

品质交房释初心

——解读乾道地产“交付密码”(下)

邵阳日报记者 朱大建



乾道·江山印月项目小区园林景观如画。

朱大建 谭金明 6月30日摄影报道

7月13日,乾道·北辰府项目1、2、3、5号栋共575套住宅提前半年交房,项目为业主举办多项活动,增进邻里关系,让业主提前感受到了未来社区的氛围。今年以来,乾道地产成功交付了6个项目批次,共计3758套住宅,总面积超过53万平方米,其中5个批次的产品更是提前交付,这一成绩不仅彰显了企业的实力,更揭示了其背后的“交付密码”。

一直以来,乾道地产以“交付美好”为主题,通过打造一个个交付标杆项目,为行业树立“强大交付力”榜样,引领更多的企业加入“高质量交付”行列中来。乾道地产今年上半年的表现,无疑是对其品牌承诺的最佳诠释。百分之百的高质量交付率,不仅仅是一个数字,它背后蕴含的是乾道地产对业主利益的尊重,对长期主义的坚定信念,对产品服务的不懈追求。

◆稳健经营保交付

在经营方面,乾道地产凭借精准的市场洞察和科学的战略规划,合理布局项目,优化资源配置,有效规避风险,确保业务平稳推进。其成熟的管理体系和高效的运营团队,保障了各个环节的顺畅运作。而坚实的资金实力更是关键,乾道地产凭借良好的销售业绩和资金管理,确保项目开发有充足且稳定的资金支持,能按时、高质量地完成交付,让业主安心、放心。企业2022年荣膺邵阳市民营企业30强第三位、三湘民营百强企业称号。

在各项目交付过程中,营销、物业、工程、设计等部门都会陪同业主进行验房。“这样能更好地保证在交付过程中,针对业主提出的问题做到第一时间响应,高效率为每一位业主塑造心中的‘理想家’。”乾道地产总裁张智川介绍。

为了让业主及时了解项目施工进度,项目相关负责人会定期组织业主见面会,通过与业主直接沟通,提前了解业主的需求和关切,前置解决业主诉求,提高交付满意度。

张智川表示:“今年是项目保

交房决胜关键年,高质量保交房是我们工作的首要任务,保交房不仅是社会、政府、业主对我们的期盼,更是我们立足行业面向未来取得胜利的基础,我们要全力推动项目的按时竣工和高质量交付。”

◆业主利益摆首位

乾道地产始终把业主的利益放在首位,专注于产品力与服务力的革新与提升。对市场趋势的敏锐洞察和前瞻性战略布局,让乾道地产不断推陈出新,以满足不同客户群的需求,为邵阳人提供更优质的居住环境,为业主打造一个温馨舒适、品质卓越的家。

仲夏时节,楼盘的陆续交付,让业主感受到各个项目小区的园林风景静雅之美。为了达到交付时即呈现成品园林的效果,乾道地产各项目采用成年大树全冠移植,遴选了20余种珍稀花木,实现层层推窗见绿的园林景观。

张智川介绍,为了不局限于“按时按量交付”,乾道地产积极转变运营思路,将交付的概念从“交付好房子”拓展到“交付好生活”。

作为美好生活服务商,乾道地产积极营造高品质生活环境,提升业主的居住幸福感。迄今为止,乾道地产已累计投入数百万元,举办项目业主年礼节、高考奖学金激励、孝贤文化节、业主美好生活节等系列活动,让“美好生活”成为业主的日常。

◆科学施工保进度

7月20日,乾道·江山印月项目工地工人忙碌有序,水泥罐车、货车、拉着设备的车辆不断进出工地,项目现场塔吊林立,机器轰鸣,各工序都开足了马力运转,建筑材料被不断运往施工现场……切割机、电焊、敲打钢板等各种各样的施工声音交织在一起,工地显得非常热闹。

