

主动服务“一带一路”建设

## 成都：从开放末梢到开放前沿

本报记者 党鹏 成都报道

在我国当前正在构建的全面对外开放新格局下，“一带一路”建设打破了“沿海—内陆”开放模式，形成陆海内外联动、东西双向互济全面开放新格局，成都等西部城市主动服务“一带一路”建设，从内陆腹地一举跃升为开放前沿。

作为距离欧洲最近的国家中心城市，成都在国家开放全局中的节点地位和枢纽功能得以强化。作为古代南丝绸之路起点和当代“一

### 打造国际营商环境

“据我所知，成都是第一个开这种会议的城市，这点让我印象很深刻。我觉得成都很有想法，成都未来很有希望。”说起成都的对外开放环境，美国驻成都总领事林杰伟表示，很高兴看到成都对外来投资公司的态度，特别是对外来人才的支持。

林杰伟来成都快了一年了，在他看来，成都高科技产业发展迅速、高校云集、生活环境舒适惬意。不仅如此，在优化营商环境方面，成都也做得不错，“美国的公司在成都落户后，一些国外的专家会跟着过来，为公司的发展提供帮助。得益于成都对外来人才的政策支持，让这些专家到成都来后，有一个舒适的工作、生活环境。”

实际上，在成都的对外开放新图景中，设定了多个目标，包括争取实施144小时过境免签；5年内建设45个国际化社区；实现到全球门户机场“天天有航班”；争取国家级互联网交换中心落户；对标世界先进城市建设“三城三都”等等。

### 从开放末梢到开放前沿

统计数据显示，成都市依托高新综保区等开放平台，推动外贸进出口快速发展，2017年成都的外贸进出口总额达到3941亿元，同比增长45.4%，这个增速在副省级城市中排名第一。

此外，成都国际班列累计开行2100列，开行量位居全国第一；成都的国际地区航线数量已经刷新至106条；2017年度出入境旅客人数突破500万人次，在中西部地区位居首位；成都与全球228个国家和地区建立经贸关系，国际友城和友好合作城市达到88个；已有17个国家获批在成都建立领事机构，成为仅次于上海、广州的领馆

### 人才开放高地

在陈耀看来，当前城市的对外开放，已经从之前的引资，转变为引才引智，“城市的核心竞争力已经从资本转变为人才”。

在此次大会上，成都提出将聚焦人力资源高效协同，精准描绘全球高层次人才人才分布图、本地人才结构需求分布图和人才流动动态示意图，探索建立人力资源Uber平台和高端人才

带”的重要节点，成都正在打造承东启西、联通欧亚的西部国际门户枢纽。

“即便是一个不沿海、不沿边的内陆城市，成都依然发展成为中国的一个重要口岸城市，有很多值得我们学习的地方。”说起成都的对外开放环境，泰国驻成都总领事馆代理馆长、副总领事帕薇婉表示。

此前，帕薇婉作为驻蓉领事机构代表，参加了6月2日成都举行的对外开放大会。受邀出席此次大会的，包括外国驻蓉、渝、昆领事机

构代表、世界500强企业代表、外国商协会代表、外国创业企业代表等，使得这场对外开放大会“大咖”云集。

根据成都的设想，在进一步对外开放中，拟实施跨国公司“精准引进”“总部提升”“增资激励”三大计划，同时加快自贸区建设，争取设立内陆自由贸易港。为了营造良好的国际营商环境，成都还将在签证、教育、医疗、人才等诸多方面加大开放力度。由此，推动成都建设成为西部国际门户枢纽，“一带一

带”开放高地。

“正值改革开放40周年，‘一带一路’倡议五周年，我国的对外开放将进入新的阶段。”中国社会科学院区域经济研究室主任、研究员陈耀教授告诉《中国经营报》记者，中国承诺对外开放的大门只会越开越大，因此各地在对外开放政策、举措等方面有诸多创新和突破，“打造内陆开放高地，成都在空港、陆港、信息港三个方面可以发力。”陈耀说成都的开放步子可以迈得更快一些，程度可以更高一些。

