

联手卓越金融组建商业资产管理公司 中国团队直属美国总部

不惧低迷 黑石欲长线掘金中国楼市

◎本报记者 唐文祺

尽管房地产市场普遍低迷，以大摩、黑石为代表的海外投资者并未就此止步。上海证券报独家获悉，黑石近日已与卓越金融联手，共同组建了一家商业资产管理公司。黑石持有该公司90%股权，卓越金融持有10%股权，将针对中国境内的商业地产项目进行投资、经营、招商及管理，长线投资心态明显。

黑石和马来西亚林氏家族的卓越金融，此前已有合作。今年6月，卓越金融将名下的上海长寿路

商业项目90%股权出让给黑石，从而使得后者完成了进入中国房地产市场的首单买卖。关于此次组建商业资产管理公司的合作事宜，知情人士向记者透露，归根结底起源于那起物业收购。

“黑石收购长寿路项目之后，便有意图对该物业进行新的规划。”该人士称。据悉，在交易过程中，黑石与卓越开始接触来联手组成一家商业资产管理公司。早先有媒体披露，黑石意欲收购上海闵行区某商场项目。然而，由于牵涉复杂，至今该项目尚未“落定囊中”，因

此前黑石名下仅仅拥有一个长寿路商业项目。按照计划，该资产管理公司现今的主要工作，便是负责长寿路商业项目的招商、经营及管理事务。

但是，黑石对于中国房地产市场兴趣并不仅仅局限于此。黑石还有计划借助该资产管理平台，在未来继续寻找合适的商业地产项目。”该人士说，因此，该公司还肩负着进行项目投资的职责，在其他城市寻觅合适的商业地产投资项目，尤其是关注于一、二线城市。”

记者掌握的资料显示，黑石对

于中国房地产市场的投资兴趣非常浓厚，如今在中国进行收购及交易的团队直属于黑石集团美国总部，甚至可以“绕”开黑石中国区主席梁锦松的管辖。

对于初次涉水中国房地产市场的黑石来说，寻找合适的伙伴非常必要。在与黑石达成合作之前，卓越金融已连续三次摘牌中国邮政集团旗下酒店，使得名下的经济型酒店品牌“你的客栈”扩张到28家，并分布于浙江、四川、甘肃、广东等全国各个省市。

今年4月，黑石集团的房地产

合伙人基金第六期募集结束，共融得109亿美元，创下有史以来数额最大的一次房地产基金募集。另媒体报道，即使是在目前普遍低迷的市场情况下，摩根士丹利仍在筹措一笔约100亿元的基金，准备继续投入中国房地产市场。

据仲量联行发布的全球资本流动报告显示，2008年上半年，亚太地区仍保持增长态势，投资额550亿美元仅同比下降了0.3%。尤其在中国地区市场，以美元计算的投资额在今年上半年同比增长了3%。

江苏超半数房企 上半年购地同比减少

江苏省统计部门近期对1545家重点房地产开发企业进行的调查结果显示，今年上半年，被调查企业中上半年新购置土地面积与去年同期相比减少的有865家，占56%，比去年同期增加的有70家，占4.5%，其余与去年同期持平。

调查显示，上半年新购置土地面积同比减少的原因多集中在“市场前景不明，暂时观望”“土地供应少”“企业资金紧张”，选择比例分别为42.3%、36.9%和28.6%。超过一半的企业表示，今年下半年新购置土地面积将减少。

在被调查企业中，表示资金来源紧张”的有462家企业，占29.9%。在回答资金紧张的原因时，列前三位的因素分别为“销售下滑，资金回笼慢”“银行贷款减少”“企业自有资金减少”，其选择比例分别为61.5%、46.8%和18.4%。选择“房价下降，利润下滑”“个人按揭贷款减少”“利用外资下降”“定金及预付购房款减少”“其他”原因的比例很少。(新华社)

国家调研 黑龙江粮食产能规划

◎本报记者 刘文元

虽然粮食连续4年、夏粮连续5年丰收，不过加强粮食生产、保障粮食安全依然是一项长期任务。围绕《黑龙江省千亿斤粮食生产能力战略工程规划》，国务院联合调研组日前赴黑龙江对《规划》中涉及的重大内容进行实地调研，这一战略工程是《全国新增1000亿斤粮食生产能力规划(2009—2020年)》的重要基础。

