

外资参战 千亿资金下注长三角

□本报地产评论员 房蓉

不久前,恒基中国高层透露将在江苏发展四个项目,投资额共计 80 亿元。新鸿基正在携手华润,在二线城市攻城略地,预计,可投资额不下百亿元。瑞安地产去年通过上市,以及其他方式,境外融资不下百亿元,都用于内地房地产投资,主要也是用于等二线城市。路劲收购顺驰之后继续追加资金,路劲也将投资数十亿元。腾飞集团也表示将在通过投资逐渐追加到 125 亿元,并专门在境外发行了基金,用于中国投资。而这些外资巨头均为投资内地二三线城市的主要力量,加上海外基金的一并到来,粗粗算下外资在长三角的规模已过千亿元。

最近,海外资本纷纷登陆长三角,苏锡常地区成为首选。10月11日,韩国基金 SK 证券以人民币 6.7 亿收购苏州时代广场两栋写字楼。而这两个月,世茂集团频频发力长三角。“事实上,最近一段时间,诸如九龙仓、新鸿基、华润、盛高置地等香港著名地产集团的身影都在苏州、常熟、无锡活跃。”戴德梁行投资部董事叶建成表示:各种主体的外资,通过各种渠道,正在进入二三线城市,这一趋势从去年年底开始突然明显起来。

海外上市公司争抢制高点

目前海外地产上市公司频繁涉足二三线城市看做是一线城市的“推力”和二三线城市的“拉力”共同作用的结果。“开发商在这些城市获取土地的不可控因素越来越多,尤其是北京、上海,上半年出让的住宅用地几乎全部为招标的方式出让,这让海外地产大佬的资金优势无法发挥,不得已把目光投向二三线城市。”第一太平戴维斯投资部董事陈飞寺认为。

“土地储备的增加对上市公司的业绩来说有着很大的利好作用。看一看地产上市公司近段时间的公告就不难发现,或发债或增发,而土地储备无疑是上市地产公司融资最大的筹码。”五合智库总经理邹毅如是分析。在外资开发商中,港资占绝对多数,达到 90%以上。短短几年里,几乎所有知名香港地产开发商都已进入内地,如恒隆、新鸿基、太古、九龙仓、新世界等,其项目遍布国内一线城市,同时也正向二三线城市进军。

不久前,恒基中国高层透露将在江苏发展四个项目,投资额共计 80 亿元。新鸿基正在携手华润,在二线城市攻城略地,预计,可投资额不下百亿元。瑞安地产去年通过上市,以及其他方式,境外融资不下百亿元,都用于内地房地产投资,主要也是用于等二线城市。而这些外资巨头均为投资内地二三线城市的主要力量,加上海外基金的一并到来,粗粗算下外资在长三角的规模已过千亿元。

海外基金 2006 年底渐发力

“根据我们 4 年服务长三角的经历来看,去年年底之前基金进入二三线城市并不是很多,今年开始势头很猛。”叶建成表示:由于海外基金向来比较低调,投资具体案例不能一一列举,但戴德梁行投资部关于长三角地区营业额的变化也是很好的例证。据悉,国际知名房地产咨询服务企业戴德梁行是最早进入长三角地区的国际房地产服务机构。尽管公司从 2003 年开始运作长

三角外资投资收购的工作,但 3 年来一直处于市场观察和培育状态,实际成交案例几乎为零,而今年目前长三角地区的营业收入已经占到整个部门的 40%以上,这不得不说是个很大的飞跃。

“现在的二三线城市房地产市场的内部收益率比一线城市高 50%,从 2006 年下半年,外资在中国二线城市房地产的投资显著增加。”陈飞寺表示。越来越多的机构投资者发现去二三线城市可以找到更合理的回报。“我们承认如果仅靠在上海、北京收取租金度日,以目前的投资回报率来看是达不到预期的。”新加坡嘉德置地旗下嘉茂商用产业有限公司总裁潘锡源说。而熟悉中国市场的麦格理房地产资本(中国)董事 Richard David 更直言不讳:“今后一线城市房地产投资的回报可能会打折扣,前景预计比较悲观,相反二三线城市房地产投资收益可能更高。”

外资内企合作浪潮成形

“限外关闭了一道门,同时也打开了一扇窗”。叶建成对笔者说:“很多外资还是能够通过与内资合作,收购内地企业的方式曲线进入到内地市场。”

在观望一段时间后,越来越多的投资机构如凯雷、迪拜 Istithmar 等,开始积极地向二三线企业摇起了合作的橄榄枝。叶建成表示:“一种新形式的合作浪潮正逐渐成形。”

“外资对各物业的参股比例、参股项目所在城市等皆有不同。”上海五合智库投资顾问有限公司总经理邹毅解释道:对于风险较低的住宅,其参股比例要求较低,一般为 30%-50%,而对于运营管理风险较高的商业物业一般为 50%-65%,事实上,直到 2004 年商业等综合项目的合作才多起来,并专门为项目设立商业咨询管理公司;参股的项目尽量选在上海、广州等一线城市,到 2005 年初才逐渐发展至长沙、天津、南京、佛山、无锡、沈阳、成都等二线城市,主要以住宅及少量商住项目为主,一些追求回报更高的外资也开始在二线城市开展纯商业项目。

“在短期内,外资可能会更倾向于合作的形式。”叶建成透露,虽然之前也有一些外资机构通过各种方式与本地企业合作,但近期,这个趋势已经越来越明显了,愿意加入“合作”阵营中的外资数量在增加。“许多长三角本土开发商并非因为缺钱,他们期待打造更大的融资平台,以期可以购买更多的土地,同时也希望通过外力来增强公司企业管制,长远来看,他们也是为上市做铺垫。”叶建成分析到。



相关链接

长三角城市潜力巨大

作为有先进开发理念的外资房地



何志海
盛高置地集团营销
策划总监

产开发企业更看好长三角强大的经济能力以及上海的辐射力。我们也看重这些城市的经营前景,如外籍人口增多,城市化发展迅速等。

中信泰富布局长三角

开发长三角是中信泰富在内地的重要战略部署。公司计划用 6—7



方鸿生
中信泰富房地产部副
总经理

年在朱家角营造约 65 万平方米的城市综合体,借助交通、经济等种种磁场引力,先期形成“引力社区”,作为上海嫁接长三角的纽带。

在昆山造高品质房子

作为港资企业,我们当初过来以后开发了一些商业项目,对昆山房地



李友民
温莎堡假日广场销售
经理

产市场也比较熟悉了,皇家花园可以说是昆山首个小高层项目,对于昆山的房地产市场起到了引领作用。

需求引导投资

好的服务能带来好的企业,所以



林育成
昆山宝裕房产花都艺
墅副总经理

南方的一些制造企业就会过来这里,一来可以租用很大的地方建设厂房进行生产。二来台商多了对于住房要求自然上去了。我们看到了这样的市场需求,如果将来其他地方有需求,我们当然也会进驻,比如全国市场我们都会考虑。

两大动因促外资扩散

长三角地区所表现出的活力持续旺盛,而房



邱璞
无锡市怡信天成投资
顾问有限公司董事长

地产价格处于则相对低谷,从而吸引了外资流向。从去年开始,外资无论是在融资渠道还是进出自由度方面都有了更便利的条件。这两大原因给外资投资长三角区域楼市都带来了利好条件。