

深耕细作 收获盛夏的“果实”

解码联美公司德化“美伦·云启上城”项目热销之道

“B区1#楼224㎡大平层销售43套,车位销售103个,去化93.5%……截至目前, B区1-3#楼累计销售133套,车位销售277个,实现销售约4亿元。”6月,联美公司德化“美伦·云启上城”项目住宅及车位首开即热销,再次喜摘“果实”!

在楼市“寒冬”的形势下,沿河商业及车位去年12月首开即罄,劲销2.65亿元,点起冬天里的“一把火”,如今在这盛夏之际,住宅及车位首开又能取得热销4亿元的业绩,实属不易。“即开即热销”的背后有着什么样的“流量密码”呢?

“我们的目标是打造德化全新的城市会客厅、高品质生活新标杆,这里建成后将是一座服务设施完善、商业氛围浓郁、陶瓷文化凸显、滨水生态融合、人居环境优良的现代化城市综合体。”据联美公司

党委书记、董事长吴德雄介绍,“美伦地产”品牌入驻德化以来,始终以广大居民对美好生活需要为出发点,坚持打造品质过硬、配套齐全、功能完善的理想居所。

为此,联美公司结合当地市场需求,从项目规划前端开始发力,调整定位,优化设计,坚持打造有差异化、有竞争力的产品。项目将商品房和安商房按统一标准高起点规划设计建造,在户型设计上同时满足了居民刚性住房需求和多样化改善性住房需求,并以生态园林概念为核心,为业主打造全维度家庭成员运动和休闲活动空间,媲美一、二线城市中高端居住环境体验,深受市场认可。

同时,联美公司长期深耕“瓷都”德化的开发战略也早早为此次丰收埋下了“种子”。从“美伦·山叠叠苑”项目到“美伦·

云启上城”,该公司在德化县累计开发量达118.47万㎡,获得“省标准化示范工地”“市级物业管理示范达标项目”“德化县新型创城样板小区”等多项殊荣,打响了“美伦地产”品牌的知名度,并为当地带来了社会和经济双重效益。

国企品牌和实力虽有口皆碑,但由于项目产品区位的差异性和德化民俗的特殊性,潜在客户的意向房源基本上扎堆重叠,加之项目87%住宅为安置房源,车位需求量较低,如何提高去化率又成了一大难题。“当前经济形势复杂多变,大部分客户存在以高价买车位还不如先缓一缓,等等看再买的思想,要实现住宅、车位同步去化,确保项目实现盈利,对我们来说是极大的挑战。”德化美伦云启公司负责人刘映均说。

面对这一难题,项目公司深入市场调研,充分摸底客户消费能力,精准分析研判,制定了“一户一价、一栋一策略”营销手段,以应对市场不同层次需求变化;同时,采取“一对一”VIP销售模式,制定车位配比,通过“好住宅+好车位”销售策略,既满足业主对优质生活的需求,又实现了住宅产品销售同步去化地下室车位,为项目增营创利奠定坚实基础。

“如今,‘美伦·云启上城’项目住宅首开即热销,既是定心丸,也是增强剂,只要我们笃定信心、稳中求进,就一定能以新气象新作为推动企业高质量发展取得新成效。”吴德雄说。(阙文亮 林诗鑫)

简讯

华夏设计院主要经济指标实现“双过半”目标

本报讯 今年以来,华夏设计院采取内外市场双向发力的策略,对内以集团业务协同发展为契机,主动对接集团重点项目服务需求,努力提高产品质量和服务质量。对外积极拓展市场,深度挖掘市场潜力,加大与优秀企业合作力度,市场占有率明显提升。1~6月份,该公司营业收入完成年度预算指标的55.4%,营收指标同比增长13.6%,利润指标同比增长27.7%。(刘志伟)

永安煤业公司西洋筛选厂实现“双过半”

