

2019年业绩突破500亿元 重庆金科交出亮眼成绩单

歌德曾言,善于捕捉机会者为俊杰,人如此,企业亦然。

日前,金科股份重庆区域公司(以下简称重庆金科)公布了2019年的年终成绩单,截至12月31日,重庆金科销售业绩高达501.49亿元,刷新了由重庆金科自己保持的纪录,同时也宣告其连续7年蝉联重庆销冠宝座。

在这个市场为王的时代,重庆金科用实实在在的销售数字,再次站上了年度楼市的最高“领奖台”,在重庆楼市书写下精彩绝伦的一笔。尤其这样的成绩是在2019年整体市场遇到“瓶颈期”的状况下实现的,无疑更值得点赞,重庆金科的实力可见一斑。

稳步迈入500亿元门槛

来而不可失者,时也;蹈而不可失者,机也。近千年前苏轼的名言似乎可以预见金科2019年的表现,善于把握机会,顺应时代发展,是重庆金科保持“有质量的理性增长”的高光底色。

2018年底,重庆金科确立了2019年冲击500亿元销售额的目标。据克而瑞数据显示,重庆金科去年一路高歌猛进,截至12月31日,重庆金科2019年销售金额突破500亿元,超额完成任务,位居重庆销售业绩榜TOP1,其主城销售金额也突破200亿元,以龙头房企的姿态,稳居前三。

2019年,重庆金科则在既定战略目标指引下,实现业绩增长的同时,并成为西南地区第一家迈入区域500亿元门槛的区域房企。

值得一提的是,2019年12月,金科股份荣膺第11届重庆房地产开发企业50强第1名,作为渝派房企的代表之一,在立足重庆、走向全国的过程中,金科股份练就了扎实的综合实力。作为本土标杆企业,重庆金科已奋楫重庆房地产市场21载,岁月的深耕换来的是丰收的馈赠。

501亿元高光时刻的背后,是金科不断践行的高质量发展路径。据相关统计数据显示,2013年金科在重庆区域的全年销售额达到110亿元,首



金科办公大楼

次进入“百亿军团”。而仅6年之隔,重庆金科销售额就突破500亿元,迈向跨越式发展新阶段。

值得注意的是,2017年至今重庆金科业绩年均复合增长率达25.98%,企业用短短2年的时间,从2017年的首破300亿元到稳步跨过500亿元量级房企门槛,成就“霸主”地位。

主场和区县双线共赢

古之立大事者,不惟有超世之才,亦必有坚忍不拔之志。

正是在战略上的深谋远虑和提前布局,才推动了重庆金科在房地产行业深度调整之中依然保持了稳健、快速和绩优的增长。近年来,金科以“四位一体,协同发展”为主要战略方向,坚持“主城与区县双线并行”的布局战略,其重庆版图不断扩大,深耕重庆效果明显。

根据克而瑞数据显示,2019年重庆金科在重庆主力项目共计119个,

其中主城56个,区县63个。紧抓新型城镇化背后机遇的同时,金科助推城镇化升级,企业发展与人民美好生活间演绎出一个完美的等式。

主城市场方面,重庆金科精准把握把控市场需求,以刚需产品加速业绩转化,以改善产品打开中高端市场。金科改善产品金科金辉美院、金科·集美嘉悦以突出的业绩贡献位居金科主城项目业绩贡献度TOP2。其中,金科金辉美院为2019年重庆北碚区蔡家板块销冠,金科·集美嘉悦销售金额排名板块第2。

区县市场方面,重庆金科已进驻除主城外的20个区县,形成规模化布局,重点布局成渝一小时经济圈城市,如江津、璧山、永川、涪陵等,同时布局云阳、巫山、万州等。值得注意的是,重庆金科在多个区县主力在售项目多为区域销冠项目,区县业绩贡献率占比约为50.6%。从销售总额的构成中也可以看到,重庆主城和区县的占比接近1:1。

