

顺时物业管理公司专版

热烈祝贺湖南顺时物业管理有限公司 顺利开业

顺天集团在经营十几年的房地产业务后，而今又有了属于我们自己的物业产品板块——湖南顺时物业管理有限公司。

为了逐步实现公司模块化化管理，发挥公司管理效能，减少沟通成本，为今后顺天房地产开发和房产销售做好更贴近客户的服务，根据顺天集团战略发展需求，在集团领导的关怀和指导下，在各兄弟单位的大力支持下，在公司全体员工的共同努力下，湖南顺时物业管理有限公司利用近2个月的时间完成了公司筹备筹建、物业资质办理、人员招聘、培训、管理模式搭建等工作，并于2015年7月1日正式挂牌成立，并顺利接管了顺天国际金融服务中心物业管理。

随着顺天房产开发的楼盘日益增多，成立属于自己的物业管理公司变成大势所趋。物业管理与房地产开发紧密相联，都是为房产业主和租户服务。如何让客户始终享受顺天的服务特色，让顺天房产品牌走遍千家万户，这是顺天力争发展的品牌战略方向。

顺时物业管理公司是顺应顺天集团战略板块发展和调整的必然产物，物业管理公司的成立，将为顺天集团产业优化升级及战略发展注入新的血液，给顺天集团发展带来新的商机，更有利于发挥集团公司内在潜力，促进酒店板块与物业人力资源的整合，实现强强联手，进一步提升顺天房地产的市场竞争力。



顺时物业公司管理团队及员工(部分)风采。

顺时物业的优势

1. 顺天集团项目资源优势

顺天集团已开发建设多个楼盘项目，如顺天·北国风光、顺天·黄金海岸、顺天城、顺天国际金融中心、顺天御岭、顺天洋沙湖旅游度假区等，这些项目为顺时物业公司提供了广阔的工作施展空间。

另外顺天建设拥有200多个项目经理，顺时物业公司都有很大机会承接以顺天命名项目的物业管理工作，这为顺时物业管理的板块提供了广阔的拓展空间。

2. 顺天集团物业委托管理的经验优势

顺天集团开发建设的楼盘项目一直委托国内具有一级物

业资质的中航物业公司管理。顺天集团通过与中航物业公司十几年的合作，积累了丰富的物业管理理念和管理经验，这些理念和经验为集团在物业管理领域的发展奠定了坚实基础。

3. 顺天集团战略定位调整的优势

众所周知，土地资源是有限的，房地产开发将会随土地资源的枯竭而走入拐点，但与房地产板块相配套的物业服务管理的市场前景是广阔的，潜力是巨大的。顺天集团一直以建筑、房产为龙头的战略将逐步转变为以房产项目物业服务管理、旅游酒店方向调整。

4. 物业行业改革的潜在市场优势

目前全国物业行业都在进行资源整合，打造互联网+1的平台。顺时物业公司将抓住契机，将洗衣厂、无公害农副产品基地的食品配送、项目中的食堂配餐、超市商品配送等多元化产业拉入平台中，先利用项目客户资源进行推广，进而向长沙市、湖南省物业平台推广，把顺天的多元化产业推出去，同时引进如收发快递业务、为平台中其他有需求的商家解决最后一公里的配送问题等多项有偿服务，进一步提升顺天集团的品牌影响力。

公司发展理念、原则及措施

顺时物业本着“真诚、善意、精致、完美”的企业精神，及“科学规范、竭诚高效、安全文明、持续发展”的质量方针，坚持“以人为本”的服务管理理念，对物业项目实施科学的管理，提供优质的服务，并在现有管理经验及管理资源的基础上，不断调整更新，导入先进的管理理念，创建一套与顺天国际金融中心5A级写字楼及办公需求相符的管理模式，使业主与租户真切地感受高品质的物业和高品质的管理所带来的便利和超值享受。

管理理念

- 一、服务第一、管理从严的理念：“服务第一”是顺时物业管理的宗旨，公司将在管理中秉承“以人为本”的管理理念，从业主及租户的需求出发，强化服务机能，丰富服务内涵，提供优质、周到、及时的服务。
- “管理从严”是服务的保障和基础，公司将对从对物业的维护管理、员工的管理以及对使用人不当行为的管理和劝阻方面，建立严格、周全的管理制度，实施依法管理，从严管理，科学管理以确保物业管理服务收到应有的成效。
- 二、专业管理与业主自治管理相结合的理念：在日常管理中，将充分发挥两个积极性，即物业管理公司的积极性和业主、租户的积极性。顺时物业将尊重并按广大业主的要求，通过物业服务中心对物业实施专业化的管理，同时努力争取业主的支持配合，使其能正确使用和维护物业，并自觉遵守业主公约，共同创建文明的办公环境。

