

绿地控股 200 亿投向马来西亚

中国房地产商海外投资“井喷”

■ 特约记者 林华 广州报道

3月2日，绿地控股集团有限公司宣布，已于近日就马来西亚新山市两个项目签署合作备忘录，计划投资200亿元建设大型住宅社区、中高端服务式公寓、酒店及配套商业。

无独有偶，当地时间2月25日，由万科集团、美国知名地产商RFR、Hines携手开发的纽约曼哈顿610 Lexington Avenue(列克星敦大道610号)项目举行了动工典礼。

近段时间，中国房地产商海外投资动作呈现井喷之势。预计2014年有更多的中国房地产商寻求出海。

分析人士认为，由于中国楼市受限限购限贷等影响，而海外置业不受限购影响且贷款利息低，受到不少中国投资者的青睐。

有关专家认为，商务成本、法律关系、不同的语言文化背景等因素都是需要考量的因素，因此，中国房地产商未来要成功进军海外市场的路途仍然相当漫长。



地产商海外计划纷纷出笼

当地时间2月25日中午，由万科集团、美国知名地产商RFR、Hines携手开发的纽约曼哈顿610 Lexington Avenue(列克星敦大道610号)项目举行了动工典礼。该项目将于2015年秋季启动预售，2017年开始交付，主要面向纽约及国际高端客户。

2013年2月，万科与美国铁狮门房地产公司宣布成立合资公司，共同开发位于旧金山的一个高层住宅公寓项目，开启了万科在美国的房地产业务。

2013年8月，碧桂园马来西亚首个项目金海湾正式开盘，仅两个月时间，金海湾成功卖出6000多套房子，实现近百亿元的销售额，在马来西亚一炮而红。

日前，碧桂园首次进军澳大利亚住宅市场进行投资，斥资7300万澳元成功购买了位于悉尼西北部的一处开发用地。针对该项目的综合用途开发重新分区，是迄今为止该州历史上最大的城区改造项目之一。

2013年出海的房企赚得海外第一桶金，吸引更多后来者跟进。

马来西亚这个国土面积仅33万平方公里的东南亚小国，已经成为中国房地产商试水海外市场的首选福地！据不完全统计，包括万科、碧桂园、富力、雅居乐、新华联等中国房地产商在马来西亚布点房地产业务。

绿地集团此次欲投资200亿建设的两个项目，总占地面积约860亩，规划建筑面积约230万平方米，分别位于新山市的东区和西区，沿柔佛海峡，与新加坡隔海相望。

据介绍，该两项目预计会在6个月内正式开工建设，其中一项目将成为迄今为止中国企业在马来西亚投资的最大规模房地产单体项目。

1月20日，雅居乐地产投资43亿元，在马来西亚收购一宗土地，成为雅居乐在海外的首个项目。万达集团于1月24日对外宣布，未来将投资20-30亿英镑在英国开展城市改造项目，主要投资万达旗下具有知识产权的文化旅游商业综合项目。

1月8日，新华联发布公告宣布，新华联以3亿元购买马来西亚柔佛州梅蒂尼B

区9幅地块，总建筑面积为19.16万平方米，地块将建设南洋度假中心。

此前，新华联与韩国黑石度假村株式会社签订《共同合作协议书》等相关协议。双方约定由新华联和黑石共同出资350亿韩元(约合2亿元人民币)，开发建设锦绣山国际度假区项目。

2012年以来，碧桂园、万科、中国建筑、中国铁建、绿地集团、万通地产、新华联、中坤等十余家大型房地产商，在海外有房地产项目或确定投资计划。

从海外投资分布来看，有毗邻的韩国、马来西亚、印尼、新加坡，也有远至美国、加拿大、澳大利亚、英国、德国、南非，中国房地产商庞大的出海计划逐渐涉及越来越多的国家和地区。

根据仲量联行研究部的一个统计，去年中国在海外商业房地产市场的投资额达76亿美元，同比增幅高达124%。今年首两月，中国房地产商海外投资总金额已超过500亿元。

海外项目锁定中国客

分析人士表示，尽管不少中国房地产商在国内的投资规模持续扩大，但净利润却在不断下滑。如何寻找新的利润增长点，成为摆在这些房企面前的难题。

与此同时，国外大多数发达经济体经济在复苏，房地产仍然处于价值低估阶段，中国房地产商海外拿地开发项目刚好处于抄底的市场阶段，也不失为一种避险内地楼市的好方法。

值得一提的是，目前中国客户海外置业市场潜力巨大，瞄准国内富裕人群海外置业的契机，正是中国房地产商出海热的重要动因。

近来中国楼市受限限购政策影响较大，而海外置业不受限购影响且贷款利息低，受到不少中国投资者的青睐，中国房地产商因此转战海外房产，以便锁定中国富人。

根据高力国际报告指出，海外住宅物业在国内销情持续理想，加拿大温哥华和多伦多、英国伦敦及新加坡，将成为内地买家境外购房热门目的地。目前，内地买家在这4个市场占当地投资者比例约为20%-40%，留学住房、购房移民已成为刺激中国人海外购房的主要需求。

