

**编者按**

长期以来，我国大多数房地产企业的资金主要来源于银行，融资渠道单一。随着国家对房地产业的宏观调控日益增强，包括银行贷款紧缩和海外资本受限，以及受国际次贷危机的影响，资本市场融资的难度加大，许多房地产企业纷纷陷入资金方面的困境，其再开发能力受到极大的限制。在这种情况下，经过长时间的研讨和论证，“华房投资联盟”应时而出。

## 探索者的脚步—— “华房投资联盟及基金”发起纪实

□ 文/本刊编辑部



## 提出成立“华房投资联盟”点亮中小房企希望之火

清华房地产总裁商会执行会长、浙江正达房地产董事长陈侠在2007年11月10日清华房地产总裁商会的首届年会中说到：“中国房地产发展到现在，越来越成为资本和大鳄的竞技场，一些上市公司、金融控股公司、国有大型公司、民营实业财团纷纷投资房地产市场。资本的力量，土地门槛的提高，越来越挤压了中小房地产的生存空间。另外，大型房地产企业在资金、资源、管理、专业上的优势，也使得中小房地产企业生存艰难，对中小房地产企业的发展提出了越来越高的要求。”

基于这样的理由，经清华房地产总裁商会会长会议认真研究，决定依托清华大学房地产总裁同学会这一平台，成立“清华房地产总裁商会投资联盟”，打造商会与政府、金融、土地等相关单位进行投资合作的运作平台，以整合资源，创造商机，抱团发展。经过热烈的讨论和深入的研究，提出了成立“华房投资联盟”的想法。

在这次会议上，陈侠还对“华房投资联盟”的现实性可操作性作了必要的介绍，并对联盟的宗旨、功能、组成、主要工作、组织原则及经费问题做了充分的说明。初步确定了联盟的宗旨是：整合资源、创造商机。其功能是清华房地产总裁商会投资运作的业务部。其组成成员主要由

以下三部分人构成：清华房地产总裁商会当地或区域中有一定投资能力和资源运作能力的会员；国内的银行、证券、资金等金融投资机构；专业的金融投资顾问、营销策划、管理咨询等公司。其主要工作有六个方面：统一品牌、分享信息、聚引资本、联合拿地、金融服务、捆绑上市。其组织原则遵循“一事一议、快速反应、公司运作、统一品牌”的品牌原则。此次会议把成立“华房投资联盟”的基本问题做了详尽的解释。

## “华房投资联盟”研讨会跨出里程碑式一步

2008年1月12日在成都召开的商会会长联席（扩大）会议上，再一次讨论研究成立“华房投资联盟”的相关细节。在成都会议中，参会人员一致赞同成立“华房投资联盟及基金”。3月27日在浙江杭州召开的“华房投资联盟及基金内部研讨会”中，“华房投资联盟及联盟基金”发起人、托管人、管理人等与会人员，针对清华房地产总裁商会秘书处与浙江正达集团联合永安信、和君等机构联合撰写的“华房投资联盟及联盟基金”运作草案进行深入的研究和讨论。

在杭州会议中，参会人员学习和研讨了中国金融房地产发展环境、中国房地产开发投资的供应和组成、房地产资金需求组成、联盟的价值、联盟的产生、联盟基金的发起、联盟基金的目的



的、性质、联盟基金的发展阶段、基金的商业模式、管理构架、基金管理委员会的功能、投资方向、投资原则、操作程序、利益分配、风险控制等，并对“华房投资联盟及基金”的运作草案进行了介绍和研讨。现任华房中诚基金管理公司总裁张健也作为房地产基金专家出席会议并做了发言。

会上，部分会员在谈到中国金融房地产发展环境时认识到，一方面，目前中国地产企业融资渠道80%来源于银行信贷，房地产业融资渠道单一，资金使用不合理，金融结合不紧密。从“121号文件”颁布开始，房地产市场原有的融资模式遭遇了釜底抽薪的打击，土地价格大幅度上涨，经济形势趋热，国家开始严格控制房地产企业的贷款，再加上限外令的出台使海外资本驻足国门之外，几重夹击，房地产企业融资空前困难。另一方面，银行贷款，海外资本，公募上市并称为目前开发企业三大资金来源，但是随着国内房地产市场的不断发展和扩张，去年年末以来，上述三大资金渠道接连紧缩，房地产企业纷纷陷入资金方面的困境。还有就是在证券、债券、期货、外汇、房地产五大金融投资产品中间，只有房地产投资未得到成熟的发展，相比较其他投资产品房地产投资具有合理回报，低风险的特征，未来几年以房地产为主要投资产品的资产证券化必将迅猛发展。在这种情况下，2008年迎来新的地产金融创新和地产基金的快速启动期。“华房投资联盟”拟发起的中国房地产机会投资基金，进行地产金融的产品创新，优化金融结构，满足行业内日益增长的多样化融资需求势在必行。

