

# 金楼市

### 报纸版推荐

1 江宁囤房量全市第一 >>B38

2 叶檀:房地产左右为难 >>B37

在App store 或安卓市场下载“现代快报精品周刊”,即可进入智能阅读模式!

## 越“大牌”越“联姻”

### [市场观察] 大联盟瞄向大地块

2011年3月,翠屏国际携手绿城建设。当事双方称,绿城将全面介入翠屏国际南京、广州、惠州、三亚、文昌、海口等地房地产业务,翠屏国际借助与绿城合作,对自身管理改善、专业成长、产品力提升、团队培养等方面,都将产生积极而深远的影响;同期,世茂集团牵头,新鸿基地产、恒基兆业及台湾远雄、东元等企业合作开发河西巨无霸海峡城地块;也正是这一年,万科、绿地、北京首创等企业在江宁滨江开发区联手拿下巨幅地块,引发强烈关注。

2012年初,麒麟新城启迪科技园项目在遭遇大股东瑞安集团撤资之后,被北京某公司收购;2012年5月初,南京一九一二集团宣布与江苏一德集团“联

姻”,两家企业联手以“拿地+自持”的方式,3~5年内计划拓展8~10个新的1912街区。

“这些仅仅是比较受关注的大品牌‘联姻’事件,”搜狐焦点南京副总经理王小军告诉记者,近两年南京楼市大品牌之间的合作现象确实在增加,而小企业间的合作更比比皆是。比如2007年曾以13.55亿元天价被交通置业拍得的下关滨江三汊河地块,现已转让项目公司11%股权给恒盛地产下属全资子公司上海鑫泰房地产,代价为人民币3.51亿元。完成股权转让后,上海鑫泰持项目公司60%股权,南京交通置业持40%项目公司股权。双方将合作开发滨江高端住宅。

吉合田机构董事长石旭升还透露,南京周边一些旅游地产项目也正积极寻求合作伙伴。

### [深度探索] “缺钱”是联姻主因

据了解,目前的开发商合作主要有三种形式,一是联合拿地,比如去年世茂牵头的海峡城地块;二是共同出资开发,比如城南亚东国际部分项目也有中浩集团的股份;三是资源互通型合作,比如绿城向翠屏集团输出品牌资源、营销管理团队以及代建服务等,翠屏则出钱出地。

在王小军看来,以上几种形式,既有对市场未来不确定的担忧,也有个别企业缺乏开发经验

的个中缘由;但导致“联姻”事件越来越多的最根本原因是调控下房企的普遍缺钱。“我们项目今年确实资金很紧,只能通过向员工推出零首付的方式争取银行贷款。”南京一家别墅楼盘的开发商无奈地告诉记者。而江宁一家地铁盘,同样因为资金紧张而向购房者抛出10万元购房援助金的橄榄枝,不惜通过贴钱拉动销售,以取得银行贷款。

“万科、金地、招商在香港并购房企,其实是借壳融资。”北京首创置业华东区域一位负责人透露,有实力的一线房企已经把融资触角伸向了海外银行等金融机构。伟业我爱我家市场研究院数据则显示,去年前四个月,内地有20多家房企通过在境外发行美元和人民币债券、优先票据以及短期融资券等,融资约700亿元。(转B39版)

地产新格局破土而出  
资料图片



0元奔驰smart汽车竞拍 再掀狂潮

即日起——6月30日 所有成交客户均可以在易居购房网上参加“0元竞拍奔驰smart汽车”活动

## “高帅富”速成指南

筑底主城,一口总价! ——不分面积! 不分朝向! 不分楼层! 限量50套,统一总房价!

不管鄙夷还是艳羡,“高帅富”总是优越生活的一种代表。

其实,很多事情并不像想像那么难,一切“高帅富”都是纸老虎,你只需向前迈一步!

蓝岸live,给自己一次成就自己的机会!

首付6万! 每户豪送19万! 6重惊喜好礼,抢购中!

- 惊喜第一重: 买房即送车一辆/户,提前尊享“高帅富”优越生活
  - 惊喜第二重: 赠送车位一个/户,更多保障一步到位
  - 惊喜第三重: 赠送高品质品牌精装修,完美空间尽在掌控
  - 惊喜第四重: 赠送全屋品牌家具,无忧省心
  - 惊喜第五重: 赠送全屋品牌电器,安居省心
  - 惊喜第六重: 立即购房立即赠送“0元竞拍奔驰smart汽车”活动权益
- 即日起——6月30日 每认筹50套房源 所有成交客户均可参加活动



30-40m<sup>2</sup>精装现房 | 老城南生活圈,软件谷核心区 | 今天买房,明天收租 | 一步到位,生活无忧

52461166  
52461599

中国第一软件产业基地核心生活区 | 亚洲第一大火车站——南京南站商圈 | 双地铁物业,六站直达新街口  
主城成熟配套,全能无忧生活圈 | 酒店式精装修现房,拎包入住 | 全城五大管家——世邦魏理仕全程物管  
地址: 雨花台区悦心桥大街38号(悦桥·号线天隆寺站出口) | 开发商: 南京蓝岸房地产开发有限公司 | 全案代理: 南京中百达 | 核管: 世邦魏理仕