

开发建设资讯

REAL ESTATE INFORMATION

重庆市住房和城乡建设委员会



2019年11月 第23期 总第295期



地 址：重庆市渝中区长江一路58号15楼

联系人：何燕生 电 话：(023) 63717855

邮 箱：hys.912@163.com

邮 编：400014

传 真：(023) 63671733

网 址：www.cqkfb.com

□ 内部认购买到“空气房” 房钱两空 房地产违规预售为何管不住？

云南昆明的高女士遇到闹心事：她 2017 年在龙湖半山楼盘内部认购了一套位于 33 层的房屋，但发现近期封顶的楼房只有 31 层。她为这套不存在的“空气房”维权至今，房款和房屋都无着落。目前，这个楼盘共有 190 余套违规预售房产生纠纷。

尽管国家三令五申禁止未取得预售许可证提前卖房，但未批先售行为屡禁不绝，消费者维权困难，深陷钱房两空的境地。

昆明一 31 层的楼卖出 33 层的房 开发商称内部团购协议无效

位于云南昆明经济技术开发区的龙湖半山楼盘 6 栋高层楼房近期封顶。据了解，这个项目今年 3 月才拿到预售许可证，但早在 2016 年，就以内部团购的名义在销售。

高女士告诉“新华视点”记者，2017 年 1 月，在销售人员申某的推销下，她签订了“团体认购协议”，以每平方米 3200 元的“内部价”购买了 3 栋 33 层 A1 号住房，房款 35 万余元，首付 30%，交房时间为 2018 年 6 月 30 日前。

早已过了交房时间，楼房迟迟未能完工。近期高女士听说封顶了，赶忙来确认。“没想到我买的 3 栋总共只有 31 层，根本就没有 33 层！”她气愤地说。

该项目开发商——云南天骏房地产开发有限公司回应称，卖房给高女士的销售公司没有获得授权，使用的公章是假章，购房款也没有进入天骏公司账户，“此前的认购协议无效，与天骏公司无关，请走司法程序。”

记者调查发现，就在高女士等业主交付认购金后不久，天骏公司资金链断裂导致项目停工。2018 年，债权人重组了公司，更换了法定代表人和管理层，项目重新开工。在这场房企内部债务纠纷中，196 套违规预售房变成了“空中楼阁”，购房款也不知去向。

违规预售是国家多年来三令五申的治理重点，但一些房地产公司通过内部认购等说法依然我行我素。西安的李女士 2016 年 4 月内部认购了紫杉庄园一处房产，并支付了全部房款。后来因房价大幅上涨，开发商以程序违规为由提出认购协议无效。

看似合规的认购协议为何“一推就倒”？接受了多起商品房销售纠纷咨询和代理的云南冰鉴律师事务所执行主任陈泽表示，内部认购不受法律保护，虽然签订了协议，但由于无法进行网签备案，房屋可以被再次出售，甚至用于抵押。

管不住、罚不了？

早在2010年，住建部就明确规定：未取得商品房预售许可，以内部认购等名义向购房者收取诚意金或房款，属于违规销售。

2018年6月，住建部联合六部委在全国30个城市开展治理房地产市场乱象专项行动。记者从云南省住房和城乡建设厅房地产市场监管处了解到，云南省共检查了2166个项目，处理637起，违规销售不在少数。

2019年6月，云南省住建厅下发《关于持续开展房地产市场乱象整治工作的通知》，查处乱象144件，其中涉及不按期交房、违规销售等占67%。

开发商为何顶风违规预售？多位业内人士表示，开发商都希望能加快资金回笼速度，多年来，种种原因导致预售许可规定停留在纸上，违规预售反而成了行业“惯例”，只要不出问题，一般也就无人过问。

出售“空气房”的龙湖半山楼盘曾在长达数月的时间里，堂而皇之地在售楼部公开未批先售为何没人管？

昆明市经开区住建局回应称，经开区商品房预售管理及许可证发放工作由昆明市住建局负责，未办理预售许可的违法违规行为查处由昆明市城市管理综合行政执法局负责，该局没有对违法预售行为的调查处理权限。而昆明市住建局局长陈汉表示，房屋预售按照要求确实由市局审批，但监管则由市区两级住建局一起进行。

“内部认购有一定隐蔽性，纠纷爆发又有滞后性，监管部门难以及时获取楼盘违规线索。”云南省住建厅房地产市场监管处副处长张灵说。

对于违规预售如何处罚？张灵介绍，根据《城市房地产开发经营管理条例》规定，“擅自预售商品房，没收违法所得，可以并处已收取的预付款1%以下的罚款。”她认为，违法所得难以界定，没收也难以执行，“购房款都是老百姓的钱”。

受访住建部门相关负责人表示，内部认购通常发生在资金运转困难或烂尾重组的楼盘，在执法中如果处罚过重、罚款过多，容易导致企业资金链再次断裂，更加损害购房者的权益。

违法成本低 监管处罚仍需加力

记者近日了解到，昆明市住建局已将龙湖半山楼盘780套房源全部锁定，停止网签备案，并要求企业妥善处理196户涉及的问题。该楼盘开发商承诺，不逃避应承担的责任，并制定提交了对应的初步处置方案：要求退款的客户予以退款，要房的客户结合目前房价予以优惠，“空气房”可更换同户型房源，不能达成一致的走司法程序。

国家明确要求，各地要切实履行房地产市场监管的主体责任，根据本地区实际情况，制定工作方案，细化工作任务，全面排查、精准打击。

“监管与处罚应该监管前置，处罚只是一种手段而不是目的，房地产企业违法违规行爲应及早制止，这需要各级主管部门积极研究管理办法，创新管理手段。”中国人民大学法学院教授刘俊海说，住建部门不应“坐堂执法”，要走进市场，深入问题最突出、消费者利益受侵害最严重的一些领域，精准监管和执法。

云南省房地产业协会监事周大研认为，违法成本太低，惩罚力度不够，难以对房企起到震慑作用。“现行的违规惩处力度并未成为房企的‘高压线’，如果仅靠行业自律，企业难免会铤而走险。”

云南凌云律师事务所副主任孙文杰律师说，如存在销售“空气房”、非法占有款项等情况，涉嫌构成伪造合同诈骗罪等，应协同公安机关介入，严厉打击违法犯罪行为。

专家提醒，各级住建部门在门户网站上公布了楼盘预售许可信息，消费者购房时，应查看楼盘《商品房预售许可证》，对未取得该证的项目，不要购买或支付定金。

□ 多地整治住房租赁市场乱象

据中国证券报记者不完全统计，11月以来已有天津、上海、安徽、吉林、武汉等18个省市对当地住房租赁市场进行全面“体检”，严厉打击扰乱房地产市场行为。专家呼吁，要进一步加快立法，通过法律来明确当事人权利和义务，保障当事人的合法权益。

打出“组合拳”

近日，安徽省住房和城乡建设、公安、市场监管等多部门针对个别住房租赁中介机构房源信息虚假、诱骗租金贷、恐吓租客等“黑中介”乱象，开展专项行动，重点查处了94家违规机构。实际上，9月以来，各地就已陆续开展住房租赁专项整治工作，对破坏行业秩序的行为“零容忍”。

