

保利地产进军海南 欲打造旅游地产新理念

特约记者 赵倩 报道

记者近日获悉,总投资30亿元的保利海棠湾“三亚财经论坛中心”项目日前奠基,这也是刚刚跨入“千亿俱乐部”的保利地产首次进入三亚。

保利地产首度涉足三亚

日前,这一项目在三亚海棠湾举行奠基仪式,这是保利地产进入三亚的首个项目,同时也是继阳江、成都和东莞之后,保利地产的第4个旅游地产项目。

资料显示,“三亚财经论坛中心”项目位于海南三亚海棠湾滨海一线酒店带内,其东侧隔海正对三亚著名的旅游景点——蜈支洲岛,南侧则与海棠湾广场相邻,区域优势十分明显。据悉,该项目用地面积约250亩,建筑面积约13万平方米,其总投资达到30亿元(人民币,下同),建设周期3~5年。业内人士称,在三亚迟迟没动静的保利此次可谓“选对了地方”。据悉,该项目规划功能包括高端会议及多功能中心、可租住的产权酒店、高端商务酒店和滨海度假别墅等,将被打造成为一个世界级的会议及展览中心,同时也是个世界一流的商业场所。此外,也是一个世界一流的设计师事务所,“奇石”和海岸标志的导航“灯塔”,建成后将成为海棠湾的地标式建筑。

以新的理念进行开发

2008年,保利地产首个旅游地产项目——保利银滩在广东阳江的海陵岛落地。保利首次试水旅游地产就投入超过50个亿,该项目的总建筑面积也高达100万平方米。

此后,保利地产先后进驻成都和东莞,成都石象湖和东莞生态城也都是建筑面积达百万平方米以上的大型旅游地产项目。

2012年,除一如既往地住宅和商业地产领域取得稳定业绩以外,保利地产在旅游地产市场上也迎来了收获。

2011年6月25日,保利银滩首度面世,超过千人到场抢购,一日销售5亿。数据显示,2012年,保利银滩年销售额已达15亿元,保利石象湖开售至今已销售5.5亿元。

阳江与成都,一个沿海城市一个内陆城市,上述两大项目的成功给了首次试水旅游地产的保利不小的信



保利国际广场

心。保利方面表示,保利地产很看好旅游地产近几年的发展前景,这基于一个很朴素的理由:中国居民消费水平提高,边际消费能力倾向增强,度假旅游已经成为居民生活质量提高的重要动力。

但,无论从项目选址还是从开发理念来看,“三亚财经论坛中心”项目或许会给业界更多期待。

据悉,保利地产的这个项目将告别传统的“别墅+度假洋房+酒店”的模式,以“规模化论坛+会展”的模式,为旅游地产的开发提供一种新的可能。相关分析认为,保利地产是业内少有的能打造并自主经营商业会展的公司,在积累了丰富的商业会展运作经验的基础上,“规模化论坛+会展”的模式也是保利地产结合优势资源的一次有益尝试。

旅游地产的新思考

房地产市场的持续调控,让诸多房企像当初进入商业地产一样,开始了在旅游地产市场的争夺。

旅游地产成为房地产行业新的乐土,同时带来了资金的大量涌入。据相关统计,2012年一季度,全国旅游地产投资上亿元的签约项目就有近70个,总规模逾2600亿元,预计全年旅游地产计划投资总额将超万亿元。

在尚未找到成熟的开发运营模式的情况下,旅游地产市场其实一直

被业界质疑“投资过热”。同时,大多正处在“度假别墅”、“度假洋房”项目一个酒店或者会所的阶段,很多项目“畸形发展”,“房地产绑架旅游”的现象比比皆是。

在旅游地产最为兴盛的三亚,这种“绑架”也并不少见,大量的旅游住宅与普通住宅形不成本质区别,这使得一些项目在开盘热销后,往往难以继。

但有业内人士则指出,从阳江、成都、东莞再到三亚,结合保利地产“规模化论坛+会展”模式的新尝试,不难看出,保利地产其实一直实践着对旅游地产的思考路径。

保利地产更为重视旅游资源的保护,记者了解到,成都石象湖项目就计划花费近千万自建污水处理厂,确保不破坏石象湖的自然属性。

同时,保利地产更擅长结合优质的自然资源,打造全新的旅游目的地。在成都保利石象湖风景区,公司就依托得天独厚的自然环境优势,将生态休闲旅游巧妙融合,全力打造春季郁金香、夏季向日葵、秋季百合花三季特色旅游节,每年接待游客已达50万人。据记者了解,该景区目前已经实现了盈利。

