

# 金科 责任耕耘 兑现美好

2022年是房地产行业经历周期性变革的一年。面对复杂多变的行业形势与挑战，金科抢抓机遇、寻求转型，担当责任积极推动企业稳健发展，在保交楼、稳民生、践行公益等多方面切实履行作为企业公民的社会责任，体现了应有的责任与担当。

## 坚持稳健经营 尽显发展活力

2022年，金科坚持平稳健康发展，主动降低负债、降低库存，提升盈利能力、提升核心竞争力、提升资产运营能力，体现了强劲的发展后劲与活力。

当前，保交楼、稳民生已成为社会关注的热点。作为保交楼责任主体，今年以来，金科坚持把“保交楼、稳民生”作为公司经营管理的底线，差异化铺排复工，建立复工复产监控机制，专款专用保交付，克服一切困难，坚决打好“保交楼、稳民生”攻坚战。

金科在推动公司加快实现良性循环的同时，切实履行企业的社会责任主体。今年1-11月，金科已累计向业主交付215批次135个项目，交付面积1119万平方米，仅住宅交付总套数超66200户。

“三保”稳定经营大盘，“一促”增强企业抵御风险能力。在“四位一体，生态协同”战略引领下，金科在物业、产业、商业等领域均取得不俗成绩。同时，代建业务获得快速发展，凭借资源优势，不断创造出新的利润增长点。

## 坚持绿色发展 自然环保共和谐

作为“美好生活服务商”，金科始终坚持不断完善绿色管理体系，建立绿色发展的长效机制，提升环保主体责任意识，自觉履行环境保护义务，将环保行动落实到研发、施工、产品等运营的各个环节。



金科中心

研发方面，金科基于对未来建筑的系统性思考，以及对市场趋势与客户需求的洞察，创新研发“生命建筑”核心体系，以科技赋能，系统化地构建未来建筑的实施路径，让人居更健康、环境更环保、空间更智慧且具成长性。

施工方面，金科以项目现场的“绿色化”及工程材料的“绿色化”为核心，以园建先行及建筑材料可追溯为途径，打造施工过程及产品交付相契合的全过程管控体系。通过装配式建筑提升能源利用率，减低施工现场碳排放；大力推进智慧工地的研究与落地，以智慧

工地建设为抓手，强化现场质量、安全风险防控，规避质量安全事故。在金科的创新发展中，环境保护也是不容忽视的重要环节。多年来，金科坚持从节地、节水、节能、节材以及环境保护的角度出发，进行产品规划。运用“雨水花园”“海绵城市”等多项创新技术，提升项目生态系统的自我调节能力，降低园区能源消耗。同时，积极发展环保产业，不断推动“绿色园林”与“生态景观”的环境建设。

凭借在绿色科技、绿色建造、绿色运营等领域的积极探索和卓越表现，金科跻身行业前列，荣获“2022中国绿色低碳地产指数TOP20”“2022中国绿色低碳地产（民企）TOP10”“2022中国绿色低碳地产（住宅）TOP10”“2022中国

装配式建筑企业TOP10”等多项荣誉。作为“中国式邻里文化”的首倡者，金科的社区文化建设已经走过了14年之路。14年时间里，金科已经陆续搭建了“邻里万家宴、邻里万人游、邻里艺术节、邻里亲情季、邻里运动季、邻里踏青季”六大万人邻里平台，让业主通过丰富多彩的活动，从陌生到相识，再到成为好朋友。

今年8月，金科“2022美好成长季”拉开帷幕。联动文轩儿童书店，通过线上线下互动，让孩子与家长一同在阅读中为成长赋能；开展中

丰富社区文化活动 共筑邻里美好

## 丰富社区文化活动 共筑邻里美好

作为“中国式邻里文化”的首倡者，金科的社区文化建设已经走过了14年之路。14年时间里，金科已经陆续搭建了“邻里万家宴、邻里万人游、邻里艺术节、邻里亲情季、邻里运动季、邻里踏青季”六大万人邻里平台，让业主通过丰富多彩的活动，从陌生到相识，再到成为好朋友。

今年8月，金科“2022美好成长季”拉开帷幕。联动文轩儿童书店，通过线上线下互动，让孩子与家长一同在阅读中为成长赋能；开展中

国传统文化艺术汇演，尽情展现国学文化的魅力；参与“爱心小报童”公益活动，陪孩子完成一堂有意义的社会实践课；推出金科商业“夏日限定企划”，联动旗下五大商业，通过丰富多彩的主题活动，创造亲子家庭的欢乐时光。

