

# 楼市周刊

楼市 · 通信 专刊

2020.1.9 星期四 编辑 张秀玲 校对 海飞

## 强强联合、优势互补 我市部分房企 尝试抱团开发

□记者 吕占伟

本报讯 据腾讯报道和相关土拍数据显示,上月中旬,市区中兴路与矿工路交叉口东南侧一地块以每亩618万元的价格成交,开发商以6222万元的总价款拿下此宗地块,将20天前中兴路北段东侧某地块的“地主”桂冠抢了过去。随着近年来我市热点区域土地市场成交火爆,“地主”频出,开发商们感到了不小的压力,部分开发企业开始尝试抱团联合搞开发。

### 现象：我市部分开发商尝试抱团联合搞开发

去年5月24日上午,建业地产洛阳区域公司与河南天河置业集团有限公司在我市新城区建业十八城举行项目签约仪式,宣告双方将合作开发新城区凤鸣路项目。

据了解,本次合作签约项目位于新城区白龟湖畔,宗地面积57.4亩,靠近白龟湖国家湿地公园,风光旖旎,居住环境优美,是建业集团继森林半岛、桂园、十八城、春天里项目之后,临湖打造的又一个高端、精品住宅小区。

两家开发企业对外宣传的合作基础和前景是“建业集团作为根植河南的标杆企业,经营能力强、社会责任感高,在行业内具有优质口碑,与天河集团在发展理念上高度契合。强者不独行,随着中国房地产行业的快速发展,希望双方能不断拓展合作领域,构筑良性互动、和谐发展的新格局”。

“双强合著,身披荣耀,匠筑品质高地。”昌建荣邦·望悦台项目作为昌建控股集团与华诚荣邦两家企业的合作

结晶,被两家企业寄予了美好的期望。

据了解,昌建控股源于500强双汇集团,去年8月,其以“城市筑梦者”身份进驻鹰城,构筑昌建·峰璟项目。两个月后,其又携手平顶山本土老牌开发商荣邦筑就了位于新城区白龟湖畔、紧临平顶山学院的昌建荣邦·望悦台项目。据了解,该项目紧临宁洛高速出入口,距高铁平顶山西站仅20分钟的车程,出行便捷,还毗邻蓝湾新城与森林半岛两大商圈。

### 观点：开发商抱团开发或成趋势

1月7日,我市地产界资深从业人员王先生告诉记者,这种“强强联合”的目的是通过成立合资公司,分摊该地块的开发成本,从而分摊当中的风险及融资;双方将因开发该地块的资本要求降低而获益。

“一方面,目前地价成本越来越高,这对开发商的资金实力提出了更高的要求。另一方面,高价拿地后的项目打造难度较大,而且各家房企的优势不同。通过联合开发,房企间的资金更加互通,并且能够实现各家的优势共

享,共担风险、共获收益,能达到更好的目标。值得注意的是,由于各家的情况不同,诉求不同,开发商之间的联合开发也会有一定风险隐患。但从长远来看,以后房企间的联合开发会越来越多,会成为一种趋势。”王先生如是说。

## 导读



年初多地“扎堆”  
微调楼市政策  
“红线”仍然不可触碰

[B2]

春节临近,  
鹰城楼市  
营销“暖风”正劲

[B3]



5G手机价格下探  
谁在收割中端市场

[B8]



健康视界



平顶山金融圈

