

蓝城·桂语江南

为品质做加法 打造更美生活

本报记者 陶 静



上图 蓝城·桂语江南样板间实景。

右图 蓝城·桂语江南样板间精装大堂内设置的枯山水造型。
筱 静 摄

最近这两年,对于房地产市场来说,无疑是很难的几年。很多楼盘在面对逆市时,往往会妥协品质,用“减配”方式迎合市场,内饰空间由精装变简装甚至毛坯,承诺的高端社区配套设施也不见了……但在众多项目中,有些房企却是反其道而行之,别人都在忙着做“减法”,他们却不忘初心,把做好产品当成最重要的事情,甚至不计人力、物力、精力与时间成本,努力做“加法”,为业主营造独具一格的未来生活体验。这些房企及他们打造的楼盘,成为楼市寒冬里的一抹暖色,也成为购房者最信任的依靠。很幸运,在焦作就有这样一记暖色,温暖了业主的心,也照亮了购房者眼前的迷茫,他就是——蓝城·桂语江南。

很早以前,蓝城创始人宋卫平先生对此有过精辟的言论:“我宁可为价格解释一阵子,也不愿为质量道歉一辈子。”为更多的人造更多的好房子,是蓝城的朴素理想。当大多数国内房企仍在追逐规模、利润、速度时,蓝城却早早地把品质奉为信仰,以纯粹而坚决的姿态做产品。蓝城人坚信,真正的好产品没有捷径可走,需以独特的精工之道慢慢打磨。蓝城一直以来凭借着优异的产品开发能力,以及围绕理想生活的一系列走心服务,坚定不移地走高品质路线,不断做着“品质加法”,成为中国人居最满意的领军开发者之一。

业内曾有人说过:“要坚持做难而正确的事情。”但在

当下的房地产行业,践行者寥寥。降价、降标容易,且销售效果立竿见影,潜心产品、坚守品质服务很难,却是房地产长远发展的唯一正确道路。蓝城这些年一直在难而正确的道路上披荆斩棘、矢志不渝。焦作蓝城·桂语江南不仅坚持“不降标、不减配”,更逆流而上,践行品质加法,以坚持长期主义赢得客户信赖。目前,蓝城·桂语江南项目呈现在大众面前的一层至四层外立面,不仅让业主非常满意,更令同行钦佩。因为只有专业、内行的人知道,要最终呈现这样的美学立面,背后是繁复的匠心工艺、严苛的选材坚持。尤其当市场同类产品普遍窗墙比在0.4-0.5之间,蓝城·桂语江南把窗墙比做到0.55,达到郑州北龙湖豪宅级别;当市场普遍外墙保温层在6厘米时,蓝城·桂语江南把保温层做到8厘米,甚至局部达到11厘米……这些“阿甘式”的坚持,放在降价、降标、减配潮的当下,令同行佩服。

为使客户对目前在售的105平方米、135平方米户型有更直观、更深刻的体验,蓝城·桂语江南在之前样板间的基础上,特别在6号楼增加了105平方米、135平方米两大精装实体样板间,提前预演未来业主入住后的美好生活场景,更让人们零距离感受蓝城在产品品质上的用心、创新。为了让社区整体呈现美观效果,蓝城·桂语江南阳台统一为玻璃栏板设计,同时为使玻璃栏板更美观、更安全,又增加了钢板,优化了竖向支撑,

未来业主入住以后,封或不封阳台,都不影响居家安全及社区整体美观。此外,在业主归家动线的公共区域,蓝城·桂语江南按照星级酒店标准,特别打造了楼栋入户精装大堂,用木饰面的顶部装修,简洁不失大气;大理石质的墙面、地砖,豪华又不失优雅,在6号楼精装修样板间精装大堂,还特别设置了枯山水造型,为生活增添艺术气息。

在人居品质打造上,蓝城·桂语江南不断做“品质加法”;在服务方面,蓝城·桂语江南仍然坚持加法原则。为体现业主的尊贵,蓝城·桂语江南专门从集团调来两辆奔驰商务车作为客户接待专用服务车。看似不起眼的细节举动,背后是蓝城对客户发自内心的尊敬。在蓝城看来,生活的美好在于日常点滴仪式感的充盈,让人心生感动、温暖。在日常保洁、安全防护方面,尽管相关服务内容早已实现标准化运作,但蓝城不满足于此,通过服务细节的精进、创新,为客户、业主提供更人性化、更细腻的服务。当成为蓝城业主的那一刻起,蓝城前置化物业服务已经随之启动,如定期上门为业主清理油烟机,让业主即使还未入住,依然能享受到蓝城贴心的服务,感受蓝城对业主满满的赤诚与爱。