三、物管为主、多种经营的理念：在搞好日常管理和常规服务的同时，从物业的实际出发，开展一系列服务性的多种经营，既满足广大业主不同需求，又增强物管公司的造血功能，增加经济积累，以利于更好地为业主服务。

管理措施

- 一、实施全程物业管理，从开发商、业主及专业物业管理角度构筑一个优秀的物业管理硬件环境。
- 二、设置项目物业服务中心，配备专业管理人员，实施专业化化管理，为入驻企业提供一站式服务。
- 三、在公司现有管理资源的基础上，充分借鉴行业先进管理经验，积极培养高素质管理人才，为顺时物业管理组建一支高素质的物业管理队伍。
- 四、导入ISO9001质量管理体系，紧密结合项目物业具体实际，制定一套切实可行的规章制度，确定一系列高标准的物业管理行为规范，以制度促管理，寓管理于服务。
- 五、严格遵守《长沙市物业管理条例》等有关物业管理法规，制定切实可行的管理方案；与业主及租户签订服务协议，依法约束双方行为。
- 六、运用CS系统(顾客满意战略)，建立富有亲和力的管理和服务模式。
- 七、运用CIS系统设计，进行整体形象策划包装，形成独特、鲜明的形象系统，以提升物业的整体品位。
- 八、依照市场化、企业化的运作方式，提供全方位服务，开展多元化经营。

顺时物业公司五年规划

- 一、规划时间：2015年7月1日至2020年6月30日(五年)
- 二、资质升级计划：
 - 1、2015年(三级)(市物协会会员单位)
 - 2、2017年(二级)(市物协副会长单位)
 - 3、2019年(一级)(中国物协会会员单位)
- 三、项目承接计划：
 - 1、2015年(2个：接管顺天·IFC、顺天·御岭项目)
 - 2、2016年(3个：前期顺天·洋沙湖项目)
 - 3、2017年(4个：承接顺天旗下的全部已完成项目)
 - 4、2018年(5个：管理好公司项目，对外承接新项目)
 - 5、2019年(6个：管理好公司项目，对外承接新项目)
 - 6、2020年(7个：管理好公司项目，对外承接新项目)
- 四、项目创优计划：
 - 1、2016年(市优1个)
 - 2、2017年(省优1个，市优2个)
 - 3、2018年(国优1个，省优2个，市优3个)
 - 4、2019年(国优2个，省优3个，市优4个)
 - 5、2020年(国优3个，省优4个，市优5个)
- 五、人才培养计划：
 - 1、根据苏董事长、胡总指示，顺时物业公司成立之时，应着力打造一支“忠诚、专业、敬业、团结、奉献”的优质管理团队，为物业公司今后做强做大提供强有力的人才梯队保障。
 - 2、根据项目承接计划，以顺天国际金融中心项目作为人才培养基地，每年培养2-3名保安部负责人、工程部负责人、客服部负责人及项目经理。
 - 3、逐步建立和完善公司人才引进、内部优秀员工培养及相关保障措施综合配套机制。
 - 4、根据“请进来、走出去”的原则，做好公司中高层管理人员的专业知识、专业技能提升培训工作。

顺时物业管理公司专版

抢抓机遇、稳打稳扎、打好下半年的攻坚战

——顺天建设召开2015年上半年度生产经营工作大会



顺天集团苏松泉董事长作重要讲话指示

【本报讯】2015年7月24日，湖南顺天建设集团召开2015年上半年度生产经营工作大会，项目经理、技术负责人及相关现场管理人员共计160余人出席。苏松泉董事长亲自出席大会。

会上，总经理邵建希作了主题为《把握形势、稳中求进、抓住机遇、应对挑战》的报告。报告分三大部分，第一部分是紧盯目标，同心共济，迎难而上，初步实现2015年生产经营工作阶段性目标；第二部分是认清形势，剖析市场，抓住机遇，稳中求进，顺应瞬息万变的市场，适时调整公司经营管理工作；第三部分是锁定目标，提高认识，坚定信心，应对挑战，为全面夺取顺天建设2015年经营目标而不遗余力。

其后，副总经理王国军，党支部书记、工会主席兼人力资源部副经理孙佑林就上半年工程质安工

作情况和下半年的工作部署及人力资源管理工作分别发表讲话。

最后，苏董事长就建设集团经营工作讲了四个方面的意见：一是要表彰先进，批评落后；二是要规范项目管理，服务到位；三是要抓住机遇，拓宽市场；四是要强化廉政，加强内部管理。同时，针对实际工作问题的处理，如现场质量安全、业务引进、新政策应对、财务管理、品牌推广等方面提出具体工作思路，并在具体措施和方法上给予与会者详细指点。