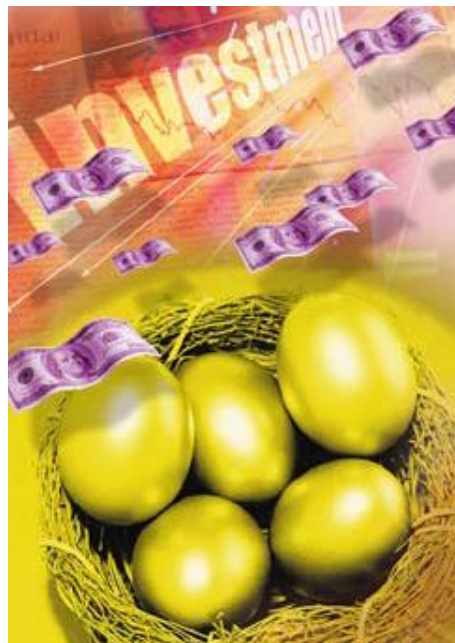
在谈到成立“华房投资联盟及基金”的意义时，许多会员认识到投资联盟的建立对中小开发商也具有非凡的意义。它为会员打造了一个商会与政府、金融、土地、项目进行合作的平台，整合资源，创造商机，抱团发展。会员企业可以通过联盟基金以小博大，参与更多的优秀房地产项目开发建设，在联合滚动开发的商业模式下，得到比自己独立开发项目更大的利润回报。这是2008年中小开发商最佳金融解决方案，也是中国房地产发展的必然结果，更是清华房地产总裁商

会发展必须经过的一个阶段。

此次会议中，参会人员经过热烈的讨论，初步确立了“华房投资联盟及基金”的运作草案中的几个核心问题。基本确立了“华房投资联盟基金”的目的、性质、管理架构以及商业模式。即联盟基金的目的是集合会员资本和社会资本服务于房地产开发投资，开创中国房地产投资的新模式、携华房投资联盟内部中小房企抱团突围、使会员得到参加项目开发建设的机会、为联盟基金合作各方创造盈利、为基金3年后上市走入资本市场做准备。联盟基金的性质是在华房投资联盟的基础上建立的契约型承诺制基金。联盟基金的管理结构由发起人、基金管理人和托管人三方促成。联盟基金的投资方向有四类，即股权投资和PIPO投资、优秀项目、过桥投资、联合拿地。本次会议还对今后的工作做了大概的规划。

### “华房投资联盟”专业团队整装待发

2008年5月15日清华房地产总裁商会发展战略研讨会暨咨询顾问委员会首次会议在北京召



开。在本次会议中，商会执行会长金波做了题为“整合资源、创造商机、携手同心、共同发展”的主题发言，重点阐述了商会本年度工作安排及商会发展规划。会上还讨论了关于“华房投资联盟”及其基金成立的相关内容，现任华房中诚基金管理公司总裁张健也作为房地产基金专家出席会议并做了发言。会议邀请了永安信资产管理有限公司、广州市泰盈房地产顾问有限公司、上海在行置业投资咨询有限公司、深圳市尺度市场策略顾问有限公司、竞优信息技术有限公司、加拿大宝佳国际建筑师有限公司等国内外一流的权威房地产专业服务商参加。

经过热烈的讨论，商会决定与这些专业服务公司建立战略合作伙伴关系，引进服务产品，共建服务平台。其目的就是为了使会员得到高质量的技术支持和专业服务。永安信资产管理有限公司董事长乔志杰、原广州泰盈房地产顾问有限公司总裁黎振伟等与会各专业服务公司代表，表示积极配合并支持商会的建设工作，并就商会今后的定位和发展提出了建设性和合理化的意见和建议。

