OPALESQUE

Opalesque系列圆桌会议 '16

迈阿密

Opalesque圆桌会议发起方：

DWNTWN MIAMI | MIAMI DDA DOWNTOWN DEVELOPMENT AUTHORITY

编辑人的评论

迈阿密已经成为世界各国人士的目的地

每个国家的公民都渴望在迈阿密居住、工作。关注迈阿密的已经不仅仅是一个或几个市场。 近些年来，迈阿密已经形成了一个功能全面的生活、商业环境，可以满足人们的生活需求，以及商业的专业需求。 迈阿密商业区发展署（Miami DDA）一直致力于帮助金融服务公司迁入迈阿密商业区，重新进行安置或建立区域办事处。 这些金融公司既有大型的跨国企业，也有中小企业，还有出席本次圆桌会议的高端另类投资经理和投资顾问。

甚至连中国的投资人和开发商也越来越积极，都提前乘直达航班到达迈阿密。 许多公司来迈阿密的目的是为了尽一切可能进入拉美市场，但是，由于人们“可以搬到迈阿密”，技术方面也赋予他们这项权利，并且人们有权利在自己喜欢的地方居住，因此来迈阿密的人越来越多。比如Atyant Capital，一家印度公司专门从事对冲基金，自从来到迈阿密之后，其资产管理规模（AUM）增长了大约90%，这些新资产100%来自于大学捐赠和机构投资人。

Apollo Aviation Group, 在迈阿密经营流动性强的对冲基金策略。该公司发现，迈阿密的办公空间价格比康涅狄格州低很多，但是居住设施质量很高，从居处到办公地点只需步行即可。 该公司还发现，虽然大多数来迈阿密的公司最初担心的是人才招募问题，但是在迈阿密很容易就可以招聘到人才。 Graham Walsh是市值12亿美元的对冲基金公司Prologue Capital的首席执行官（CEO）、创办人，他指出，他看到许多具有才能的经理来迈阿密工作，但是他们身上显示出的精力丝毫不像是半退休年龄的人。 更确切地说，为了实现公司长期经营，人们认为需要基本的生活品质，保持健康，不能过度消耗精力。

传统投资可能让人提不起兴趣，投资者建议加入更多的另类投资。

圆桌会议达成的共识是，我们处在一个传统投资越来越不具备吸引力的投资环境之中。 全球央行提供的数据表明，固定收益市场处于泡沫范围，越来越多的公司将现金流花在股份回购和股息上，而没有投资到他们的核心业务中。 历史数据表明，如果你们以今天的估值和收益购买典型的国内60/40的股票/债券投资组合，那么十年后，超过低个位数收益的可能性相当小，下跌风险严重。 总之，美国的养老金计划规定一年的收益在7%与8.5%之间，这一比例并不具有吸引力。 因此，投资机遇将转向全球优质的市场，而这些市场需要的是时机掌握能力，最重要的是毅力。

下一个十年将属于另类投资。 由于监管规则调整以及行业结构变化，目前投资者拥有无数的投资机会，这些机会在金融危机爆发之前是无法获得的。 大量资本流入，来自于急切想实现自己需要的收益目标的投资者、养老基金或私人投资者。 因此，我们认为这是一个适合另类投资的环境，但是不一定适合所有另类投资策略。

能力：为什么大型投资机构退出另类投资时，而小型投资机构应该感到高兴。

许多大型美国养老基金指责费用过高，或由于向另类投资分配的资金过小没有产生任何影响退出对冲基金，而小型投资机构的理事会则认为这些大项目实在是“大家伙”，也远离它们。 然而，从长远来看受损失的受益人。

由于最具吸引力的另类投资往往有一定的能力局限性，因此大多数小型投资者会认为，与大型投资机构相比自己没有优势。在另类投资环境下，规模大小并无任何优势。 有些人用“房子”来比喻另类投资方面的机会：如果你太大，就无法进入房子。

2016年Opalesque迈阿密圆桌会议于2015年11月在迈阿密商业区发展署召开：

1. Graham Walsh, Prologue Capital
2. Gustavo Bikkesbakker, Meketa Group
3. Patrick Stutz, Bayshore Capital Advisors
4. Scott Paige, Apollo Aviation Group
5. Pratik Sharma, Atyant Capital
6. Nitin Motwani, **迈阿密世界中心、迈阿密**DDA

