



三十而立 与梦同行
影响城市30年特刊(二)

2017年6月8日 星期四
编辑:田晓涛 组版:陈明丽

鉴城

从单线作战到合作抱团

联合开发成楼市常态

本报记者 葛未斌

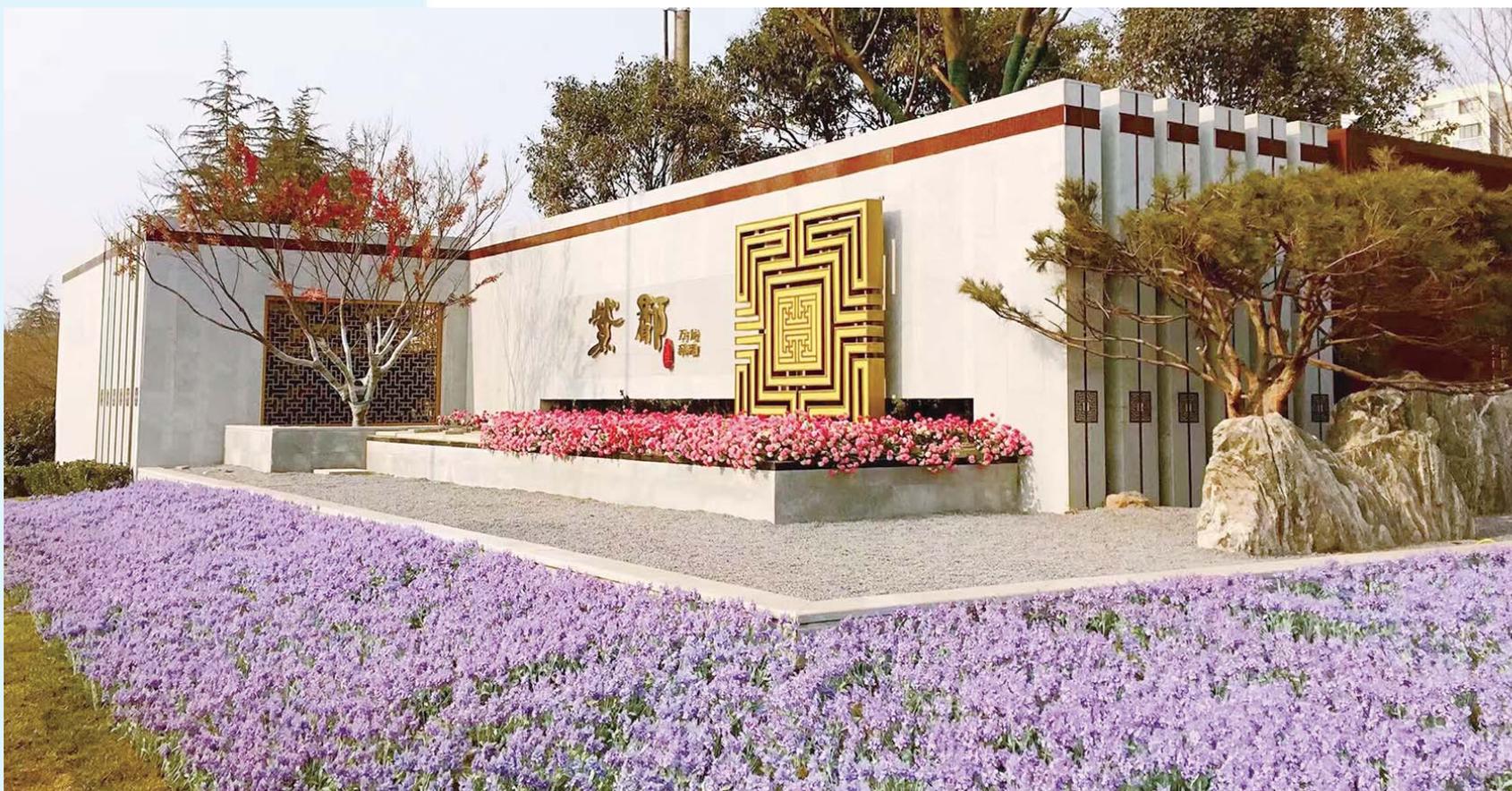
合作开发 大鳄入济

2009年9月30日,济南绿地泉景地产股份有限公司在山东大厦举行隆重揭牌仪式,济南市房地产开发总公司与上海绿地集团达成战略合作协议,共同组建济南绿地泉景地产股份有限公司。为济南房地产市场的各开发企业提供了借鉴经验。业内人士分析,绿地入济与济南市房地产开发总公司合作,成就了双赢,一则为绿地在济南独立开发拿地打下了

