

昆明：首家开发商公开建房工艺 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/612/2021\\_2022\\_\\_E6\\_98\\_86\\_E6\\_98\\_8E\\_EF\\_BC\\_9A\\_E9\\_c57\\_612513.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/612/2021_2022__E6_98_86_E6_98_8E_EF_BC_9A_E9_c57_612513.htm) 提起房子的建造，很多人都认为“不就是钢筋混凝土堆积起来的呗。”但是用什么样的钢筋，用哪个厂家的钢筋，建筑物的主体结构是不是达到国家标准等等这些问题，由于生产工艺的不同、材质的不同，甚至建筑工人的不同，都会影响到住宅主体结构的抗震性能，甚至会影响到住宅的使用寿命。7月19日，银海地产首次向业主开放了银海领域的工地现场，向业主和市民公开展示了银海领域建筑物的生产流程。据悉，这是昆明首家向社会公开开放的楼盘现场工地。业界称，此举意味着昆明开发商将建筑工地开放、向业主直接展示建房工艺流程，成为像开发商展示样板房一样的营销尝试。工地现场首次开放7月19日，记者也有幸成为银海领域工地的首批观摩者。在银海领域的工程部负责人10余分钟讲解工地安全注意事项后，在正确配戴了安全帽经专业人士检查无误后，银海300余位业主和昆明各家媒体的房产记者踏上了银海领域工地的参观现场。整个工地参观分为外围参观、施工作业现场参观、建筑物半成品参观和建筑物成品参观等。提起工地，大家的第一印象应该是灰尘满天、搅拌机声音震天、建筑垃圾满地。但是7月19日的银海领域工地现场却是给大家不一样的感受。建筑材料堆放有序，每一栋建筑物、材料堆放点、现场作业点等均在醒目的位置上悬挂着“危险源标识牌”，每一栋建筑物的醒目位置上都挂着施工管理牌，上面有负责该栋建筑施工的工长、钢筋工人、水电工、外架工人、劳务负

责人等的名字。负责银海领域部分项目建设曾5次获得建设部颁发的“鲁班奖”施工企业云南工程建设总承包公司的负责人告诉记者，每一栋建筑的每一处施工细节都可以找到对应的负责人或是责任人，便于对产品质量时时做追踪。记者看到，银海地产的钢筋选用的都是昆钢、德钢、水钢等知名企业的钢材。昆明建设咨询监理公司的有关人士告诉记者，这些钢材进入现场要经过道道检查，还要抽查部分钢筋的拉力等物理试验。银海地产工程部经理邓启山告诉记者，银海领域实行工地开放，自签订合同之日便与施工单位进行合同约定。具体到向业主开放的点，从施工现场、规范的施工过程及标准的施工流程，时时接受客户的监督。记者实地现场看到，注重每一个细节是银海地产的“杀手锏”，例如，在建筑上，不同材质交接部位墙体的处理不同易造成开裂问题，但是银海地产要求施工方在不同材质上增设“钢板网”以解决这类问题。为何公开工地现场对于开放银海领域工地现场的原因，昆明银海地产副总经理吴建云告诉记者，2008年是银海品质体验年，提供合适的建筑给适合的居住者，让业主真实地感受到银海地产用心做事、用心造房子、用心造景观等的每一个细节。7月19日的银海领域工地开放其实是2008银海品质体验年中的一项。让客户参与到房产建筑中来，不仅让他们实实在在地感受到房屋的建筑质量，也让客户提出不同的意见，以便银海能提供更符合客户需求的产品来。吴建云告诉记者，银海地产一直关注客户的实际需求，银海地产在北市区的项目荷塘月色，这是银海地产升级版本的银海作品，也是16年来银海地产不断追求“以客户需求为本”的成功作品。但是，他们从客户装修过程倾倒出来的建筑垃圾

中发现，一些户型的“砸墙”行为比较明显，经过上门调查，才发现他们认为一些户型衣帽间的设计不是特别合理。后来，不断吸取客户的意见成为银海地产的一项重要工作。这次银海领域工地的开放也是基于让客户参与到建筑施工中来的理念。吴建云表示，对于银海领域开放与否的争论，在开放之前，公司内部也有很大的争论，但是最终还是达成一致。因为房子是客户花了几十万、上百万的积蓄才购买到的，购房者有权知道房产生产的每一个细节。让客户全程参与房产的建造、感受到实实在在的房屋质量是客户的权利。只是在开放时间节点的选取上斟酌了一段时间，毕竟进入到工地不是逛商场，工地上的危险源很多，而很多客户又从未到过工地，所以之前很多的工作细节就是把如何保证客户的安全放在第一位。吴建云称，此次银海领域工地开放收到了300多位业主的意见反馈表，他们会逐一根据客户意见的反馈情况，做出相应的改进。吴建云表示，银海领域也欢迎同行随时前来参观。开放工地或成为新营销模式据记者了解，此次银海地产向业主开放工地现场的做法，可谓是开了昆明乃至云南开发商的先例。记者采访发现，公开工地现场，有很多购房者都感觉非常新鲜，也觉得有必要。一直以来，昆明各开发商的楼盘工地感觉戒备森严，很多业主或是市民想进入工地可谓是“难于上青天”。一位购买了北市区某楼盘花园洋房的张先生告诉记者，花了几十万甚至上百万购买的房产，自己当然非常关心工程质量和施工进度，因为这关系到自己能否买到好房子和按期收房，但是这个楼盘的开发商一直以各种理由阻挠他们进去看，不知是开发商是不是有“猫腻”而显得胆怯。他认为银海地产这种做法就非常地道，充分考

虑到购房者的需求。希望很多开发商都能效仿。云南财经大学房地产与土地政策研究中心主任张洪认为，开发商大胆公开其工地的做法，值得很多开发商学习和借鉴，这或许会成为开发商的另一种新营销手法。1 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)