

GO+



HIGH

地产 投资



1234567890@##%&*?!
123456789
0@##%&*?!12
345678
90@##%&*?
?!12345678
90@##%&*?!12345
67890@##%&*?
?!12345
678
90@##%&
&*?!1234567890
@##%&*?!1234
567890@
##%&*?!12
34567890@##
%&*?!1234
567890@##%&
&*?!123456789
0@##%&*?!123
4567890@##
%&*?!123456
7890@##%&
&*?!12345
67890@##%&*?!
1234567890@##
%&*?!
1234567
890@##%&*?!
1234567890
@##%&*?!12
34567890@##
%&*?!12345678
90@##%&*?!123
4567890@##
%&*?!12345
67890@##%&*?!1234

1234567890
@##%&*?!12
34567890@##
%&*?!12345678
90@##%&*?!123
4567890@##
%&*?!12345
67890@##%&*?!1234
567890@##
%&*?!12
34567890@##%&*?!12
0@##%&*?!12345678
90@##%&*?!
123456789
0@##%&*?!12
345678
90@##%&*?
?!12345678
90@##%&*?!12345
67890@##%&*?
?!12345
678
90@##%&
&*?!1234567890
@##%&*?!1234
567890@
##%&*?!12
34567890@##
%&*?!12345678
90@##%&*?
?!12345678
90@##%&*?!
1234567890@
##%&*?!123456789
0@##%&*?!123
4567890@##%&*?
!123456789

34567890@##
%&*?!12345678
?!12345678
90@##%&*?!
1234567890@
##%&*?!123456789
0@##%&*?!123
4567890@##%&*?
!123456789
0@##%&*?
?!123456789
0@##%&*?!
890@##%&*?!
123456789

%&*?!12334
567890@##%&
&*?!123456789
0@##%&*?!123
%&*?!123456
7890@##%&
&*?!12345
67890@##%&*?!
1234567890@##
%&*?!
1234567
890@##%&*?!
123456789

GO HIGH 高禾



寻找不动产投资的“圣杯”

高和资本董事长_苏鑫

从2002年开始，我就不断接触投资不动产的人群。最初1000-2000万就是大客户，到2005年4000-5000万才能称为大客户，再到2009年销售三里屯SOHO的时候，1亿才是大客户，几千万元的客户都排在后面轮不到分房。因为从事房地产投资工作，所以我常常会被问及“现在是不是投资房地产的最佳时机？”、“投资什么样的房子增值潜力最大？”等问题。每当我回答这些问题的时候，我也会在心中问自己，这是你心中真正所想吗？许多人往往渴望听到的建议是具体楼盘名称，甚至是找哪个朋友可以获得最低折扣。这好似人们投资股票时渴望获得潜力股的股票代码一般。

但其实我心中最真实的想法是，投资是一种心智考验，你的性格、思想和理念决定了你的投资收益。如果想要真正改善你的投资收益状况，首先要改变的是你的投资理念。**当多数人选择“投机会”时，你选择了“投趋势”**，独到的投资眼光、稳健的投资理念才是真正开启不动产投资“圣杯”的钥匙。

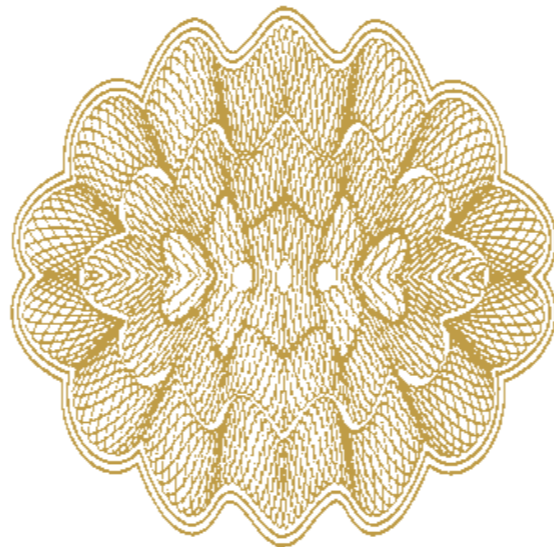
不动产投资大致经历了三个阶段：**2005年-2009年第一个阶段是“全民炒房时代”**。典型事件便是著名经济学家谢国忠所经历的“保姆辞职炒房”。那是一个全民疯狂“炒住宅”的时代。不管你是否具有专业眼光，更不管你是什么背景，只要买房就赚钱。但这样的赚钱绝对属于“机会型”投资，因为普通住宅根本就不具备投资属性。果不其然，随着中央一系列的打压调控政策，住宅的投资收益也应声下跌！普通住宅去投资化已成不可逆转的大趋势，这时部分投资敏感度高的转投了商业地产。

