

倪建达：有情怀有梦想方可基业长青

□本报记者 许晓



倪建达，现任钜派投资集团董事长兼CEO。曾历任上海城开（集团）董事长，上实城开董事局主席和上海实业控股执行董事、副行政总裁。连任三届上海人大代表。在房地产行业及管理方面有着30多年的专业经验，先后被授予“上海市十大杰出青年”、“全国25名最具改革理念的中国企业家”、“中国住交会十大风云人物”、“博鳌论坛——中国地产20年最具影响力人物”及“上海房地产18年十大企业家”等荣誉称号。曾任上海市青年联合会副主席，现为中国房地产业协会副会长，上海市房地产业协会会长。

看好地产股权业务

作为中国房地产业协会的副会长，倪建达已投身房地产领域长达35年。面对不断出台的房地产调控政策，倪建达认为，地价对房价的影响是根本性的。“中国房地产市场已经进入非常重要的时期，光控房价不稳地价是控不住的。所以以前是降房价、降杠杆，现在是稳地价、稳房价、稳杠杆。”

谈到房地产市场的未来，倪建达比较看好。“看好的原因并不在于地产价格上涨，股权投资基金尤其是母基金，大部分都要和地产相结合，而中国抗风险的大宗资产就只有地产。在经济发展正常阶段，房地产的安全性和稳定性是所有其他类别资产不能比的，而且还是通用型产品。”

过去十年，中国的房地产一直在转型，倪建达指出，开发商之前的模式是大包

揽，从规划、设计、拆迁、销售，全部都自己做，但现在大的开发商，都是把销售等外放到外部公司，让更专业的团队去做，从这个角度来说，房地产模式发生了变化，从原先的重资产，注重的是又重又硬的指标，向又轻又小的指标转化。

在转型的过程中，不少中小型房地产也在进入行业，这些企业通过房地产积攒了数以亿计的财富，倪建达判断，未来由于行业的变化，中小地产公司不再具备优势，这些资金将会通过私募基金的方式进入地产行业，这样外部条件的变化，将给超大型开发商带来新的资金渠道。

倪建达认为，目前地产商的资金渠道已经发生了根本性变化，原先更多的是自有资金加开发贷，现在有保险资金、信托资金、私募基金以及

其他资金，所谓未来的地产发展，就取决于开发商用怎样的金融工具来让自己变得更加强大。中国的房地产业进入了一个新的发展阶段，随着政策的不断变化，房地产的发展模式也将不断改变。

此外，近两年全国各地特色小镇如雨后春笋，层出不穷，如科技小镇、文化小镇、影视小镇等。对此，倪建达表示，这首先是一个故事；其次，在开发商的世界里，其关注的只有土地资源。开发商拿地已经越来越难了，不但地价还抢不到，所以就要编故事。倪建达认为，到目前为止，唯一没有受过教育的投资者就是在房地产领域。没有被割过韭菜，意味着这个领域风险聚集，总有一天风险会到来，同时也意味着房地产领域投资的成功更加依赖于专业的、有经验的管理人。

选择有情怀的交易伙伴

三年前，倪建达主动请辞上实城开的消息震动上海滩。倪建达于1998年出任上海城开总经理，扮演“救火队员”角色，期间他把坏账超过5亿元、发不出工资、几乎快关门的公司，经营成了账面资产达百亿的上海房地产开发企业50强。在加入钜派的当年，倪建达即利用其在上实城开的资本运作经验，成功推动钜派登陆纽交所上市。

从2010年成立，到2015年于纽交所上市，在倪建达的带领下，钜派目前已进入高速发展阶段。据钜派最新公布的2018年一季报显示，钜派投资保持业务高速增长，同时利润率获得大幅提升。截至2018年一季度，钜派总资产管理规模达到545亿元人民币，同比增长26.5%；一季度净收入4.3亿元，相比去年同期增长17.5%；归属普通股股东净利润1.2亿元，同比增速达27.8%。

要成就事业，情怀、梦想是倪建达极为看重的。倪建达告诉记者，现在钜派引入项目很重要的一环，就是要求合作对手诚实守信，有梦想，有情怀。“创业守业都是很艰难的一件事情，如果一个企业家唯利是图，没有诚信，对未来没有梦想，对事业没有足够的情怀，那么他肯定做不好这个企业，违约的风险就会加大。”

