

大爱为要 共克时艰

——融创多举措为抗疫做奉献

新增病例下降、出院人数增加、疫情管控更精细化……一系列让人振奋和鼓舞的消息闪动着希望，也记录着奉献。

这些消息的背后，是众志成城的力量，是聚沙成塔的力和声。“逆行者”奔赴抗疫前线，不眠不休用血肉之躯与病毒展开生命的抢夺战；“守护者”放弃小我，不计得失无问效益，共同构筑起坚实的“战疫”防线。

这些消息的背后，有轰轰烈烈的奉献，也有平平淡淡

的付出。很多在疫情中受冲击严重的企业，选择了担当，响应政府号召主动作为，尽最大努力与全社会一同“战疫”。

就在全国多地启动重大突发公共卫生事件一级响应后，融创等众多企业第一时间向武汉发起捐款。其中融创捐款总额达1.1亿元人民币，主要用于口罩、防护服、消毒液、护目镜、医疗用品等急需物资的采购，并对疫情防控区一线医护人员和患者提供帮助。

在云南，融创云南公司快速响应高效应对，擎起爱的旗帜，在这片致力于长期耕耘的土地上，用实际行动，与云南人民共克时艰。

曾经我们试图用语言去解释“社会责任”含义，但此刻语言变得十分苍白。在这场与病毒斗争的“战役”中，愿意主动站出来做社会需要的事，或许就是责任二字最鲜活的表达。就像融创以及与它一样的企业，用一个个爱的故事，播撒更多善的种子。



爱是光与热的传递

疫情的发展牵动着所有人的内心。这不是只属于医疗机构的“孤独的战斗”，每一个企业和每一个人都不能置身事外。

在总部第一时间发起捐款的表率带动之下，融创云南公司各项目部门和员工也纷纷自发进行捐款捐物支持抗疫。

据不完全统计，融创云南各项目员工自发募捐，向抗疫前线捐款捐物金额达到11.5万元。此外，继昆明春风十里

项目公司捐赠21万元后，昭通九棠府项目公司向昭通市红十字会捐款20万元，融创西双版纳州两个项目向州人民医院捐赠价值20万元的医疗物资，融创大理项目公司向大理市经济开发区捐赠15000个一次性医用口罩和500公斤84消毒液；融创玉溪项目公司向玉溪市红十字会捐赠75万元疫情防控物资……

聚沙成塔，每一笔数额并不大的款项、每一件抗疫所需的物资捐助，都是每一个人爱的表达，涓涓细流，茫茫

山川。

与此同时，融创云南公司的负责人和员工也在思考，除了捐款捐物，我们还能做什么。

不能化身白衣天使到一线去治疗救人，就向受疫情冲击人们送温暖。

随着文旅景区的关闭，文旅城内的商户也遭遇重创，要么关门停业，暂未停业的，也是因为隔离防疫的需要，导致营业额大幅下降。

或许应了那句话：能力越大，责任

越大。为了减轻合作商户的压力、降低他们的损失，1月31日，融创发布公告对旗下运营中的文旅城商业项目所有店铺的租金进行减免，免除自今年1月25日至2月29日期间的全部租金。其中，云南两个文旅城项目，涉及的店铺近200家，免除租金近500万元。

这就是爱，是尽自己最大的能力，勇敢承担企业社会责任，降低商户运营压力，让光与热在企业和合作伙伴间不断传递，共同携手对抗疫情的大爱力量。

爱是每一份安心的守护

在昆明，两个已经入住的社区，近万户居民，融创云南公司用高质量的住房品质和物业服务，为主业提供了美好的居住空间，在疫情之下，还要考虑如何为他们筑起安心生活的“防火墙”。

要安全，最简单的方法就是“隔”了之。但是病毒可以被隔离，生活的所需不能被隔离。

为了做好疫情防控工作，融创云南公司实施了5大保障措施：小区实行封闭式管理，严禁外来人员入内、增加巡逻频次；园区提升消杀级别、部分高频触点消毒次数翻倍；园区人员上岗前健康检测、园区主入口体温检测；业主生