独步楼市的产品秘籍

在产品为王的时代,只有具备真正的硬实力,才具有话语权。重庆金科的跨越式发展离不开其不断增强的产品品质。

2018年,金科基于用户需求和时代背景,围绕构建美好生活,提出了“三系一核”的产品战略,即在产品线与产品标准化的建设和研发的基础上,依托多年对人居需求的研究、提出以“东方人居”为核,构建全新三大产品线品牌,包括“琼华”、“博翠”、“集美”三大系列产品,用以重塑时代风潮下的东方人居典范。

2019年,继实施“三系一核”产品战略后,金科又在原有的产品结构上,发布了“生命建筑”产品新内核,全面升级产品品质:其核心是赋予产品更多的科技内涵,倡导把智慧社区、智能家居融合起来,用科技来提升房地产品质,为金科的产品赋予“智慧体、有机体、基因体”三大属性,让未来建筑

更加优化空间、融合自然、贴近生活。

正是对产品的执着和创新,让重庆金科不断赢得购房者的口碑,也给重庆金科赢得了更广阔的市场空间。

“琼华”、“博翠”、“集美”三大系列产品在重庆多点布局,成为重庆金科占据改善市场的重要砝码。以金科九曲河为例,作为金科首个琼华系豪宅产品,在产品设计和打造上独具匠心,集东方美学之大成于一身,将人生九境融合于景观和建筑之间,让东方人居再现华彩,项目自面世至今已揽获多个国内外大奖,成为引领西南地区的人居标杆。

值得一提的是,金科博翠系经典代表作——金科博翠园,2019年劲销16亿,为茶园板块改善产品市场带来全新东方人居理念。金科集美系产品代表金科集美嘉悦表现亦不俗,自2017年入市便持续劲销,截至目前,项目年销售金额仍位居重庆主城热销楼盘TOP10。

此外,在产品系落地上,重庆金科同样保持对重庆的深耕态度,在多区县落地布局“集美”、“博翠”产品系,以优越的产品品质,备受市场认可。

持续发展的货值储备

余粮在手,机会不愁。

截至2019年12月31日,金科在重庆主城的货值储备达378.2万平方米,企业货储充沛,后续竞争力强,其中,2019年企业主域新增土储114.3万平方米。

按照目前的去化速度,金科在重庆主城的货值可售周期约1.9年,2020年金科将有充足的货源在主城市场抢占市场份额。

从企业货储结构来看,金科整体货储结构均衡,兼顾流量型产品与利润型产品,揽获多层次客群,助推项目高去化。

截至目前,金科建面12000元/平方米以上的中高端改善产品货储占比达43%。金科不断调整产品结构,迎合城市改善需求的释放,大力布局中高端改善市场,用心打造区域标杆项目,在获取产品利润的同时,提升品牌口碑,带动项目销量。

2019年房地产行业正经历跌宕起伏的时期,但重庆金科面对当前形势主动顺应市场,抓住了难得的发展机遇,持续强化自身核心竞争力,以其优异的运营业绩,以及一贯稳健的经营理念,让企业的经营业绩处于平稳增长的过程,最终实现业绩逆势增长。

方媛
图片由重庆金科地产提供



东方人居标杆之金科九曲河实景图

践行“尊重人、关爱人、方便人”服务理念 沙坪坝区陈家桥医院 多举措为患者就医排忧解难

健康70年
重庆健康民生贡献力70品牌
寻找与展示活动

医疗卫生服务关乎群众切身利益,是影响群众生活质量和幸福感的民生要事。为打通优质医疗资源与基层百姓的阻隔,减轻患者疾病负担,破解群众“看病难”痛点,沙坪坝区陈家桥医院积极落实医药卫生体制改革,加强智慧医疗建设,倾力打造优势学科,提升患者就医服务,为推动当地医疗卫生事业发展注入了新动力。

远程诊疗 提升放射影像诊断质控水平

2019年6月,陈家桥医院放射科牵头建立了沙坪坝区放射远程诊断中心,该中心通过远程影像诊断平台与沙坪坝区渝碚路、土湾、青木关、回龙坝、曾家等23家社区卫生服务中心打通了远程影像会诊渠道,让沙坪坝区城乡居民在家门口即可享受到上级医院优质医疗服务。