“根据2017年《财富》世界500强企业榜单，目前落户我市世界500强企业总数达281家，主要来

### 第三城……

“‘一带一路’倡议让成都从开放的末梢变为开放前沿。”海关总署研究室研究二处处长蔡俊伟建议，成都继续发挥好先行者的优势，加大力度推进中西南向通道的建设，打通对内连接中国西南西北，对外连接东南亚、中亚，并且通过中欧班列连接到欧洲南北的大动脉，实现“一带一路”的有机衔接。

就此，陈耀认为，这正是作为内陆城市的成都所具有的优势和禀赋。“从地方开放形势分析，目前最高程度就是海南的自由贸易港。”陈耀认为，成都都要打造内陆开放高地，就需要搭建开放程度更高

### “双聘制”

“双聘制”，打造海外人才离岸创新创业基地，面向全球开展柔性引才。

实际上，为了吸引人才，成都连续两年以市委、市政府“一号文件”出台人才新政，去年7月又出台了“成都人才新政12条”，提出了改革人才落户制度、实施人才安居工程、推行“蓉城人才绿卡”制度等一系列措施。

“成都在人才开放方面的政策

最为理性。”陈耀说，比如青年驿站、面向全球人才的“黄金眼”等，都具有创新性和前瞻性。

“成都的国际航线越来越多，大大增加了城市朋友圈。”以色列驻成都副总领事崔榕葵介绍，今年8月开通的成都到以色列特拉维夫的直航，将为双边合作带来更多文化、人才、知识和技能上通畅交流的基础。“成



成都为推动与欧洲合作建设的中国—欧洲中心。

高武侯 / 摄影

自欧美、日韩等22个国家(地区)，主要落户在我市中心城区和国家级开发区。”成都市投促委相关负责人介绍，得益于国际营商环境的优化，成都已成为外商投资青睐地。

“开放是城市发展的胸怀。成都的开放，有别于沿海城市，是内陆开放。开放是成都的重大发展战略，能够为城市发展提供强有力的

的平台。他认为，成都借助双流和天府两大国际机场，以及中欧班列、几条西南出海通道等，“从而通过空港、陆港以及信息港，改变成都作为内陆城市的局限，这也是西安、重庆以及中部省份在对外开放方面应该突破的”。

在“信息港”建设方面，包括成都在内的多个城市均在进行跨境电商的先行先试，积极抢占这片新蓝海。成都对外开放大会明确提出，建设跨境供应链交易平台和全球生物医药供应链服务中心，构建综合服务平台；支持引进国内外知名、市场占有率高的跨境电商平

台、供应链综合服务平台、第三方服务商等企业在蓉设立区域运营中心和物流分拨中心，形成外贸新增长点。由此，成都将加速打造跨境电商的西部中心。

此外，陈耀建议，成都应该积极争取设立内陆自由贸易港，从而实现领跑中西部。就此，成都提出在自贸区建设方面，将主动与上海、广东等国内自贸区和新加坡、迪拜等自贸港对标，高位增强国际投资贸易平台功能，争取设立内陆自由贸易港。成都还将推动在市州打造自贸试验区拓展区，快速复制推广自贸试验区经验和政策，推动自贸试验区共建共享。

都将为引进、吸引人才提供范本。”“我会把从会上得到的消息反馈给对成都感兴趣的美国公司。”林杰伟表示，在教育方面，成都与美国也合作密切，“每年都会有1000多个美国学生去四川大学交流学习，这是很好的。希望吸引更多美国学生来成都，也希望有更多成都的学生去美国学习、交流。”

### 入市时间待定

日前，懋源地产夏家胡同地王项目“璟岳”售楼处对外开放，不过项目还未正式销售。

“证件还在审批当中，很快了，我们预计7月份。”置业顾问告诉记者，据其介绍，该项目以别墅社区为主，仅推出70套别墅，包括合院和联排产品及一栋高层，现房销售。

关于销售单价，置业顾问表示，“价格还在审批当中，最后要看政府怎么批。”但可以作为参考的是，紧邻项目的懋源约云台当前单价13万元/平方米，整个区域的高端项目单价在13万元/平方米~15万元/平方米范围之内。

近日，懋源地产高调对外发布了其“璟系”产品线，包括夏家胡同的懋源璟岳和位于朝阳孙河板块的懋源璟玺，并称这两个项目都将在今年年中正式呈现。

懋源璟岳拿地时间可以追溯到2013年。2013年7月3日下午，丰台花乡夏家胡同地块被懋源地产以17.7亿元总价摘得，溢价率30.2%，剔除保障房部分，楼面价高达45819元/平方米，成为当年的北京单价地王。该地块规划最大建筑规模为76630平方米，另外需要配建38万平方米公租房。彼时，有业内人士分析认为，夏家胡同地块打造的产品售价可能达到10万元/平方米以上。