参会者还讨论了：

- **为什么Meketa Investment Group开放会见所有投资经理，而不论他们从事此行业的年头长短、业绩记录、AUM水平或者这是否是他们任职的第一个基金公司？**
- **对于人口增长以及确保高品质生活方面，迈阿密采取了何种措施？**
- **什么是“危机余震贸易”，以及为什么仍然可以加以利用？**
- **发现房地产和房地产投资信托基金（REITS）的利润**
- **前景：市场是否低估了经济所能够吸收的紧缩金额？**
- **什么是“10%下降俱乐部”？以及，谁将对此负责？**

祝您参会愉快！

Matthias Knab

Knab@Opalesque.com

参会者合影

（从左到右）

Matthias Knab、Patrick Stutz、Gustavo Bikkesbakker、Graham Walsh、Scott Paige、Pratik Sharma、Nitin Motwani。

此文为圆桌会议的删节版。 完整版请登录Opalesque.com/Miami。

介绍

Nitin Motwani
迈阿密商业区发展署机构

我叫Nitin Motwani，是迈阿密商业区发展署的经济发展部门的负责人。 迈阿密DDA的工作之一就是向世界表明，迈阿密商业区欢迎金融行业的各种业务形式，这里已经形成了一个功能全面的生活、商业环境，可以满足人们的生活需求，以及各种业务的专业需求。由于我们的努力，近年来许多金融服务公司迁入迈阿密商业区，重新进行安置或建立区域办事处。这些金融公司既有大型的跨国企业，也有中小企业，还有出席本次圆桌会议的高端另类投资经理和投资顾问。

事实上，我是在南佛罗里达长大，我职业生涯的起点是纽约的高盛集团（Goldman Sachs），在那里我担任股票衍生品交易员，后来我决定回到迈阿密从事房地产业务。 我参与过一个大型的开发项目——迈阿密世界中心，我还持有一支房地产私募基金——Encore Capital Management，该基金拥有十亿以上资产，全部处于管理之中，总部位于波卡拉顿。

Pratik Sharma
Atyant Capital

我叫Pratik Sharma。我是Atyant Capital的经营合伙人与共同创办人。我们是以价值为导向的投资管理公司，独家关注印度市场。目前，我们管理一支基金，这支基金主要关注中小市场股票在印度证券交易所上市的机会。

自2011年起，我们就没离开过迈阿密。2014年，我们搬到了迈阿密商业区的布里克尔大街。我们的基金刚刚走过第10个年头。目前，我们在这个投资战略中管理2.25亿美元。

Patrick Stutz
Bayshore Capital Advisors

我叫Patrick Stutz，是Bayshore Capital Advisors的首席投资官。我们是一家总部设在南佛罗里达的顾问公司，全面投资并适时参与各类传统与另类资产类别。我们除了管理大笔的合伙人资本外，还为一些独立注册投资顾问或RIA提供整体解决方案，他们可以在尽职调查中运用我们的专业知识，接触到那些与大型财富平台上的传统另类投资策略不同的另类投资。

最初，我们经营基金内基金，但是由于另类投资行业已经形成，我们需要改变经营方式，为客户提供定制型解决方案。我们还经营流动性强的投资组合，主要使用共同基金和ETF。我们的解决方案完全以客户为导向，但是我要说明，我们只涉及利基另类投资，以及其他非指标投资，这些都是我们通过机会型全球视角了解到的。

就我本人而言，我在瑞士苏黎世长大，2002年搬到纽约。我在纽约生活了11年，我最初的职业是传统股票PM，后来转向蓝筹FoHF的另类投资，在对冲基金担任PM以及外包首席信息官（CIO）。我2013年加入了Bayshore，担任CIO。

Scott Paige
Apollo Aviation Group (AAG)

我叫Scott Paige，我代表Apollo Aviation Group（AAG）。AAG分为两部分。母机构是一家私募股权机构，投资中等寿命的飞机用作租赁，在许多情况下，作为一项规划战略，他们都会让飞机服役到寿命终结。本公司拥有60多名雇员，在迈阿密、都柏林和新加坡均设有办事处。对于飞机融资而言都柏林是世界中心，因此它至关重要。爱尔兰为飞机出租人提供优惠的税收待遇，与全球多个司法管辖区均达成双重税收协定，拥有最广泛的双重税收协定网络。