为保证放射诊疗的准确性,沙坪坝区放射远程诊断中心从陈家桥医院在内的4家二级医院抽调17名高年资放射诊断医师组成放射远程诊断专家组,专门负责放射远程诊断、远程报告审核、远程会诊及远程质量控制。

据了解,从卫生服务中心拍片上传,到陈家桥医院放射专家阅片、诊断、撰写报告、复审报告、发送报告,均在远程影像诊断平台上完成。放射远程诊断平台24小时不间断运行,急诊仅需10分钟、平诊仅需30分钟、疑难杂症仅需1小时即可完成报告回传,截至目前,约4.5万位患者已享受该服务带来的便利。

随着“分级诊疗”在全国落地,远程医疗得到广泛应用。陈家桥医院牵头搭建的放射远程诊断平台,是一次“互联网+医疗健康”服务模式的创新实践,充分发挥了二级医院影像医生资源优势,提升了沙坪坝区放射影像



沙坪坝区陈家桥医院大楼

诊断质控水平,为患者提供了价廉质优、便捷高效的医疗服务。2019年,沙坪坝区放射远程诊断中心受到医疗行业的认可,在全国医院擂台赛中被评为“远程医疗和智慧医院建设优秀案例”。

锐意进取 倾力打造优势学科

作为一家获得国家爱婴医院、全国综合医院中医药工作示范单位、白求恩精神示范医院、价格诚信单位等多项殊荣的国家二级甲等综合性医院,陈家桥医院倾力打造学科优势,培育出2个重庆市特色专科,5个沙坪坝区重点专科,3个沙坪坝区医疗质量控制中心。

2019年11月,冷建梅(化名)一家将一面写有“精心护理小天使,不是亲人胜亲人”的锦旗送给陈家桥医院

儿科的医护人员。这一面锦旗是患者对陈家桥医院儿科的赞誉,也是该院儿科医疗技术不断创新,服务质量稳步提升的缩影。

陈家桥医院儿科是重庆市医疗特色专科,也是沙坪坝区西部唯一拥有新生儿病房的儿科室。除开展儿科常见病及多发病的诊疗和儿科急、危、重症的抢救外,该科室在新生儿肺炎、病理性黄疸、新生儿呼吸窘迫综合征、新生儿败血症、新生儿脑病等新生儿疾患的治疗方面独具特色,吸引众多区内外患者慕名而来。

为保障危急重症抢救治疗,儿科配备有小儿(新生儿)呼吸机、儿童除颤仪、婴儿辐射抢救治疗台等一批先进的诊断、治疗及抢救设备;与重庆医科大学附属儿童医院建立了长期合作关系,定期安排专家坐诊、查房;为解决西部大学城儿科病人就诊困难,医院在正常夜间应诊的情况下,专门增设了儿科夜诊服务,患者在21:00

前仍可在陈家桥医院儿科门诊正常就医。

近年来,宫、腹腔镜微创手术以其创伤小、出血少、术后恢复快等优点,正逐步取代传统手术。2006年,陈家桥医院妇产科开展了该院首例腹腔镜微创手术,至今已开展3000余台,在开展宫腔镜手术、腹腔镜手术、盆底功能重建术等微创手术,良、恶性肿瘤开腹手术等传统手术方面积累了丰富经验,相关技术在妇科领域处于领先地位。

作为沙坪坝区重点专科,该院妇产科不仅设有妇科专家门诊,也设有产科高危妊娠门诊、生殖健康门诊、盆底康复治疗等诊室,配备美国史赛克宫、腹腔镜、法国杉杉盆底康复治疗仪、胎心中央监护系统等高端医疗设备,具备独立处理高危妊娠等常见病及疑难病症的能力。据统计,2019年该院产科分娩量1500余例。

