

策划词

2月14日,万科与素有“美国头号房企”之称的铁狮门公司签约,合作开发旧金山富升街201地块,万科首次进军美国。这是继与新世界合作拿下我国香港荃湾地块后,万科开拓国际市场的第二站。

在国内一二线城市持续调控,三四线城市市场成长缓慢的情况下,中国的地产商们也纷纷开始将目光瞄准海外。目前除万科外,包括中国建筑、中国铁建、碧桂园、绿地、万通、中坤等大型房企均有海外投资项目或计划。

地产商目光瞄向海外 万科大进军美国楼市

“情人节”万科牵手美头号房企

2月14日,万科与素有“美国头号房企”之称的铁狮门公司签约,合作开发旧金山富升街201地块,万科首次进军美国。

当晚,万科董事会主席王石发微博称:万科登陆旧金山。有网友在微博上问王石为何开拓海外市场?王石通过微博回复说:“全球一体化的今天,世界上的许多资源都进口到中国,同时中国的许多产品也出口到世界各地,不要一提国际投资就提醒应该在国内外如何如何。21世纪优秀的企业一定是全球视野,国际化。”

万科总裁郁亮表示,万科的国际化战略制定很早,去年已宣布成立了美国业务小组,并在不断摸索。

或借力发展商业地产

铁狮门成立于1978年,旗下物业总值542亿美元,全球管理325个项目。其中包括1200万平方米商业物业和920万平方米住宅,包括洛克菲勒中心、克莱斯勒中心、柏林索尼中心等,是全美最大的商业地产公司。自1978年以来,铁狮门收购、开发、运营的物业价值超过550亿美元,其中包括超过

1100万平方米的优质写字楼和92000个住宅单元。

深圳房地内参总经理、资深地产评论人尹香武表示,万科开拓国际市场选择与香港新世界、美国铁狮门两大经验丰富的公司合作,或为借力发展商业地产。

业内人士评价称,双方合作有望实现共赢:铁狮门拓展中国商业地产有大量资金,同时需要有一个当地成熟的伙伴;而万科找铁狮门这个国际一流地产商合作开发国际市场是风险最小的办法。

万科觊觎美国市场之前已有端倪。去年7月底,王石透露了他的一个发现,“2012年中国成为美国房地产业的最大买家,占了整个国际销售额的11%。此轮移民潮很多都是投资房地产,在美国纽约寻找投资机会,使得未来有更成熟的业务计划。”

王石在今年1月底出席达沃斯论坛时表示,万科去年在香港进行并购,今年将往北美开展并购,首季度在美国将有投资项目落实,未来陆续在其他国家开展投资。

内地客兴起“隔海买房”

1月22日,在万科B股转H股方案的新闻发布会上,万科总裁郁亮表示,万科置



业未来将继续进行在香港本土的发展。1月23日,万科置业与香港新世界发展联合投得新界区港铁西铁荃湾西站六区物业发展项目,作价34.34亿港元。这是万科在香港房地产市场拿地首战告捷,也意味着万科的海外国际化业务发展平台正式落地。

记者了解到,今年已有12家内地房企在香港和新加坡发债融资,整体涉资超过350亿元,已超过2012年全年的一半水平,最新加入的是龙湖地产。

如此多的房地产企业今年频频进军海外,并不意味着看淡国内市场。王石说,从长远来看,房地产市场在城镇化过程中发展,现在中国城市化只有50%,相信中国城市化在达到70%之前,房地产市场发展不会停止。

业内人士表示,中国内地客当前正兴起一股新的美国投资热潮——“隔海买房”。国内地产企业进军欧美市场,其实最终赚的还是国内投资者的钱。(陆剑伟 何可人)

万科国际化策略“全景浮现”

万科的国际化战略愈发清晰。业内人士称万科投资北美地产项目,将开启中国房企海外投资的时代。

首先,在香港资本市场上,万科2012年7月掌控南联地产后更名为万科置业,万科B股于2013年1月顺利通过B转H方案。在内地长期严控房企融资环境下,万科一举拥有了海外融资双平台。