为实现百分之百交付,乾道地产克服了诸多困难。“今年4月、5月,持续的雨水天气给施工工作带来了不小的挑战,为应对这一不利天气条件,确保工程按时推进,我们采取了积极有效的

应对措施,全体员工加班加点、紧密协作,所有项目工程建设进度得以有序推进,所有项目如期交付甚至部分项目实现提前交付。”张智川介绍。

乾道地产始终把安全与质量放在重要位置,切实保障项目管理人员和施工人员的安全。同时,各项目坚持科学施工,力保工程进度,实现按时按质兑现交付承诺。在房地产行业大变局背景下,“高质量交付力”已成为最能检验房企自身是否稳健发展的关键指标。

亮眼的交付数据、创新的交付环节、完善的交付标准,无疑是房企交付实力的“护城河”。而对交付背后附加产品力的重视,更是企业软实力的体现。

◆“长期主义”驱动发展

多年来,乾道地产稳中求进,凭借稳健的项目运营能力和严格的品控管理能力,力求让业主对产品品质更放心,体验更舒心,居住更安心。在邵阳历经11年发展、沉淀,乾道地产从风险管控、品质标准、过程管控、服务跟进等多个维度,形成一套完善的覆盖交付前、中、后全周期的标准化运作流程。从项目策划到资金管理,从供应链优化到风险控制,乾道地产的每一个环节都经过精心设计和严格把控。这种稳健的运营管理体系,保证了乾道地产在面对各种不确定性时,依然能够长期保持稳定的发展态势,确保交付高质量完成。

以“保交付、守品质、促深耕、稳发展”为宗旨,企业始终坚守诚信、注重品质,保交付展现出稳健和担当。董事长、总裁每周组织项目推进调度会,全力推进保交房工作。

乾道地产始终信奉“以客户为中心的长期主义”,在质量、安全、进度等各方面加大管理力度,严格落实各项技术规程、规范要求,确保项目建设安全、高效、优质开展,为年底顺利完成交付目标筑牢基础。目前,企业呈现出领先于市场的营运与交付能力,为邵阳、为业主诠释了更有责任感的“交付密码”。



七月十三日,乾道·北辰府项目提前半年交付,业主正在办理收房手续。
朱大建 谭金明 摄影报道

房地产

周刊

主办:邵阳市住房和城乡建设局 邵阳日报社
协办:邵阳市房地产开发协会

■楼盘动态

汇福·白洲湾项目建设加速推进

邵阳日报讯 (记者 朱大建) 7月22日16时许,骄阳似火,在汇福·白洲湾项目施工现场,机器轰鸣,运送物料的车辆进进出出,高耸的吊塔旋转、提升,建筑工人头戴安全帽,身穿工作服,在钢筋“丛林”里来回穿梭,争分夺秒地赶进度、抢工期。

建设现场,工人们不惧高温“烤”验浇筑混凝土,全力保障项目建设。项目1号栋已进入主体结构施工阶段,结构顶层毫无遮挡,烈日直射,现场的一线工人为确保按时完成主体结构封顶,大汗淋漓地进行露天施工作业。

面对高温天气,为了兼顾施工进度和工人的健康安全,确保安全生产,落实好防暑降温工作,项目部多管齐下,采取了一系列夏季施工防暑降温措施,除了制定错峰作业计划,错开中午时间段的高温天气,项目部还为大家提供防暑茶水,给工人发放了防暑药品。

汇福·白洲湾项目是市重点工程,占

地面积约52646㎡,是真正的第四代建筑:住房3.08米至3.15米的层高,带6.3米错层“空中庭院”,由12栋高层住宅组成,绿化率为35%,容积率为3.37。该项目由汇福地产投资兴建。

汇福地产集聚资源,以实力、匠心全力打造汇福·白洲项目。项目建设内容包括建筑、安装、地下车库智能化管线、景观绿化、室外附属工程等,目前正在进行1栋西单元7层楼板、东单元7层墙柱及2栋3层铝模拼装,大门主体已完成。园林展示区完成硬化,S1商业室内砖砌体完成,室内电梯进场安装,售楼部装修已进入室内装饰面施工。项目计划今年9月开盘,2026年6月30日交付。