万科董事长王石曾经表示，中国大陆的新移民和大陆买家的海外购房热情，以及人民币汇率未来的增值空间等，多个方面都显示现在是进入美国市场的最好时机。

去年2月14日，万科宣布签约美国地产公司铁狮门，共同开发旧金山高升街201地块。此次万科布局海外的地产项目，目标客户为中国富人。美国旧金山是住宅和商业地产均表现不错的一个城市，且华人比例较高。

分析人士表示，马来西亚拥有庞大的华人社区，宽松的外籍人士居住政策，以及地产价格处于洼地等原因，成为中国房地产商看好马来西亚市场的主要原因。

分析人士指出，中国房地产商向海外拓展，进入一些旅游资源较为丰富的地区，更多的是看中中国投资者热衷于旅游度假型的房地产项目，因为一些海外大城市周边的旅游区更吸引中国有钱人。

例如，绿地集团在韩国济州岛南部的“绿地健康城”一期。同样打中国买家主意的还有碧桂园。碧桂园发起的马来西亚第二家购房计划书中，向中国内地客这样描述称：“30万，全家可获马来西亚居留权”。

据了解，从去年6月碧桂园开始在国内推介其位于马来西亚的两个项目后，国内客户询问最多的问题便是关于购房与移民及孩子留学之间的关系。

颐和地产近年来在悉尼大学附近推出公寓项目，最近已卖剩尾货。颐和地产有关负责人表示，销售对象主要是悉尼大学的留学生家长，不少家长在此买房，是为了子女读书时就可就近居住。

作为移民国家，新移民的进入带来了持续稳定的购房需求，其中包括来自中国的移民；作为优质教育资源丰富的国家，悉尼以及墨尔本作为优秀高等院校集中的城市也受到了留学生的青睐，这也带来了购房自住以及投资的旺盛需求，预计以上强劲的市场需求仍将持续，市场空间广阔。

海外开发风险不可小视

近期，中国房地产商陆续铺展出海路线图。分析人士表示，中国房地产商海外扩张仍处于摸索阶段，风险不可小视。

对于中国房地产商而言，海外的投资

项目地是如此的遥远，商务成本、法律关系、不同的语言文化背景等因素都构成了犹豫迟疑、谨慎的理由。因此，中国房地产商未来要成功进军海外市场路途仍相当漫长。

分析人士表示，阻碍当前中国房地产商海外投资的一个主要瓶颈，仍然是语言和文化的差异。这很可能超出很多人的想象，但是仅仅把中文翻译成英文是不够的，还需要能够完整真实地把意思传递给对方，并在充分理解和掌握目的地商业文化惯例及礼节、社会风俗习惯等基础上进行有效率的、有针对性的沟通、谈判。

房地产属于不动产，具有很强的区域特征，各个地区土地政策、消费者需求、本土文化、金融政策等情况不尽相同，内地房地产企业进军海外极有可能水土不服，前景并不乐观。

受国外的居住习惯、人文环境以及法律法规等影响，不论是产品需求或是开发流程等都将有很大的差异。对于具有通用性的消费品企业而言，走出国门投资生产都鲜有成功案例，房企面临的困难会更大。

环境、政策、政治和文化背景的不可控都是中国企业海外开发的瓶颈所在。在很多国家，出于贸易保护，在政策上对外资公司的要求都十分苛刻。

中国商人黄怒波开发冰岛的尝试就是一例。各方反馈的情况显示，别国政府对中资房地产项目态度谨慎，政策上也不会轻易松口。

即使顺利买地，进入了海外市场，海外开发模式和中国也有不同。

以澳大利亚为例，澳大利亚对海外房地产商的资金投入要求较高，中国企业很难在当地拿到贷款。此外澳大利亚不支持期房销售，因此，房地产商难以进行滚动开发，资金的回收时间相对较长。

分析人士表示，中国房地产行业资本不雄厚，企业自身资金能力欠缺，在海外缺乏足够的金融支持，这严重制约了中国房地产商开拓海外市场。

据悉，由于中国内地的信用基础不被美国承认，而在美国没有信誉基础很难贷到款。因此，初次进入美国的中国房企，资金问题一直是发展瓶颈。而对于境内资金投资境外，目前国内监管层一向秉承严格限制额度的标准和要求，同时还需进行层层审批。

此外，为了禁止外来资金抬高房价，不少国家已经出台了相关保护措施。比如新加坡，为了抑制炒房资金，避免价格攀升过快，要求购入首年进行交易的要缴纳16%税金，以后每年递减4%。

