“大摩”潜伏玄武门 巨资盘活南京国际广场

外资豪赌南京高端地产升值潜力,专家称几年过后“大摩”收获的回报肯定惊人

南京国际广场,48万平米价值矩阵,专为全球化财富量身度造。在2006年被传停工三年之后,备受瞩目的南京标志性建筑之一的南京国际广场昨天终于在报纸上打出了整版广告,宣告再度启动。

广告上的投资商第一位赫然出现了“摩根士丹利”,人称“大摩”的著名跨国投行,完成整个项目所需的近50亿元人民币资金,在大摩80亿美元的房地产基金的背景下,变得不再是个问题。一桩二年前的外资投资南京房地产大案至此第一次浮出水面。在今年初狂抛上海高端物业之后,大摩巨额投资南京物业说明了什么?近50亿的投资不做获利很快的普通住宅,而是投资耗时数年的高端商住综合体,面对这样的思路,南京地产业内专家认为:可能它一年的回报不会很高,但几年下来一定惊人。大摩选择的时机、介入的品种,很精准、很专业。

快报记者 孙洁 石成

南京国际广场效果图 (图片由南京国际广场提供)

大摩巨资控股 南京国际广场高调“复出”

昨天,在南京国际广场整版广告见报的同时,开发商也在玄武饭店举办了“摩根士丹利和南京国际广场首次媒体见面会”。南京国际集团总裁闵卫国、摩根士丹利房地产基金亚太区董事总经理Robert Naso先生、摩根士丹利房地产基金中国区执行董事Denise Lau女士齐齐亮相,为项目的再度启动造势,因为其顶级豪宅和景观公寓今秋9-10月份就要再度发售。

南京国际集团总裁闵卫国在接受快报记者独家专访时证实:大摩已经取得了该项目的控股权,并且建成全部一二期工程所需的近50亿元人民币资金已到位,这个工程最后完工总建筑面积将达到48万平方米。

据闵卫国透露:实际上,摩根士丹利投资该项目早在2007年上半年就签约了。“我可以说,南京国际广场因为体量够大、定位够高,吸引了世界各大投行的目光,包括美林在内,我们接待过无数的投资商,2006年下半年南京房地产圈内就盛传摩根士丹利要投资我们,实际上那时候谈的是JP摩根,俗称小摩根;最后谈成的是大摩,并报南京市、江苏省、甚至国家商务部,顺利获得了批准。”

闵卫国表示:应摩根士丹利方面的要求,对投资合作的细节要保密。不过他承认:目前的南京国际广场已经是摩根士丹利控股,也就是股份超过50%。该项目2006年洽谈投资商时对外报出的项目总投资额是40亿,目前这个估值已经达到了近50亿。

一般来说,投资商不需要严格按总投资来出资,因为可以借用前期的卖房款来滚动开发,可是因为该项目48万m^2只有住宅部分可以出售,只占总项目面积的1/4左右,其余的商业办公项目都需要全资建成后出租收益,因此该项目实际的启动资金要比一般的住宅多得多,业内人士估计,摩根士丹利的投资可能高达20多亿。“他们对南京国际广场的投入甚至超过了在上海的许多项目的投入。”媒体见面会的通稿上如是说。

顶级品牌云集 南京国际又要出天价豪宅

那么号称全球房地产投资界“领头羊”的摩根士丹利究竟会为南京国际广场带来什么?记者了解到,位于玄武门对面的南京国际广场因为其面朝玄武湖、地理位置优越、建筑体量宏大、定位高端,2004年就被国内一家房地产机构评为南京标志性建筑,是2004年南京的重点工程之一,备受瞩目。2005年该楼的住宅部分“御景华府”以美金报价,顶级豪宅5000美金/m^2,小一点的景观公寓也要2000美金/m^2,按当时的汇率达到1.6万-4万元/m^2左右。

“摩根士丹利彻底解决了我们的资金问题。”闵卫国透露:该项目之所以2004年建设、2006年中途招投资商,就是因为“股东们内部意见出现了分歧”。“有的要出售迅速变现,有的想持有出租获益,后者占了上风,前者就想退出。”现在吸引了摩根士丹利注资,它的思路也是持有出租,经营思路一致了。

此外,或许是为了保证收益,摩根士丹利还引入了许多国际大牌的商业、酒店运营商。“酒店是喜达屋旗下的威斯汀,商业、办公都是专业团队招租运营,营业的时间是明年5月份。而在2011年竣工的二期主楼上,还会开设档次更高的瑞吉酒店。”闵卫国表示:至于住宅部分,今年9-10月就将开盘,价格会和以前差不多。2005年该项目出售的10多套住宅已经收回,此次住宅的装修将全新升级后开盘。“我们参观过南京目前最高端的几个住宅项目,全楼整体中央空调、新风系统,都将是在南京的大型项目里首次运用,肯定和别家不一样。”

