

广告

洛房商预字第Y12-140号



加州1885

CALIFORNIA



陌上芬香的庭院。

加州1885开盘必清盘解密之二 是一个有良知的开发商 清盘传奇的背后

加州1885, 这个恒顺地产的开拓之作, 可谓倾注了每个恒顺人的心血。在此之中, 恒顺地产一步步履行着“做一个有良知开发商”的理想与夙愿。在开发理念上如此, 在工程选材上如此, 在施工标准及验收标准上更是如此。因为在他们看来, 客户对一个开发企业的信任就是从交房那一刻开始的, 也有可能从这一刻失去的。所以, 他们对于工程的把关可谓不遗余力, 甚至有些苛刻。也正是这样的心血换来的产品, 才换来了客户的信任, 换得了加州1885的成功。

CALIFORNIA

The engineer, not easy 这里的工程师, 不好干

若你亲眼看见一名加州1885的工程师, 或许会一改“坐办公室研究图纸的好差事”这一印象。除了晨会、夕会时间, 加州1885的工程师们全程在工地旁站监督, 以便及时发现并纠正工程问题, 确保施工质量。正如施工单位所述: “在这里, 当天问题必须当天解决。” 与以品质著称的龙湖地产一样, 加州1885施工采取“样板带路”模式。即每家施工单位同时工作, 选取最好的样板及团队进行后期施工。当每一个样板区结束时公司高层、研发部和设计院都要现场确认, 不合格工程当场砸掉。为了达到让客户满意的结果, 公司对产品要求的决心是坚定的。事前预控, 事中控制, 每天定人、定点、定岗检查的模式, 不仅有效减少建筑期间遇到的问题, 让施工有规律可循, 还可全方面保障建筑质量。



The engineer, really hard 这里的工程师, 真苛刻

加州1885的工程师不好当, 承建商和材料供应商更不好干。加州1885学习龙湖地产的施工管理经验, 在工程作业中施行“旁站制度”。承建方施工过程中, 恒顺的工程师在旁边全天监督。他们就跟自己家建房子一样, 事无巨细, 都要过问。搞得承建方老板很为难, 但工程师一句: “这房子如果是你住, 你还跟我抱怨?” 就让所有承建方老板哑口无言。材料供应商更是苦恼, 每次材料到货, 恒顺的质检员都要一件一件地检查, 略有残次的都让换掉。有的承建方想给质检员塞红包, 请求放宽标准, 也都被严词拒绝: “我们这不一样, 我让你过了, 后面检查的人多了, 收你点钱, 丢工作不值当。” 或许正是因为这些, 加州1885的不少承建商和材料供应商买了这里的房子。

The engineer, too wronged 这里的工程师, 好委屈

正如上面提到的, 恒顺地产对每个项目的每一次交房都倍加重视, 且一次次精进。例如, 最近即将交房的顺河湾项目, 在政府相关部门已经验收合格之后正式对客户交房之前, 恒顺地产又要求本公司内非工程部门员工进行了三轮验房。且过程不是抽样检查, 而是挨家挨户地进行验收。之所以安排非工程部门员工验房, 就是为了尽可能贴近业主的视角对工程质量进行审查, 那些可能在工程人员看来不是问题的问题, 只要验收人员觉得是问题, 没有二话, 一律整改。因为采取了中层以上领导“验房责任分包制”, 验收人员对开关插座的水平度要拿着尺子去量, 玻璃都要求擦的干干净净, 如果责任区内谁验收的房子出现了客户投诉, 从验收人到验收责任人、到工程人员一律处分。而且, 恒顺地产表示, 加州1885交房时交房制度将更为细化、更为严格。

如此用心做产品是令人尊重的, 如此精细的制度也是令人尊敬的, 而能够毫不打折的执行, 才是最令人钦佩的。这一切的起点就在于恒顺地产有着前瞻性的开发理念, 同时具有以人为本, 从客户体验出发的态度, 对产品、服务等诸多细节带着工匠般精神的次次磨砺。如此的开发企业, 如此的加州1885, 又怎么会不成功呢?



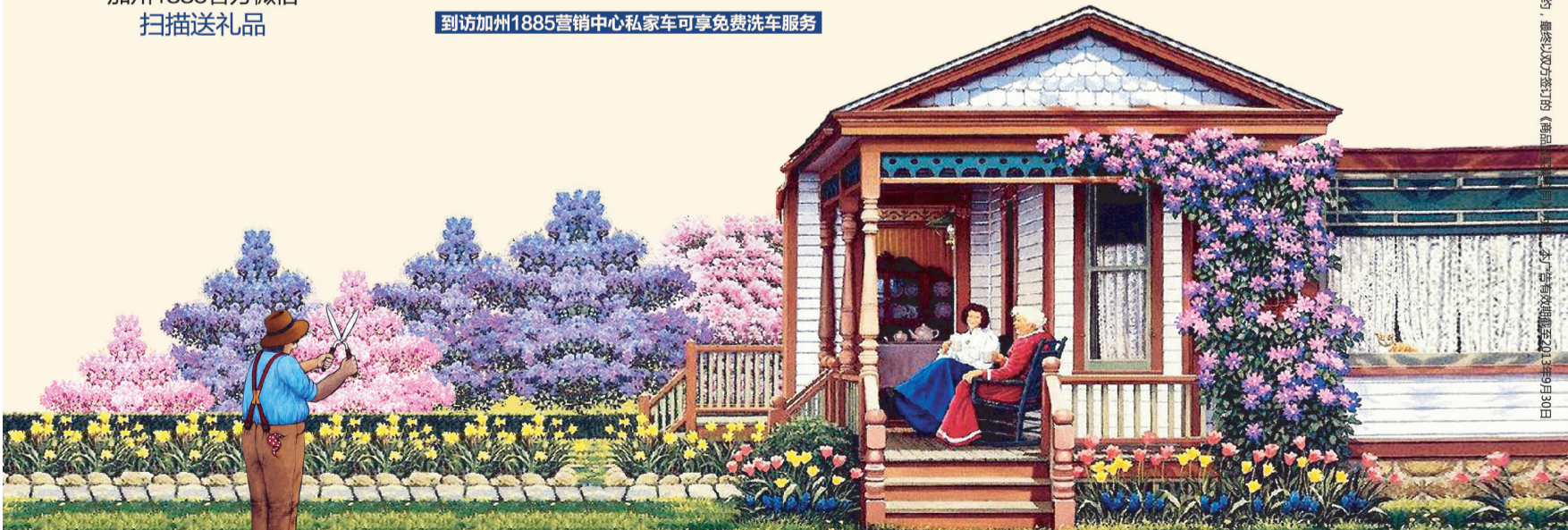
加州1885官方微信
扫描送礼品

6462 8888. 6422 1885

项目地址: 天津路与九都西路交会处西100米

发展商/河南新恒顺地产有限公司 建筑设计/香港和恒 景观设计/重庆九采机构 公共空间设计/新西兰诺达纳斯 营销代理/易通地产 品牌推广/Twitter 图文整理

到访加州1885营销中心私家车可享受免费洗车服务



本资料不作为买卖双方的要约, 最终以双方签订的《商品房买卖合同》为准。有效期至2013年9月30日