



◆杭州恒隆廣場項目效果圖。受訪者供圖

在內地商業地產領域，港資開發商是一支特殊力量的存在，以恒隆、太古、新鴻基、九龍倉、新世界等為代表的港資商業天團，除了在香港本土開發了一批優質商業資產外，北上內地市場，更是以「地王」之價頻頻拍下黃金地段，呈現了一個又一個的地標性商業項目。而對於後疫情時代的奢侈品回流趨勢，越來越多港資開發商瞄準「高精尖」客群的購買力，加倉內地高端商業地。

◆香港文匯報記者 俞晝 杭州報道

「公司競標杭州百井坊商地/地塊時，我正在香港匯報無錫恒隆廣場項目的進度，聽到最終的價格時也嚇了一跳。」恒隆地產副董事長唐龍添告訴記者，該商地/地塊位於杭州武林商區，被業內譽為「杭州市中心的最後一塊寶地」，2018年5月正式推出市場時，便吸引了包括恒隆、九龍倉、華潤新鴻基、新世界、銀泰等商業巨頭參與競標。最終，歷經7小時、336回合的鏖戰，恒隆地產以107.3億元（人民幣，下同）的出價收入囊中。

陳啟宗：頂級物業抗壓能力最強

「恒隆只投頂級城市、頂級地段的頂級持有型物業。」2019年9月，在杭州恒隆廣場項目動工儀式的新聞發布會上，恒隆地產董事長陳啟宗向媒體介紹了他與眾不同的投資理念並解釋道，「危機來臨時，頂級物業的抗壓能力最強，且有極穩固的保值增值功能。」要知道，彼時新冠疫情這隻黑天鵝尚未到來，當時內地的「高精尖」客群仍以海外消費為主，國際大牌在內地市場的布局顯得克制而謹慎。

2020年新冠疫情席捲全球，多國發布旅遊禁令，往年習慣了出國「買買買」的內地消費者轉而在國內購買奢侈品。貝恩發布的相關報告顯示，僅僅用了一年的時間，內地奢侈品市場的規模就從全球總額的11%躍升至20%，並有望在五年內成為全球最大的奢侈品市場。正是從這時起，國際大牌紛紛將內地市場視為增長新引擎，積極在一二線城市的黃金地段落子布局，高端商地的租賃收入也因此水漲船高。

今年1月，恒隆地產發布最新財報，公司在2021年1月1日至2021年12月31日實現營業收入109.19億港元，同比增長14.62%；歸屬母公司淨利潤25.89億港元，扭虧為盈。陳啟宗在《致股東函》內分析認為，這主要得益於內地高端購物商場租賃收入的進一步增加。「表現最好的無錫恒隆廣場和昆明恒隆廣場，升幅分別達40%和47%；上海的兩座旗艦商場也繼續表現出色，分別增長25%和18%。」

杭州恒隆廣場糅合現代與歷史

2020年7月，在無錫恒隆廣場項目一期收尾後，頗具經驗的唐龍添被公司派往杭州，擔任杭州恒隆廣場項目的負責人。「這是一個大型的商業綜合體項目，由5棟辦公樓、1棟酒店和4層的商業裙房構成。項目總建築面積約為39萬平方米，其中地上建築面積19.41萬平方米，地下建築面積19.56萬平方米。」唐龍添坦言，杭州項目的地價高達107.3億元，「好貴的」，所以要向下「造」出更多的商業空間。

「經過審慎的測量和研討，我們決定向下挖掘約30米的深度，這樣可以多出五層的面積。」不過，對於杭州恒隆廣場項目而言，掘地並非易事。「百井坊地塊內文物眾多，包括耶穌堂弄5號、鏡清里1號及耶穌堂弄古井等省級文物保護建築，這些均需在項目建造時被保留和修復。我們有一支專業的監理單位，每隔一周就會對周邊文物的沉降進行測量，確保在挖掘、打樁、建造的過程中，依然能保障文物的完整與安全。」

