

大片

十年弹指一挥，长沙楼市已成为中国地产典型的“二线江湖”，池虽不大，水量不深，但是外来大佬陆续云集。在中国经济开始慢慢走出沿海、聚中部，当中国的城市化进程风起云涌脚步铿锵之际，这些小心翼翼的外来者中得意者多，失意离开者身影寥寥。反而是曾经风头正劲的地产湘军，在大佬们的运筹帷幄中逐渐失语。

或许，这就是进步要付出的代价。我们欣喜见证了长沙楼市这十年的历史，这片曾经不为人重视、彷徨低潮的中部大地，喊了多年的地产升级号角早已吹响。

让我们记录、关注。

这，是一段历史，时光的流逝中，新人涌现，旧人消失。

这，是一本奇书，精彩的故事里，得者大笑，憾者神伤。

这，是一部系列电影，平凡与浮华背后，讲述的，是一群人与一座城市的崛起！我们姑且将这部电影叫做：《湘江之恋》

江湖夜雨十年灯

【2002—2007】

《湘江之恋Ⅱ缠绵》：
“外来开发商与星城长沙的湘江之恋，也由此进入了深深的缠绵期。”

“2002—2004年是外来资本疯狂涌入长沙的时代，在长沙的地产史上，他们留下了或辉煌或失意的背影。”彭远才，天骜投资策划有限公司董事长兼总经理，一位在长沙地产界打滚多年的资深人士说道。

深圳天健地产，2002年前后黄兴北路初次“邂逅”长沙，但那里却成为了天健的伤心地。“当时黄兴南路步行街还未建好，天健本想将黄兴北路打造成商业步行街，但最后由于种种原因被迫放弃，否则，现在的步行街将从南门口一直延伸到中山亭。这样事情想一想就让人兴奋！”

深圳总利公司，在商海搏击多年，雄心勃勃地落户长沙天心区，并成立了湖南总利投资集团，

主要参与城市基础设施建设和旧城改造工程。总利是带着自己构划的宏伟蓝图来的，坡子街项目就是出自其手。谁料，一个宏大而有意义的项目，竟然因为拆迁问题而被迫转让。

“黄兴北路步行街与坡子街两个项目的夭折与转让，与两个字息息相关，那就是‘资本’，资本的不足，导致了两个项目或夭折、或转让。”彭远才口中所说的资本，此后被外来开发商运用到了极致。

外来资本圈地长株潭城市群运动与“8·31”宏观调控时段惊人吻合，“8·31”宏观调控令下，全国土地市场全面实施“招拍挂”制度，原本“深不可测”的内陆房地产市场变得更为透明，资本实力雄厚的外来房企纷纷大举进军长沙，实现“创造可持续发展的空间与机会”，长沙成为资本洼地。

对于长沙这片土地，身为湖南人的阳光100年轻掌门人易小迪觊觎已久。2003年6月24日，他的愿望

终于达成。长沙市国土局土地拍卖大厅。“41010万元！”志在必得的98号竞拍者阳光100，以4.1亿元的天价取得千亩土地使用权。从此，外来资本竟逐长沙一发不可收拾。

2006年1月6日，香港地产界的又一巨子李兆基令旗一挥，旗下香港恒基兆业携38亿巨资与长沙县政府成功签约，拿下星沙开元东路四线和滨湖路之间998亩土地。而同年的10月11日，一宗位于捞刀河口南岸的土地，在29家境内外投资者共200多人的竞价下拍出10.25亿元的天价！溢价高达4.75亿元！

地产巨头的连番登场，使长沙最终成为外来资本互相比拼的竞技场。而一个又一个地王的诞生，则标志着外来资本的爆发在2007年达到了高潮。92亿！2007年7月24日，长沙新河三角洲地块拍出天价，中国地王在湖南长沙诞生，全国瞩目。外来开发商与星城长沙的湘江之恋，也由此进入了深深的缠绵期。

【2007—？】

《湘江之恋Ⅲ理性》：
经历2008年的楼市低迷，外来开发商在“感情”上逐渐回归理性。

穗深军团来了，香港天王来了，京城豪门来了，江浙儒商也来了，2007年的长沙地产风云际会。

早在2003年年底至2004年年初，万科就已数次派遣小分队进入长沙看地，从最初望城坡到雨花区，万科当时对于长沙的青睐令人惊讶。然而，在经过一次不愉快的拿地风波之后，最终还是选择放弃。

