

精耕城市20载 匠造20余个标杆项目 招商蛇口立足重庆谱写高质量发展新篇章

重庆,作为中西部地区唯一的直辖市、国家重要的中心城市,近年来,在成渝地区双城经济圈建设、国际消费中心城市、西部金融中心建设等重大机遇下,如一艘巨轮,澎湃涌动,蓬勃向前。

这其中,更有以招商蛇口为代表的品牌房地产开发企业的深情“助攻”。20年精耕细作、匠造20余个标杆项目,招商蛇口持续用品质和温度,焕新着这座城市的美好场景。

奋力开拓创新 创造美好人居生活

幸福,是重庆这座城市发展的底色。无论是旅游热度还是外来人口定居热度都常年居于全国城市前列。

2004年,招商蛇口带着“信心”与“底气”驶入重庆,20年来始终走在“围绕品质生活打造,着眼城市发展需求,与城市共生长”的正确路径,创造城市美好生活。

位于北滨路的品质大盘招商江湾城,是招商蛇口入渝首作。项目以“生态、宜居、可持续发展”为关键词,首次落地滨水绿色住宅,成为区域人居标杆。即便经过20年时间洗礼,仍展现出历久弥新的生机与活力。

此后,招商蛇口以稳健的开拓步伐,先后开发了长嘉汇、招商云邸、公园大道、雍璟城、理想城、招商渝天府等人居项目,遍及南滨路、中央公园、科学城等重庆主要热力板块,始终保持与城市的发展同频。

其中,不得不提的是招商渝天府,作为西部(重庆)科学城当红楼盘,以百万方的磅礴体量、出色的造城实力,



招商渝天府实景图

完成了商业、交通、教育、文化、休闲娱乐等资源的高度聚合,助力了科学城城市配套全面升级。

另一当红楼盘招商1872,则是九坡坡近几年来唯一体量达到约35万平方米的“三轨”TOD时代大城。项目所打造的米鲸奇乐园、林屿会客厅、主题架空会所等品质空间,造就了九坡坡城市“封面级”品质,受到市场热捧。

更重要的是,招商蛇口始终坚信“产品主义”、坚持“长期主义”。在近年来的“保交楼”中,招商蛇口以高品质、高满意度的标准,稳步推进产品交付。2023年,招商蛇口开启了招商臻心交付季,6—8月招商雍璟城、招商时光序及招商渝天府3盘齐交付,约26万平方米品质住区亮相,为行业树立了交付样本,增强了市场信心。

时至今日,招商蛇口已在重庆打造了20余个优质项目,为超3万户家庭、约10万人提供了美好生活场景。

多元产业落地 赋能城市高质量发展

加快构建新发展格局,着力推动高质量发展,在城市建设迈向更高级别、经济发展进入更高质量、人民生活奔向更高质量的新征程中,招商蛇口也以多元化产业为城市发展持续赋能。

在商业项目建造上,招商蛇口也为重庆打造了样本级代表——长嘉汇购物公园。2009年,招商蛇口与香港置地联合接手弹子石片区,将其打造为包含购物中心、街区、滨江广场、写字楼、SOHO以及住宅的总面积达150万平方米的综合体,并命名为长嘉汇。2018年,长嘉汇购物公园正式开街,吸引了来自全国各地的游客,成为了重庆城市旅游、夜景观光、夜间经济的全新名片,将城市繁华再度升级。

诞生于深圳的意库IP,就是代表产业之一。招商蛇口参照其在深圳的“南海意库”模式,在重庆先后打造了两大意库,焕新产业园区功能与业态。

2016年,由两江新区联合招商蛇口打造的重点文创项目——金山意库开园,引入300+文创企业,成为重庆最重要的文创产业集聚地之一。对于区域经济而言,项目吸引了文创企业在此形成集聚效应,实现资源共享,从而推动产业的持续发展。2021年3月,招商蛇口在重庆的第二个意库项目“九龙意库”也迎来亮相。

