

中德华建汪建新：

算好城市账 答好城市更新必答题

信任之基:61个“亏本项目”换来长期合作



中德华建工程技术集团有限公司创始人汪建新(教授级高级工程师)。

清晨6时30分,武汉经开区南太子湖。晨光掠过湖面,几位市民沿着新修的滨水步道慢跑。很少有人知道,脚下这片8.88平方公里的土地,曾是东风本田二厂的厂区。按照更新规划,这里将新增208万平方米数字科创产业载体,集聚500家智能汽车科创企业,导入两百万产业人口。

重塑一片产城相融的活力街区——为这片土地绘制更新蓝图的,是中德华建工程技术集团有限公司(以下简称中德华建)。在创始人、董事长汪建新的带领下,这家民营企业用22年时间完成三次转身:从初创的造价咨询公司,到行业头部企业,再到深度参与武汉城市更新的智库型集团。每一次转身,都踩在国家战略的鼓点上。

目前,城市发展正从“大拆大建”的增量时代,转入“精耕细作”的存量时代。把城市更新摆在更突出位置、以地方立法为其保驾护航,武汉已先行一步。对中德华建而言,这既是时代机遇,更是一场能力大考。

1992年,刚从大学毕业的汪建新走进十堰的东风汽车公司,从审计员干到审计室经理,一干就是12年。这12年,给了他三样受用至今的东西:计划管理的系统思维、群众工作的带队伍能力、审计工作的数字敏感与风险敏锐。

在东风公司期间,汪建新接触到知名会计师事务所,预感到内地的注册资产评估师、注册造价师等执业制度未来将与国际接轨,专

走出武汉,是被市场“逼”出来的。公司跟着东风到广东花都做项目,将咨询报告送到当地备案时,对方提出疑问:“为什么不用广东的咨询企业,而要用湖北的公司?”在湖南、广西,同样的质疑一再出现。一出省,“湖北公司”四个字,就是一道无形的天花板。

2010年,汪建新做了一个大胆的决定:

在当阳,369个老旧小区经“9圈20片”重新整合:生活圈步行可达,公益物业进了门栋,业态在楼下生长。这套可复制的更新经验被称为“当阳模式”。2023年已被湖北省住建厅和宜昌市政府正式推广,其背后整体谋划,凝聚着中德华建的心血。

在城市发展进入存量时代的今天,中德华建参与城市更新已不再是选择题,而是必答题;不是短期任务,而是长远战略。汪建新认为,工程咨询算的是一个项目的账,城市更新算的则是一座城市的大账。在他看来,城市更新要算好“三本账”:一本经济账,讲究投入产出的资金平衡,让项目可持续;

作为武汉政协委员,汪建新凭借出色的履职表现获评履职优秀委员,近5年累计提交的28件提案,全部立案,件件有回复。“政协委员这个身份,对我而言不是荣誉的光环,而是一份沉甸甸的责任,为行业、为企业、为这座城市的发展,多说实话、多办实事。”城市更新、民营经济、营商环境,是他最有切身体会的领域。

业化咨询机构必将应运而生。彼时,内地刚兴起注册类执业资格考试,东风公司又有良好的学习氛围,他埋头苦读,考取了注册资产评估师等7本执业资格证书。2003年前后,东风推行辅业改制,基建审计面临剥离,公司又拟调他异地任职。站在人生的十字路口,他掂量的不是职务升迁与生活安稳,而是一个理想能否融入更广阔的天地:辅业改制在即,专业的天花板已隐约可见,而工程咨询行业正处在爆