活需求采购代买、资源代询、园区快递外卖代送及房屋守护规范管理；园区日常动态通报、科学防护知识普及、管家1对1关怀，形成了一整套安全防疫+日常生活需求的保障体系。

融创服务云南团队的全体员工，在这个春节成为了一群特殊的“守护者”，守护着社区居民的安全，也守护着温馨“年味”。

澜玥台业主家出现水迹，巡查的工作人员一时请不到专业维修人员，自行上阵想办法止住了管道漏水；春风十里物业管家，接到因疫情管控无法返回的业主委托，悉心地照料了业主家里的

花卉植物……特别值得一提的是，在做好各个项目防控工作的同时，融创春风十里联合永辉超市在社区内定点设计安全无忧采购取货点，通过线上预约及无接触配送服务，为社区业主提供了“线上买菜、配送上门”新方式，疫情期间，为业主提供安全、健康、高性价比的生活用品及食材。

随着疫情防控工作的推进，如何回应业主的担心和诉求，是社区体现以业主为中心服务理念的基本要求。为了有效切断传染源的传播，减少交叉感染几率，融创服务云南团队在人

手紧、任务重、采购难的状态下，多方奔走斡旋、协调资源，2月20日“通道式人员酒精消杀雾化喷淋装置”正式投入使用。无毒无刺激的消毒剂形成了雾气，对出入人员的衣物进行消毒喷淋消杀系统的出现，吸引了过往业主的驻足观看，并通过个人的社交媒体为社区服务点赞。

关注每一位往来业主的健康，是融创服务云南团队社区工作“守护有责、守护尽责、守护担责”的使命。同样是爱，让真情付出和点滴回报在业主和融创服务团队间不断传递，在这个不平凡的假期，守护着心底一份安然。

爱是跨越山海的相助

2月14日凌晨，挂着水珠的玫瑰在家门口盛开，这是融创服务团队“悄悄”给融创春风十里及融创澜玥台所有业主们的“节日礼物”。

这些玫瑰，是融创云南公司连夜从斗南花卉交易市场采购来的。在疫情的影响下，这个亚洲最大的花卉交易市场受到重重冲击，种植户鲜花滞销。融创订购的数万枝玫瑰，为花农送上了最急需的帮助。

云南作为鲜花、蔬菜和鲜果等农产

品种大省，在疫情的影响下，农产品遭遇滞销。

一边是“宅”家防疫急需生活物资的业主和客户，一边是丰收难销的农产品。如何将消费需求与市场供给进行最有效最直接的对接，将助农惠民的触角延伸到最需要的地方，既能最大程度帮助到农户，又能为业主带来实实在在的便利。

爱有时候是一种惯性，一旦开始，就会在力所能及的范围内多帮助一点，再多帮助一点。

2月20日，融创与京东物流达成合作，结合京东电商平台上线“融创西南+京东物流”云南助农专区，共同解决云南农产品滞销问题。京东物流从货源、中转再到无接触配送，保证菜品新鲜到家。融创发动业主订阅助农菜品，并提供相应补贴，以优惠价格吸引更多人参与，扩大助农效果。

融创云南公司一边通过物业服务人员把助农专区信息发到每一位业主手中，另一边积极与云南省各州市县政

府联系组织农户，像一根爱的链条，让业主和农户之间形成了跨越地域的互帮互惠关系。

爱也是一种能力，会关注到那些不易觉察的地方，多一份力帮助农户走出产品滞销的困境，就是帮助他们在春天来临之际播下新的种子。

融创的行动，是一束光，跨越了山海，相信来自各行各业的光汇聚在一起，凝聚成抗疫力量，我们必将早日取得抗疫胜利。

李梓瑞

>一线故事

业主就是我们的家人

融创春风十里小区云熙苑内，经常会看到腾宇建提着两只水桶跑上跑下，不解缘由的人以为他是送水师傅，其实他是这个社区的秩序领班。

出于疫情防控的考虑，社区进行了封闭管理，送水师傅暂时无法进入。虽然设有多个取水点，但是对于老年人尤其是独居老人而言依然很不方便。疫情发生后，每天核实进出人员的信息、测量体温、巡逻，核实各类情况等，人手十分紧缺。腾宇建原本已经回到老家了，得知情况后，马上返回昆明，给在岗的秩序人员重新分配工作，并主动承担起最劳累的送水工作。

