

內地經濟騰飛，尤以房地產市場最惹人注目。近十多年來，香港房地產商紛紛北上，不但在京滬穗深等一線城市大有斬獲，同時也轉戰二、三線城市，屢奪地王，憑借豐富經驗涉足酒店、寫字樓等商業樓盤和大型綜合性地產項目。業內人士分析，港資地產商在內地的土地儲備，超過一半來自二線城市。在長沙、武漢等二三線城市的中心區，商業地產、高檔寫字樓均活躍

着港資地產商。業界預測，未來幾年，港資企業將與央企、大型民營房地產企業一道，在內地房地產市場形成三足鼎立的局面。

■香港文匯報記者 趙鵬飛、熊君慧、肖晶、姚進、王穎、李程

香港文匯報 WEN WEI PO 2010年12月29日(星期三)

■責任編輯：鄭慧欣 ■版面設計：余天麟

港企突圍系列 五之三

港地產龍頭佈局神州

屢奪地王

內陸二線城

開發住宅改造舊城 港企央企民企將三足鼎立



港房企龍頭在內地跑馬圈地，大興土木。圖為瑞安集團的武漢天地購物中心奠基土儀現場。

金融海嘯衝擊全球，但許多港資地產商發現，與外部環境相比，中國內地是受影響最小的地區。因此，自2008年至今，一方面是國家幾番宏觀調控，令擴張過度的許多內地開發商處身一片風聲鶴唳之中，但負債率低、業務穩健的香港巨鱷卻已悄然潛入。

以中部重鎮武漢為例，該城市目前最貴的樓盤是位於漢口永清地段的「武漢天地」，均價30,000元/平米，遠遠甩開了第二名的均價18,000元/平米。該地段是2005年由香港瑞安房地產以33.9億元人民幣拿下的918.4畝地塊，一舉奪得當時「中國地王」的桂冠。此後武漢「地王時代」的舞台上從不乏港資地產大鱷的身影，在香港聯交所H股上市的復地集團，以35.02億元的天價拿下中北路逾50萬平方米的武重地塊，華潤置地斥資58億收購城區核心地段。

恒基部署做房產龍頭

作為本港房地產龍頭企業，恒基兆業2009年罕有地高調宣佈，計劃5年內成為香港房企在內地擁有土地儲備量最大的公司，同時成為中國房地產開發的頭十名。對此，中原地產（中國）董事副總經理賴國強分析，港資開發商的逆市出手，無疑看中內地未來10到20年的城市化進程，這一進程本身就是同時期世界上房地產最大的商機。在物業類型方面，港資地產商在一線城市將重點打造商業項目，而在優質二線城市將集中在中心區綜合體項目、舊城改造、住宅開發方面。

港派地產入湘 屢刷地王

另一中部城市長沙，自2003年首個香港房地產項目奠基以來，港派地產開始發力，到2007年，香港大地企業股份有限公司、恒基中國地產有限公司、莊士集團、和記黃埔、新世界中國地產等幾大財團陸續置業長沙，並多次刷新當地地王紀錄。近兩年，香港主要房地產企業亦開始進駐省會長沙以外的株洲、湘潭、郴州等湖南重要地市。

二三線城市 發展空間大

在內地二三線城市，港資地產商多已佔據舉足輕重的地位。在武漢，具有港資背景的地產企業多達200餘家，其中新世界集團累積投資已超過65億元，擁有逾100萬平米的總樓面，也是在武漢土地儲備量最大的港資地產企業。五年前，和黃、九龍倉、嘉里集團等知名港企高調進入成都；2007年，香港地產「四大天王」（指長實、新世界、恒基兆業、新鴻基）齊聚長沙……有業界預測，未來幾年，港資企業將與央企、大型民營房地產企業一道，在內地房地產市場形成三足鼎立的局面。

瑞安擲33億 奪中國地王

中央實施中部崛起戰略以來，吸引各大房地產企業逐鹿中原，和黃、恒基兆業、新鴻基、新世界等紛紛擴充土地儲備，大手筆投入。對此，賴國強分析，央企、大型民營企業均對一線城市的土地虎視眈眈，港企拿地成本太高，於是逐步將在內地的業務重心轉移到二、三線城市。目前港資地產商在內地的土地儲備，超過一半都是來自二線城市。

部分港房企投資內地項目一覽

	合生	和黃	恒隆	仁恒	瑞安	新鴻基	新世界	項目匯總
項目個數	59	53	9	41	19	18	66	265
一線城市匯總	37	29	2	17	9	10	31	135
一線城市比重	63%	55%	22%	41%	47%	56%	47%	51%

港房企重品牌效應 開發高檔綜合項目

香港土地資源稀缺，在這一特殊市場背景下，開發商非常珍視有限的土地資源，盡其所能挖掘每個項目的市場潛力，因此，高檔綜合體這種能最大限度實現土地價值的開發形式，成為港資地產商的專長。而進入內地以後，港商的優勢尤其體現在集住宅、商用辦公、酒店、零售、餐飲、娛樂等多功能的綜合體項目，或者是配合政府的舊城改造項目。

