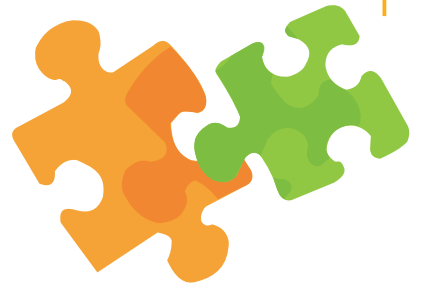




6月5日,建业集团与海马地产联合打造的建业海马九如府面市,这块被称为最壕的地产项目,曾是去年建业、海马集团联合斥资15.3亿元拿下郑东龙湖副CBD地王,相比地价,两个房企之间的联合同样吸引了不少关注度。

正所谓“同行是冤家”,在房地产这个竞争激烈的行业里,或许更是如此。然而,近几年在地产圈刮起“合作”之风,品牌房企之间的强强联合,可以说是不胜枚举。业内专家表示,这种通过优势互补谋求产品升级的合作模式,成为目前房企开发模式进化的主流趋势。

郑州晚报记者 赵娟



## 现象

### 单打独斗成为过往 房企联合蔚然成风

随着房企之间的竞争越来越激烈,任何一家房企很难在市场上依靠单打独斗取得绝对市场竞争优势,房企间通过合作相互借力渐渐成为一种趋势。

这点在今年表现尤为突出,5月14日,万科万达联姻,宣布建立战略合作关系;5月27日,绿地控股集团在上海联合产权交易所挂牌转让京晟置业50%股权及相关债权;6月2日晚间,恒大宣布将以55亿元收购中渝置地旗下重庆中渝集团92%的股份。无独有偶,碧桂园也在近日宣布合作并购将是公司的拓展方向。

其实,房企联合开发项目对于郑州楼市来说并不陌生,本地房企之间强强联手以及外地房企与本土企业“联姻”早在前几年即有诸多案例。

具有代表性的是,在2003年7月,郑州市联合置业有限公司的注册成立。该公司由郑州市房地产交易中心和郑州市25家地产企业联合发起成立,注册资金1.08亿元。随后该公司开发了位于郑东新区中央商务区第一栋标志性商务大厦——联合中心大厦。另在2010年,由河南16家主流地产企业共同出资打造的“地产联合舰队”,投资方向为土地投资、房地产股份投资和房地产项目投资,经营范围包括物业开发、物业相关投资及代理服务。

除此以外,随着外来房企高举进驻河南,与本土企业“联姻”也是屡见不鲜。2012年12月,万科和美景双方正式确定合资成立郑州万科美景有限公司,联合开发万科城、万科美景龙堂等项目;2013年11月,新田集团与恒大集团达成战略合作,共同打造洞林湖区域;2014年8月,新田集团再次牵手地产大鳄碧桂园集团,参与洞林湖区域的开发;2014年7月,建业出资2.46亿与保利合作开发洛阳商住地块;2014年9月,保利地产携手河南永威置业共推项目保利永威西溪花园……

“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“抱团”取暖。

# 扩宽融资渠道,共同分解风险,双方优势互补 地产圈刮起『合作』之风 房企携手成常态

## 解析

### 从控制风险到摊低成本 房企“联姻”好处多

有业内人士指出,目前房企之间能够合作的地方,更多的是共同开发综合地块,通过抱团首先能在拿地方面降低更多土地成本。而业务范围较为单一的开发商可通过与其他开发商的合作,整合各自优势与资源,实现快速的优势互补,既提升整体抗风险能力,也为争夺市场做好准备。

“对于房企来说,由之前的纯竞争转为合作,可以相互借力,一定程度上规避投资风险,实现利益最大化。”一位曾与多家房企合作的业内人士分析道,“一些房企销售回款难度加大,融资渠道受阻,资金缺口不断扩大,联合其他房企拿地能够减少购地支出,缓解资金压力。”