“万科当时放弃长沙的原因很简单，那就是长沙的地价过低，楼价不足以支撑其开发成本，在得不到投资回报的情况下只能放弃。”彭远才的观点已经成为业界共识。

不过情况在2007年发生改变，资本的竞争让长沙的楼市进入快速上升的通道，万科对于长沙的态度也开始微妙起来。

2006年8月6日，坊间纷传已

久的“万科全面控股南都房产”终成定局。万科集团和南都房产正式宣布，万科以17.6566亿元的总价再次受让南都房产60%的权益，以及南都集团在上海、江苏的剩余地产业务的权益。自此，万科以总计36亿元的资金购进南都房产80%的股份，成为南都房产的控股股东，由此完成了内地产业有史以来最大的一次并购案。而同时这也意味着，万科借力南都·西街花园项目，正式落子长沙。

“到2007年，长沙地产已经完全成了品牌和实力的布局，国内有实力的开发商和服务商在长沙都能看到，各种力量一起推波助澜，长沙地产新10年的前三年，将是开发商重新回归理性与本色的时间。”

在彭远才看来，经历过2008年的低迷后，长沙楼市又要进入重新洗牌的时代了。“凭着自身制度的优越和资金的雄厚，那些外来的开发商（如和记黄埔、万科、恒大、绿城等资本大鳄），在回归理性之后，一定会重新在长沙这片土地上风生水起！”

负责。”但现实情况是，当时房价天天涨、月月涨，刘清河的愿望也被推迟到几年后的今天来实现。

只有潮退却，才会发现谁在裸泳。对于房地产这片大海来说，汹涌的潮水在2008年瞬间消退，裸泳者浮出水面。一些在前两年高价值拿地的开发商，在成本压力与市场环境的双重“挤压”下，处境尴尬，进退两难。

“经历过2008年的惨痛教训，开发商们终于进入一个反思的时期，它们的本来面目也浮出了水面。”彭远才口中的本来面目，指的其实就是开发商的理性。“长沙地产新10年的前三年，将是开发商重新回归理性与本色的时间。”

在彭远才看来，经历过2008年的低迷后，长沙楼市又要进入重新洗牌的时代了。“凭着自身制度的优越和资金的雄厚，那些外来的开发商（如和记黄埔、万科、恒大、绿城等资本大鳄），在回归理性之后，一定会重新在长沙这片土地上风生水起！”

铁，还有湘江边林立的高楼与美丽的岳麓山遥遥相忘。

过去的十年，我们历经风雨蹒跚而过；未来的十年，我们满怀希望奋勇向前……

也许，在这部没有结局的系列电影里，无人能准确预测未来，但我们不必害怕，因为编剧就是我们自己。

■记者 唐琨

记者 童迪 摄

九成购房者会选外来开发商

本报与搜房网的联合调查显示，接近九成的购房者更青睐于外来开发商的楼盘，少数购房者视情况而定。而在201位被调查者中，没有一个人选则本地开发商。

同时，绝大部分受调查者认为，外来品牌开发商的最大优势在于品牌保障、资金实力以及产品水平。他们认为，外来开发商的楼盘较本地开发商的楼盘，质量、规划理念、服务较好，配套设施较齐全。

在长沙有项目的外来品牌开发商中，被认为最成功的前七名分别是：万科、绿城、保利、世纪金源、恒大、和记黄埔和阳光100，以上都是超过3%的支持率，其中万科是超过30%，绿城紧随其后。

而对于外来开发商的劣势，受调查者认为最大的劣势是价格偏高，其次是地段较偏远和不熟悉本地市场。与本地政府关系不好处理、决策体制不够灵活等劣势位居其后。即便如此，在大部分受调查者看来，相同地段内外来品牌开发商的楼盘价格比本土开发商高出100元/平米以内是可以接受的。

此外，在外来品牌开发商的进入对长沙房地产市场的影响方面，超过八成的人认为是推动长沙楼盘品质的提升、促使长沙房地产市场开始走向市场化。超过90%以上的受调查者看好外来品牌开发商在长沙的发展前景，另外不到9%则对此不敢确定。

【1998—2002】

《湘江之恋Ⅰ触电》：
“外来开发商与长沙的初次触电就如初恋一样，甜蜜而又充满苦涩的味道。”

