OPALESQUE



2015 迈阿密“明珠”圆桌会议

MIAMI

主办：迈阿密市中心城区
迈阿密城市中心发展局

DWNTWN MIAMI | MIAMI DDA DOWNTOWN DEVELOPMENT AUTHORITY

参会人员



（从左至右）

1. 倪挺・墨特瓦尼, 迈阿密世界中心 执行总裁，聚力房地产基金会 常务主管
2. 朱莉・尼采尔, 唯我家庭专业服务公司 合伙人
3. 汤姆・克莱斯呐, 精粹资本公司 合伙人、总裁
4. 安德鲁・H・雅科布斯, 芬泽资产管理公司 总裁兼CEO
5. 格莱科・de・斯波尔伯格, “明珠”圆桌会议 主持人

迈阿密本地投资公司的投资代表和投资经理中部分精英人士参加了2015年迈阿密“明珠”圆桌会议这一引领思想方向的讨论会，就迈阿密地区的金融发展趋势提出了独到的见解。以下是本次会议主要内容。

主持人格莱科．de．斯波尔伯格 **最近有一些大的对冲基金登陆佛罗里达，能否谈谈有关投资公司登陆迈阿密的情况?**

倪挺．墨特瓦尼: 环宇对冲基金（Universa Investment）是一家在纽约成立、落户洛杉矶的投资公司，基金管理人是我的朋友。这家公司在2008年金融危机中成功规避了尾部风险，取得了惊人的业绩。早在2009年，我邀请其到迈阿密发展，被他们婉拒。凭心而论，2009年的迈阿密对他们没有什么吸引力。我是说当时迈阿密在文化、艺术、娱乐等等方面并不像今天这样都市氛围浓厚。从那时起，我们一直在成长。然而，当时的媒体对迈阿密的报道是负面的居多。那段时间我们本地房地产界人士着实为此感到很苦恼。但是，困难过去后，却成就了迈阿密这一大都市。莱坊国际（Knight Frank）评选世界上排名前千分之一的富豪最想去的城市，迈阿密位列前十。

后来，当我随迈阿密城市中心发展局招募对冲基金再访环宇公司时， 情形就截然不同了。 他们来到迈阿密。



看到迈阿密的发展，这些高管很满意，觉得可以带家人来此定居，认定迈阿密是一个能吸引人才、留住人才的地方。此外， 这些人还能将他们的投资人带到迈阿密来。因为这些人毕竟数量有限，那么在每年十月到来年五月各种会议召开期间，能不能吸引投资者以及各色各样的投资顾问、对冲基金和私募股本到迈阿密来，也是必须考虑的问题之一。现在，我们吸引人们到迈阿密来，尤其是在冬季，已经不存在任何困难了。

环宇公司的例子只不过是这种重大转变的开始。接着我们接纳了十多家公司落户迈阿密。总部在巴西的XP证券是另外一家大公司，我们原以为，他们只是派少量员工到迈阿密，没想到他们搬进了迈阿密大型办公场所。他们很友好，在巴西热情接待我们，还把我们介绍给巴西的其他朋友。

可以肯定的是，迈阿密的生活方式已经与其他国际大都市同步，并且这里还有宜人的气候。目前，迈阿密正处于独特的有利位置，而且我觉得，这一切还只是刚刚开始。

汤姆．克莱斯呐: 一直以来，迈阿密都是金融中心，从当初的地区金融中心到现在的加勒比金融中心，迈阿密正在朝拉美金融中心努力。毋庸置疑，迈阿密也是托收业务金融中心。

但是改变这里的还是私人银行。私人银行的涌现创造了巨大财富，给迈阿密带来了繁荣。过去，布里克尔（Brickel）的大街两旁还能看到民居独院，现在到处是五十层的大楼。迈阿密的航班也不断增加，前不久新增了到莫斯科的直达航班，当时我恰巧在俄罗斯一家公司担任董事，搭乘飞机往来非常方便。另外，这里免交州所得税。这一切都使得迈阿密不断朝国际化的金融和旅游中心迈进。



