



打造“美丽杭州，两美浙江”

——新南北·盛德国际广场召开现场观摩会



本报讯 7月21日下午,杭州市建筑行业“美丽杭州”建设“两美浙江”暨安全生产标准化建设现场观摩会在盛德国际广场召开。建德市住建局、市环保局、市安生

产监督管理局领导莅临并讲话,集团公司执行总裁许尚志、建德公司总经理邵宏斌及绿城建设总经理谢光俊参加会议,并与其他领导一起获得2014年度杭州市建设工程安全生产文明施工标准化样板工地的项目颁发奖牌。

会议当天,与会人员在项目相关负责人的陪同下参观了工地,施工现场道路平整干净,围挡整洁美观,进出口警示牌醒目,建筑材料堆

放井然有序,工地防护措施齐全,一改人们以往对建筑工地脏乱差的印象,使工地施工变成了一套标准化流水线的作业体系。工地还引进了塔吊喷淋系统,除了能有效控制施工现场的扬尘之外,还解决了混凝土养护、防暑降温等问题。

此次现场观摩会上,建德新南北置业有限公司总经理邵宏斌作为业主代表作了重要讲话,邵总表示建德公司将以自身的实力携手浙江绿城公司等优秀合作伙伴,积极推进项目的安全生产、文明施工、环境保护、标化管理,打造建德市样板工地,为打造美丽杭州、两美浙江献上最精致完美的作品!

(建德公司)

南北·盛德国际荣膺杭州城北酒店式公寓销冠

本报讯 近期,杭州市城北酒店式公寓6月份销售数据出炉,由杭州康信置业有限公司开发的南北·盛德国际商务中心项目以60套的成交套数,勇夺2015年6月城北酒店式公寓销冠。

据悉,在5月31日开盘以来,南北·盛德国际销售形势喜人,开盘

当天2小时内就劲销45套。此次荣膺6月份销冠,是在集团公司的有力支持和康信公司全员努力下,南北·盛德国际项目凭着优质的产品和不地营销,在和远洋、中大等大型国企的PK中脱颖而出,拔得头筹。

自今年4月起,康信公司销售

部就一直处于强销期,所有销售员加班加点成为常态。也正是因为销售部门全力以赴,集团公司鼎力支持和其他所有部门竭力配合,才能收获如此骄人成绩。为回馈广大购房者的热情,南北·盛德国际项目即将启动二次开盘,敬请新老客户期待。

(康信公司)

认真检查验收 严把交房质量关

本报讯 为保证集团公司旗下开发项目的品质,力把用户满意的产品交到业主手中,根据集团公司《管理手册》工程质量监督管理办法相关规定,按照《建设工程施工质量验收统一标准》、《杭州市住宅工程分户验收管理暂行规定》的要求,集团总师办于7月6-9日,组织各在建项目工程专业技术人员成立质量检查小组,对即将交付的青枫墅园一期B2区70套别墅进行一户一验综合分户检查验收工作。

本次验收主要针对别墅建筑特点就楼地面、墙面天棚、门窗栏杆、室内空间尺寸、水电工程、成品保护、防水工程等等分项工程进行检查验收。检查前集中所有检查组成员、项目工程部、监理、总包分包单位进行的检查作业指引采用包工包料、检查过程中各小组人员采用地毯式检查方式,不留死角与盲区;对于影响使用功能、违反强制性规范或存在安全隐患的问题不放

过,同时将检查情况详细记录;检查完成后,检查组组织相关单位人员就检查出来的问题开会通报检查情况及需要整改内容,整改工作由项目公司督促各施工单位整改落实并负责验收,再将验收记录整理报总师办备案。

把优质的产品交给业主,让业

主满意,是我们义不容辞的责任。本次验收结果经整改后,工程质量将有明显的改进;同时也使所有检查人员充分认识到工程建设中易出现的质量问题与通病,有利于在今后建设过程中强化管理意识,为打造一支专业、精干的管理队伍积累了丰富的经验。

(总师办)

南北·乐章暑期夏令营系列培训活动火热开课

本报讯 暑假期间,南北·乐章项目在销售展示中心举办了精彩纷呈的暑期夏令营系列培训活动,收到了业主们的广泛好评。

8月8日上午,“让心情舞动起来”系列活动开篇课揭开了夏令营的序幕,售楼部特别邀请了瓶窑青青艺术培训学校专业老师到售楼部教授指导。10点整,夏令营培训活动正式开课,首先进行的是粘土画培训课,小朋友们积极报名参加,在专业老师的指导下,孩子们认真地进行着模板作画、粘土制型、配色等手工。半小时后,随着音乐的响起,舞蹈老师带着4位学生以一曲美轮美奂的儿童中国舞蹈为暑期培训拉开了序幕,而此时活动也达到了最高潮。小朋友们不断进入舞蹈区跟随老师学习儿童中国舞基础知识,课程也从原定的