事实上，此前在P2P如火如荼的环境下，钜派并没有和其他三方一样介入这个领域。

随着专业的运作水平不断提高，钜派投资获得了众多投资者的信任。数据显示，钜派的活跃客户数复合年均增长率为63.7%，财富管理销售复合年均增长率为81.2%，客户量近10万名，累计资产配置规模已达2058亿元。截至2018年一季度末，钜派总资产管理规模同比增长26.5%。同时，钜派的产品多样化进程明显加快，私募股权和私募证券类产品占比超过60%。2018年一季度，钜派营业利润率在2017年一季度的基础上继续提高，达到35.2%。

后续，钜派将会对其他类型的金融牌照进行布局。“钜派投资现在已经成为了拿到第四类牌照的投资平台。我觉得牌照对钜派是很重要的。拿到一张牌照对钜派来说不单单是多了一个业务资格，更多地意味着增加了一个部门在帮助钜派更好、更全面地发展下去。”倪建达表示。

从拯救濒临倒闭国企，再到三年前掌舵钜派，钜派董事长兼CEO倪建达的事业轨迹一直让人惊叹。“60后”的倪建达认为，尽管钜派在地产领域有明显优势，但仍要未雨绸缪，调整结构，从房地产类固收产品转型到私募股权产品。

事实上，在倪建达掌舵钜派的三年多时间里，从钜派在美国纽交所上市，再到业绩连续三年保持高速增长，钜派的成长速度惊人。

在中国市场，第三方财富管理机构是指独立于基金公司、证券公司、保险公司和银行的大型金融服务机构，主要为客户提供综合型的财富管理规划服务。钜派研究院的报告显示，仅在2016年，中国大陆地区千万人民币资产的“高净值家庭”数量达到147万，比去年增加13万，增长率达9.7%；拥有亿万人民币资产的“超高净值家庭”数量达到9.9万，同比增长1万，增长率达11.6%；拥有3,000万美金的“国际超高净值家庭”数量达到6.5万，比去年增加7,600户，增长率达13.3%。

不过，随着近两年外部环境的变化，第三方财富管理行业亦受到冲击，发展势头受阻。倪建达指出，当下行业充满了不确定性和挑战。变化意味着风险，也同时孕育着机会。当大家都觉得这个行业越来越难做的时候，正是钜派最好的机会。

资管新规出台，推动金融行业进行结构性调整。随着监管趋严，资本寒冬随之而至。根据投中研究院2018年上半

三方财富行业危中有机

年的统计报告，受资管新规等因素影响，上半年VC/PE市场基金募集态势表现低迷。2018年前6个月完成募集资金规模和数量大幅下降。其中，完成募集基金规模折合341.12亿美元，同比下降74.59%；完成募集基金数量为425只，数量同比下降19.51%。

在经济形势变化和政策调整之下，第三方财富管理面临转型之痛，不过这也为第三方财富管理机构带来了新的机遇。面对财富管理行业新趋势，钜派根据国家政策适时调整公司战略，推出了多样化产品，其中私募股权和私募证券类产品占比超过60%。在倪建达看来，当下的中国经济发展空间很大，机会很多。在未来资产配置方面，倪建达有一套自己的思路。“投资应重点关注资产配置的合理性和平衡性。至于钜派未来三五年的资产配置规划，大宗资产配置会占50%，此部分资产收益相对稳定，安全性高；PE占30%；二级市场占5%。”

随着监管深化，地产领

域融资收紧，融资成本上升，行业洗牌加速。倪建达告诉记者，钜派没有任何潜规则的操作，目前做的都是合规的地产投资，没有债权的概念，只有股权投资。

“目前第三方财富管理及互联网金融领域的发展尚处于初级阶段，行业内自然存在鱼龙混杂的情形，部分小企业无照经营、风险甄别及风险承受的能力都很弱，甚至有部分别有用心心的骗子混杂其中，给我们这个行业的健康发展造成了极坏的影响。”倪建达呼吁政府继续加强对第三方财富管理及互联网金融行业的监管，使得这个行业尽快去芜存菁，留下更具实力的、合规性更强的优秀企业，为投资者提供专业的理财服务。

“未来，钜派投资将积极拥抱监管，发挥自身特长，继续用善良守护投资人的每一份财富。合法合规的做事一直是钜派的基本经营准则，希望以后能始终如一，成就一个更好的钜派，也为这个行业树立‘正心、正念、正道’的标杆形象。”倪建达指出。