把公司总部迁到北京。公司更名也颇费思量——根据专家意见,公司名称由“湖北众华”改为“中德华建”,取“中华美德”之意,警醒自己时刻遵守行业职业道德。

迁京之路远比预想艰难。工程咨询资质迁移前后要过40多道审批关口,耗时一年多。行至最后,又因人才交流中心的材料问

一本民生账,改什么、怎么改,把群众的急难愁盼放在首位;一本长远账,为城市留产业、留文脉、留后劲。三本账算平了,更新才能行稳致远。

转入新赛道,中德华建持续深耕。以参与编制的武汉市城市更新重点领域实施方案为例,集团自主成立中智联(北京)智慧城市研究院,原创编制城市体检指标体系、城市更新片区策划体系、城市更新控规评估体系,提供给政府参考,并逐个片区开展体检与片区策划,协助争取到专项资金。

作为武汉市城市更新首批50名专家之一,汪建新认为“城市更新要一区一策,一

最让他有成就感的,是提案真正落地,今年6月,《武汉市城市更新条例》正式施行,“先体检、后更新”“留改拆增并举”等理念以法规形式固定下来。“这正是我们多年来呼吁和践行的方向。”汪建新说,“当看到自己提的建议,最终变成了一项政策、一个项目、一种实实在在的改变,那种成就感,比做成任何一

发的前夜。他果断递交了辞呈,心里只有一个念头:“再等下去,机会就过去了。”

2004年3月15日,汪建新用借来的资金注册了公司,特意挑选在“3·15消费者权益日”这一天,是希望公司真真切切为社会贡献价值。

创业第一年,市场很残酷:没有背景、没有资质积累、没有现成人脉,靠什么赢得客户信任?全靠一个“拼”字!彼时,湖北全省有300多家工程咨询企业,低价抢单、靠关系接

题,手续一度陷入僵局。那年冬天,在北京的出租屋里,汪建新焦虑得天天失眠,连日奔波又导致过敏性鼻炎发作,深夜赶到医院看急诊打针,身体几乎垮掉。经多方努力,公司最终找到符合政策要求的托管渠道,顺利获批。

此后,公司步入快速发展轨道,中德华建集团不久成立;2016年10月,集团办公地点

片一策,先看病、再开方,把问题找准、把方案做实”。在武汉经开区,针对老工业区工业遗存处置、产业腾笼换鸟的痛点,团队梳理出15个“小而美”片区,187个项目,走产业牵引、以产兴城的路子;在江汉区,面对汉口老城风貌保护与功能老化的双重难题,坚持保护优先、活化利用,把红色文化、商贸文化做成特色街区,推动文商旅融合;在蔡甸区,直面城乡二元、公共服务不均的短板,把更新资源向民生倾斜;在江夏区,他们团队提炼的“千年翘楚,家国江夏”文化IP,把更新与城市文化品牌建设结合起来;在新洲区,承接东城片棚户区改造全过

个项目都更强烈。”

他建言的方向,是让城市更新从“政府主导”走向“多元共治”:完善社会资本参与机制,让专业企业和居民都能成为城市更新的“合伙人”。

回望22年创业经历,汪建新用三个词作结——信念:相信方向、相信行业、相信这

活是常态。这一年,中德华建为神龙做了61个小项目,都是资深咨询公司不愿接的小活儿。但汪建新二话不说,接了就干。几十个项目加起来收入只有几万元。“但这是我们第一次真正独立做项目,意义非凡。我们把每一个小项目都当成生死项目来做,用专业和细致去换信任。”

信任,就是这样一笔一笔攒下来的。双方合作延续至今。

迁至武汉经开区商务城,形成北京、武汉双总部格局。集团将投融资咨询、造价咨询、监理、招标、设计、项目管理六大板块整合到一个平台,形成“策融招建管退”全流程服务能力,集团整体提质升级:能力从单一专业变为全链条,格局从服务一个项目,走向服务一个片区、一座城市。

程工程咨询,把更新服务延伸到最基层。与此同时,中德华建主编中国工程咨询协会《工程咨询(规划咨询)服务标准》,承办城市更新高峰论坛,推动行业经验共享;面向未来,集团正把AI大模型与城市体检、片区策划、控规评估深度融合,让“算城市账”插上数字化的翅膀。