我们还拥有流动性强的对冲基金策略，我本人大约在两年半之前加入Apollo Aviation Group。我们投资各类航空证券，包括租赁公司、制造商；基本上是那些拥有统一证券识别程序委员会（CUSIP）号码，以及拥有确定流动性程度的资产。

最近，我们扩大了营销和分销业务范围，与Morgan Stanley Tokyo成为合作伙伴。 他们在日本市场分销我们的产品，目标定位为机构投资者。

我们资产类别吸引人之处在于，当企业有可能出现破产时，航空资产的收回率非常高。这些都是全球资产，可以在全球市场上使用，并且日本市场上投资此类资产的投资人数量有限。波音公司（Boeing）和空中客车公司（Airbus）在日本市场基本处于双头垄断局面，因此我们和我们的投资者能够掌握我们所交易证券的供需特点。

以下是我的工作经历，我在Trilogy Capital工作了12年，负责该公司在康涅狄格州格林尼治市的运输部门。在此之前，我曾在三菱信托银行工作了大约19年，负责该公司的全球运输部门。

Gustavo Bikkesbakker
Meketa Investment Group

我叫Gustavo Bikkesbakker，我代表Meketa Investment Group。Meketa是一家机构投资顾问；我们客户的资产加在一起大约8000亿美元，我们为其中的3450亿美元提供建议。我们的客户都是大型的机构投资者，其中99%的公司总部设在美国。我们有大约一半的客户是公共养老金计划，另一半是塔夫脱-哈特莱养老金计划。

我们帮助客户进行资产分配，挑选投资经理。然而，令我们变得独一无二的是我们拥有大量的实践经验，我们关注另类投资，尤其是私人金融市场的另类投资。我们将客户资金中的280亿美元投资私人金融市场，包括私募股权和私人债务。我们的研究资源中大约有一半专门用于私人金融市场。

我们公司总部位于马萨诸塞州的波士顿。 我们在迈阿密、加利福尼亚州的圣地亚哥、俄勒冈州的波特兰均设有办事处。最近，我们在芝加哥和伦敦也开设了办事处。从客户服务角度以及研究角度，我们迈阿密办事处的目标是，开拓美国东南部市场，朝拉丁美洲市场迈出第一步。

我本人负责管理拉丁美洲的私募股权经理。我们投资以上策略已经六至七年，尤其是，自从整个私募股权资产类别开始在拉丁美洲发展开始，我们就一直关注这个地区。

以下是我的工作经历，我在Meketa工作了五年，公司刚在迈阿密设立办事处，我就进入了公司。在进入Meketa之前，我从阿根廷搬了到波士顿，在波士顿呆了12年。

Graham Walsh
Prologue Capital

我叫Graham Walsh。我是Prologue Capital的CEO和创始合作伙伴。我们是一家全球宏观对冲基金管理公司，主要负责主权债利率和外汇。我们还拥有固定收益相关的价值以及通货膨胀相关的策略。

目前，我们管理大约12亿美元，我们在伦敦、康涅狄格州和迈阿密的办事处也已经开设了10年。我本人在英格北部长大，我的职业生涯开始于所罗门兄弟公司（Solomon Brothers）。在创办Prologue之前，我在康涅狄格州的格林尼治市的格林尼治资本市场当了12年交易员。

Matthias Knab 我想看看迈阿密正在经历的事情，以及你们所看到的事情。 行业发生了怎样的变化，最近有哪些动态与发展？ Nitin，当你回首过去的12个月时你想到了什么；你在迈阿密是否看到有什么与金融相关的重大事件、最新趋势或最新方向？

Nitin Motwani: 人们一提起迈阿密总是会想到那里的气候和好天气，但是迈阿密人的素质以及那里的生活质量也已经发生了改变，并且还在继续改变。餐厅、文化和热爱艺术的社区、酒店以及居住选择已经发生翻天覆地的变化，变得越来越好了，这让迈阿密成为一个吸引人的地方。

我认为，这里的每个人也看到了近期巴西经济的明显下滑、巴西房地产的萎靡不振。我们还看到了俄罗斯面临的困境。 令我感到欣慰的是，尽管大规模经济不景气，但是我们仍然看到越来越多的外国人怀着个人目的和职业目的来到迈阿密。 对这种趋势最好的例证是，我们目前有一个公寓项目，而关于这个项目我们拥有32个国家的买家资料。当你看到这种多样化的时候，可以明显地体会到这样一种趋势，迈阿密已经成为世界各国人士的目的地。我想说的是，每个国家的公民都渴望在迈阿密居住、工作。关注迈阿密的已经不仅仅是一个或几个市场。

