

# 合能地产西安一楼盘停工数月 遭施工方指责项目大幅减配

本报记者 尹蓉 卢志坤 西安报道

位于西安市浐灞生态区浐河畔的合能·枫丹江屿项目，在今年7月份停工后，工地内部分建筑材料已锈迹斑斑，至今无复工迹象。

## 停工数月

“楼盘2020年4月份开工建设，7月底就开始停工，今年全年只干了四个多月。”合能·枫丹江屿项目部一位工作人员表示。

“我家就在这附近，没事就会到工地看一看房子进展，在今年8月份的时候就发现工地停工了。”一位合能·枫丹江屿业主告诉记者。

在合能·枫丹江屿项目部，一位工作人员告诉记者，受疫情影响，楼盘2020年4月份开工建设，7月底就开始停工，今年全年只干了四个多月。从目前的情况看，年底复工难度很大，如果西安合能一直拒付工程进度款，工地撤场也不是容易的事。

“售楼部那边也没有准确消息，只是说会向总公司反馈。大部

项目总包方陕建集团第三建设集团有限公司(以下简称“陕建集团”)一位技术负责人接受《中国经营报》记者采访时表示，停工也不是他们愿意看到的，今年项目开发商西安合能万利置业有限公司

分人的购房合同虽然签的是2021年12月份交房，但是目前复工遥遥无期，我们还是担心项目有烂尾风险或者会延期交房。”上述业主补充道，“西安合能只是说和总包方有纠纷导致停工，具体什么纠纷也不和业主说。”

公开资料显示，合能·枫丹江屿住宅部分在2019年4月份和2020年1月分两批次获得预售证，住宅部分有1#、2#、4#、5#、6#、7#、8#楼栋，商业部分有2#、3#、4#楼获得预售证。

据了解，与项目施工进展相比，楼盘销售较好，截至目前住宅

(以下简称“西安合能”)仅支付了300多万元的工程款，其余工程进度款一直拖欠，并且要求将招标时的总价款减少5000多万元，工程量减少18.9%，减少的都是成本高的



合能·枫丹江屿项目今年7月份停工后，至今无复工迹象。

尹蓉/摄影

部分已经全部售罄，得等下一批预售证下来后才能购买。

西安合能成立于2018年10月24日，注册资本1000万元，属成都合远置业有限公司全资子公司。

资料显示，合能·枫丹江屿居住地块的建设工程规划许可证，审批编号是浐灞审规建字第[2019]018号，建设规模86144.9平方米，位于尚水路以南，欧亚四路以北，

工程，这样项目装配率就只有4%左右，不符合国家标准。

记者就停工原因及何时能够复工多次联系西安合能，但截至发稿未获回复。

兴泰路以东。

商业地块审批编号为浐灞审规建字第[2019]018号，位于尚水路以南，欧亚四路以北，浐河西路以西，建设规模70518.51平方米。

记者近日走访看到，在西安市持续阴雨天气下，目前工地现场的部分建筑材料已锈迹斑斑，大部分楼栋建设至十几层，并未封顶，售楼部仍正常营业。

## 要求压缩近两成工程量

“现在合能方面为了降低成本，做图纸优化，将工程量一下就降低了18.9%，总价要砍掉5301万元。”一位负责人表示。

据了解，合能·枫丹江屿项目全部是陕建集团第三建设集团有限公司作为总包方中标，总中标金额约2.65亿元。

公开资料显示，枫丹江屿(商业地块)A标段施工，中标价格16186.98万元，工期995天，2019年7月19日，中标单位陕建集团第三建设集团有限公司。新建商业建筑5栋，a栋、b栋、c栋、d栋、地下室。完工日期2022年4月30日。

枫丹江屿(住宅地块)A标段施工，中标价格7761万元，竣工时间2022年4月30日，包括新建7栋楼，9#幼儿园，8#、6#、5#、2#、1#(包含地下室)。

上述负责人补充道，现在合能方面为了降低成本，做图纸优化，将工程量一下就降低了18.9%，总价要砍掉5301万元，这么做下来我们不但不能赚钱，还要亏损几千万。“作为国有企业，我们哪怕不赚钱，工程也要保质保量地完成。但是西安合能要求降价太多。在几轮谈判后，目前西安合能的要求和我们能做到的极限还有很大的差距。”