同时,从目前几大旅游地产项目的内在共性来看,保利在项目选址上也有着自己的思考。如首要选择旅游目的地,除三亚之外,保利目前还进入了西藏林芝;重点进入北上广及西南核心城市具有旅游辐射能力的资源景区;谨慎中进入二三线城市。

以“复合链条式”形成创新

与商业地产相比,旅游度假项目跨行业和专业门类多,复杂性更高,投资金额大、周期长,见效慢,前期开发与后期的经营对企业都是严峻考验。这意味着打造旅游地产除资金外,更重要的是对资源的整合和把控能力。

而商业地产上的资源和经验,成为进军旅游地产的必要武装。众所周知的是,无论是商业会展还是商业地产的运营,保利地产其实早已深谙其中奥秘。

保利地产是业界为数不多的能打造和自主经营商业会展的公司。保利地产在广交会的地毯贸易有自己的会展商业——保利世界贸易中心,并拥有自己的展会团队。二者在2012年为保利地产贡献了超过3亿元的经营收益,这是许多一线城市五星级酒店两年收益的总和。

除会展公司外,保利地产还拥有自己的商业公司、物业管理公司、设计院和代理公司。相关分析认为,保利地产拥有覆盖房地产开发上下游的完整产业链条,这是对旅游地产开发和运营的支撑与保障。

与此同时,旅游地产也为保利地产的商业版图扩展提供了新的疆域。在阳江、石象湖和三亚这三个旅游地产项目,都将有属于保利地产的五星级酒店投入运营。除此之外,随着旅游目的地地的达成,旅游纪念等附属产业也成为旅游地产的另一个增长点。

保利地产认为,在充分借助自然景观优势的同时,旅游地产项目应该注重提供多元化的度假感受,在项目销售完毕后,仍然可以通过经营性物业,实现可持续的运营管理。以旅游用途的地产为载体,辅以系统性的硬、软件配套,打造复合旅游产业链集群,为市场提供丰富的休闲生活方式,才是旅游地产的内核。

相关分析则指出,保利地产践行的其实是一种新的“复合链条式”旅游地产开发理念,其完整的产业链条和多年开发经验在培育旅游地产的同时,也获得了这些项目的反哺。对于保利而言,旅游地产不仅仅意味着扩大业态模式、实现产品多元化、增强抗风险能力,更促进着这个企业整合能力的提升和整体的不断成长。

深圳写字楼 供应洪峰将至

胡廷鸿 报道

多家房地产服务管理机构的统计数据表明,深圳今年将有300万平方米左右的新增写字楼供应,其中甲级写字楼的供应量近50万平方米,而与之对应的是,深圳去年甲级写字楼吸纳量只有16万平方米。从统计数据看,深圳今年将迎来写字楼供应的洪峰,多家机构提醒这将导致空置率上升和写字楼招租压力增长。

新增甲级写字楼为去年4—5倍

去年底,位于南山中心商圈的田厦国际中心写字楼部分正式交付使用,新增约67800平方米的甲级办公面积。记者了解到,这一项目较早前开始预租,目前已成功吸引如国内外大型金融、房地产、通信电子等行业企业进驻,但入驻率仍只达到近三成。而正是由于这一甲级写字楼的入市,南山甲级写字楼的空置率继续攀升,达到15.38%。

根据统计,深圳将在今年明年迎来写字楼的供应洪峰,届时深圳写字楼的空置率或将进一步推高。高力国际的报告显示,2013年,预计深圳有包括福田科技广场、SCC深长城金融中心、招商局广场等约51.6万平方米的新增项目落成入市,基本都位于福田区和南山区。

而来自仲量联行的监测则显示,2013年深圳有7.2万平方米的中航中心、3.8万平方米的荣超大厦、16万平方米的深圳证券交易所大楼、7.9万平方米的世纪汇广场以及10.7万平方米的招商局广场等项目入市,但这些项目多是以单一产权为主,这就意味着这些项目除自用外将主要以租赁的方式面向市场。“2013年将有46万平方米新增甲级写字楼供应竣工,相当于2012年的4—5倍,供应量压力逐步增加。”仲量联行深圳商业地产部主管夏春毅表示。

