

美 是应当如此的生活

——郑州万科2018美好生活发布会后记

本报记者 刘文良



“首夏犹清和，芳草亦未歇。”5月5日，是二十四节气中的立夏之日，绿阴铺野换新光，薰风初昼长；小荷贴水点横塘，蝶衣晒粉忙。

是日，郑州国际会展中心轩轳厅，“郑州万科2018美好生活发布会”盛装开启。今年是郑州万科的整体升级年，从2012年12月万科首入郑州，迄今已走过5年多的万科“郑”程。5年，在人类历史长河中仅是一朵浪花，但是对于郑州万科来说，却是一段厚重的年轮。作为国内领先的城乡建设与生活服务商，万科之于郑州，虽然来之晚矣，时间短矣，却向郑州交出了一份丰盈的答卷：秉承好房子、好服务、好社区的“三好”理念，5年多来累计销售3万余套、交付1万余套房子，2016年实现销售金额100亿元，创造郑州主城区排名第二的佳绩；2017年实现165亿元的销售金额，位居万科中西部区域前列，其中备案金额居郑州市区八区前列。迄今为止，郑州万科已在郑州的东西南北中布局18个项目，助力上万户家庭圆美好生活梦想。

从“建筑无限生活”，到“让建筑赞美生命”，再到“三好住宅供应商”，及至2014年万科第四个10年发展规划，万科全新定位为“城市配套服务商”。去年年底，万科将这一定位进一步迭代升级为“城乡建设与生活服务商”，并具体细化为四个角色：美好生活场景师，实体经济生力军，创新探索试验田，和谐生态建设者。已过而立之年的万科，与时代同行，与时代俱进，引领美好人居生活的风向标。

中原更出彩，郑州更美好。正在全力建设国家中心城市、郑州大都市区、新一线城市的郑州，活力四射、生机蓬勃，全国高速公路通车里程第一、成就的“网上丝绸之路”、跨境E贸易成就的“网上丝绸之路”、郑州—卢森堡航线以及以郑州机场为中心打造的“1+N”小时空中航线网络织就的“空中丝绸之路”，“三”路一体，托举郑州面向世界、面向未来腾飞。郑州万科作为郑州新型城镇化建设的生力军、践行者，作为郑州人民美好生活的提供者和服务者，与郑州共美好，与客户共美好，与你共美好，以优质住宅、长租公寓、品味商业、营地教育、文旅小镇，绘就美好生活新画卷。

万科与郑州共美好



“结庐在人境”。万科·长基云庐实景。

一个不争的事实是，时至今日，中国地产前30强基本齐聚郑州，郑州地产的百花齐放里花团锦簇、争奇斗妍，郑州地产大河中百舸争流、千帆竞发，郑州房地产行业真正迎来了“逐鹿中原”时代。

较之外来房企进入郑州的探路者如绿地、绿城以及当年的顺驰等，比之于随后相继进入郑州的恒大、华润、保利等企业，万科算是后来者。迟至2012年12月18日，万科于呼万唤始出来，在进入全国60座城市之后，与郑州本土企业美景签订合作协议，这一被业界比作“郑州之门开，美景迎君来”的“万美”联姻，在郑州一时传为佳话，标志着万科正式落户郑州。与之后大举进入郑州的碧桂园、融创、华夏幸福以及闽系房企攻城略地、开疆拓土所创下的“速度与激情”不同，万科入郑，步态稳健，举止谦谦，一度如“羞答答的玫瑰悄悄地点”。沉潜半年，万科发声，不鸣则已，一鸣惊人。2013年7月29日夜，郑州地标建筑——中原福塔流光溢彩，一场以“国际范 郑出发”为名的“2013郑州万科品牌暨战略发布会”登场，明星范冰冰、歌手陈慧娴惊艳亮相，万科在郑州的首盘——万科·美景龙堂首度公开，将万科的“人文范儿”“品质范儿”“幸福范儿”“国际范儿”引入郑州。

“一座万科城，改变一座城”“万科在造一座城”，这是在深圳街头随处可见的广告语。万科落地郑州南城之后，同年，万科挥师西进，擢子高新区，万科在全国布局的第30座万科城落户其间，千亩大盘，磅礴出世。其时，高新区尚没有外来企业进驻，万科城的开发，不仅担当开路先锋的角色，还以超大规模效应带动区域房地产市场整体提升，引来众多郑州本土企业和外来企业跟进。

在郑州房地产业界，郑州万科城入市后创下的数千套开盘、去化率达到95%以上的销售业绩令人称奇，其中2013年11月，在20天时间里，郑州万科城热销2000套、销售金额20亿元，创造万科在全国的开盘新纪录。2014年，万科城在郑州夺得单盘销售套数、销售面积“双料冠军”，高新区因一座万科城而“身价”倍增。郑州万科城因万科为城市框架扩容所展示的拓展能力，为客户营造美好生活场景的努力，为业主打造美好生活方式的助力，赢得了客户的青睐和信任，并在2014年、2016年领衔万科全国版图中单盘销量。