为了使“华房投资联盟及基金”的成立能够在组织上得到强有力的保证，商会决定与国内外一流的房地产咨询顾问公司携手，一起为商会会员以及学员提供专业服务，并为“华房投资联盟及基金”做好充足的准备。本次会议中，经研究决定聘任以下个人及单位为咨询顾问委员会主任委员、主任委员单位。由商会执行会长金波颁发聘书。这些个人及单位分别是：聘任永安信（北京）资产管理有限公司董事长乔志杰及其单位为房地产金融谋划专业主任委员和专业主任委员单位，聘任原广州市泰盈房地产顾问有限公司总裁黎振伟及其单位为地产项目全程策划专业主任委员和专业主任委员单位，聘任上海在行置业投资咨询有限公司高级咨询顾问姜新国为商业地产策划专业主任委员，聘任竞优国际集团为房地产企业信息化建设专业主任委员单位，聘任深圳尺度市场策略顾问有限公司为地产市场研究专业主任委员单位，聘任加拿大宝佳国际建筑师有限公司高志及其单位为地产建筑设计专业主任委员和专业主任委员单位，聘任浙江绿城物业管理有限



公司为地产物业管理专业主任委员单位，聘任和君咨询股份有限公司为地产企业管理顾问专业主任委员单位，聘任矫培民为酒店管理专业主任委员，聘任浩华管理顾问公司为酒店投资专业主任委员单位。

## “华房投资联盟”核心发起人协商成立事宜


2008年5月30号华房国际投资联盟（基金）核心发起人沟通协商会议在北京召开。来自全国各地的“华房投资联盟”的核心发起人齐聚一堂，共同探讨成立“华房投资联盟及基金”的相关事宜。在此次会议中，清华房地产总裁商会执行会长金波汇报了投资联盟筹备进展情况。在会议的研讨中，参会人员把讨论的焦点聚集在“未来的预期投资回报是怎样的？”“私募能否成功？”“私募之后产业愿景、产业走向是什么样的？”“怎样确保投资的有效性和安全性，即是否有专业的团队进行技术支持和帮助”等问题上。

相关人员对核心发起人提出的疑虑分别做出了解释和回答。在基金发起阶段，对基金发起人不做最低回报承诺，按照实际净利润进项分配。在私募阶段联盟基金准备设计保底保障系统和保底回报率。没有保底回报率，是按投资份额参与实际利润分配；最低保底，是按净利润的15%

保底，超过15%的部分，参加保底的投资者和不参加保底的投资者以3: 7的比例分配超出，15%的净利润，如果净利润当年没有达到15%的利润率，基金公司将为参加保底的投资者补足到15%的利润在进行分配。私募投资人可根据自己的投资偏好选择不同的形式。

当时已经有相当数量的房地产企业参与到“华房投资联盟及基金”的成立中，这些企业大部分是来自清华房地产总裁商会的学员和会员，在2008年6月21日召开的华房国际投资联盟（基金）成立大会暨清华房地产总裁商会精品项目国际投融资洽谈会后，还会有一些企业加入进来。

清华房地产总裁商会秘书长彭锐，向参会人员解答了“怎样确保投资的有效性和安全性，即是否有专业的团队进行技术支持和帮助？”这一问题，他说商会已经聘请了国内外一流的专业服务团队，为联盟基金提供高质量的技术支持和专业服务，这就在组织上确保了项目投资的安全性，减少了投资的风险性。

此次会议中，与会人员还积极热烈地讨论了华房投资联盟的其他相关事宜。会后，核心发起人达成一致，表示积极支持和参与华房投资联盟及基金成立的相关活动，并一致赞同华房投资联盟基金运作草案。本次会议的召开可以说是为“华房投资联盟及基金”的成立奠定了基础，为联盟及基金的成立吹响了号角。

---

## 后记

2008年6月21日的“华房国际投资联盟及基金成立”大会在香港成功举行，此次会议取得了丰硕的成果，进一步使“华房投资联盟基金”迈出了决定性一步。

今天，在总裁班成立9年，商会挂牌4年，投资联盟运作两年后，华房系基金已经取得了可喜的成绩——成立三只基金，分别投入天津、重庆等地的项目运作。清华房地产总裁商会作为扩大整合、资源优化的平台，淋漓尽致地体现了商会型基金——华房系的优越性。