蓝城·桂语江南将蓝城集团的“加法”与“坚持”深深铭刻在心中,以匠心为尺,以精工铸造,于一草一木、一砖一瓦间践行对品质的承诺,引领着时代下焦作人居的生活美学。

蓝城·桂语江南

沐春购房优惠活动开启

“曾经有一份购房优惠活动摆在我面前,可是我没有珍惜,等到失去后才后悔莫及,如果上天再给我一次机会让我重新选择一次的话,我一定当时就把房子买了。”……想必不少购房者都有这样的经历,楼盘做活动时自己不以为然,总想等等再说,可等活动结束回过神来,房企的优惠不仅没有了,房价也涨了,后悔也晚了。近日,蓝城·桂语江南沐春购房优惠活动开启,有心仪房源的购房者抓紧出手,切莫让“故事”重演。

据了解,蓝城·桂语江南此次沐春购房优惠活动优惠力度非常大,一次性付款可直减6万元,按揭付款直减4万元,到访营销中心还有惊喜。“最近我们楼盘的人气一直很旺,除了被项目自身的品质吸引之外,

还有不少人都是冲着刚推出的沐春购房优惠活动来的,有些购房者和置业顾问谈好价格又去样板间实地看过后,当场就交定金了。”蓝城·桂语江南的置业顾问表示。

2020年,蓝城入焦作,以诚心交真心,以蓝城产品谱系中经典二代高层迭代作品——桂语系大成范本“桂语江南”,致献焦作。该项目从规划设计,到施工工艺,再到社区配套,均用匠心打磨,使之成为焦作人为之惊艳的产品。蓝城·桂语江南在售的建筑面积115平方米~143平方米的三房、四房主力户型,个个南北通透,动静分离,客厅与卧室连接超大阳台,开阔景观视野,华丽不乏实用,采光、赏景俱佳,全方位诠释了什么才是理想居所。
筱 静



购房者在咨询优惠详情。
筱 静 摄

蓝城亲情式服务 兑现美好生活承诺

美丽建筑,美好生活。这是蓝城关于建筑、人居与生活关系的深刻思考。美丽建筑只是为生活提供了容器,业主的美好生活则需要富有温情的物业服务来实现。

在社区物业服务方面,蓝城服务一直走在全国行业前列,不仅开创制定了物业服务标准,更创新发展亲情式服务体系,真正像对待家人一样关心着业主的日常所需,以更细致入微、更有温度的服务,让每一个蓝城社区成为盛载烟火温暖的和美家园。

将业主视作家人,那么家人的一切都挂念在心,那些从家人角度而展开的服务,也自然而然发生。比如空置房服务:蓝城业主长期未在家居住,遇到大风雷雨天气,窗户是否关好?家中安全防护如何,电表、燃气这些是否正常?业主关心的,也正是蓝城服务所关心的。因此,蓝城物业服务会定期对社区空置房进行巡查,

进行户内保洁、空气净化、电表查询等,让空置房始终保持家的整洁、干净,不因为无人居住而冷清,失去家的温度。

蓝城还渐渐探索出了一条特色服务之路——“老人服务”,予老人以更多关怀、照顾,丰富老人的晚年精神、情感,也让在外打拼的子女们放心。蓝城·桂语江南小区内部景观专门打造了太极广场,为长辈提供低强度的有氧运动场域;为蓝城家人打造了健康小屋,为长辈提供完善的颐养护理服务;成立了老年兴趣社,依照不同人群爱好,设置书法、棋艺、茶道等课程。蓝城·桂语江南深谙长者生活和情感所需,紧密围绕长者切身需求,营造多元化的娱乐休闲空间,旨在为长者打造一个有温度、有活力、有生命的“生态居所”。

蓝城亲情式服务,让温暖流淌在每一个业主心里,让烟火与诗意蔓延在岁月的长河中。
筱 静