

今年买、今年住，提前 180 天交付……

周口城投揽境底气十足



规范施工的城投揽境工地。

□李国阁 文/图

4月8日，风和日丽。坐落在周口市中心城区腾飞路北段紧邻流沙河景观带的城投揽境项目，主体已竣工的9栋住宅楼格外抢眼，楼体上的广告语更为醒目，吸引着无数行人的目光。

“今年买、今年住，提前 180 天交付……”这不仅是诱人的广告语，更是向社会、向客户的郑重承诺。

这是一个声名鹊起的地产新秀，2024年2月份，单月售房43套，位居周口中心城区众多楼盘之首；3月份平销22套房源，位列周口中心城区楼盘三甲。因业绩优秀，城投揽境成为同行的学习对象。

这是一个管理严格、施工规范的地产项目，被评为周口市质量标准化示范工地、周口市安全文明标准化示范工地，目前又被评为河南省质量标准化示范工地和河南省安全文明标准化示范工地。光环十分耀眼。

记者走进城投揽境项目工地，经装有护栏的坡道进入施工区，途经材料堆放区、材料加工区，最后来到总承包方办公区。数百米的工地道路上一尘不染，材料堆放有序。中国建筑第五工程局严格规范的管理，让人印象深刻。

城投揽境一期9栋住宅楼的主体工程都已竣工，目前进入二次结构施工阶段，楼体外墙的防护网已被去除，工人开始安装施工电梯。这里不同于其他项目全部安装外置电梯，而是在西侧外围的几栋住宅楼上安装外置电梯，中间及东侧的高层住宅楼安装内置电梯。

“等楼体内外工程都结束后，再进行景观施工，是房地产项目工程的常规做法。如果楼体施工和景观施工交叉进行，则会出现进料‘打架’和损坏管线的现象。”城投揽境工程负责人王建鹏解释，该项目大部分楼栋采用内置电梯施工，这样就能避免以上问题。楼体施工与景观施工同时进行，进料、现场作业互不影响，只是采用内置电梯会增加10%左右的成本。

乘内置电梯来到13号楼9楼，进入一处正在施工的住宅内，记者看到，这里的二次结构工程已基本完成，工程进入地暖管网铺设阶段。王建鹏说，该项目需用的门、窗、栏杆等材料已经下单，一个月后到货即可安装，今年6月份，13号楼就具备交付条件了。

“我们组织科学施工，分片推进不同楼栋的施工进度。到今年6月底，一期开始土方回垫，8月份铺设管网，9月份做绿植景观，12月份具备交付条件，提前180天交房没有问题。”王建鹏的话语坚定有力，对工程进展成竹在胸。他还透露，该项目的室内墙壁采用石膏粉刷，而不用传统的砂浆粉刷，能从源头上杜绝墙壁空鼓现象和开裂现象，地暖管采用一线品牌，电梯用三菱品牌的。

工程质量，眼见为实。三五成群的客户在置业顾问的带领下走进工地参观，脸上露出满意的笑容，为城投揽境热销作了注脚。③2



城投揽境项目实景鸟瞰图。

淮阳建业尊府 18 栋住宅楼同时施工

施工场景令人震撼



建业尊府项目实景鸟瞰图。



建业尊府景观区一角。

□李国阁 文/图

楼市不太景气，施工节奏放缓，开建楼栋减少，“小火慢炖”是当下房地产项目普遍采用的工程策略。

周口有一个“另类”的项目。125亩的地块内，18栋住宅楼同时开工，建筑面积145396平方米，剩余的7栋住宅楼已完成了打桩，计划于今年6月份正式施工。同时开建体量如此之大的房地产项目，在周口乃至全省都不多见。这个项目就是淮阳建业尊府。

4月9日下午，风和日丽，位于淮阳区陈凤路与文鼎路交会处东南角的建业尊府项目工地上，正在建设中的住宅楼鳞次栉比，在阳光的照耀下格外显眼。

从工地北门走进施工作业区，繁忙的施工场景映入记者眼帘，“震撼”是记者最大的感受。紧邻陈凤路施工道路西侧的1排3栋小高层主体工程已建到了6层，工人正在拆卸模板，为楼体继续“长高”做准备；南面的3排住宅楼位于施工道路两侧，正在施工的是多层建筑，有8层、9层、11层不等，工程齐头并进，都已建到了4层以上。西南角的4栋住宅楼已完成主体工程，进入二次结构施工阶段，工人正在安装施工电梯。

该项目同时施工的住宅楼共18栋，分4个标段，600余名工人在不同的作业面忙碌着。在钢筋加工作业区，工人操作机械把钢筋拉直、折弯、截断，忙得不亦乐乎；25号楼正在进行混凝土浇筑，泵车轰鸣，工人正在聚精会神地作业……

不同机械的轰鸣声，不同工种工人与技术人员的交谈声，汇成了一首雄壮的劳动大合唱。

质量是工程的生命，建业团队对此重视有加。该项目总经理李聪带领工程部经理李威、土建工程师朱高强，逐楼查看工程质量和工程进度，与各班组人员认真交流，发现问题立即指出来，表扬到位，批评、惩戒也决不含糊。

建业尊府的管理人员有40多名，均具有本科以上学历，绝大部分人有丰富的项目管理经验。李聪，建筑专业科班出身，在多个房地产项目的不同岗位上历练过，工人有啥需求、置业顾问有啥想法，只需要一个眼神、一个举动，他就能心领神会。

销售是工程的保障，有良好的销售、充裕的资金支持，才能确保工程按计划推进。“建业尊府从去年9月份第一次开盘大捷后，就喜事不断。2024年元旦，在其他项目售楼部计划元旦开放，却因天气影响纷纷推迟的情况下，建业尊府新售楼部和景观区如期对客户开放，项目独树一帜，美名传遍古城。之后，销售工作顺利推进，今年1月份售房50套、2月份售房48套、3月份售房37套，单月平均售房30多套。”李聪对该项目的销售业绩很满意，良好的回款情况不但保障工程用款充裕，还保障了员工的工资能及时发放到位。

工地上，不时有三五成群的客户前来参观。“我们将提前11个月交房，2025年6月底首批交房。”听到总经理面对面的承诺，客户脸上露出了满意的笑容。③2