交通银行(5.51 -0.36%, 诊股)(03328)金融研究中心高级研究员夏丹指出，目前，住房租赁市场存在供求关系不均等现象，房东和中介等出租方处于强势地位，出现部分巧立名目克扣押金或收取费用等情况，甚至还有以不正当手段威逼、骚扰租客的行为。不可否认的是，在租赁关系成立及存续期间，相关的标准、信息、行为等环节缺乏有效监督，而租客也往往难以找到相关执法部门判定责任和伸张权利。

诸葛找房数据研究中心分析师国仕英表示，租赁平台多而杂、准入门槛低，且无实际的规章制度和房源发布要求，在多种因素综合作用下，租赁市场乱象频出。

完善规章制度

日前，住建部再度召开整治住房租赁中介机构乱象工作推进会，明确要求各地做到标本兼治，把“当下改”与“长久立”结合起来，对重点问题进行重点研究，把专项整治中形成的好经验、好做法用制度形式固化好。

国仕英表示，首先要加快住房租赁市场立法，保障当事人的合法权益。同时，要建立稳定租期和租金等方面的制度，逐步使租房居民在基本公共服务方面等与买房居民享有同等待遇。此外，还要多渠道增加租赁住房有效供应，大力发展公租房。

夏丹表示，一是应通过法律法规明确租赁活动参与各方的权责。加快推进住房租赁市场立法进程，完善房屋租赁和中介行业规章，确定住房租赁活动各参与主体的权利和义务。二是明晰相关部门的监管职责。地方政府及下属住房建设主管部门、房产交易管理部门之间权责的界定有待细化。三是强化租住房治安管理，杜绝安全隐患。公安部门和住房管理部门应对房屋结构、用途规划、安全配备等进行严格登记，要求出租人协助做好安全防范和治安管理工作，加大对违规出租行为的惩处力度。四是配套推进其他相关改革，同步推进户籍制度、医疗制度、教育资源分配、社会福利体系等方面的改革，逐步提升承租人享受公共服务的权利。

□ 长沙试点新建商品房“交房即交证”

“没想到开发商会提前交房，更没想到，刚拿到新房钥匙，不动产登记证就拿到手了。”11月8日，在长沙市中建·嘉和城项目办理完交房交证手续的业主董女士一连对《工人日报》记者说了两个“没想到”。

2017年10月，她在中建·嘉和城购买了一套住房，按照购房合同约定2020年6月份交房，此次交房时间不仅提前了，而且还实现了“交房即交证”。

11月8日，长沙市新建商品房交房交证试点项目现场交证仪式举行，30户业主代表同时拿到了新房钥匙和不动产权证书。中建·嘉和城成为“交房即交证”首个正式落地实施的项目。

据介绍，此次交房即交证住宅项目于2017年8月开工建设，10月对外预售，今年10月，中建·嘉和城二期5栋和8栋住宅顺利完成了交房和不动产登记证办理的各类手续，实现了交房同步交证。

据了解，在政策实施之前，购房者在开发商交房之后，需要经历较长时间等待，才能拿到不动产权证书。交房与交证的不同步，给购房者在落户、子女入学、银行贷款等方面造成了一定困扰。

为解决购房人长期以来的“心病”，长沙市政府以“减负惠企、便民利民”为出发点，聚焦“交房不能同步交证”问题，将该项工作列入了全面深化改革事项，由市住建局牵头，联合市自然资源和规划局、市不动产登记中心等部门全力推动实施。

今后，“一手拿新房钥匙，一手拿不动产登记证”将成为长沙购房人的“标配”。据长沙市住建局相关负责人介绍，《长沙市推进新建商品房交房交证改革试点工作方案》已于3月28日印发。目前，全市12个申请试点的项目中共有3个项目实现了交房交证的目标。接下来长沙市将在试点基础上做好经验总结，完善方案流程，出台专门实施细则，将改革试点成果于明年全面推开。

记者获悉，为切实解决不动产登记办理难题，湖南各地掀起“改革风”。截至目前，除了长沙，郴州市、株洲市、资兴市都已启动“交房即交证”试点服务。

据了解，除了湖南，在全国多地“交房即交证”的办证改革已陆续试点推进，并有望逐步推广至全国。今年5月，福建龙岩市政府决定在龙岩中心城区率先推行新建商品房项目“交房即交证”不动产登记工作，要求开发企业严格落实在新建商品房不动产登记办证中的主体责任，破解了项目审批后监管难的问题。

今年3月，国务院办公厅印发《关于压缩不动产登记办理时间的通知》，通知提出，2019年底前，流程精简优化到位，全国所有市县一般登记、抵押登记业务办理时间力争分别压缩至10个、5个工作日以内；2020年底前，力争全部压缩至5个工作日以内。

□ 市场监管总局：房产租赁领域侵害个人信息违法行为最多

央视网消息：国家市场监督管理总局今天(18日)通报打击侵害消费者个人信息违法行为专项执法行动情况，自今年4月1日至9月30日，全国市场监管部门共立案查办各类侵害消费者个人信息案件1474件，查获涉案信息369.2万条，罚没款1946.4万元，移送公安机关案件154件。

房产租售、装饰装修、教育培训等三领域违法行为高发

从查办案件的情况来看，当前侵害消费者个人信息违法行为主要高发在房产租售、装饰装修、教育培训等三个领域，其中，房产租售行业案件数量和涉案信息数量均列首位，查办案件273件，涉案信息数量153.2万条，罚没款428.2万元，分别占总数的18.5%、41.5%和22%。

最突出的违法行为是未经消费者同意，收集、使用消费者个人信息违法行为，共立案查处违法案件710件，涉案信息276.3万条，罚没款1006.3万元，分别占总数的48.2%、74.8%和51.7%。

三大特点：多发性、隐蔽性、取证难度大

国家市场监督管理总局相关负责人表示，侵害消费者个人信息违法案件主要呈现三大特点：

违法行为具有多发性。从消费者投诉举报、案件查办等情况来看，违法行为涉及房产租售、小贷金融、教育培训、保险经纪、美容健身、装饰装修、旅游住宿等多个领域，与广大消费者的日常生活息息相关。

违法行为具有隐蔽性。此类违法行为较为隐蔽，违法经营者在非法收集、买卖消费者个人信息时往往通过便携式存储器、互联网等途径传递信息，并以电子文件形式储存在网盘、电脑甚至手机中。在与消费者联系时，一般都是通过电话、邮件、短信、微信等方式，基本不与消费者直接见面。有的甚至利用修改软件隐藏真实信息，消费者很难知道违法者真实身份。

案件查办难度大。电子文档具有难发现、难固定、易销毁的特点，执法人员在查办案件过程中，必须在第一时间综合运用控制现场、电子取证、讯问当事人等多种手段固定相关证据，稍有不慎就会导致关键证据灭失。此外，侵害消费者个人信息案件往往具有涉众、跨地域等特点，取证难度也相对较大。

国家市场监督管理总局下一步将继续组织开展“守护消费”专项执法行动，严厉打击各类侵害消费者权益违法行为；加大宣传力度，增强经营者法律意识、消费者维权能力。

□ 1—10 月全国房地产开发投资同比增长 10.3% 延续增速回落趋势

国家统计局今日发布 2019 年 1—10 月份全国房地产开发投资和销售情况，2019 年 1—10 月份，全国房地产开发投资 109603 亿元，同比增长 10.3%；商品房销售面积 133251 万平方米，增速今年以来首次由负转正，同比增长 0.1%；房地产开发企业到位资金 145151 亿元，同比增长 7.0%。业内人士分析认为，总体来看整体降温态势不变，“金九银十”期间销售面积在以价换量策略下单月销售面积好于去年同期。

