

加拿大狙击“亚洲热钱” 中国资本多元化分布避险

郭志明

靴子落地。
加拿大卑诗省政府日前宣布,将从8月2日起在大温哥华地区向海外房地产投资者征收15%的额外房屋转让税,以抑制当地房价增长过快势头。
温哥华是中国资本出海加拿大的理想港湾,这座中文比英文还要普及的城市,一度因中国资本的涌入而备受瞩目,也一度因中国资本的泛滥而饱受诟病。
如今,调控政策的最终出台来自中国的热钱面临两难选择:要么接受成本飙升的事实继续买买买,要么退出中国资本热衷的海外炒房模式,尝试海外投资新路径。

房产重税剑指中国买家

尽管加拿大的税收新政只字未提“China”,但并不影响政策的真正指向,甚至被当地的华人地产经纪形象称之为“中资房产税”。

卑诗省政府7月7日公布了一份针对楼市海外买家调查的初步报告,显示最近3周以来,大温哥华地区房屋买卖交易中海外买家占了5%,他们中的大部分是中国人,其次是来自美国、英国、澳大利亚、韩国、印度等国的买家。

另一项统计数据显示,2015年中国买家总计花费96亿美元在温哥华购置房产,占当地房产销售总额的33%,成为当仁不让的“一哥”。

由于中国热钱的不断涌入,温哥华的房价经历了10年疯涨。在过去12个月内,温哥华独立屋的价格飙升了近40%,以至于出台调控政策抑制海外买家的呼声越来越高。

但此次出台的税收新政力度之大还是超过多数人的心理预期。以一套200万加元的独立屋为例,海外买家要比当地居民多付出30万加元。即便对于一向以土豪形象示人的中国买家,这也不是一项可以轻松忽略的成本。

卑诗省省长简蕙芝(Christy Clark)指出:“有证据表明,有一些来自海外、非常富裕的投资者进入了温哥华房地产市场,他们推高了房屋价格。对于政府来说,我们需要保证卑诗省的居民可以负担得起当地的房屋价格。我们首先需要做的就是让那些海外投资者购买卑诗省房屋要比当地人困难一些。”

不仅仅是炒房

除了炒房,中国资本还能干啥?



投资移民遇阻,但挡不住热钱进入

12个月内,温哥华独立屋的价格飙升近40%。在这一背景下,加拿大的税收新政剑指中国买家已是事实。而中国热钱也开始转向酒店、高尔夫球场、农场、酒庄、水源、新能源、高科技以及文化等领域。

华人特有的“买房地”情结让中国资本海外投资潜移默化间与炒房画上了等号。但是,这种情形能够持久吗?

据《明报》报道,加拿大总理杜鲁多近期表示,以温哥华、多伦多为代表的城市房价飙涨,有部分原因要归结于亚洲资本涌入,海外进来的钱显然有推波助澜的作用。

加拿大阿尔伯塔大学中国学院副院长王佳在接受国内媒体采访时说,中国对加拿大投资是王佳所在学院重点跟踪研究的议题之一,并开发

了专门数据库,对中国投资加拿大的整体情况进行整理和分析。

王佳透露,根据数据库的分析,中国企业在加拿大“投资多元化是未来的发展趋势”。

去年,两名中国富豪分别投资1700万及2000万加元,在卑诗省购入两处不同的水源,将加拿大的天然好水装瓶运往中国销售。有地产专家称,中国热钱已经不再满足于炒豪宅,近年逐渐将眼光转向大型商业项目等深层投资。

主流传媒也注意到中国富豪的投资发生转型,认为新一批的中国投资人更愿意在本地扎根。

移民律师李克伦认为,中国富豪将大笔资金带到温哥华,一口气扫下多间豪宅的时代将成为历史。随着加拿大楼价不断攀升,中国热钱已经开始转向相对稳定的卑诗省商业地产,包括酒店、高尔夫球场、农场、酒庄、水源等。

中国驻加拿大使馆经济商务参赞余本林此前在接受新华社记者采访时说:“过去我们有很多国有企业在这里投资,民营企业比较少。现在从投资企业数量上看,民企已远远超过国企,这是一个很好的趋势。”

