

航空港 逆袭龙居

作为商品住宅价值里最重要的要素,物业服务的转型升级已经成为一个全新的发展课题。为了更舒适的居住体验,在航空港区“运营一座城”的豫发集团,早已开启了大服务模式,豫发人称其为“Home Easy”。

郑州晚报记者 王亚平

迎接房地产“新常态” 房企大佬更重软实力

从最早的“保安、保洁、保修”等基础服务为特色的第一代生活服务模式,到以个性化服务为特色的第二代生活服务模式,再到以满足业主多元化增值服务需求为特色的第三代生活服务模式。随着科技的发展,尤其是互联网、移动互联网、云计算以及物联网等技术的日益发展,正日益体现在人们日常生活中。就连人们所居住的社区,也在科技与技术的推动下,不断呈现出服务的创新与便捷周到。

一切走在行业前端的物业公司,甚至意识到前三代生活服务模式已不能满足客户日益增长的服务需求,在总结前三代生活服务模式的基础上,积极地进行了第四代生活服务模式的探索。据悉,“第四代生活服务模式”正是以信息化为工具,集成基础服务、增值服务和专业服务,荟萃全面接触客户生活的资源要素,从售前到入住,为客户贴心打造全程的生活服务体系。

作为内地首个独立上市的物业服务企业,“彩生活”因其轻资产模式在港上市,彩生活的商业模式可以简单地归纳为“物业管理+工程服务+社区增值服务”。彩生活的发展历程就经过了从“对物的管理”到“对人的服务”这一服务产品设计思想的转变过程。

郑州市物业管理协会会长李全云在接受记者采访时表示,每个志在长远的企业都需要思考物业的转型,通过互联网、智能化、自动化、改造升级,对传统物业管理内容进行改革,线上线下有机结合,提升业主满意度。

物业服务是房地产开发的最后一个流程,同时也是业主享受产品的第一个环节。

运营一座城,豫发不仅有前瞻的战略思维,更有转型的勇气与决心。“目前整个行业已进入精细化、品质化、利润摊薄的时期,豫发也进入品牌发力的新阶段,在这个新时期,要从价值观层面上树立‘服务改变生活’的态度,以‘创造业主的感动和幸福’为使命,利用新技术和平台,打造大服务体系。”豫发集团副总经理王建勋这样对记者说。

创领大物业 给你最舒居的高品质生活

发力港区,豫发构建『Home Easy』无缝隙服务体系

物业互联网+,全能服务让居家更简单

物业服务,一个曾经是业主和社区最大矛盾所在的问题,正在逐渐转变成业主选择社区的重要理由。房地产发展的白银时代,物业就是营销力,未来能打动客户的产品一定是具有品牌性格、符合业主价值诉求、对客户有情感输出的产品。这就要求企业提供的物业服务要进一步增强客户的体验感,豫发显然深谙此道。据悉,为了在“互联网+”的时代,构建大服务体系,豫发组建团队进行深入调研,王建勋提出要积极打造新的物业服务品牌。

在他看来,未来的物业一定是更加精细化、人性化的高品质服务,宜居生活方式、私人订制服务等将会被越来越多的人所推崇。下一步豫发集团将打造“大

物业”的概念,着力推出“体验式”住宅,为业主提供全方位的“保姆式”服务,他给这样的生活方式起了个颇有洋范儿的名字——Home Easy。

这意味着,将来豫发的业主只需要下载豫发物业的手机APP客户端,就能享受到一站式的居家服务。

“比如,为业主提供家庭健康管理服务,疾病预防、24小时医疗援助、心理辅导、私人就医陪护等;家庭保洁、家电维修等全方位家政服务;开设“四点半学堂”,设置专门教室,聘请专业教师放学后为孩子提供作业辅导、托管等服务;同时开设兴趣班,让孩子足不出户就能享受到专业的绘画、钢琴、书法等特长学习。”王建勋介绍说。

当然,如果家里有客人,又不想外出就餐,豫发物业甚至会提供私人厨师上门做饭,厨师服务过程中让业主享受放心、透明、安全、满意的服务。

值得关注的是,豫发的“Home Easy”大服务体系,还会包括诸多充满爱心的举措,提供专业中医按摩师上门服务;车辆出租及接送服务,节省业主时间,彰显身份尊贵;车辆自动清洗服务,让每一位业主的爱车驶离小区时都是干干净净的。

房地产业将会由于技术进步而产生变化,只有意识到这种变化并且接受它,才能在房地产业生存下去。豫发的“Home Easy”大服务体系,就是在互联网背景下的一次大胆的实践。

豫发“Home Easy”,给你繁华从容的尊居生活

“为居住者提供一生居所所需”,豫发·大运城是美国里斯顿“一生之城”规划理念的继承者和超越者。

从住宅项目来看,白鹭源、国园、蓝山公馆三盘齐发,品质豪宅、新中式人居、褐石洋房三个完全不同风格的作品吸引全城的目光向航空港区聚拢。

不过,之所以引人关注,并不仅源于较高的品质,其住宅与商业、商务的联动性则是最大的推力。

锦荣悦汇城、锦荣国际商务中心、中部国际设计中心等近百万平方米商业配套,形成15分钟步行商业圈,一站式吃、居、购、娱、乐,无边界的繁

荣之都,演绎繁华从容的尊居境界。

“之所以想在国园置业,除了其承接三千年中国世家之精神、文化、价值观内涵,大运城完善的商务商业配套,以及未来成熟的生活与工作氛围,是最吸引我的因素。”私企老板陈新伟坦言。他认为大运城的酒店、公寓、购物中心等业态在满足其生活需求的同时,也能够满足其商务宴请的需求。

如今,对豫发业主来说,又一项利好将完全提升大家的居住舒适度。

随着“Home Easy”大服务体系的构建,豫发的客户数据库正在完善,业主购买豫发旗

下任一产品及联盟商家的商品均可积分,并可享受相应会员无缝隙服务。比如业主绿色通道,为业主办理VIP卡,持此卡到豫发旗下的商场、酒店等消费均有特殊折扣,真正做到业主消费豫发买单。

粗放式开发模式的终结,让房地产开发商成为生活方式的营造者,选择怎样的产品,拥有怎样的配套和服务,将创造完全不同的生活体验。

大规模运筹港区的豫发集团,不仅是一个“城中之城”,也是一个具备城市价值与市场效应的标杆之作,在大服务体系的推动下,豫发集团必将加速国际化港区的繁荣和价值攀升。