唐龍添透露，杭州恒隆廣場項目裏，公司留出了2,500平方米的位置，對南宋仁和縣遺址和元代河道遺蹟進行了原位保護。「我們懷着敬畏之心，將高端商業綜合體與城市本身的歷史遺址進行融合，讓消費者可以徜徉在古今文化的碰撞中。」

港資開發商 角逐 內地高端商地

看好奢侈品回流趨勢 瞄準「高精尖」客群購買力



◆太古里位於北京三里屯商區，引入了多個品牌的旗艦店和首店。資料圖片



◆恒隆地產董事長陳啟宗在杭州恒隆廣場項目的動土儀式上，為醒獅點睛。受訪者供圖

港企財務穩健 擅長逆市「撿漏」

回溯過往，在內地商業地產史上，港資曾是最不可被忽視的一股力量，在多個城市建設了早期的標杆性項目，其中包括大家耳熟能詳的北京東方廣場、上海新天地、廣州太古匯等。然而當內地開發商高歌猛進，一路攻城略地時，港資的身影逐漸淡出，其中新世界甚至一度將北京、上海等9個項目以339億元（人民幣，下同）對價打包賣給了恒大。但實際上港資從未撤退，每當內地開發商資金鏈吃緊、土地出現流拍時，港資又會出現在競標台上，以底價「撿漏」黃金地段。

2021年年初，新世界中國地產有限公司總部落戶廣州，被外界解讀為新世界中國重倉內地項目的信號。同年9月，新世界中國以70億元的價格，成為廣州增城夏街舊改正式合作企業，擬引入K11集團旗下品牌；三個月後，新世界中國再次宣布，於大灣區拿下3宗城市更新項目，並將於其中打造深圳東部大型綜合體。

過去幾年總是「賣賣賣」的港資房企瑞安也一改往日做派，於2021年12月一舉奪下武漢新任總地王。在與武漢城建集團聯手之下，瑞安以165.268億元的底價拿下武昌灣三宗地塊，外界猜測此地塊或被瑞安打造為武漢的第三個新天地；老牌港資嘉里建設也是動作頻頻，就在今年1月，嘉里建設有限公司發布公告稱，以133.29億元成功招標，購入上海市黃浦區一宗土地作綜合發展之用。

保留實力 待低位撈貨

「港資開發商近年來加碼內地市場，與其自身以及內地房地產市場的發展階段和特徵有關。」在IPG中國首席經濟學家柏文喜看來，港資開發商多數經歷了多輪市場大起大落的考驗，在歷史上就曾多次實施「反周期操作」，對於強周期的房地產行業有着非常深刻的感受和認知。「港資開發商的財務結構、業務結構以及思維方式，決定了其相對保守的業務發展模式，這也給了他們逆市「撿漏」的底氣。」

傾向一二線城市拿地

「我們不會去玩槓桿，財務穩健是重中之重，所以過去在拿地很火爆的時候，我們沒什麼競爭力。現在內地開發商資金鏈吃緊，我們的機會就來了。」剛剛在大灣區以底價「搶」到一塊地的某港資地產商投資負責人坦言，她2021年大部分時間都往返於香港與內地，經歷了六次隔離，主要目的就是來看項目和拿地。「相較而言，我們仍傾向在一二線城市拿地，對於更下沉的市場，我們會更謹慎出手。」

今年1月27日，恒隆舉行線上業績會，恒隆地產董事長陳啟宗之子、副董事長陳文博卻不在香港，而是以視頻的形式參與了會議。在過去的整整一年裏，他奔波於內地數個城市，出席各地恒隆廣場的開業、竣工、簽約儀式。自2020年內地分部利潤佔比首次超過香港以來，恒隆已連續三年受益於內地高端商場的逆市繁榮。

重視硬件 不忘客戶體驗

如今，購買力驚人的「高精尖」客群已然是高端商場的競爭焦點。「恒隆一直恪守「以客為尊」的宗旨。我們認為，好的硬件大部分地產商只要捨得下重金都能做到，所以我們必須把重點放在高品質的服務上。」為此，集團於2018年9月推出了全國性的會員計劃。「這不是一般的折扣獎賞或積分優惠計劃。」唐龍添解釋道，「恒隆會」的貴賓體驗專員將專職照顧指定會員，「一對一」服務滿足他們的獨特需求。