从游资变坐商

一项由加拿大知名智库亚太基金会发起,针对加拿大人如何看待来自亚洲的直接投资的调查显示,总体而言,加拿大对此表现积极乐观,

但具体到对待中国的问题上,则表现出很大程度的反复、犹豫和猜忌。

分析认为,这种误解可能来自于部分媒体对于中国土豪横扫加拿大房地产市场的过分宣扬,使得加拿大人耳濡目染之下,得出“中国投资来得太多了”的结论,并由此心生抗拒。

王佳指出,中国资本亟须迅速改变外界所认为的“只会炒房”的印象,尝试更多渠道的良性投资,由热钱炒作变为稳健投资。

余本林介绍说:“过去投资主要集中在能源、矿产、金融、电信、林业等领域,现在越来越多的资金开始投向新能源、高科技以及文化等领域。”

不过,从游资向坐商的转变并非一帆风顺。

加拿大广播公司近日披露了加拿大驻华大使赵朴去年10月底向渥太华递交的一份内部报告,报告暴露了中国矿业在加拿大投资所遭遇的重重困难,不少投资因大宗商品价格下降而宣告失败,另外一些公司正与“恶劣的气候、落后的基础设施和劳动力缺乏及外来临时工的管制措施”抗争。中国官员相信加拿大移民政策本身就是一大障碍,它禁止中国投资者引进中国劳工,导致在中国只需1到2年的建设项目在加拿大耗时长达10年。

余本林提示说,对于中资企业而言,毕竟是进入陌生的投资环境,必须先做好、做足功课,进行相关投资成本的核算,而在中资企业落地以后,应该坚持本土化,融入当地。

英国“脱欧”影响待观察 万达抓住窗口期“抄底”



本报记者 李霖轶

7月20日,英国央行发布报告表示:“目前来看,没有明确证据显示经济活动出现剧烈普遍下滑。”自英国举行公投决定退出欧盟以来,市场上对英国经济的发展走向预测各不相同。

“脱欧”后的“恐慌”

据英国央行的调查显示,大部分企业在公投之后并没有减少招聘或投资计划。大多数企业都仍在评估英国“脱欧”对其发展战略的影响。有三分之一的受访企业表示,可能在未来12个月内减少招聘或投资。

从上述报告来看,英国“脱欧”的影响并不明显。但据相关媒体报道,进入2016年一季度以来,在英国退欧风险影响下,海外投资者在英国房产市场投资下降了50%。英国商业地产基金面临严重的资金流出压力。4月份商业地产基金净流出规模高达1.37亿英镑,5月份更是上升至3.6亿英镑。

对此,高力国际资本市场及投资服务部董事王洋对《中国企业报》记者表示,“在这个阶段,市场是有恐慌性的。并且,房地产和股票市场具有流通性,一般不可能在这么短暂的时间内下降这么多,并不排除受大势影响,出现大幅下跌的现象,但并不意味着它后面的资产是跌的。英国‘脱欧’,市场是受影响的,但也是相对冷静的,毕竟英国‘世界金融中心’的位置是200多年前就确立的,所以英国市场在短期内不会出现大的波动。”

王洋同时强调,“中国可以趁这个机会重新和英国谈判贸易条款,英国是承认我们市场力的。”

作为全球金融中心,伦敦市中心住宅价格指数从2007年开始,8年的时间房价增长了99%,平均每年升幅达11%,房产价值持续上升,伦敦长期以来吸引着众多高净值海外投资者。不可否认的是,当英镑兑美元贬值约15%,部分以美元为交易货币的投资者,获得了非常明显的优势。

万达发力英国市场

根据国际房地产服务领军机构莱坊(Knight Frank)最新发布的数据称,尽管市场弥漫着不确定性因素,6月24日英国公投“脱欧”结果公布后的一周内,伦敦房产销量增长了38%,打破预期。莱坊表示,由于英镑汇率大幅下跌,公布结果后的周末便吸引了众多逢低抄底的海外买家。

较为典型的例子便是万达的新并购——万达集团旗下美国AMC院线近日宣布以9.21亿英镑并购欧洲大型电影院线Odeon & UCI,这是AMC继宣布并购美国卡迈克院线之后的又一新动作,也是万达首次在欧洲院线行业投资。

据悉,Odeon & UCI是欧洲大型影院运营商。截至2015年12月,该集团拥有243家影院2238块银幕,主要分布于英国、西班牙、意大利和德国四大市场。而万达集团在3年前便想要并购Odeon & UCI院线,万达集团的相关人员告诉《中国企业报》记者,“这次并购,此前因为价格一直谈不拢,但英国‘脱欧’,英镑贬值,所以万达在这个时候以相对低的价格并购Odeon & UCI院线。”