从迈阿密到卡塔尔直达航班的开通，从另一方面说明全球对迈阿密存在这种需求。卡塔尔最大的开发公司——Al Faisal Holding Co.，花费2.13亿美元购买了迈阿密的St. Regis，另一个中东集团购买了Edition酒店。2015年，土耳其航空公司宣布开通到迈阿密的直达航班。迈阿密现在真正成为地图上通往全球城市的门户。我们的基础设施仍需要完善，但是我们现在正采取重要措施来进行逐步完善。

我们看到大批的投资分别投向了公寓和物业。大型资产经理和投资者也在此开办公司。金融服务业已经意识到，在迈阿密筹集资本并不存在困难。我们这个行业中的许多人逐渐意识到，我们引导的专业生活方式既有趣又紧张，对家庭、朋友或者仅仅是个人，这都是一件好事，而有益于身心健康，可以平衡你们的生活质量。

因此，这些公司汇聚到了迈阿密，真正地展现出我们经济的多样性和成长性。

Matthias Knab 我刚刚去过几个亚太金融和经济中心。 – 上海、香港、新加坡、悉尼和东京 – 我想知道中国的投资者和观光者对迈阿密的兴趣所在以及对迈阿密的影响？

Nitin Motwani: 我认为有几个方面正引起中国人的兴趣，不仅如此还重新引起美国人的兴趣。一个方面是，我们扩建了巴拿马运河，将于明年开通。我们改善了运河结构，例如，我们疏浚了港口，这使得那些过去总部设在南加利福尼亚从事进口/出口业务的公司，现在迁到了迈阿密。对于这些公司，迈阿密成了枢纽，可以进一步将货物运输到拉丁美洲。

许多公司，尤其是那些来自远东的公司，现在将迈阿密视为通向中美、南美、甚至加勒比海的门户。在这种趋势下，许多在中国经营的公司，纷纷到迈阿密建立工厂，扩大自已的公司。

这促使中国重新研究到达迈阿密的直达航班，我们承诺这条航线将尽早在2016年开通，但就目前情况而言有可能在2017年开通。

我们看到中国的许多大型开发商来迈阿密了解市场。这些开发商以前所关注的是西雅图、旧金山、洛杉矶和纽约。现在，它们对迈阿密着了迷，原因有很多，包括商业多样性、气候、生活方式以及我们这里的生活成本与美国其他城市相比低很多。

我们看到，许多大型集团用现金购买了大批资产，等着将来再卖给中国的买家，这些集团之所以这样做，是因为我们这个市场有着极大的开发空间。 预计中国到迈阿密的直达航班开通后，这些买家会大规模地投资迈阿密。巴拿马运河扩建完成后，各方会重新布局自己的机构，对迈阿密进行大规模投资，实现向南美和加勒比海地区出口。

Patrick Stutz

我想再提一个问题。在2014年的圆桌会议上，我们谈到了如何让更多的投资公司将它们的部分团队迁移到迈阿密，因为迈阿密正在成为资产管理公司和投资者普遍接受的地方。

自从那时起，我们遇到了一些挫折，比如Everest Capital的倒闭。令我感到吃惊的是，媒体上很少谈论此事，但这的确是一次重大倒闭事件。我想知道，那次事件是否会影响目前迈阿密毋庸置疑的发展势头?

Scott Paige: 我想回答Patrick的想法以及他的问题。 我们大约两年半之前在此创办公司，为的是在此开展我的对冲基金策略。AAG已经在迈阿密站住了脚，对于我们而言，这里是重要的战略基地。我最初的想法是，康涅狄格州的格林尼治或曼哈顿是理想的地方，适合开办投资公司。起初，我很担心迈阿密的商业环境。

然而，当我第一次来到这里，看到这里的商业环境以及高品质的办公空间，我意识到迈阿密商业区已经变得十分成熟。 **办公空间价格远低于康涅狄格州的价格。**这里的居住设施品质很高，从居处到办公地点只需步行即可。这里商业环境友好，到达大多重要设施（包括迈阿密机场）的交通十分便利。根据我在迈阿密的工作、生活体验，在职业或生活方面，我还没见过有人批评迈阿密。虽然大多数来迈阿密的公司最初担心的是人才招募问题，但是在迈阿密很容易就可以招聘到人才。