14年来，“敬老、爱妻、亲子、睦邻、惜己”的邻里文化主张已深入金科业主之心，而社区也因此愈发美好。

## 践行公益慈善事业 秉承初心显担当

不忘初心，方得始终。金科的稳健，不仅贯穿企业的生产经营，还体现在对公益慈善事业矢志不移的追求中。成立24年以来，金科在致力发展的同时，积极履行社会责任，坚持“社会价值大于企业价值”的价值观，持续参与乡村振兴和社会公益事业，走出了一条独属于金科的公益之路。

生于重庆、长于重庆，金科的骨

子流淌着山城坚韧、向上、向善的基因，即使在行业发展的特殊时期，也毫不退缩。

作为重庆本土民营企业——金科在今年战高温、抗疫情的诸多重要时刻，用实际行动诠释着重庆企业的责任与担当。

金科的美好还在于将公益的“长期主义”融入到了每一个金科人的血脉之中，汇成一股持久践行的美好力量。截至目前，金科已累计公益投入及直接捐赠超17亿元，向国家贫困县投资超400亿元。

在为困难群体改善生活生产条件和为国家乡村振兴贡献力量的同时，金科也得到来自社会各界的认可，先后获得“全国脱贫攻坚先进集体”“中华慈善奖”“全国‘万企帮万村’精准扶贫行动先进民营企业”“全国农村留守儿童关爱保护和困境儿童保障工作先进集体”等荣誉称号。

金科坚持不懈耕耘美好，兑现美好，将温暖的力量传递到更远的地方和更多人的心中。

方媛 图片由金科集团提供



金科援建石柱县中益乡镇环境综合治理

# 贝壳重庆 匠心擘画居住服务领域新蓝图

## ——访贝壳西北区域总经理安宁



贝壳西北区域总经理安宁

近年来，在重庆，“房产交易找贝壳”已成为行业一个鲜明的标签。这是贝壳找房通过践行诚信承诺、提升服务品质、对行业开放共享、对服务技术加持更新、对行业链条上下游精心布局而赢得的消费者信任。

在贝壳西北区域总经理安宁看来，正是因为把消费者的需求放在心上，贝壳在重庆做强品质的同时，还持续做大规模、拓宽赛道，更好服务消费者。目前，贝壳找房新经纪门店规模已达1400余家。

尤其是贝壳重庆在以企业发展助推行业发展的同时，还以高度的社会责任感积极融入城市发展。

2022年，贝壳重庆在市场下行周期中，将“一体两翼”作为新的发展战略，聚焦于房产交易、家装家居、租赁惠居三大业务增长极，加快推进数字化进程，在逆势中实现发展版图的扩围。

## 厚植“基础设施”发展沃土

基于对重庆消费市场潜力的研判，历任北京链家大区总监、西安链家城市总经理、贝壳找房陕甘省区总经理的安宁于2020年上任西北区域总经理，从此与重庆这座城市结下了不解之缘。

在安宁看来，一方面，重庆良好的营商环境为贝壳提供了发展的坚

实基础；另一方面，贝壳重庆希望通过自身高质量发展助推重庆房地产经纪市场标准化的进一步完善和建设。贝壳的底气来自于哪里？

2018年，贝壳脱胎于链家，而链家在当时早已成为房产经纪机构的“领头羊”，成为消费者眼中备受信赖的存在。

从业内首推不吃差价到全网真房源、从银行资金监管托管服务到创新金融服务、从安心服务承诺到高素养经纪人队伍建设，链家成立以来，击破了众多房地产经纪行业的痛点。

正是由于链家多年以来在企业经营、人才建设、技术的手段、服务标准等“基础设施”上的厚植，给予了贝壳蓬勃向上的“养分”。

据安宁介绍，随着在重庆布局的渐次开花，贝壳始终保持着旺盛的增长力，主要体现在四个方面。

第一是在品质服务上下足功夫。贝壳推出了包括房屋租赁、买卖、装修在内的安心服务承诺。在新房交易中，联合品牌开发商推出“无理由退房服务”，让房子也能不满意就退货；针对二手房交易，则推出“真房源标准”；在租房交易中，承诺“真实房源、假必赔”，同时还提供“租赁续租，免租金”“事故房退押金”“解约，佣金全退”等一系列保障。

第二是以科技赋能居住服务品质提升。贝壳通过重塑人、房、客、数据的交互，让线上线下共生融合于平台，先后开发并上线了SaaS系统、楼盘字典、如视VR等产品，实现了大数据、VR、AI等技术在居住服务领域的规模化落地应用。此外，贝壳通过技术优势重点强化施工进度采集和对外展示工作，通过动态监测项目实现了精细化安全监管。截至12月26日，贝壳重庆对施工进度采集和对外展示项目数量已经达到416个。

