

# 成都万科,楼市许三多

■ 杜宇

2015年第一个上班日,成都万科宣布以股权收购形式拿下2号线百草站附近251亩土地。有圈内人士称,这次拿地的全部内情,其实很“成都万科”。

在成都万科的发展历程中,没有比在2014和2015相交更为关键的时期。一方面,他们刚刚在的过去一年里重新冲进了成都三甲;另一方面,一年中万科的起承转合引人瞩目——在售项目最多,人事变动最多,话题争议也最多……

业界因此将其称之为:楼市许三多。

## 在售项目历年最多

### 13盘齐发 57.87亿重回三甲

据四川在线消息,2014年万科成都在售项目达13个,是万科进入成都15年来同时在售项目最多的一年,也让万科成为2014成都房地产市场份额最有利的争夺者之一。据房联·成都透明房产网统计显示,截至上年12月31日,成都万科2014年备案销售金额达57.87亿元,同比增长45.18%,排名由第七升至第三。备案面积为57.88万平方米,同样居于第三位。其中,万科金色乐府闯进全城成都住宅单盘销售排名前十。

成都万科在2013年失手前,曾于2012年凭借52.07亿元的销售备案总额位列销售榜第二(据房联·成都透明房产网),而2011年,曾以39.9亿元销售额排名榜单第三(据CRIC克而瑞研究中心)。

值得注意的是,在榜单中不难发现,万科楼盘较之其他前十房企,在售价上偏高,均价达到10000元/平米,总价60万以下的住宅基本消失。而万科要做精装,与清水房比单价要高出约1500元/平米,也让万科房一直以来在各个区域占据价格的高点。

按万科一贯的高周转经营策略,今年成都万科可售面积为20万平方米,其中6个90平米以下刚需项目,3个TOP系产品,另外还有2个100平米以上纯改善项目,以及部分商业产品。目前,仅海悦汇城及天逸已在年内清盘。较之2011年80%的超高去化率,当下的成都万科量力有不及,但凭借丰富的产品线及去年多个项目入市积淀,依然在2014年取得了前所未有的销售佳绩。

2014年也被外界认为是万科的“商业地产”年,成都则被视为万科试水商业模式的试验田。而继2012—2013年间,成都万科在高端写字楼上的接连布局,包括万科·钻石广场、万科·汇智中心、华茂广场、万科金库等在内的商业项目已相继亮相。2014年,万科成都公司新任总经理张晋元曾对媒体表示,商业地产不是狭义的零售,还包含养老等广义需求。“在成都我们会对教育、养老领域进行尝试。我们已经在万科城市花园建立了社区养老服务中心。”而这也透露出成都万科接下来在土地储备上的走势。

## 人事变动最多

### 高管连续跳槽远超预期

房地产界人事变动最频繁的一年,在成都万科身上表现尤为明显。从年初成都万科时任总经理刘军离职,现任总经理张晋元空降即位起,成都万科人事变动就从未停止。

2014年1月,成都万科总经理刘军宣布离开万科,并携骨干团队一行5人进驻嘉年国际控股有限公司,担任成都嘉年国际执行总裁。同行者还有以下人员:前成都万科项目发展总监唐昌斌,后任职成都嘉年总经理;前成都万科工程片区负责人张利平,后任成都嘉年副总经理;前成都万科营销片区负责人李强,后为成都



嘉年营销总监;前成都万科设计部管理中心总经理王欣,后为成都嘉年设计总监;前成都万科项目事务部负责人方芳,后任成都嘉年总经理助理;前成都万科项目事务部高级经理赵晶晶,后为成都嘉年开发部经理。去年11月底,嘉年刘军高管团队一共5人再次集体出奔,去向为香港保利达集团。当然这是后话,和万科已无关系。

在刘军离开万科后不久,时任成都万科助理总经理的邹苑智也离去。接下来,成都万科房地产有限公司高级专业经理、金色城市项目经理李涛抽身,任职国嘉地产营销中心总经理。而万科金色城市、金色城品项目策划熊骏亦已转投国嘉。

年中,成都万科新任营销团队亮相,营销管理部亦重组为营销管理中心。成都万科营销总监一职由原中海地产成都公司长期负责成都营销工作的副总经理谭丽担任,而成都万科营销管理中心助理总经理由杨毅接任,并成立成都万科品牌执行部,由西安万科品牌总监杨培文任职万科品牌执行部经理。而至2014年12月,杨毅突然宣布离开万科转战蓝光集团,目前任职蓝光集团营销管理中心常务副总经理,分管全国营销。而杨培文也于年底离开成都万科,现任职西安智讯CEO,原职由总部空降的刘立峰继任。

