

上海楼市 2011 年度 深度盘点



> 战略

这一年,从“竞争”到“竞合”,合纵连横成为趋势

强强联手:“大款”傍“大款”

地产评论员 金喆

这一年,频频出现房企联手拿地、合作开发的消息。一时,房企之间从微妙的“竞争”关系变为了“竞合”,由倾轧对抗变成并肩的伙伴。这一年,地产行业的格局在悄悄发生变化,“大款”傍“大款”成了潮流,合纵连横成了房企新的行业战略。



绿城 & 黑石

宋卫平“好汉三个帮”

一时风光无限的宋卫平和他的绿城中国,2011年的日子过得却并不如意。

对于走高档房产路线的绿城,受限购影响之深,已到了伤筋动骨的程度。在下半年,各大研究机构的报告中不断出现绿城资金链紧缺的消息,“退市”甚至“破产”的传闻,也在市场上迅速扩散。

宋卫平给出的回应是:“我们有腾挪的余地,可以出让一部分项目的股权解决资金上的问题。绿城对危机并非没有预案,到目前为止,一切都在我们可控范围内。”

寻找强援,被外界认为是绿城所谓“危机预案”中的重要一环。

6月,绿城携手上海华彬投资有限公司以24.3亿元共同竞得长风10号北地块。之后又传出消息,绿城将与中投旗下公司建银投资,以及全球知名的私募股权基金公司黑石展开合作,拟成立合资公司。

合作,也许将成为绿城走出困局的一把金钥匙。

富力 & 合景泰富

李思廉上海再谋篇

在上海曾有过“水土不服”情况的富力,就以这样的形式卷土重来。

7月3日,富力与合景共同拿下的新江湾C5地块破土动工,并宣布要在此建设总体量近53万平方米的“区域高端城市综合体”。

“激进”曾经是富力最鲜明的标签,也是粤派开发商曾有的共同特征。富力也因疯狂扩张付出了沉重代价。“土地为王”的时代已经过去,在宏观调控的大局下,融资渠道的不断收紧,使富力在各地庞大的购地支出与高负债率,成为制约其继续发展的桎梏。

富力尝试转身,无法在资本市场融资,富力除了寄希望于销售市场外,合作开发也是其最主要的长期战略。

从广州亚运城项目到天津咸水沽镇项目,雅居乐、合景泰富、世茂……昔日的竞争对手变成了富力如今的合作伙伴。尝到合作甜头的富力,终于将目光再次投向上海。当粤派开发商以低调理性的崭新面目重新出现,2011年的上海楼市为之惊喜。

合景泰富 & 绿地

猛龙过江求双赢

在全国来讲,上海代表国内经济最前沿,如果不进入上海,很难讲在国内一线占据主要位置。

筹谋已久的合景,终于喊出了“为上海而来”的口号。

但2011年调控重磅政策接踵而至,楼市前景变幻莫测。然而在此时间节点上,合景泰富全面进军上海,并且在一年多时间里启动了7个项目,引起巨大反响。

合景不会打无准备的仗,这种先进入重点区域核心城市再进行深耕的战略并不特别,从2011年合景上海动作中凸显的,更多是风险共担利益共享的合作意识。

继与富力合作的新江湾项目开工后,合景与绿地集团共同开发的天汇广场也已开盘。

合景泰富地产集团执行董事、华东片区总经理余耀胜对此解释说,“上海对于合景泰富而言,是一块‘新领地’。与很多本土企业比,对上海市场的整体把控相对较弱。在‘人生地不熟’的情况下,选择与绿地这样资深的上海企业合作,第一时间了解购房者需求及其结构,可以在占领市场上少走弯路,是一个双赢的做法。”

招商 & 万科

超级大牌的“天作之合”

2011年,最受瞩目的房企合作项目,非佘山珑原莫属。

这是被外界称做“天作之合”的牵手,在上海最顶级的区域,由两个最顶级的房企打造出的最顶级别墅项目,10月面市后惊艳全城。

这是两家“不差钱”的企业,招商地产上海公司总经理吴粤表示,选择与万科合作是因为,作为标杆房企,万科在开发数量、速度、产品创新方面的优势非常突出,而招商则在高端产品领域一直保持话语权。

超级大牌之间的合作,更多意义上代表了理性市场中,开发商对产品精益求精的需求,促使他们主动横向寻求可整合的优势资源。这样的合作,意味着珍贵的土地得到深耕,也将会有越来越多的精品出现在市场上。

[2011 房企合作大势]

代建缓解钱荒

对于那些资金趋紧的开发商,投入资金小、投资回收周期短,收入较稳定的代建模式,成为2011年一个热门选择。绿城今年的战略中便新辟了一条做代建项目的路线,包括保障房项目在内,绿城在各地签约了大量类似“打工者”做的代建项目。

共担拿地风险

飙高价、抢地王的场面,在2011年作古。开发商终于意识到,不是所有的土地都能生财。销售回归常态也让他们再没有豪掷万金拿地的底气。世联地产12月末的统计数据显示,相比前一年的33幅地块,2011年联合拿地势头迅猛,共有51块土地为公司联合竞得。

异地借力扩张

规模房企迈出扩张脚步不可避免。要保持一定的扩张速度,企业才能有增长。但在今天的市场上,扩张所面临的风险已难与黄金十年相比。不论是富力“曲线救国”式的重回上海,还是合景泰富选择绿地作为区域战略合作伙伴,借力不失为一条良策。

大项目合力做

房地产市场归根结底是资源整合,除了纵深的产业链,还有横向的开发商之间的优势资源整合。2011年,在上海等市场门槛高的一线城市,联合开发在一些大项目运作、尤其是需要合理有效资源整合的综合性项目上体现出强大优势。