除此之外，大量的资本涌入迈阿密。大量投资人来这里成立家庭专业服务公司，例如朱莉的业务，从前是在圣地亚哥开展的。家庭专业服务公司的出现使得金融人才激增。许多人来到迈阿密，起初是为了找工作，现在又找到了资助他们的资金来源。对冲基金也随之不断壮大。

迈阿密的发展得益于很多因素。既有像环宇这样的大型投资公司的推动，也离不开当地人才的努力。

朱莉．尼采尔: 刚才，倪挺和汤姆都说到，迈阿密是加勒比的金融中心。我想说的是，它还是拉美的法律中心。许多迈阿密的法律事务所，在拉美都有办公室，和迈阿密，拉美以及世界其他地区都有联络。

医疗也是本地经济的一个重要方面。医疗不仅面向迈阿密本地居民，也面向世界各地的游客，尤其是有医疗需求的游客。



倪挺提到，迈阿密是超级富豪最想去的十大城市之一。当您看这十大城市的时候，试想一下，这些富豪会去哪个城市购买个人住房和投资住房呢？过去是纽约、香港，伦敦。今天，迈阿密也跻身这十大城市的行列。这促进了迈阿密边缘产业的发展。由于更多的人来迈阿密投资房地产，迈阿密的服务业也随之发展。

全球金融危机期间，迈阿密地区许多新建的公寓进入了“休眠期”，无人问津。今天，这些公寓都已有人入住。新建的公寓正在进入当地交易市场。房地产刚性需求还将持续。

安德鲁．雅科布斯: 巴塞尔艺术展是世界上最大的艺术展之一，它没有在纽约和洛杉矶举办，而是在迈阿密。除了瑞士的巴塞尔，迈阿密是唯一的举办城市。为什么呢？因为这里很多人需要它。

过去，如果有人向我们咨询当地人才的事项。我们通常会和硅谷的人这么说：“你住在硅谷得花一大笔钱，如果你住在迈阿密，只需花这笔钱的零头就可以享受这里的舒适的气候和宜人的环境。此外还有6000名迈阿密大学计算机专业的学生，随时可以为你提供帮助。”



我们刚刚投资了一家咖啡公司。我们对他们说：“为什么要把咖啡从巴西运到迈阿密的港口，然后再用卡车运到加利福尼亚的伍德兰。迈阿密不就是大都市吗？”这样的事情经常发生……

主持人格莱科．de．斯波尔伯格

有一个商人十年前移民到迈阿密，他说，当初人们都这样想：“你在迈阿密做什么？为什么来迈阿密理财？我可以在纽约或者伦敦投资，为什么要来迈阿密？”那时候，人们来迈阿密是想来这里的南海滩开派对。但是，现在人们来迈阿密不只是因为派对。

随着科技的进步，人们越来越意识到，无论身处哪个城市，都可以经营自己的业务。在迈阿密，你会更深刻地体会到这种感觉。因为这里有大量的公司、资金和资本可供利用。人们开始重视迈阿密。毫无疑问，这也增加了人们投资南佛罗里达州公司的意愿。

倪挺．墨特瓦尼: 朱莉提到了公寓，我想多说一点。前几年，迈阿密市中心计划建70,000间公寓，但实际只建了23，000间。今天，这些公寓99%已经有人入住。2014年，市中心公寓的转卖价上涨了20%。租金上涨了10%。这表明市中心的房地产需求强大。一直以来，迈阿密市中心乃至整个迈阿密都是超级富豪的游戏场。华尔街日报称巴塞尔艺术展为富人的春假。艺术展期间，你会发现许多私人飞机，比世界上任何地方都要多。



近期有一篇文章评选世界上年轻人最想居住和工作的城市，迈阿密位居前十五。这些年轻人是游戏规则的改变者，因为富人可以在世界上任何地方居住，他们有飞机、技术和财富，不需要每天都工作。年轻的上班族的到来则会对迈阿密产生持久的影响。