在经历过多任营销负责人后,成都万科今年的营销动作显得颇为有趣。

## 话题争议最多

### 为营销 无所不用其极

2014,万科三十,亦是成都万科的“营销年”。张晋元上任伊始,即将营销视为公司全年关键环节,而“万科长”这一昵称更是成为街头巷尾热议的焦点。从

2014年春节推出“365天全天候不打烊”计划,到“万科三十年更懂三十岁”30年系列营销动作,接下来接踵而至的是购房送补贴“万科轻松置业季”、夜售、城市乐跑首进成都、万科“体验营销”(试住)、“蓝万对赌世界杯”、万科一站式购房节8.8折特惠行动、房交会“三好住宅”、“淘万置业计划”、“万科未来事件交易平台”……以及万科集团购房中心落地蓉城,推出全民经纪人平台“万享会”APP等等,不放过营销的任一节点。甚至任何一项能影响市场的活动,万科都会如法炮制,迅速跟上。

作为万科总部今年的营销重点——互联网思维,更是贯穿了整个成都万科的营销打法。比如它是成都第一家涉足APP的房企,成都第一家在网上卖房的房企,成都第一家在网上开展全民经纪人行为的房企。“万科的购房中心、营销体验季及与蓝光的世界杯对赌都是2014年的营销亮点。”有业内人士对此评价,不断推陈出新的营销手段和给购房者带来的实际优惠保证了万科在2014年扎实的业绩。

在成都万科有史以来最大规模的“触网”行动中,与淘宝合作的“淘万置业计划2.0”推出后,曾有购房者去某指定项目营销中心欲参与“余额宝认购高倍返利”活动,却收到置业顾问“对此活动不知情”的回复。而“万科轻松置业季”一说,更被业内人士认为“无逻辑”,“万科可以把这项活动解释为取走一根稻草,骆驼不会垮掉,而不是绝对的轻松。房子对于一个家庭而言,本就不是一件轻松的事。”

纵观万科在2014年营销工作,其根本还是在打“降价牌”。尤以“夜售”为主的系列销售行为,也为后期万科售楼部遭业主非议埋下伏笔。张晋元曾说:“万科从来不讲具体的销售计划,而是更关注经营上如何周转得快一些,更关注怎样为客户提供更好的产品和服务。”而万科“体验营销”被看作是这一观点的实践。



## 四川苍溪猕猴桃 出口马来西亚

■ 岳川 刘思红

近日,在四川广元检验检疫局的指导帮扶下,苍溪县日昇农业科技有限公司的6.72吨沃德猕猴桃鲜果顺利出口马来西亚。这是苍溪县省级出口猕猴桃质量安全示范区建成以来的首次出口,也是四川苍溪猕猴桃首次出口马来西亚。

据中国国门时报报道,为推进苍溪猕猴桃产业的发展,把资源优势转化为出口优势,广元局通过积极推动出口猕猴桃质量安全示范区建设和生态原产地产品保护等举措,扶持猕猴桃产业做大做强。在推动企业质量管理体系建设方面,该局狠抓苍溪日昇农业有限公司等重点龙头企业HACCP、GAP体系认证;在具体帮扶企业方面,广元局多次组织召开现场培训会,强化农业化学投入品控制,并利用检验检疫信息优势,结合企业实际用药情况和国外农药残留限量标准,指导企业制定年度使用农药清单,确保出口产品农药残留零检出。

与此同时,广元局深入宣传,指导企业用足用好检验检疫各项优惠政策,签发中国-东盟原产地证书,降低企业出口成本,提高产品市场竞争力,为猕猴桃顺利出口奠定基础。

## 把培训讲台 搬进生产车间

■ 龚志伟

近日,四川省眉山市成眉工业园区的华港饲料有限公司内一片热闹,近百名员工正在集中领取叉车作业人员证。刚领到证的胡建辉说:“我的证考得好方便哦,以前他们要跑到眉山培训一周,我现在在厂里就培训考了证。”

据中国质量报报道,近年来,随着眉山市经济的快速发展,起重机械、叉车、压力容器等特种设备大幅增加,安全管理和操作人员也相应增加,作业人员的安全培训需求越来越大。多年来,参加培训的企业员工都集中到眉山培训考试,要么住宿市里增加培训支出,要么来回跑不方便,更要耽误正常上班。

为紧贴企业和群众需求,眉山质监局把开展党的群众路线教育实践活动与做好当前各项工作紧密结合,广泛开展特种设备安全培训上门服务,把培训讲台搬到园区、搬到企业车间,切实为企业、为群众着想。2014年,该局已在甘眉工业园区、视高工业园区、成眉工业园区等多个园区或产业相对集中的企业上门举办培训班12期,培训合格特种设备作业人员658名,受到企业和园区管委会的赞赏。

在丹棱县陶瓷建材产业园区,四川联发陶瓷有限公司设备厂厂长李永红说:“感谢市、县质监局派出特种设备安全志愿服务队到企业指导安全生产工作。相信通过面对面的交流培训,一定能够促进企业提升安全管理能力,进一步将安全生产主体责任落到实处。”园区管委会主任魏拓认为,开展特种设备安全知识培训,“非常及时,也非常必要,尤其是上门服务,更是为企业腾出了生产时间,能再次督促企业抓好安全生产,为企业发展做了一件大好事。”

▶▶▶ [上接 P01]