30分钟延长到了1个小时。

8月15日,南北·乐章项目暑期夏令营系列培训活动第二期“舞动色彩”火热开课,本次活动内容分为中国儿童舞、创意草帽画、白瓷DIY等三个部分。“创意草帽画”活动率先开始,老师不断地穿梭在各桌学员中,为大家一一讲解配色、创意呈现等等,成为了课堂上最忙碌的人。1个小时后,一段充满童趣的音乐声响起,预示着“儿童

(营销中心)

信息速递

盛德嘉华股权基金第二期募集成功

本报讯 新南北集团第一个私募股权基金——宁波盛德嘉华股权投资合伙企业(有限合伙)第二期,于2015年7月顺利募集成功。

(资金计划部)

集团领导赴建德为销售团队进行专业培训



本报讯 自年初以来,建德新南北置业有限公司积极响应集团“将销售作为第一要务”的号召,尝试多种销售模式,拓宽销售思路,以突破销售困局。经多方考虑及探索,建德公司决定与杭州富鸿房地产代理公司合作,打造全新的销售模式。近日,为了使销售团队更全面地了解盛德国际广场项目的优势,集团领导邵宏斌、张霞等专程赴建德进行指导培训工作,详细讲解了项目整体规划思路及市场定位、产品优势及4#楼商业整体分布。

据悉,自销售团队进驻以来,销售量有较明显的攀升,截止目前已完成签约34套,认购42套。

(建德公司)

青枫墅园一期B2区项目进入竣工验收阶段



本报讯 由杭州青枫房地产开发有限公司开发建设的青枫墅园一期B2区项目41#-54#楼及集中地下室工程已建设完成,现已进入各项竣工验收阶段。

该项目于近期通过余杭质监站单体竣工验收,本次验收由余杭质监站副站长带队,工程建设、施工、设计、勘探、监理五方责任主体单位参加,分工程资料及现场实地查看两项验收,并抽查检测户内层高、开间、阴阳角、墙地面、观感等项目,检测结果符合规范要求,最后经验收各方一致认可符合验收要求,同意项目竣工验收。7月29日中午,余杭消防大队及相关参建单位负责人冒着炎热高温对青枫墅园一期B2区进行现场验收,现场一次性顺利通过消防大队竣工验收。

(青枫公司)

防暑降温 建德公司领导工地送清凉



本报讯 8月7日下午,建德新南北置业有限公司总经理邵宏斌、副总经理孙宏斌冒酷暑赴项目现场慰问参建单位施工人员,并送去了降温去暑慰问品,对建筑工人在烈日下坚守一线,确保项目进展顺利表示感谢。同时,邵宏斌还向各施工单位代表了解他们的生活状况,在炎炎夏日里送去了清凉和关爱。

(建德公司)



新南北集团 2015年下半年工作着力点



编者按 在集团公司2015年半年度工作报告《审时度势,狠抓销售,采取一切必要措施,全面推进销售工作》中提到,上半年集团公司紧紧围绕全年工作目标和思路,团结一致,抢抓机遇,稳中求进,各项工作都取得了较好的成效。但是,下半年公司面临的压力仍然十分巨大。在半年度工作会议中,集团公司正式提出了下半年工作的着力点。《新南北报》摘选刊登如下,请各位同事认真审阅,认真学习,结合自身工作,围绕“去库存、减资产、减负债、抓进度、促转型”等工作,继续不懈地努力,实现全年工作目标。

一、采取强有力的措施促销售,确保完成全年销售目标任务。

1、上半年,营销管理中心及各个项目均采取了各项措施促进销售,成果显著。下半年,营销管理中心和各所属公司要继续发扬以销售工作为第一要务,坚持做好销售服务,为销售工作创造条件的精神。

2、2015年公司继续推行全员营销政策,明确全员参与是销售工作的重要组成部分。几个月来,整个集团上下齐心协力,员工销售效果明显。

3、集团领导项目销售联系人制度进行了完善和调整。上半年各项目联系人在项目销售工作中切实履行和发挥了重要作用。下半年,集团各领导、各部门要继续发扬以销售工作为第一要务,坚持做好销售服务,为销售工作创造条件的精神。

4、做好销售工作,不仅要有勇气,更要有智慧,在艰巨的任务面前,公司全体员工一定要树立信心、众志成城,紧紧抓住销售工作这一中心不放,采取一切必要的措施和手段,全力打好销售翻身仗,确保实现全年销售目标任务。

二、加快资产盘活力度,抓紧存量资产去化,降低企业负债率。

资产管理公司要进一步明确目标责任制,强化经办人员的责任心和紧迫感,继续加强资产的运营能力,抓紧存量资产去化,及时回笼资金,努力实现年度工作目标。下半年,继续做好相关项目的合作转让事宜。坚持一手抓销售,一手抓支出,最大程度的降低企业负债率,促进企业结构合理调整,为今后的发展

打好基础,轻装上阵。

三、紧盯三大在建项目的工程进度,保质保量确保工期按时完成。

在建项目的工程建设进度,是确保项目能否按时交付的前提条件,是促进销售工作,降低运营成本的重要保障。

1、项目第一责任人,特别是负责工程建设的管理人员要切实负起责任,重视年度计划中施工进度节点的要求,制定月、周进度计划,并审核计划的合理性和可执行性,强抓落实。在执行过程中,充分发挥主观能动性,积极对施工过程中出现的问题及时与相关单位进行沟通协调,确保工程进度按计划完成。