2014年8月，郑州万科移师南下，万科在全国的第13座魅力之城——万科·美景魅力之城在郑州航空港实验区魅力绽放。至此，万科在郑州三盘鼎立、三盘同开。

一生二、二生三、三生万物。2014年，郑州万科全年销售额40亿元。2015年，龙堂、万科城约10000套房源顺利交付。进入2016年，郑州万科全面发力，北上东进，南拓西扩，四面出击，五盘同开。万科向东，在全国的第8座兰乔圣菲——万科·荣城兰乔圣菲，驻足在绿博组团板块，这一被称为“地平线上的兰乔圣菲”，将美国南加州的田园小镇蓝本“空降”到郑东；万科向北，择址生态宜居的惠济新区，万科在全国的第九座紫台——万科·天伦紫台紫气北来，截至目前，紫澜苑已交付，二期馨馨苑在售楼中；万科向南，于二七新区筑就400万平方米城市综合体——万科大都会，助推郑州南城华美蝶变；万科向西，万科城·小世界圆熟绽放。2016年，郑州万科在郑州一城实现全年销售额逾百亿元，再创套数、面积新高。

2016年，郑州房地产市场风起云涌，外来房企竞相进入。在有着近70年历史、人文厚积的郑纺机地块上，万科以对城市、对历史、对地脉、对文脉的尊重和敬畏，原貌保持两栋苏式洋楼和两排法国梧桐大道；举万科的精工品质和满屋国际一线品牌的成品住宅，致敬郑州主城区的品质人居。

历经5年深耕，2017年郑州万科13盘同献，郑州万科“大家庭”人丁兴旺。2017年，郑州万科全年实现销售额165亿元，排名郑州主城区前列，位居万科中西部区域前列。进入2018年，郑州万科宏图大展成果丰硕：截至4月底，郑州万科累计布局项目18个，项目规模高达384万平方米，拥有近4万户业主。

在此次发布会上，郑州万科房地产有限公司营销总监黄荣庆透露，今年，郑州万科将有5个新盘面世。在经开区，万科溪望带着七里河的汨汨清流而来；在惠济区，万科·民安云城带来万科装修迭代升级之作；在高新区，万科城·湖心岛给你平添一座公园里的“湖心岛”；在雁鸣湖畔，万科·长基云庐，让你“坐看云起时”，“结庐在人境，而无车马喧”；万科再向西，遇见郑上新区方顶驿文化旅游区，在有着600年历史的明清古村落——方顶村，打造郑州万科首入郑西的文化旅游项目——万科·民安三度湖山，以源度躁，以净度利，以逸度名，回归山水，回归本源。

郑州万科在5年多的时间里，以18盘礼献中原，带给郑州人居更多的美好。特别是万科与多家郑州本土企业所开创的合作模式，体现了万科一以贯之的阳光透明、健康丰盛、多元包容的企业文化，为外来房地产企业与本土企业合作共赢，开创了范例，积累了经验、提供了引导。

万科与你共美好

在万科看来，没有成功的企业，只有时代的企业。作为发轫于、成长于我国改革开放桥头堡、南风窗——深圳的万科，既是时代骄子，也是时代的弄潮儿，一直挺立时代潮头，乘风破浪扬帆远航。

放眼新时代，万科不仅要做好优秀的企业，更要做时代的企业。万科董事会主席郁亮曾在万科集团媒体交流会上表示，万科要顺应时代的趋势，满足人民群众日益增长的美好生活需要，要做“美好生活的场景师”。换言之，万科早已不再是一家房地产企业，而是在技术和消费升级的背景下，以内容和服务取胜。

万科成立于1984年，经过30余年的发展，已成为国内领先的城乡建设与生活服务商，业务聚焦全国经济具有活力的三大经济圈及中西部重点城市，截至目前，万科已经进入中国大陆76个城市。2016年，万科首次跻身《财富》“世界500强”，位列榜单第356位；2017年再度上榜，位列榜单第307位。

万科始终坚持“为普通人盖好房子，盖有人用的房子”，坚持与城市同步发展、与客户同步发展的两条主线。万科核心业务包括住宅开发、物业服务、长租公寓。2017年年底，万科将自身定位进一步迭代升级为“城乡建设与生活服务商”，所搭建的生态体系已初具规模，在巩固住宅开发和物业服务固有优势的基础上，业务版图已延伸至商业开发和运营、物流仓储服务、租赁住宅、产业城镇、冰雪度假等领域。

据万科年报显示，2017年万科在传统业务保持稳健增长的同时，其他各项业务亮点纷呈，不少新动能业务取得长足进步，为保证万科持续健康发展打下了坚实基础。

房地产业务方面，在全国商品房销售增速放缓的大背景下，2017年万科实现销售面积3595.2万平方米，同比增长30%；销售金额5299亿元，同比增长45.3%；全年销售的产品中住宅占比82.7%，其中93%为144平方米以下的中小户型。