2019年,在金山意库,招商蛇口还落地了第一座“壹”系公寓,推出了壹间精品公寓、壹棠服务公寓两大产品系,成就了长租公寓品质新标杆。

可以看到,通过这一系列的产业延伸,招商蛇口将产品能力与自身的“业务协同”紧密联结,实现了多条航

道的纵深布局,展现了超强的城市运营能力,也为这座城市呈现了更多的惊喜变化。

践行社会责任 持续营造“美好生活圈”

回眸过去,招商蛇口持续锻造内生力,与重庆这座城市共同成长,同时也持续践行社会责任,并凭着服务的“软实力”收获了社会荣誉和业主口碑。

去年11月,招商蛇口带领100多位重庆业主完成了一场为期8天的高定探海之旅。在整个旅程期间,无论是星级主厨烹饪的各国风情美食,还是精心定制的剧场表演和拥有海量藏品书籍的海上图书馆等,都让每位业主都拥有了难忘的“独家记忆”。

事实上,这场探海之旅就是招商蛇口所打造的全国品牌——“甲板生活节”的缩影。它是一个全龄交融的社区生活共创平台,旨在为业主营造“美好生活圈”,体现了招商蛇口在更高的视野和精神层面与业主实现共鸣。

除了“甲板生活节”,招商蛇口还联动招商积余将“绿萝行动”落地到各

大社区。每年3月至6月,依托“绿萝行动”,招商蛇口在社区开展系列低碳公益活动。同时开展“彩虹计划”,一方面帮助业主解决屋内日常生活痛点;另一方面也让交付多年的小区常住常新。

正是凭借走心的服务,才使招商蛇口收获了无数重庆购房者的信任。以多元、热烈、真诚的“甲板精神”,持续聚焦客户需求,提升服务品质,已然为招商蛇口的品牌本身带来一种具有独特价值和辨识度的精神符号。

20年深耕重庆,营造美好生活,招商蛇口从未止步。站在20周年的节点,招商蛇口还在以责任央企之姿,携手新重庆奋进新征程。

20载与城共进,打造20余个标杆项目,招商蛇口将自己的理想深植城市发展的脉络,以城市共建者的身份,将最好的理念与产品献给这座城市,与重庆一同成长。

新时代新征程,招商蛇口与重庆城市的故事正在奋笔书写,更将在未来开启新的高光时刻,助力现代化新重庆建设。

刘利 图片由招商蛇口重庆公司提供



1872实景图

贝壳重庆 以科技驱动居住行业高质量发展

4月,重庆街头巷尾春意盎然,二手房交易也迎来了小阳春。4月21日,王建军再一次走进贝壳重庆蔡家签约中心,这是他4月份以来第5次来到这里。

王建军曾是重庆一家房地产中介的管理层,4年前加盟德佑,加入到贝壳平台。同样仍是做房地产经纪人,但王建军认为行业模式已发生巨大变化,“过去是传统模式,在交易链条上存在缺失,而贝壳从源头到交易末端都有保障,加上近年来科技赋能,在服务品质和效率上都有了很大的进步,全面保证买卖双方和经纪人的利益。”

和王建军一样,贝壳重庆链接的上万名房地产经纪人都深切地感受到了贝壳带来的行业变化。

自2018年由链家网蝶变升级为贝壳找房以来,贝壳主动拥抱科技变革,其产业也不断延伸,如今为业界提供包括二手房交易、新房交易、家装家居等一站式服务产品,致力于帮消费者安居,助服务者乐业,构建和谐居住服务生态,高效助力城市居住服务高

质量发展。 专注品质提升 助力行业服务升级

在贝壳内部有一套“翻山宣言”。对于贝壳来说,翻的第一座山是,品质服务的提升。

最近这2年,在贝壳重庆蔡家签约服务中心常见王建军身影。每次促成二手房成交后,王建军都带着业客双方来到这里签约。

王建军认为,相对于以前的传统中介门店,如今的签约服务中心,环境和效率都得到了提升。以往签约,买卖双方可能“扬长避短”,但在贝壳签约中心,一切都公开透明,“现场会有摄像全程录下签约过程,签约全流程可追溯,保障买卖双方的交易安全。”