本报讯 今年上半年,永安煤业公司西洋筛选厂在行业的浪潮中勇立潮头,以坚定的决心、高效的举措和团结奋进的精神,成功实现“双过半”。上半年发运量高达10.62万吨,完成年度计划11万吨的96.54%,超额完成序时进度5.12万吨。与去年同期相比,增加发运商品煤6.76万吨,产出与销售双向发展,实现产销两旺。(陈荣寿)

福建煤电电力安装检修公司完成“双过半”

本报讯 今年来,极端天气频繁出现,市场开拓日益艰难。面对严峻、复杂的形势,福建煤电电力安装检修公司认真贯彻落实集团党代会提出的“一二三四五”战略目标,逆势攻坚,精准发力,交出了亮眼的上半年“成绩单”。该公司在上半年完成转供电量1814.23kWh,对外创效完成半年考核数的134.13%,对外转供电利完成半年指标的113.38%,顺利完成“双过半”。(张萍)

华润混凝土(永定)公司日销量破新高

本报讯 7月16日,建材控股华润混凝土(永定)公司2024年首次开启双线生产模式,日销量破今年新高,日销量达到600多方。(邱秀荣)



▲ 今年是东南电化公司的“管理提升”年,该公司紧密围绕“管理提升”主题,做好全厂水平衡优化提升,促进公司高质量发展。图为近日,该公司工作人员正在改造废水处理设施。(何雪玲 摄)



图片新闻



▲ 针对风机变桨系统故障频繁、电量损失大的问题,近日,福能新能源公司隆教风电场组织人员对风机变桨系统进行直改交技术升级改造,为风电机组安全稳定运行提供有力保障。新变桨系统投入运行以来,有效减少了风电机组故障次数,提高了安全性和发电效率。(李银华 摄)

▲ 近日,石狮热电公司组织开展高处坠落伤亡事故综合应急预案实战演练。图为演练人员对“伤者”进行施救。(江鹭 摄)

“包袱”清仓 迎来新突破

融资租赁公司做好不良资产清收处置工作

7月9日,融资租赁公司收到某城投公司转来的逾期租金262万元。这是某项目自违约后打来的第一笔款项,标志着该公司与某城投公司就融资租赁合同纠纷案达成了和解意向,多年的“包袱”有望达成全额化解。

近年来,融资租赁公司以“产融结合、以产带融、以融促产”的思路,深化拓展“三争”行动,扎实开展不良资产清收处置攻坚行动,多措并举,深入推动不良资产清收处置工作多元化解,共建清收新格局。

该公司坚持把不良资产清收处置工作当作一项重要的政治任务,成立不良资产清收处置专班,按照“一户一专班”“一户一方案”,逐户分析研判、逐案制定

措施,常态化开展重点不良资产清收处置工作,今年已实现了多个项目的实质性进展。

该公司各部门联动配合,全面梳理不良资产项目案件情况表,逐类建立清收台账,每月实时更新,进一步理清思路、明晰目标、精准施策,确保清收工作落实到位;每月召开不良资产处置项目推进会,通报工作进展、协调解决问题、调整工作措施,明确工作节点安排,打通清收工作堵点,保证清收工作顺畅、有序、高效开展;该公司将不良资产清收任务目标层层分解,让公司全体员工感受到“千斤重担大家挑、各人肩上有指标”的责任,同时加强资产处置节点监控,形成了“比学赶帮超”的良好清收氛围。

该公司发挥党建引领作用,克难攻坚,奋力前行,全力克服不良资产处置过程所面临的各种问题。加大不良项目现场催收的频度与力度,提升处置时效;多措并举,多管齐下,多点突破,开拓创新思维,该公司探寻不良处置新模式新方法,同时继续借助司法手段促进逾期项目处置,加强与代理律所及司法机构的有效沟通,抓重点,破难点,创亮点,进一步挖掘、掌握适用的司法手段以促进不良资产的清收;持续跟踪,调整方案,积极应对,该公司密切跟踪已和解项目的履约情况,提前制定预案,积极提出应对措施,及时恢复强制执行。(陈云)