

从单打独斗到联合开发 品牌房企的抱团取暖之路

万科、绿地发展员工为事业合伙人只是房企解决内部矛盾的一种方式,面对愈加复杂的楼市现状,“孤军奋战难自保,单打独斗难为继”,这样的观点正在成为中国房企的共识。越来越多的房企开始选择合作,从当初的各自为战,到现在的合纵连横、抱团取暖,房企之间寻求强强联合已成为当下中国楼市具有代表性的现象。
现代快报记者 胡海强

大牌房企成联合开发第一批“尝鲜者”

在单打独斗已过时的楼市,首先尝试联合的,是万科、保利这样的大型房企。

据记者统计,保利地产近3年来的数十个新增项目中,与其他房企共同拿地合作的项目数量超7成,单从南京楼市来看,保利地产与民企朗诗地产的“合作拿地、分别开发”模式也曾引发关注,朗诗与保利在共同拍下南京栖霞区地块后,将地块分为南北两个部分,地块北部由保利地产开发,主要以叠加别墅及联排产品为主;南面由朗诗地产打造科技住宅,主要产品为花园洋房及叠加别墅。而在其购房合同中只会出现一家房企(联合成立的项目公司)的名字。

这样的联合开发

在南京楼市还不止一家,绿城和翠屏首度合作开发的绿城水晶蓝湾,证大和南京铁投合作开发的大拇指广场,外来房企与本土企业房企的“联合开发”的模式正在南京楼市探索着前进。

究竟房企联合开发是迫于市场压力的短期所为,还是未来地产行业发展的趋势?对此,协鑫控股一位地产负责人表示,不是未来趋势目前还难下定论,但随着房企联合开发模式成熟,只要有几个到十几个项目见到成效,这种开发模式一定会延续下去。“磨合期过后,再次合作拿地开发将会水到渠成。”他认为像万科、保利这样的大型房企经历联合开发后,经验上会更加丰富,在今后的合作中也会更加成熟。

“轻资产化”小股操盘模式机遇与挑战并存

今年7月29日,朗诗绿色地产发布公告称,公司间接全资附属公司南京朗铭房地产开发有限公司联合苏州科技城科新文化旅游发展有限公司,以2.68亿元人民币成功竞得一幅位于苏州市高新区的土地。据悉,此次拿地方式有别以往模式,竟地之前双方已确定南京朗铭占该项目20%股份。此外,朗诗将受该地块项目公司委托,负责该项目的开发管理,并向该项目公司收取相关的开发管理费、技术系统咨询费、品牌使用费等。据了解,这是朗诗首次尝试小股操盘的合作形式,也是朗诗迈向轻资产运营的重要一步。

不仅是朗诗,今年以来,万科地产开始积极尝试“小股操盘”模式,通

过输出管理和品牌,摆脱增长对股权融资的依赖,提高为股东创造回报的能力。万科的郁亮曾表示,房地产行业重新组合的趋势已经开始,而凭借万科的经营实力和品牌号召力,公司有望通过合作发挥更大优势。

但在“小股操盘”给房企带来一定回报的同时,也隐藏着一定风险,据了解,万科早些年的“贴牌开发”一度受到市场的质疑,“最大的风险来自于项目开发的整个过程中,一旦开发商开始由资金的主要投入者转变为房地产项目的代建和管理者,其全程的掌控能力就会减弱,最终导致出现一系列问题,这对品牌价值将是一种损害。”一位知情人士透露。



告别暴利,多了点理性。不可否认,中国房地产业正从“黄金时代”进入“白银时代”,对地产商们的要求越来越高。要在这个行业里持续走下去并且越走越好,并不是一味卖房那么简单的事了。这不,在住宅开发市场增长速度放缓的预期下,不少企业已先行扛起转型大旗了,寻找合适的小伙伴,谋求跨行跨业多元化发展平衡风险。盘点一下,6大趋势越来越明显。
现代快报记者 肖岚

卖的不只是房子,还有眼花缭乱的生活方式?

趋势1 寻找多元服务合作伙伴

代表企业:世茂

今年8月29日,“宅在世茂 云享生活”为主题的世茂2014“宅行动”品牌发布会在上海举办。世茂宣布,携手霍尼韦尔、国家对外文化交流研究基地、东软熙康、平安集团、康泰纳仕、大金、圣帝尼、怡口等诸多各界合作伙伴,共同

开启世茂“2014宅行动”,以解决业主生活的置业、财务、安全、健康、教育、度假等多方面问题。

点评:此举让业主在入住后体验到更多品牌价值,这一转型方式适合具备资源整合能力的品牌开发商,可以增加销售优势。

趋势2 寻找旅游地产管理伙伴

代表企业:万科

今年6月26日,万科与途家签署战略合作协议,以天津万科·北戴河小镇作为起点,在旅游地产领域强强联手。据悉,采取这种方式,业主可实现随时入住或交换入住旅游地产项目,空置时有专人维护并代理租赁获得资金收益;

对于旅游者,则可按需提供大量高品质房源,为休闲旅游度假带来诸多便利。

点评:日益旺盛的旅游需求催生了旅游地产项目,而在首轮开发浪潮中不乏失败之作。判断一个项目是否优质,有没有一个好的管理模式至关重要。

趋势3 寻找商业地产经营伙伴

代表企业:万达

今年8月29日,万达与腾讯、百度两大互联网巨头在深圳签署战略合作协议,宣布共同出资50亿元,成立万达电子商务公司,打造全球最大的O2O平台。

万达董事长王健林透露,未来对新

公司的投资要达到200亿元,并将继续引入战略投资者。

点评:三巨头的合作将让移动互联网与线下的实体经济更紧密地结合,从而提升服务体验,开创全球领先的商业模式,值得期待。

趋势4 寻找社区服务运营伙伴

代表企业:花样年 碧桂园

物业,一直被认为是低利润行业。2014年,花样年却将本属微利的物业管理业务彩生活成功做到上市,并且在上半年实现了高利润率。2013年年底,碧桂园也曾发布《碧桂园高端物业服务发展报告》,称高端物业管理业务将成

集团新的业务增长点,目标是2018年该项收入超过百亿。

点评:越来越多的房企开始重视挖掘“业主经济”,而不仅仅止步于房屋交付,互联网思维主导下的物业管理未来将越来越受重视。

趋势5 寻找金融投资合作伙伴

代表企业:万科、绿地

越来越多的房企正成为银行的股东。2013年10月30日,万科宣布参股徽商银行,而今年1月,恒大也宣布进军银行业,成为华夏银行股东。已有很多地产商进入金融领域,入股地方银行。如新湖中宝、华西股份等,就持有多家金

融机构的股份。而绿地近年来在上海、重庆、宁波等多地成立小额贷款公司。

点评:在众多领域之中,银行业增长前景稳定,能获取高额利润;同时,进入银行业可以有利于开发商降低融资成本。

趋势6 寻找跨行经营合作伙伴

代表企业:绿城、恒大

绿城、恒大都搞现代农业了。2012年11月,以绿城现代农业开发有限公司、绿城现代农业院士专家工作站、浙江省农业科学院嵊州综合实验站为标志的绿城现代农业综合体在嵊州成立,引人注目。9月29日,恒大集团与张家口

市政府签署了太阳能光伏发电重大项目战略合作协议,继矿泉水、粮油后,又大举进军光伏产业。

点评:进入全新领域的房企是值得钦佩的,“多条腿”走路,比只靠房地产显然多了一些机会,风险与机遇并存。