

# “双城记”迈向“同城化” “西咸一体化”再提速

本报记者 黄永旭 西安报道

日前,“咸阳即将迈入双地铁时代”的消息热传,在西安、咸阳两地引发广泛关注和讨论。除了地铁带来的交通便利之外,更多的是,两地居民对西咸协同发展、加速一体化进程的殷殷期待。

《中国经营报》记者了解到,“西咸一体化”战略经过20多年的推进,两地在多个领域都取得了显著成就。交通一体化方面,两地互联互通顺利推进,一条条城际快速路建成通

## 地铁“牵线”

由咸阳西站出发,50分钟左右可直达西安主城区。

交通互联互通是区域协同发展的大基础。2023年9月,西安地铁1号线三期开通,西安与咸阳正式实现了地铁直通,这条跨市地铁线的开通也标志着双城生活向一体化、同城化的跨越性进展。

“地铁1号线三期开通之前,去公司(位于西安市区)都开车,但堵车是免不了的。后面地铁通到了咸阳市里,除非特殊需要,否则一般不再开车了,去公司或者周末在西安逛逛商场都方便”,家住咸阳的高慧(化名)表示,地铁1号线对她这样的“双城族”意义重大。高慧是咸阳市本地人,大学毕业后留在西安,从事房产经纪人的工作,一直以来都是两地往返,地铁不仅方便了其工作和生活,而且“1号线三期开通之后,有些原来在咸阳上班的朋友,也来西安找工作、上班了”。

作为西安地铁线路中东西向主动脉,1号线三期开通后,1号线运营总里程增至42公里,共计30座车站,采取咸阳西站至纺织城单一交路运行,单程

车,还有跨市地铁1号线开通,都成为两地紧密联系、要素流动的纽带。

不过,西安都市圈获批以来,对“西咸一体化”进程和质量都提出了更高要求。而且,多项规划中明确了西咸新区的功能定位,“以西咸新区为纽带推进西安—咸阳一体化建设”。因此,发展好西咸新区这一“增长极”,成为实现“西咸一体化”的首要重任。

“建立产业一体化协同发展平台,承接两市主城区的产业溢出项目。”中国社科院大学研究生

时长70分14秒。以里程计费规则计算,乘坐1号线全程票价为8元。若由咸阳西站出发,50分钟左右可直达西安主城区核心的北大街站。

从大西安都市圈的进程来看,地铁1号线的跨市贯通,其辐射带动能力尚显单薄,加速布局、建成另一条沟通更多重要经济单元和板块的城际地铁线路,变得尤为迫切。因此,西安地铁11号线自规划以来便被寄予厚望。

综合多份规划文件,西安地铁11号线大致呈西北至东南走向,联通西安主城区与咸阳主城区,串联了西安高新区、沣东新城、沣西新城、咸阳主城区等城市重点发展片区。

《西安市城市轨道交通第四期建设规划(2024—2029年)环境影响报告书》中,对11号线一期工程描述如下:起于宝泉路站,止于鱼化寨站,主要沿宝泉路—人民路—白马河路—沣东二路—沣东三路—阿房一路—阿房路敷设,长28.1公里。



沣东自贸城。

黄永旭/摄影

院特聘导师柏文喜建议,推动西安产业链配套企业向西咸新区布局,形成错位发展的产业格局。并且,要加强区域合作与协调,建立有效的区域协调机制,加强西安、咸阳和西咸新区之间的沟通与合作,形成发展合力。

近日,在陕西省级单位组织的“持续深化‘三个年’活动、聚力打好重点领域攻坚硬仗”系列新闻发布会的第三场发布会上,咸阳市长刘劲松的发言,让广大市民对地铁11号线再度增添了希望。

刘劲松称:“包括地铁11号线纳入西安地铁轨道交通四期规划,也有望年内开工,咸阳也会迎来双地铁时代。”此消息一出,迅速在各个平台传播,西安、咸阳两地居民热议,“11号线要批复了”“西安地铁四期规划要批复了”“今年就要批复”等各种猜测不断,可以看出,对两地居民而言,地铁11号线能够批复建设对他们工作、生活意义非凡。

柏文喜表示,交通一体化是“西咸一体化”的基础和先导。交通的便捷性直接影响人员流动、产业布局 and 资源配置效率。例如,西安地铁11号线将西安主城区与咸阳主城区紧密连接,该线路的规划和建设,将能大大缩短两地通勤时间,进一步促进区域间的经济和社会交流。

## 加速“一体化”

双城一体化发展,交通先行。

自2002年西安、咸阳签订经济一体化协议以来,“西咸一体化”的发展取得了一定程度的进展,两地交通互联互通水平明显提升,产业协同发展布局正在逐渐形成,协调机制、产业互补、共享共建等多领域“一体化”正加速驶入“快车道”。

作为西安和咸阳两地的衔接过渡区域,西咸新区的重要性不言而喻。从西咸新区成立之初,就担负着推进“西咸一体化”的重大使命,在“西咸一体化”进程中,就要当好“探路先锋”。

