

联姻成新常态? 开发商“秀恩爱”见怪不怪

编辑部解读

联合开发在楼市中并不新鲜,先有绿城为翠屏代建的水晶蓝湾,后有保利、朗诗共同打造的麓院项目,都是联合开发的典型案例。而联合开发真正风靡却是从去年开始的。

现代快报见习记者 赵雪

近一年新增约12个“联合体”

今年7月,弘阳地产拿下了燕子矶新城的G17枣林村A、B地块。日前,有消息称该地块将由弘阳联手招商共同开发。

这是自去年开始南京出现的至少第12个联合开发项目。

其实,联合开发对于南京楼市来说并不陌生。2013年保利与朗诗联合拿地共同开发朗诗保利麓院项目,更早则有绿城与翠屏在江宁百家湖畔打造的绿城水晶蓝湾。但联合开发正式流行却是始于去年。

从去年开始,南京多个板块出现了房企合作开发的“联合体”。江北的旭辉银城白马澜山、明发世茂荣里、弘阳时光里及绿地悦峰公馆、万科璞悦山;河西的招商雍和府及朗诗河西G52项目、旭辉北辰G10项目;江宁远洋绿地云峰公馆;城北的保利朗诗蔚蓝、葛洲坝招商G11项目、弘阳招商G17项目;城东的世茂招商语山、恒基富荟山……一时间,房企联姻成为楼市常态。

“你供地 我操盘”模式最流行

虽然都是联合开发,但开发商的合作方式却多种多样。据记者了解,目前市场上的房企联姻主要有五种方式。

最早出现在南京市场上的联合开发模

式是“代建、代管”模式。绿城为翠屏代建的水晶蓝湾项目就是这种模式的典型代表,今年5月旭辉代建、代管的恒基富荟山项目也是这种模式。

保利、朗诗在麓院项目中所采取的“一个地块,两家独立开发”也是较早出现的房企联姻模式。弘阳时光里和绿地悦峰公馆、弘阳和招商的G17项目是新近出现的“一个地块,两家独立开发”的案例。

而目前南京楼市中最为流行的合作方式是“你供地,我操盘”。国庆期间首开亮相的明发世茂荣里项目就是由明发拿地后世茂负责后期的建设与操盘。此外,远洋绿地云峰公馆、招商与朗诗开发的上海建工河西西南地块、旭辉北辰G10项目、葛洲坝招商G11项目、世茂招商语山等5个项目也是如此合作的。

最近亮相的保利朗诗蔚蓝项目采取的是两家房企抽调人员组建项目公司,共同开发的模式。

今年南京市场中还出现了一种新的合作方式——注资合作。例如,金地注资万科璞悦山项目,旭辉投资了银城的白马澜山项目。

轻资产、低风险是合作主因

在房企联姻中,已经上市的房企占了

很大比例。

“上市房企对业绩指标要求高,与其他房企合作开发能够用更少的资金成本撬动更多的项目,有助于实现全年的业绩目标。”新景祥南京公司总经理刘兆学分析说。以招商为例,其在宁开发项目已达14家,而今明两年在售项目中,合作开发的项目已占到一半。

在刘兆学看来,减轻资本压力、分担市场风险是促成合作的主要动因。“在拿地成本高、市场风险大、利润空间压缩的情况下,联合开发无疑是减轻资本压力、分担市场风险非常好的一个途径。”刘兆学说。而保利地产江苏公司营销部经理许昌芸也曾表示:“现在无论是什么样的合作模式,房企多数是考虑到拿地成本高,希望通过合作的方式来分担市场风险,减少资金压力。”

“联合开发将会成为南京楼市的新常态。”一位资深操盘手说。在他看来,房企之间联合开发的合作模式也会在不断探索中逐步成熟,“一家拿地、一家操盘的合作模式在短期内可能还是主流。这一方面有利于分担风险和减轻资金压力,另一方面也有效避免了两家磨合中产生的冲突。而随着合作的深入,组建项目公司和注资的股权合作的机会也会逐渐增多。”

百强房企华光地产破产 开发商的大撤退时代来了?