如今,这些一线实践正被沉淀为可复制的方法论。集团正系统梳理这些更新实践,编纂城市更新标准文件,把“体检先行、片区统筹、产业牵引、运营前置”的经验固化为行业参考——从“做项目”到“输出模式”,这是中德华建在新赛道上的新坐落。

事能做成;专业:无论风口怎么转,专业永远是企业的立身之本;利他:为员工、为客户、为这座城市创造价值。

给年轻创业者,他送出三句话:选对方向比努力更重要;把一件事做到极致;耐得住寂寞,熬得住才有机会。

记者吴秋娜 通讯员 工商联宣

融产业 汇活水 兴江城

邮储银行武汉市分行以产融深度融合服务武汉高质量发展

以“融”聚力:主动对接服务“五谷丰登”

长江奔涌,千湖竞秀。今日武汉,坚决扛牢支点建设龙头责任,“光谷、车谷、网谷、星谷、药谷”的“五谷丰登”产业版图次第铺开。“新质奔腾”下,金融如何同频共振?

近两年,中国邮政储蓄银行武汉市分行以科创企业全周期服务为路径、以产业基金为纽带、以“武汉产融汇”平台为载体,主动对接城市发展战略、助力产业转型升级,蹚出一条“金融赋能产业、产业促进发展”的产融共兴之路,正以系统性创新,把金融“活水”源源不断引入实体经济主战场,浇灌“五谷丰登”的产业沃土。



邮储银行武汉市分行为武汉瑞科美新能源有限责任公司提供金融服务。

主动对接、服务大局,是国有大行深耕一城的自觉。邮储银行武汉市分行紧扣武汉“五谷丰登”产业升级布局,主动服务区域发展战略,通过加大信贷投放、优化金融服务,全力支持重大项目建设、产业转型升级,“十四五”期间,累计投放各项贷款600亿元。近两年,邮储银行武汉市分行紧跟“三资化”政策,深度参与地方国企资产盘活与城市更新,为智慧停车、污水处理、保障房等重点项目提供授信支持近300亿元,累计投放超百亿元;重点投放基础设施、现代产业、科技创新等领域,实现市、区级平台公司累计授信超千亿元,余额超400亿元。

这份主动,沉淀为“一汇一行”的工作布局:“武

今年7月,2026年武汉市创业十佳大赛暨“创客中国”武汉市决赛落幕。光电子(集成电路)及新一代信息技术、未来产业、汽车制造(服务)及高端装备制造、新能源新材料、生命大健康五大赛道,545个项目同台竞技。邮储银行武汉市分行科创团队受邀入驻赛场,为参赛企业提供“一对一”金融咨询和融资对接。“围绕产业链、配置资金链”在这里不是口号,而是实打实的金融服务。

这是该行“资金链跟着产业链走”的一个日常切片。紧盯武汉“五谷丰登”产业布局,邮储银行武汉市分

金融服务升级之路,源于发展大势之变。近年来,地方政府加速向产业培育与股权财政转型,政府引导基金成为最核心的政策工具之一。2024年9月,AIC股权投资试点(经监管部门批准,由金融资产管理公司开展的不以债转股为目的、直接对科技企业进行股权投资)扩围至武汉;试点放开以来,五大国有银行AIC基金在汉全面落地,千亿级耐心资本开始陪跑“雏鹰企业”。2026年3月20日,邮储银行总行层面已组建金融资产投资公司(中邮投资),武汉市分行主动对接、争取总行支持,积极推动邮储

汉产融汇”聚合合力,“金融特别行”沉一线。推出“产业特别行”“生态商会+金融特别行”“金融惠农特别行”等系列活动,打破传统服务边界,践行深耕武汉、服务实体、赋能民生的初心。

“产业特别行”以打造“产业的主办行”为目标,深度聚焦产业核心客户、产业园区、产业集群与产业基金四大主体,构建全链条产融结合综合服务体系,出台了专项活动方案,下一步拟在相关政府部门支持下,推动联合发文精准服务重点产业发展。活动启动以来,累计走访对接企业4500余户,金融服务实体经济质效持续提升;向基础设施、现代产业、科技创新等重点领域,累计投放实体贷款33亿元。