双城一体化发展,交通先行。除了地铁1号线联通,近年来,咸阳渭河高新大桥通车、西兴高速改

## 同城化布局加速

多年来,“西咸一体化”持续推进,西咸新区作为两地的纽带和桥梁,成绩斐然。

在西安、咸阳一体化发展中,西咸新区既是最直观的发展成果,又是最核心的发展引擎。两地从“双城记”迈向“同城化”,西咸新区任务艰巨、使命光荣。

3年前,《西安市都市圈发展规划》正式获批,为“一核、两轴、多组团”的布局。其中的“一核”是指西安都市圈的核心区,包含了西安市中心7个城区和咸阳市主城区,以及西咸新区沣东新城、沣西新城规划范围。除了作为西安都市圈的核心区,在《西安市国土空间总体规划(2021—2035年)》中,西咸新区沣东新城、沣西新城,被西安市列为未来10年

的城市副中心,在推进“西咸一体化”进程中的重要地位,进一步凸显。

与此同时,未来10年,咸阳市也将大力推进咸阳主城区和西安(西咸新区)同城化布局,共建横贯渭河、功能一体化的现代化都市。推动咸阳主城区与西咸新区金贸区、沣东新城、沣西新城功能和布局衔接,加强先进制造业、现代服务业和旅游休闲产业建设,共同建成都市副圈核心区。

多年来,“西咸一体化”持续推进,西咸新区作为两地的纽带和桥梁,成绩斐然。2024年,西咸新区GDP总量迈入900亿元台阶,实现

区域的吸引力和辐射力。交通便利的区域更容易形成产业集群,推动产业升级和经济协同发展。

昆明路—连霍高速辅道快速化改造项目通车后,西安主城区与西咸新区的联通更加紧密,促进了区域经济的融合发展。随着交通基础设施建设逐步完善,两地科技、人才等资源要素加速流通,卫生、教育等公共服务领域提档升级。

3月中旬,在西咸新区举行的“春风行动 才聚西咸”西安—咸阳一体化重点产业大型招聘会上,共计吸引了西安、咸阳两地100余家企业参与,涵盖新能源、智能制造、信息技术、现代服务等多个重点产业领域。据统计,800余名求职者到场咨询,300余人初步达成就业意向。

产业协同上,咸阳市加强与西安市在重点产业中的上下游衔接和配套建设,积极承接西安产业转移,以法士特、隆基绿能为代表的相关产业链“链主”企业落地咸阳,加速两地发展要素、科创产业等方面的流动。

此外,西咸两地立足教育、医疗资源优势,不断加强合作交流,实现服务保障共建共享。例如,咸阳66所学校与西安名校结对合作,24家医疗机构纳入西安专科联盟建设。城乡居民基础养老金实现同标,企业登记、税费缴纳等380项高频事项两市通办。

# 合富置业“牵手”贝壳 广州老牌房产中介求破局

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

近段时间,“合富置业携60家广州门店与贝壳开展合作”的消息不胫而走,在房地产中介行业

内引起了不小的震动。

合富置业是国内首家上市房地产服务商——合富辉煌(0733.HK)旗下房地产交易服务平台,自1997年创立以来持续深耕广州

市场,为广州近3年六大传统大型中介机构之一。

对于上述市场消息所述相关情况,合富辉煌方面对《中国经营报》记者表示,双方于存量房领域

合作属实。至于是不是以“成立合资公司共同培育品牌”的形式,暂不方便透露。贝壳方面告诉记者,双方合作有利于资源互通、服务升级。“合富置业和贝壳是合作

关系,未来希望通过彼此合作,相互成就。”

讳莫如深的合作细节引发了市场诸多猜测。对此,合富辉煌方面向记者否认了“股权合作”

“公司借机退市”等说法。事实上,这场合作也将合富辉煌这家老牌中介推到了聚光灯下,市场开始对其重新审视,上述说法亦折射出其当前面临的困境。

## 专注存量房领域

早在一年前,合富置业方面曾表示,未来将积极推动信息化、数字化建设,使工作流程更加高效,经营业绩持续提升。近期,合富置业选择“牵手”贝壳。

记者获悉,此次合富置业与贝壳合作专注于存量房领域,涉及合富置业位于广州的60家门店。贝壳方面对记者表示,双方合作能够使合富置业的强大业脉与贝壳平台的线上资源深度联动,扩大服务覆盖面。与此同时,通过贝壳的数字化工具提升交易效率并发挥合富置业在高端市场、复杂交易中的专业优势,达到服务升级的目的。

据合富辉煌方面介绍,合富置业业务涵盖一手营销代理、二手物业买卖和租赁等,其多年来专注深耕中高端物业和豪宅市场,业务范围遍及广州乃至粤港澳大湾区主要城市,由资历深厚的豪宅市场从业人员组成庞大的豪宅销售团队,中高端物业成交量占比超过45%。截至2024年年末,合富辉煌代理业务覆盖全国约40个大中型城市,代理专案约600个,二手分行数量约70家。