但业内人士表示，如今北京市监管部门在新楼盘预售证审批上，8万元/平方米几乎成为备案价格上限。北京市住建委官方网站显示，2017年12月至今，获得预售许可证的改善型项目审批价格多在8万元/平方米左右。其中门头

沟西山天璟家园批准预售价7.8万元/平方米，丰台槐房板块的侨禧名苑成交均价7.9万元/平方米，仅有远洋春秋嘉园获得9万元/平方米的“较高”预售价格。

懋源地产总经理助理、营销策划总监刘强在“璟系”产品发布会上表示，懋源地产正式推出城市低密别墅类产品“璟系”，就是为城市顶级精英提供美好生活的居所。

值得一提的是，懋源地产此前几次通过公开渠道对外宣称懋源璟岳即将入市。2016年开始，懋源地产为夏家胡同地王项目做了一系列预热。2016年1月公布了夏家胡同地块案名为懋源·璟岳，多家媒体报道称项目以别墅产品为主，2016年年中会正式亮相。

2016年7月，懋源地产联合

房价“逼空”衍生诸多乱象

## 安徽阜阳红星天玺湾等多项目涉嫌无证销售

本报记者 刘颖辉 曹学平 阜阳报道

阜阳市作为安徽省人口最多的地级市，房价在2016~2017年连续两年大幅上涨。房价“逼空”也衍生出诸多乱象。

近日，据安徽阜阳市的购房者反映，在该市城区东南部的红星天玺湾项目看房时，置业顾问要求，必须先指定到指定的银行办理10万元定存，否则没有资格参与开盘。

### 涉嫌无证销售

安徽省西北部、华北平原南端的阜阳，古称颍州，淮河的最大支流颍河横穿而过，城区内河网纵横交错。

红星天玺湾项目位于城南新区颍州南路东侧、三清路北侧、柳林路南侧、东清河的两岸。项目占地面积413.68亩，总建筑面积81万平方米，地上建筑面积63万平方米。根据阜阳市城乡规划局公示的规划方案显示，项目规划建成26栋7~11层的小高层及14栋29~33层的高层住宅，一栋大型商业综合体、两层商业街区、三栋20层及21层的商务楼和幼儿园等。

阜阳市民韩女士告诉记者，红星天玺湾在5月2日开放了售楼处，在看房过程中，置业顾问表示，如果选中户型需要向颍淮农村商业银行办理10万元定存，在开盘的时候才能优先选房，10万元款项后期将算入购房款。“但是存了半个月后，置业顾问突然说规定改了，这个钱可以随时取出来。”

本报记者获取的一份已经签署过的存单保管协议显示，现因双方需要，乙方需将由其本人在颍淮农村商业银行开立的人民币壹拾万元整银行存单存放在甲方处，由甲方代为保管。存放期限：自本协议签订之日起至甲方最终通知开盘日期止，甲方为乙方存单的保管不收取相关保管费用。甲方为阜阳红美商业管理有限公司。

5月23日，记者将这一情况反映给阜阳市房地产管理局市场监管科，杜平表示，已经对楼盘负责人进行约谈，要求上交情况说明书，但是

### 乱象丛生

事实上，上述项目工作人员所说的多个房地产楼盘开盘前定金、认筹金或者到指定银行办理验资手续是个普遍现象，并非开脱之词。

4月11日，有购房者投诉称，翰林华府18、19、20、21、22栋楼在未取得预售许可证情况下，今年2月份擅自违规销售商品房，至今未取得预售许可，并且哄抬房价，私自绑定天价人防车位出售，严重扰乱房地产市场。