一位工程行业人士解释道，工程招标时是以模拟清单来确认中标价格的，一般在实际施工过程中，正式图纸下来后，模拟清单确认的工程量会转为固定清单，现在大一点的开发商都是采取这种模式，但是一般实际工程量和模拟清单的工程量上下浮动在5%~8%是比较正常的，像这个项目浮动这么大的非常少见。

在陕建集团看来，西安合能主要是出于降低成本考虑，要求将合能·枫丹江屿项目模拟清单的工程量降低18.9%，降低的这部分

主要是装配的工程量，而装配部分的工程量相对而言单价比较高。

陕建集团方面人士表示，举例来说，哪个部分单价高，西安合能就会要求减少相应的配置或者直接取消，以压缩工程总成本。若按照西安合能的调价要求，调整后的装配率会降低至4.9%，这不符合国家规定的装配率标准，工程就不达标。项目招标时的装配率是在20%左右，是符合规定的。

陕西省和西安市层面曾先后出台关于装配式建筑发展的实施方案，将西安市三环区域内作为重点推进区域。而合能·枫丹江屿项目则位于灞河西侧，北三环以南，东三环以西，属于西安市三环内区域。

2017年3月份，陕西省人民政府办公厅发布《关于大力发展装配式建筑的实施意见》(陕政办发[2017]15号)。西安市在2017年5月份出台了《西安市加快推进装配式建筑发展实施方案》(市政办发[2017]47号)，方案要求，2017年6月30日起，具备装配式建设技术应用条件的政府投资项目、三环内区域和各开发区以及国家、省、市绿色生态城区内建设项目，应当采用装配式建筑技术进行建设，且装配率不低于20%。

2019年5月，陕西省住建局又下发陕建发[2019]1118号《关于进一步规范和加强装配式建筑工作的通知》规定，装配式建筑实施区域内社会投资的建筑工程，总建筑面积10000平方米及以上的，应严格执行《关于大力发展装配式建筑的实施意见》，采用装配式建筑。

## 拒付工程进度款

“在西安合能拖欠工程款的情况下，我们自己想办法筹措资金，支付了工人的劳务费。”施工现场一位负责人说。

记者通过项目工地公示的负责人联系电话，致电施工方项目经理，项目经理称枫丹江屿停工太久了，他已经离职到别的项目干活，目前具体情况他不清楚。

“前期在浐灞管委会的协调下，双方也开了几次现场协调会，但是谈判仍陷入僵局。陕建集团属于国有企业，在西安合能拖欠工程款的情况下，我们自己想办法筹措资金，支付了工人的劳务费。”施工现场一位负责人说。

“今年以来西安合能总共只付了300多万元工程款，5月、6月份的工程进度款一直拖欠，我们7月份多次向西安合能发送工作函督

促尽快支付工程进度款，但是一直没有得到回应，无奈之下，经报集团公司后决定，7月30日起工地全面停工。”上述负责人表示。

记者获取的工作函显示，2020年7月17日，陕建集团第三建设集团有限公司枫丹江屿工程项目经理部向合能·枫丹江屿建设方西安合能发送了工作联系函，内容为：自本项目开工建设以来，陕建集团积极配合建设单位各项工作，不计成本投入完成三个标段的预售节点抢工任务，截至当前，4月3日双方达成的《关于枫丹江屿项目复工及商务问题洽谈纪要》的相关约定内容，我单位已全

部按期完成。因建设单位未支付本工程5月、6月进度款，已经导致施工现场部分作业面临施工停滞，商砼等部分材料供应困难，本工程即将面临全面停工风险。关于工程进度款我单位近两周来多次催要，两次发函，西安合能未决定暂停支付工程进度款，若西安合能未能在7月20日完成工程进度款工作，陕建集团将别无选择地暂停工程施工，并要求解除合同，以免损失进一步扩大。

陕建集团项目部7月29日第三次发函，“我单位已于7月17日、7月24日以函件形式告知西安合能，表明因工程款延迟支付以及可

能会导致的后果，至今未得到任何回复。我单位再次函告贵单位，因贵单位未能及时支付本工程5月、6月工程款，已经属于恶意拒付工程款，我单位经研究决定，本工程施工现场在7月30日全面停工。”