租金上涨受阻

另一个不利于写字楼新增供应量消化的因素就是,目前深圳写字楼的租金上涨受阻使得这一市场的活跃度也在降低。戴德梁行华南区研究部张晓端告诉记者,一些新楼空置面积较多、招租压力较大,便适当降低租金或是延长免租期等优惠条件吸揽客户,而这使得写字楼租金上涨受阻,降低了投资回报的预期,加上售价高企、占用资金大、商业楼宇贷款收紧等原因,导致2012年深圳写字楼市场活跃度降低,2013年二级市场租赁型写字楼预计新增供应量近200万平方米,主要集中于南山区,供应量同比2012年上涨42.9%。

世联地产集团工商写字楼事业部总经理张翔哲认为,在写字楼销售市场,深圳将迎来综合体、超高层写字楼、工改工等多元化产品的集中入市,而销售型写字楼也将散点式分布于CBD的区域内,使得成为市场追捧的快速崛起,而高端写字楼供应仍稀少,将成为市场迫压的短板。核心商务区将迎来大规模单一业权写字楼项目的集中入市,加上存量物业,单一业权写字楼将成为租赁市场主角,南山市场作为主战场将释放超过200万平方米的租赁物业供应。

市场尚有空间

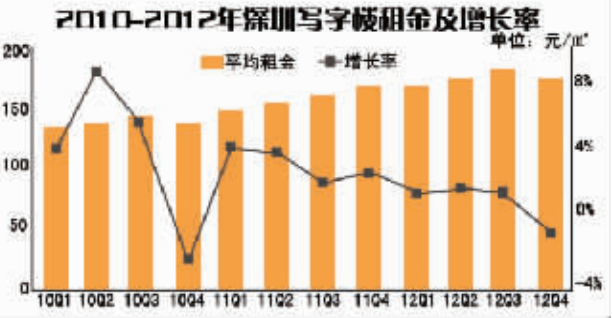
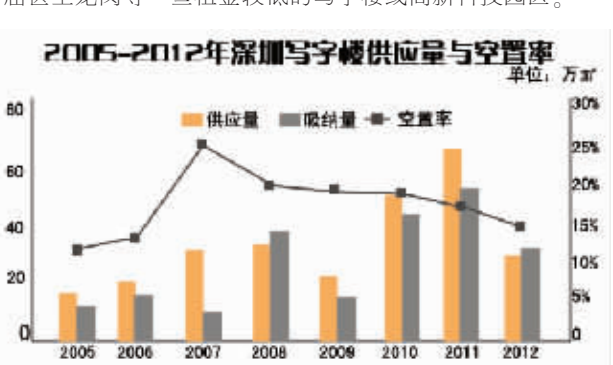
面对如此大的深圳写字楼供应量,最大的问题就是新增的写字楼供应能否被市场消化?

林国东告诉记者,由于消费内需疲软和内需收缩等不利因素影响,国内经济增速放缓,企业扩张趋于谨慎,2012年下半年开始,只有IT电子、金融业等部分具备较强承租能力的优质客户仍在中心城区积极寻找办公物业。

而来自仲量联行的统计则显示,2012年使用深圳甲级写字楼的企业和2011年相比,行业变化并不大。在2012年的租赁市场中,电脑/IT/通信行业最为活跃,此外写字楼需求趋向第三产业,电脑/IT/通信业、专业服务业和金融业合共占75%。

同时,夏春毅也向记者表示,2013年入市的写字楼供应链中用于自用的需求占整体需求的比重也在加大,将使得一部分甲级写字楼被自用企业消化掉。林国东则表示,尽管供应量较大,但有很多企业自用租1/4到1/3面积的写字楼,另外,深圳GDP总量与上海差距不大,但写字楼总量却只是上海的1/6,未来写字楼供应将会配合市场的发展,追上上海。

“到2013年,深圳甲级写字楼的总存量达到400万平方米。”夏春毅认为,新供应量洪峰增加将令空置率面临上升压力,租户承租能力下降,特别是中心区租金较高但中等档次的甲级写字楼空置率将会加大,更多租户将倾向于迁至车公庙甚至龙岗等一些租金较低的写字楼或高新科技园区。



万科 B转H为走出国门

特约记者 陈伟 报道

停牌超过20天后,万科于1月18日正式发布“B转H”方案,拟申请将已发行的B股转换上市地,以介绍方式在香港联交所主板上市及挂牌交易。

对于此次股改,万科总裁郁亮信心满满,其表示,目前万科的B转H股已经是万事俱备,只等股东大会、中国证监会和联交所的批准。在当天的发布会上,记者获悉,万科并非有意借此股改融资,而是希望借此增强B股的流动性,使得更多的境外投资者参与其中。

对于境外投资者关注的渴求,是否意味着万科有意借H股叩响海外市场的大门,在其即将进入第四个十年的这场变革,对万科来说意味着什么?

