



在缺水的北方城市建设水上办公中心,为中高层管理人员配备奔驰轿车,老业主口碑相传,项目开盘热销等事件的集中亮相,使帝湖花园再次成为中原楼市的焦点话题,各种疑问随之而来。

7月21日,郑州布瑞克房地产开发有限公司在帝湖社区联合服务中心举行媒体说明会,对帝湖花园项目的发展进行了系统阐述,现场参与者无不对项目之未来充满希望。

晚报记者 王亚平



7月21日,帝湖花园举行媒体说明会

# 以营造一座城市的标准来构建社区

## 好的物业,更能提升项目品质

一定要把现有的业主服务好,才能为项目创造好的口碑;营造出和谐的邻里关系,再大的付出都是值得的

### “一切为了业主”,不只是口号

开发一个小区并不难,管理好却不容易,将业主的事情放在首位考虑,建设和谐的居住环境

7月8日,帝湖花园东王府开盘,当日成功售出200余套,社区内的老业主和媒体人员共同见证了这一热销盛况。近期,东王府和小户型公寓后海每日的销售量都在递增,所剩房源已不多。

尽管今年全国楼市步入回暖通道,各在售项目均创下了不错的佳绩,但如东王府这样的开盘热销并不多见。业内人士不禁对此现象产生相应疑问并不断剖析。

7月21日,在媒体说明会现场,有记者就将该问题抛出,郑州布瑞克房地产开发有限公司董事长卢天明表示:“多年来,帝湖花园的环境、配套等各方面设施一直在不断升级。郑州是个缺水的城市,项目开始建设时,大家都认为项目的建设会对湖水有一定影响,时至今日,六年多过去了,湖水愈加清澈,岸边景观带的建设人性化突出,我们用事实证明了自己有建设好这一大地块的能力。”

除了居住环境的改进,项目能有好的销售,也在于帝湖花园坚持遵循务实的管理理念,和业主打成一片,社区氛围和谐,项目的品牌价值得以提升。

而据了解,帝湖花园的新老业主们,大多数正是被大面积的帝湖水域和人性化的物业管理所吸引。“其实开发一个小区并不难,但要管理好这个小区确实不容易,我们要宣传大物业的管理理念,就是说不要把‘一切为了业主’停留在口号上,一定要把它落实到实际的工作当中。”卢天明坦言,“比如,物业公司在很边远的地方大家办事都不方便,我们就把王府大街最好的位置拿出来,建设社区联合服务中心,无论是客服服务,还是派出所、工程维修等部门,都在这里办公。我们尽量给大家营造一个好的宽松的环境,这样才能更好地为业主解决物业难题。”

进入已经投入使用的社区联合服务中心,工程维修部门的办公环境可谓最好,在舒适的办公环境中为业主提供周到的服务,提高效率,这也正是将业主的事情放在首位考虑的结果。

其实,帝湖花园所提倡的“大物业、小开发”正是对物业管理投入之重的有效诠释。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。“同时,我们还引入了环形管理模式,就是物业管工程,工程管财务,财务管营销,这样一来,大家相互监督,项目的品质就自然值得考究。”卢天明介绍说。

据介绍,在帝湖的中高层会议上,从来没有对建筑质量有过集中的讨论。“作为开发商,打造高质量的楼房是不容置疑的问题,这是最起码的底线,我根本就不担心帝湖花园的建筑质量,在钢材用量及水泥标号的选材上,我们都是宁大勿小。”卢天明信心十足地说。

因此,在建筑质量无需担心的情况下,物业管理就成为重中之重,帝湖花园的物业公司执行力极强,特别是在“大物业、小开发”的理念指导下,大部分的人才力量都放到物业上,让物业公司走到一线,起主导作用。“一定要把现有的业主服务好,才能为项目创造好的口碑。”卢天明强调说。

在7月8日东王府开盘现场,老业主们自发组织打出了“欢迎新业主”的条幅,并动手布置一些园景。这些举动让观者为之感动,而这或许是帝湖花园对物业管理投入大量精力后获得了业主的认可。“我常在社区散步,有时业主会直接向我反映一些问题,我也常插手调节业主家里的些许矛盾,时间久了,大家就是一种非常亲切的邻里关系,他们也偶尔会送我烟、茶等礼物。我觉得能营造出这样和谐的关系,再大的付出都是值得的。”卢天明笑言。

在卢天明的心中,他始终没有把帝湖当成一个大盘或者超级大盘来做。“从一开始,我们就觉得这是一座城市,我们在营造一个城市。因为在这个有几万人居住的地方,你要按照一个小区的设想去建设的话,会给业主们的生活带来不便,所以一开始我们就按照一个城市的框架去做,派出所、学校、医院、中心幼儿园、敬老院都在逐步建设。”卢天明介绍说。

帝湖花园规划有休闲区、医疗卫生区、教育区和商业区等,布局清晰,这些规划随着建设,业主已经有了清晰的感觉。只要身临其境,就会觉得这个地方很适宜居住。

有人说,布瑞克公司将帝湖花园项目打造成了一个卓越品牌,而鲜有人了解项目背后的公司。在品牌建设上,帝湖花园走出了一条不同于大多数项目的路子。布瑞克公司用很长的时间来打造帝湖花园这个项目品牌,有相当多的业主在社区居住了很长时间,他们都有一个亲身感受,就是舒心。大家对帝湖的发展有信心,所以每次开盘都会热销。

### 雕琢细节,使帝湖成为人居典范

今日帝湖的成绩,是动力和压力,鞭策着他们不间断地完善和提高帝湖花园的人居环境

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。

然而这一切都是对无数细节的精心雕琢才造就的。帝湖最大的优势莫过于齐全的配套和良好的自然环境。自然环境方面,在一系列水工程的作用下,帝湖的水即将变成自然生态水。配套建设,帝湖花园一直不曾停歇。

帝湖花园前期项目距离商业区有一定距离,为了业主们购物方便,他们配备了社区公交车。

而为了社区小业主接受更好的基础教育,帝湖花园兴建了帝湖一小、二小和中心幼儿园,同时,还为教职工建设安居房,让教师们安心地从事教育工作。“我们给大家创造出较好的生活环境,大家才能全心投入工作,以后我们的小业主才能健康地成长。”卢天明分析说。

每一处用心之考究,社区业主都心有领会,他们向同事、朋友、亲戚宣传帝湖花园的居住氛围,由此越来越多的人以往在帝湖为高品质生活的象征。

如今帝湖花园的开发已历经六度春秋,整个区域的变化令人惊叹。就在东王府开盘的前一天晚上,卢天明把后河芦村的村干部请到帝湖花园社区吃烧烤,让大家感受六年来这块土地的变化。“大家都感慨帝湖发展很快,我自己感到很自豪,我觉得经过六年多的发展和努力,取得了进步,看到了希望,这六年没有白付出,给大家营造了良好的生活环境。”卢天明感叹。

不过今日取得的成绩对于帝湖工作人员来说又是一个无形的压力,是鞭策和动力,要求他们只能不间断地完善它、提高它,才能对得起数万位业主的信任。

接下来,帝湖花园将要建设一个大型商场,这个商场将再为帝湖业主增添一购物的乐园,为了更便于人们休闲购物,他们规划将停车场建到顶楼。“郑州还没有这种停车场,其实这很节约空间,地下停车库柱子太多,不方便停车,顶楼平台却是个很好的空间,如果能利用得当,这将是不错的尝试。”一切从方便业主的角度出发,总能迸发诸多智慧的火花,这也正是帝湖花园长久发展一直遵循的原则,务实高效,从而使这里成为郑州和谐人居的代表作。

