

中国开发商“探路”美国市场

24家公司寻求投资 万科参与旧金山6.2亿美元住宅项目

中国内地楼市阴晴未定，越来越多的中国房企开始将目光转投海外。日前，中国房地产开发商万科宣布参与签约旧金山的一个住宅项目。美国地产投资顾问奥兹登透露，中国房企正掀起美国“探险热”，目前有至少24家中国国有和私营房地产公司在美国主要城市寻找投资机会。

万科赴美当开路先锋

2月19日，有美国头号房企之称的铁狮门房地产公司宣布，已与万科成立合资公司，共同开发美国旧金山高层豪华住宅公寓项目。

据了解，万科参与的这个项目总投资为6.2亿美元(约合人民币40亿元)。这是中国知名房地产开发商首次吹响进军美国楼市号角。

“不要一提国际投资就提醒应该

在国内如何如何。21世纪优秀的企业一定是全球视野、国际化。”万科董事会主席王石在自己的微博上写道。王石之前曾表示，市值近1300亿元人民币(合210亿美元)的万科希望登陆海外市场，尤其是那些拥有较大华人社区、熟悉万科声誉的市场。

评级机构标普公司2012年年底发布的报告显示，美国大城市房价已经连续9个月上升，其中20个大城市在10月份房价同比上涨4.3%。同时，贷款利率持续在历史低位，这让很多人看到，投资房地产正逢其时。

优势是吸引中国买家

不过，万科并非最早探路美国地产的中国房企。在万科进军美国之前，名不见经传的鑫苑置业去年斥资5400万美元，买下纽约一个规划建造

200个住宅单元的地块。此外，该公司还在物色其他美国项目，并计划将其约40%所建楼盘卖给中国投资者。

鑫苑置业为位于纽约威廉斯堡的地块支付了5420万美元，并计划为该开发项目投资约2亿美元。奥兹登为鑫苑置业等涉足美国房地产市场的中国投资商担任商业顾问，他认为，相比美国开发商，中国的公寓楼开发商在争取中国潜在买家方面占据优势，“如果能在一开始就将40%的楼盘卖给中国内地人士，那这个项目就成功了。”

奥兹登说，鑫苑置业目前的注意力主要集中在纽约、洛杉矶、旧金山和迈阿密等中国投资者喜欢居住的城市。这些买家通常都将这些公寓当作投资，倾向于对外出租。还有人打算将公寓作为第二居所或其子女就读美国大学时的住所。

文化差异成最大障碍

据瑞信分析师杜劲松透露，万科仍须得到中国政府批准，才能将资金汇至海外，完成这笔交易。

尽管不少中国房企希望能在海外市场实现拓展，但对中国投资者而言，在美国市场找到合适项目并不容易。奥兹登说，文化差异经常给中国投资者与美国合伙人的合作带来挑战。一些中国开发商依靠英语流利但对房地产知之甚