如果非要用一句话来形容1998年中国房地产市场的话，那一定是“居住改变了中国”。那一年的7月1日，在中国一直延续了近40年的住房福利制宣告结束，房地产市场开始了真正的商品化。

而这一年的长沙房地产市场，仍是一片未知的空间，充满了危险和机遇。老百姓们不懂得什么是房地产，地产商们不知道市场真正需要什么。尽管如此，那些外来的地产商们，仍然像孩子一样，兴奋而又急切地跳入长沙这片泳池之中。两者间的触电，在朦胧与混沌中开始……

政策的开放和开发商们高涨的热情，让长沙地产呈现出强劲的爆发力。1999年，长沙市房

地产开发投资额达到了225765万元，较1998年上涨30%；商品房销售额为137043万元，较1998年上涨102%。

香港兆祥、香港佳程、鸿铭等成为这个时代湖湘地产的闪亮星星……它们的背后是湖南第一个别墅岳麓山庄，长沙首个高层住宅小区城市花园，长沙首个城市豪宅鸿园小区。

此外，在北京地产界掘到第一桶金的欧阳忠凯也带着“美好愿景”将长沙视为新的发展制高点；美林置业开始频频抛出星沙，勘探最佳的地理位置。

当然，与成功相对应的是失败，这里也成为许多外来开发商的“滑铁卢”。外来开发商与长沙的初次触电就如初恋一样，甜蜜而又充满苦涩的味道，长沙大部分的“烂尾楼”就是在那个时代留下来的，湖湘地产进军市场化的同时也披上了一层灰色回忆。

□后记

一部没有结局的系列电影

这，是一部没有结局的系列电影。从最初的《触电》，到之后的《缠绵》，再到现在的《理性》，展现的是中国经济发展过程中，外来开发商们与星城长沙曲折离奇的十年“恋爱史”。也许，它不够辉煌，但是它很珍贵；也许，

它不够甜蜜，但是它很真实。

十年长沙城市变迁史，是长沙城市向内提质，向外不断扩张的大历史。

十年前，我们没有步行街，那里只是一条破马路；十年后，我们拥有五一商圈，那里人潮涌动，大厦倾城。

往后看，我们总结、反思；往前看，这里将有武广新城、地下

外来职业经理人：“我只想好好休息一下”

脱离母体的漂泊

离开了总部的职业经理人就像离开了母体的孤儿，开始了漫长的漂泊之旅……”回忆起2006年初到长沙的情景，出生于湖北，求学于兰州，工作于上海的田章仍历历在目。2006年7月，受上海德普置业发展有限公司安排派赴长沙天际湘府项目（现在的托斯卡纳），田章开始谱写他和长沙——一个原本毫无关联的城市的故事。

机场，人流，行囊。

陌生的面孔，陌生的方言，陌生的城市孤独感。

在此之前德普已经派来了项目总经理、副总经理、工程总监、财务总监，田章只身一人在项目开盘前5个月才过来的。而此时营销策划工作还没开始，连楼盘名都没有。也就意味着他必须马上融入长沙这个市场，没有适应期。

“湖南和湖北在气候、文化、生活习惯等方面没有太大的差异，我很快就进入了角色。”从这方面说，湖北人田章是幸运的。而2008年初从北京“空降”而来的华远地产长沙团队可谓是人人都经历了一场从身体到心理的

摧残。

2008年初，南方遭遇了几十年罕见的冰雪灾害，水电中断，交通堵塞，华远正是这个时候开始它的长沙征途。据悉，当时从北京来的几位管理人员都不同程度的水土不服：有感冒的、腹泻的、关节炎的；更没想到的是，雪灾之后迎接他们的，是整个房地产行业的寒冬。

“我之前总不理解为什么有人喜欢抽烟，后来才明白，人是因为寂寞才抽烟。”一位自称以前从不抽烟，到长沙后才染上此“恶习”的外来职业经理人在闲聊中感慨。

工作，工作，工作

没有朋友，不了解市场，找不到可以交流的人，整天除了工作，还是工作。这是初来长沙的大部分职业经理人的生活写照。

“每天五点半，长沙人准时下班走了；七点，上海人也陆陆续续走了；十一点，我从办公室出来，穿过结束了一天喧嚣的城市的街道，结束一天的工作。”那个时候，每天的生活就是如此简单的两点一线：宿舍和仅一条马路之隔的公司，田章如是道。“五