向“新”聚力:资金链跟着产业链走

行创新推出“产业集群e贷”,光谷光通信、人工智能两大产业集群率先准入;秉持“脱核不离核”的产业链金融服务思路,通过准入15家优质核心企业,串联起上下游300余条企业资源,让小微企业深度嵌入产业链条。

由点到线再到面,该行投身全市13个产业园区建设。2026年上半年,该行与8家重点产业园区签署了战略合作协议,为军山新城、东西湖临空港、江夏新能源等产业园区提供22亿元授信支持;实现产业园项目贷款投放28亿元。

以“基”为组:从“事后放贷”到“事前参与”

银行第一批AIC基金在武汉落地。

邮储银行武汉市分行率先完成金融服务模式重构,形成“1个纽带、2个载体、3大路径、4项举措”的综合服务模式:以产业基金为纽带,一手对接政府、一手深耕产业;基金托管是“敲门砖”,投资撮合“建信任”,投贷联动“出效益”,三大路径层层递进;同步打造“武汉产融汇”平台,系统破解政府、产业与银行之间的协同难题。

邮储银行武汉市分行累计建立近140户基金管理人库,涵盖国家级产业投资平台与市场化机构;

以“汇”共赢:从“搭建平台”到“共筑生态”

邮储银行武汉市分行将“一汇一库一平台”机制沉淀为常态化安排,依托产业项目库、企业需求库和金融产品库,推动企业诉求响应效率显著提升、供需对接转化率持续攀升。“片区+产业链”专场模式逐步在全市科技金融服务中推广。

金融赋能新质生产力,贵在打通壁垒、贵在久久为功。“武汉产融汇”的探索,正是国有大行践行金融

“生态商会+金融特别行”在市工商联支持下联合发文,进一步畅通了政企银常态化沟通对接渠道,形成覆盖商贸物流、科技制造、涉农产业、服装纺织等多行业的商会服务网络。活动启动以来,累计对接商会103家,覆盖会员企业1607户,专属产品“商会贷”累计投放超3亿元。

“金融惠农特别行”深耕农村市场,聚焦本地特色农业产业,深化政银平台合作,持续加大涉农信贷投放、扩大惠农服务覆盖面。2026年上半年,面向种养大户、家庭农场、农民专业合作社等经营主体及上下游配套客户精准投放,涉农产业链贷款总规模达12亿元,同比增长17%。

产品矩阵同步扩容。打造“U益创”五大综合金融服务体系,创新积分贷、知识产权质押贷、知识价值信用贷等特色产品梯次落地,线上“科创e贷”与线下“科创信用贷”双轮驱动;将金融服务逻辑从“企业上门求贷”转为“金融主动赋能”,并按照科技型企

截至2026年6月末,累计为380余户知识价值评级客户投放信用贷款近30亿元;金融资源的刻度,精准对接产业升级的脉搏。

2025年新增托管规模35.5亿元,2026年上半年再增超50亿元。

投资撮合舞台上,自2025年至今,开展了覆盖全市的30余场活动,助力各区项目导入;投贷联动赛道上,被投企业项目库厚植1128户,2025年放款31笔、金额3.92亿元。系统内全国首笔建设贷、全国首笔小企业投贷联动授信相继突破。同时与武汉市区职能部门加强联动,带动专项债服务、国企综合营销多元共振,从“事后放贷”转向“事前参与产业规划”。

工作政治性、人民性的生动实践。它不只是一场场产融对接活动,更是一套机制创新、一座生态桥梁,将总行级金融资源、集团多牌照能力转化为滋养地方科创产业的汩汩活水。当前,武汉正加快建设区域金融中心。大江大湖之间,更多金融活水正沿着产业链、创新链奔涌向前,汇入江城高质量发展的时代大潮。