记者了解到,合富辉煌近两年频繁提及推进“数字化融合战略”,利用新媒体业务及互联网技术为公司线下交易服务赋能,以扩大资源整合规模,提升公司综合竞争力。“数字化战略是提升服务力和销售力的新型手段,是让合富辉煌线下交易实力如虎添翼

的工具。实实在在的转化率,才是数字化战略的最终目标。”合富辉煌方面表示。

这似乎与贝壳“不谋而合”。贝壳方面在2024年年报中这样介绍:“我们的平台建立在强劲的云技术基础设施之上,具有全面的功能,支持房产交易及服务从最初获客、经纪人合作、房源线索推荐管理、交易工作流程管理到付款、成交管理及其他居住服务整个生命周期。”

在与其他品牌合作上,贝壳方面表示:“通过分享我们深刻的行业理解、运营专长及强大的基础设施以及高效的线上线下整合能力,我们帮助其他房产经纪品牌成长及成功。”贝壳通常与其他经纪品牌订立合作协议。根据该等协议,贝壳向经纪品牌提供访问平台上真房源库及模块的权限。作为回报,经纪品牌会承诺遵守贝壳的ACN网络(经纪人合作网络)以及平台的其他协议及实践,并按照约定支付费用,该收费方案由不同合作深度决定。

值得注意的是,合富置业瞄准的存量房业务正是贝壳的基本盘。

年报显示,贝壳2024年总交易额达33494亿元,其中存量房交易额达22465亿元,占比达67%。2024年,贝壳净收入同比增长20.2%至935亿元,其中存量房业务净收入为282亿元,占比约30%。

## 市场竞争白热化

房地产行业正从增量市场转向存量市场,中介机构之间的竞争愈发激烈。在广州,合富置业作为老牌中介之一,声量却渐小。

据广州市房地产中介协会统计,截至2025年3月末,合富置业门店数量从2024年年末的106家减少至92家。德佑品牌门店数量最多,达1008家,断崖式领先第二名。今年一季度,链家下属中介机构二手住宅网签记录总量为1414宗,德佑、中原地产、乐有家、住商不动产分别为104宗、86宗、46宗、30宗,前述中介机构依次位列第一至第五名。对应期间内,合富置业二手住宅网签量仅有10宗。从店均网签量来看,链家旗下门店平均签约6.5宗,中原地产和乐有家分别为1.4宗和1宗,其余品牌店均网签量少之又少。

截至2025年一季度末,链家记录在职从业人员多达8403人,排名

## 面临业绩压力

作为合富置业母公司,合富辉煌已连续4年亏损。

财报显示,合富辉煌主要从事提供物业代理服务、按揭转介服务、广告、市场推广服务、金融服务及投资控股业务。其中,物业代理业务主要是向开发商、企业及个人提供一手物业及二手物业服务,是公司的主要收入来源,近年来该业务收入占比保持在95%以上。

2021年,合富辉煌增收不增利,且由盈转亏,公司当年营收约71.66亿港元,同比增长16%,股东

应占亏损达5.45亿港元(2020年股东应占溢利为1.84亿港元)。报告期内,若干开发商为加快去化,把部分项目的营销统筹责任委托给合富辉煌旗下附属公司,但合富辉煌在联动各个推销渠道时需要支出大量外聘人手费用。“因此,在恶劣市场环境下,这种业务方式给公司带来盈利的改变,导致物业代理业务营运亏损。”合富辉煌方面表示。

2022年—2024年,合富辉煌营收分别为15.17亿港元、12.95亿港元、9.47亿港元,连年下滑,股东应

占亏损分别为5.8亿港元、5.31亿港元、2.8亿港元。截至2024年年末,合富辉煌持有现金及银行存款约2.11亿港元(2023年为2.99亿港元),借贷总额约1.23亿港元;2021年—2024年,合富辉煌全职员工人数从1.93万人持续减少至4000人。

持续亏损的这些年,合富辉煌曾迎来明星经理人朱荣斌的加盟,这让外界一度认为这家老牌中介终于要重振旗鼓。与此同时,朱荣斌“老东家”碧桂园旗下碧桂园服务(6098.HK)拟第三次出手收购合



合富置业、链家等广州6家传统大型中介机构备案门店总量近年占比持续下降。 陈婷/摄影

牌门店数量则普遍上升,其中德佑、住商不动产分别增加273家、93家。

根据《白皮书》,截至2024年年末,广州市共有备案中介机构3459家;全市备案门店(包括备案中介机构和分支机构)为4444家,规模与2016年(4446家)相当。广州市备案门店数排名前20的中介机构中,大多数中介机构门店数量呈下降态势,其中裕丰地产、链家、乐有

富辉煌股权。只不过,朱荣斌在任职一年后便离开了合富辉煌,碧桂园服务亦于2024年2月宣布终止上述拟定的收购事项。

2024年5月,合富辉煌创始人扶伟聪在公司上市第20个年头之际“回归”,再次担任合富辉煌董事会主席一职。彼时,合富辉煌方面表示:“作为创始人,筚路蓝缕三十余年,扶伟聪自然是最了解合富辉煌的人。逆境中再次掌舵的扶伟聪将延续以长期主义引领合富辉煌穿越周期,向上生长。”