

# 长沙成万科战略转型主战场

一个低调的人,往往能够取得成功。2009年的万科,就显得特别低调。

从王石主动脱离媒体和社会的舆论漩涡,潜踪匿迹11个月之久,到土地市场上的安静前行,无不暗示着万科正做着什么事情,而这件事,正逐渐地清晰起来。

■记者 唐琨

3月20日,长沙万科举行品牌发布会,公布了自己四盘齐飞的计划。据记者了解,随着长沙成为中部发展的重镇,万科也在长沙投下重资,连续拿地,光2009年就在长沙拿下了100多万平米的后续发展资源。

就在一个多月前,万科总裁郁亮曾悄然赶到昆明,其目的是联手昆明一级土地开发商云南城投,后者仅在昆明一地可参与的土地开发面积就近4万亩。此后,郁亮表示,不仅仅是昆明,万科2010年还将借机进入贵阳、乌鲁木齐、太原等地。可以说,在2009年一整年的低调与沉默之后,万科开始加大对二三线城市的关注,万科这次转型来的有点静悄悄。

## 重点打造二三线城市

经过近几年的疯狂发展,一线城市的楼市增长空间已经越来越小。在此背景之下,以东部沿海城市、中心城市为主战场的这样一种地产格局,必将在未来演变为以二三线中小城市为主战场的格局。万科2009年的楼市年报显示,去年万科共新增项目45个,其中37个位于房价上涨较少、自住需求占主导地位的二三线城市,而一线城市的土地储备在万科整体土地储备中仅占25%左右。

而为了逃避调控风险,多家房企在年报中均透露,将加大二三线城市的布局,如保利地产和大龙地产。地产人士陈真诚表示,上市房企转战二三线城市是有多方面的原因,一方面是二三线城市以自住需求为主,市场较平稳;另一方面可以避开一线城市调整的风险,2009年一线城市房价涨

幅远远高于二三线城市,导致一线城市地价快速上涨,地王辈出,因此盈利空间已经被过度透支。加大二三线城市的配置成了上市房企的必然选择。

“不去参加地王游戏,万科没有志在必得的地,这是战略选择。”万科副总裁肖莉上个月接受媒体采访时表示,政策的效应已经显现,而二三线城市会有更大的机会,万科只是顺势而为。

## 增加长沙市场份额

作为中部最为重要的二线城市之一,长沙万科的发展是值得期许的。还记得两年前,长沙万科总经理吴晓勇曾经表示,长沙万科计划3年内在建或在售项目达到8~10个,市场规模要进入长沙前三甲。2006—2009年,从西街庭院到金域蓝湾,从金色家园到2010年万科城、金域华府、金域蓝湾(二期)、城市花园的四盘齐飞,长沙万科的发展可谓稳健而快速。截止到2009年底,万科在长沙在建或在售项目达到6个,市场规模稳居长沙前列。而万科相关负责人也表示:“2010年,长沙万科会在集团的战略指导下取得更大的进步与发展。”

该负责人坦言,在万科的判断中,长沙已由机会市场升级为战略市场,长沙将是未来发展潜力最好的内陆中心城市之一。而这个判断,显然也和万科集团一直谋求在二三线城市布局,实现战略纵深的总体战略是一致的。那么,长沙万科对于长沙市场的具体目标又是什么呢?“做大做强,进一步加大市场份额。”该负责人直言不讳地表示。

# 长沙豪宅市场现热销势头

## 南城别墅项目格兰小镇,每周都有五六套别墅卖出

“春节过后,在调控频频的市场环境下,我们项目反而卖得非常好,每周都有五六套别墅卖出。”最近的晴好天气,为项目带来旺盛的人气,这让格兰小镇营销负责人非常高兴。虽然目前的楼市大势尚待走强,然而,记者在这几日的采访中发现,长沙各个方向的高端项目,如长沙奥林匹克花园、金科东方大院、藏珑、保利国际云墅等,均取得不错的销售业绩。

## 高端别墅蓄势谋动

以南城板块为例,格兰小镇几乎每天都有客户签约,而长沙奥林匹克花园乾台楼王组合,300—400万的豪宅,光元宵节一天就卖了8套。

与此同时,很多高端项目也正在暗中蓄势谋动。据格兰小镇销售负责人介绍,他们将于本月27日起开放错落式双拼别墅样板房,面积390㎡,总价在350万—400万。在样板房开放期客户可享受每套优惠30万。该负责人表示,她们目前推出的22套双拼是长沙绝无仅

有的错落式坡地别墅。项目整体以苏格兰风格为基本原型,尊重原有山地的地势特点,依山就势布置,建筑与地形紧密结合。30余米高差的地势让每一栋房子都有属于自己的视觉景观和开阔的视野。而早已名声在外的长沙奥林匹克花园乾台楼王组合,也在进行最后的冲刺。

## 豪宅更具投资价值

不少业内人士认为豪宅与普通住宅价差的缩小,是豪宅受青睐的主要原因。去年以来,普通住宅价格大涨,部分区域涨幅超过20%,而相比之下,豪宅价格相对稳定。以格兰小镇为例,别墅单价在1万左右,仅为目前普通住宅的两倍。“按照正常情况,豪宅单价应该是普通住宅的3—4倍。”