第三是交易过程的规范透明。2021年，贝壳在重庆陆续落地了多家签约服务中心，通过智能签约系统“吉签”，将复杂的签约环节搬到线上，既能规避交易风险，又能实现多



贝壳签约服务中心

方协同，大大提升了交易成效，出现了大量的自购或推荐二次交易转化。截至2022年12月，贝壳已在重庆开设16家签约服务中心，客户满意度高达97%。

第四是服务队伍的素质提升。在安宁看来，服务的品质是由服务者本身的能力为依托的，贝壳将服务队伍的打造刻在了企业文化的基因里。例如，通过博学大考完善经纪人成长体系，引导经纪人专业能力提升，为客户提供全周期的服务，推动房产经纪行业高品质正循环。

在行业下行周期，贝壳重庆通过这套组合拳的出击，拥有了穿越周期的更多底气。

## 擘画“一体两翼”未来蓝图

显然，通过贝壳的交易平台，已

经成功解决了消费者“住有所居”的刚性需求难题，但是随着消费者不同阶段需求的转变，“住有所居”成为新的需求点。

去年下半年，贝壳发布“一体两翼”战略——“一体”为房产经纪事业群，“两翼”为整装大家居事业群与惠居事业群。

于此，家装行业成为贝壳布局的一个新航道。

2020年4月，贝壳董事长兼CEO彭永东宣布贝壳正式进入家装行业，推出全新家居服务“被窝”家装平台。

在安宁看来，贝壳将业务向上下游延伸，是基于其在房产交易赛道积累多年的技术、经验及资源。

今年4月，贝壳完成对圣都家装收购，加大全国化布局。目前门店已增至140家左右，贝壳房产交易与家

装家居业务的协同效应正逐渐凸显。第二赛道正在逐步成为贝壳新的增长曲线。据贝壳财报显示，今年一季度贝壳家装家居业务收入已达到8.6亿元，同比增长54%。

2022年下半年，贝壳开始在重庆拓展大家居业务，落地贝壳美家项目，计划不久将开出贝壳重庆首家装饰家居综合体旗舰店，面积近2万平方米，业务范围包括家装、家居等。

“未来在重庆市场，我们有信心为家装行业带来更多的想象空间，在实现企业增长的同时，也致力于推动家装行业的整体提升。”安宁说。

在“惠居”业务方面，贝壳则以普通房产租赁经纪业务、轻托管业务和集中式公寓服务三个类别，通过多元化的方式叠加增值居住服务。

在“一体两翼”的战略下，贝壳为

消费者提供的全产业链服务，将为“美好居住”注入更多动能。

## 践行“公益向善”贝壳力量

近年来，贝壳重庆在不断壮大企业经营实力之外，还充分发挥其在线上及线下的平台优势，积极履行社会责任，链接更多公益资源，走出一条“贝壳式”公益道路。

在贝壳重庆，有这样一支“贝壳找房重庆志愿服务队”，他们是由房产经纪人、店东、职能人员等上万名居住服务者共同组成。

“今年以来，我们的志愿服务队不仅高频参与社区志愿服务活动，还在战高温、抗疫情等诸多关键时刻挺身而出，共同践行着企业‘向上向善’的理念。”安宁说。

在每周一次的“大地美容”志愿活动中，安宁经常和志愿者们一起深入街道和社区“拾荒”。“美化环境的过程，实际上也是美化心灵的过程。”据安宁介绍，在长期的美化环境共创过程中，很多员工自觉增强了环保意识。据了解，“大地美容”志愿活动历时8个月以来，已成功开展了68期，覆盖5300人次。

此外，贝壳打造的公益项目“我来教您用手机”志愿活动也走入第四个年头。截至今年12月底，项目已走进重庆103个社区，组织手机公益课堂400余场，服务老人超3000人次。

今年11月，贝壳重庆联合链家、德佑、恩居、21世纪、中环、房记6个合作新经纪品牌，将门店转化成快递小哥“爱心驿站”，总共开放了270余家门店，累计服务时长超2万小时，为2500余人提供了临时住宿点，成为温暖城市的一股重要力量。

从商业向善到公益向善，贝壳重庆正在以房产交易、家装家居、房屋租赁的全产业链布局，努力探索行业发展新模式，用心擘画“美好居住”新蓝图。

方媛 图片由贝壳重庆提供