除此之外,万达在伦敦的住宅市场也早有动作——万达·伦敦ONE,万达一向偏爱“地标式”建筑,万达·伦敦ONE位于一区的九榆树(Nine Elms),英国母亲河泰晤士河南岸,与伦敦眼、大本钟等多座英国地标级建筑为邻。值得一提的是,万达文华酒店管理团队作为万达·伦敦ONE的物业管家,提供高规格的英式管家服务和超五星级品牌万达文华酒店奢华配套。而伦敦敦有国际五星级酒店服务顶级公寓仅有三家,万达·伦敦ONE是其中之一。

“脱欧”的影响需长期观察

CBRE首席房地产研究专家Janet Siebrits(斯毕简)就英国住宅房地产表示,众多因素支持伦敦房产市场的增长,包括良好经济、地理位置、低利率、人口增长,世界资金的投资流向,悠久严谨的法律系统,资产保障环境和多元社会,最好的大学和教育体系等。即便有个别因素发生暂时性改变,还有许多强有力的地方吸引投资者与居民前来购置房产。

从2007年开始,伦敦市中心的住宅房地产增长率达80%,高于伦敦市60%和英国地区20%的回报率。英国住宅房地产增长在世界发达国家房地产中占领先地位,指数高达231.9,第二名澳大利亚221.4,第三名爱尔兰185.5。在过去十年间,伦敦房产回报84.7%,高于股指回报4.7%以及黄金回报82%和商品回报的57.9%。在其他产品投资回报为负数的一年,伦敦房产增长了12.4%。此外,由于人口增加,政府估算市场需求伦敦将每年有5.2万新房需求,而目前供给方面仅看到1.9万新房可完工。

对此,王洋的观点则更为谨慎,“总的来说,‘脱欧’有好有坏,如果投资者已经决定在英国投资了,抓住窗口期去投资,如果还没有考虑好,先别着急。‘脱欧’对我们海外投资的影响,我认为比较复杂的事情,‘脱欧’对英国的影响,也是一个需要长期观察的问题。”

本版主编:萧一鹏

企业快讯



全球乳业8强伊利国际化经验获点赞

7月26日,在《人民日报》主办的第三届“一带一路”媒体合作论坛上,伊利集团摘得“2016一带一路案例大奖”。该奖项的获得是社会各界对伊利在“一带一路”下国际化布局和成果的高度肯定,也意味着伊利在“一带一路”上的布局思维与方略对所有中国企业具有重要的借鉴意义。

就在一天前,在荷兰合作银行发布2016年度“全球乳业20强”榜单中,伊利因去年业绩增长强劲,实现营业收入突破600亿元,净利润取得两位数以上增长,在排名中跃升至全球乳业8强。这不仅是中国乳制品企业有史以来的最好成绩,同时也是亚洲乳企迄今的最高排名,被认为是中国正式迈入全球乳业强国和改写全球乳业格局的重要标志。

接连收获喜报,这其实和伊利持续推进的国际化战略密切相关。近

年来,伊利在“创新和国际化”的双轮驱动战略下,实施了“全球织网”战略,编织了一个包括全球资源体系、创新体系以及市场体系的大网,这张大网不仅助力伊利实现业绩的持续攀升,而且也推进伊利实现在“一带一路”沿线的重要布局。

目前,伊利已相继在欧洲、大洋洲、美洲等地全面铺开国际化战略布局。在欧洲,结盟意大利乳业巨头斯嘉达;在荷兰成立伊利欧洲研发中心,打造中国乳业“智力引擎”;携手瓦赫宁根大学,研究建立贯通全产业链的食品安全早期预警系统。在大洋洲,投入30亿元在新西兰建设全球最大的一体化乳业基地。在美洲主导中美食品智慧谷,为中美创新合作注入新动能、树立新典范。

中国乳业资深专家陈瑜认为,当前,中国企业如何更好地实现转型升



级、迈向产业链高端、参与商业规则制订、提升国际话语权等是非常重要的课题。伊利国际化经验对解决上述课题,实现全球资源和中国市场对

接,全球研发和中国创新协同,全球标准和中国实践统一具有重要价值,是中国企业新形势下采用新思维、新模式加速国际化发展的标杆企业。