据悉,该项目的住宅部分顶级豪宅有28套,550m^2左右,最大的达1200m^2,总价一套要4000万上下,绝对是南京单价最高、套型面积最大的高层景观豪宅。

大摩胃口不小 30%的收益率难入其眼

闵卫国表示,大摩的这种投资行为,是一种相当有长远眼光和丰厚回报的方式,远远不是普通的房地产开发商所能操作的。

大摩一次在这个项目上扔进二十多亿元,绝不会急于出手,按国内房地产行业平均30%的收益率拿钱走人。那么回报会达到多少?大摩没有说,南京国际广场也没有说,南京或者附近地区也找不到一个相同项目来作参考。我们只能从其他接近的项目来估算。

南京人熟悉的水游城项目,去年建成时公布的投资总额为16亿元人民币,最近有评估报告称,这个运营仅一年的商业、休闲和酒店综合体,价值已经达到25亿元人民币。一年之内,升值幅度为56%。水游城地处南京中华路和建康路的交叉口,总建筑面积为16万平方米,里面的商业品牌包括ZARA、HM,酒店是假日酒店,休闲品牌包括横店影城和小南国饭店。

很显然,水游城的体量远小于南京国际广场,所以大摩所要求的回报率,不会低于水游城一年增长56%的幅度。

去年,摩根士丹利旗下的房地产基金开始出售其价值55亿港元的香港地产。该基金将出售5个酒店式单元住房楼盘和中环盈置大厦。

据外电报道,这批房地的平均利润达到200%左右。所以,大摩在南京的项目,未来也一定会采用类似的方法进行出售,即在一定时间的招商、招租和经营后,寻找时机,整体出售,同时,利润率达到2倍以上。

■分析

外资为何会青睐二三线城市的商业地产?

一线城市饱和,多个基金悄悄潜入南京高端地产

摩根士丹利不声不响地就在南京楼市投下巨资,而国外热钱的进出情况一向就是判断该区域楼市房价是否拉升或下跌的一个重要信号,那么这是否意味着南京楼市在目前已经“天价频现”的情况下还要涨?

记者了解到,实际上国外基金投资南京房地产较早布局在2005-2006年前后,而且无一例外地选择了高端物业。美林3000万美金投资了南京锋尚国际高科技节能住宅,占有该项目49%的股份;摩根士丹利巨资控股了南京国际广场。

由于摩根士丹利是持有出租,获利一时难以明确,不过以南京锋尚国际公寓来看确实获利惊人。

美林投资3000万美金约25亿人民币,该项目8万m^2销售总额可达20亿,其中利润10亿的话,美林可以分到4亿-5亿,投资回报率就达到16-2倍。

而如今,今年初摩根士丹利抛售多个上海项目,但却对南京项目巨资投入,难道南京的魅力会比上海强吗?就此,新景祥房地产策划代理机构南京公司副总陈光华表示:总体来说,外资进入南京还处于初期,之所以持有量在增长,是因为南京才刚起步。他透露:目前外资流入南京楼市的端倪已现,比如万科的注资方就增加了海外基金,开始对其选地选项目提出意见;南京五矿地产在奥体的项目宣称要走高端路线,背后也有基金的影子。如果说,外资潜入南京地产业,那现在刚刚只是注资开始期。

住宅“不拿手”,国外基金做商业地产反可多赚几年

为什么国外基金都不选择南京楼市里涨价最快、最好卖的住宅项目,反而会选择商业项目呢?

“他们看中的是安全性。”陈光华告诉记者:就住宅而言,普通住宅因为卖出后就为多个业主共有,维护不好就会贬值;高端住宅相对好一些;而商业写字楼项目为单个业主持有,出租获益,可以保持项目本身得到良好的维护,不易贬值。

而且相对于住宅,商业办公类的持有型物业还有一个好处。“住宅一般1-2年就销售一空了吧,可商业办公运营可以持有少则3-5年,长则8-10年。”南京大学房地产信息研究中心秘书长葛扬表示:如果大摩真打算长时间持有,就表明国外投资商看好南京的土地升值前景,持有商业可以名正言顺多赚几年土地收益。

而陈光华表示:如果看到形势不好,国外基金也可以2-3年就把项目整体打包出售给其他股东,同样不失灵活性。

填补城市空白,外资投资南京房产可赚几份钱

据悉,目前国外投资商投资国内房产主要分三种模式,一是和国内开发商合作开发;二是先买再卖,短期内脱手,俗称‘热钱”;三是持有出租获益,成熟后打包转让。

“第二种对楼市的危害最大,如果是出租获益倒是有利有弊。”葛扬表示:由于商业运营一向是国内地产商的死穴,因此交给国际运营商反而可以引入最先进的模式,推动城市商业模式的发展进步,可以说是填补一个城市的空白。

