

# 帝湖开府大典 新老业主携手同庆

## 宜居城邦,见证星级度假生活



2009年7月8日,是郑州西南大盘帝湖花园一个具有里程碑意义的日子。当日上午,项目四期东王府开盘,奔驰车巡礼、水上售楼中心揭幕、首座豪华游艇试水、帝湖之光景观塔华彩亮灯以及社区联合服务中心正式启动五大主题活动也同时举行。

### 老业主“装扮”帝湖喜迎新业主

游艇揭幕首航、社区联合服务中心启用及东王府开盘等诸多活动并举,再次催热西南板块

8日上午,帝湖花园东王府开盘现场呈现出一派热烈的气氛,数百人集聚现场,从上午8点持续到中午,人流络绎不绝。

当日上午8点50分,帝湖花园项目开发商郑州布瑞克房地产有限公司为中层配备的13辆奔驰车抵达活动现场——王府大街,并一字排开,奔驰车身全部为黑色并都扎有丝



带和印有帝湖花园字样,刚刚停稳就引起现场众人的围观,并纷纷拿出相机和手机拍照留影。

9点10分,揭幕典礼在一片喜庆中正式

拉开帷幕。北京奔驰公司代表、郑州布瑞克房地产开发有限公司董事长卢天明、帝湖新老业主相继发表了精彩的致辞。很多到场的客户对帝湖花园建设水上销售中心的举动表示钦佩,他们认为这是一件对企业、对业主来说都非常有意义的事情,同样,帝湖花园购置的郑州首座豪华游艇的创举,更是让在场嘉宾赞叹不已。

9点30分,在现场所有人员的见证下,帝湖一号游艇首航仪式正式开始。在一声长长的鸣笛中,帝湖一号载着众多媒体记者及新老业主,在16万平方米的浩瀚湖面巡游,让客户体验到海域风情。

据工作人员介绍这艘游艇长20米,宽48米,航速20km/h,排水量为23吨,将长期停放在帝湖水面上,与水上售楼部共同构成帝湖花园项目的水上办公中心。

在当日上午多个活动举行的同时,水上售楼中心也是人山人海。帝湖东王府及后海开始选房。在现场能清晰地听到售楼部内传出的叫号声,截至开盘当天下午3点,已成功选房200多套。如此看来,东王府又在业内引起了一波销售热潮。而为了庆祝这一系列盛事,7月8日晚上帝湖花园还举办了烟火晚会,帝湖之光景观塔亮灯仪式也随即启动。

东王府开盘及五大主题活动的同时举行帝湖社区热闹异常,湖心岛的升空大气球、湖边栏杆上的彩色小气球等景致为帝湖花园的增添了些许欢庆的气氛,湖水荡漾、微风拂面,老人、孩子怡然自得地散步、玩耍。

不过最令人感动的是,那些打着“欢迎新业主”的条幅以及诸多园景布置都是老业主自发组织筹办的,甚至晚上的烟火晚会也是老业主出钱委托主办方筹办。“我已经入住了一年多的时间,很喜欢帝湖的生活气氛,每天晚上到湖边散步让紧张了一天的情绪得以放松,我时常向朋友传递我的居家感受,也期待和希望与更多新业主一起畅享社区的舒适。”活动现场一位老业主坦言。

### 强强联合,与奔驰跨界携手

一次性为公司中层配备13辆奔驰轿车,其肯定与鼓励传递出企业对人才的重视

7月8日,帝湖花园的几大主题活动均在业内引起了极大反响,无论是东王府的开盘热销、水上售楼中心的投入使用还是首座豪华游艇试水都让人啧啧称叹,不过其中,最让业内人士震惊的当属停在王府大街的13辆奔驰轿车。

“为什么会为中层配备奔驰轿车,你对企业发展有怎样的人才战略?”活动现场,有笔者对卢天明提出如此问题。

“他们都是为公司做出卓越贡献的人,比如物业服务、销售等部门负责人都是兢兢业业,帝湖花园能有今天的发展离不开他们的努力,此次与奔驰携手合作,一次性配备13辆轿车是对大家工作的肯定和鼓励。”卢天明的回答博得现场掌声阵阵。