此前对于收购南联地产,郁亮表示“只是万科国际化策略很小的一部分”,现在看来并无夸大之处。

其次,在国际化设计、合作伙伴、业务等方面,万科的实施方案日益明确。

在业务开展方面,万科提出了两大前提条件:华人集中以及有当地合作伙伴。郁亮曾表示,“公司将会优先考虑在海外华人集

中的地区开展业务,前提是必须有当地的合作伙伴,没有合作伙伴万科是不会做的”。与之呼应的是,万科本次项目在华人聚集的旧金山地区,并与号称美国“头号房企”的铁狮门合作。

上述业内人士透露,万科实施全球视野的国际化战略,早在一年前就有预谋,由于未找到美国本土合适的合作伙伴,一直搁浅到今年2月。

在地区选择上,王石在达沃斯论坛曾表示,万科去年在香港进行并购,2013年将往北美开展并购,未来陆续在其他国家开展投资。

在签约旧金山项目三周之前,1月23日万科亦在香港拿地。万科置业与香港新世界发展联手,作价34.34亿港元投得新界区

港铁西铁荃湾西站六区物业发展项目。

在客户定位方面,万科指向国内因政策限制丧失买房资格的有钱人。郁亮称,“由于限购,不少人遭遇没有买房资格的情况,像上海一些有钱人基本上丧失了买房资格了,我们考虑在境外做一些中国人的房子,卖给国内的人。”

同时,国内移民潮为万科创造了庞大的需求客户,国内整个美国房地产业务的最大买家,占了整个国际销售额的11%。王石在2012年中即表示,“此轮移民潮很多都是投资房地产,在美国纽约寻找投资机会,使得未来有更成熟的业务计划。”

按照万科的设想,未来国内外的万科物业,都可以成为国内富人自住和投资的首选。

值得注意的是,一直以住宅地产为核心的万科,2013年在商业地产方面动作频繁。1月9日,万科低调成立商用地产管理部,将商业地产提升到集团战略层面。此次国外投资项目也涉及商业地产,包含两个购物中心。

北美房地产市场的持续复苏也提供了更多的信心。美国全国房地产经纪人协会1月22日发布的数据显示,2012年12月,全国所有房屋类型存量房平均价格为18.08万美元,同比增长11.5%,这是存量房价格连续十个月攀升。2012年美国存量房价格中位数是17.66万美元,也是2005年以来房价的最大年度增幅。(张佳)

国内房企纷纷“出海”

在国内一二线城市持续调控,三四线城市市场成长缓慢的情况下,中国的地产商们也纷纷开始将目光瞄准海外。

目前除万科外,包括中国建筑、中国铁建、碧桂园、绿地、万通、中坤等大型房企均有海外投资项目或计划。

总部设在北京的鑫苑置业,是亚洲首家在美国纽约证券交易所上市的专业房地产开发公司。2012年9月份,该公司获得了纽约布鲁克林滨水区附近一处可建造200多套住房的地皮。这是中国企业在美国达成的

首笔此类交易。

万达与中国泛海控股集团斥资30亿美元投资俄罗斯大型综合项目;碧桂园则计划投资约21亿元人民币在马来西亚开发两个别墅项目;万通实业投资约5亿美元承租美国纽约曼哈顿世贸中心重建项目世贸中心一号楼64层部分与65-69层;而中坤集团在冰岛的项目虽未最后敲定,但中坤集团董事长黄怒波表示仍会耐心等待;此外,光耀与绿地看准了韩国济州岛,绿地就表示,该项目对长三角地区特别是上海地区



客源的辐射力和吸引力,建成后的济州健康医疗城,将把中国消费群体作为主要目标客户之一。

房地产发展商意识到“未来的投资回报不一定与鼎盛时期一样,他们知道中国房地产市场正在发生变化,必须调整商业模式,

以适应这些变化并生存下去。”

政府正在继续推行过去两年推出的房地产市场调控措施,这些举措促使手握大量现金的买家把目光投向海外,根据全美房地产经纪协会的数据,在截至去年3月份的一年,中国人是美国房地产的第二大海外购买者,约占国际客户购买的11%,仅次于加拿大人。