而陈光华则表示:国外的资金还有可能考虑这两点来大举投资国内地产,首先是人民币的汇率升值,以南京国际广场为例,2005年汇率是8左右,现在是6.83左右,如果2005年以美金买入,现在就已经成功“升值”了;其次是全球金融危机下多国政府大举救市,国内也是力度非凡,带来的房价增长效应目前已经初步显现。就这些原因来说,也许就不难明白为何近期各地楼市、而且是高端物业涨声连连。

■历史数据

南京国际广场 风风雨雨十几年

南京国际广场的土地使用年限是从1993年10月19日起,至2063年10月18日止。

1993年,由23家大型骨干企业、上市公司、银行、金融机构等发起成立了南京国际集团股份有限公司和南京国际商城建设有限公司,准备投资40亿元打造南京国际商城项目。

但由于拆迁原因,该项目直到**1999**年才正式动工,并且在2003年、2004年连续两年成为南京市重点建设项目。

2004年,南京国际商城更名为南京国际广场,还被评为当年的“中国十大新地标建筑综合体”。

2005年,南京国际广场在南京楼市出尽风头。首先是在当年的2月6日取得了外销许可证;8月底,项目一期工程共22.8万平方米顺利封顶;11月8日正式开盘推出豪宅“御景华府”,5000美元/平方米的起售价格创造了南京楼市的“天价”。

然而,这一号称瞄准国际市场的项目销售并不理想,**2006**年下半年再次停工,当时仅销售出11套。

三种人要当心——

夏天流汗,别流免疫力!

进入炎热的夏天,流汗多,维生素等营养元素消耗大,非常容易导致免疫力流失。专业人士提出,以下三种人,更需要优先提高免疫力的“重点人物”。

夏天提高免疫力:重点人物排座

小孩:抵抗力差,对维生素需求大

小孩处于生长发育期,免疫力低,本身就需要补充维C来[illegible]。到了夏天,小孩好动、爱玩,流汗多,会大量流失维生素。

女性:节食导致营养跟不上,急需补维生素

当今爱美的女性普遍节食减肥,身体长时间处于半饥饿状态,本来摄取的维生素就严重不足,加上夏天维生素流失严重,急需补充。

办公室白领:加班、熬夜,维生素消耗大

工作紧张、压力大,经常加班、熬夜,导致维生素消耗增大,免疫力下降,容易[illegible]。

免疫力:先补维C准没错

专家提醒,其实只要这三种人做之的,主要是维C。VC是很脆弱的维生素,酒水、热、光、氧、还就会被破坏。人体内的VC一般2-4小时就被大完一次。运动、工作、生病、抽烟等都会加大维生素C的消耗和流失。长期缺乏维生素C,会导致免疫力下降,牙龈萎缩出血,甚至导致高血压,高血压可能引起一些疾病。

果维康:四大优先,优先补的维生素

需求优先:
补足流失,优先提高免疫力

天然维生素补充流失快,能够有效提高免疫力的维C,帮助人家有效提高免疫力。

效果优先:
含有旋VC,活性更高

天然果维康含有有旋维生素C,活性更高,更有利于人体的吸收,当然效果更好。

品质优先:
源自全球维生素专业制造商

石药集团,生产的维生素供应全球,很多国际大牌都与石药合作,选择了药均维生素C,品质自[illegible]。

口味优先:
大人小孩都爱吃的维生素

在亚内五大味[illegible]的“味道[illegible]”中,果维康得到了大人、孩子的一致认可,男女老少都爱吃。

可到以下超市或者药店享受优惠活动:

南京:[illegible]

苏州:[illegible]

江阴:[illegible]

常州:[illegible]

无锡:[illegible]

连云港:[illegible]

淮安:[illegible]

宿迁:[illegible]

沭阳:[illegible]

金湖:[illegible]

东风日产TIIDA 50万台辉煌下线 车主畅享乐动生活

7月26日,以“辉煌传奇,乐动生活”为主题的“东风日产六周年暨TIIDA50万辆下线”大型庆典活动在广州花都隆重举行。在TIIDA的时尚品质下,承载了50万车主的健康、快乐的生活故事,在“乐动生活”全新品牌文化的诠释下,TIIDA已经成为汽车行业时尚品位、动感活力的象征标志。

在庆典上,第50万辆下线和TIIDA 50万台纪念版上市活动(其中,骐达GE版增加了绚酷紫和黑色内饰;颐达JE版在月光银上增加了黑色内饰),共同见证了TIIDA的辉煌历程,更有百辆TIIDA巡游花都、TIIDA车体彩绘大赛等精彩活动,数百名TIIDA车主齐聚花都,和无数TIIDA车迷共度属于东风日产和TIIDA的嘉年华盛会,感受TIIDA“乐动生活”的无限精彩。

