

万科不惧调控 新开项目有条不紊

继长沙万科城后 万科·金域华府项目周日亮相

“虽然认为新政对万科的项目影响不大，但我们还是会认真对待。”5月30日，万科·金域华府营销中心对外开放，长沙万科助理总经理李兴亚笑着接受记者的采访。尽管表情轻松，但记者仍然从李兴亚的话语里感到了一丝担忧。

李兴亚的担忧是有理由的，在新政的影响下，长沙楼市成交量与新政前相比已经严重萎缩。来自长沙市房产研究中心的数据显示，新政效应还在进一步显现。5月份以来，长沙的商品房每日成交量在300套左右，与前几个月每日600套至800套的成交量相比，下降明显。最近一周，长沙住宅成交面积、成交价格及成交套数仍在继续下滑。

“新政对我们影响不大”

“新政对我们不会有太大影响。”在许多业内人士看来，李兴亚的信心来源于万科产品定位的精准。金域华府的户型包括27——60平方米的小户型公寓以及86——140平方米的主力户型，其中超过120平方米的户型又相对较少。

“新政对长沙楼市的影响已经逐渐显现，众多楼盘的大户型几乎是无人问津。”深圳天鹭投资策划有限公司董事长彭远才认为，一些定位精准，以刚性需求为主要客户群体的楼盘销售还算不错。

金域华府的客群定位无疑是成功的。虽然万科此次并没有对外开放提前选房，而仅仅进行VIP的办理以及升级活动，但现场前来看样板房的消费者仍然络绎不绝。在前景不甚明朗的市场态势



万科·金域华府效果图

下，与最近其他几个楼盘冷清开售的场景形成了鲜明对比。

“在调控的世道里，投资者会撤退，但刚性需求并不会得到抑制。”李兴亚认为，这一部分购房者更为关注的是房子的品质和开发商的服务意识，而这些恰恰都是万科的强项。

新政调控下步伐稳健

作为今年上半年冲击长沙市场的重头戏，金域华府对于长沙万科来说意义重大。

“金域华府是万科集团的直管项目，是专门请深圳团队进行设计的。”李兴亚表示，正因如此，长沙万科对于金域华府项目充满了信心。然而，李兴亚信心的来源显然不仅仅在这

一点上。在他看来，金域华府的“先天条件”将在未来的市场行为中起到非常重要的作用。

“在当前的长沙市场中，省府板块与武广板块无疑是最具有发展潜力的两个区域，而金域华府正处于这两大板块交融之处。更为重要的是，金域华府所处的万家丽路是一条名副其实的‘流金大道’，其对长沙GDP的贡献是非常大的，再加上地铁物业的性质，靠近火车南站、飞机场，教育资源丰富等特点，非常适合商务人士居住。”李兴亚介绍说。

当然，面对如此凶猛的楼市调控，万科也不可能视而不见。李兴亚表示：“我们一定会认真对待，做好充足准备应对楼市调整。”

■记者 唐琨

金域华府项目简介

万科·金域华府项目位于长沙的东大门，武广新城的核心区域，紧邻雨花区政府和雨花市民广场，西侧为长沙市南北主干道的万家丽路，北靠湖南联通总部，一期由7栋住宅、6栋公寓及近1万平方米的商业街组成。

万科·金域华府商业街是以潮流时尚为核心的规划思路进行设计，独立体验街区，靠近城市繁华。住宅产品包括25—32㎡国际公寓、60㎡实用两房、90㎡经济三房、120㎡舒适三房及140㎡阔绰四房，所有户型都最大限度地满足对景观、朝向及空间舒适度的要求，加大了户型的使用率。

“微利+品质”：积极响应新政的良方

湖南富基置业有限公司董事长魏朝阳畅谈新政下市场观

“价格与产品品质将在新政状态下成为当下楼市的核心竞争点”，湖南富基置业有限公司董事长魏朝阳如此评论新政下的房市。自4月份以来，房地产行业迎来了被称为“史上最全面最严厉”的系列调控。市场情绪随之发生了重大变化。中国指数研究院数据显示，4月以来一线城市日均成交量大幅下挫35.09%，甚至有部分城市成交量一度跌入冰点。

“在这样严厉的房产政策环境下，‘微利+品质’模式是开发商顺应民意、获得市场的良方。”魏朝阳认为，房地产行业暴利时代已经结束，“微利+品质”模式是未来房地产企业求得发展的必然之路。

高品质是绝对竞争力

“就一个项目而言，房价的控

制不只在利润空间的制定，因为房价有五大主要构成要素：工程建设及配套成本；财务、销售及管理费用；地价；各类税费和企业利润，通常情况下后面三项都是真正影响房价的变量。”魏朝阳认为，政府和开发商应该共同压缩利润空间，保证房价在一个合理的空间。

光“微利”还不行，房子必须好才会有人来买，这便是魏朝阳所指的“品质”了。怎么样才算高品质？魏朝阳认为那就是要最好地满足消费者的需求。据介绍，富基·世纪公园在设计之初，他们联合克而瑞中国房地产信息集团、新浪网做了一个“理想人居大调查”，通过发放几万份调查问卷，经过系统的研究分析，得出了符合市场需要及极具操作性的“六