# 新常态下推动国有企业实现新发展

## 四川召开国有重要骨干企业、市(州)国资委负责人会议

■ 吴铭

近日,四川国有重要骨干企业、市(州)国资委负责人会议在成都召开。会议的主要任务是,全面贯彻落实中央经济工作会议、省委经济工作会议和中央企业、地方国资委负责人会议精神,总结2014年工作,分析经济形势,研究部署2015年工作。四川国资委党委书记、主任刘国强出席会议并讲话,副主任王亚光主持会议。四川国资委领导、监事会主席及省国有重要骨干企业、市(州)国资委主要负责人等参加会议。

据四川国资委门户网站消息,会议全面总结了去年一年的工作。2014年以来,面对错综复杂的宏观经济形势和艰巨繁重的改革发展任务,国资系统紧紧围绕全省发展大局,坚持以稳增长促发展为中心、以抓改革增活力为主线、以改作风提效能为保障,迎难而上、开拓创新,国有经济保持了总体平稳、稳中有进的发展态势。截至11月末,全省地方国有企业资产总额30455亿元,所有者权益10740亿元,实现营业收入4315亿元、利润284亿元。特别是2014年以来,四川始终坚持改革的问题导向、发展导向和市场化导向,以完善现代企业制度、提升企业活力竞争力和质量效益、完善国资监管体制为重点,积极稳妥、依法规范推动各项改革。目前,68项改革事项已全面启动,完成或基本完成20项,其中列入省委2014年改革工作台账完成类的12项任务全部完成,实现了良好开局。顶层设计实现突破,推动出台了“23”改革文件和方案;四川发展、化工控股、川商等重点企业改革扎实推进;三项制度、落实董事会选人用人职权等重点领域改革逐步深化。同时,各市(州)国资国企改革全面启动。

会议强调,当前我国经济发展进入新常态,国资系统要正确认识新常态、主动适应新常态,牢牢把握工作主动权,进一步推动国有企业做强做优做大。既要看到国有经



济发展具备的有利条件和面临的重大机遇,进一步坚定发展信心和决心,又要时刻保持清醒头脑,对面临或可能出现的困难挑战有足够的估计和准备,主动作为,保持专注发展、转型升级、深化改革“三大定力”,在新常态下推动国有企业实现新发展。

会议提出了2015年四川国资国企改革发展的总体思路:全面贯彻党的十八届三中全会和中央经济工作会议,省委经济工作会议,以及中央企业、地方国资委负责人会议精神,主动适应经济发展新常态,坚持稳中求进工作总基调,以提高经济发展质量和效益为中心,围绕做强做优做大国有企业,着力提升发展、改革攻坚、依法监管,奋力开创国有企业改革发展新局面,争当推动“两个跨越”的排头兵和主力军。重点做好以下三方面工作:

一是坚持稳中求进,着力提高发展质量效益。针对2015年复杂严峻的经济形势,采取更加积极主动的措施,一手抓稳增长,一手抓调结构,顶住经济下行压力,推动实现更高质量、更可持续的发展。要通过狠抓项目、改革调整、强化管理、考核激励,千方百计稳增长。要坚持突出传统产业和新兴产业两手抓,推进全方位创新,加强科技人才队伍建设,实现创新驱动促转型。要搭建交流合作

平台,完善全程服务机制,推动“走出去”,强化开放合作推动发展。

二是坚持深化改革,着力增强企业活力竞争力。狠抓5项重点工作,推动改革取得新突破。着力规范发展混合所有制经济,防止国有资产流失,防止一卖了之、一混了之,防止不顾一切从竞争领域退出,防止盲目下指标、定任务、定时限、搞一刀切;大力推进产权多元化、认真搞好改革试点和推进资本证券化。着力完善公司法人治理结构,深化选人用人机制改革,推动全面落实董事会选人用人职权、强化风险防范机制、提升公司治理透明度。着力推进劳动用工和收入分配制度改革,扎实推动第二批试点企业改革、完善中长期激励机制、推进省属企业负责人薪酬制度改革,加快形成市场化的经营机制。着力调整优化国有资本布局结构,推动国有企业开放性市场化重组,培育一批大企业大集团、有序退出不具备竞争优势以及无法有效发挥国有资本作用的行业和领域。着力创新完善国资监管体制、提高监管水平,大力优化国有资产监管模式、推进企业分类监管、改组或组建国有资本运营投资公司、构建完善的监管体系。同时,认真做好国有经济“十三五”规划编制、安全稳定和信访等工作。

三是坚持从严治党,着力加强和改进国企党的建设。继续落实好省委关于加强作风建设的两个“意见”,一个“决定”,坚持以改革创新精神加强和改进国企党的建设,进一步探索企业党组织发挥政治核心作用的有效途径,进一步创新基层党组织工作方式方法,进一步加强领导班子和人才队伍建设,进一步加强党风廉政建设和反腐败工作。

会议还对实现2015年一季度经济发展“开门红”、安全生产和信访稳定、“走基层”和慰问活动、节假日期间的廉政建设等工作进行了安排部署。