只租不賣 便利統一調整

多位內地房企高管承認，相對於內地大量分散銷售及預售的商業地產項目，港企表現出的品牌意識更強，多傾向於開發自主持有型商業物業，以利於永續經營。在武漢投資的港商王詩樞所經營的圓夢園公司，在企業資金可承受範圍內，所開發的商用樓均只租不賣。「這樣有利於品牌營造，否則房子賣散了難以統一調整，此外隨着樓市增值，可提供長期穩定的現金流。」王詩樞說。

改造城市 塑亮麗風景線

香港地產商擅長以集住宅、商業賣場、寫字樓和酒店為一體的都市綜合體，來改造一個片區，逐步將品牌戰略深入到內地城市之中，為城市開發帶來一種全新的風景線。在廣州，2008年9月12日，鄭裕彤家族旗下的香港周大福企業有限公司以每平米2,860元的底價取得廣州東塔地塊，地塊總價達10億5,248萬元人民幣。可以肯定，東塔要比現已封頂、高432米的西塔高，目前初定488米，勢將成為羊城新地標。在成都，嘉里集團首個項目就是香格里拉酒店，酒店與相連的三十層高的香格里拉寫字樓成為城中最具現代氣息的建築，被認為是過去十年來，最具視覺衝擊力的「成都名片」之一。而最早佈局上海商業物業的恒隆集團，在2008年已嚐到先行一步的甜頭。至2008年來自內地的商業租賃收入已超過港幣10億元，超過租賃總收入的50%。目前內地的租金收益全部來自恒隆位於上海的恒隆廣場與港匯廣場。即使是在被認作「內地房市調整年」的2008，「香港地產五虎」之一的新鴻基地產表示，將增加投資300多億元。2009年，長江實業在內地最大的項目——上海真如城市副中心即將開工，項目未開工已經轟動坊間。



瑞安集團在武漢投建的「武漢天地」集住宅、辦公樓、零售、娛樂等多功能設施，配合整個武漢市國際化發展戰略。

港商靈活變通佔優勢

中原（中國）董事副總經理賴國強認為，相比內地房地產企業十多年來飛速發展，港企顯得有些過分謹慎。眼巴巴看着內地同行賺得盆滿鉢滿，香港房地產企業近兩年也放下身段，開始在內地設立分公司，聘請當地人作總經理。

主動談判 爭取好地

在拿地方式上，因為錯過了內地房地產市場開發的黃金期，越來越多香港地產商發現，在一線城市已經很難拿到最好的地塊。所以，他們不僅從土地拍賣市場拿地，更學會入鄉隨俗，與內地政府談判拿地。一位港企負責人也表示：「不少內地二三線政府更看重港商的綜合開發規劃能力，因此港商屬意的綜合體項目、舊城改造項目，政府都願意先和港企談判。只要經驗豐富、有開發實力，當地政府在批地上不一定價高者得，港商更願意爭取此類項目。」

出價謹慎 控制成本

不過，本報記者觀察所得，港商經常參加內地各場土地拍賣會，但不一定舉牌，出價非常謹慎，所以在許多拍賣會上僅只是參加而已，出風頭的還多是財力似乎無限的央企。

尊重城市 提煉價值

港資企業、圓夢園公司目前在武漢中心地段參與舊城改造。該公司總經理王詩樞稱，這也是大部分港企在開發經驗上的優勢，懂得「入鄉隨俗」，尊重城市文化並對區域價值重新提煉。類似的還有武漢天地，開發商購得這塊地之後，保留了老片區內的9棟歷史建築，在周邊配以現代化建築的裝飾，環境歷史氣息濃郁。受到當地政府和百姓肯定。另外，與本地房地產企業相比，港企在開發住宅樓方面對房屋的房型、大小配置也往往更合理，更人性化。



港資百貨以主打奢侈品聞名。圖為恒隆集團在上海注資的恒隆廣場。

本報記者 畢方方 攝

半路出家投房產 風險與利益並存

近幾年房價極速攀升，部分在內地原本從事加工製造等行業的港商，也紛紛轉戰房地產。王詩樞是其中之一。早期他在湖北地區投資紡織業，後來紡織業開始走下坡，90年代初，湖北出現「房地產開發」概念，當時房地產在內地作為一個新興行業，得到當地政府大力支持，他遂於1994年轉行做房地產。

經驗不足易掉陷阱

對於房地產商獲取「暴利」一說，王詩樞持不同觀點。他表示，外界認為升值的好處被地產商盡收囊中，但是利潤其實並沒有那麼豐厚。比如原價5,000元每平米的樓盤漲到10,000元每平米，但是各種稅收也跟上來，增值部分並未完全落入開發商囊中，在這個過程中開發商分享更多的是營業額度的增長。

對於半路出家的港企，風險與利益並存。中原地產（中國）董事副總經理賴國強表示，房地產行業的准入門檻較高，所以轉行的港商並不多。他提醒，大多數第一次做房地產開發的港企經驗不足，容易在設計、施工方面掉入陷阱。



港房企憑藉豐富經驗涉足內地地產。圖為長實旗下成都天府麗都喜來登飯店，該酒店剛獲《商旅》讀者評選為成都「最佳商務酒店」。

資料圖片