编辑部解读

8月12日,常州市天宁区人民法院发布公告,常州华光房地产开发有限公司被申请破产,这个曾经甚至是百强房企的开发商终归走到这一步。

华光地产在南京并不陌生,开发有银河湾花园、银河湾福苑等项目。作为今年以来在南京有项目的首个破产的开发商,华光地产的破产清算甚至被解读为房企新一轮洗牌的开始。走过房地产的“黄金十年”,在房地产的“白银时代”,房企的生存法则在改变,部分房企资金链断裂问题的背后,反映出房地产企业面临着诸多问题。

现代快报记者 胡海强

资金链成当下房企“生死劫”

在南京,华光地产尚在开发的三个项目全部宣告资金链断裂,其中一个项目被转手,两个在建楼盘后期还有工程烂尾尚未交付,200多户的收房仍成问题。而类似的现象在南京,已经不是第一次,近一年的时间以来,除了华光地产外,还有包括昆仑沃华、雨润、美达、兴润、盈嘉等在内的中小型房企,均因资金链断裂等原因造成项目停工、延期乃至破产的。

在房地产进入“白银时代”的大背景下,华光地产的破产或许只是个缩影,房企们面临着更为严峻的生存考验,首当其冲的就是资金链的问题,与此同时,房企们的盈利能力也开始下降,截至10月4日,持续了两个多月的房企业绩报告发布终于画上句号,从已经披露的数据来看,部分中小企业已进入营业额与利润下滑的低谷。

一份来自中原地产研究部的统计数据

显示,上半年沪深A股125家房企营业收入达到3989亿元,相较于高额的营业收入,沪深A股125家企业的净利润只有364.5亿,净利润率9.1%,首次历史性地跌下10%。对此,同策咨询研究部总监张宏伟表示,由于去年住宅市场低迷,甚至还有大降价的现象发生,导致企业在此阶段销售利润率表现不高,甚至出现下滑。“在这样的大趋势下,房企生存的首要法则则是打造企业核心竞争能力,未来房企将由房地产市场竞争转向企业核心能力的竞争,房企的转型应该积极强化自己的竞争优势,比如及时调整发展节奏以及布局战略。”张宏伟表示。

买房时应关注房企资质和经营

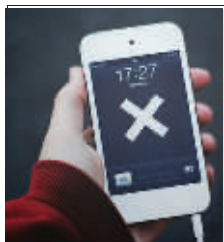
华光地产的破产,虽然有了法律规定的破产程序,但在南京、常州、无锡留下多个烂尾项目,而由于牵涉众多购房者、银



债务危机困扰着一些开发商 资料图片

行、建筑公司,破产清算如何进行仍需进一步明确。“银行的欠款谁来还,烂尾的楼盘谁来接手,业主的权利如何保障?”

对于烂尾问题,购房者维权普遍较艰难,对此,资深律师刘春阳建议购房者可以分几步走:“首先,和开发商协商解决;其次,投诉到消费者协会;如果在以上方法都行不通的情况下,可以请律师到法院起诉开发商。”一位业内人士也指出,最好的办法是提前规避买到烂尾楼项目的风险,他分析说:“面对可能出现的房企破产危机,政府应该对开发商自有资金实际状况进行全面调查,对不符合条件的房企立即作出应对措施,保障购房者权益;其次,购房者应当事先关心房企资质及其经营情况,避免做出错误决定而追悔莫及。”



场景还原形式:
老总来电

某老板:兄弟,在不!

小编:哪位?

某老板:我是××地产的老板啊,就是开发××花园的那个。

小编:妈呀,是×老板啊!找小弟有啥事,是不是又想在南京做活动了?来来来,柏芝、TF-BOY、紫棋、华仔……这次想请哪个大牌,他们的经纪人,我都熟,您尽管开口。

某老板:我想你请我吃顿饭。

小编:好说好好说,走,去青岛吃大虾去!我请客!

某老板:不用了,请我吃碗面就行,我就在你家楼下!

小编:我开窗户看看……没见着你啊,只有一个收废品的……

某老板:那就是我……我已经三天没吃东西了。

小编:×老板,你是在玩Cosplay么?

这时,一条快讯从我手机刷了出来:

时间:2015年8月12日

快报云媒:【快讯】江苏省常州市天宁区人民法院发出公告:关于常州市天宁区人民法院房屋征收与补偿办公室申请常州华光房地产开发有限公司破产清算一案。

某老板:兄弟!喂!喂!喂!

手机语音:对不起,您拨打的电话已关机!