具体来看，房地产开发投资完成情况方面，2019 年 1—10 月份，全国房地产开发投资 109603 亿元，同比增长 10.3%，增速比 1—9 月份回落 0.2 个百分点。其中，住宅投资 80666 亿元，增长 14.6%，增速回落 0.3 个百分点。

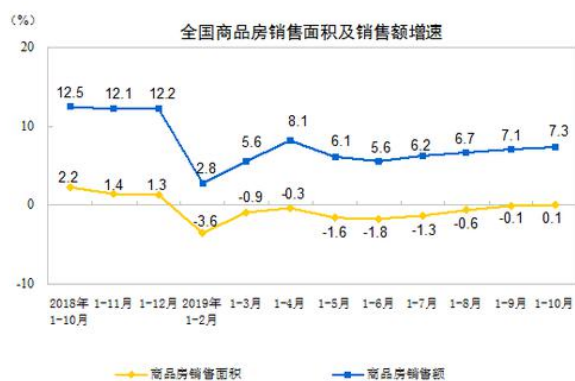


1—10月份，东部地区房地产开发投资 57615 亿元，同比增长 8.4%，增速比 1—9 月份回落 0.2 个百分点；中部地区投资 22822 亿元，增长 10.0%，增速持平；西部地区投资 24588 亿元，增长 15.7%，增速回落 0.5 个百分点；东北地区投资 4579 亿元，增长 9.5%，增速回落 0.4 个百分点。

1—10月份，房地产开发企业房屋施工面积 854882 万平方米，同比增长 9.0%，增速比 1—9 月份加快 0.3 个百分点。其中，住宅施工面积 598802 万平方米，增长 10.4%。房屋新开工面积 185634 万平方米，增长 10.0%，增速加快 1.4 个百分点。其中，住宅新开工面积 136937 万平方米，增长 10.5%。房屋竣工面积 54211 万平方米，下降 5.5%，降幅收窄 3.1 个百分点。其中，住宅竣工面积 38474 万平方米，下降 5.5%。

1—10月份，房地产开发企业土地购置面积 18383 万平方米，同比下降 16.3%，降幅比 1—9 月份收窄 3.9 个百分点；土地成交价款 9921 亿元，下降 15.2%，降幅收窄 3.0 个百分点。

商品房销售和待售情况方面，1—10 月份，商品房销售面积 133251 万平方米，增速今年以来首次由负转正，同比增长 0.1%，1—9 月份为下降 0.1%。其中，住宅销售面积增长 1.5%，办公楼销售面积下降 11.9%，商业营业用房销售面积下降 14.0%。商品房销售额 124417 亿元，增长 7.3%，增速加快 0.2 个百分点。其中，住宅销售额增长 10.8%，办公楼销售额下降 11.5%，商业营业用房销售额下降 13.4%。



1—10月份，东部地区商品房销售面积52415万平方米，同比下降2.1%，降幅比1—9月份收窄0.8个百分点；销售额65844亿元，增长6.8%，增速加快0.8个百分点。中部地区商品房销售面积37960万平方米，增长0.6%，增速加快0.1个百分点；销售额27118亿元，增长6.8%，增速回落0.4个百分点。西部地区商品房销售面积36786万平方米，增长3.8%，增速回落0.8个百分点；销售额26611亿元，增长10.1%，增速回落0.5个百分点。东北地区商品房销售面积6090万平方米，下降5.0%，降幅收窄0.9个百分点；销售额4844亿元，增长3.3%，增速加快0.8个百分点。

10月末，商品房待售面积49323万平方米，比9月末减少23万平方米。其中，住宅待售面积减少125万平方米，办公楼待售面积增加9万平方米，商业营业用房待售面积减少17万平方米。

房地产开发企业到位资金情况方面，1—10月份，房地产开发企业到位资金145151亿元，同比增长7.0%，增速比1—9月份回落0.1个百分点。其中，国内贷款21288亿元，增长7.9%；利用外资131亿元，增长63.2%；自筹资金46996亿元，增长3.3%；定金及预收款49163亿元，增长9.4%；个人按揭贷款22137亿元，增长14.1%。



10 月份，房地产开发景气指数（简称“国房景气指数”）为 101.14，比 9 月份提高 0.06 点。



58 安居客房产研究院分院院长张波分析指出，总体来看，全国房地产开发投资增速回落依然持续，延续了自今年 5 月以来持续增速回落的趋势。但值得关注的是，东部和东北部地区的回落尤为明显，东部地区由于投资额绝对值高，其增速放缓对全国平均水平产生明显下拉作用，东北地区的降温的速度要高于上半年水平，更是低于 2018 年全年 17.5% 的水平，直接显示出房企在这一区域的谨慎度不断提升。另一方面，市场促销动作增强，显示出 10 月“以价换量”效果得到明显体现，房企通过打折促销、精装变毛坯等方式，拉动销量提升，同步平抑了价格上涨预期。但值得关注的是，东北地区的销售面积同比依然呈现 5% 的下降，销售金额仅有 3.3% 的提升也显示出区域降温在加速，同时更多的销量在向东北地区的核心城市集中。

“市场降温大背景下，整体稳定依然是 2019 年最后两个月大趋势。预计商品房成交量价亦不会出现明显波动，但市场信心指数或延续下跌。”张波说。

诸葛找房数据研究中心点评认为，房地产市场整体保持平稳发展，“金九银十”期间销售面积在以价换量策略下单月销售面积好于去年同期。从开发企业到位资金情况来看，开发企业融资环境进一步收紧，资金压力仍非常大，使得到位资金增速回落。10 月份销售面积好转，定金及预收款增长 9.4%，个人按揭贷款增长 14.1%，销售回款逐步增加。预计到年底之前，开发企业会采取更加积极主动的以价换量策略，房地产销售将保持平稳良好发展，全年销售数据将与去年持平或小幅增长；融资环境收紧进一步影响开发企业的投资预期及投资能力，新开工面积或进一步下降，开发投资增速在当前水平略有下降。

□ 降价城市增多 10 月份中国一二三线城市房价全线降温

在房企打折促销力度加大等因素带动下，中国多地房地产市场“量升价缩”，在销售面积回升的同时，房价涨幅进一步放缓。

中国国家统计局 15 日发布的数据显示，10 月份，中国 70 个大中城市中，新建商品住宅价格环比上涨的城市为 50 个，较上月减少 3 个，上涨城市数量连续 5 个月减少；房价环比下跌的城市数量增至 17 个。

二手住宅价格降温更为明显。10 月份，70 个大中城市中，二手房价上涨的城市数量为 31 个，相比 9 月份的 40 个呈现减少态势，二手房降价城市增至 35 个。中原地产首席分析师张大伟指出，这是时隔 55 个月，70 城市中再次出现二手房价跌城市占半数的情形。

