

楼市第一点

■万万联姻 互掐之中秀“恩爱”

5月14日,地产界大地震,万达与万科“联姻”了。然而,万万联手在郑州有了下文。
郑州晚报记者 赵娟

5月19日,万达集团在郑州万达中心挂出“谁是超级万? 郑州说了算!”的条幅。

第二天,万科迅速回应,在位于中州大道附近的万科·美景龙堂同样悬挂着一副“三好征服你,才算超级万”的条幅,并借520告白日,发布微信“真爱一起看电影,超级万科超级爱!”向郑州免费发放约10000张万达电影票,寓意“万科包下万达”。

与此同时,万达集团发出“从今天起,万杯V咖啡万达送”的微信内容。你来我往,好不热闹,看似在“互

掐”,我们却分明品出了秀恩爱的味道。

万达集团是全球规模最大的商业地产企业、中国最大的文化旅游企业、世界最大的电影院线持有和运营商和世界最大的五星级酒店业主之一。万科是全国首个住宅销售超过千亿的企业,2008年成为全球最大的住宅开发商。两家企业都拥有约27年的房地产开发历史,是行业内为数不多的经历了国内房地产完整发展历程的企业。

万达和万科在各自20多

年的发展历程中,早就相识但并无过多交集,仅在去年才开始商谈合作事宜。据了解,此次,双方拟议合作的规模有望达到“千亿元”,在多数城市商品住房市场告别“黄金时代”步入“白银时代”后,两大巨头谋求战略转型,旨在通过强强联合,优势互补,以降低成本,增强市场竞争力。

万万没想到,两家“万字辈”企业在郑州市上却因为一桩谁才是郑州的“超级万”,悄无声息地上演看似互掐,实则恩爱的情节。



前方合作如胶似漆

郑州“万万”燃战火?

■市场表现可圈可点 谁是“超级万”引争端

众所周知,万达最擅长商业地产开发与运营。万达拥有中国最多的商业地产。截至2014年底万达已开业的万达广场总数达到107座,已开业持有物业总面积2156万方,消费客户群体极为庞大。资料显示在2014年上市房企租金收入排行榜中,万达商业地产收入达1078.71亿元,其持有的物业租金收入以103.52亿元稳居全国第一梯队,仅次于新鸿基与九龙仓,足见其运营商业地产的能力。

在郑州,万达优秀的商业地产运营能力也得以体现。自2009年进驻郑州,就开始潜移默化地改变着这个城市的面貌和商业格局,现有二七万达广场、中原万达广场、郑州万达中心等项目。目前,万达所有物业的市场销售情况和后期业主经营情况都较为理想,市场对万达品牌认知度也是有目共睹,近日正在开售的郑州万达中心,其写字楼、豪宅

以及即将面世的商铺,在郑州可谓首屈一指的产品。

而万科以住宅开发见长。在住宅领域,万科历来被视作行业标杆,公司是行业内率先大规模推广精装修房、将绿色建筑理念融入产品的企业,是全国首个住宅销售超过千亿的企业,2008年成为全球最大的住宅开发商。根据其2014年年报,去年万科实现销售金额2151.3亿元,同比增长25.9%,在全国商品房市场的占有率由2.09%提升至2.82%。虽然其销售业绩被绿地赶超,在国内房企中仍然一骑绝尘。

在郑州市场上,万科的表现亦是可圈可点。2013年,万科初入郑州,布局万科·美景龙堂、万科城,其中于2013年底开盘的万科城,每次开盘均创下惊人销售纪录。目前,郑州万科在售项目以刚需和改善为主,其中万科·美景龙堂项目走的是高端路线。

■众说纷纭 “万万”热议成潮流

尽管万达与万科两大房企进驻郑州时间都不算太长,但取得的显著成绩却不分伯仲。

有人认为,此次“超级万”事件是双方有预谋的联手炒作,为博取更多“眼球效应”。目前房企的营销炒作手段越发高明,自黑,互黑,最终的目的却是赚足了公众的眼球。万达与万科的合作成功吸引了众多人的关注,在这样一个万众瞩目的时机,郑州万达与郑州万科通过联手制造争吵噱头的方式来吸引更多的视线,从而为下一步双方的营销做出铺垫,这也并非没有可能。

不仅在郑州,目前,社会各界对二者的合作看法可谓众说纷纭,莫衷一是。

CRIC研究中心朱一鸣认为,两万合作将提升二者拿地议价能力。品牌效应的叠加增加了两万与地方政府谈判的筹码,也有利于对大体量区域开发模式的尝试。中原地产首席分析师张大伟也表示,“万万合作”其实是代表了行业趋势和目前面临的行业挑战。两大巨头的合作根本是为了拿地,廉价拿地,拿合适的土地。尽可能降低拿地成本、规避投资开发风险,优化市场资源配置。

但也有人持不同的看法,认为二者在行业内均拥

有绝对话语权,双方的融合引领或将成为合作成功与否的关键因素,没有人会为了一个“万万合作”和“万亿企业”的名声,就可以不计利益地结盟。SOHO中国董事长潘石屹也曾说道,“万科会干的万达也会干,万科不会干的万达也不会干”,万科万达确实属于强强合作,但在各方影响下,双方合作是否能落到实处,目前仍不得而知。

总之,不论持何种观点,两大房企的合作都象征着我国房地产市场进入新时期。目前,不管是在郑州,还是全国,对“万万”的热议已经成为一种潮流,让我们拭目以待吧。