十年前，我离开纽约来迈阿密。当时我的妻子在商学院读书。我费了好大力气才说服她也来迈阿密。那时候，大学毕业后来迈阿密的人很少，她就是其中之一。现在，情况不一样了，许多商学院、法学院的优秀毕业生都选择来迈阿密大显身手。

安德鲁．雅科布斯 建筑方面，许多国际知名的建筑师来这里工作。他们设计的最时髦的高楼大厦盖过了独立家庭住房和千篇一律的大楼，耸入天际。



朱莉．尼采尔: 我在迈阿密生活了三十多年，也在交易市场工作了三十多年，目睹了这里的巨变。我现在正在招聘人才，看到越来越多的人才来迈阿密发展，我很高兴。十年前，这里只有很少的投资者，大学毕业生来迈阿密发展是有风险的。但是今天，无论是刚毕业的学生还是经验丰富的高手，纷纷来到迈阿密。投资人才的激增真鼓舞人心，尤其是当你在一个需要金融投资高手的公司上班，体会更深。

汤姆．克莱斯呐: 在生活方面，迈阿密的气候很好，一年中，无论是潮湿还是干燥季节，大部分时间都可以去户外活动。这对于我来说很重要，因为我喜欢去开阔的水面游泳。如果我去纽约，事业方面会比现在更出色。但是我决定留在迈阿密，用事业上的小退步换取生活质量的大提升。

另一个引人注目的地方是当地的大学水平不断提升。我担任迈阿密大学的导师，刚到这儿的时候，人们一提它，就会想到“阳光校园”悠闲度日的学生。现在没有人会这么说。迈阿密大学的发展让人印象深刻，已经持续好多年位列全美大学前五十，我们公司定期去那里招聘实习生。佛罗里达国际大学也很优秀，前几年新增了经济学硕士点，学校大约有55，000名学生，这里也是人才济济。



在迈阿密，你会遇到各种各样不同背景的人才，这是一大优势。我的一位南加利福尼亚的合作伙伴常跟我开玩笑说：“全公司十来个人里面，只有你一个人算不上来自外地。”如果你去中美洲的匹兹堡，同事很可能来自同一个地方，自然，你的视角就不如在迈阿密开阔。

我有一个保加利亚的分析师，我们经常一起谈论俄罗斯的信贷，我们并非想购买，而是因为他常常能提出一些独到的见解。还有一个来自委内瑞拉的分析师，她很了解拉美的金融形势。像这样多元化背景的同事圈，在别的金融中心很难遇到。

安德鲁．雅科布斯 十年前，迈阿密还没有什么高端金融活动。近年来，“美国家庭专业服务论坛”在迈阿密举办。还有摩根士丹利每年一月在这里召开大型的拉美地区的研讨会。这里仅举两例。

朱莉．尼采尔 还有J.P.摩根。

安德鲁．雅科布斯 你说对了，还有J.P.摩根。很有意思，他们这几年所有的金融大会都在迈阿密召开。

主持人格莱科．de．斯波尔伯格 是的，尤其是在冬季。那么，从投资流向看，发展趋势如何?

倪挺．墨特瓦尼: 我们在做第一只基金的时候，只有一个南佛罗里达的投资人。等到做第二只，以及现在第三只基金的时候，投资者的人数激增，大部分是家庭专业服务企业。相比十年前，投资公司也更多关注南佛罗里达和加利福尼亚以外的资金。

有些国家的投资者由于过去投资失利，对硬性资产和直接拥有资产的投资情有独钟。他们中有的还是很大的公司，有的是一般公司。这有利于迈阿密房地产的发展。有一家中国大公司第一次来到迈阿密寻找直接投资的机会。还有一位阿根廷绅士在离此不远的拐角处花1.25亿美元买下了1.25英亩的土地。另外，通航更便捷了。2004年卡塔尔航空公司开通了到迈阿密的直达航班。巧合的是，这一年迈阿密圣瑞吉巴尔港与卡塔尔一家公司一笔大单就是120万美元的生意。



