



交付“大考季”陆续落下帷幕，在这场重量级的节点中，“口碑”是最终的沉淀。

好房子是会说话的，房企的口碑，大多时候都是通过一次又一次圆满的交付累积起来的。

回看西安口碑房企的成长之路，如果说优势地段是起势、硬核的产品力是吸引点，最终确定江湖地位的一定是交付。



招商央玺实景拍摄

当市场高亢时期的土地，兑现成房子与社区时，一家房企的实力、水准与价值观，也展露无遗。

招商蛇口西安的“交付法则”，意义已经不止在房子。



招商局丝路中心效果图

2020年，招商长安玺、招商央玺、高新CID板块热盘招商臻境陆续面世，花开三朵，各有所长；



招商西安序效果图

9年11盘的布局，讲述出招商蛇口西安的生长与对这座城市的坚守，并且在时间的长河中，互相成就。



招商城市主场·盛会交付实景

项目打造的一步一景的景观园林，天空乐园、绿篱迷宫、银杏大道、樱花树阵、氧气书屋、阳光草坪、宠物乐园等，在为业主营造出归家仪式感的同时，展开的是与品质生活的对话；



招商城市主场·盛会交付实景

而位于灞河畔的招商央玺，则是以实景演绎向往的精致、安逸生活。

项目采用大面积玻璃幕墙营造的高级质感灰的立面，质感十足的线条，营造出干净清澈的“全景横屏”，几张照片，就已在朋友圈“圈粉”无数，处处都是“精致感”；



招商央玺交付实景拍摄



西安地产明星栏目《谊刻一席谈》

不断创新、迭代，用更多的场景、语言走近购房者，是这家企业对于硬核情怀的

坚守。

写在最后：

房地产是一项庞杂的系统性工程，涉及的环节和细节繁多。从设计到工程，从物业到客服，所有执行流程环环相扣。

招商蛇口能够成为“交付界”的样本，其成功之处在于：

一是保证了各个环节的流畅衔接；

二是以“做好房子”的本心出发，真正站在客户视角去考虑问题；

三是在诸多细微工作的背后，除了央企的情怀，更有招商蛇口对于美好生活的坚守。

正是因为这样的“长期主义”，在如今楼市的“试金石”下，招商蛇口得到了时间的回报。