年报显示，2017年万科在全国商品房市场份额上升至3.96%，较2016年上升0.86个百分点。在开发业务已进入的76个内地城市中，万科在22个城市销售金额超百亿元；在37个城市销售排名位列当地前三，其中在22个城市销售排名第一。2017年万科获得绿色建筑标识项目面积达到4372.4万平方米，绿色建筑面积累计达到1.12亿平方米。2017年开工的面积中，84%采用工业化技术，主流产品相比传统工艺实现工期提效20%，为持续推广绿色建筑而不遗余力。

租赁住房业务方面，万科大力发展租赁业务，整合形成集中式长租公寓品牌——“泊寓”。截至2017年底，泊寓累计获取资源超10万间，累计开业超3万间，覆盖29个一、二线城市，集中式租赁住宅在全国领先。与此同时，万科启动“万村计划”，参与城中村综合整治和经营，与深圳人才安居集团战略携手，在人才住房和租赁住房的开发建设、房屋租赁、装饰装修、物业管理等方面展开合作。

物业服务方面，万科物业已进入80个城市，2017年连续八次蝉联由中国物业管理协会和中国指数研究院评选的“中国物业服务百强综合实力TOP1”，荣获“2017中国物业服务品质领先品牌第一名”“2017中国物业服务百强满意度领先企业”以及“2017中国特色物

服务领先企业——企业总部基地”等荣誉，在口碑和品牌方面继续领跑行业。

商业方面，截至2017年年底，总管理项目172个，总建筑面积超1000万平方米。以印力集团为商业地产运营管理平台，2017年10月，印力以深国投广场为标的发起并设立信托受益权资产支持专项计划，实现商业物业资产证券化。在物流仓储业务方面，万科已累计获取项目62个，总建筑面积482万平方米，稳定运营项目平均出租率达到96%。万科联合中银集团世界投资有限公司、厚朴、高领资本、SMG组成财团，参与完成全球领先的现代物流设施提供商——普洛斯的私有化。

冰雪度假业务方面，2017年11月至2018年2月雪季期间，吉林万科松花湖和北京石京龙两个滑雪项目累计到访的客流量超过50万人次。万科松花湖度假区荣获第五届世界滑雪大奖颁发的“2017年度中国最佳滑雪度假区”称号。

此外，万科在养老、教育及其他业务方面进行积极探索。截至2017年底，已在15个城市布局养老业务，获取项目约170个；在全国参与运营超过10所学校；与新加坡悦榕集团合作，共同开拓酒店等相关业务；与华人文化控股集团携手，探索文化领域的产品和服务。

历经5年的砥砺前行，现如今，郑州万科业已形成集“定制精细家、购物聚乐地、素质教育集、丰盛度假源、有机生活场、都市青年家、共进好邻里”为一体的美好生活体系。采访中，记者了解到，郑州万科布局三大板块即核心业务、优势业务、探索业务，包含九大业务即住宅开发、物业服务、集中式长租公寓、商业、教育、康养、文旅小镇、“美好家”等。

作为万科投资的长租公寓品牌，泊寓为城市中低收入青年人群提供活力、有序、宜居、家、友邻的生活场景，内部配套有：智能生活柜、免费健身房、自动售卖机、免费影音室、共享厨房等。泊寓郑州首店已开业，共有339间，今年计划开设1000间。万科商业涵盖社区商业、社区营地、商业广场三种类型，美景龙堂万科广场已开业；社区商业方面，万科城星光广场已开放，未来计划开放三座——星辰万科生活汇、魅力之城万科生活汇、百荣万科生活广场；社区营地方面，万科城营地已开放，未来计划开放三座——星辰万科生活汇、魅力之城万科生活汇、百荣万科生活广场；社区营地即将开设，世价、魅力之城营地正在筹备中；教育方面，郑州万科教育业务规划多层次、多元化教育产业体系，涵盖幼儿园、小学等全日制学校及体验式教育的社区营地、城市营地、户外营地等。社区营地致力于成为家门口陪伴孩子成长的“另一所学校”，目前已开放万科城营地，即将开放紫台营地，筹备世价、魅力之城营地；三度湖山的MINS自然王国户外营地已开放。学校方面，已经建成投用华中师范大学附属郑州高新区万科城小学。文旅康养小镇方面，业已布局两座，一为开封清明上河城小镇，二是以滨水慢城为特色的二七慢生活小镇；康养方面，打造万科医疗养生小镇。

俄罗斯美学家车尔尼雪夫斯基说过：“任何事物，凡是我们在哪里看得见依照我们的理解应当如此的生活，那就是美的；任何东西，凡是显示出生活或使我们想起生活的，那就是美的。”“美是应当如此的生活”，郑州万科用5年多的践行，与郑州共美好，与客户共美好，为车尔尼雪夫斯基的“生活美学”定义作出了最生动、最有力的诠释和明证。



万科城社区营地。



万科泊寓落户郑州。