让我来回答Patrick关于另类投资经理洞察力的看法，当我第一次搬到迈阿密时，对这里的初步印象是，这里的投资顾问以及总部位于佛罗里达州的对冲基金都没有一个良好的形象。然而我认为，2013年我们搬到这里的时候，我们就已经来到了转折点，对于迈阿密的负面看法已经不再是影响公司迁到这里的因素。 正如你们所想，当初我在这里创办公司的时候，对投资者的担忧十分敏感，但是，后来当我们召开投资者会议时，我发现那实际上并不是影响因素，也没必要担心。对迈阿密的任何负面看法或负面想法，随着我搬到这里而烟消云散。

我们在过渡时期以及和投资者谈判时，有母公司可以依靠，这是我们的优势，而其他在迈阿密成立或重新安置的基金可能就没有这种优势资源。然而，这些基金可以依靠其他机构，尤其是依靠迈阿密商业区发展署。对于搬到迈阿密后我们公司所经历的一切，我感到非常满意。此时此刻，我甚至都不想搬回东北部。

Matthias Knab

对于Patrick的问题——为什么Everest Capital的倒闭并没有真正地影响迈阿密或佛罗里达的声誉：在我看来，瑞士国家银行先是出乎意料地让瑞士法郎与欧元自由交易，然后又出台三年期政策，瑞士法郎兑欧元的上限为1欧元兑换1.20瑞士法郎，此时对冲基金就成了令我们手足无措的事物之一。1月15日，瑞士法郎兑欧元飙升41%之多，创有史以来最大涨幅。当然你们可能会说，Everest的货币押注太过于杠杆化，但是我认为，人们将此次失败视为投资失败，而非对整个社会造成不良影响的所谓的失败。

除此之外，我认为仍然要给予Everest的创始人Marko Dimitrijevic一点尊重。 Everest经营了大约25年，Dimitrijevic是一位新兴市场专家，他在新兴市场至少度过五次债务危机。不幸地是，这一次的危机打垮了他。我住在德国，瑞士是德国的邻国，我可以告诉你们，他不是唯一一位希望瑞士央行（SNB）稳住瑞士法郎对欧元汇率的人。

Gustavo Bikkesbakker: 以前，我们看到来自世界各地的投资经理只不过是迈阿密的过客而现在，我们看到投资经理开始在迈阿密安顿下来。在大多数情况下，这些迈阿密大区经理从投资者基数或投资策略方面与拉丁美洲有着千丝万缕的联系，这就是 他们居住在迈阿密的原因。他们住在迈阿密是想更快地飞到拉丁美洲，更加接近他们的客户或他们可供投资的市场。如我们所知，迈阿密有很多活动都是面向拉丁美洲的，如果你们的目标市场是拉丁美洲，那么从交通和人际关系网方面考虑，迈阿密是最佳地点。

我所见到的，不只是总部设在美国的公司才在迈阿密建立卫星式办事处，用作通往拉丁美洲的门户，就连许多欧洲国家的经理也在迈阿密扎了根。出现这种趋势的原因与上面相同；在迈阿密可以获得与拉丁美洲相关的直接客户关系，提高对拉丁美洲的研究能力。

Graham Walsh: 我想加几点关于我对迈阿密所具有的优势的观察结果。我认为，对于非美国人来说，迈阿密是非常理想的居住城市，因为迈阿密非常国际化，人人都不会感到陌生。如果你愿意，肯定可以在迈阿密找到自己的同胞。Nitin所讨论的这种国际化，必定会提升迈阿密的形象。

让我来回答Patrick关于公众对我们市场看法的疑问，在我看来，当投资者谈到迈阿密的时候，仍有一点犹豫。我认为，从前迈阿密在人们心目中的形象是不成熟、发展不充分的市场，而现在这一形象正逐渐改变，随着时间的推移有望继续改变。改变迈阿密在投资者群体心目中的过往形象，这是一个长期教育和转变的过程。这需要一定的时间，但是肯定会实现。