无论是迈阿密直航俄罗斯还是卡塔尔，或是即将实现的迈阿密直航迪拜，都很重要。（我们正期待开通到中国的直达航班。）这些国家都密切关注迈阿密，有的想投资公寓，有的偏爱酒店，有的钟情写字楼，还有的想投资基金。我们和他们常有来往。就像Andrew之前说的那样，无论你在世界上什么地方，只要提到迈阿密，人们都很有兴趣，想看一看这里现在的状况。

迈阿密是一个让人兴奋的地方。它是美国的迪拜，享有美国的法律保障。国际社会关注迈阿密，原因很多：或是想来定居，或是想来工作，或是想来游玩，或是想来投资，或是来参股，或是来直接投资。



朱莉．尼采尔: 就投资房地产的资金流量来看，有大量的资金流入。你只要看一看城市周围的起重机就知道了，许多项目是拉美的开发商利用拉美国家的资本在迈阿密建房。另外，许多资本外流投入拉美项目，这很有意思。举个例子，里莱特集团（Related Group）在巴西投资项目，川普集团（Trump Group）在乌拉圭投资项目。

资本流入流出营造了一个有趣的投资环境。在唯我家庭专业服务公司，我们服务的60%的家庭不是来自美国而是来自世界各地。大量外国家庭进入迈阿密，有的投资房地产，有的为了理财或者咨询服务，还有的想和我们这样的公司合作。这表明理财咨询需求强劲。

倪挺．墨特瓦尼: 有意思的是，如果你想要了解世界正在发生什么，不需要看CNN，只需要关注迈阿密房地产市场。这是个神奇的地方，它能动态反映许多国家的实时状况。

先是俄罗斯人在这里大举狂买了很长一段时间，接着美国开始对俄罗斯制裁导致美俄关系紧张，资金突然一下子很难流入，俄罗斯人就此罢手。而后，这几年对冲基金形势不错，纽约人来到了迈阿密。

现在，高盛（Goldman Sachs）的劳埃德·布兰克费恩(Lloyd Blankfein)和阿波罗(Apollo)的里昂·布莱克(Leon Black)来了。他们以3000美金一平方英尺的高价购买迈阿密的房产，刷新了纪录。目前，最高的买价是顶层豪华公寓，6000美金一英尺。我们赞助了一场巴西的大选，并且获胜。好极了!每一个巴西人都将来迈阿密消费。人们谈论中国经济发展速度放缓时，我们在迈阿密也能看到这一点。这里有很多中国国企，他们纷纷表示："中国国内形势正发生变化，而迈阿密很有前途。我们想押宝迈阿密市场。"



和汤姆一样，我也是迈阿密大学的导师，同时担任其房地产学院理事。我们学校除了拉美学生以外，每年都会有其他地区的留学生，其中包括许多中国学生。他们说："人们都在谈论迈阿密，我们想领先一步。"
因此，在迈阿密，你每天都能看到世界各地的事件精彩呈现。令人高兴的是，无论事件好坏，人们好像都很喜欢迈阿密。

主持人格莱科．de．斯波尔伯格 **朱莉，你能谈谈你们家庭专业服务的海外客户分别来自哪里吗?**



朱莉．尼采尔: 在唯我家庭专业服务公司本部，美国之外的客户大多来自拉美和欧洲。

之前谈到了俄罗斯投资人，以及他们遭遇的投资风险，这实际上是另一股正在发生的趋势。现在各国金融主管部门正力推全球金融透明，这对投资者是一个挑战。他们把资金从国内转移到国外的难度加大，即便合规操作也会如此，不合规操作更是如此。

主持人格莱科．de．斯波尔伯格 基金管理人能不能简要地概述一下投资者状况以及新的发展趋势?