分各线城市来看，10 月份，中国 70 个大中城市中，一二三线城市新建商品住宅和二手住宅销售价格环比涨幅均有所回落。

当月，四个一线城市新建商品住宅销售价格环比上涨 0.1%，涨幅比上月回落 0.3 个百分点。二手住宅销售价格环比上涨 0.1%，涨幅比上月回落 0.2 个百分点。31 个二线城市新建商品住宅和二手住宅销售价格环比分别上涨 0.5% 和 0.1%，涨幅比上月均回落 0.1 个百分点。35 个三线城市新建商品住宅和二手住宅销售价格环比分别上涨 0.6% 和 0.5%，涨幅比上月均回落 0.2 个百分点。

诸葛找房数据分析师国仕英指出，10 月份，房价上涨城市数量持续减少。“金九银十”期间，房企为了回笼资金加快销售回款，纷纷降价或者打折促销，更多城市新建商品住宅价格加入到下跌行列。二手住宅方面，受新房降价效应影响，部分换房需求迫切的置换群体，更多选择降价出售，并加大降价幅度。

58 安居客房产研究院分院院长张波指出，10 月份房地产市场热度同步下行。在调控长期从严格的背景下，购房者预期已经明显呈现“看平”，很多城市和区域如果不“以价换量”很难拉动销量提升。张波认为，目前调控换挡、城市换挡、利率换挡等效益都已显现，而房企端的投资换挡和竞争力换挡会持续推进，中国楼市降温的态势在 2020 年春节前很难出现逆转。

□ 长租行业进入深耕期 智能场景化成新方向

“难道年轻人对租房子的品质和服务就没有要求吗？”

进入房屋租赁行业工作后不久，熊林就产生了疑问，并由此萌生出一个大胆的想法，“如果有人能够整合这些租赁房源，并出资进行装修、改造，打造成适合不同消费群体的房源，再有针对性的进行出租，这样效果会不会更好？”

“这里面存在着很大的市场。”多年的管理咨询从业经历让熊林拥有了一种“直觉”。

2011年秋天，在一家麦当劳里，熊林在纸上写下了两个字“自如”。他希望可以打造出符合21世纪年轻人租房需求的产品，让他们的生活和租房都更自如。

经过8年的磨砺，自如已成长为一家人提供品质居住产品与生活服务的互联网公司，并于2018年完成A轮40亿融资。

近年来，随着“租购并举”楼市长效机制的推进，建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房政策加快落地，租房住成为都市年轻人的主流生活选择。伴随都市青年对于租住生活质量的需求爆发，长租平台正成为租赁市场中的新兴力量。

“这是一个巨大的市场，我始终看好这个行业。在北京、上海、深圳这样的一线城市，越来越多人需要租房住，在这个过程中，原有的租房供应体系就面临新的机遇和挑战。”自如CEO熊林在接受采访时说，“居住供应、产品匹配、租房品质和服务需求上，出现了一些需要解决的问题，这恰恰是住房租赁企业的价值所在。”

他认为，目前整个行业从创业期进入精耕期，从业者需要更稳健、更耐心、更长期地投入到这项事业中，聚焦于为客户、为社会创造更多价值。当出现很多大规模的品牌企业之后，整个行业的服务、价格、品质会变得更加有保障，市场将会更加规范、有序。

“希望真正改变年轻人的租住环境”

在做“自如”之前，熊林有着一份收入丰厚、令人羡慕的工作。但是他一直都有着脚踏实地，做一番事业的决心，希望能为这个世界带来一些改变。“自如”的创立也让他自己找到了奋斗的方向。

机会总是青睐有准备的人。2010年，熊林正式担任链家的副总经理。他发现市场上需要一种全新的、规则化的租房模式，于是决定在这项业务上再进行一些创新升级，“自如”随之诞生。

万事开头难。写下“自如”二字之后，熊林开始搭建团队。起初，他对地产租赁这个行业并不完全了解。但多年的职场历练已让他可以很快在新领域中得心应手。他认为，充分调研是做出正确决策的关键，于是，首先瞄准了北京二手房租赁市场，开始从中寻求突破。

熊林通过调研发现，当时在北京租房的年轻人往往无法租赁到符合自己需求的房源，中介公司仅仅负责协助办理一些文件和手续，很少有人考虑他们对房屋的品质、配置以及服务等问题要求。于是，他开始将北京的主流房源整合汇总，通过数据库进行统一管理，并针对不同房型做相应改造升级。

熊林将这种全新的房屋租赁管理模式称为“自如模式”。2013年，自如提出了面向大学毕业生的租房活动“海燕计划”，也成为自如每年重点的企业社会责任项目。2015年，自如全面推行智能门锁，成为开始租住生活智能化的第一步，为租住行业效率的提升助力。2016年，自如从链家剥离，全面独立运营。

2017年，代号为“深呼吸”的项目开始启动，自如开始进一步探索房间空气质量的研究。

在自如成立后的八年里，先后推出自如友家、自如整租、自如寓、自如驿、自如民宿、自如豪宅等租住产品。同时还提供周边服务产品（年服务单量2000万单），自如保洁、自如搬家、自如维修、自如优品等。如今，自如已覆盖北京、上海、广州、深圳、杭州、成都、南京、天津、武汉9座城市，服务近45万业主、300万自如客。

“长租公寓市场已步入精耕期”

2017年7月，住建部等九部委联合印发《关于在人口净流入的大中城市加快发展住房租赁市场的通知》，提出了培育机构化、规模化住房租赁企业，建设政府住房租赁交易服务平台，增加租赁住房有效供应，创新住房租赁管理和服务体制四项具体措施。在国家政策的大力支持下，各大房企、酒店集团、地产中介、金融机构等纷纷布局长租公寓市场。

作为“先一步”进入行业的自如，那时已在长租公寓市场耕耘了6年，成长为初具规模的长租公寓品牌。提起发展、壮大的过程，熊林认为管理是至关重要的一环。其中，根据OKR（Objectives and Key Results）即目标与关键成果法创新而来的OKRI（Objectives Key Results and Initiatives）管理系统和方法论，已成为自如内部卓有成效的管理系统。“我在朋友圈里还看到有人拿着个课件做成收费课程。”熊林笑称。

OKR是一套明确和跟踪目标及其完成情况的管理工具和方法，由英特尔公司创始人安迪·葛洛夫发明，主要目标是明确公司和团队的“目标”以及明确每个目标达成的可衡量的“关键结果”。OKRI则是熊林在OKR基础上增加了“关键举措”，去推动目标的达成。

“具体来说，就是自如的每一位员工都很明确每一天的工作目标。OKRI考核表格就贴在他们的电脑旁，每个月度的工作目标清晰可见，如何达成目标的关键举措也一目了然。这对员工工作效率提升是显而易见的。”熊林介绍。

“同样，没有先进的管理方法和技术手段来帮助，很难管理几十万间、上百万间的房屋，同时服务上百万客户的。如今，我们在这个行业已经做了8年，这时候就要开始考虑如何为更多的客户服务，把产品和服务做得更好，用科技提升生活品质，把团队打造得更好，不断改善整个企业的经营效率、服务水平、科技水平，为社会创造持续的价值。”在熊林看来，目前长租公寓市场已进入精耕期，在度过了创业期的许多不确定性之后，下一步需要精耕细作，真正回归到客户的需求上来。

