

经济学家马光远东莞论道

# 东莞人口已破千万,未来潜力巨大

**新快报讯 记者杨英杰报道** “今年‘房住不炒’仍然是主基调,金融调控不会放松,房地产整体进入都市圈时代,过剩与短缺并存。东莞人口已破千万,制造业高度发达且毗邻深圳,未来潜力巨大……”日前,著名经济学家马光远做客东莞并发表主题演讲,分析了经济形势,并就今年房地产走势作了基本判断。

由三正地产举办的暨迭代新品发布会日前在东莞塘厦举行。经济学家马光远,广东省工商联副主席、东莞市工商联主席莫浩棠,广东省房地产协会原会长蔡穗声,中国城市经济专家委员会副主席宋丁等嘉宾出席活动。

莫浩棠表示,随着莞深经济合作日益紧密,两地已经迈入深度融合时代。其中,凤岗镇凭借良好的区位优势和不断完善的交通基础设施,成功吸引了中集、天安数码城、京东智谷等多个大型项目进驻,未来产业发展动力将会越来越强劲。



马光远在主题演讲中,分析了经济形势,并就今年房地产走势作了基本判断。他认为今年“房住不炒”仍然是主基调,金融调控不会放松,房地产整体进入都市圈时代,过剩与短缺并存。马光远特别指出,人口流向决定城市的未来,特别是东莞人口已破千万,制造业高度发达且毗邻深圳,未来潜力巨大。

在产品发布会上,全程参与三正鹏程上花园规划设计的中国资深室内设计大师蒙震旦对项目规划、设计、材料等作了详细介绍。活动现场,广东省房协原会长蔡穗声,广东省房协常务副会长刘光金,中国城市经济专家委员会副主任宋丁等多位嘉宾分别就环深地区房地产的新机遇发表了各自观点。

## 碧桂园服务党员志愿者展现红色物业先锋力量

**新快报讯** 面对突如其来的疫情反扑,广东的医务工作者们在近期的“高温+暴雨”双重考验下,以实际行动奋战一线、坚守岗位,为广大市民撑起了一片安心的阵地。在广清/莞深区域各个碧桂园社区中,随处可见碧桂园服务党员志愿者们忙碌的身影。无论是挨家挨户地进行核酸检测号召宣传,还是提供指引及维护现场秩序,他们在烈日风雨中与医务工作者们并肩作战,发挥党员的旗帜作用,与社区一同共克时艰。

### 党群联动

#### 物业集结党员先锋队

在社区内发现密切接触者的第一时间,沙田碧桂园的党员志愿者们迅速响应,根据此前积累的抗疫经验,迅速组织应急防控小组,第一时间配合街道进行隔离管控,同时为居家隔离业主提供采买并上门送菜的服务,以实际行动迅速平复了社区内少数业主的恐慌情绪,展示了党员先锋队的执行力与担当。

除此之外,碧桂园服务广清/莞深

区域还积极协助疫苗接种进社区便民服务。5月29-31日,广州新塘碧桂园凤凰城物业协助街道居委开展社区居民疫苗接种活动,累计接种9500人次。物业中心动员50人次,大力配合政府工作,助力社区顺利完成疫苗接种活动,为民众健康保驾护航。“家门口就能打疫苗,省下了跑医院的路程和时间,降低风险又方便,赞!”业主们纷纷竖起了大拇指。

与此同时,另一社区广州增城碧桂园豪园物业党支部亦联同属地居委组织业主在前海人寿医院开展疫苗接种活动。接种时间从下午6点持续至晚上9点,共计接种534人次。物业人员积极到场协助工作,助力接种服务工作圆满结束。

### 风雨兼程

#### 展现红色物业的“社区速度”

而在疫情较为严重的广州,碧桂园服务的党员志愿者们同样未曾缺席。在5月29日凌晨5点多接到街道居委通

知后,广州碧桂园物业项目经理黄炎松在当天6点迅速召集各部门人员,成立应急小组,发动广州碧桂园社区党总支部党员志愿者们全力配合街道居委做好场地组建工作,迅速配合区、街,快速落实防控措施,即于广碧苑区内设置核酸检测点,全力开展为期两天的采集工作。

此次志愿活动由广碧社区党总支联合广碧分公司党支部共同发起,党员发挥了先锋模范作用,其间更有大量的广碧业主志愿者积极加入到志愿服务行动中,真正做到了党群联动,凝聚力量,争分夺秒落实辖内居民核酸采集工作。碧桂园服务党员志愿者们按照苑区对业主进行分时段检测安排,由凤凰管家通过朋友圈及业主群发布检测通知,并分组在小区内重点区域进行巡逻号召,确保本批次内社区居民完成检测。恰逢夏季高温、“龙舟水”降雨集中,在检测期间突发暴雨,碧桂园服务物管队员们紧急“迎战”,安排人员搬运沙包稳固帐篷,保证医务人员以及社区居民们的安全。  
(田晓霞)