汤姆．克莱斯呐: 一直以来，我们的投资者主要来自富人和家庭专业服务企业。最初的投资来自于巴西的一个家庭专业服务企业。目前的战略伙伴是一个由几个富裕的拉美家庭支持的大的投资平台。我们已经拓展到各种机构和资产领域。我们还是一家1940法案基金的二级投资顾问。

我们还将与战略伙伴一起推出UCITS平台，进军欧洲和拉美市场。在选择合适的投资工具、合理布局方面会涉及到许多问题。比如说，我们的对冲基金是开曼群岛主从结构基金，有的投资者对此很感兴趣，有些就没有太多兴趣。



在迈阿密，现在吸引资本变得越来越容易了。正如格莱科所说，几年前，迈阿密并没有地理位置上的优势。如果你去纽约引资，没有人会愿意跟你谈，他们觉得何必花费心思在一个佛罗里达人身上投资呢？况且佛罗里达人一向名声也不好，加之是否真正值得一路飞行劳顿也是个问题。如果你身处巴黎或者伦敦，到纽约去，一下子就能找到二三十个投资人。身处迈阿密，你就很难。不过现在完全不同了，很多金融会议在迈阿密召开，当地各类投资经理和金融人才几近饱和，人们一下飞机就会体验到很多不同的投资策略。这样的环境带来了天壤之别：到迈阿密来访次数、企业落户迈阿密的可行性，或者仅仅是自己推销并被认真对待的概率，与以往完全不同。

安德鲁．雅科布斯: 我们的客户全都是拉美有钱人，都是超级富豪。我们的工作量很大，因为管理个人账户涉及许多部门的支持。这样做是值得的，因为客户非常理解我们，他们没有选择大型证券服务商或者咨询公司，因为他们在我们这里能找到想要的个性化服务。



我们最大的优势就在于：无论我们的客户去欧洲旅游，或者带孩子去奥兰多的迪士尼游玩，或者去美国其他地方，总会想在迈阿密停一下。因为迈阿密位于拉美和这些地方的中途，正如此前各位所说，世界上大部分地区开通了到迈阿密的直达航班，而且坦白地说，迈阿密机场比纽约机场让人愉快多了。

如果你在此管理离岸基金，岛屿就在附近。搭上飞机两小时内就可以到达巴哈马群岛，开曼群岛，尼维斯岛，库拉索岛，或者巴巴多斯。非常方便。

主持人格莱科．de．斯波尔伯格 你们都提到了拉美资本，及其在拉美和迈阿密这两个市场之间的双向流动。举个例子，对于XP 证券交易所迁址迈阿密，你们有什么见解？他们这是在最大限度利用巴西的市场利率吗?

倪挺．墨特瓦尼: 我在迈阿密城市中心发展局负责经济发展和市场营销工作。这也是我们对冲基金支持的一部分。 当时我们遇到XP证券的时候，人们的观念是“为什么不建一个派驻办公室？当每家公司在迈阿密都有一个派驻办公室的时候，谁要是没有，是不明智的。”我认为，由于他们很清楚这里人才济济，并且非常了解他们的投资人和同事们都对迈阿密充满热情，他们在迈阿密的公司规模急剧扩大。最后不仅XP证券搬到迈阿密，他们还为我们打开了一扇扇启迪性的大门：“你们应该到巴西去，给他们讲讲你们这儿发生的故事。”他们经过大量的评估之后决定移师迈阿密，这极大提升了迈阿密信誉。这就是滚雪球效应。环宇公司也花费了五年时间才搬到迈阿密， 但是他们毕竟搬了过来。



我们没有庞大的预算或奖励，也不像诸如得克萨斯州那样的竞争对手，能提供很多的资金。我们只是想让大家知道这是一个不一样的迈阿密，有其引人入胜之处。如果人们愿意听的话，XP证券就是一个很好的例子。令人高兴地是，XP证券正和我们一起传播他们的故事。



汤姆．克莱斯呐: 我想说一件趣事。最近，我们面试了一个刚从巴西移民到迈阿密的人。他资历很深，是一家大的投资银行的全国总监。他说他移民到这儿是因为喜欢这里的生活，还有这里到处充满机遇。他对巴西就不抱这么乐观的态度。他还说，移民是为自己的孩子。迈阿密不仅是宜居之地，是一个适宜一家人共同生活的地方，还是一个有很多机会组建新家的好地方。

