



戴德梁行

戴德梁行 (Cushman & Wakefield) 是享誉全球的房地产服务和咨询顾问公司，遍布全球60多个国家，设有400多个办公室，拥有53000名专业员工。2019年公司营业收入达88亿美元，核心业务涵盖物业管理、设施管理、项目管理、租赁代理、资本市场及顾问服务等。

戴德梁行大中华区资本市场团队由超过100位房地产专业人士组成，主要为中国大陆地区机构和私人业主提供大型房地产交易经纪顾问服务。

行业：
房地产 

背景

中国国内许多的地产项目建成年代较长，而项目相关文档与资料尚未电子化。目前中国大陆的交易实践中，业主倾向于只为1-2家潜在买方提供独家谈判权。在交易结构相对简单的情况下，业主选择使用自建数据室或是传统邮件方式推进交易。

随着市场的发展，在以下几种交易中，虚拟数据室的缺失将对交易效率产生较大的影响，交易双方将需花费更多的时间和精力：

- (1) 交易规模较大，特别是资产包类交易且包含物业处于不同城市的交易；
- (2) 双方交易团队来自不同地点的交易，特别是跨境交易；
- (3) 投标型交易中，参与的潜在买方较多，项目营销工作复杂度几何式增长；
- (4) 各交易参与方对专业性要求较高，对交易风险控制较为严格的交易。

总规模超100亿人民币
(约14亿美元)

在Intralinks平台顺利交割

优势

从经纪人的角度来看，除了负责交易中从尽职调查到收购协议谈判中各项事宜外，还需要协助卖方整理和分享大量交易相关文档和信息，并为买方的提问进行反馈。

传统的电话、邮件、传真甚至是文件拷贝等信息共享方式需要花费大量的精力和时间，并很难做到及时反馈，不能满足高效推进交易的要求。

而对于卖方内部团队来说，在交易流程中准备好新的信息后仍需逐一分享给各专业顾问，并在内部记录、监控和管理进展。这一繁琐流程效率较低，且效果一般。

此外，在交易接近完成或完成后，存在着双方产生争议的风险。在这种情况下，由于电话、即时通讯或邮件交流等传统信息分享方式无法全面追踪信息流转及浏览轨迹，双方需要花费大量的时间进行沟通来处理争议。这种争议会对交易的流程效率产生负面的影响，严重时甚至会成为阻碍交易成功的关键因素。

对于买方来说，卖家在交易中使用虚拟数据库将很大程度上提高交易推进的效率，且交易风险也能得到更好的把控。根据过往的经验，戴德梁行认为Intralinks虚拟数据库的使用能为交易效率带来成倍的提高。

解决方案

戴德梁行大中华区资本市场团队在过去数年中多次使用Intralinks虚拟数据库解决方案协助客户顺利推进如万象城、上海三林印象城等大中型交易，总规模超100亿人民币。

对于竞标型交易流程来说，交易团队不只能通过Intralinks虚拟数据室轻松地完成大量交易文档的分享和管理，并且还能通过DealVision解决方案洞见各潜在买家的浏览和操作记录，更有效地判断买家的真实意向，从而制定后续推进方案及谈判策略。

“对于买方来说，卖家在交易中使用虚拟数据库将很大程度上提高交易推进的效率，且交易风险也能得到更好的把控。”

- 戴德梁行资本市场团队