根据马来西亚法律，商品房必须有三分之一的房源售给当地人，但马来西亚人口不多，当地人对于房子的重视程度也远远低于中国人，住宅需求相当有限，过多的海外房地产商扎堆开发或将带来供应过剩的风险。

汇率风险同样不可小觑。由于包括马来西亚在内的大部分东南亚国家无力控制汇率稳定，房地产投资金额较大，一旦遇到金融风暴，汇率大幅波动有可能对房企带来重大损失。

不过，有关专家认为，中国房地产商开拓海外市场已成为未来发展方向。因此，房地产商应加强对海外市场的深入了解，包括在产品和运营的本地化、海外人才培养等方面进行相应拓展和提升。

名家视角·高连奎专栏



中产阶级的消费苦衷

作为生活方式上具有一定代表性的阶层，中产阶级的休闲生活状况某种意义上展示甚至影响着社会的发展性质，因而探索中国现阶段该阶层人群的休闲方式、休闲需求、休闲观念等休闲生活特征，对于我们把握当前中国国民整体的生活方式，思考小康社会的建构途径大有裨益。

据相关数据显示，中国在未来10年内将会产生约5000万的中产阶级家庭，而这类群体主要以脑力劳动者为主，一般是月薪在4000元以上，具有一定的经济能力。由于这些人工作和生活压力过大，而休闲度假就是一种很好的放松形式，可以放松身心，摒弃城市的喧嚣和快节奏的生活。所以这类群体需要每年有固定的假期来释放自我。

2011年中产平均家庭年收入36.3万元，较2009年增长42.2%。在收入增长的基础上中产阶级的家庭消费全线升级。从不同类型家庭开销的绝对金额来看，从衣食住行消费到运动健身支出，从文化艺术消费到服务性支出，从休闲娱乐消费到时尚奢侈支出都有较大幅度的增长，其中，基础性消费(食品/饮品)和时尚类消费支出不仅基数大，而且增长幅度最大。

中国中产阶层人群在休闲活动方式、休闲态度等若干方面呈现出较为显著的阶层一致性。在休闲时间方面，中产阶层总体工作时间偏长，工作繁忙度较高，睡眠时间相对较短，但该阶层的休闲时间实际上与平均水平的差距并不明显，并且在部分数值上超过了非中产阶层。

在休闲活动方式方面，中产阶层在旅游、健身尤其是场馆健身、交往、网络使用等项目上的选择比例大大超过非中产阶层，呈现出程度较高的阶层一致性。另一方面，中产阶层相对活跃的休闲生活背后也隐藏着一定的异化问题，在休闲方式的选择、休闲活动的参与动机、休闲意义的指认等方面，许多选择标准似乎游离了真正的休闲本身。

在中国中产阶层的起源阶段，媒体遍布的往往是“优雅”、“奢华”等对其休闲标签功能的渲染，但是，中国的相关调查结果却显示，尽管中国中产阶层休闲生活的总体图景呈现出相对活跃的局面，但对实际休闲生活的满意度却并不像西方中产阶级那样显著较高。在诸多影响休闲满意度的原因中，中国中产阶层选择“工作忙，没时间”的比例最高，“一座房子就能消灭一个中产”。

更令人担忧的是，这种状况近年来不仅没有减轻，反而越来越严重，有调查显示，中国中产人群中“近九成认为自己过劳”，80%以上的人感觉到工作压力大，甚至有28%以上的人认为压力已经逼近极限。不仅如此，近年来中产阶层几乎成为中国压力加剧、地位却不断下滑的阶层代表，“中产胎死腹中”，“一座房子就能消灭一个中产”，诸如此类的话题引起人们愈来愈强的共鸣，经济基础的弱化深刻影响了他们的休闲消费和休闲质量。

经济学中有个“口红效应”，美国人在收入变少的时候——经济危机期间，反而更愿意买口红，因为大件商品越来越买不起。中国的中产消费也面临这样的口红效应，25岁以下的，买房买车，是买不起的，但如何释放“购买欲”呢，旅游就成了选择，买不起车的可以有钱旅游，买不起房的，可以先买个车，买房、买车、旅游都消费不起的，可以买买衣服，如果连衣服也买不起的，可以买本书提升品位，这就是中国中产消费的一大特点，而真正买了房的人，基本上什么休闲消费也没有了，而有房、有车还经常旅游的真正成功人士在中国毕竟是少数。

今天，在充分认清了中产标签的脆弱之后，我们就对期待中产阶层作为未来健康社会的引领者，会在休闲生活方式、文化品味、乃至于价值观等方面真正成为中国社会发展的代言人产生了不少的忧虑。