熊林认为，这就需要对现在的年轻人有更深入的了解。“现在很多年轻人在喝很好的咖啡，穿很漂亮的衣服，用很好的手机。但是居住这件事情，为什么年轻人会没有更高的需求呢？他们自己家里的房子装修得都很好，来到北京、上海等一线城市，就真的需要或者更愿意去住一个老旧、装修过时的房子吗？”

据新华网联合自如研究院发布的《中国青年租住生活蓝皮书》显示，相较于节衣缩食也一定要买房的“房奴”一代，当代青年的租住理念也在发生变化，超七成青年租客认为不一定要买房，在租来的房子里依旧可以拥有好生活。而年轻人对于住房品质追求的提升，还体现在“换房子的主要原因”上。蓝皮书显示，相比于前两年，在2018-2019年度，“工作变化”依旧是换房的主要原因，占比达到57%；而“改善一下住房条件，住的更舒服更宽敞”，则超越“房租变化”上升至第二位，占53%。

“在满足用户需求方面，我们一直在努力。可以说，现在在一线城市租房像住酒店一样方便，比一些欧美国家还要便捷。”熊林坦言，公司创立之初提出的“三天无理由退租”服务一直延续至今。而近年来环保、健康等话题越来越受到关注，自如也联合中国质量认证中心、中国标准化研究院等，推出“深呼吸”房源，满足客户更高的要求。

在成长过程中，他也曾经遇到多次狂风暴雨。在内部，有员工对这种重运营模式的不理解；在外部，也有公众对长租行业更高的期待和行业洗牌期的阵痛。但是他这个倔强的男人始终坚信自己的选择，“相信时间、相信正确”。

“自如的这些努力，就业主而言，是希望出租变得更加省心；对租客来说，希望年轻人在大城市里面打拼的过程中可以住得更好。这就是我们所有这些工作的意义所在。”熊林说。

“未来的家，一定会有智能化操作系统”

曾几何时，“蚁族”成为了大学毕业生低收入聚居群体的代称。不可否认的是，长租公寓从业者正在用实际行动，关注年轻人的租住环境，为他们提供更优质的生活空间。而从行业发展的角度来看，通过升级城市存量房提升租户体验、满足业主需求，机构化长租平台在解决市场痛点、满足用户日益增长的品质租住与托管需求的同时，迅速崛起并快速发展。

熊林描述了这样一幅画面：夜晚加班回家，屋内的空调半小时前已自动开启；可调节色温的主灯也已亮起，是温和的淡黄色，为安然入眠创造环境；清晨7点，智能窗帘缓缓拉开，屋内逐渐明亮，洒进屋内的第一缕阳光点醒忙碌的一天；即使不在家中，屋内水电煤气及安全都可高枕无忧。上述场景正成为居住在自如首栋全智能公寓“将府自如寓”中租客的日常生活。这一切，都是根据居住者的习惯及居住数据智能生成和调节的。

“自如会探索基于家庭智慧生活的产品服务创新。房子、住户的背后是家庭，自如作为空间居住服务的提供者，将从设备、场景到社区推进未来居住空间的全面智能化。”熊林介绍，“目前，自如在智能化方面已经有诸多尝试和成果。首先，在设备智能化上，自如将门锁、冰箱、空调、窗帘等设备进行智能化连接。通过ZLINK，自如连接超过105万把智能门锁；其次，对客厅、卧室、厨房、卫生间等居住场景的智能化进行升级。目前，将府自如寓半年来用户的智能操作近10万次；最后，围绕书店、餐饮、运动等进行智能化社区升级。”

熊林认为，未来的家，不再是水泥和钢筋的结合体，一定会有智能化的操作系统。“自如将通过自家 Zhome App 连接更多设备，实现家庭场景、智能社区生活的全智能操控。通过进化的自如，提供更高品质、智能化的产品与服务，让用户享受美好生活。”

“长租公寓行业的需求非常大，但是需求的层次非常多，这就给从业者带来挑战。我很看好这个行业，但同时，这个行业确实需要非常强的技术力量，非常先进的运营管理系统，才能有持续的进步和保障。自如希望为行业做出更多的贡献，也希望能够继续在大城市租赁市场方面发挥更积极的作用。”熊林说。

□ 央行下半年 5 次定调房地产融资 避免把房地产工具化

近日，央行在发布的《2019 年第三季度中国货币政策执行报告》（以下简称《报告》）中重申，按照“因城施策”的基本原则，落实房地产长效管理机制，不将房地产作为短期刺激经济的手段。

据记者不完全统计，下半年以来，央行先后 5 次定调房地产信贷，强调不将房地产作为短期刺激经济的手段，避免把房地产工具化。

7 月 29 日，央行在北京召开银行业金融机构信贷结构调整优化座谈会，指出“房地产行业占用信贷资源依然较多”，要求“保持个人住房贷款合理适度增长，严禁消费贷款违规用于购房，加强对银行理财、委托贷款等渠道流入房地产的资金管理”。

8 月 2 日、8 月 9 日以及 8 月 20 日，央行分别在 2019 年下半年工作电视会议、《2019 年二季度货币政策执行报告》及国新办举行的降低实际利率水平有关政策吹风会上明确表示，按照“因城施策”的基本原则，持续加强房地产市场资金管控，落实房地产长效管理机制，不将房地产作为短期刺激经济的手段。

“10 月份 70 个大中城市新房价格环比增长 0.5%，增速与上月持平；新房价格同比增长 8%，较上月回落 0.6 个百分点；二手房价环比和同比增速分别为 0.1% 和 4.2%，分别回落 0.2 个百分点和 0.4 个百分点”，中山证券首席经济学家、研究所所长李湛对《证券日报》记者表示，房地产调控政策强调“因城施策”，既是为了防止房地产市场过热、也是防止房地产行业失速。今年以来房地产调控政策效果显著，当前房价增速平稳下行。

易居研究院智库中心研究总监严跃进对《证券日报》记者表示，央行的政策始终围绕房住不炒，实施“因城施策”，在房价上涨较快的地区收紧贷款。另外，对于刚需和二套房，也实施了差异化的贷款政策，这样既支持了一些合理的购房需求，整个市场也一直处于防范金融风险的导向中，房地产市场相对比较平稳。

《报告》显示，9 月末，全国主要金融机构（含外资）房地产贷款余额为 43.3 万亿元，同比增长 15.6%，增速较上半年下降 1.5 个百分点。央行表示，第三季

度以来，房地产市场运行总体平稳，房地产贷款增速平稳回落，房价涨幅有所回落，房地产开发投资与新开工增速平稳下降。

中原地产首席分析师张大伟对《证券日报》记者表示，整体来看，2019年房地产信贷增量明显放缓，“房企融资的难度依然较高，但大小房企之间融资出现分化。”

严跃进表示，从宏观方面来看，央行实施降准以及一系列降低企业资金成本的政策，市场融资比较宽松，但从房企方面来看，依旧面临资金面收紧和库存的压力，另外房屋销售不如预期，房企对今年的融资尤其在11月份和12月份比较谨慎。

对于后期央行的政策，李湛认为，房地产调控强调“因城施策”，不将房地产作为短期刺激经济的手段的原则不会改变。当前整个房地产市场运行平稳，短期来看房地产信贷政策不会出现明显的收紧，也不会出现明显的放松。

