

万科龙湖济南首度“联姻”

业内惊呼:两家别再飙起来

近年来,品牌房企合作开发的例子屡见不鲜。曾经对手化身朋友,房企联合可以优势互补,分摊成本,降低风险。对于竞争日趋白热化的房地产市场来说,这是一种共赢的合作策略,房企巨头的“合纵连横”时代已经开启。

万科龙湖联姻 品牌房企合作开发成常态

9月8日,万科在济南发布四个新产品,其中万科龙湖紫郡和万科龙湖生态城两个项目,都是与龙湖地产合作。这是济南市场两大一线房企的首次合作。

两家房企透露,此次合作是股权合作,由万科操盘。而合作开发项目所用的土地则来自于龙湖。“此次合作有三个地块,是6月29日拿下的。”龙湖地产负责人表示。公开资料显示,六月底龙湖耗资28亿元赢得3次竞拍,拿下4宗土地,主要位于雪山片区,增加了450亩的土地储备。

万科也正是看准了龙湖手里的土地,“跟有钱有地的小伙伴合作”是万科一贯的开发策略。四年前万科来到济南时,就采取了合作开发的模式。当时与天泰合作开发了万科天泰金城国际。

“进入济南市场后,万科与其他房企合作开发的项目占比超过50%,像金城华府、金色悦城、麓城等项目都是合作开发。”万科地产负责人表示,“采取这种合作方式的原因,是因为万科的心态非常开放,透明,可以整合双方的优势资源,为业主提供更好的服务和产品。”

龙湖地产虽然在济南是首次跟其它企业合作,但是

在济南之外也有很多联合开发的案例。“龙湖之前跟其它企业的战略合作比较多,所以我觉得龙湖和万科在济南的合作也不是很突然的事,万科是一个全国很知名的房企,比龙湖来济南早一些,对济南的市场更了解一些。”龙湖地产负责人表示。

房企之间合作开发,已经不是新鲜事,济南房地产市场中,房企联合开发的项目不少见。如中海和融创合作开发的中海奥龙观邸,融创和建邦开发的几个项目,海尔和绿城开发的海尔绿城全运村等。

资源优势互补 分摊成本,降低风险

房企联手合作渐趋流行。业内人士普遍认为,在复杂的市场环境下,这种做法可以降低企业的成本,分摊风险,实现共赢。

“拿地的成本越来越高了,需要的钱越来越多了。有的人拿了地,但是可能没有能力操盘。很多小公司开发能力弱,营销能力差,自己做不一定能赚到钱,甚至要赔本,就需要有能力的人来参与解决这个问题,合作开发正好可以优势互补。”世联怡高总经理朱江说,“他们一般是跟有操盘能力的公司合作,比如万科操盘能力强,做产品的能力强,



上周四,济南万科发布四个新产品,其中两个和济南龙湖合作开发。

专业化水平高,就经常跟有地的中小企业合作。”

“这是一种正常的企业之间的投资策略,在复杂的市场环境下,龙湖一贯坚持扩张合作策略,控制成本,理性拿地。”龙湖地产负责人表示,房企合作开发的形式在地产行业颇为多见,属于企业正常的发展策略。“这种合作是企业之间谋求发展共赢的一种形式,可以降低企业间风险,企业之间也可以互相学习,共同提高。”他说。

而万科方面也认为,合作开发模式可以让万科的规模扩大,增加市场份额,增加万科的品牌影响力,对业主来说也可以购买到更多选择的万科好房子。

业内人士认为,选择项目合作开发已经是房地产行业发展到当前阶段,房企的重要运营模式。“对于大型房企来说,与大型房企合作可以实现强强联合,与中小房企合作,则可以资源互补、细化产品线;对于中小企业来说,与比自己规模大,实力强,有品牌影响力的大型房企合作,能够借助

前者的资金和品牌优势,获得增长与发展,同时也可以在工作中借鉴学习,更加专业化和标准化。”业内人士分析称。

实践不易, 磨合是难题

“合作开发的模式不难看懂,但实践不易。合作开发中会出现价值观、经营思路等差异问题。”万科负责人说。

从对手到伙伴,开发商之间身份的转换也必然会带来一些问题。看似美好的合作共赢策略,在实施时会遇到很多困难。不同的企业在经营理念、营销思路和企业文化等方面都不尽相同,双方的磨合很关键,也需要花费时间和精力。

“这两家都是大品牌,要资金有资金,要品牌有品牌,单独开发能力都没啥问题。两家在一起开发,别再飙起来。”针对万科和龙湖此次合作,济南房地产市场的一位业内人士担忧地说。“强强合作,合作成的少,

两家如果都太强,一般都得有一个主导方,双方信任度和协调度是否一致,像投票权等问题也得协调好。”他说,“如果磨合不好,融合度过低,可能会导致亏损,或者项目烂尾。”

针对房企合作开发的现象,记者也采访了购房者。大多数购房者对于这种模式较为认可,认为是地产品牌的强强联合,资源互补的成功模式,可以大大提升合作项目的工程质量、产品设计及运营效益,降低产品的风险。对购房者来说,可以得到更好的住宅产品,更高的建筑质量及服务。不过,也有少数购房者担心,两个房企之间如何磨合作不好,项目出现问题后到底找谁来解决,会不会产生推诿现象?

这些潜在的隐忧值得开发商注意。运用科学合理的合作模式,才能实现共赢。万科负责人表示,万科希望在解决问题的过程中,通过不断优化,可以实现1+1>2的效果。

(记者 魏新丽)



万科和龙湖此次合作的两个项目为北部三块地

“晚报带您去选房”直通车报名中

9月24日(下周六)即将出发

据记者了解,目前报名预约参与“晚报带您去选房”活动的购房者已达300余人,应广大读者要求,主办方表示,活动时间由9月18日改为9月24日,届时将由工作人员对前期预约报名的购房者统一进行电话回访确实活动时间。

今年4月,通过电话、网络、微信等渠道报名的读者超过300人,“晚报带您去选

房”活动首期东西两线齐发,楼市资深记者随行服务解答,得到了参与读者的高度认可,活动取得圆满成功。由于时间关系没能参与首期看房活动的读者纷纷表示,加入齐鲁晚报购房俱乐部,便找到了可信赖的买房咨询平台,希望有机会再跟晚报去看房,为自己置业增加保障。

据悉,“晚报带您去选

房”公益活动由记者初选济南在售楼盘中购房者较为关注、开发商信誉良好的楼盘,根据购房需求,统一规划路线,定时组织看楼车实地探盘。

活动期间,齐鲁晚报《齐鲁楼市》还将开设《记者荐盘》、《记者帮办》等专栏,解读市场行情、帮助读者维权,届时读者可通过电话、网络、手机客户端等与《齐鲁楼市》记者分享买房看房心

得、咨询楼市问题,读者亦可关注“齐鲁晚报齐鲁楼市”官方微信给楼市记者留言。在看房买房的同时,监督维权也是大家所关注的重点,此次公益活动也为购房者搭建了一个反映问题、解决问题的平台,以齐鲁晚报为桥梁,促进问题公平公正公开的高效解决。

据悉,“晚报带您去选房”将贯穿全年,如果您有意

向楼盘,可致电晚报,看房直通车通过各渠道接受读者报名。

(记者 刘文倩)