但这些都客观原因都或多或少地影响着大多数的中产阶级的休闲，甚至这也不单纯是个中国问题，世界其他国家也一样受这些因素影响，或轻或重而已。但大环境是无法迅速发生脱胎换骨的改变的，怎样在大环境导致的很不得“得闲”中，自己找到点出口“得闲”起来，也就成了问题的关键。换言之，除了对压力的反抗和纠偏，中产们自身也可以改变思想观念。

网上有句话很流行，“你不能决定生命的长度，但你可以扩展它的宽度”，在解决休闲问题这件事情上，其实也是类似的道理。也许我们并不如表面上那么束手无策，总有一些是我们可以调控和把握的。

(作者简介：高连奎，中国知名经济学家，先后提出“平衡经济学原理”，“新福利社会”理论，“精准调控”理论等重大理论论述，现担任中国人民大学重阳金融研究院世界经济项目研究主管，上海交通大学海外教育学院专家顾问，中国专家学者协会理事，与提出“新结构主义”的林毅夫，提出“新供给主义”的滕泰一起，被认为是中国最具创新力的三大经济学家。)

注册资本登记制度“落地生根”

■ 黄博阳 报道

近日，备受关注的注册资本登记制度改革已在全国推开。作为工商登记制度改革的重要内容，此项改革降低了创业门槛，激发了市场活力，厘清了政府职能，创新了监管方式，获得全社会的广泛“点赞”。

专家指出，在中国经济转型升级的关键时期，以工商登记制度改革为代表的一系列行政审批制度改革成功地释放出巨大的市场能量，在很大程度上稳住了经济增长，为调结构、促改革提供了空间，成为推进经济治理现代化的重要举措。

此前，最低注册资本、企业经营场所审核是许多创业者进军商海面临的大难题，繁琐的年检制度也成为饱受企业家诟病的“大麻烦”，许多人曾因迈不过这些“门槛”而放弃创业之路。随着公司注册资本登记制度改革“落地生根”，这些“门槛”几乎被削到最低。

国家工商总局党组书记、副局长刘玉

亭表示，注册资本登记制度改革对于进一步营造良好的投资环境和营商环境，激发投资热情，调动各方面的投资力量，鼓励创业、带动就业，特别是对中小企业、小微企业等新兴企业的发展具有巨大的推动作用。

数据显示，2013年10月25日国务院常务会议部署推进注册资本登记制度改革后，四季度新登记市场主体加速增长，同比增长46.2%，环比增长44%。去年全年全国新登记各类市场主体达到113154万户，同比增长196%，比2012年高出178个百分点。

观察人士认为，在全球经济复苏乏力、国内经济下行压力较大的挑战下，中国经济未来的表现，很大程度上取决于改革红利能否及时抵消转型阵痛。而通过注册资本登记制度改革为市场松绑，将有效地带动就业，这对于缓冲转型升级带来的冲击、稳定经济增长极为有利。

事实上，伴随着一系列简政放权、削减审批的改革举措，我国的就业形势保持了稳定。截至2013年底，我国登记注册的

私营企业和个体工商户同比增长15.5%和9.3%，从业人员也较上年同期增长9.7%，这也为经济平稳发展提供了支撑。

在降低“门槛”鼓励“宽进”后，如何有效地进行监管？对此，刘玉亭表示，仅就市场主体准入这一个环节而言，看起来是宽进宽管了；但从市场主体准入到退出的全过程来看，从改革前后相比较来看，监督管理实际上是更严格了。

据工商部门介绍，公司注册资本登记制度改革推行后，将形成“严管”的制度体系，将有失信行为和违法违规记录的市场主体列入经营异常的“黑名单”，提高企业“违法成本”和“失信成本”，使其受到市场机制的制约和惩戒。

“如果进入黑名单，那你就完蛋了”。国家工商总局党组书记、局长张茅表示。监管部门要建立“科学、合理、随机的抽查机制，工商、税务、质检、银行等部门相通，一旦企业失去信用，就会受到“一处违法，处处受限”的社会共治严管；未来可

能就要面临破产，甚至终身离场的可能。

张茅指出，宽进意味着自由，但不是混乱；严管意味着秩序，但不是束缚。过去的教训就是重审批轻监管，一管就死，一放就乱。改革注册资本登记制度，对市场监管工作提出了新的要求和挑战。

实际上，从单一的政府管理走向政府、市场、社会多元交互共治，公司注册资本登记制度改革不仅体现了政府理念和定位的转变，更是推进经济治理现代化的要求。通过厘清政府和市场边界，限制政府权力并让市场发挥决定性作用，这样的治理思路才能让“市场的力量在整个中国经济体系中得到释放”。

过去一年，政府在简政放权、放宽准入方面多做“减法”的同时，力求在加强监管、服务社会方面多做“加法”，这种“自我革命式”的改造赢得了社会公众的一致叫好。我们也相信，在全面深化改革的开局之年，这种良好的势头能进一步持续，这些利国利民的改革能够进行到底。