我看到许多具有才能的经理来迈阿密工作，但是他们身上显示出的精力丝毫不像是半退休年龄的人。。我对比了一下纽约和伦敦，迈阿密的工作环境非常好，因为在这里可以远离过度劳累和喧闹。那些城市的文化和环境会以各种方式过度地消耗人们的精力，我认为，为了实现公司长期经营，人们需要某种基本的生活品质，保持健康，不能过度消耗精力。 迈阿密就提供这样一种工作环境，你们在努力工作，做自己想做的职业同时，可以保证基本的生活品质、保持健康、不会过度消耗精力。

Nitin Motwani: 有许多非常成功的资产经理，比如格雷厄姆（Graham），他们后来都搬到了迈阿密。这里还流传着许多美国本土成功者的故事。 Bayview Asset Management是一家由我的妻子经营的公司，隶属于Blackstone Group，现在已发展成为100亿美元AUM的对冲基金。私募股权公司H.I.G.，现在的AUM已经达到200亿美元。自从Bruce Berkowitz离开东北部后，Fairholme Capital仅在业绩和资产管理方面有所增长。Universa Investments也是一个很好的例子。在迈阿密DDA，我们动员Universa Investments从洛杉矶迁入迈阿密，此后，该公司在融资时没有任何问题。

Gustavo认为，一家针对拉丁美洲市场的公司搬到迈阿密，想要通过此地进入拉丁美洲市场，那么这家公司必定要与迈阿密的一些公司发生业务关系。但是，肯定有许多资产经理手中掌握着各类投资策略，拥有大批的投资客户，并且他们已经知道如何利用迈阿密提供的各种优势取得成功。Universa的目标并不是拉丁美洲，也已经完成顺利过渡，并且不断地取得成功。

目前，迈阿密还有许多其他大型基金，还有一些大型基金正在对迈阿密进行考察。你们还要了解CEO及其他高管想要生活在哪里。例如，成功的高管们，比如劳尔德·贝兰克梵（Lloyd Blankfein），以及Goldman的顶级合作伙伴都购买了Faena House的公寓，Apollo Global管理层的Leon Black也在迈阿密购买了住宅。卡尔·伊坎（Carl Icahn）在印第安克里克（Indian Creek）拥有一所住宅，他的儿子也到处考察了解情况，准备在迈阿密开展业务。这已经成为了普遍话题，每个人都想知道哪个大人物又要搬到迈阿密，由于我们讨论过的上述原因，我认为，这种趋势并不会改变。

现在让我们来了解一家基金公司Atyant Capital, 它的创办人Pratik原本打算在印度进行投资。那么，为什么又选择了迈阿密？因为，他可以搬到迈阿密，技术方面也赋予你们这项权利，并且你们有权利在自己喜欢的地方居住。与拉丁美洲之间的密切关系仍然是促使人们来这里生活、工作的重要因素，但是，目前迈阿密的主要优势仍然是Graham所说的优势。你们可以灵活选择，居住在自己喜欢的舒适环境中，同时又不耽误开展业务。迈阿密提供了这样的平台。

Pratik Sharma: 自从我们公司搬到迈阿密以来，已经筹集了大约90%管理资产。在我们筹集的资产中，100%的新资产是来自于大学捐赠和机构投资人。从我们的经验来看，生活在迈阿密肯定不会妨碍融资。我们所有人都可以猜测，买卖双方将会出现的情况以及不会出现的情况，但是，我们公司就是一个现实的例子，我们展示了在迈阿密取得成功的能力，同时也吸引来了机构投资者。

我认为，重要的一点是，请注意我们讨论的主题，我们所有人正在拿迈阿密与伦敦或纽约进行对比。迈阿密并不打算成为第二个伦敦或纽约。首先，你们必须考虑迈阿密的城市规模。纽约有8百万或9百万人口，迈阿密只有1百万。人们有时会疑问，迈阿密是否缺乏投资专家或人才，答案是肯定的，迈阿密的人口只是纽约的九分之一。你们是否期望在迈阿密找到与纽约一样多的投资组合经理？那是不可能的。

但是在这种情况下，我认为，作为一个行业我们没有充分了解长期的趋势与变化，而且有些事情是需要一定的时间来完成。

我从经理们那里了解到，最大的挑战和担心之一是，当投资专家面临选择时，选择的可行性和丰富性，并且在某种程度上我们自已也经历过。 因此，发现运营和管理人才是相当简单的，但是，与较大规模的市场相比，很难发现合适的高水平投资专家。但是，这并不妨碍我们发现优秀的人才，成功地发展和扩大我们公司的规模。

