



品牌的力量

——写在2019秋季“万基城杯”周口大型房展会闭幕之后



本届房展会鸟瞰图

□记者 徐启峰/文 王河长 曹丹/图

10月18日至20日,2019秋季“万基城杯”周口大型房展会在五一文化广场成功举行。说其成功,以下两组数字足以说明:

周口本地32家、郑州6家共计38家精品楼盘参展,参展楼盘数量创近年新高;

3天时间累计约5万人次市民观展,各楼盘意向客户登记2653组、现场成交65套(交订金)。

在国家三令五申“房住不炒”政策

层面下,近年来,全国楼市回归理性,价格趋稳,周口概莫能外。“万基城杯”周口大型房展会的火热举行,无疑是给波澜不惊的周口楼市注入强劲活力,有效提振了市场信心。

本届房展会何以成功举办?

一、城建政策红利不断,楼市繁荣周期可期。近几年来,周口市“百城提质”“五城联创”工作相继开展,周口城建迎来发展的黄金时机。一大批知名房企竞相入驻,与周口本土房企共舞,共建美好新周口。今年年底,郑合高铁将正式运营,周口即将进入高

铁时代,周口更进一步融入中原城市圈。在此背景下,一批先知先觉的郑州市楼盘率先进入周口房展会“淘金”,成为房展会的一大亮点。在政策红利不断释放的有利时机下,周口楼市未来几年将大概率走出稳中有升的行情,一个个品质楼盘仍将闪耀房展会。

二、品质楼盘竞相涌现,良性竞争格局显现。周口城建水平的提升吸引了众多名企入驻,必然会带来竞争加剧,促进周口楼市加快产品转型升级,推动周口新美好居住时代降临。本届房

展会聚集了周口所有在建精品楼盘,展现了周口楼市的最高水平。历经大浪淘沙,万基集团、汇林绿洲依然屹立潮头,担负起扛鼎本土房企的重任。本届房展会冠军单位万基集团更是凭借4763亩万基城项目,成为展会最耀眼的明星。4763亩万基城项目是周口中心城区最大的城市综合体,万基集团站在城市运营商的高度,将项目规划主动融入城市设计中,倾力打造一座“爱与美好的七彩之城”,其格局令人折服,其匠心令人惊叹。中原名企建业集团、昌建集团是房展会的常客,本届房展会均携多个项目参展,充分显示了深耕三川的决心与实力;万达、万科、碧桂园等国内巨头纷至沓来,一线品牌在四线城市的角逐刚刚拉开帷幕。真正的强者从来不惧竞争,在房展会上亮剑正面硬刚在所难免。

三、精彩活动聚足人气,优惠举措带旺成交。别出心裁的展位布置、精彩迭出的现场活动、诚意满满的优惠措施是各参展单位聚拢人气的三大法宝。本届房展会上,万基城的大象展厅引人注目,夜里会发光的大象造型更是让万基城展厅成为夜场之王;佳利地产推出的挑战周口大力士、腕力大赛,在帅哥美女云集的展会现场引爆雄性荷尔蒙,带来人气高涨;各楼盘均拿出诚意满满的优惠政策,现场成交绝不仅仅体现在组委会统计的65套上,许多项目负责人透露,房展会3天成交量远胜刚刚过去的国庆黄金周。这,就是房展会品牌的力量。

本届房展会已成过去时,但是我们的服务永远不会过时。我们将认真总结本届房展会的成功与不足之处,把展会办得更好。我们坚信,最精彩的展会,永远都是下一届!

培育标杆企业 提升服务水平

我市首届物业经理素质提升培训班开班

□记者 王河长 通讯员 姜艳红 文/图

本报讯 10月19日,由市物业服务行业协会组织举办的首届物业经理素质提升培训班在周口迎宾馆开班(如图)。主讲嘉宾均来自我市物业服务企业一线管理人员,讲授内容精彩实用,对提升我市物业服务水平具有重要意义。

来自市物协会员单位及非会员单位的130余人参加了当日的培训。为做好本次培训,切实起到提升我市物业服务水平的作用,市物业服务行业协会特邀商水县盛华物业融辉城项目总经理周方、河南建业物业周口分公司总经理姚锦超和龙祥物业周口分公司总经理朱继东作为主讲嘉宾。

主讲嘉宾围绕物业管理服务中的热点难点问题,结合自身丰富的从业

经验、感想感悟,理论结合实际,用接地气的方式及实际案例对物业服务全过程及法规政策进行了培训讲解。讲授内容既有理论深度,又有广泛的可操作性,不时博得阵阵掌声。

参训人员对本次的培训内容和方式高度认可。大家边听边做笔记,精彩之处不时拿出手机拍照记录,生怕错过每一个知识点。通过此次培训,参训人员对如何把精细化服务做精细,把规范化管理做规范,把亲情化沟通和延伸服务做出特色,把业主的需求装在心里,有了一个新的认识和提高,为我市物业服务行业向特色服务和智能化服务方面健康发展奠定了基础。

市物业服务行业协会会长李广兴向记者介绍,本次培训旨在提升我市物业服务行业服务水平,解决物业企



业经营问题,努力培育一批有服务特色、有创新业绩的标杆物业企业。今后,市物业服务行业协会将以“服务政府、服务社会、服务会员”的办会宗旨为导向,组织更多的服务技能培训活

动,团结带领广大会员企业不断提升服务本领和管理水平,为广大业主创造更加美好的居住和工作环境,在绘就周口特色添彩画卷中贡献物业人的力量。