



新聞稿

基滙資本完成收購成都佛羅倫斯小鎮

2025 年 12 月 4 日，上海 — 領先的多元資產投資管理公司基滙資本欣然宣佈，已透過境內 Pre-REITs 基金，以共同普通合夥人(Co-GP)身份成功收購高端奧特萊斯購物中心——成都佛羅倫斯小鎮。該基金的另一共同普通合夥人(Co-GP)為國內領先的基金管理公司中聯基金。本基金的投資者包括一家中國領先的品牌折扣零售商以及領先的國內保險公司。本次交易亦標誌著基滙資本首次以普通合夥人身份參與人民幣基金。

成都佛羅倫斯小鎮位於中國西部核心門戶城市成都，是該區域規模最大的奧特萊斯購物中心之一。自 2017 年開業以來，該項目在市場週期中持續展現了穩健的表現，並在 2024 年 6 月完成第三期擴建後總面積提升至約 75,000 平方米，成為佛羅倫斯小鎮版圖中規模最大的奧特萊斯購物中心。

作為西南地區首個高端設計師奧特萊斯購物中心，成都佛羅倫斯小鎮匯聚了眾多國際奢侈品及設計師品牌，並將獨具特色的意式建築風格與現代零售體驗相融合。近期的擴建亦進一步豐富了購物中心的品牌組合，鞏固了其作為該區域領先生活潮流目的地的地位。隸屬於義大利 Fingen 集團旗下商業地產平台——擁有豐富經驗的奢侈品奧特萊斯運營商 RDM，將在收購後繼續負責資產管理，確保購物中心運營穩定和平台持續發展。

基滙資本總裁及執行合夥人吳繼泰表示：「奧特萊斯購物中心一直是我們卓有成效的投資策略之一，是次收購是對我們與合作夥伴於 2012 年共同建立的長期合資平台中的一項資產進行資本結構調整。中國中產階級的迅速擴張及其強勁消費力令人矚目，尤其體現在零售和旅遊行業。我們很高興能夠與國內新合作夥伴共同完成是次對成都佛羅倫斯小鎮的收購。」

基滙資本執行合夥人、中國地區主管、另類資產投資聯席主席彭慶邦補充道：「我們對中國的奧特萊斯行業充滿信心，該行業持續受益於中產階級的崛起以及消費者對高性價比奢侈品日益增長的需求，而成都佛羅倫斯小鎮具備充分條件來把握這一結構性需求。本次投資也標誌著我們在持續探索以人民幣計價的投資機會方面邁出的重要步伐，同時我們也在完善境內平臺建設，以滿足國內投資者和合作夥伴多元化的需求。」

基滙資本投資部董事總經理譚家慧表示：「基滙資本始終致力於在中國尋找具有穩健增長潛力的投資機會，而收購成都佛羅倫斯小鎮充分體現了我們專注於投資具備長期重大價值資產的承諾。坐落於充滿活力的成都，這一高端奧特萊斯項目正是我們戰略性把握中國零售市場增長機遇的典型案例。」

她補充道：「此外，我們廣泛的網路使我們能夠匯聚志同道合的優質投資者是本次交易成功的關鍵點。我們透過協同合作與深厚行業資源在推動此次收購的執行過程中發揮了關鍵作用。憑藉我們的豐富經驗及緊密合作關係，我們將持續推動增長，並為投資者創造卓越價值。」



中國擁有 4.7 億中高收入消費者 – 他們具備強大的購買力和不斷提升的品牌意識，從而持續推動著奧特萊斯零售行業的發展。奧特萊斯憑藉「大牌折扣」和「高端實惠」，在目前的宏觀經濟下表現出特別的韌性，不僅迎合了注重價值的消費趨勢，同時在增長週期中持續表現穩定。仲量聯行資料顯示，中國奧特萊斯市場規模在 2023¹ 年達到 2,300 億元人民幣，預計到 2030 年將擴大至 6,400 億元人民幣，凸顯了該行業長期穩健的增長潛力。

基滙資本在奧特萊斯行業已積極投資逾十年。早在 2012 年，公司便成立合資平台以在中國開發和運營奢侈品奧特萊斯購物中心，隨後於 2017 年設立中國奧特萊斯基金。基滙資本在 2013 年通過旗下管理基金及有限合夥人（LP）共同投資，收購了廣州佛羅倫斯小鎮，總可出租面積約為 62,200 平方米。

-完-

關於基滙資本

植根亞洲，基滙資本是一家多元資產投資管理公司，專注於全球房地產、成長型股權、私募信貸及基礎設施等投資領域。

自 2005 年成立以來，公司已成功募集七支以亞太區為目標的綜合基金，多支在美國管理的增值型/機會型基金，一支亞太酒店基金，一支歐洲酒店基金，一支成長型股權基金和一支信貸基金。此外，基滙資本在全球提供信貸投資策略及獨立帳戶直接投資服務。

透過活化低效率資產、創新且靈活的融資方案，以及深厚的資本配置專業能力，基滙資本持續為投資者創造優異回報。

截至 2025 年第二季，基滙資本管理資產金額達 358 億美元，累計募集股本 244 億美元。

媒體垂詢：

基滙資本

林慧珊（Camille Lam）

企業傳訊及投資者關係總監

電話：+852 2583 7717/+852 9876 9286

電郵：camillelam@gawcapital.com

www.gawcapital.com

¹ 《中國日報》的零售奧特萊斯反映了消費者習慣的改變：Retail outlets reflect changing consumer habits - Chinadaily.com.cn