

交房是检验房企品质的试金石

表里如一的品质才是让业主点赞的根本

□ 记者 胡永鑫

交房,意味着开发商之前所有的承诺与宣传都将一一兑现,购房者两年多的期待将变成现实。不知从何时开始,交房变成了开发商谈之色变的话题,交房即维权的怪象在许昌楼市上演。有些项目甚至未交房就迎来了业主维权,有些项目的交房现场变成业主与开发商的“战场”。

最近,不少项目交房,有的项目做得不错,有的项目问题多多。无论是哪一种项目,最终都得接受市场与业主的检验,毕竟业主最有发言权。

交房即维权现象不应成为常态

顺利交房是开发商和业主共同期待的。然而,并不是所有楼盘的质量都能让绝大多数业主满意。交房日变维权日的现象屡见不鲜,归根结底还是因为开发商没有兑现原来的承诺,广大业主对房屋质量、品质不达标的不满难以发泄。

上个月,建安区某楼盘交房当天,众多业主为开发商送上了写有“干啥啥不行,骗人第一名”等字的锦旗,交房现场变成了开发商和业主唇枪舌战的“战场”。

一名业内人士指出:“楼盘遭遇交房即维权,主要原因是房屋和小区的质量不达标。一些快速扩张的企业,内部管理跟不上扩张的步伐,导致工程质量下降,影响了房屋的品质。”

商品房交易中对交房条件的界定比较模糊,主要以买卖双方签订的购房合同约定的内容为准。有的开发商为了赶工期,往往不顾房屋质量是否达标、配套设施是否齐全、交付标准与当初承诺的是否一样,购房者的权益不能得到有效保障。

“不夸大宣传,实事求是地一一兑现当初的宣传和承诺,是房企避免交房维权事件的根本。毕竟,交房即维权现象只出现在少数楼盘。这种怪象不应是许昌楼市的常态。”一名地产行业资深人士认为。

交付的是期待,兑现的是承诺

虽然个别楼盘身陷交房即维权的困境,但是很多品质楼盘能够顺利交房。这些楼盘的开发商要么是有实力的大型房企,要么是注重品质的良心房



资料图片

企。

12月13日,记者随腾飞·洪河富贵一期业主张先生一起,全程体验了一次腾飞式交房,并对腾飞·洪河富贵一期进行了实地探访。

为了让业主在交房过程中安心、放心,腾飞·洪河富贵一期专门安排了专业验房师、物业人员、工程快修人员全程陪同业主验房,为业主提供全方位的专业验房服务,全面检查房屋质量。

作为有十几年装修经验的业内人士,张先生一进新房,就和陪同的验房师有序地对房屋质量进行检查。检查了面积、电路、地面、墙面、门窗等之后,张先生感慨地说:“平整度、垂直度、地面、墙面、门窗都没问题。我从事装修这么多年,见过很多其他楼盘的房子,不是墙面有裂缝就是门窗无法闭合,或者有漏水痕迹。腾飞地产的房子还是靠得住的。”

“公司这两年没交过房,在此期间,我们做了很多工作。为了高标准兑现当初对业主的承诺,我们在技术和标准化管理上狠下功夫,质量明显提升,品

质得到了保证。”腾飞地产相关负责人告诉记者。

交房,交的是一把钥匙,兑现的是一个承诺。对开发商来说,交房是一个避不开的过程,因为再丑的媳妇儿也要见公婆。只有那些不真诚面对市场、不尊重购房者的开发商才会害怕交房。光明磊落、脚踏实地、全力以赴地做好项目和产品,才能赢得业主的信赖。

保证品质,用真品才能换真心

其实,交房是件喜事儿,用真品才能换真心。业主真正关心的是品质和当初的承诺是否一致。

对开发商来说,如果从开始就注重品质,在规划、定位、施工单位选择、施工质量把控、接受社会监督等方面严格把关,那么一定会让业主交口称赞。

12月13日,腾飞·洪河富贵一期业主王先生领着全家一起来收房。走到小区的游乐场,他的两个孩子玩了起来。“一路走过来,我发现小区的绿化景

观、健身运动场地做得很漂亮,跟业主已经入住的小区一模一样。”王先生告诉记者。

房企的口碑是一点一滴积累的。一位恒达集团的老业主告诉记者:“我家在恒达·相府花园。这个小区虽然是老小区,但是物业服务很好。后来买房的时候,我选择了恒达·金汇广场。交房的时候很顺利,基本不存在问题,钥匙拿到手就装修了。现在装修完了,我们打算过一段时间就搬家。”

本土房企在许昌扎根数十年,不论是品牌、品质,还是物业服务,都有口皆碑。一些进驻许昌多年的外来房企,比如建业地产、碧桂园、恒大地产等,其开发的楼盘之所以受到市民追捧,是因为品质和服务得到了市民的认可。

一名业内人士指出:“近年来,不少外来房企进驻许昌,提出的居住理念和品质生活让广大市民向往。是否能兑现承诺,做到品质和承诺如一,值得期待。”

别在交房时砸了品牌

□ 胡永鑫

今年以来,许昌楼市频发交房即维权事件,个别楼盘交房后问题多多,甚至“一地鸡毛”。这已成为许昌楼市一个不可忽视的现象。

交房即维权的原因有很多:品质与交付标准差异大;施工标准达不到设计要求;在实际建设过程中,品质“降维”或“降标”等。无论哪一种原因,交付的房子和小区改变了很多业主对房企的认知,好感随着降低了。

普通购房者花费多年积蓄,为的就是买套称心如意的房子。他们因为不具备专业知识,所以常常稀里糊涂地买了房,抱着憧憬去收房,结果发现很多细节并不如当初承诺的那样完美。费尽一家人的心血买的房子与想象中的不一样,怎能不叫人火上心头呢?

交房,交付的是期待,兑现的是承诺。购房者买房时,考虑的因素很多,如品牌、品质、位置、配套设施等。当置业顾问口若悬河地夸夸其谈时,大多数

购房者因为品牌选择了相信。

品牌房企的产品有相应的品质,才会有良好的口碑。盲目扩张,抱着拍拍屁股走人的心态,糊弄不了许昌的购房者。

综观当前许昌楼市,品质大盘是市场关注的焦点。房地产开发企业想在一轮又一轮的市场竞争中抢占先机,树立品牌、品质意识势在必行。

一名业内人士指出:“当前,许昌楼市竞争激烈。不论是外来房企还是本土房企,想在许昌立足,注重品质、擦亮

品牌才是王道。口口声声要深耕许昌市场的各大房企,别在交房时砸了品牌。”

楼市漫谈

