



兑现力时代

碧桂园江西区域1-9月交付5000多套房!

自3月以来,房地产调控政策高频次出台及优化,江西省各地政府因城施策,坚持“房住不炒”,持续稳房价、稳地价、稳预期,多措并举满足居民合理住房需求。

继公积金贷款额度上调、二套房首付比例下降、房贷利率下调后,5月以来,九江、景德镇、上饶等地出台举措促进房地产业健康发展和良性循环,针对今年内购买新房的购房者,按不同购房人群发放200元至500元/平方米阶段性购房补贴,并给予交易契税50%的财政补贴。

相较于年初购房者观望情绪浓厚,5月下旬以来,市场各方主体的信心正逐渐恢复。但是对购房者来说,能够如期交房、保质交房才是根本所在!

据统计,碧桂园江西区域1-9月已完成5103套房交付。且第四季度交付量仍然庞大,2022年全年预计将交付近10000套房,涵盖南昌、上饶、景德镇、九江等地多个项目。

对此,碧桂园集团江西区域总裁邹浩表示,各项目应将“保交付”作为工作重点,将提升交付品质与服务作为核心竞争力,一切以客户为中心,倾听业主的声音,为江西人民带来更好的居住体验。



▲广丰碧桂园永丰郡交付实景图



▲万载碧桂园交房即交证颁证仪式



▲上饶碧桂园黄金时代工地现场

交房即交证 住权产权同步做到保交证

保质保量按期交付是品质保障,更是责任担当。同时,自2021年12月以来,碧桂园江西区域在万载、瑞昌、景德镇等地的4个项目实现“交房即交证”,实现领证“零时差”。让满足交付及办证条件,成为“一手交房一手领证”的受益者。

保证购房者能尽早拿到不动产权证,以便解决自身与产权有关的现实需求。推行“交房即交证”,购房者就能在开发商交房的时候拿到不动产权证,不会再像以前那样等待太长时间,就能有效解决购房者落户、子女入学、抵押贷款等难题。

要实现“交房即发证”,绝不仅仅是完成项目竣工这么简单,开发商需配合完成房产部门的房产测绘及交易核验、规划资源部门的房产首次登记等前期准备工作。在交房前夕办理产权证,意味着背后的建设手续要提前完成,意味着项目的竣工材料必须备齐,意味着房子达到了完全意义上的合法合规。

左手领钥匙,右手领“红本”,这样的交付真正实现了交房领证的“零时差”。“之前看我身边的朋友都等了一年多才拿到证(不动产权证),没想到我这么快就能拿到,对我来说有点出乎意料,也是吃了颗定心丸。”万载碧桂园业主李女士说道。当天,李女士现场就拿到了自家的不动产权证,省去了后期到处跑办理不动产权证的烦恼。

交付当天,从疫情防控测温、手续办理、陪同验房、钥匙发放等环节,由交付大使全流程陪同,一站式服务贯穿收房全周期。据万载碧桂园客关部邓子涛介绍,“为了节约办理时间和人流的控制,提前半个月我们按照流程定岗定人,演练了数十次,包括接待、预约、办理在内的每个流程我们细致到表情和话语,只为给我们的业主带来最好的回家体验。”

交付是全新生活的序章,承载着业主对归家的幸福寄托与信任期许。给业主带来“左手钥匙,右手房本”的惊喜,实现了“住权产权同步”,重重保障下收获购房人的信心,并持续向市场传递信心。

邹浩表示,目前“交房即交证”工作已纳入碧桂园常态化管理中,为业主省去后顾之忧。如约交付的背后,是碧桂园坚持长期主义、履行承诺、兑现品质的实力体现。从“保交房”“保质量”到“保交证”,碧桂园用行动践行美好家的承诺。

厉兵秣马 坚守“保交付”底线

为做好保交付、品质交付工作,交付前,碧桂园江西区域在工程质量上严格把关,实施包括联合验收、第三方机构评估、总裁验收、业主预验收等形式在内的专项行动评估验收,对户内观感、公共部位、外立面观感、园林绿化等评估项开展全方位排查。同时,组织开展防空鼓专项行动,针对空鼓、开裂、渗漏等房地产建筑施工的工程底线问题,进行重点量化考核。

当住房回归居住属性的呼声越来越大,购房者对于房屋品质和服务的要求也越来越高。而衡量产品品质和用户满意度的,无疑就是“交付”这一关。只有严格的质量管控体系、建造标准,才能从源头上做好交付的第一步。

碧桂园江西区域在质量管控上严

格践行“5+5+3”重点关注,即:5类结构问题:桩基工程、砼强度、钢筋工程、地下室开裂/渗漏、楼板开裂/渗漏;5项客户敏感点:渗透、空鼓、开裂、部品、观感;3类客户关注问题:市政园建/小区大门、外立面、入户大堂。每一个关注重点,都要以严苛标准力求做到最好。

可以说,对质量的监管已经做到了“令人发指”的地步,项目在土建、装修每道工序大面积施工前,必须按图纸及规范要求做施工样板,用于选择符合要求的班组、确定质量标准;装修房在大面积施工前,也必须按图纸及规范要求,做整层交付样板层,用于确定交付标准、质量标准及工序安排。

以宜春碧桂园山河春晓项目为例,

为了控制房间抹灰的成型观感,项目总经理张韬特别要求项目成立实测实量专项小组,对于抹灰楼层进行实测实量,将墙面抹灰平整度控制在4mm之内,没达到标准就要求进行专项整改,直到符合标准为止。在这些标准的强执行下,房间抹灰的成型观感大有提升。项目二标采用的新工艺塑料模板,成型质量优于传统模板,混凝土成型观感好,顶板水平度合格率更高,大大减少了蜂窝等质量通病。

张韬表示,“对于项目的安全管控,我们不仅有监督部门,还聘请了第三方每个月对项目进行安全检查,经过层层检查、监督,项目的安全施工不敢有丝毫懈怠,也一直在争取成为当地标杆项目。”

100%回访,100%关注,重视业主的声音

在交付过程中,碧桂园江西区域也做到认真倾听每一位业主的声音。以质量监控为基础,以区域总裁为首的管理团队狠抓客户满意度提升,通过第三方机构对客户满意度进行深度调研,做到销售签约100%回访、交付组织100%回访、投诉处理方面100%全面回访,并针对客户所提到的问题要求在3天内调整完毕。

同时,要求每个项目首个交付批次竣备前“工地开放”总次数不得少于一次,鼓励多标段项目,多次开放。业主在

交付前可以深入工地,针对所发现的问题,可以提出宝贵意见。

“1栋11层墙柱钢筋已完成、2栋11层墙柱钢筋完成、13栋已封顶、28栋19层顶板支模。”在各项目的微信公众号上,宜春碧桂园珑玥台的业主吴女士每月都可以从“碧家书”上看见自己新家每月的工程进度。即使身在外地,她也能第一时间了解自己家的工程进度。

从客户签约开始,碧桂园还通过企业微信,成立一户一群的小组群,由凤凰管家、销售人员一起,与客户点对点沟

通,每逢节假日会送上节日祝福,每个月准时递送家书,传递工程进度、品牌动作、项目活动等,始终保持与业主的紧密联系。等到交付的时候,凤凰管家其实已经率先与业主建立了深厚的感情,业主的交付满意度自然不言而喻。

按时保质交付,对客户来说,重要性不言而喻。而站在整个房地产生命周期来看,越是房地产市场进入寒冬,越是各大房企修炼内功的时候,未来,地产企业要以行稳致远,交付,是其中关键一环。