据了解，《黑龙江省千亿斤粮食现代流通产业发展战略工程规划》明确了发展现代粮食流通产业的指导思想、基本原则和发展目标，提出了发展现代粮食流通产业框架体系和重点建设工程，对2008至2012年黑龙江省粮食现代流通产业进行了总体规划。

中华电信否认竞购 电讯盈科子公司股权

◎本报记者 张韬

就在市场传出私募投资公司贝恩资本(Bain Capital)和凯雷投资集团成功进入香港电信运营商电讯盈科旗下HKT的“新一轮股权竞标”的消息之际，中国台湾地区的最大电信运营商中华电信对外否认，正在考虑斥资30亿元新台币(约8亿元)，收购HKT的5%股份。

市场传出消息，贝恩资本和凯雷近日已进入收购HKT最多45%股权的最终候选名单，目前包括麦格理、韩国MBK、德州太平洋TPG、Providence Equity和Apax Partners五家已在候选买家名单上。而此前提交意向的黑石已确定不再参与。上述列入最终候选名单的买家将分别组成竞购财团，并在本月提出最终报价，电讯盈科将在10月底至11月初公布结果。

与此同时，外界也传闻称，中华电信正在考虑斥资30亿元新台币收购HKT的5%股份。对此，中华电信总经理张晓栋表示，该公司无计划收购HKT股权，而且连评估的动作也没有。

今年5月，电讯盈科重组旗下电信、媒体及IT解决方案业务，成立HKT公司，该公司主要开展固网、宽带互联网、电视及移动通讯等业务。

■“聚焦楼市价格战”追踪

万科上海：8楼盘齐促销两天进账2.68亿

公司暂未回应退房风波，售楼处称销售结束后可能处理



◎本报记者 李和裕

虽然遭遇退房风波，在今年的楼市调整中摆出“先下手为强”姿态的万科还是更追求快速销售、回笼资金。

昨日，记者从万科上海新闻发言人处了解到，在上周末开始的迎中秋八盘集中优惠促销活动中，首个周末即8月30、31日两天内，购房者共认购了176套房源，销售金额达2.68亿元。这与今年元宵节万科上海95折特卖时，在约8个小时的促销活动中共卖出了170多套、销售金额2.57亿元的规模相当。发言人还表示，目前签约工作仍在继续，从市场反应来看我们的销售策略是非常成功的。”

万科上海此次持续至9月14日中秋节的促销活动，针对在售的金色雅筑、花园小城、白马花

园、金色里程、燕南园、万科深蓝、四季花城、金色城市共8个楼盘展开。其中最受市场关注的莫过于已第三次降价的位于浦东的万科金色雅筑。在上周五下午，金色雅筑的促销活动便提前展开，上海“网上房地产”显示，金色雅筑从连续调价的8月至今共有151次签约，正好和3月开盘时的销量一样位于今年来月销量顶峰。万科上海的工作人员对促销成果表示满意，其介绍活动首日金色雅筑就被订40多套。

不过，昨日上海证券报也独家披露因“降价频繁”遭遇部分前期购房者联合要求退房的尴尬。对于退房风波，万科上海方面还没有作出正面回应，售楼处方面则表示，万科建议要求退房的购房者上交联名信，但是对于联名信中提出的要求，恐怕要等楼盘销售工作结束后才能进行处理。

业内人士直言，眼下开发商作出降价促销的选择是有必要的，今年楼市的“金九银十”肯定和去年不能比，但毕竟是今年业绩提升的最后一次机会，相信开发商更愿意把握住这次机而不怕被“诟病”。

至于退房风波，业内人士认为还是“房价惹的祸”。有人表示，要求退房的人心态不正确，因为房价有涨就会有跌；但也有人表示，直面前期高价购房者的不满是在此轮楼市深度调整中开发商必须经受的考验。

此前楼市调整时，退房纠纷也层出不穷，有业主联名起诉退房成功的，也有得到回款补偿的，一些开发商更被“逼”得作出“保价宣言”。如今，随着“金九银十”的到来，越来越多的楼盘可能加入到降价行列，也可能有越来越多的开发商遭遇退房。