□ 悦来为城市中心发展赋能 力擎人居“风向标”

重庆向北，一路带火了新牌坊、金开大道、照母山，如今又有礼嘉、中央公园、龙兴、蔡家等区强势崛起。目前北区发展局势群雄逐鹿，但谁能真正成为城市的下一个发展重心？综合当下政策与发展前景，不少业内人士将心中这一票投给了悦来。

定位明确

新一代高端生态宜居区

2013年，首批8个国家级绿色生态示范城区获得国家批复通过，悦来生态城便是其中一个。据悉，悦来生态城规划面积3.44平方公里，规划人口5万人，位于重庆两江新区的腹地悦来新城内。

重庆悦来新城由TOD创始人彼得卡尔索普亲自操刀规划，以瑞典哈默比湖城为国际范本，拥有五项城市首创——中国首批海绵城市试点、国家首批绿色生态城区域、重庆首例TOD开发模式的项目、重庆首个集中供能的区域、重庆唯一一个建筑与绿地比例1:1的区域，正逐步实现城市的进化。

其中悦来生态城凭借超前板块规划和功能划分，被定位为“低碳、便捷、畅通、宜人”的高端生态宜居区，书写重庆未来城市居住的时代篇章。

未来可期

书写重庆人居新篇章

作为国家首批次海绵城市，悦来生态城经过8年多的建设，已经在城建、交通、智能、生态、配套等方面已经取得阶段性建设成就。

就例如目前在海绵城市建设方面，悦来新城 18.67 平方公里国家海绵城市试点建设任务已基本完成，建成了滨江海绵公园、海绵城市展示中心、悦来海绵生态保育区等典型海绵城市建设工程。

集中供能方面，则是由中国节能环保集团、重庆悦来投资集团、重庆燃气集团三大集团联合组建的重庆中节能悦来能源管理有限公司负责。目前集中供能区域规模已达到 311 万 m^2 ，总投资约 6.61 亿元，建成后可服务城内近 5 万市民。

“在这里，空调是直接接到每家每户的。这种集中供应冷暖可以减少了自己安装和自己使用空调的投资，至少降低用户 40% 的投入，用户不用买主机的，后期维护保养更便利。”在“重庆的世界眼光—悦来生态人居价值专家研讨会”上，中节能悦来公司常务副总经理彭玉如此介绍说。

可以预见，在政府战略规划和自身资源优势的加持下，悦来生态城必将诞生世界级的高端生活，未来可期。

万科入驻

造就生态智慧人居范本

既有天赋自然资源，又有后天政策规划，悦来生态城前景大好，热度攀升，在开发过程中，吸引了一批大型房企。就在今年上半年，重庆万科在悦来接连拿地，宣告正式入驻。

作为北区先锋之一，万科深耕北区，接连打造万科翡翠公园、万科森林公园、万科星光森林、万科金开悦府、万科金域蓝湾、万科 17 英里等经典人居标杆。此次入驻悦来，重庆万科也必将以一贯的工匠精神，推动区域人居建设，以品质致敬悦来，力擎人居风向标，带来生态智慧人居范本。

□ “热销 8 亿！谁创造了重庆楼市的久违传奇？”

刚刚过去的金九银十，没有如期而来的火爆，重庆楼市反应出的更多是疲软、理性和观望。2019 年 11 月 2 日，在全城瞩目中，中国铁建·西派城二期瀚海组团却以全新姿态，逆势登临，打了一场极为漂亮的胜战。开盘当日，500 余组客户到访，揽金近 8 亿，为重庆楼市注入了一针强心剂！

楼市传奇 热销归来

中国铁建·西派城 2017 年正式进驻重庆江北嘴，承袭中国铁建央企责任，以精工铸品质，以匠心致未来，以实力获得了市场的高度认可。2017 年至今，项目 4 次开盘，逢开必火，以惊人的速度快速去化，在 2018 年登顶重庆大平层项目销售金额及 300 万级高层销售套数双料冠军，成为了重庆楼市的销售传奇。

据悉，截止到 2019 年 8 月，西派城在重庆市场沉寂 500 余天后，仍有近 1000 余组错过一期的客户持续等待着全新组团的面市。这样的追随等待，足以可见客户对项目品牌实力的认可，这也是一个项目竞争力最直接的体现。

自我超越 不负久待

在过去的一年多时间里，中国铁建·西派城到底在做些什么？

据项目营销负责人介绍，在过去的 500 余天里，西派城对 13000 余组客户样本进行了深研，甄选超 120 个中外驰名精装品牌，数十次人性化精装配置升级的研讨，力求自我超越。

从毅然拔掉中庭楼王的规划，建造约 1.4 万方大中庭，到以“浮动?活力岛”为设计理念，首创 3D 式园林景观和高低互通的流动水系，打造可观、可赏、可停、可游、可玩的生活社区，在二期产品的打造中，优化了梯户比，增加了全屋照明系统、中央储物收纳系统人性化设计，都为呈现更好的西派城。

自 2019 年 10 月 23 日，中国铁建·西派城二期瀚海组团实体装修展示区开放以来，吸引了上万组客户前来参观，其中不乏媒体朋友与业内人士，参观之后纷纷给予高度评价，“重庆精装大平层标杆确实不是浪得虚名！看得出来每一个角落都是用心打造，从空间、设计细节都能感受到央企匠造的品质”。“家里的物品堆放一直是个极大的问题，将全屋储物空间最大化，实实在在解决了家庭中的收纳难题。”“西厨岛台的空间预留，更能满足当代家庭的烹饪需求……西派城以其巧妙的户型格局、精致的装修细节，以及舒适宽大的居住尺度，让每一个来到实体装修示范区的参观者都赞不绝口。

瞰江王座 罕量发售

开盘当日，在现场我们看到，一期外立面已基本呈现，利落的线条、明净的色彩，呈现出时尚感与高级感。“我就是看中了西派城的外立面，成片的玻璃幕墙窗很上档次；他们一期呈现之后，当初买了其他楼盘的朋友，都挺后悔的。”现场一位从 18 年等到现在的客户如此说道。

“这次一收到西派城要开盘的消息，马上就带着老婆来看，重庆核心区的住区越来越少，更何况又是两江四岸，站在阳台上对面就是两江交汇处，这种地段的房子卖一套少一套，错过就只能错过了，还好选中了自己心仪的房源。”另一位抢到房源的客户兴奋地谈道。

从现场工作人员处了解到，本次开盘，甚至还有从海外“打飞的”前来的客户。“我是一个生活在澳洲的重庆人，十几年前就已离开重庆。虽然阔别多年，但我依然记得那时的江北嘴还是一片荒芜。没想到多年后，这里就已发生了如此大的变化，毫无疑问，在政府的大力支持下，重庆江北嘴是世界城市发展最快的 CBD。”面对江北嘴鳞次栉比的高楼耸立，这位远道而来的客户诉说着故乡情节。

“我的重庆情结，流淌在我的血脉里，如同一种基因根深蒂固，重庆人都对这两条江水有着特殊的感情，临江而居，推门就可看到最美的山城，我也想多回重庆住住。”

中国铁建·西派城的神盘现象并非偶然，无论是所处地段还是产品打造，都为整个城市带来了同步国际的人居迭代。中国铁建 TOP 级西派系产品，匠心印证，不负期待。目前，一批次 2、3 号楼正在分秒递减，预计 11 月底将加推备受追捧的套内约 101-145 m²瞰江四房产品。