2、各在建项目负责人要定期组织工程相关部门对延后的工期认真分析原因,查找问题根源,并根据年度目标制定补充计划,克服各类困难和不利因素,保证工期和工程质量。

3、要加强工程管理人员队伍建设,实现权责分明,落实相关工程进度计划分项责任人,严格按照年初制定计划进行考核。同时要优化项目工程内部管理,丰富工程管理经验,加强学习,按照《工程建设管理制度》要求,认真执行公司各类工程规章制度。

四、加大物业公司业务拓展力度,增加业务量,努力实现企业从管理型向经营型的转变。

1、上半年物业管理经营目标完成比例偏低,应积极寻找原因,寻找解决办法。一方面有计划、有步骤地合理安排费用收取工作,明确分工,集思广益,采取各类方法加强收费力度;另一方面,不断加大业务拓展,采取措施,增加物业管理公司的管理平台,这也是物业公司发展的重中之重。

2、继续做好品质提升,提高服务质量。今年以来,物业公司的管理服务较以前有了一定进步,但精细化程度有待进一步提高。进一步强化品质管理,结合自身特点有针对性地树立品质服务理念,完善服务流程,提高问题反馈的及时性,促使服务品质提升。

3、物管公司要努力由管理型企业转换为经营型企业。要以市场为导向,客户需求为导向,将营销的概念深刻地融入于管项目的物业管理工作中,通过经营与管理的合力运行,更好地体现物业管理使物业保值、增值。开拓思路,积极创新,使企业自身具备造血功能,从而继续增加对物业基础管理服务投入,进一步保证管理质量,提高管理水平,形成经营性的良性循环。

物业公司召开 2015 年半年度工作会议

本报讯 8月15日,浙江新南北物业管理公司在清水湾假日酒店3楼召开2015年度工作会议,公司领导、分公司主管及以上人员、服务中心、分公司主管及以上人员、服务中心、分公司主管及以上人员参加了会议。

会上,公司总经理方利明代表公司作半年度工作报告,总经理麻斐作了大会总结讲话,会议由总经理助理俞庭主持。

会议中,针对2015年下半年工作重点难点,分组进行讨论,主要针对如何提升品质,提高服务质量;如何开展市场拓展和多种经营资源共享;如何做好物业管理费的收取工作和如何做好团队建设,减少人员流失等方面的问题。讨论过程中,各部室、服务中心负责人针对以上4个问题各抒己见,提出较多意见和建议。

会议最后,总经理麻斐表示这次讨论取得良好成效,也提供了给大家一个建言献策的平台。并对下半年的工作提出三点要求:一是要有创新思维,从行业发展、赚钱模式来看,现在社会变化非常快,我们要转变日常思维模式,不能停留在传统物业管理上,要以客户需求为出发点,合理、理性地制定措施;二是强调责任心,要有负责任的工作态度,务必做到“谨言慎行”;三是加强执行力,在流程上、反应速度上都要提高效率,职能部门与服务中心之间要加强沟通。

会议表示,上半年物管公司在全体员工的共同努力下,取得了一定的成绩,品质提升方面效果明显,得到业主、政府和社区的支持、鼓励和褒奖;同时指出,今年下半年的工作任务很繁重,需要依



靠全体人员根据年度工作目标,想尽一切办法去完成。

(物管公司)

热心助人 不仅是对业主



本报讯 7月28日上午,家住和家园小区的一位中年妇女给新南北物业管理公司小河直街物业点送来了一面锦旗,令所有不明情况的同事们颇感意外。经过这位居民的解释,大家才渐渐明白了事情原委:“由于那天傍晚,儿子和自己顶嘴吵架之后甩门出走,当到了晚上八九点时,我看见外面下着大雨,儿子也不见回来,于是开始着急了起来……”说起当天的情况,这位母亲还是心有余悸。她说自己的孩子是初中生,正值叛逆期,所以生怕孩子出了什么意外。在遍寻不着的情况下,焦急万分的她赶到派出所查监控,这时,突然有个电话打进来,说她的儿子正在小河直街,请她过去把孩子接回家!喜出望外的她赶到小河街道时,发现儿子在保安亭里,旁边站着一位制服整齐的保安。她顿时激动万分,很感谢这位保安,临走时才知道他的名字叫肖远兵。

原来是小河直街物业服务点的保安人员肖远兵在巡逻时,发现一位男孩在街上晃悠了很长时间,又坐在街区的椅子上,下着大雨也不回家,他就上前询问情况。了解到孩子是因为与父母发生争执而出去的,他就耐心地引导孩子回家,并要来了家长的电话,联系孩子的父母来接他回家。而做完这些之后,他只字未提地自己的岗位上默默工作,直到这位母亲特意给小河直街物业点送来了这面锦旗,他的善举才被大家知道。

(物管公司)