

17亿控股南都万科深耕长三角 PDF转换可能丢失图片或格式
, 建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022_17_E4_BA_BF_E6_8E_A7_E8_82_c41_63848.htm 8月初一个普通周末，对万科集团来说，成为其完成长三角战略布局、进入深耕阶段的开始。8月6日，万科集团与南都房产集团有限公司在杭州举行媒体见面会，向外界宣布：万科集团及附属公司上海万科，与南都集团附属公司上海中桥、南都实业签署协议，以17.6566亿元的总价受让南都集团持有的南都房产集团有限公司60%的权益，以及南都集团在上海、江苏剩余地产业务的权益。该系列协议已于8月3日签署完毕，万科从而成为南都房产新的控股方，而南都房产整体加盟万科至此尘埃落定。8月7日，万科集团发布《关于再度受让浙江南都、上海南都等公司股权的公告》及《2006年第一次临时股东大会决议公告》，在对此次并购予以详细披露的同时，也对其下一步增发计划进行了简要介绍。版图扩张与资本扩张并举，而以企业价值观为代表的文化扩张则在更高层面上悄然进行。这到底是老生常谈的逆市扩张，还是热议已久的行业洗牌，抑或是大势所趋的秩序重构？领跑者万科抛出悬念的同时，或许已为日后释疑埋好伏笔。全面深耕浙江市场此次交易完成后，万科将拥有南都房产80%的股份，成为南都房产的控股股东。新一届董事会已通过决议，将南都房产更名为浙江万科南都房地产开发有限公司（万科南都）。至此，万科在上海、江苏、浙江的未来可售资源呈现三足鼎立的局面，其长三角布局基本完成。此前，万科集团与南都集团曾联袂上演中国房地产业有史以来规模最大的一次战略合作。2005年3月

，南都集团附属的上海中桥基建公司与万科集团附属的上海万科公司、万科浦东公司、深圳万科公司签署协议，万科受让南都上海和江苏房地产业务70%的权益，以及南都在浙江房地产业务20%的权益。而今年的这次交易，使万科一次性获得项目资源269.2万平方米，其中杭州项目174.1万平方米。据悉，万科南都将参照万科模式进行管理，全面引入万科集团的管理制度，万科、南都全面合作。而万科集团进军浙江市场亦将依托南都房产的原有平台展开。业内人士分析认为，万科此次收购南都，无疑将重建浙江楼市竞争格局。南都加盟万科，使原本浙江市场第一方阵绿城集团一枝独秀的格局得到改变，而整个浙江楼市的第二方阵则因为南都的离开出现真空。此消彼长，浙江楼市两极分化的局面进一步加深。这不但为日后万科全面深耕浙江市场、进一步进行规模扩张创造了机会，同时，也是当地市场竞争格局重构、市场集中度上升的契机。更重要的在于，作为经济发达地区的浙江楼市，未尝不是未来中国楼市发展趋势的缩影。万科此次演绎的企业并购，也因此显得意义深远。趋势共识促成合作 媒体见面会上，有记者提问：为什么南都房产最终选择整体加盟万科，而万科也选择通过控股南都进军浙江市场？万科集团总经理郁亮与原南都房产总裁王海光一致认为，双方对行业未来发展趋势的判断高度一致，是促成进一步深入合作的首要原因。郁亮表示，早在2004年万科集团已经做出明确的判断，行业资源整合将是中国地产未来10年最显著的趋势之一，这也是万科制定新10年发展策略的重要前提。而两年来行业的发展，已经验证了万科最初的判断。尤其宏观调控的持续深入，将大大加速这一整合的进程。同时他表示，行业

资源整合的一个必然结果是集中度的上升。目前中国地产行业的集中度与成熟国家和地区相比，还存在着相当大的差距。以万科为例，尽管万科行业领跑者的地位已经逐渐得到公认，万科进入的城市和开发规模在业内也已经首屈一指，但是万科的全国市场占有率，仍然只在百分之一左右。而即使是在以市场高度分散而著称的美国地产业，前五大开发商每家的市场份额，也达到了百分之三到五的水平。郁亮特意提到，在过去10年中，美国房地产业的集中程度上升了一倍以上。而万科的标杆企业美国帕尔迪公司（Pulte Homes），也正是通过2001年与德尔韦伯公司（Del Webb）的合并，奠定了美国乃至全球最大专业住宅开发商的地位。而新任万科南都董事长王海光则表示，世界经济早已进入全球化阶段，随着WTO承诺的全面兑现，中国整体融入全球化市场的时代也已经来临。“在这样的背景下，资源整合、联合做大做强是中国地产企业必由的出路。”万科意在持续领跑在谈到南都房产加盟万科后的前景时，郁亮与王海光意见一致。二人均表示，浙江是中国最优良的住宅市场之一，而南都房产加盟万科后，双方的优势互补效应将得到全面发挥，浙江万科南都公司的目标是成为杭州乃至浙江市场持续的领跑者。郁亮强调，浙江是中国民间经济后，双方的优势互补效应将得到全面发挥，浙江万科南都公司的目标是成为杭州乃至浙江市场持续的领跑者。郁亮强调，浙江是中国民间经济最有活力的省份，也是中国民间财富增长最快的省份之一，在长三角乃至全国都具有举足轻重的经济地位。“万科一直非常看好浙江市场，而从2006年开始，进入浙江市场更成为万科完成长三角布局的最重要目标。”“而南都房产一直以来都是浙

江最有影响力地产品牌之一。”王海光这样介绍在如此市场环境下成长起来的南都房产，“经过13年的努力，南都房产在浙江拥有成千上万的忠诚客户资源，拥有一支专业素质和敬业精神一流、高度熟悉浙江市场的优秀团队。”100Test下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问www.100test.com