4月25日，阜阳市房地产管理局对此公开回复称“因该企业涉嫌违规销售行为，我局已停止其相关业务办理，房产局执法监察大队正

阜阳市房地产管理局市场监管科科长杜平表示，已经约谈楼盘负责人，要求其上交情况说明书。另据该局相关负责人介绍，红星天玺湾项目至今还未取得商品房预售许可证。

《中国经营报》记者实地调查发现，阜阳市火热背后，开发商在楼盘开盘前收取定金、认筹金或者到指定银行办理验资手续并非个别现象。

截至目前，楼盘方面仍未上交。

同时，上述相关负责人透露，目前为止，红星天玺湾项目尚未取得商品房预售许可证，而楼盘在未取得商品房预售许可证的情况下，不允许对外销售。

5月31日，本报记者在现场看到，项目住宅部分仅有一栋楼正在进行地上建筑物的施工，框架只有三四层楼高；其余的皆在进行地下基础施工。

当地知情人士透露，红星天玺湾方面在受到房管局约谈之后，并未停止“办理10万元定存”的要求。

此前，记者以购房者的身份致电红星天玺湾售楼处，置业顾问介绍，项目预计在7月份首次开盘，首期推出高层和洋房，其中高层户型包括114平方米~143平方米，价格在8500元/平方米左右，洋房为128平方米~138平方米，价格在10500元/平方米左右，毛坯交付。家居体验馆预计在7月份封顶，后期商场项目将会开业。当记者问到是否需要准备资金时，该名置业顾问表示，准备10万元进行验资，存到公司指定的银行，即可以排队等待开盘。

还未开盘就需要存钱，是否违规？该项目另外一名工作人员不以为意，“不只红星天玺湾，阜阳多个房地产楼盘在开盘前先收取10万~60万元定金、认筹金或者到指定银行办理验资手续，这已是个普遍现象。”

“针对这一情况，房管局将进行监管，一旦购房者的举报被查实，将收集证据，移交到行政执法局，对违规楼盘作出行政处罚。”杜平表示。

对该企业行为进行调查”。

不过6月5日，该局又表示，翰林华府（安徽泰睿国际建材家居生活广场）18#住宅楼已取得预售许可证。

而购买了阜阳同昇玫瑰庄园20栋和21栋的购房者却迟迟不能签购房合同，“我和几位业主于2018年2月11日付了首付，开发商说3月签合同，推到4月，现在又说可能5~6月签订购房合同。现在合同没下来，银行贷款利率上涨了15%，据说6月份以后首付和贷款还得涨。4月份备案价格才出来。”

5月7日，阜阳市房地产管理局对此表示，目前，该项目未取得预售许可证，因开发企业涉嫌违规销售，已暂停其相关业务办理。

对于阜阳市购房者对翰林华府的投诉早已有之。2017年8月，购房者通过网络平台反映，翰林华府项目通过违规预售并现场签订协议，随后突然要求购房者加收车位费10万元，否则不予办理首付，并视为自动放弃购房。对此，阜州市委办公室回复表示，阜州市委高度重视，及时安排市房产局办理，若存在违规预售和变相加价等涉嫌价格违法行为，需要购房者向相关部门提供证据，以便打击违法违规行为。

6月6日，记者以购房者的身份致电同昇玫瑰庄园售楼部，置业顾问表示，目前有100~130平方米户型的房源，在售的有洋房和高层，下一期开盘预计有100套房源，开盘时间还不确定，手续肯定都齐全。翰林华府方面则表示，三期项目已在6月初开盘，目前没有房源可售。

针对上述项目问题，记者致电阜阳市房地产管理局市场监管科，工作人员表示需经过阜州市委宣传部同意才进行回复。记者随后将相关问题传真至该市宣传部，截至发稿，暂未收到回复。

拿地近5年 周边房价超13万元/平方米

## 懋源夏家胡同地王项目入市时间仍待定

本报记者 金姝妮 北京报道

近日，北京懋源控股股份有限公司(以下简称“懋源地产”)位于夏家胡同的地王项目再次放出即将入市的消息，引起市场关注。

懋源地产夏家胡同项目以将近4.6万元/平方米的楼面价，成为2013年北京市场的单价地王，其开发建设时间迄今已有四年多，且此前已多次放出即将面市的消息，但又多次“爽约”。

据业内人士说法，近两年来，8万元/平方米被认为是北京市场新建商品房销售价格备案的天花板，而懋源地产夏家胡同项目周边二手房房价已超13万元/平方米。

《中国经营报》记者就项目入市时间、销售价格以及项目资金安排等情况问题联系懋源地产采访，其品牌部门相关负责人仅回复表示，目前项目节点还未落定，对外统一不接受采访。