据了解,目前房企间的联姻主要有几种形式:一是股份合作型,房企联手拿地组建项目股份公司运作;二是资源整合型,一方拥有土地资源,但

缺资金及开发团队,就邀请拥有雄厚资金和项目管理团队的运营商一起合作;三是项目托管型,即投资商拥有土地、资金,但缺专业运营团队,委托专业的房地产项目托管公司操盘。此外,还有战略并购合作模式,即外来公司并购本土公司部分股份,间接掌控本土公司,实现战略进驻当地房地产市场。无论采取何种方式,最终目的都是为了实现利益共享,进行企业间的资源整合。

“房企联合拿地有多种考虑。一种情况是大家预期目标地块成交价高,成立联合会减轻资金压力,同时能共担项目风险。另一种情况是目标地块产品类型比较多样,比如有住宅有商业写字楼或者其他,联合会可以利用各家地产商开发优势,将产品做到最好。”对于房企较为常见的联合拿地,曾有业内人士如此评论说。

不仅如此,对于外来房企而言,通过与本土房企或已深耕当地市场多年的房企合作,可利用该房企对当地市场、政府关系、资源配置等方面的优势,战略布局进入该城市或区域,借力实现新的区域和城市扩张,从而逐步完成自身的布局需求。

的确,尺有所短寸有所长,实力再强劲的企业也都有它的短板,比如,统一开发模式缺乏灵活性、产品打造难言个性化等。各具独特优势的企业集中在一起,强强联手之后的各展所长,这不仅是开发商推动市场稳定、健康发展的聪明和策略之举,也是房地产市场新形势下,开发商应对市场的新举措。

最值得购房者关注的则是,房企强强合作,能带来产品的创新和价值的攀升。在58同城房产频道,记者发现全国多个城市,实力房企联合开发的项目都得到市场热捧。

## 趋势

### 房企走向竞合成常态 合作态度更关键

目前,整体房地产市场进入一个新常态之后,不光是中小企业面临问题,行业内的龙头企业也面临很大挑战。政府和社会对开发商的要求越来越高,为了适应新的市场环境,房企之间“抱团取暖”将成为一种趋势。

其实不止郑州市市场,纵观全国市场,与之前的“分庭抗礼”相比,强强联手几乎是很多主流企业的共识,除了万达和万科的强强联合,增资、收购、兼并等资源整合行动正在地产行业快速展开。

与房企频频联合开发项目相对应的是,全国楼市整体依然面临较大压力。根据国家统计局的统计,去年全国70个大中城市中,有60多个城市房价都是连续多月下跌。而在已经公布2014年年

报的70多家上市房企中,也有过半房企业绩下滑,其中有10多家预告亏损。楼市的库存量也仍然居高不下。鉴于房地产黄金10年已经过去,地产行业整体进入利润“中利”时代,寻找新的利润增长点迫在眉睫。是利益最大化,还是规避风险,不管出于何种目的,在当下房地产市场如此激烈的环境下,选择联合是不少开发商所青睐的形式。有专家预测,行业整合是房地产市场发展的大势所趋,未来将会有更多抱团发展的情况出现,不单强者恒强,而且强强联合是新趋势。

扩宽融资渠道,共同分解风险,双方优势互补被视为共同开发的好处,但其中潜在的风险也不容忽视。日

前曾有相关机构发布关于房企联合带来潜在风险的报告,报告指出,“尽管联合持股实体结构会满足真实业务需求并带来好处,但此举也会产生执行风险和削弱流动性、财务杠杆和盈利能力。”

由于联合体之间的企业分别来自不同的公司或者是个人,其资金的安排、收益的分配以及在建设过程当中是否真正按照原先签订的合同进行开发,都需要各方面进行沟通与协调,在此过程中,双方合作态度更重要。不管是共同开发模式还是代建模式,其联合组建的企业目标都需要一致,即成功地完成项目的开发,以免出现烂尾楼或者是走法律途径解决的方式,为购房者带来不必要的损失。