不过,并不是所有的房企都会选择进军海外市场,远洋地产总裁李明认为,海外便宜的地价、庞大的华人群体,确实是很大的市场,但海外市场涉及到太多法律法规问题,短期内不好解决,因此远洋不会选择海外战略。(综合)

声音

警惕中国房地产企业境外融资潮

苏培科

我国房地产调控政策的基调虽然没有放松,但开发商的躁动和地王的频现,已让房地产调控者颇为尴尬。

据不完全统计,1月份已有恒大地产、富力地产、越秀地产、雅居乐、碧桂园、融创中国、世茂等在内的17家房企相继宣布境外融资计划,无论是发行美元票据抑或配股融资,截至1月30日中国房企境外融资额已逾400亿元人民币。此外,中国房企在境外融资的大部分资金都用于买地和囤地。这些境外融来的资金在推高内地土地市场的成交溢价率,地价和房价的推高恰恰

又迎合了地方政府的卖地冲动。如果中国的房地产调控政策再次陷入“空调”,房价进一步飙升,泡沫一旦破灭,外资抽离,后果将不堪设想。

其次,内地房企大量境外融资会给中国带来新的金融风险。从中国企业的贷款和融资结构来看,大都以短期融资为主,大家对未来的中国实体经济并不乐观,加上总需求不足和产能过剩导致资金供给远大于需求,于是各种渠道融来的资金大都流进了地方融资平台、房地产领域和其他资产产品领域,目的是为了赚取快钱,但同时又存在酝酿风险。而且很多房地产企业和“两高一限”的企业大都采取信托、私募和境外融资,变相绕开了调控者的

视野,这不但会影响和对冲宏观调控政策的效果,还会加大金融风险的体外循环。

尤其在目前全球量化宽松的大背景下,房企境外融资会吸引来大量外币进入,会增加外汇占款和增加国内基础货币的乘数型投放,会变成输入性的通胀压力,因此不应该鼓励房地产企业大量境外融资,反而应该引起重视。

另外,一旦地价和房价在“外资”的推动下进一步快速上涨,则会让房地产调控变得更加困难,会进一步倒逼政府出台更加严厉的房地产调控政策,如果调控不当,继续“空调”,则会民怨沸腾。因此,让中国房地产和地方政府恢复理性最好的办法就要设法挤

掉中国房地产领域的高利润,否则很难抑制开发商和地方政府的举债冲动。

当务之急,应该全面普查中国境内的不动产数量,采取必要的税收调控手段,在全国联网开征房产税、空置税、遗产税、赠予税,增加多套房拥有者的持有成本,用税收杠杆迫使持有多套房的人释放存量房和空置房,减少房子的空置和浪费,抑制房子的投资和投机需求。同时,中央政府应该拿出决心和财力来加大保障房的供给,建议让所有以房地产为主业的央企和愿意承建保障房的民企一起来承建保障房,来确保保障房的进度和质量,以改变房价上涨的预期,只有这样房价才会回归到合理水平。

老总话道

现场新闻

文/刘鹏凯 画/何兵



1. 化验室里,灯还亮着,我轻轻推开虚掩着的门,见小王像只大龙虾缩在地板上,两手拢在衣袖里睡着了。



2. 因试产国外公司研制的新产品,他已经3天没有出化验室的门了,我实在不忍心打扰他,悄悄把他弯曲的腿放在不吊着的裤管拉下,脱下我身上的大衣给他盖上了。



3. 在桌前的资料堆上,一串串检验数据记得清晰认真,一页页工作日志写得工整翔实。



4. 我回到办公室,一口气写下了现场新闻《化验室里的“大龙虾”》。



5. 现场新闻见报后,员工们都夸小王。酒香其实也怕巷子深,吆喝我们员工的工作精神,应该是管理者的一份责任。



6. 执著和忠诚是双向的,有了管理者和员工共同的执著和忠诚,才有企业如花似锦的今天和光辉灿烂的明天。(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)