港資近年加倉內地高端商地

2022年3月

◆太古地產在2021年業績報告表示，計劃在未來10年投資超過1,000億港元，在香港、內地和東南亞發展一系列新項目，1,000億港元中有五成會在內地繼續發展太古匯和太古里品牌

2022年1月

◆嘉里建設以133.29億元（人民幣，下同）購入上海市黃浦區地塊，並計劃將其發展為以交通為導向的綜合體項目

2021年12月

◆瑞安與武漢城建集團聯手，以165.268億元拿下武昌灣三宗地塊，或被打造為武漢的第三個新天地



◆上海新天地吸引不少高消費族群光臨。資料圖片

2021年12月

◆新世界中國官網公眾平台顯示，近期在大灣區拿下3宗城市更新項目，包括深圳市光明區光僑食品廠改造、深圳市龍崗區188工業區改造及廣州市海珠區的「省二醫城改項目」，其中在深圳市龍崗區188工業區改造項目中，將打造深圳東部大型綜合體

2021年9月

◆新世界中國以70億元成為廣州增城夏街舊改正式合作企業，擬引入K11集團旗下品牌、瑰麗酒店旗下品牌等知名品牌

2020年2月

◆香港置地以310.5億元拿下徐匯西岸金融港地塊，一舉刷新全國總價紀錄

恒隆內地高端商業項目

杭州恒隆廣場：大型商業綜合項目，由一座世界級購物商場、五座甲級辦公樓和一座高級酒店「文華東方」組成。預計2024年起分階段落成

武漢恒隆廣場：大型綜合體項目。其中，購物中心及辦公樓分別已於2021年3月及2020年12月開幕

昆明恒隆廣場：大型綜合體項目。其中，購物中心及辦公樓已於2019年8月開幕

大連恒隆廣場：高端購物商場，2016年9月開幕

天津恒隆廣場：高端購物商場，2014年9月開幕

無錫恒隆廣場：無錫恒隆廣場（一期）包含一個大型高檔購物中心和兩座辦公樓。購物中心於2013年9月開幕，辦公樓分別於2014年10月及2019年9月啓用

濟南恒隆廣場：高端購物商場，2011年8月開幕

瀋陽市府恒隆廣場：大型綜合體項目。其中，購物中心於2012年9月開幕；辦公樓2015年3月啓用；酒店2019年9月開幕

瀋陽皇城恒隆廣場：高端購物商場，2010年6月開幕

上海恒隆廣場：大型綜合體項目，2001年6月開幕

上海港匯恒隆廣場：大型綜合體項目，1999年12月開幕

恒隆：有信心鎖定國際大牌合作

杭州的武林商區，一直以來都是商業氛圍最為濃厚的地方。隔街相望，既有老牌奢侈品百貨杭州大廈，也有輕奢新貴銀泰百貨；再過一條馬路，由華潤置地、綠城集團、地鐵集團共同開發的杭州中心萬象城預計將於2024年竣工。面對本土及港資同行的競爭，杭州恒隆廣場項目的定位是什麼？那些國際大牌會相隔幾百米開出兩家門店嗎？

恒隆地產副董事長唐龍添對此並不擔心。在他看來，那些時常購買國際大牌的消費者，最重視的莫過於體驗感。「你買一個幾百元的包包，可能在網上點點鼠標就下單了；但如果是一個幾萬甚至幾十萬元的包包，你肯定想去線下的門店摸一摸材質，拎起來試試手感，順便逛一逛看看有沒有可以搭配的衣服。」因此，唐龍添認為，一座具有競爭力的高端商場，除了能吸引更多的國際大牌入駐，還能說服其將更多的品類放在這裏銷售。

「恒隆地產目前在中國內地擁有十座高端及次高端購物



◆恒隆地產副董事長唐龍添。受訪者供圖