项目建设,争分夺秒,汇福·白洲湾项目楼盘正在天天“长高”。奋斗在一线的建筑工人冒着酷暑,挥汗如雨,项目得以快速推进。这些城市建设者用汗水记录自己经历的不凡与艰辛,用汗水为项目、为城市“添砖加瓦”,用汗水诠释了责任与担当。



7月23日,汇福·白洲湾项目施工现场,建筑工人在钢筋“丛林”里来回穿梭,争分夺秒地赶进度、抢工期。
朱大建 龙建云 摄影报道

双清区建材城二期东鹏瓷砖门店构建“售前、售中、售后”服务模式 向上发展 识变求变

邵阳日报记者 王朝帅

“你好,请往严塘镇送去120块750×1500厘米的瓷砖。”7月22日,曾先生在双清区建材城二期东鹏瓷砖门店买了瓷砖,门店业务部销售员芦燕接待他时贴心问道:“这边可以帮您联系铺贴瓷砖的师傅,有需要吗?”

今年的3、5、6月份,邵阳通诚建材有限公司旗下的东鹏瓷砖门店通过促销活动卖出不少瓷砖,很多熟客还带来了其他顾客进店咨询、消费。究其原因,是该门店在提质服务、创新工艺方面下了狠功夫。

芦燕透露,去年以来,门店每隔3个月就会进行一次为期3天的全员培训,主要通过讲解企业成长落地系统、商业模式系统等课程,让员工更新服务思维、商业思维。

“我们每个月还有一些小规模学习课程,像产品知识、工地实践操作之类。例如,铺贴瓷砖师傅遇到难解决的问题,会回来与大家一起商量解决办法,这样所有的员工都能进一步了解工艺流程。当顾客觉得我们更专业、更懂得顾客需求,签单率就会上升。”芦燕说。

加强员工培训,老板也没闲着。邵阳通诚建材有限公司董事长黄斌表示,他常去佛山、上海、长沙等地学习新销售模式并了解新产品。6月22日,他曾前往某瓷砖工厂,与相关责任人沟通了瓷砖业的发展走势,黄斌说:“通过了解很多大品牌瓷砖的销售数据及一些代理商的心

态变化,我觉得,瓷砖行业正慢慢‘破茧成蝶’。”

为了迎合主流市场发展,黄斌带领团队于去年年底构建了“售前、售中、售后”的服务模式。在客户订购瓷砖前,会有专人根据大客户房屋规模拟订“瓷砖方案书”,小客户则提供详细建议。方案书中包含了“加工施工步骤、防水措施、楼梯加工及美缝”等多项铺贴瓷砖相关的施工方案,客户可根据个人需求选择;施工中,也有专人前往场地与客户沟通修改方案;售后服务则围绕房屋瓷砖清洁及破损修复进行。据悉,门店每年为700位客户提供一次性免费房屋瓷砖清洁及有偿破损修复服务。

7月4日下午,东鹏瓷砖门店前台接到西湖春天3栋3单元7楼业主朱先生的电话,朱先生表示,他在2019年购买使用了该门店瓷砖,入住以后,发现有小部分瓷砖上存在污垢,便咨询前台如何清洁。前台工作人员及时做好相应记录,并与朱先生约定了售后服务时间。7月8日下午,2名工作人员如约前往朱先生家中,帮其清洁了污垢,同时教给朱先生一些清洁瓷砖小妙招。

网络部主管兼客服主管唐秀珍说:“任何时候客户只要打电话联系我们,我们都会尽快安排工作人员到客户家中清洁。”

“瓷砖行业要时刻创新,提供高质量产品与服务户,才能吸引、留住消费者,才能向上形成质变。”黄斌说。