

富力落子马来西亚，海外布局机遇与风险并存

2013年12月03日

CRIC 研究中心

www.yanjiu.cric.com

分析师/杨晶晶

年初至今，续碧桂园、万科、绿地及万达等房企踏足海外市场后，布局海外的国内房企再添一员。据悉，2013年11月30日，富力地产全资子公司以85亿元人民币的代价收购马来西亚一幅土地，地价款将在三年内分四期支付。该地块可售面积达350万方，产品业态覆盖高层住宅、低密度住宅、零售物业、办公楼、酒店及购物商场。

■ 内地房企接踵出资海外，向外扩张已成趋势

国内房企投资海外项目可追溯到2004年，由上海上实、上海海外、百联集团、锦江国际及上海绿地五家企业组建的海外联合投资公司，于圣彼得堡市打造波罗的海明珠项目。2011年开始，大规模海外布局潮涌起，知名房企接踵而至，纷纷将投资目光转向国外，带动一系列海外地产项目如雨后春笋般出现，布局海外已成为房企扩张趋势。

首先，从房企参与度来看，2011年期间，碧桂园与万通地产掀起海外投资热，随后，2012年-2013年，落子海外成为品牌争相实施的布局战略，可以看到，绿地先进韩国济州岛，后入美国，而万科在两个月的时间内分别与铁狮门、吉宝置业达成合作，入驻美国及新加坡，在成功布局海外的房企中，亦可见万达、SOHO中国与复兴国际的身影。

其次，从项目开发模式来看，分析已公布的海外项目，收购+合作方式最为房企认可。一方面，进入国外新城市，内地房企最缺乏的便是经验，以收购的方式获取项目，为企业探索当地项目开发模式提供实践平台；另一方面，与当地知名度较高，开发实力强的企业合作，将有效弥补不足，推进房企自身运作模式形成。

表：目前内地房企布局海外项目情况

| 企业名称 | 合作企业 | 时间 | 布局国家/地区 | 项目 |
|---------|------------------|-------------|---------|-------------------|
| 万通地产 | 南国开发建设 | 2011 年 | 台北 | 万通台北 2011 |
| 颐和地产 | | 2011 年 | 澳大利亚 | 颐和悉尼 Summer Court |
| 碧桂园 | Mayland | 2011 年 2 月 | 马来西亚 | 加影碧桂园、万挠碧桂园 |
| 光耀集团 | 韩国的 JDC 公司、DK 集团 | 2012 年 6 月 | 韩国 | 中国城 |
| 绿地集团 | | 2012 年 6 月 | 韩国 | 绿地韩国旅游健康城 |
| 碧桂园 | | 2012 年 12 月 | 马来西亚 | 碧桂园金海湾 |
| 万科集团 | 铁狮门 | 2013 年 2 月 | 美国 | 富升街 201 地块 |
| 万科集团 | 吉宝置业 | 2013 年 4 月 | 新加坡 | 丹那美拉区一住宅楼 |
| SOHO 中国 | 巴西财团 | 2013 年 6 月 | 美国 | 美国通用大厦 |
| 万达集团 | | 2013 年 8 月 | 英国 | 伦敦万达酒店 |
| 绿地集团 | 美国森林城公司 | 2013 年 10 月 | 美国 | 布鲁克林大西洋广场 |
| 复兴国际 | | 2013 年 10 月 | 美国 | 曼哈顿摩根大通第一大楼 |
| 富力地产 | | 2013 年 11 月 | 马来西亚 | 116 英亩商住地块 |

数据来源：CRIC

■ 房企布局海外谋生计，源于内、外两方面促因

结合 10 月份绿地 50 多亿美元收购美国森林城公司 70% 股权，富力首次涉足海外，便耗资 85 亿元进驻马来西亚，我们不难发现，房企对海外投资的热衷度在升温，而这股热潮来源于内、外两方面原因。

内因在于国内土地价格不断攀高，房企开发成本加大。去年下半年以来，伴随着市场回暖力度增强，土地市场也迎来火热成交，土地价格不断走高。2013 年，多个城市地王项目涌现，北上广一线城市成为高价地块频出之地，天津、重庆、杭州等重点二线城市也跟风涨价，甚至出现面粉高于面包价的现象，而对房企而言，地价上涨压缩后期利润，同时过高的成本将意味着更大的开发风险。

外因在于高净值人士投资移民意愿强，部分国家、地区提供政策优惠。据胡润中国私人财富管理白皮书调查显示，中国内地的千万富豪中，46% 正在考虑移民国外，14% 已经移民或者正在申请移民，而家资在 1 亿以上的富人中，有移民意向的人比例高达 74%，这些高净值人士都是潜在客群。此外，部分国家、地区提供相对优惠的置业政策，比如台湾地产投资的低利率及永久产权，一般贷款利率低于 2%，马来西亚也有“第二家园计划”，成功申请者将获得长达 10 年并可以终身更新的社交签证。

■ 海外项目潜力可期，但仍需警惕运作风险

目前万通台北 2011 项目、马来西亚碧桂园金海湾已进入收获期，前者于 2011 年 7 月入市，3 个月的时间去化 55%，后者在今年 8 月开盘，当天推出 6000 套房源认购超过 5000 套。两大海外项目入市热销，显示国人置业海外的实力，海外地产有较大发展潜力。不过，当我们扩大到企业经营层面，还需要警惕其运作风险。

相较于国内项目开发受政策变动影响较大，房企海外布局面临的开发风险更为复杂，主要体现在三个方面，分别是政治、经济以及房企资金能力。政治方面，基于两国外交关系良好，国外官员对外来房企开发有较高的支持力度，否则项目开发很难继续，如由于政府问题，中坤集团在冰岛的项目搁浅，中航地产也因为当地政府出尔反尔终止了斯里兰卡项目。经济方面，汇率变动关系企业盈利。我们知道，房企在国外的投资是以美元支付，而国内的销售回款以人民币形式回笼，如果在销售期，美元兑人民币汇率不稳定，出现大幅升值，将会对利润的锁定造成不利影响。涉及企业资金能力方面，国外不比国内，当地地产开发流程、开发模式及税费制度等与国内大相径庭，布局海外对房企资金充裕度提出更高要求。

免责声明

数据、观点等引用请注明“由 CRIC 研究中心提供”。由于统计时间和口径的差异，可能出现与相关政府部门最终公布数据不一致的情形，则最终以政府部门权威数据为准。文章内容仅供参考，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。

关于克而瑞信息集团（CRIC）

克而瑞信息集团，隶属于易居（中国）控股有限公司。作为中国最大的房地产信息综合服务商，以现代信息技术为依托的房地产信息及咨询服务为主营业务。克而瑞信息集团拥有中国房地产最大的信息数据库，构筑中国房地产上下游企业（包括开发商、供应商、服务商、投资商）和从业者信息的桥梁，形成资金、信息通路、营销、人才等各类资源的整合平台，为企业提供房地产信息系统、信息集成和解决方案的全面信息综合服务。

关于 CRIC 研究中心

CRIC 研究中心是易居旗下克而瑞信息集团的专业研发部门，组件十年以来一直致力于对房地产行业及企业课题的深入探索。迄今为止，已经连续五年发布中国房地产企业销售 TOP50 排行榜，引发业界热烈反响。研究半径不仅涵盖以日、周、月、年时间为线索的四大基础研究领域；还包括宏观、市场、土地、企业战略、企业金融、营销等六大研发方向的深度拓展。每月成果出品超过百份，规模已万字计，为房地产企业、基金、券商、政府相关部门提供专业研究资料。