



从一栋房子 到一种生活

如何构建高品质交付

自2004年至今,万科深耕无锡已有19年。随着交付界面与交付数量的不断增加,从去年开始,万科上海区域创新提出了“城市兴交付”的概念。今年,是无锡万科“城市兴交付”的第二年,让我们一起走进万科,看看无锡万科如何用品质交付,为无锡献上100次“兴动”瞬间。

城市兴交付 | 关于万科的三个坚持

万科始终坚持做“场景化生活”的真实呈现。在正式交付前,无锡万科的实景生活就已陆续预演。

在樟湾国际,超2000㎡的会所已前置展示运营,每年夏天,湛蓝计划、甜蜜课堂等业主活动都会在此上演。万科用一次次社群活动,让业主沉浸式体验实景生活。

在梅里上城,客户从拿房开始就能感受到成熟的商圈氛围。这得益于项目前置的商业运营,约20多家商户的提前入驻,让家门口的烟火气触手可及。

在一幕幕实景生活的提前预演中,我们也足以窥见“万科城市兴交付”的三大核心主张。

首先,是交付理念的创新

从交付“一栋房子”,到交付“一种生活”,再到交付“多元化、全周期且美好有趣”的社群生态体系。

万科站在三十余年品质与口碑积淀的高度之上,突破“开发商只是造房子”的固有定义,一步步构建全新价值理念——为业主提供更具自主自觉、融于自然环境、彰显美学追求、可持续生长的居住空间。

其次,是交付品质的坚持

交付是一面镜子,也是检验房企品质的“试金石”。

57项外立面标准、74项景观标准、64项装修标准、66项土建标准,细化工艺工法步骤;16项停歇点检查、现场安全飞检,分级分类管控工程品质,规避交付质量问题。

一直以来,万科始终坚持为普通人提供好产品、好服务,严格把控工程的每一个环节和每一处细节,做到严苛的“品质控”。

最后,是交付全周期的陪伴

交付前,万科会组织开展工程、客关等多端口固定走场查验,有问题现场解决。

此外,万科首创“前置管家”概念,从签约开始,管家定期邀约业主进入工地,见证房屋的建筑材料、施工用材、工艺流程,让客户从头到尾都知道项目的进度,并参与其中。

交付期间,万科跑通交付新模式:“交付即办证”。95%以上前来收房的业主实现了交房与办证的同步开展,全面提速增效。同时,采用专人陪同验房看房,确保仪式感交付体验。

交付后除入住前的服务细节外,万科更介入业主生活运营,搭建社群服务体系。期待与业主建立可维持一生的信赖关系。

推动高品质住宅建设,是时代之需、民生所向。既要全面推进、久久为功;又要紧盯细节、精雕细琢。

假如您也青睐万科,可携家人一同感受社区实景,让未来的家不再是想象。

部分头部房企 10 月销售回暖

近期,上市房企陆续披露10月份销售简报,多数房企销售额同比下滑,部分头部房企销售回暖,分化进一步加大。

从机构数据看,10月份百强房企销售额同比下降33.5%,环比下降7.5%,楼市“银十”成色不足。不过,成都等部分核心城市在利好政策带动下,销售规模延续增长态势。这些城市也成为房企拿地的重点区域。

分化较为明显

新城控股日前披露的经营简报显示,10月份,公司实现合同销售额约60.32亿元,同比下降33.53%;销售面积约80.57万平方米,同比下降13.6%。1-10月,公司累计合同销售额约662.25亿元,同比下降35.67%;累计销售面积约833.9万平方米,同比下降20.23%。

有的房企10月份没有新增土地储备。首开股份披露的10月份销售情况简报显示,自发布2023年9月销售简报以来,公司没有新增土地储备。10月份,公司实现签约面积17.46万平方米,签约金额54.04亿元。1-10月,公司共实现签约面积187.3万平方米,同比降低29.22%;签约金额501.36亿元,同比降低31.69%。

部分房企前10月销售金额、销售面积实现双增长。招商蛇口披露的简报显示,10月份,公司实现签约销售面积87.25万平方米,同比增长4.92%;实现签约销售金额209.55亿元,同比减少15.96%。1-10月,公司累计实现签约销售面积1004.89万平方米,同比增长20.18%;累计实现签约销售金额2472.64亿元,同比增长9.15%。自2023年9月销售及购地情况简报披露以来,公司在西安、宁波、上海等地新增多宗地块。

中指研究院数据显示,百强房企1-10月销售总额为52977亿元,同比下降13.1%,降幅相比1-9月扩大2.8个百分点。10月份,百强房企销售额同比下降33.5%,环比下降7.5%。



梁溪

激发市场需求

部分城市在利好政策带动下,销售规模延续增长态势。

以成都为例,机构数据显示,10月份,成都新建商品住宅成交套数10728套,同比上升15%,环比上升19%;成都新建商品住宅成交面积147万平方米,同比上升20%,环比上升22%。二手商品住宅成交量18917套,同比上升62%,环比上升27%;二手商品住宅成交面积183万平方米,同比上升66%,环比上升28%。同时,二手房挂牌量明显上升。

中指研究院四川分院认为,成都在8月、9月打出一系列新政“组合拳”,不断激发市场需求。同时,取消土拍限价、取消二手房指导价,推进价格全面重归市场化,扩大了置业客群基数。

从房企近期披露的拿地策略看,多数房企依

然高度重视高能级城市地块。

在获取土地资源方面,华侨城A表示,今年以来公司坚持两个基本原则,一是调仓换仓,二是坚持以收定投。截至目前,公司共参与30多宗土地竞拍,补充了佛山顺德区、禅城区、无锡经开区、成都金牛区4个优质地产项目,合计新增土地面积38万平方米,计容建筑面积60万平方米。近年来,公司持续强化招拍挂资源获取能力,在核心城市招拍挂市场已具备一定竞争力。公司将持续拓展核心城市、核心地段招拍挂项目,增强多元化拿地能力。

有央企拿地负责人告诉中国证券报记者,加快资金周转成为房地产行业共识。如何在拿地之后快速实现销售,是各家房企都要考虑的问题。(中国证券报)