朱莉．尼采尔: 巴西对迈阿密的影响还在延续。过去的几个月中，我拜访了两家公司，他们的唯一目标就是帮助巴西投资者在美国投资。他们最感兴趣的是寻找合适的项目和机会投资美国房地产。这是迈阿密的顾问公司和另类投资公司的另一个发展方向， 许多公司纷纷设立驻迈阿密办事处，专门为离岸投资者提供服务。



倪挺．墨特瓦尼 : 我儿子今年三岁了，因此我正在了解这里的教育系统的情况。迈阿密的学校令人满意，我的意思是，这里的公立学校很棒。迈阿密的教育主管卡尔瓦忧(Carvalho)为公立学校教育改革做出了突出贡献，获得了多个世界级大奖。另一方面，很多来自纽约、洛杉矶或芝加哥的人习惯于让孩子进入私立学校上学，这里的私立学校办学成绩卓著。



就刚才朱莉的观点，我认为巴西，阿根廷，委内瑞拉，是我们重要的链接市场，此外还有诸如智利、秘鲁等国家的人，也来迈阿密开办公司，购买房地产，享受生活。许许多多的国家的企业进入了迈阿密市场。他们在体量上不及那些进入更久、实力更强的市场主体，因而我们习以为常。如果是在其他城市，他们完全可以被当做为当地经济做出贡献的重要的国际投资商。

主持人格莱科．de．斯波尔伯格 **朱莉, 刚才你谈到了宏观趋势以及你有可能分配投资的一些管理公司。地处佛罗里达或者迈阿密的管理公司离你们很近，便于接触。你是否会因此更倾向于投资他们呢？还是这根本就不是个问题?**

朱莉．尼采尔: 在佛罗里达的管理公司有他们的优势，我们能接触了解他们，以及他们的资源，他们的运作，因此，可以更直接地评估他们的经营效率。这一切能保证我们的评估更全面更严密。一般来说，我们依靠外部公司帮助我们做投资研究和评估，毕竟，我们几乎不可能凭自己的力量去分析选择全世界所有的投资公司。



主持人格莱科．de．斯波尔伯格 迈阿密的管理公司并不是个个都有环宇公司那样大的规模。你能再谈一谈为这些小公司筹资的困难吗?

汤姆．克莱斯呐: 金融危机前夕，我帮助筹建一家名为“南佛罗里达对冲基金”的公司。当时面临的问题之一就是怎样筹资。我们当地的一家母基金公司建议我们去找当地公司谈，他们应该会给我们投资。



真正发生的事情比这要复杂得多。你要成为资产管理者必须满足一定的条件，并不会因为你是本地公司就降低要求，无论是公司规模、历史业绩、雇员人数，还是财务报表，莫不如此。

数据表明， 95%以上的对冲基金资产去了资产规模5亿以上的对冲基金公司。这是不明智的。学术研究表明，像我们这样小规模的基金公司的年度业绩轻而易举优于大公司。但是资产管理人仍然选择大公司。

据我的经验，本地营销行之有效，我就是这么做的。我的主要市场之一是当地的投资者人群和家庭专业服务公司，其优点是人们可以了解你。一旦你抓住了他们的兴趣要点，余下的对你的评判他们很快就能做出，若是本地资本，他们就会和你坐下来谈，透过谈判桌判断你的性格，评估你的名声，对自己目之所见做出估量，并愿意适当承担风险。反之，如果你去纽约，洛杉矶或者其他的金融市场，这样的情形很难出现。

朱莉．尼采尔 我同意你的观点。

主持人 格莱科．de．斯波尔伯格 最后，还有别的想法吗?