这几年,已经有16家签约服务中心,相继落地重庆核心地段,打造了超百人服务团队,提供交易合同讲解、交易咨询、签约办理等服务,为消费者提供更安全、高效、便捷的五星级交易服务体验。

事实上,为保证提供品质服务,贝



贝壳VR看房

壳将整个房产交易链条都进行创新性升级,在今年陆续上线“践行服务标准,共担赔付风险”机制,迭代服务标准,上线漏水检测工具及物业交割线上化产品,有效预防服务问题的发生。

以科技为驱动 促进体验与效率双提升

身处信息时代,贝壳站在了时代的风口。在数字化和智能化驱动之下,贝壳想方设法以科技让客户体验

与服务效率得到双提升。

首先,作为科技驱动的一站式新居住服务平台,贝壳在房源端建立起聚焦“好房”的能力,通过AI选房等数字化工具匹配给客户匹配心仪居所。此外,还通过旗下如视自主研发的VR采集软硬件,为用户创建真实可感的线上复制空间,让用户全方位、多角度,足不出户感受未来家。

同时,科技也在改变经纪人的作业模式。贝壳相关负责人表示,2024年贝

壳将进一步促进对科技和经纪人之间关系的认知提升,更好地激活服务者。

比如,在2024重庆春季房地产暨家装展示交易会上,贝壳创新推出“购装一体”的住房消费产业联动展销模式,集结17位专业房产经纪人主播,共计直播超过36场,并通过推出App新功能、新游戏互动等方式促成签约,给经纪人赋能。

贝壳在技术上的创新,不仅为客户带来了数字化新体验,也推动着服务行业品质化转型发展。

发展“一体三翼”战略 让用户“住得更好”

在科技驱动的新居住时代,贝壳吹响“翻越第二座山”的号角——不只帮客户解决“买房”的问题,更要实现“住得好”这一根本的价值。

怎样才能“住得好”?贝壳认为,要贴合用户居住需求,以“一体三翼”战略,围绕房产产品、装修服务等不同居住场景全面升级,满足用户舒适、方便、安全、健康、环保的多元居住需求。

而在这个“翻山”过程中,科技仍然是重要答案。

以家装家居业务为例,2023年2月,贝壳在重庆打造了圣都整装体验馆,该体验馆总面积近2万平方米,提供整装、定制、软装、家电、局部翻新、新房团装6大服务,旨在让“家的美好,一站实现”。

在这个体验馆的经营逻辑上,贝壳全面发挥科技优势。一方面,依托经纪服务这一“入口”以及大数据等技术,可精准挖掘获取用户需求;另一方面,重构传统的装修以及家电购买等流程,让家装家居服务实现了标准化、线上化、数字化。

以硬装的工期管理为例,贝壳旗下的贝壳云视,通过AI赋能,可以实时看到工地状况,不仅杜绝工地隐患,还能提升施工交付效率。客户可以随时了解家中装修状况,为业主提供真实、安心装修过程。

这些年来,顺应时代发展,贝壳不断助力城市人居服务提质,走出一条高质量发展道路。未来,贝壳将继续以科技为驱动,以品质服务兜底,持续领跑行业。

刘利 图片由贝壳重庆提供

第七季“多多读书月”联合千余家书商 首度补贴万余种图书产品

“世界读书日”即将来临之际,4月21日,第七季“多多读书月”如约开启,为期一个月。读书人“突击拼书”的时候又到了。

经过此前6季的沉淀,本季读书月活动邀请千余家书店参与,以亿元读书基金叠加官方补贴,首次对上万种图书产品进行源头直补。与此同时,本季读书月活动还联合各大出版社优中选优,精选1000本经典著作,直接补贴500万册。

“多多读书月”是拼多多2021年4月起发起的一项大型知识普惠行动,联合国权威出版社、图书出版公司等,建立亿元级读书基金,补贴优质、经典图书,为消费者提供平价正版好书。3年来,“多多读书月”已逐渐成长为国内图书市场的一大IP活动。活动期间,读者在拼多多搜索“多多读书月”即可参与。