基础,同时,新成立的绿地泉景也在原有济南市房地产开发总公司的基础上得到了很好的提升。如今,绿地泉景更名为绿地泉集团,在济南房地产市场上发展势头非常迅猛;而绿地置地则成为济南地标地产的代名词,正在火热开发的CBD地块更是成为业内外瞩目的重点工程。

无独有偶,2012年万科登陆济南也是通过合作开发掀开序幕。据

了解,万科与天泰合作开发了万科天泰金城国际项目,成为万科在济南的开山之作,万科团队的操盘给项目注入了新鲜的血液,之后才有万科独立开发的万科城、万科新里程等项目。业内人士表示,不仅在济南,在全国很多城市都有这样的情况,一线房企刚进入一个城市的时候,往往通过与有拿地优势或成熟项目的房企合作来降低进入门槛,从而敲开一座城市的大门。



▲万科与龙湖合作开发的万科龙湖紫郡项目样板区

各取所需 外来房企曲线入济

作为济南房企合作的先河之作,海尔绿城全运村项目取得了成功,成为济南高端住宅的标杆。据了解,绿城在与海尔的合作中,出了22.5%的资本金占有了45%的股份。海尔的品牌价值以及在山东的影响力是众所周知的,绿城则在打造高端产品的经验、体系和团队方面更有优势,双方各取所需达成协议。

记者了解到,万科在济南市场与其他房企合作开发的项目占比超过50%,万科金城华府、万科金色悦

城、万科麓城等项目都是合作开发。

位于飞跃大道沿线的万科龙湖紫郡和万科龙湖城市之光则是万科与龙湖强强联合的成果。据悉,这两个项目地块是2016年6月底被龙湖地产摘得,总价13.97亿元,溢价率145.5%,楼面价分别为5012元/平、4323元/平。而在实际运营过程中,这两个项目是由龙湖出地,万科操盘。业内人士分析,万科看重龙湖手里有钱有地,而龙湖是看重万科的品牌影响力和操盘能力。强强联合下,1+1>2,既能够

实现产品品质的提升,还可以降低运营风险。

专家表示,房地产市场竞争越来越激烈,房企合作可以将自身的优势互补。像万科、绿城这样的房企,已经达到了仅凭借管理输出与品牌共享就能占有较高比例干股的水平,这就是“无形资产”的价值。而他们的合作房企,能够认识到这重价值并坦然接受一些“不对等条件”进行合作,不但可以降低风险和成本,也能帮助更好地打开市场局面。

拿地压力大 抱团取暖再合作

不单是万科、绿城这样的品牌房企利用自己的优势与合作伙伴的优势相结合,联合开发、小股操盘等多种方式,不断增加市场份额和品牌影响力。面对越来越复杂的房市现状,“孤军奋战难自保,单打独斗难为继”,尤其2016年以来拿地压力非常大,济南市场出现了许多房企联合拿地开发的案例。从当初的各自为战,到现在的合纵连横、抱团取暖,这已经成为房地产市场常用的生存手段。

2016年“630大限”之后,房企熟化土地不再享有拿地特权,土地市场竞争白热化愈演愈烈,溢价率

一再飙出新高,直至政府调控土地市场,限制“地王频出”现象,房产大鳄依旧对土地拍卖热情不减,尤其很多没有入济的房企更是异常活跃,土地成本不断增加也催生了房企再次由竞争走向联合。

2016年11月拍出的高新区“小鸭地块”最终被世茂地产摘得,而后项目开发则出现了世茂、保利、新城三家一线房企的身影,三家房企联合开发已成定局;此外,在2017年2月业界瞩目的章丘绣源河畔土地拍卖中,和昌、中骏两家房企拿地入济。据了解,和昌地产将与新城地产携手开发章丘项目,和

昌地产的入济之作也从合作开发中启幕。

不仅在济南,放眼全国,越来越多的房企选择了联合。在过去的十多年里,房地产行业常被人们喻为“钱多人傻”的暴利行业。只要有钱,不管懂不懂房地产,就能买地、盖房,然后轻松赚钱。在这样的市场环境下,规模偏小、行业集中度低的粗放式发展在一定程度上损害了部分购房者的利益。如今,房地产行业逐渐走向成熟,专业度不够、资质欠缺的开发商逐渐被市场淘汰,房企不得不断腕求生。抱团发展成为众多房企可选的不错道路。

2007年,海尔地产取得全运村项目开发权,海尔集团与绿城集团正式签订协议,共同开发济南全运村项目,自此拉开了济南房地产市场联合开发的序幕,而且更多是强强联合,各用所长,从而实现共同效益的最大化。