公司有两种方式发现投资专家，实际上我的公司就采用了这两种方式。你可以在行业内发现人才，或者培养那些刚刚毕业的学生或职位较低的年轻专业人士。

投资行业目前处于区域性发展阶段，因此，可能被发现而加入企业（比如我们公司）的人才数量也在逐渐壮大。公司（比如我们公司）越注重培养本地人才，让他们积累经验，三到五年这些人才成为专业人士之后，将会为本地区的公司做出贡献。建立一个投资群体以及一个专业人才库的过程，是持续的、渐进的。

引用Wayne Gretzky的话：“你不要滑向冰球所在的位置，而是要滑向冰球要去的位置。”我认真地考虑了Wayne Gretzky的话，我知道冰球要滑向哪里，指的就是迈阿密的金融界，金融界让迈阿密成为一个众人关注的地方，在这里可以开展业务、进行融资，还可以享受到高品质的生活。

Nitin Motwani: 商业区发展署致力于为那些想要来迈阿密发展的公司提供服务。州和区县就此提出了一些激励措施。迈阿密DDA为各种规模的公司提供指导意见，让它们可以在这里发现价值。迈阿密不仅办公空间价格低，税收优惠，而且拥有先进的商业文化。然而，有一些激励措施是为那些雇佣大批员工的公司制定的，而这样的公司在我们投资行业并不是很多。

但是，我也见过大公司成功的案例，比如XP Securities。XP Securities是从巴西迁到迈阿密的，起初公司只有20人，后来拥有100多名雇员。然而，在大多数情况下，我们见到的都是一些小公司，这些公司成立时只有二到八个人，而现在准备在迈阿密成立或准备迁入迈阿密的仍是一些小公司。对于较小的另类资产管理公司而言，迈阿密是理想的地方，因此迈阿密DDA要帮助它们顺利过渡。

在迈阿密DDA，我们认识到金融服务业的从业人员，一旦做出决定就习惯快速执行，因此我们帮助他们的时候，要了解办公空间或人员的成本，并且解答他们关于居住设施、交通、学校等一系列的问题。一些特殊的细节可能具有挑战性，但是会带来很大的帮助。

我们还要在人际关系方面为他们提供帮助，介绍他们彼此认识，并结识其他金融业的人员。当我们开始努力建立人际关系网时，我们才真正发现，原来金融业的许多从业人员并不知道彼此的存在。许多金融业的从业人员更喜欢拥有自已的独立性与自主性，正是这一点让他们决定来到迈阿。这很正常，也可以理解，曾经有一批人很重视人际关系网所带来的机会。他们很喜欢花些时间与志趣相投的人呆在一起，提出想法、发现机会、寻找业务（比如融资）。我们试图提供一个平台，帮助刚搬到迈阿密的金融业从业人员，但是，只要他们搬到迈阿密，我们就会不断为其提供帮助，帮助他们与同行建立起人际网络。

Graham Walsh 如果问我有什么事令我担心，那就是迈阿密的基础设施能否应对人口增长，以及教育系统问题。

我一直生活在迈阿密，这里的交通变得越来越差。迈阿密的交通需要得到改善。我还需要认真考虑一下公共空间问题，并且如果我们要培养更多的投资专家，以及吸引更多的人口，那么我们就要改善这里的教育系统。

Nitin Motwani: Graham提出了一些好的建议，而且我认为Pratik的比喻——“要滑向冰球要去的位置”，可以解决这些问题。 迈阿密有许多人需要赶超这些变化，而不仅仅是我们这些投资专家。在开发商看来，我们整个项目设计成集交通导向型开发、LEED认证、全方位生活-工作-娱乐、办公、酒店、零售、住宅以及公共空间于一体。 之所以这样设计，是因为当一个城市实现城市化时，这个城市的居民可不想把时间都浪费在路上。

另一方面，我的交通工程师告诉我，如果一个城市的居民不抱怨交通或停车问题，那么这个城市并不能称为真正意义上的城市。好消息是，我们的居民都在抱怨交通或停车问题，因为我们拥有一座真正的城市，而且我们还在不断地发展，但坏消息是，我们的基础设施还没能跟上城市的发展速度。

从我个人角度以及我在商业区发展署委员会任职的职位来说，在我任职的七年中，每一年我都在争取交通和基础设施投资。 有些政治家完全支持对迈阿密的改善工作，而有些则持反对意见。我们看到大批的资本投资被分配用来改善迈阿密西部的高速公路，但是并没有被分配用来改善人口密度与日俱增的城市核心地区的基础设施。对我来说，这种分配方法没有任何意义。