对于合能·枫丹江屿项目的停工原因以及何时能够复工等问题，记者分别致电致函西安合能与合能地产相关负责人，截至发稿未获回复。

记者获悉，短期内项目很难复工，陕建集团会在建设方结清应付工程款后离场，重新进行招标进场施工顺利的话，最快也得五六个月时间。

# 新纪品牌中环地产推出“百城万店”计划 助力下沉市场服务品质升级

“过去一年多，我们的加盟店频频出现单月百万元业绩，这是以前从未有过的，让中环更加坚定发展的步伐。2020年初，我们启动了‘百城万店’计划。”

11月初，在南京的战略发布会现场，中环地产众多管理层和加盟商东情绪高涨。今年以来，他们瞄准下沉市场开疆拓土，已新进14座城市。

从一家靠加盟模式扩张的传统中介，到拥有3000多家门店，2万多名经纪人的新纪品牌，中环地产仅用了1年多时间。这背后要得益于贝壳找房这样的新居住服务平台所提供的线上化基础设施和作业模式。

如今，中环地产将通过战略升级，继续布局更多城市及下沉市场，缩小地方服务方差，助推行业服务品质提升，新纪之路尚待更多参与者。



## 拥抱变化

“短短6个月，我们门店人员从12人提高到30人，单月业绩从以往最高30万元到首次突破百万元。”

谈及今年业绩时，中环地产南京金地自在城店东王大贵难掩喜悦之情。他所在的门店，成为中环地产在南京所有加盟店中首家单月业绩突破百万元的门店。

这位2012年入行的年轻人，见证了房产经纪行业由传统中介向产业互联网融合之路。2016年时，他以南京第二批店东身份加入了中环地产。彼时，中环地产已开启全国化扩张战略，公司刚刚在新三板挂牌，意欲打造标准化、精细化的服务平台。

以往，和众多中环地产的同事一样，王大贵本着“对客户好”的价值观，勤勤恳恳地积累客户，用真房源、真服务打动客户，门店业绩平稳增长。

今年以来单月业绩首次破百万元让他欣喜不已，王大贵认为2019年是一个很重要的时间节点。这一年，中环地产与贝壳找房达成战略合作。双方在房源、客源、运营等方面深度合作，实现数据和资源共享，推动经纪人联合作业。从那时起，他开始“拥抱

变化”。

这种合作模式对于房产经纪一线人员的影响最为直观，“合作之前，我们和马路对面的同行是完全竞争关系。合作后，我们和他们成了竞合关系，大家共同利用线上资源卖房，佣金合理分配，优质房源能够在第一时间得到消化和变现，‘真房源’模式逐渐跑通了。”王大贵说道。

这得益于贝壳找房多年来在横向基础设施上的耕耘。从2008年开始，贝壳找房就在楼盘字典的构建上投入大量人力、物力，经过12年的沉淀，目前一共覆盖了全中国超过300个城市、50多万个社区，以及超过2亿套房源，形成了一个很高的壁垒。

这些正是王大贵所说的“真房源”的核心基础设施建设。在经纪人合作网络上，贝壳找房内部构建的ACN(Agent Cooperation Network，经纪人合作网络)，将复杂的房产交易环节细化、数据化，从而促进不同中介人、不同品牌的中介公司之间的行业分工协作，提高交易效率。

与此同时，贝壳找房也在纵向重构交互场景。从客户找房，以

及业主委托两端，借助VR看房、AI讲房等技术手段，提升客户找房体验。另外，线上视频核实签约、交易可视化等一系列线上化工具，实现了交易线上化闭环。即便是今年受特殊时期影响，经纪人仍然可以通过VR助力实现线上带看及签约。王大贵表示：“我们2月份第一单就是线上带看成交，即便今年行业整体受影响，但这让我们小伙伴们有信心继续在这个平台做得更好。”

一直以来，作为一名小型创业者和基层管理者，他深知其中的艰辛和不易。以往，房产经纪行业人员流动频繁的背后，也折射出行业缺乏对从业者的培训和赋能等问题。

“从业者素质提高了之后，会给客户更专业的服务，客户满意以后就会对他鼓励，他的收入就会提高，更愿意花时间和精力在自己的专业上下工夫，这个行业就流动起来了。”王大贵认为这就是行业的正循环。