如今,“多多读书月”已是越来越多人图书消费的重要方式,甚至有人将之提前列入年度消费预算。“全民阅

平价好书全民悦读

第七季“多多读书月”

拥抱知识普惠,以经典致敬阅读。

2024年4月21日至5月20日

拼多多 多多读书月

读的重点是全民,我们希望持续加大对优质图书产品的补贴广度与深度,让更多人能够享受知识普惠的福利。”“多多读书月”项目负责人表示,“我们

也将继续为构建一个高效、透明的正版图书供应链体系而努力,推动实现消费者与出版商的互利共赢。”

补贴书商首次突破千家

从此前每季上百家出版社及图书公司参与,到本季上千家图书公司加入这场补贴盛宴,这是此次读书月的最大亮点之一。

本季读书月为广大消费者选取了“春日书单”,其中包括国内外知名作家的经典书目。今年是博库图书时隔多年再次参加读书月活动。博库网是全国知名的综合性图书销售服务商,在拼多多开设旗舰店已有4年时间,目前最受平台消费者欢迎的图书品类是文学小说和学习用书。

“‘多多读书月’的行业影响力不断增大,我们的参与意愿很强。”博库图书店铺负责人很看重这次活动,“很有价值和意义,有助于提升全社会对阅读的重视,也是我们自我展示与推

广阅读的重要机会。”

上海世纪出版集团自2021年入驻拼多多以来,文艺社科、文教、古籍等图书品类广受平台用户欢迎。如今,他们已参加过5季读书月,是读书月的常客。

“每年两次的‘多多读书月’活动对我们店铺的图书销售有很大的帮助,两季读书月都是店铺每年的销售高峰期。活动推荐的很多书籍都受到了读者的追捧,销量也比平时增加了很多。”

“优质服务+多实惠”助力图书消费升级

“多多读书月”行至第七季,在其带动下,3年多来,拼多多图书类目消费保持较快增长,更多高质量的图书产品被消费者看见并喜爱,而爱书之人也收获了更多实惠。

“近年来,平台各年龄层读者购书热情高涨,用户需求呈现个性化、多元化的趋势。社科经管、艺术哲理、文学

小说、历史传记等需要沉浸式阅读的书籍备受青睐,自我提升、考学教辅、养生保健等实用性、实用性书籍的销量也长盛不衰。”“多多读书月”项目负责人表示。

据上述负责人观察,平台的图书消费正呈现出更多改善升级需求。部分经典文学、社科、传记作品常年热销,其中,精装版、签名版成为消费亮点。同时,立体书、有声书,尤其是备受儿童喜欢的点读套装等产品,销量增长明显。“一些‘高颜值’书籍甚至开始作为家居产品而受到年轻消费者的追捧。”该负责人说。

本着“消费者需要什么,平台就补贴什么”的原则,本次读书月活动将补贴图书产品的品种从此前的千余种扩容至上万种,覆盖文学、历史、哲学、教育、少儿、经济、管理、商业、艺术、科普等领域,满足更多地域、更多层次人群的不同需求,力争更大范围的普惠。

除了提供更多实惠,“多多读书

月”还持续改善图书服务,让广大爱书人敢消费、愿消费。目前,参加读书月的图书商品都拥有百亿补贴频道的“安心买 随心退”服务作为标准配置。这意味着,购书者将自动获得平台提供的“品质险”,同时还享受全场包邮、买贵必赔、48小时发货等服务。对于图书运输过程中的书角磨损等问题,平台书商也会第一时间根据实际情况进行部分退款或退货退款等处理。

此外,去年7月,拼多多开始在新疆地区推行快递免费送货进村服务,将末端配送网点与消费者的距离进一步缩短至2公里内、签收时效压缩到24小时。图书是新疆包邮进村服务覆盖的重点品类之一。得益于此,今年3月,新疆地区图书订单量超过100万册,同比增长80%左右。本季读书月期间,包邮进村服务已覆盖的新疆区域也可享受与江浙沪等“包邮区”相同的知识礼遇。

萧竹