在东风日产成立六周年之际,第50万辆TIIDA隆重下线,不仅标志着TIIDA作为东风日产阵营的经典王牌车型,在销量上实现了历史性突破,更为东风日产六年辉煌发展起到了积极的推动作用。

业内观察:品质铸就TIIDA领军中级车市

TIIDA经过四年的磨砺,以稳居该级别市场前三甲的成绩,已经成为中级车市名副其实的长销且畅销的经典车型,其在国家新政利好下的突出表现更为东风日产整体销量的提升和企业快速发展做出了巨大贡献。

业内人士指出,TIIDA骐达自上市以来凭借出色的产品性能和市场口碑,不但销量稳步提升,而且成为两厢车市场的领军车型。骐达、颐达“两兄弟”在两厢车和三厢车市场的出色表现,使得TIIDA成为同级车市场最大的赢家。同时,TIIDA时尚和活力的形象也日渐深入人心,在消费需求日益多样化的今天,可以说TIIDA的畅销证明了东风日产对消费群体诉求的精准分析和把控。

当东风日产TIIDA实现平均月销万辆的业绩时,中级轿车两厢车也迎来了其发展的黄金期,随着车型的逐渐增加,两厢车市场积累了丰厚的市场基础,技术和市场服务也逐步达到完善,两厢车优势变得越来越明显。其中,以东风日产TIIDA骐达为代表,凭借强大的产品力和品牌力处于细分市场领军地位,骐达、颐达齐头并进,抢占市场份额,成为中级车市主流车型,4年成功突破50万。

成功的背后有着强大的产品优势作为支撑。作为日产全球先进技术的结晶,TIIDA凝聚了东风日产技术、品质方面的综合实力,以时尚、动感的外观、超乎想象的空间、优良操控性能和驾乘舒适性、先进的动力与节油性能,以及低维护费用,赢得了业界的好评和50万消费者的喜爱,更凭借日产标杆制造技术,荣获2005年全球日产社长奖。

TIIDA车主证言:尽享“乐动生活”

汪小姐(骐达车主 广州 2007年购车):TIIDA车身设计散发出时尚魅力,彰显着我们年轻人的朝气和活力,加上动感的造型,炫目的色彩,为我的生活增添了无限光彩。开着TIIDA让我体会到什么是真正的人、车和生活合一,我非常认同TIIDA所倡导的“乐动生活”理念,TIIDA不仅让我享受到了驾驶乐趣,而且还使我真正感受到了快乐、舒适、健康的乐动生活方式。

李先生(颐达车主 深圳 2005年购车):我是2005年就买的TIIDA,可以说是第一批车主了。它的时尚外观,宽适空间,优异的动力系统,给全家人的生活带来很多快乐、激情和享受。现在虽然市场上不断有新的品牌和车型推出,但我充分相信TIIDA的产品性能,相信它未来还将不断超越。

陈先生(骐达车主 成都 2008年购车):我喜欢自驾游,从容的空间是自驾旅行的基础,卓越的性能是自驾旅行的保障,TIIDA搭载的发动机性能特别优秀,我个人感觉启动灵敏、加速敏捷、平稳顺畅是它的主要特点。除此之外,TIIDA还有很不错的燃油经济性。TIIDA对我来说,已不只是一个普通的交通工具,它更像是一个绚丽的旅途空间。

TIIDA再夺CTCC双冠

7月26日,注定是专属于TIIDA的大喜之日。在上海国际赛车场举行的CTCC第三站比赛中,东风日产基亚车队取得车队、车手“双料”冠军。

东风日产基亚车队的郭海生以44分42秒203夺得冠军,亚军被他的队友林立峰摘走。通过这一站比赛,东风日产基亚车队取得了18个积分,从而使其“中考”成绩达到38个总积分,成功领跑车队积分榜;而车手郭海生以1分23秒196的最快速度,取得本场比赛单圈最好成绩,队友林立峰则以22个总积分领跑车手积分榜。

喜讯

■相关链接:

TIIDA乐动生活有招数

第一招:7月26日-8月31日,新购TIIDA即获赠限量版50万台纪念车标(赠完即止)并享有定保套餐专属优惠,无限快乐共分享。

第二招:7月26日-8月31日,所有TIIDA车主尊享乐动畅游大礼包7折优惠及夏日出游5项安全免检等多重好礼,无限礼遇源源不断。(乐动畅游大礼包:便携式数字电视导航、纪念版折叠单车、折叠行李箱、卡通CD包、户外背包)。

第三招:登陆TIIDA官网参加“音乐大闯关”,丰富奖品任你赢,更有机会前往TIIDA新浪歌会,与人气明星同台演出。

第四招:TIIDA CTCC中国房车锦标赛继续进行中,TIIDA红魔啦啦队邀您共赏双料冠军——东风日产基亚车队风采。