

39号令下 基金受宠 之解局



顾云昌
中国房地产及住宅研究会常务副会长

“39号令颁布后,开发商洗牌在即,拓宽新的融资方式迫在眉睫。”



朱咏敏
全国房地产商会联盟副秘书长、盛基集团副总裁

“越来越多的事实证明:房地产是有钱人玩的游戏。”



倪建达
上海城开(集团)总经理

“39号令对资金雄厚的大企业是一利好消息。”



叶建成
戴德梁行投资部董事

“今年外资与国内房地产商的合作可谓更加频繁和紧密。”



邹毅
上海五合智库投资顾问有限公司总经理

“39号令的颁布确实对海外基金有着利好的一面。”

开发商银根进一步告紧

基金深入二线城市

□本报地产评论员 房蓉 董琳霞



39号令下,基金作为融资渠道或将成为开发商新宠。孙鑫海 摄

的沃德商务有限公司之手,以约1.87亿元人民币参股金地集团的武汉项目……业内人士判断,随着对外资设立房地产企业审批的日益严格,今后外资与国内房地产企业在资本层面的“合作”可能会愈演愈烈。

中小企业欲分羹

“决定投资一个项目的谈判中,只有10%-20%的时间是讨论项目,40%-50%是讨论合作模式,其他时间是讨论资金如何进出的问题。”供职于一家规模为30亿美元的英国基金公司驻沪首席代表告诉笔者说,这两年她仅在上海考察的项目就有400多个,尤其最近一段时间有时候一天就要谈3个项目,很多规模不大,但手上有物业的中小企业最近表现的合作意图非常强烈。尤其是最近一段时间,还有两个月到年末,银行的还贷期限就在眼前,对资金捉襟见肘的中小发展商而言,又是一道难熬的关。

业内人士指出,一些以股权投资为主的国外中小型私募基金在内地频频现身,这些小型基金可能会和较有潜力的中小型开发商配对,不过为了保证开发进度,这部分房企必须做出让利,基金可能即将从卖方市场走入买方市场。

39号令利好基金

“39号令的颁布确实对海外基金有着利好的一面。”上海五合智库投资顾问有限公司总经理邹毅告诉笔者:目前,海外地产基金主

要以三种方式进入国内市场:一是投资开发型,即从前期就开始介入项目开发,如新加坡政府投资公司、凯德置地、摩根士丹利、德意志银行、荷兰国际房地产、澳大利亚麦格理银行;二是收租型,即购买有稳定租户的成熟物业,长期持有收租盈利,如美国国际集团(AIG)、新加坡政府投资公司、新加坡腾飞基金(Ascendas MCM)等;三是不良资产处置型,通过收购不良资产,将其证券化打包处置、变现盈利,参与者主要是高盛、雷曼兄弟与摩根士丹利等跨国投行。随着国内限外政策的不断深入,合作开发已经渐渐成为一种潮流。

戴德梁行投资部董事叶建成分析到:2006年前的外资与国内房地产商的合作模式主要定位于全国排名前二十的大型发展商,项目主要位于一线城市。如2003年上海永业与摩根斯坦利等合作开发位于新天地的住宅项目锦麟天地;2004年复地先后与摩根斯坦利和ING合作开发上海的住宅项目;2005年万科与GIC和ING共同开发上海,沈阳,无锡的项目。今年的合作可谓更加频繁和紧密,国外资本深入至二线城市,与当地的有良好信誉的实力开发商建立合作关系。可以看到此类开发商在当地拥有一定的土地储备,善于处理与政府和银行的关系,正是外资扩张中所最急需解决的问题。

“前段时间西班牙普凯基金和我们接触,我们给他推荐一些成熟物业,他们直接表示并不太感兴趣。相反,他们非常期望找到一个好的当地伙伴,为其未来的内地发展养精蓄锐。”邹毅举例说。

相关链接

好项目未必被青睐

目前在中国较为活跃的大都为海外基金,如摩根士丹利、capmark、花旗、荷兰ING、印尼三林、高盛、凯雷等。他们在中国选择合作对象首先要对中国各大城市的房地产市场进行详细周密的调研工作,然后选定城市,在这些城市中选择资质品牌最优的企业进行合作。

目前,上海、北京、成都、重庆、贵阳、青岛、厦门等城市是海外基金较为热衷的几个地区。

据稔熟国内地产开发和国外投行业务的基强联行总经理陈基强介绍,海外基金直接投资国内房地产开发项目大致有四个标准:一是对合作伙伴的选择,这个挑选标准非常严格。首先对方应是北京、上海权威官方评定的房地产开发50强企业;其次,合作伙伴老板的专业水平与职业操守没有问题。二是要考察合作伙伴的企业机制,在海外基金经理人的眼里,国内不少开发商的企业机制不是完全按照规范的市场机制运作的。三是合作企业管理团队的专业水平。四是市场风险与财务风险。

在这些标准中,好的合伙人最为重要。一旦选定合作伙伴,海外基金很乐于长期合作。在项目运作过程中,基金经理人一般不干预和过问具体的业务操作事务。但中方合伙人在项目投资前需向董事会提供项目投资的详细计划,基金经理人的职责就是考量项目投资是否严格按计划进行。一般而言,海外基金对一个投资项目的选定,大约需要三个月的时间。

(房蓉 董琳霞)

延伸阅读

上市潮起 并购加速

业内人士表示:土地新政发布所带来的一项重要连锁效应便是地产公司上市潮。

刚刚在香港上市的SOHO中国董事会主席潘石屹强调,地产企业欲规避39号令带来的风险必须考虑上市融资,“资金是惟一的解决办法,但目前的地价如此高,可以说要拿地要发展,常规的募集资金的方式已经远远不够,首付提高,封顶后才能办贷款以及刚出台的未缴清出让金不得进行土地分期拿证,地产企业这样的大环境下寻求发展需要大量资金,地产企业如果不上市,基本上很难再玩转地产市场。”

中投证券分析师李少明认为,这是政府在限制利用财务杠杆囤地的行为,今后必须是有资金、品牌等真正有实力的公司才能不被淘汰。从9月28日起至今,几乎每个工作日都有一个地产公司上市。

中远、SOHO中国、奥园,等等,准备上市的还有回归A股的首创、富力、中海,即将登陆港交所的有方圆地产、龙湖地产、光大和恒大地产。但投向前面所述的资本市场的怀抱走上市融资之路并不是容易的事情,像顺驰、中远等大公司多年努力还徘徊在资本市场的边缘,而对于一些中小企业来讲,就更是可望而不可及。房地产市场两极差距正继续拉大,这边是手中有地但资金实力不强的小房企因筹钱无门而着急,那边则是一些资金实力雄厚的大房企苦于手中无地而发展搁浅。

在此背景下,由资金链变局而导致的房地产企业之间的收购兼并整合潮流自然势不可挡。10月17日,世茂房地产控股有限公司以约3.1亿元人民币收购上海碧橙房地产有限公司90%股权,成功获得位于上海奉贤碧海金沙地块的开发权益,并同时拥有建筑面积约为1.6万平方米的“上海银星大楼”在建项目(暂定名)45.9%的投资权益。

在此两天前,频频通过股权收购的方式增加项目储备的复地集团宣布,收购西安三鑫房地产开发有限公司90%股权,双方将合作开发位于西安高新技术产业开发区的住宅项目。宏观调控成为实力地产商快速扩张的绝佳机会,增加土地储备及企业并购也达到了一个高潮,快速地扩张也使企业融资需求越来越大。对于未来而言,具有全国性营运规模、具有较好的产品和开发模式以及融资能力的企业仍占据较强的竞争地位。

(房蓉)