安德鲁．H．雅科布斯: 近期的（美国）《价值》（Worth） 杂志有一篇文章很有意思，是关于独立性的。里面谈到了为什么富豪或者超级富豪会选择独立注册的投资顾问，而不是大的咨询公司。因为大家知道，作为独立的投资顾问，你可以接触到几乎所有的能满足客户需求的投资产品，无需按照你所服务的大公司的要求推销一定数额的产品。他们还说现在每年大约有3000名新的独立投资顾问进入迈阿密市场。

在我看来，很多人来迈阿密工作，首先是因为，无论你身在何处，你都可以选择在某个州注册或者联邦注册；其次，佛罗里达的税费和公司运作成本要比纽约低很多。再者，这里的产业不断发展，许多高端人士，尤其是超级富豪青睐这里，因为他们喜欢这里的独立性。他们可以骄傲地说：“瞧，我不想买这家大经纪公司推销给我的某一特定基金，我想让你尽可能弄到那儿的所有信息。”



因此，当你打电话给那些你通过朋友圈子或者你的评估等等结识的人的时候，你会发现其中有些人的观点极其有趣，能带来很好的回报，或者让你结交很好的朋友。这样就可以帮助你筹集到很多资金，因为一旦你在这儿有了朋友，他们的朋友和家人也会随之而来。



朱莉．尼采尔: 当今的投资环境下投资必须非常谨慎，所以，咨询专业人士，锁定投资专家已被证明是不二良策。无论是房地产投资，多策略投资，还是固定资产投资，或者包括创业基金和私募股权融资在内的多元组合策略投资，莫不如此。构建合理的投资组合非常重要，然而，在投资产品满天飞的环境下，选择正确的投资方案确实很困难。因此，借助专业的投资顾问的帮助，避免普通投资者经常会犯的投资策略方面的错误，很有必要。