## 从“以房找客”到“为客找房” 东莞万科推出房产咨询师

**新快报讯** 近日,记者了解到,东莞万科官方正式推出房产咨询师团队,定位为“你身边懂房子的朋友”。在万科深耕东莞18年之际,东莞万科希望通过专业且有温度的服务带给客户全新的购房体验。

东莞万科房产咨询师团队负责人介绍,东莞万科房产咨询师销售所有东莞以及大湾区其他城市的万科楼盘,所以他们不会为单个楼盘或某套房去寻找客户,而是基于对客户的深入理解,根据购房客户的需求,以相对客观公正的态度来推荐项目,提供定制化的置业建议,为购房者匹配适合的房子。相较于地产行业传统的“以房找客”,这体现了东莞万科房产咨询师

团队服务理念的升级转变——“为客找房”。

“我们严格要求每位房产咨询师始终都要围绕客户真实需求,不一定非要买万科,但是要买房考虑万科时,我们一定会根据客户的需求匹配适合的房子,并且以客户的满意度为最终考核标准。”该负责人强调。

据了解,东莞万科在招聘房产咨询师时,要求大学本科以上学历,并且针对每一位房产咨询师都要进行系统化培训和长周期的专业学习,必须熟悉相关的购房和贷款政策,要定期整理相关的项目动态和楼市资讯,力求给客户提供客观有指导性的建议。

东莞万科房产咨询师团队倡导一

对一的专属服务,随时在线,让客户问个明白。而且,客户从看房、买房到交房,有任何疑问都可以找房产咨询师。

今年是万科进入东莞的第十八年,也是东莞万科的服务升级年。值此之际,东莞万科重磅推出房产咨询师团队,可以看出其作为“城乡建设和生活服务商”的美好愿景——将美好传递给每一位与万科有交集的人。

业内人士表示,东莞万科房产咨询师团队的推出,可以说是对房地产行业销售服务的一次革新,从“以房找客”到“为客找房”理念的转变,从系统化培训,提倡专业与服务并重,都是致力于“解决客户问题,做好服务细节”。

(田晓霞)

## 新华家园·颐享社区 亮相北京

**新快报讯** 近日,新华保险首个大型CCRC社区新华家园·颐享社区在北京延庆亮相,标志着新华保险养老产业布局中的“乐享”“颐享”“尊享”三大社区产品线全面落地,实现了新华保险养老服务产业布局的完整闭环。这是新华保险在“十四五”开局之年,积极响应党和国家战略部署,扩大养老服务供给的关键举措,彰显出大型国有控股上市保险公司立足国计民生、助力国家应对老龄化的决心和担当。

近年来,新华保险顺应行业趋势,积极开发寿险与养老健康相结合的产品模式,并充分发挥险资期限长、规模大的优势,在全国重点城市布局康养产业。目前,产业布局已初具规模。

健康产业方面,公司发起设立的新华卓越健康投资管理公司在全国19个城市建立健康管理中心;在北京投资建立新华卓越康复医院,不断丰富公司的健康产业链。

养老产业方面,公司创立了“新华家园”养老社区品牌,设计了“乐享”“颐享”“尊享”三大产品线,满足老年人活力养生、持续照料、康复护理等不同的养老需求,产品形态丰富,服务周期完善。目前,新华家园海南博鳌乐享社区、北京莲花池尊享社区已投入运营,北京延庆颐享社区即将于今年年底正式开业运营。

此次亮相的新华家园颐享社区,定位于康养、乐活主题,是融合“长住养老、旅居度假、短期康养”功能,满足多代际共欢的大型康养社区。社区地处北京延庆,按照国际及国内CCRC(持续照料退休社区)养老社区的标准规划进行运营,社区总建筑面积约28万平方米,共规划房屋约2000套,整体容积率<1.03,绿化率高达51%,是难得的满眼绿色的低密度舒适社区,社区还专门打造三级会所,给居民多层次社交空间,为百岁人生加油。

社区一期将为长者提供近200套适老化长住公寓和100余套按照星级标准打造的短期体验客房。配套大型健康文娱公共会所面积近1.7万平方米,包含度假体验中心、文化活动中心、膳食营养中心、智能健管中心,既可以提供专业的长期康养服务,还可以提供短期养老体验、疗愈型健康套餐等体验型产品服务。

针对入住居民,社区将围绕活力养老、健康养老相结合的定位形成闭合服务体系,提供涵盖管家服务、餐饮服务、学院服务、健康管理、旅居服务五大板块共计218项标准化服务内容、189项适老化设施设备服务项目。能够全面满足居民文化娱乐、医疗保健、运动健身、营养美食、社会交往、理财服务、精神慰藉等新时代的养老生活需求。在标准产品之外,社区还将提供20余项个性化尊享服务,如医学运动、老年美体、心理疗愈、慢养深度睡眠、老年综合征调理等,满足居民的个性化需求。

(通讯员 王宽)