□养老更方便！重庆明年街道社区都要有养老设施

近日，重庆市政府办公厅印发《重庆市社区居家养老服务全覆盖实施方案》，明确提出按照“街道、乡镇建养老服务中心，社区建养老服务站，村建互助养老点”要求，推进城乡社区居家养老服务设施建设。

确保到 2022 年，每个老年人享有基本养老服务。

目标

到 2020 年，全市所有街道、社区基本实现养老服务设施全覆盖。

到 2022 年，全市所有乡镇、行政村基本实现养老服务设施全覆盖，城市养老服务设施社会化运营率达到 90%以上，农村养老服务设施社会化运营率达到 60%以上，城乡养老设施具备医养服务能力的比例达到 100%，推进社区居家养老服务高质量发展。

设施建设

街道养老服务中心建筑面积原则上不低于 1500 平方米，应设置生活照料、托养护理、医疗康复、休闲娱乐、文化教育、人文关怀和运营管理等功能区域，托养护理区一般应设置 20 张以上养老服务床位。

社区养老服务站面积原则上不低于 300 平方米，应设置助餐、康复、阅览、娱乐等功能区域，有条件的要设置日间照料床位。

乡镇养老服务中心原则上要与农村失能特困人员集中照护机构一体建设，建筑面积原则上不低于 800 平方米，应设置托养护理、生活照料、医疗保健、文体活动等功能区域，有条件的应设置 20 张以上护理型床位，为失能失智老年人提供护理服务。

上述设施将统一标识标牌、外观形象、功能风格、文化氛围。

医养结合

支持街道养老服务中心与社区卫生服务中心、乡镇养老服务中心与乡镇卫生院一体或邻近规划设置，推进养老服务与医疗服务相结合。

支持有条件的乡镇（街道）养老服务中心开办诊所、护理院等医疗卫生服务设施，逐步提高护理型养老床位比例，到 2022 年，护理型床位占比不低于 50%。

每个区县至少建设 5 个社区医养结合型机构，全面提升社区居家医养服务能力和水平。

打表推进

街道养老服务中心：2019 年拟建 68 个，2020 年拟建 132 个。

社区养老服务站：2019 年拟建 648 个，2020 年拟建 1052 个。

乡镇养老服务中心：2019 年拟建 145 个，2020 年拟建 224 个，2021 年拟建 223 个，2022 年拟建 208 个。

村级互助养老点：2019 年拟建 1123 个，2020 年拟建 1365 个，2021 年拟建 1350 个，2022 年拟建 1342 个。

□重庆融创文旅城破纪录！重庆首个百亿大盘诞生

重庆楼市历史性时刻即将上演。从重庆融创文旅城获悉，截至11月7日，该项目认购金额已达114亿元！这是重庆楼市有史以来最高的单盘年销售金额，该项目也成为重庆首个年销售破百亿的楼盘。

重庆首个百亿大盘创造历史

311天，认购金额114亿元，如此业绩，让整个重庆楼市引起震动。而在此之前，重庆楼市销冠业绩最高额为2018年销冠，金额53.1亿元。

从全国范围来看，位居一线城市的项目，由于单价较高，单项目破百亿的案例较为常见，而在重庆这样一个房价并不算太高的城市，要实现单盘超百亿金额，所需的供应量、推货节奏、营销配合也相应要求更高，这也是重庆楼市百亿楼盘从未诞生的原因。

由此可见，重庆融创文旅城单盘销售金额破百亿，之于重庆楼市，亦具有里程碑意义！

提前锁定销冠

冲击重庆楼市单盘最高年销售记录

根据铭腾机构发布的重庆单项目销售排行榜显示，截至11月3日，重庆融创文旅城以98.68亿的销售金额高居榜首，超出排名第二楼盘近一倍的业绩金额。

排名	项目名称	成交金额 (亿元)	高层 (亿元)	洋房 (亿元)	别墅 (亿元)	办公 (亿元)	商业 (亿元)	车库及其他 (亿元)
1	重庆融创文旅城	98.68	81.29	13.78	1.09	0.00	2.08	0.44
2	融创欧麓花园城	43.82	30.07	0.61	8.26	0.00	4.10	0.79
3	万科重庆天地	36.33	32.51	0.00	0.00	1.66	1.41	0.75
4	富力城	31.01	25.39	0.46	0.00	3.92	1.12	0.12
5	香港置地约克郡	27.98	5.18	15.95	3.30	0.13	2.17	1.25
6	金融街融景城	27.77	24.32	0.00	0.00	1.27	1.67	0.51
7	世茂璀璨天城	27.37	25.03	1.59	0.00	0.75	0.00	0.00
8	金科美院	26.00	20.68	4.04	0.50	0.00	0.77	0.01
9	龙湖九里晴川	25.87	17.80	7.92	0.00	0.01	0.12	0.02
10	龙湖春江天镜	25.19	23.96	1.20	0.00	0.00	0.03	0.00

(备注：以上数据来源于重庆铭腾机构，统计范围：重庆市主城区商品房，统计时段：2019年1月1日-11月3日)

根据铭腾机构发布数据，截至11月3日，该项目共售出产品9589套，相当于每天卖出31套，再换一个说法，相当于重庆主城每18位购房者，就有1位买文旅城的房子。

据了解，2019年重庆融创文旅城接待客户总量超30万人次，总销售套数近10000套！

目前，距离12月31日的年终大考，还有不到50天。重庆融创文旅城将继续冲击重庆楼市单盘最高年销售记录！

百亿传奇背后

重庆融创文旅城硬核实力受市场认可

事实上，重庆融创文旅城一直是市场的宠儿，连续多次蝉联销售冠军，人气远超重庆主城其他项目，堪称西永区域的头部“网红”。那么，占地约6700亩的重庆融创文旅城，到底有什么特质打动了购房者？

1、政策利好不断，区域头部大盘首享福利

从去年11月科学城的正式“官宣”；到今年3月提出的高标准打造高新区审议；再6月召开以高标准规划建设科学城，大力发展创新型产业的高新区干部大会……一系列政策的落实，宣告了西永作为距重庆主城最近、面积最大、基础条件最好的都市拓展区，已经成为重庆“西拓”的主战场，并为西部新城的核心板块。

随着未来政策的步步深入，交通路网等基础设施的日趋完善，这个二环区域的“黑马”价值将更加凸显。而重庆融创文旅城凭借超强的文旅配套阵容，以及恢弘的千亩大盘居住体量，有望成为未来西永的人居核心。

2、独一无二的文旅配套，填补区域空白

重庆融创文旅城是目前重庆文旅产业重点建设项目，规划建设有室内文娱商综合体重庆融创茂(在建中)、中国首个大型开放式主题乐园重庆融创乐园(在建中)、西南唯一的岛式星级酒店群(在建中)、世界著名艺术创作大师弗朗哥·德贡及其团队操刀的渝秀(渝秀剧场在建中)等自持配套，不仅能填补重庆缺乏世界级主题乐园的空白，也能让大人和小孩都沉醉其中，共享家庭欢乐。

