

# 万科的信心，来自宁波人对生活追求的不妥协

## 公园里二期落子东城核心，宁波万科总经理宗卫国首度接受专访

致力于长期深耕宁波的万科，又以行动践行着它对这座城市的信心与承诺。

4月15日，宁波万科发布消息：以合作模式开发的公园里二期已落子敲定。这是继长丰地块后宁波万科在2015年取得的第二个新项目，也是其进驻宁波9年的第十一盘。

“这是一次相同价值观的合作。”宁波万科“掌门人”宗卫国说。

这是他入甬3个多月来首次在正式场合接受媒体专访。一次信息量很大的对话就此展开。

楼市新常态下，卖房去库存是大多数开发商的当务之急，而宁波万科何以连续拿地？此次合作开发的背后，透露着万科怎样的战略思考？其力倡的合伙人机制，能给业主带来些什么？乃至他对这座城市的认知、宁波万科的未来战略角色、以及即将面市的公园里二期新品等，宗卫国都做了详尽的回应。

余三军/文



### 关于再次拿地

#### 去化加速，深耕宁波的现实需要

Q1：宗总您好。听到公园里二期敲定的消息，很多人的第一反应是：怎么这么快万科又拿地了？毕竟对大多数开发商来说，眼下最重要是“出货”，而不是“进货”。

宗卫国：首先，万科持续深耕宁波，让更多宁波人居享万科“三好”住宅的决心坚定不移。其次，继2014年取得超50亿的总销后，万科三好住宅继续领跑宁波楼市：今年一季度总销超10亿元，在六区住宅市场的占有率10.9%；金域传奇、金域国际、乃至公园里一期都进入尾盘期，这在客观上也需要更多新项目的跟进。

### 关于合作开发

#### 将成趋势，乐意与同行有更多合作机会

Q2：刚刚落地的公园里二期是以合作开发取得的项目。您认为这是房地产“白银时代”的趋势吗？万科在实施合作开发中有哪些自己的标准？

宗卫国：合作开发在宁波房地产行业早已不是新事物。宁波万科之前的多个项目也是合作开发，诸如万科城、金域传奇、公园里等。宁波本地也有诸多合作开发的先例。

房地产是个重资金、长周期，且具相对风险性的行业。随着白银时代的到来，行业集中度进一步提升，抱团合作开发将逐步取代过去“单打独斗”模式。万科认为，公开、透明、共赢是合作开发的最大原则，这将有助于提升双方管理水平、专业实力和品牌影响力，同时可以有效地分散风险，提升资金的使用效率。

万科进驻宁波近9载，在政府、业主以及行业同仁的戮力支持下，宁波万科的品牌价值正得到越来越多宁波人的认可。我们抱以开放的心态，希望将来和当地同行有更多的合作机会。

### 关于万科合伙人制度

#### 效率共同体，业主将获性能更优、性价比更高的产品

Q3：从合作开发，我们很容易想到万科去年开始实施的合伙人制度。相比原模式，这种新机制将带来怎样的改变？特别是对于业主而言，他们将得到些什么？

宗卫国：2014年3月万科提出了“事业合伙人”制度。简单说，就是从过去职业经理人制的“共创、共享”之间，加上了“共担”，这样将员工和股东乃至业主融为“共同体”。

这一机制在根本上也是互联网思维的体现——以“共担”机制去除原有模式的“打工心态”，让每

个人、每个环节的主动性效应发挥最大化；去中心化的扁平管理，有效解决了依靠流程、绩效等无法解决的部门协同问题，真正提升和完善公司的运营效率。

合伙人机制极大促进了万科的运营效率和项目创作、创新能力；融资成本、运营成本、销售成本大大降低。对我们的业主而言，这意味万科呈现给他们的将是居住性能更优、体验更舒适、性价比更高的房子——这也是万科合伙人机制的根本意义所在。

### 关于宁波市场

#### 宁波人对品质的不妥协，鼓舞了万科的信心

Q4：话题回到宁波市场上来。在很多观点看来，库存被认为是目前宁波楼市的最大问题。对此您怎么看？宁波万科将如何应对？

宗卫国：到宁波三个多月，虽然时间不长，但这座城市的活力，这个城市的人们对更好品质生活的追求让我印象深刻。有这些动力在，我相信宁波万科就有更广阔的用武之地，万科在宁波的成功也证明了这点。