股改不为圈钱

资料显示,2012年万科销售额1412亿元,再次荣登销售业绩冠军宝座,但三季度末销售净利润率为13.2%,比上年同期的14%下降0.8个百分点。同时,公司资产负债率升至79.4%,达到2005年以来的高位。

对于负债率的上升,郁亮表示,实际上万科有超过千亿的预收款计入负债,这部分并无真实的偿债压力。“公司的净负债率基本会保持在

40%以下,目前是在37%左右,在同行业中是很低的。”

郁亮称,此次股改只是单纯的一次转板,并非出于融资的需求。“这个转板的目的主要是增强B股流动性。它显然不是一个为了解决融资而做的一件事。未来万科B股转H股之后,所有融资还是要按照监管要求和监管部门程序来进行。”

B股的发行更是让万科第一次直接与国际投资者、国际资本市场有了“亲密接触”。万科集团董秘谭华杰告诉记者,在去年12月26日停牌之前,万科B股总数13亿股,占全部总股本11.96%。“目前市值应该在180亿港元,排名所有B股中的第二位。而B股持有人主要是境外投资人,境外投资者B股持股比例超过95%,其中境外机构占比超过90%。这在B股当中也是最高的之一。”

显然,如果成功转成H股后,境外投资者的交易环境将进一步被优化,这也是此次万科转股的一个目的。

“B股转H股方案之后,境内投资人交易权力会受到一定限制。但对我们来说这个问题影响比较小,因为我们B股95%都是境外投资人,B股转H股后,他们不会受到影响,相反有一个更好的交易环境。”谭华杰称。

针对此次股改,万科方面表示,为保护股东权益,此次“B转H”过程中,

万科将安排第三方向全体B股股东提供现金选择权。具体价格将在公司B股股票停牌前股票收市价基础上溢价5%,即每股13.13港元。而此次关联的第三方分别为:华润、GIC(新加坡政府公司)以及高瓴资本。对于第三方的选择标准,谭华杰解释到,此次万科从停牌到公布方案的时间并不长,所以选择在第三方的选择上没有更多的时间去与机构洽谈,“时间比较紧,又必须有较高的保密性要求的情况下,我们可选的范围并不多。”

之所以选定这三家,谭华杰称,华润是万科一直以来的大股东,也是首先被考虑的;而GIC同样是长期合作伙伴,身为境外投资机构,对H股拥有比较便利的条件;此外高瓴资本也是以投资境内外B股为主的一家机构。

谭华杰补充到,由于第三方提供的现金选择权最高总数不会超过万科B股总数的1/3,也就是说通过B股股东行使现金选择权而导致第三方增持万科的股份总数不会超过万科总股本的4%,且这4%是由三家第三方共同提供,“肯定不会对万科股本结构造成明显的影响。”

万科精心打造国际化

此次万科谋划“B转H”,距离其

收购香港上市公司南联地产不到半年。而万科这一系列的资本动作,也被外界解读为急于打通海外融资平台。

在日前发布会现场,谭华杰介绍,之所以会作出转板的决定,是基于万科即将在明年进入第四个发展期,“国际化战略已经到了必须要提上日程的时间点。”

2012年9月,万科传出消息称,将在国外开发房地产业务,并同时成立了中国香港管理部,及筹备设立美国业务推进小组。但在郁亮看来,这一切都只是尝试。

“‘国际化’不是我们第四个十年的标签,国际化是万科的探索和尝试,主要目的是希望通过国际化提升万科管理水平、提高我们对行业的认识,帮我们找到更多全球合作者,这是我们国际化目的之一。”郁亮告诉记者,在第四个十年,万科仍然是以内地为主。

对于接下来的发展策略,郁亮提到,万科将始终坚持城市圈带发展模式,而非点状发展。如果这个地方有产业发展,就会有基础设施投资,就业人口就会增加,这对于房地产市场是会起到稳定的支撑作用。

郁亮表示,万科的策略还是一样,“给普通人盖好房子,盖有人住的房子;不囤地、不捂盘、不拿地王。”