潘石屹回应明涨暗降： 涨价新规昨实行

◎本报记者 于兵兵

原本9月1日践行“涨价说”的SOHO中国系列楼盘被媒体曝光不涨反降。昨天，潘石屹正式回应称，因9月1日销售部门工作人员放假，涨价的价格表已经从9月2日开始实行。

因为在房地产商全面打折促销的今天宣布逆势涨价，SOHO中国董事长潘石屹再次引领了楼市舆论关注点。8月底，潘石屹对外称，所有SOHO系列产品于9月1日公布新的价目表，平均销售价格上提5%。其中，商业、写字楼涨幅多一些，公寓涨幅小一些。销售速度快的大户型涨价幅度多一些，销售速度慢的小户型涨价幅度小一些。

对于涨价涨价原因，潘石屹的解释是，从2008年初开始，原材料价格大幅上涨，其中，在建工程使用钢材的型号价格上涨70%，水泥价格上涨30%。

9月1日，记者致电SOHO中国得知，相关销售人员因为赛季结束休假，没有新的涨价价目表公布。另有记者实地采访发现，三里屯SOHO等项目价格不仅没有上调，反而仍旧在打折促销。

对此，潘石屹昨天回复，打折方式是SOHO中国一直以来，针对不同付款方式确定的相应价格体系之一。比如建设期内付款价格为100%；一次性付款为94%；采用银行按揭付款方式为98%的价格体系。

王建宙：尚未达成iPhone引入协议

◎本报记者 张韬

关于中移动引入iPhone进入中国的时间变得扑朔迷离。昨日，外电报道指出，在将近一年的协商之后，中国移动与美国Apple公司(苹果公司)即将达成在内地销售iPhone手机的协议，同时也将采取一次性补贴的合作模式，iPhone进军中国手机市场指日可待。

但中移动董事长王建宙周二在曼谷举行的一次电信会议间歇重申，苹果CEO乔布斯和我都希望iPhone能尽快进入中国，我们正在讨论此事，但还没有达成协议。”

此前有消息称，中国移动与苹果公司即将达成在内地销售iPhone手机协议。不过，在日前的中移动业绩报告会上，王建宙表示，中移动方面已经签订保密协议，拒绝对此消息做出评论。

分析人士指出，根据苹果公司此前的披露，苹果方面已不再坚持收入分成，这个曾经被认为是最主要障碍的问题已经消除。虽然目前双方并没有对此类报道作出实质性回复，可以确定的是双方高层已就此进行过不少谈判。

事实上，早在去年11月，中国移动就与苹果就中国市场销售问题进行过协商。分析师表示，苹果方面曾指出，今年有望可以将iPhone打入中国和俄罗斯市场，并表示目标有望于今年晚些时候完成，只是当时并未在运营商分红协议上达成共识。

虽然目前与iPhone相关的3G设备仍有许多安全漏洞和品质上的问题，不过低价的iPhone仍为市场最具吸引力的商品之一，在首卖第一个月就已经销售超过300万台，目前全球销售范围多达43个国家。

分析师表示，中国移动拥有3.8亿用户，对于苹果而言是一个极具获利潜力的窗口。苹果公司分析师表示，对双方达到协议一事也没有

感到特别惊讶。不过，他同时指出，苹果公司近来扩张的速度相当快，其实和中移动的这项协议看起来似乎并没有那么重要。



吉利制造伦敦奥运指定用车

◎本报记者 吴琼

尽管在海外市场，中国汽车整体碰到难题，但吉利集团今年显然有些例外。昨日，上海证券报获悉，今年第四季度，吉利集团将在上海生产伦敦黑色出租车，未来该款车将成为伦敦奥运会的指定车辆。未来伦敦黑色出租车的生产基地将转移到中国。

昨日，接近吉利集团的人士告诉记者，今年第四季度，吉利TX4(伦敦黑色出租车)将在上海英伦帝华有限公司正式投产。在四年的伦敦奥运会上，吉利TX4将成为指定用车，出现在英国的各个奥运场馆中。

伦敦黑色出租车是英国伦敦的三大景观之一，另两个为双层红色巴士、红色电话亭。近日，伦敦投资局在中国举办“走进伦敦之旅”大型活动中，伦敦市长Boris Johnson就将上海生产的TX4作为伦敦的“名片”向外推广。