大会结束后，建设公司认真落实苏松泉董事长重要讲话精神，发挥团结协作精神，万众一心，狠下功夫，打好下半年的攻坚战，全面推进各项工作稳步向前发展。

供稿：顺天建设 / 黄杜鹃

图片新闻

顺天集团召开内部全员营销动员大会



集团副总裁胡慧敏作动员报告



集团财务总监许怡代表集团宣读《湖南顺天集团内部全员营销方案》

2015年7月20日，顺天集团在黄金海岸酒店召开集团内部全员营销动员大会。苏松泉董事长作重要讲话，要求各单位、各部门、各分公司按照集团营销方案，克服一切困难，调动积极性，坚决完成各自的营销目标任务，为顺天集团快速发展提速，并作出积极的贡献。



董事长★★★★

重要指示

- 1、全力发现问题、解决问题、突破难题，想尽一切办法盘活存量资产。公司应站在一定高度上考虑问题，抓住重点，提出要求、解决问题。
- 2、2015年是顺天关键的一年、艰巨的一年。如何适应当前的市场形势、如何做出长沙的经营模式，必须改变思路。道路是曲折的，前途是光明的，大家一起同心协力、锐意进取、努力拼搏、把蓝图变为现实！
- 3、开拓市场。(1)培养全员营销意识，要让所有员工都感觉到压力。利用所有员工的一切关系开展全员营销，挖掘大家的潜力；(2)充分发挥营销团队的作用，不管是“走出去”还是“引进来”；(3)开拓宴会、会议市场，考量非周末如何利用闲置资源。

时评

好钢用在刃上、有力使在点上

中共顺天集团党委在党员、先进青年、生产工作一线骨干中组织开展的“争三多一创”活动已进行了两个多月。根据建设公司等5家分子公司活动成果统计，自活动开展以来，为工作排忧解难多出点子，已提出合理化建议14条；为工作多出力、为完成目标任务多做奉献已产生好人好事13件。综合各分子公司该活动信息，尽管目前活动成果还不十分显著，但对该项活动开展的意义的深度认识上，对各项活动的组织措施和领导重视上，还是有许多亮点。

“好钢用在刃上、有力使在点上”。参与本次“争三多一创”活动的员工，都是顺天集团这座熔炉多年锤炼出来的“好钢”，是顺天员工中的精英。在集团加速发展、逆势而上的关键时刻，每个活动参与者都应挺身而出，带头落实总裁在年中工作会议上提出的“十二字”工作方针，用“争三多”的实际成果和示范作用，引领广大员工奋力拼搏，夺取2015工作的全面胜利。

如果说“争三多一创”活动前阶段主要是宣传发动与精心组织阶段，那么余下的四个月便

是见成效、出成绩、结硕果的阶段。各分子公司党支部及办公室在下阶段的活动中，应严格按照活动方案加强组织工作，率领参与“争三多一创”活动全体员工进一步扩大已取得的活动成果，并集中力量在以下三个方向上寻求更大的突破，夺取更大的成果。

一是在全员营销活动中大显身手。“争三多一创”活动要紧密结合全员营销活动，集中优势兵力，冲刺营销目标。好钢用在刀刃上，引领本公司员工完成和超额完成集团下达的营销指标。

二是在推动洋沙湖国际旅游度假区逾期开业上勇于担当。洋沙湖项目建设是集团向国际现代化大型企业迈进的一场决定生死存亡的历史性战役，此战役经过八年的积极备战，已到了冲向制高点，最后夺取胜利的关键性两年。各分子公司一定要有强烈的大局意识，组织活动参与者重点关注洋沙湖，把力用在洋沙湖；把点子使在洋沙湖，把奉献留给洋沙湖，为洋沙湖的逾期开业做出积极贡献。

三是在完成全年目标任务上敢挑重担。为完成集团总部下达的年度目标任务，各分子公司都对本公司员工制定了详细的工作考核标准。“争三多一创”活动要特别重视完成目标过程中的组织工作，并通过“过程”的精心组织，调动活动参与者迸发出超常的工作积极性、超常的工作热情、超常的工作干劲、超常的工作实效。同时，通过“争三多活动”先进事迹的榜样作用，形成热烈的求高、求快、求完美，争出力、争出点子、争作奉献的团队工作氛围，确保全年各项目标任务的完成。

作为顺天人，谁无一身力气？谁无聪明才智？参与“争三多一创”活动的顺天精英们，让我们在需要全员拼搏的紧要关头，把所有的力气使出来，把所有聪明才智发挥出来，把所有的社会资源利用出来。争取时间一息一刻，争创成果一点一滴，用“水滴石穿”的功夫夺得那闪烁着崇高荣誉的“优秀党员示范岗”、“先进员工示范岗”、“优秀青年示范岗”的金色牌匾。

供稿：集团党委办