倪挺．墨特瓦尼: 我想明年在我们的圆桌会议上，我们也许都已经是风险投资人了。这是了不起的大事，也是当下迈阿密正在发生的事：许多人正在成为风险投资者。

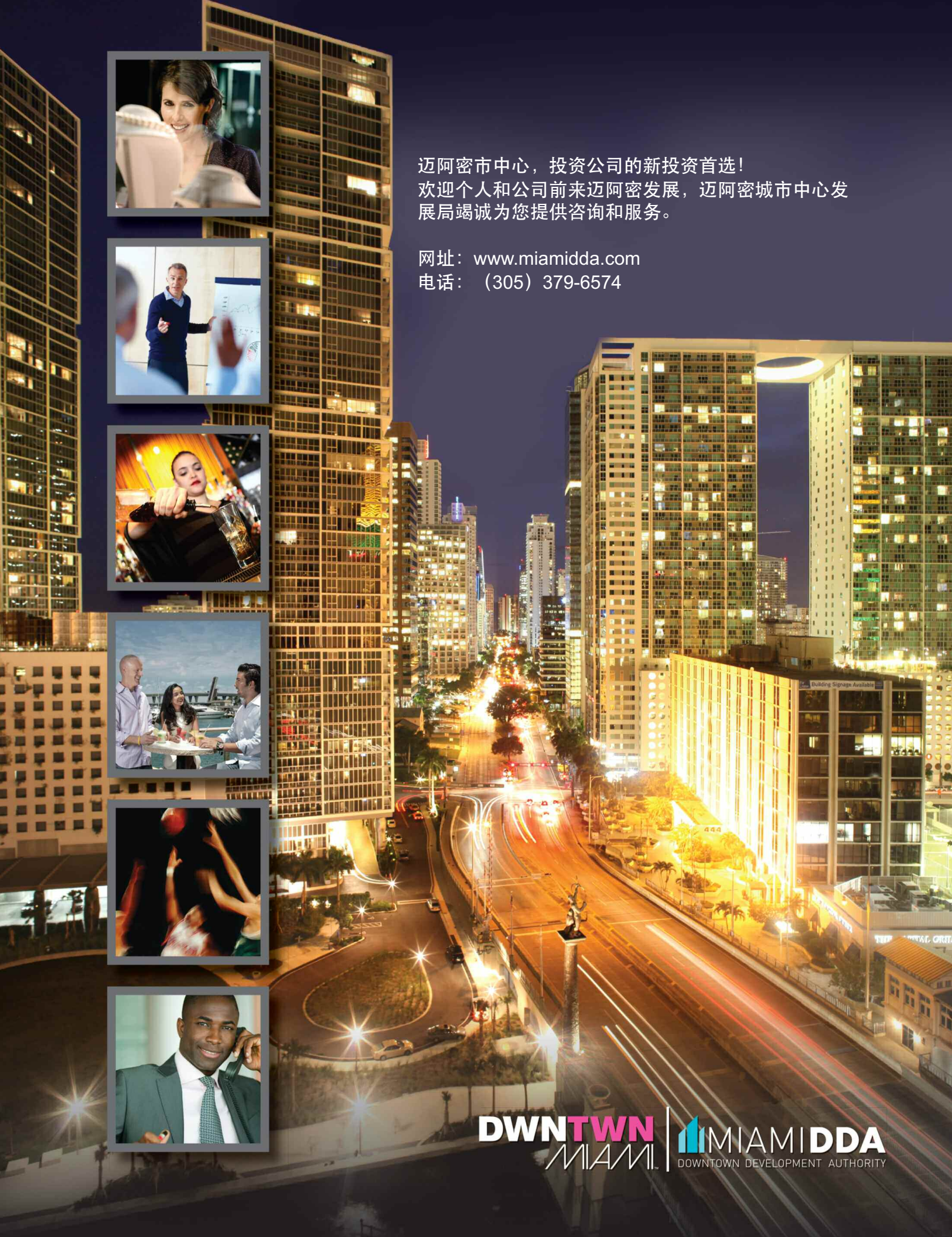
除了发起对冲基金，迈阿密城市中心发展局（DDA）还倡导技术创新。我们和一家名为“风险蜂巢”（Venture Hive）的公司合作。我的公司提供土地房屋，DDA和迈阿密达德郡提供部分资金。我们有100多名员工，来自世界上23个国家的35家公司。最为有趣的是，他们竟然与微软公司合作，在迈阿密市中心建立了第一创新中心。这意味着，微软庞大的资源将会涌入迈阿密。
最近，我和来自洛杉矶的一位优秀的大型创业资本投资人见面，发现他在迈阿密停留的时间越来越长，正密切关注着迈阿密的创业资本和房地产行业发展态势。所以，这也是我们需要继续关注的另一个领域。

说一下我们的项目吧。我们在迈阿密市中心的“迈阿密世界中心”项目坐落在福特斯投资集团附近，占地30英亩。福特斯投资集团的“贯通佛罗里达”（All Aboard Florida）项目即将破土动工，将花费25亿美元建一条连接奥兰多(Orlando)、劳德代尔堡(Fort Lauderdale)、棕榈滩(Palm Beach)和迈阿密市中心的私铁。这是继19世纪亨利·弗拉格勒之后第一条私人投资建造的铁路。



我们与MDM以及万豪酒店达成协议，共同开发一座有1800间客房的会议酒店，其中600，000平方英尺的独立会场尚未完工。福布斯（Forbes）和塔伯曼（Taubman）将携手合作，在会议酒店内开设由布鲁明黛百货（Bloomingdale’s）和梅西百货（Macy’s）支持的零售中心。一期工程将耗费20亿美元。

那么，你怎么降低投资风险呢？你带来一流人才，他们能最大限度地发挥自己的潜能；此外实行强势的资产高于负债的经营策略，较少运用资金杠杆，因为大家都置身于一个循环联动的世界之中。
正如朱莉刚才所言，房地产投资也一样，必须非常谨慎。但是从另一方面来说，这里是迈阿密。
如果说世界上有些城市会令人神往，那么，迈阿密现在是，将来也一定是这样一个城市。


迈阿密市中心，投资公司的新投资首选！
欢迎个人和公司前来迈阿密发展，迈阿密城市中心发展局竭诚为您提供咨询和服务。
网址：www.miamidda.com
电话：（305）379-6574
DWNTWN MIAMI
MIAMIDDA
DOWNTOWN DEVELOPMENT AUTHORITY