大理想人居标准”，富基·世纪公园在规划设计、产品塑造上严格地按照这一标准进行打造，使项目最大限度地符合市场和老百姓的切实需要。

富基·世纪公园以“打造理想人居，引领健康生活”为宗旨，以园林环境、配套设施、物业服务三方面的全面升级，力图打造一流的“公园式住宅”。魏朝阳还表示，世纪公园项目的园林环境和配套设施在第一个业主购房前就会建好并投入使用，让业主从一开始就有一个优质的生活环境，园内最好的位置也将最先开发等等，“责任感不是一句空话，是用这些行动表现出来的”。

“微利”+“品质”是应对新政的良方

这几年国家针对过热的楼市

新政频出，几乎每一次都因为“上有政策、下有对策”而导致各类政策的初衷偏离预定目标。魏朝阳表示：“各类新政的出台，首先受影响的就是我们这些房地产企业，但如果我们真正从市场需求和老百姓居住需要出发，就能让自己的产品和价格在新政时代仍然能取得市场的认可和信任。”

“总之，微利加品质，双管齐下，老百姓自然会看到你的好，不管房产政策如何变化，都能自如应对。”这是湖南富基置业有限公司董事长魏朝阳开的“一剂良方”。只有楼市向着健康的方向发展，“居者有其屋”的梦想才能真正实现，而这不止需要政策的调节，更需要地产开发商的自律与积极应对。

■记者 何小红

瑞盛·云栖谷 中央亲湖楼王即将上市

记者从开发商处了解到，坐落于岳麓山脚下的瑞盛·云栖谷14号栋104席亲湖楼王即将上市，户型面积从91—144平方米不等。

云栖谷是由瑞盛地产打造的国际复合生态景观社区。位于岳麓山南、猴子石大桥以西2.6公里处，东临西二环，紧靠快速干道学士路，是长沙最适宜人居的地方。据悉，自一期产品入市后，云栖谷二期产品品质再度全面升级。密度变小，绿化率增高，情境更雅致；中心水系由原来的7000平方米拓展到一万平方米以上。观湖赏月，趣韵更浓；并储备有大量珍稀植物；户型结构优化升级，产品细节精心雕琢。品质全面升级后的云栖谷将带给业主更舒适的生活享受。

■何小红

北京御园—长郡中学 名师大讲坛开讲

5月23日，新兴北京御园携手长郡中学“最牛班主任”（全国重点班班主任；2009年高考全班23人考上清华北大）在北京御园现场营销中心开设名师大讲堂，是中国新兴集团与长郡中学自签订素质教育发展基地的第一场活动，得到众多市场客户的关注。

据记者了解，北京御园坐落于市府中央，坐拥长沙超一流3—18岁高贵教育学区，“名校+名盘”的增值前景更明显优于其他投资，这是北京御园与长郡中学签订素质教育战略联盟以来的首次活动，意味着中国新兴集团和长郡中学这种“名企+名校+名盘”模式正式形成。

■邹颂平

嘉盛国际广场 样板房开放

时下正值世博会在上海如火如荼开展之际，嘉盛国际广场与盛事共襄，以3000万重金打造的城市会所体验馆于5月26日正式开放。嘉盛国际广场的城市会所体验馆面积1700㎡，分为商务馆和家居馆。商务馆的设计以最新的简约风格为主。而家居馆设计采用的是最为经典、凸显品质感的斯堪的纳维亚北欧风格，清新简约、时尚精致，其空间原理运用得恰到好处，将房间的实用功能放到最大。

■何小红

金融街153米城市地标 开“城”迎客

2010年5月22日上午十点，明城国际中心“售楼部开放暨VIP卡全球首发”新闻发布会拉开了序幕。

湖南金融街绝版的地块、未来中国中部商务副中心的不凡前景、50、60平方米左右的小户型商务公寓，令现场认购踊跃，两小时之内即发放VIP卡67张。据悉，明城国际中心楼高153.05米，共约48层，号称“长沙公寓第一高”。43—120平方米的户型，宜居、宜商、宜投资。据了解，明城国际中心首批VIP会员最高优惠588元/平方米，一次性付款还可额外享受折扣。

■邹颂平

恒大半程领跑中甲联赛 市场化探索堪称业内先锋

5月29日，2010年中甲联赛第一阶段的赛事告一段落。当日进行的广东德比大战中，恒大广汽队以2:1拿下广东日之泉队。至此，恒大足球俱乐部以9战18分的战绩成功登顶。

从赛季之初首战的大胜，众多媒体一直看好恒大冲超前景，

再到随后三轮的2平1负，久战不下的恒大足球及其所预示和代表的模式遭遇前所未有的质疑。

而随后3连胜，让人看到了恒大的实力，乃至如今的登顶，领跑中甲，恒大的历程有些让人意料之中，却又“出人意料”。

不过正是经历过这些风雨

让球队也得到了锻炼。很多足球界人士均表示，恒大对足球市场化的积极探索，为更多后来者提供了一个生动的市场化样本。在赛前的多次发布会上，恒大方面就多次阐释了其管理运营模式，即董事长领导下的教练负责制。此外，恒大还大力进行市场化运作。早前恒大专门

成立经营开发部门，而其所强调的自负盈亏思路也日渐得以落实。

此前的波折与此时的成效足以表明，彻底的市场化才有助于广州足球乃至中国足球的长远健康发展；而恒大市场化探索的初见成效，也可视为足球事业社会化市场化探索的成功。

■记者 何小红