2006年，吉利集团和英国锰铜公司签署了合作协议，其后吉利集团成为锰铜公司控股股东，组建了上海英伦帝华有限公司，其中吉利集团持股51%、吉利集团子公司上海华普持股1%，锰铜控股公司持股48%。吉利集团负责组装贴牌生产，亚洲区域的销售，英国锰铜负责研发及亚洲以外市场的销售。这也是中国自主品牌汽车企业走出国门、控股英国上市公司的首例。

目前，上海英伦帝华有限公司生产出租车已经获得发改委的准生证，其排气量分别为2.4L和2.5L。而锰铜在英国考文垂的工厂年产量约为2500辆。接近吉利集团的人士表示，未来，锰铜在英国的生产基地可能移至中国，因为中国的生产成本和劳动力优势更大。

推免费浏览器 谷歌向微软宣战

◎本报记者 张韬

谷歌昨日对外宣布，谷歌将在全球100多个国家发布Google Chrome(谷歌开发的一款浏览器)测试版。

分析人士指出，谷歌新推出的Chrome不仅意在争夺浏览器这一通向互联网必经之门的市场份额，更在于为自己一系列基于浏览器的网络产品争夺话语权。这款名为“Chrome”的免费浏览器，是谷歌向微软IE和火狐浏览器发出的正式宣战。据接近谷歌的人士透露，其浏览器计划已暗中进行了一年多。

针对谷歌的宣布，微软在一项简短的声明中表示，欢迎浏览器市场的新加入者。微软同时称，相信用户将继续选择在每台Windows PC中都已预装的IE浏览器。

浏览器的重要性对于互联网巨头而言不言而喻。眼下，互联网软件和服务的使用正在快速增长。此外，浏览器也是手机和其他移动设备上网的必需品，它的快速发展拓宽了网络及网络广告的效用。

分析人士指出，谷歌不可能眼睁睁地看着微软主宰浏览器市场。

其实，浏览器之争的最终目的还是争夺未来的互联网广告市场。谷歌和微软已在网络搜索和网络广告方面展开竞争，双方也都推出了手机操作系统。谷歌还在办公软件领域不断与微软直接交锋，从文字处理、表格、演示到电子邮件程序，谷歌都推出了基于网络的低收费甚至免费的产品，与微软的收费单机软件短兵相接。

虽然双方冲突不断——包括最近谷歌在微软收购雅虎时插上一脚——但谷歌迄今为止仅在搜索及搜索广告方面占了上风。不过，谷歌并不一定要赢得浏览器这场战争。从战略上来说，只要新浏览器能让微软不得不分身应付新开战线就可以。

Chrome让双方竞争升级，同时意味着谷歌的转变。谷歌原本坚定支持火狐浏览器，火狐甚至从霸主IE口中夺取了约五分之一的市场份额。

不过，微软对于未来的竞争还是表示了充分的信心，浏览器市场的竞争已十分激烈，但与其浏览器技术相比，IE8提供了用户想要的服务，并让用户可以控制个人数据，人们将会选择IE8。”

根据研究机构Net Applications的报告，目前，微软占据着浏览器市场73%的份额，火狐的份额已攀升至19%，苹果的Safari占6%。

首个泛家消费产业联盟成立

◎本报记者 张良

昨日，国内首个泛家消费产业联盟在北京宣告成立，在苏宁电器的牵头下，招商银行、中国民生银行、中国工商银行、光大银行、交通银行、东方家园、中国康辉旅行社、环三环家居、薇薇新娘等企业共同签署了围绕“家居、家装、婚庆、旅游、信贷消费一站式”消费模式为核心议题的战略合作协议。与此同时，作为“泛家消费产业联盟”的首个合作成果——苏宁2008年秋季婚庆家装电器节”将于本周末启动。

苏宁电器华北地区执行总裁范志军表示，商业企业如果坚持单一零售道路，必将面临发展的瓶颈，而跨行业的合作是企业做大做强的新途径。后期，“泛家消费产业联盟”将在联盟数量、产业领域分割等方面全面延伸，并不定期扩容。

中国电子商会副秘书长陆刃波认为，泛家消费产业联盟的诞生，一方面是整个家装、家电、婚庆、信贷消费链寻求内生增长的客观需求，另一方面是整个消费市场扩大消费需求的消费需求，其次是整个泛家产业链寻求产异化营销、创新服务、增强顾客体验值的现实需求。