个月之后就要开盘了，而当时没有楼盘名，没有营销策划方案，没有营销团队。”于是，他白天觅英才，给新人做培训，晚上做策划方案，把所有的精力都投入到工作上，但有时仍免不了一头雾水：不知道该找谁。该找谁做策划，找谁做广告，找谁做公关？一切都是摸索中。

“辛苦倒是其次，最可怕的是憋足了劲却不知道使力的方向。”很多外来房地产职业经理人产生了类似的困惑：之前在北京、深圳等一线城市的工作经验和技术，在长沙往往行不通。一线城市房地产市场化程度高，各种规范和制度相对来说比较成熟。而处于全国楼市洼地的长沙，基本上是一个半市场化的市场，很多事情按照市场化的方式来处理结果往往处处碰钉子。

“在长沙，一个楼盘的销售状况与市场形势以及广告投放量有比较直接的关系，而上海等一线城市购房者往往更注重产品本身的质量。”曾在上海工作多年的田章，来长沙后发现提升本地消费者对产品的鉴赏能力仍是一个漫长的过程。

“在长沙，一个楼盘的销售状况与市场形势以及广告投放量有比较直接的关系，而上海等一线城市购房者往往更注重产品本身的质量。”曾在上海工作多年的田章，来长沙后发现提升本地消费者对产品的鉴赏能力仍是一个漫长的过程。

也并非没有冲突的。

饭桌、酒吧、KTV、休闲洗浴会所……他们认为很多本应按正常规章制度走的程序却被搬到了这些地方。

“中国人习惯在酒桌上谈工作，而湖南人尤其。”湖南德思勤总经理陈乐吾深有感慨，“白天办公桌晚上酒桌，一天下来，身心疲惫。”

成就背后的挫折感

对于外来职业经理人来说，项目就像自己的孩子。看着自己苦心经营的项目得到了消费者的肯定，自己的开发理念得到了本地人的认可，自己的外来经验丰富了这个城市的面容，成就感自然不言而喻。

然而，这却无法消除他们内心深处的挫折感。

这种挫折感首先来自体制带来的大打折扣的执行力上。

外来职业经理人多为总部外派的区域负责人，在很多重要的问题上没有决策权，需要请示总部。在这个变幻莫测、机会稍纵即逝的房地产市场上，繁琐的审批流程和手续，往往使很多外来项目丧失了良好的市场机会，严重

挫伤了这批外来职业经理人的积极性。特别是大型国有房产公司以及国有股占控股地位的房产开发，行政色彩更浓，而且制度和政策不完善、不配套。执行力更是大打折扣。

更有私人老板极不愿意授权给他们，怕授权后他们狂捞个人好处。一位福建来的职业经理人笑侃道：他事事都得向总部的老板请示，包括花300元钱请客都得避开客户偷偷在厕所里打电话请示。他们形容自己是戴着脚镣的舞者。

“有时候真是很抓狂，很多手可得的机会，只能眼睁睁地看着它被别人抓住。”这让很多外来职业经理人懊恼不已。

当然，这种事情并非发生在每一位外来职业经理人的身上。然而，外派几年之后，回到总部还有自己的位置吗？却是摆在他们面前共同的难题。

于是，有人选择了投奔本土开发商，有人选择了创业，有人选择了离开……

“我只想好好休息一下！”辞职后，聚光灯下，某位职业经理人对媒体坦言。

■记者 何小红

剪影

今日的长沙房地产市场，其充满活力的跃动日益散发出迷人的魅力。越来越多的外地开发商兴奋地活跃在这个动感的舞台上，用自己独特的个性和力量点缀、影响着这个城市；越来越多的外地职业经理人昂扬地搏击在这个宽阔的市场上，用自己的非凡智慧和气度左右、改变着这个蓬勃发展的城市。他们大多是总部外派的区域负责人，这群活跃在各个楼盘的外来职业经理人享受着辉煌绩效带来的快感的同时，也承受着许多鲜为人知的压力。一位深圳来的职业经理人在与记者闲聊中自嘲自己是“外表风光、内心彷徨；脸上挂笑、心已沧桑”。这多少带点调侃的话语或许道出了这个群体的心声。