腾宇建说：“不能因为特殊时期，就让叔叔阿姨们没有水喝。”他自己清洗消毒了两个空水桶，主动帮助他们解决用水难题。面对老人们的感谢，他总是回答：“你们也像我的家人一样，照顾你们也是我的一份责任。”

忙碌的“消杀”背影

2月17日，跟随全国复工的脚步，融创云南公司旗下的各个项目营销中心也逐步开放。但是疫情防控依然不可掉以轻心，为了保障来访客户的健康，启动了特殊的措施。

张阿姨负责融创西双版纳旅游度假区销售中心的保洁工作。从售楼部开放伊始，她每天定时进行消杀动作，背着20公斤的消毒工具，微信步数每天都保持在15000步以上。

销售中心大厅的每一个角落都要全面消毒，洽谈区、装修体验馆、卫生间等区域要进行重点消毒，而且这样的工作每天要进行三次。由于启动了特殊时期的安全部约制度，在客户到访前30分钟，除了对接送客户的专门车辆进行消毒查杀外，还要再次完成现场关键区域和销售人员的消毒。

户离开后，遗弃的口罩同样要进行消毒后并妥善回收处理。

保洁阿姨忙碌的身影，折射了融创对疫情防控的细致与严格。

其他工作人员也不轻松，为防控病毒传播，销售中心的工作人员上班时要定期测量体温，提前做好消毒杀菌，并将消毒视频及照片发至客户微信。在接待客户及讲解的过程中，要佩戴口罩等防疫用具，并在全程服务时保证1米以上安全距离。

而前台和吧台的工作人员要准备消毒酒精、免洗消毒水、口罩等，以便客户需求，还要随时为水杯、笔等常用物品进行消毒防护……

张阿姨说：“虽然工作量增加了不少，但是所有人都在为疫情防控付出，为了客户和每一位员工的健康，我做这一点算不得什么。”

“云”端的“别样”收获

特殊时期，各售楼中心暂时关闭，但购房需求没有关闭，尤其是针对一部分有着明确时间节点的刚需置业者，怎么才能满足他们的需求？

融创云南上线购房平台“融创幸福通”提供相关咨询，覆盖昆明、西双版纳、昭通、文山、普洱等地在售和待售项目共13个，将找房、看房、选房、购房等买房的各个业务模块都汇聚“掌上”，提供手机端“一站式”解决方案，帮助客户足不出户就能完成买房的全流程业务办理。

这套系统背后，是千余名24小时在线值守的销售人员。

90后小李是其中一名销售顾问，

从售楼中心关闭后一直“宅”在家里，但一天都没有休息过，只顾着低头看手机。不了解实情的人以为她是沉溺手机“低头族”，事实上，她只是在忙碌解答客户的疑问，陪伴客户找房、选房。“这个春节我最有成就感的事，就是帮一个客户选到了满意的婚房，没有因为疫情耽误他的结婚计划。”

她口中的这位客户，计划今年结婚，并初步选定了融创项目作为意向婚房，而疫情差点打乱了他的节奏。

小李耐心地给他推荐户型，教他在手机上用VR看房，帮他一起计算房贷……帮助客户在安心宅家的过程中，顺利完成了线上认购。

“客户说这次买房因为有了线上一站式服务，比想象中省时省力；置业顾问随时在线解答也消除了线上买房的顾虑。”小李欣慰地说。

