖相好 城阳楼市“火力”最集中

7月已过大半,李沧、城阳等区域多个楼盘已开盘或加推,其中,城阳“火力”最集中。这些楼盘多选择了低于周边价格开盘,并且得到了市场的认可,销量不俗;这些开盘项目多推出低总价、小户型房源,深受购房者青睐;在此影响下,岛城楼市成交量走高,业内分析认为楼市虽有回暖迹象,房价难现大幅反弹,以价换量仍是下半年楼市主旋律。

## 中小户型低开当道 城阳“火力”最集中

央行连续降息对楼市产生了积极的影响,受央行降息等利好的影响,刚需购房者纷纷选择提早入市。一部分开发商在充分了解购房者的心里基础上,实行低开+推小户型的营销策略,实现了楼盘的高去化率。

进入7月份,岛城各楼盘开盘加推频度明显加快,据搜房网重点监控的区域和项目统计,7月每周都有项目开盘或加推。7月第二周甚至出现中海国际社区、青特花溪地、等七八个项目集中推盘的盛况。其中,城阳楼市“火力”集中,在目前已经开盘的项目中,城阳的项目占大半。

这些楼盘多选择了低开,并且得到了市场的认可,销量不俗。业内人士分析,李沧、城阳这两个区域是目前岛城最大的刚需聚集地,由于区域内楼盘集中,客群相同,相互之间竞争激烈,一旦有楼盘采取以价换量,其他楼盘也纷纷跟进,最终造成了该区

域内优惠盛行,楼盘之间大打价格战。

## 低开优惠成风 岛城楼市小飘红

受降息影响,岛城刚需购房者热情高涨,加之年中开发商为了去库存,回笼资金,或团购促销,或低开放量,岛城上周楼市成交大涨,一时进入“三伏天”。据搜房网数据监控中心统计,上周(2012.07.16—2012.07.22)新房成交2243套,环比涨48.94%,总成交面积220527.54平米,环比涨40.37%。

上周日均成交320套,其中19日、20日和21日成交均在350套以上,日成交最低的22日也近300套。业内人士分析认为,目前本月新房成交量已经超过6000套。按照日成交300套的速度,本月很可能突破8000套,创造今年的新高。

## 下半年仍将将以价换量 年内房价难大幅反弹

业内人士表示,由“刚需”撑起的市场购买力,在降息及开发商促销等实质利好刺激下,得到进一步释放,让岛城楼市保持“淡季不淡”的局面。但“刚需”的持续释放仍需要房价保持实实在在优惠为基础。

从未来房价角度来讲,分析人士认为,虽然岛城楼市有回暖迹象,但以价换量仍将是岛城楼市下半年的主旋律。然而,从政策面的走势来看,由于“去投资化”的限购限贷政策尚未明显松动,因此,外来的投资投机性需求不会大规模入市,这些需求也难以对于房价产生太大的影响,房价出现年内大幅反弹的可能性几乎没有。

据搜房网