业主和游客，可以在重庆融创茂的商业街购物，在三大主题乐园玩水、滑雪、观看海洋动物；在重庆融创乐园体验亚洲首台、世界最高的U型过山车带来的刺激，在约100米的山顶摩天轮上吃火锅；在剧场看一场浓缩三千年巴渝历史文化的巨著“渝秀”；在重庆融创文旅城酒店群感受星级酒店带来的宾至如归服务。

3、完备项目配套，打造一站式大城生活

除了主题乐园之外，重庆融创文旅城作为居住性大盘，更加注重对于购房者居住需求的满足。置业于此，拥中梁、缙云两大名山，梁滩河、虎溪河双河贯通，滨河景观资源，为居者提供河居生活范本；交通配套趋于成熟，轨道1号线已开通，中梁山隧道、双碑桥隧、大学城隧道已通车，礼嘉大桥、土主隧道在建，以及井口隧道、大竹林大桥规划中；教育方面，重庆融创文旅城内部教育配套优良，

有1所初级中学(规划中)、2所小学(一所小学招生中,另一所小学规划中)、4座优质幼儿园(规划中)。

在这里拥有一套物业,就等于拥有了重庆融创文旅城的完整配套,能满足购物、休闲、娱乐、教育等需求,是真正的文旅大城、教育大城、宜居大城,这不光从侧面反映了融创的品牌实力,也说明了重庆融创文旅的热销不是偶然。

□ 重庆明年将建上千个智能小区

16日、17日,由市住房和城乡建设委员会指导,市物业管理协会承办,各区县住房城乡建委和物业管理协会联合协办的2019年重庆市“戎威远·巴渝工匠”杯物业服务技能大赛在重庆工商大学南岸校区南区运动场举行,来自重庆各地的近900名尖子选手开展技能大比拼,同时还亮相了无人机、人脸识别等智能化设备。

垃圾分类首次实操

据了解,本次技能大赛有22个区县、215支队伍、近900名参赛选手参赛,是重庆物业管理行业参赛范围最广、参赛队伍和选手最多的一次技能大赛。其中,公租房物业管理系统、高职院校首次组队参加全市技能大赛。

市住房和城乡建设委员会党组成员、副主任陈光宇表示,此次技能大赛也是重庆物业管理行业的一次“大阅兵”,让大家认真学习和借鉴优秀选手的技艺和经验,改进自身不足,努力提高职业技能和服务水平,把“小区智管、小区细管、小区众管”主题活动引向深处。

记者在现场看到,本次大赛围绕物业服务和管理过程中的各个环节,强化物业服务企业基础工作技能,通过项目经理、客户服务、秩序维护、工程维修、环境保洁5个工作岗位劳动技能的比拼,包括理论笔试、形象展示、主题演讲、技能实操等方面,其中,项目经理岗位单独作为竞技项目在全国尚属首次。同时,在环境保洁比赛中设置了垃圾分类实操环节。

据了解,本次比赛中的客户服务和工程维修两个板块的前3名将推送为2020年全国举办的物业服务技能大赛选拔的优选选手。

无人机人脸识别亮相

值得一提的是,此次技能大赛也积极响应市住房城乡建委倡导的智能化、智慧化建设,在参赛队员身份检录上使用了人脸识别系统,提升了检录效率。为展现小区智管,开幕式设备方阵展示了包括无人机、平衡车、环境驾驶车等在内的一些物业服务新机械新设备。

“无论人脸识别,还是无人机等高科技智能产品,都在智能化小区建设方面有很广泛的用途。”中国物业管理协会副会长、市物协会长罗传嵩介绍,智能小区是指通过利用现代通信网络技术、计算机技术、自动控制技术、IC卡技术,通过有效的传输网络,建立一个由住宅小区综合物业管理中心与安防系统、信息服务系统、物业管理系统以及家居智能化组成的“三位一体”住宅小区服务和管理集成系统。

居住在智慧小区,你将告别钥匙、门禁卡等繁琐的物品,也不用担心陌生的

访客进入小区，所有的门禁都可以通过指纹或手机终端进行操作，消除居家安全的后顾之忧。在室内，建立在物联网基础上的灯光、音乐、室内温度、厨房设备、清洁设备，通过语音即可控制，享受前所未有的智能交互体验。除了上述“黑科技”，智能小区还配有智慧灌溉系统、智慧环境监测系统、智慧健康服务系统、智慧小区公共服务平台等管理系统，让居民在高效的智慧小区管理中，感受智能化生活带来的便捷与温馨。

以无人机运用于小区“智管”为例，它可以运用于小区巡逻、高空污迹的发现、迅速拍照等，发现问题快，办事效率高。

明年将建上千个智能小区

“经测算，一个10万平方米的小区，投资20万元改进设备和各种系统，人力成本可以节约12%，节能降耗8%，业主满意度提高3%至5%，5年可以收回成本。”罗传嵩告诉记者，截至2018年，全市物业服务项目约1.1万个、物业服务企业3128家、物业从业人员50万余人，物业服务面积约8.25亿平方米。目前重庆已经有152个物业项目达到智能物业示范小区建设标准通过验收，预计到2020年重庆市将建成1000个以上智能小区。

□ 加速智博会项目落地 推进建筑业数字化转型

2019智博会期间，市住房城乡建设委和腾讯公司签署了共推智能建造的战略合作协议，并联合发布了全国首个建筑业互联网平台—微瓴智能建造平台。为进一步深化合作协议，10月24日上午，市住房城乡建设委党组书记、主任乔明佳率队赴深圳与腾讯公司副总裁汤道生洽谈智能建造战略合作，并调研了长圳公共住房项目。

腾讯公司详细介绍了微瓴智能建造平台产品及生态建设情况。双方就共推智能建造的工作计划、培育智能建造产业生态、发展建筑业互联网金融展开讨论。乔明佳主任对微瓴智能建造平台的建设情况予以了肯定，并表示市住房城乡建设委高度重视与腾讯的战略合作，要以建筑业互联网平台为基础，加快推动战略协议落地实施，带动传统建筑业数字化转型，形成建筑业发展的新动能。

市住房城乡建设委一行还到长圳公共住房项目（以下简称“长圳项目”）调研。长圳项目是全国最大的在建装配式建筑社区，总建筑面积115万平方米。项目由中建科技公司采用EPC总承包模式建设，全面应用绿色建筑、装配式建筑、超低能耗被动式建筑、工业化装修、全生命周期BIM技术、装配式智慧建造系统、信息化监管等新型建造技术。双方围绕建筑产业现代化进行了深入交流。乔明佳主任认为要以智能建造为抓手，以构建智能建造体系为目标，采用大数据智能化技术为建筑业数字化转型和高质量发展赋能，实现建筑业工业化、信息化、绿色化协调发展。

□ 1-10 月全市房地产开发投资保持增长

1-10 月，全市房地产开发投资保持增长，但增速放缓。全市完成房地产开发投资 3669.24 亿元，同比增长 5.8%，增速较 1-9 月下降 0.2 个百分点。主城区完成房地产开发投资同比增长 5.2%；商品房新开工面积 5546.15 万平方米，同比下降 8.3%，增速较 1-9 月收窄 1.3 个百分点；商品房竣工面积 2672.57 万平方米，同比增长 22.9%；商品房施工面积 2.71 亿平方米，同比增长 3.8%。