对于市场，从不同角度或许会得出不同的结论。但我们也看到，这个市场的消费活力是持续提升的，年成交量保持着增长。这表明，这个市场是相对健康的、可持续的。

另外我们还发现，随着市场的理性，需求真正向产品与服务回归，务实的宁波人对更好生活的追求不妥协，对居住品质不妥协。这点大家可以看到，在各中心板块卖得更好的，多是市场认可的中高端产品，诸如宁波万科主力在售项目江东路、公园里、云鹭湾、万科城等，均在各自区域保持着“价格稳定、成交领跑”的高光表现。

需求的回归，对品质的不妥协，无疑是万科持续深耕的信心所在。我们将坚定“三好”价值观，致力于对“好房子、好服务、好社区”丰盛价值体系的持续深化与优化，助力更多宁波人的“三好”生活梦想。

### 关于万科在宁波

#### 深化“三好”，坚定转型，与城市共成长

Q5：万科总裁郁亮先生对楼市有个“白银时代”的概括。在此背景下转型也成为万科的一大使命。想问的是，在这座城市里宁波万科将有怎样的发展定位，未来承担怎样的角色？

宗卫国：去年是万科30周年，也是万科转型元年。未来万科将以“三好住宅”和“城市配套服务商”作为发展方向。

未来十年，住宅依然是万科最重要的业务。在宁波，我们将结合本地生活需求升级与项目特点，不断深化“三好”价值内涵。在这一过程中，我们

将持续注入对行业的专业化思考，推进住宅工业化、装修加载、绿色建筑等前瞻性领域的实践；我们将更关注业主的生活体验，涉及到业主生活的装修、购物、健康、教育等方方面面的潜在需求，我们都会去挖掘整合；回馈业主的社区家庭节、音乐会等，也都将是我们的坚持。

依托万科“三好”，我们还将致力于为业主创造开拓视野、放眼世界精彩的新窗口。诸如我们正在筹备的首届宁波万科“童军计划”、乐跑赛；又如将于5月1日开幕的米兰世博会，万科馆作为中国参展的三大馆之一，将为万科业主参观提供一站式服务；又如世界六大马拉松之一的波士顿马拉松，通过万科的选拔组队，万科业主有机会参与这一看似不可能的赛事。

在城市配套服务商方面，宁波万科已走在前列。继东部新城公租房之后，由我们代建的镇海新城体育公园、以及2015年宁波万科商业地产的创新地标——万科1902广场，都将在今年亮相。此外，万科还代建了金域传奇地块的学校、公园等公建设施。

在未来岁月，万科将以开放、健康、丰盛的价值观与这座城市共同成长。

### 关于公园里二期

#### 地块更优、产品升级，新“三好”样板社区

Q6：最后说说公园里二期吧。相比一期，二期有哪些同与不同？在产品已基本定型的情况下，宁波万科将如何赋予这个项目更多的万科特色的附加值？

宗卫国：这个项目我们之所以定为公园里二期，是因为它与公园里一期在地段、配套以及自然环境中有着近乎一致的资源。项目位于高新区核心，西临杨木碇河，北临江南路，与港隆时代广场隔河相望，与公园里一期仅一街之遥。

再说说不同——相比一期，公园里二期的地块环境更优。它占据城市半岛公园，拥有杨木碇河一线河景，河宽达35米，在一期公园之上再亲水。在产品面积段上，二期主打85—135平方米紧俏产品，同时含有部分200平方米户型。相对于一期120—168平方米产品，二期满足了更多向往万科公园生活的刚需、首改类客户。

在产品户型基本定型的情况下，公园里二期将延续一期细节精研品质，在室内装修上全面注入万科对居住性能研究的最新成果。诸如储藏收纳系统的全面提升、防霉技术的运用、人性化装修细节雕琢、更多空间的利用等等。

更长远的是，公园里一期、二期项目的联动，将使得社区规模更大，包括美邻里商街等社区共享资源与服务更丰盛。同时，万科物业的入驻护航，其对好服务、好社区的孜孜营造，将让业主在未来岁月里更真切领悟万科的“三好”生活真谛。