据了解,除了此次配备轿车,跟随帝湖花园多年的员工大都在社区内有了自己的房子,他们与项目同成长,共受益。

在现场,奔驰公司的负责人称对此次与帝湖的合作着实值得记忆,“奔驰是汽车界的高端产品,其性能与价位有着等量的关系,此次帝湖的开发商郑州布瑞克房地产开发有限公司一次性配备13辆奔驰,在我们公司内部引起了很大的震动,这在河南乃至全国都是很少见的,不仅要求企业有很强的实力,而且要求领导者有相当大的魄力。”

在该负责人看来,帝湖是郑州房地产开发历程上一座里程碑式的项目,03年即以其绝无仅有之大盘体量震动了郑州市,其后的开发也是一直保持领导者姿态,实力可见一斑。此次合作是奔驰和帝湖的一次顶级品牌的强强联合,不仅对帝湖是一件盛事,对于奔驰来说也是一次值得记忆的跨界活动。

“帝湖作为领袖西南板块的宜居城邦,有16万平方米的净水湖面,可以容纳数万人的居住体量,这样的气魄与奔驰一贯追求的的

业、高素质的物业服务团队,都让我觉得能成为帝湖大家庭的一份子而自豪。”

他们的一番言辞,与开盘时卢天明的讲话不谋而合,“多年来,我们一直踏踏实实做项目,实现着‘中原人亲水而居’的梦想,在推动项目稳步发展的同时,不断提升物业服务水平。从03年提出的‘一站式服务’到现阶段的‘大物业、小开发’,帝湖花园始终将客户的居住品质放在第一位,以高质量的物业服务带动项目的开发,以服务和责任地产创造口碑,树立品牌价值。”

正如他所说,“大物业、小开发”是帝湖花园项目发展的核心战略,社区联合服务中心是项目最重要的服务系统,占据了王府大街的最佳位置,集物业管理、售后服务、社区、派出所等服务功能为一体,除了执行正常的物业服务功能之外,还是开发商与业主沟通的重要桥梁。

7月8日,社区联合服务中心正式启用,在该中心内,笔者看到物业服务、商业管理等办公场所独立而整洁,不时有业主进入咨询。“提供好的办公环境,是为了给业主带来更好的服务,社区联合服务中心的位置本来是有很好的商业位置,但我们把这里建成了服务中心,这样所有业主都可以很方便的办理业务。”卢天明透露说。

据了解,而所谓的“大物业、小开发”是指在帝湖花园将更多的人才配备到物业服务部门中,该部门也承担了除简单的客户服务之外的更多工作,如工程监理等。在帝湖,开发商所要呈现给业主的就是更舒适、更便捷、更有保障的生活,在不断的提升中为客户提供更加多元的服务,把亲民、便民、利民的宗旨贯彻到服务的细节中,让业主真正感受到“在开发中服务,在居住中升值”的物业价值。

“如今,帝湖花园已有一万多业主入住,今后,我们还有更长的路要走,还需多年开发。在此我郑重承诺,在今后的建设中,将一如既往的高标准、严要求,不遗余力提升产品



‘大家风范、领袖气度’是一致的;而且我们认为,这次跨界活动对奔驰、对帝湖、对我们共同的消费者来说都是一次绝无仅有的盛宴,希望通过这次活动能够促进日后更好的交流融通。”该负责人坦言。

### 大物业、小开发,提升业主居住品质

始终将客户的居住品质放在第一位,以高质量的物业服务带动项目的开发

活动当天,帝湖的老业主赵老师坦言,“卢总与我们业主的关系非常融洽,他常在社区内走动,有时候我们遇到的问题可以直接向他反映,大家在这里居住很有归属感。”

除了老业主的信任,帝湖新业主也是忍不住称赞,“社区联合服务中心,物业管理井井有条、各部门分工责任明确。专业的开发企

品质和服务标准,以更加美好的‘度假生活’回馈各界朋友的支持与厚爱。”卢天明信心十足地说。

王亚平

### 相关链接:

帝湖以宜居大盘著称,16万平方米社区水域风光而率领西南板块,高层观湖大宅、龙吟墅、后海公寓、物业形态丰富;同时社区拥有体系完备的生活配套设施,华润万家、王府大街商业、帝湖中小学等一应俱全。

东王府房源分布于帝湖花园小区内最中心的湖景观带,视野开阔,水树相依,亲水平台随处可见,环境十分宜人。105—338㎡宽景户型,形成独有宽阔观景视野,甚至客房都有独立的观景阳台,多阳台设置不仅仅是奢侈,更能凸显主人体贴高尚的生活品位。