老年人是康复治疗的主要群体,

为给老年患者提供优质的医疗服务,陈家桥医院倡导医养结合,将康复医学科、中医科两个临床一级学科进行统一管理,国家级名老中医周天寒、市级名中医万飞、“沙磁名医”赵盛惠、沙坪坝区名老中医傅贤生等专家团队定期坐诊,医院成为“全国综合医院中药示范单位”、科室2012年被评为“重庆市中医特色专科”。

康复医学科和中医科在提升医疗水平方面不遗余力。针对卒中康复、脊柱源性疼痛、肌肉骨骼疾病康复、吞咽障碍的综合治疗等重点病种,康复医学科和中医科全面开展康复评定、物理治疗、运动治疗、作业治疗,建立以康复单元、颈肩腰腿痛骨伤单元、中医“治未病”单元和中医微创(疼痛)单元等4个框架的专科诊疗体系,优化脑卒中脑外伤后遗症、颈肩腰腿痛等疾病的康复诊疗方案,形成预防、治疗、康复为一体的医疗防治体系,实现了现代康复与传统康复的创新性有机结合,综合提升了临床疗效。与此同时,康复医学科合理协调医疗资源,安排医师到行动不便的患者家中提供上门康复指导治疗、回访服务,为患者排忧解难,获得普遍认同。

为加快打造优势学科,陈家桥医院在提升医疗技术的基础上,强化院内学科合作,发挥中西医结合优势,打造康复会诊平台,建立了创伤临床——康复一体化、卒中临床——康复一体化的合作模式。在此模式下,每位康复医师负责2个科室的会诊及查房工作,把康复治疗植入到临床中去,保证患者得到专业的康复治疗。据了解,陈家桥医院临床科室中医会诊已实现100%覆盖,中医康复科会诊率达20.5%。

院校合作 常态化志愿服务暖人心

随着人口老龄化进程加快,老年人成为就医高频人群,由于很多老年人无法操作互联网挂号、智能自助挂号机等现代化设备,医院的咨询服务质量直接影响到患者的就医体验。为提高医院服务质量,陈家桥医院的志

愿者服务团队成为该院的一道亮丽风景线。

志愿团队由来自重医、重庆师范大学、重庆医药高等专科学校等高校的学生志愿者和退休志愿者、社工志愿者组成,他们身着红色马甲,在门诊楼各楼层的重点区域为患者提供门诊指引、自助机挂号缴费咨询,向患者提供免费平车、轮椅、氧气袋等医疗设施,让陈家桥的一站式就医服务更加人性化,更有温度。

社会志愿者自发来到陈家桥医院发挥余热,源于对该院医疗工作的认可;高校志愿者由院校双方共同协调定期为患者提供服务,得益于陈家桥医院科教工作的稳步推进。2016年7月,沙坪坝区陈家桥医院正式挂牌重庆市医药高等专科学校附属医院,3年来医院秉持“资源共享、互利多赢、共同发展”理念,严格履行战略合作协议,积极搭建管理、教学、科研、人才、投资等五个平台,深化院校融合,实现教学相长,优势互补,推动医教双赢,在探索推进教学型医院建设工作中取得新进展。

据了解,陈家桥医院共培养带教老师90余人,先后接收见习、实习学生6000余人;引进1位校方国家级中医师传承工作室名医、5位青年专家到中医科轮流坐诊,2位市级专家帮助开展康复带教;申报校级科研课题5个,发表论文43篇;修订了《临床教学工作管理办法》,开展了“青杏杯医护赛课”、“医疗核心制度大讲堂”等一系列活动。

不忘初心,砥砺前行。未来,陈家桥医院将贯彻落实“健康中国”战略要求,立足于为广大群众提供有力有效的医疗保障基础上,持续打造各学科优势,针对老、妇、幼患者对医疗需求迫切的问题,引进知名专家建立老年病科,拓展医养结合业务,把“尊重人、关爱人、方便人”的服务理念贯穿始终,为患者提供“全生命周期”的“全程无忧”优质服务,增强患者就医获得感。

叶心芳
图片由沙坪坝区陈家桥医院提供