



万科在宁波楼盘项目分部图

宁波楼市老大偏爱哪些区域？

记者 钟婷婷 诸新民

“这就是一个白银时代。”万科在2018年年报的《致股东》中指出。这个时代的表现是，市场单边快速上涨、行业整体快速扩张的红利期已经结束。在“活下去”的终极目标下，志在转型的万科究竟“活”得怎么样？作为宁波市场占有率最大的房企，万科转型对宁波楼市又产生了哪些影响？

“活得”不错

从刚刚发布的年报看，大喊“活下去”的万科，相比大多数同行显然“活得更好”。

年报显示，2018年万科实现营业收入2976.8亿元，归属于上市公司股东的净利润337.7亿元，同比分别增长22.6%和20.4%。实现销售面积4,037.7万平方米，销售金额6,069.5亿元，分别增长12.3%和14.5%；在全国商品房市场的占有率进一步上升至4.05%（2017年：3.96%），在24个城市的销售金额位列当地第一。

纵观全国，2018年，在“房子是用来住的，不是用来炒的”以及因城施策的政策导向下，行业调控持续深化，市场经历了由热转冷的变化。

国家统计局数据显示，2018年全国商品房销售面积为17.17亿平方米，同比增长1.3%，增速比2017年低6.4个百分点；销售金额15.0万亿元，同比增长12.2%，增速比2017年低1.5个百分点。分季度看，全国商品房销售面积增速分别为3.6%、3.1%、2.0%和-2.0%，下降趋势明显。

重点城市的新房成交面积进一步下滑。北京、上海、深圳、广州、天津、沈阳、杭州、南京、成都、武汉、东莞、佛山、无锡、苏州等城市商品住宅批准预售面积同比增长6.3%，成交面积同比下降8.5%。

与此同时，土地市场明显降温。由于销售放缓，企业拿地更加谨慎，土地整体溢价率回落，流拍现象增加。根据中国指数研究院统计，2018年，全国300个城市住宅类用地成交楼面均价同比下降7%；住宅类用地平均溢价率为15%，较2017年下降19个百分点。

不过，年报显示，万科在期末净负债率、存货金额和已售未结资源规模方面，去年比上一年度均有所上升。比如，2018期末净负债率为30.9%，比上年度22.1个百分点。尽管如此，仍处于行业低位。

“围城”战略

自2006年进入宁波，深耕13年，万科已然是宁波房地产业的老大。

就在上周举办的2019年宁波国家高新区土地招商推介会上，宁波万科企业有限公司副总经理丁宁在发言时披露：2018年，万科在宁波市场的销售额190亿元，市场占有率达14%，且连续四年保持市场占有率第一。

在万科境内主要项目2018年开发情况和2019年开发计划一表中，宁波的项目共计27个，其中6个是去年拿的地。

从项目地域分布看，万科的策略似乎一以贯之，即偏爱嫁近郊，鲜少跟进热点区域。万科进入宁波的第一个楼盘是金色水岸，当时鄞州中心区的开发热点区域在东湖花园、格兰云天那一片，鄞县大道以南还比较偏，现在的鄞州公园二期、欢乐海岸乃至南部商务区等等影子都还没有。之后，集士港金色城市、慈城云鹭湾、庄市万科城，都距离宁波城市核心区甚远。

年报中披露的这些宁波项目，多数依然集中在近郊的新城，比如小港、镇海新城、姚江新城、城西、东钱湖。号称宁波楼市宇宙中心的东部新城和这两年大热的杭州湾新区、梅山一春晓，也都没有进驻。对此，万科宁波相关工作人员表示，这跟公司的战略选择有关，具体他并没有作过多的解释。

不过，相对而言，各方面配套不甚完善的新城地价便宜，未来发展空间大。从过去操作的项目来看，在万科品牌带动下，这些项目所在区域很快都从价值洼地崛起为投资、居住的热土。万科的布局策略，某种程度上可以作为购房者买到哪里的一个参考，特别是刚需。

目前，万科进驻的这些近郊新城，尽管不是城市最中心、各方面配套相对有待完善，但一旦交通基础设施跟上，它们进出城市核心区都会变得便捷。比如庄市，三官堂大桥一通，与高新区、东部新城一路直达；比如小港、姚江新城，地铁二号线二期、地铁四号线通车后也能快速连进核心城区。

值得一提的是，这些年万科与其他开发商合作的项目越来越多，像华侨城出面拿地的欢乐海岸、北仑雅戈尔出面拿到的印东方、与开投合作的姚江新城的滨河道项目、奉化的一个产城融合项目。其中，万科都扮演了重要的操盘角色。

作为宁波楼市的老大，万科这块牌子，不仅在购房者这边吃香，在一些有资金、有土地资源但开发经验、能力相对较弱的开发商那边，同样吃香。

万科的年报也印证了这一点。

2018年万科共获取新项目227个，总规划建筑面积4681.4万平方米。新增项目72.1%位于一二线城市，但均价仅为5427元/平方米。而在这些项目中82.6%为合作项目。

2.