在过去的12-18个月，Fortress Investment Group的子公司All Aboard Florida发现了我们城市基础设施忽略的问题，起到重要作用。他们将25亿美元的私人投资客运铁路项目带到了迈阿密商业区，这条铁路从劳德代尔堡到棕榈滩，再到奥兰多。这条铁路将连接三个区县内的28个城市。

该项目非常重要，这会让市民和开发商马上想到面向交通的开发。开发商可以在火车站附近建设住宅和商业建筑，这样住在迈阿密的人们就像是住在某些大型国际都市（比如伦敦或纽约）一样。现在我们已经看到，在每次会议上所有政治家都会谈到这个项目，还要提到有必要对基础设施进行改善，这样我们向大城市的方向上又迈进了一步。

这还是第一次私人部门和公共部门响应号召一起行动，各方都在想方设法地推动上述工作。上述开发不会在一夜之间进行，这需要十年才可以完成，但是，现在已经有了一些实际的、默默的势头和行动。而此后的20年里，人们谈论的大多都是将迈阿密海难与迈阿密商业区相连，或者将所有佛罗里达州东海岸的城市都连接在一起。人们会永远谈论这些项目，但是现在，各公司要切实执行征求建议书（RFP），让人们支持这些项目，并推动项目前进。

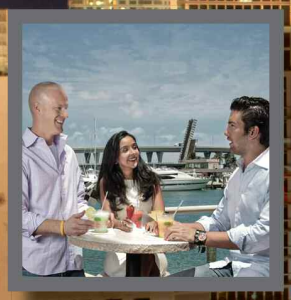
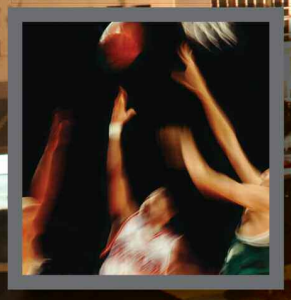
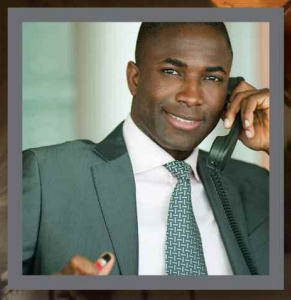
教育系统改进非常重要。我们很幸运，迈阿密-戴德县的县长Alberto Carvalho在全美县长中排名第一。他对我们公共教育系统的改进做出了非凡的贡献。由于迈阿密人口的多样性，造成了一些先天的困难，正如我所提到的关于我们的一个公寓项目，如果你让32个国家的人住进这所公寓，那么你可能听到28种不同的语言。那么，你如何才能跟上这种多样性的步伐呢？美国的未来要看迈阿密如何解决这个问题，看我们如何处理这种困境。

我们的学校发展很快，但是它们也正以积极的方式进行改变，这种方式不同于传统教育系统所采用的方式。我们的教育系统与美国中西部不同，例如，在美国中西部90%居民都说相同的语言，也有可能在相同的城市长大。我们必须换一种方式进行思考，这样才能解决文化和教育方面的问题。

私立教育系统也同样令人关注。甚至在一些税收高的城市，比如纽约、洛杉矶和旧金山，许多人仍将子女送到私立学校学习。 我们没有私立教育能力，因为来到迈阿密的富裕阶层的流动性很大，他们通常会将子女送到私立机构。

我要说的是，美国东北部、欧洲以及南美州有一些优秀的学校正逐渐认识到迈阿密的多样性和潜力，它们正在购买地产，积极地在城市核心地区和城市外围地区建设学校。这包括特许学校，甚至是我们的公共教育系统。

总之，关于Graham对基础设施和教育的担心，我认为，过去的12个月，所有人第一次切实地关注这些问题。尽管尚未得出明确的解决方案，但是，私人部门和公共部门响应号召一起行动，我们将看到实际的进度。

Downtown Miami is the new destination for alternative investment companies.

The Miami Downtown Development Authority is here to assist individuals and businesses expanding or relocating in Downtown Miami and to provide information and connect you with relevant resources.

www.miamidda.com
(305) 379-6574

DWNTWN MIAMI | MIAMIDDA DOWNTOWN DEVELOPMENT AUTHORITY