现在，这种正循环已渐渐开始运转起来。据王大贵介绍，他所在的南京市场，贝壳找房平台合作的品牌及门店，对于新人入职要求

学历在统招大专以上，行业人口逐渐变窄，对经纪人学习能力和整体素质要求提升。

这种对从业者的培养和赋能也是中环地产所推崇的，中环地产一直在内部倡导“家文化”，王大贵介绍道：“我们在招聘过程中，会积极地培养人员，搭建师徒合作机制，让新人有更好的存在感。另外对新人严格要求的同时也有家人温情一面，会给予更多关注关怀。”

在从业者的培养上，对店东的培养是关键环节，“因为他连接着平台和经纪人，如果他因为自身学习成长变得更优秀，能够科学化管理门店，让经纪人发展过程中自己得到发展和提升，最终我们就能够赢得整个行业的尊重。”花桥学堂店东职业化启航项目负责人姚庆总结道。

所谓花桥学堂，是一所专为店东职业化而生的学校，数十万以上的店东通过在花桥学堂得到系统培训后，转而将学习成果落实在门店管理和经纪人培养的实践中。据姚庆透露，“花桥学堂认证店东的平均门店人均GTV更高，这也证明了学习价值确实存在，能够让店东改变。”

## “百城万店”计划

一年多来，在贝壳找房科技和大数据平台基础，以及高效跨品牌、跨门店合作模式加持下，中环地产实现快速扩张。仅2020年上半年就新布局14座城市，目前服务已覆盖全国30座城市，门店逾3000家，经纪人20000余名。

“中环地产是新纪的践行者，也是受益者”，贝壳找房COO徐万刚表示，ACN经纪人合作网络是基石，在此基础上产生了大量合作，中环的加盟已形成自身模式。

与此同时，不能忽视的是，新纪之路仍然有很长一段距离要走。据灼识行业咨询有限公司报告，中国住房市场在2019年达到了22.3万亿元，预计到2024年，将达到30.7万亿元，复合年增长率达到6.6%，中国住房市场经纪服务渗透率将从2019年的47.1%增长到2024年的62.2%。纵观整个中国居住服务市场，各地行业水平发展不一，消费体验也有所差距。如此大的市场规模，需要更多专业化的房产经纪机构为行业带来改变。

基于此，从今年开始，中环地产启动以“百城万店”为核心的规模计划，即在5年内布局全国逾100城市、力争门店破万，培养一批精英店东和优秀经纪人，成为行业优质服务者深耕的摇篮。中环地产总经理张霞表示，“中国房源在各地的服务品质是不同的，差异非常大，大部分城市地区，尤其是下沉市场更需要优质品牌进驻，规范作业标准，让经纪人更好地成长，为消费者提供更有品质的服务，推动这个行业的正循环。”

作为一家从南昌起家的经纪品牌，张霞认为他们更懂得下沉

市场行情，为了更好地管控在扩张过程中的门店服务品质，中环地产针对加盟门店推出了“B端家盟服务品质”，即为所有门店提供门店运营的系统解决方案，包括人力资源、管理经验、房源信息、团队建设、品牌、售后服务等，提高门店的加盟质量。

同时，对于消费者，中环地产承诺，将坚持“真房源、不吃差价、透明交易”的底线，恪守“诚实守信、敢于担当”的原则，为消费者提供高品质服务。

在人才培养上，中环地产将启动“100大师计划”和“100科技尖兵团团长”双人才培养方案。计划从中环店东中甄选、培育100个店东，依托贝壳找房的花桥学堂，联合推出一系列管理培训，并使其实现经验与知识无差别分享。

据张霞介绍，现在很多三四线城市有不少回乡创业的员工，这些人在一线城市体验过贝壳找房的产品，回乡后也依然希望能够使用，“我们在新晋的地级市里面就有非常多的贝壳找房的创业的店东。”她认为，尊重创业者，为他们保障职业路径很重要。

“随着我国居住服务从数量级扩张进入到品质提升的阶段，服务的占比会超过50%，居住需求和供给将出现深刻的变化。新居住时代的服务业需要通过定制化产品，数据驱动，职业化服务人员等来满足消费者居住、交易需求。战略升级将会帮助中环迎来新的增长级，我们确信这件事情。”张霞表示。

可以预见的是，未来伴随着更多城市拥有这样的经纪门店，高品质的房产经纪服务进入下沉市场，最终受益的将是更多非一线消费者。 广告