此外,相比供应量巨大,产品同质化严重的普通住宅,高端产品因为拥有稀缺资源,故其保值与增值也显得极为重要。“比较普通住宅,豪宅的保值、增值功能会更为明显一些。”中原地产湖南分公司相关负责人表示,根据该



万科城一期规划效果示意图。

## 万科城举行“低碳生活植树日”活动

3月20日在万科城现场,长沙万科举行了“万科城低碳生活植树日”。本次活动得到了长沙市民的热烈响应,当天有300余市民在现场共同携手,播撒一丛翠绿,寄托一份对未来生活的美好祝愿,同时也为低碳、绿色、健康人居生活做出自己的贡献。

这次植树节活动是万科地

产以“绿色世博,生态万科”为主题而举办的大型公益活动。营造绿色世博、低碳世博是2010年上海世博会的一大宗旨,此次活动主题融入绿色世博的理念,体现了万科地产作为上海世博会唯一参展的地产企业,在以实际行动支持“绿色世博”,同时也体现了万科地产关爱自然、保护环境的社会责任心。

## 万科城一期规划效果示意图

等各种不确定因素还很多,但豪宅热销有望成为今年的常态。

据湖南中原地产监控数据显示,今年以来,高端项目客户群中,外地客户比例在明显上升,有的项目甚至高达半数。“武广客运专线的开通湖南是最大的受益省份,带来大量珠三角等经济发达地区的客户,而这些从一线城市过来的客户对产品品质往往有比较高的要求,普通住宅难入其法眼。”湖南中原地产市场研究部总监陈世霞认为,随着交通、政策等因素而流入长沙的高端置业群体在增多,这为高端豪宅别墅的热售打下了客户基础。

此外,政策释放的信号对豪宅销售来说也是一重大利好。国19条指出:确保保障性住房、棚户改造和自住性中小套型商品房建房地,确保上述用地不低于住房建设用地供应总量的70%。要严格控制大套型住房建设用地,严禁向别墅供地。“这意味着,高端豪宅产品的稀缺性将日益彰显。”

■何小红

## 凤凰城倚云府开盘

3月20日,华润凤凰城二期倚云府开盘,短短3个小时热销259套。创下每1分钟平均销售超过1套的销售记录。为了满足客户需求,销售经理临时加推60套房源。

据介绍,倚云府位于凤凰城120万平米国际人文社区的核心位置,占据地理优势,而秉承华润凤凰系列产品的高品质开发原则,倚云府产品升级,园林从7万平米增加到10万平米,户型区间扩大到80—120平米,更有多功能空间和入户花园等赠送面积,无论产品品质还是性价比,都首屈一指。

倚云府13000平米商业街已在地,并设立了倚云府私家会所等独特配套。而在户型空间上,倚云府以80—140平米风范大宅为主,两房以上户型均配置入户花园,并赠送功能房间,加大面宽,将客厅采光、通风及视线质量同时提高,并采取飘窗设计,将更多阳光引入室内。

■何小红

## 2亿皇室收藏金钻即将现身长沙

4月2日—4月4日,由世界奢侈品协会、美世界双湾国际主办的全球顶级奢侈品展长沙站,将在双湾国际营销中心盛大展出。

届时,总价500万的顶级珠宝钻石、价值200万以上的丹麦B&O世界顶级音响、劳力士价值数百万经典款腕表、限量LV、GUCCI皮具、齐白石、张大千、徐悲鸿众多名家大师绝版真迹也将一同展出。而价值两亿,亚洲最大英国皇室收藏51克拉世纪金钻“沙漠之星”成为本次奢侈品展大牌中的大牌。本次活动主办方美世界地产,是长沙本土的知名地产品牌,现在开发的双湾国际,地处湘江与捞刀河交汇处,去年巨资两千万引进长沙首个世界顶级游艇“双湾号”,给湖湘成功人士带来了世界的奢华风尚,这次积极协办全球顶级奢侈品展,中国内陆首站,旨在引导星城的高端人群了解和感悟奢侈品背后的文化继承。

■唐琨

## 中国墙纸业30年表彰大会在京举行

3月13日,由中国建筑装饰装修材料协会、中国建筑装饰装修材料协会墙纸专业委员会主办的“中国墙纸行业发展30年表彰大会”在京举行。相关行业政府、协会领导,行业内优秀企业、优秀代表300余人欢聚一堂,共同出席了此次盛会。中国墙纸行业的知名企业瑞宝壁纸出席了本次大会并荣获09年度“中国墙纸行业十大品牌”和“中国墙纸市场影响力品牌”双料荣誉。

会后瑞宝负责人向记者介绍,瑞宝壁纸多年来一直将优秀品质与原创设计作为发展国产壁纸的基本要素,虽然他们坚信壁纸在中国的复兴和流行是历史的必然趋势,但是这一趋势的实现需要整个行业的集体努力,作为中国壁纸家装的理念倡导者和行业先行者,瑞宝希望通过业内各个企业坚持不懈的共同努力,促进中国墙纸行业的稳步发展。

■阿斌