GO

2010年-2011年第二个阶段是“商业地产的黄金时代”。典型事件便是“北京 CBD 写字楼租金涨幅全球第一”。过去两年北京写字楼租金经历了一轮暴涨，仅 2011 年 CBD 顶级写字楼租金的涨幅超过 75%。此外，据国际权威地产机构第一太平戴维斯的统计数据，2012 年第一季度北京中高端首层商业租金同比上涨 14.3%，商铺的租金进入了快速上升的通道。租金的上涨为商办物业的高溢价提供了有力的支撑，也让投资者赚的盆满钵盈！

未来即将进入的第三个阶段是“投资不动产证券化成为新趋势”。在这个阶段投资方向有两个：一是房地产投资的证券化产品。比如，信托、基金；二是有“资产精装修”的商业类不动产。为什么要强调“资产精装修”？如果商业地产散卖后，资产管理是相当难的，大的商场散卖后看不到一个成功的案例，就是因为小业主的利益取向不一致且难以协调。

在泡沫化生存的时代中，既能满足中国人惯有的不动产投资偏好，又能承载大量投资资金的价值池，便只有商业地产和不动产证券化产品了。最为关键的是它们本身就是纯的投资品而非消费品，不存在任何政策性风险。但如果站在普通老百姓的角度去思考投资，便会发现真正急缺的不是资金。而是面对“吹泡泡、印票票”的时代，老百姓没有投资渠道！如果有 500 万可以投资基金，100 万可以投信托，50 万呢？有 5 万呢？中国有大量的人群只有很少的钱，怎么办？只能存银行，不能够分享城市化带来的资产升值的好处。如何为普通大众创造有效的投资机会？其实，我们不需要创新，只要看看美国，看看西方一些发达国家。所以，**我们呼吁政府能够出台 REITS，让老百姓可以公平的分享城市化带来的红利。**




HIGH

除了需要明白“投趋势而非投机会”，我们还需要明白“什么是商业地产的价值基因”？许多人认为，**房地产的价值是由地段和产品品质决定的**。这句话没错，但只说对了一半。**它的租客和物业管理水平也决定了其价值的高低**。我们设想一下在同一个区域内产品相近的两个底商项目：一个是期房阶段开发商散卖，价格较高，投资者收楼后为了短期利益，租给能出高租金的包子铺、小吃店，结果几年下来楼盘的品质（租客质量）下降了，自然二手房升值不大；而另一个项目开发商先用自己的专业能力经过适当的定位后租给“好租客”，然后带租约销售，几年后二手房升值空间是否会大些呢？其实第二种销售策略其核心是引进了资产管理的概念，我们称之为“资产精装修”。在不理解资产精装修之前，投资人认为地段在商业地产整体价值中占比达 85%，认为只要是好地段，便蕴含巨大价值！但理解了资产精装修之后，投资人惊奇的发现：商办物业中运营管理能力才是真正决定其整体价值的核心因素。比如我们看到王府井大街人流攒动，但大街两侧的各大商场的效益确是天壤之别。东方新天地赚得个锅满钵溢，而世都百货则是关门大吉，最大的差别就是运营能力。**所以我们说商业地产的价值是租金决定的，而租金的高低直接取决于商业运营能力。**

把握趋势并发现价值是每个专业投资人必备的素质。但我更想和朋友们分享是：投资的过程不仅是一个心智考验的过程，其实更是一个悟道的过程。寻找圣杯就是逃离废墟之路，并发现真正的自我。如何通过逻辑思维的左脑来把控投资的方向？**如何认清财富的本质并完善自身的修为？将是我们一生需要思考的问题。**

/ 图解 /



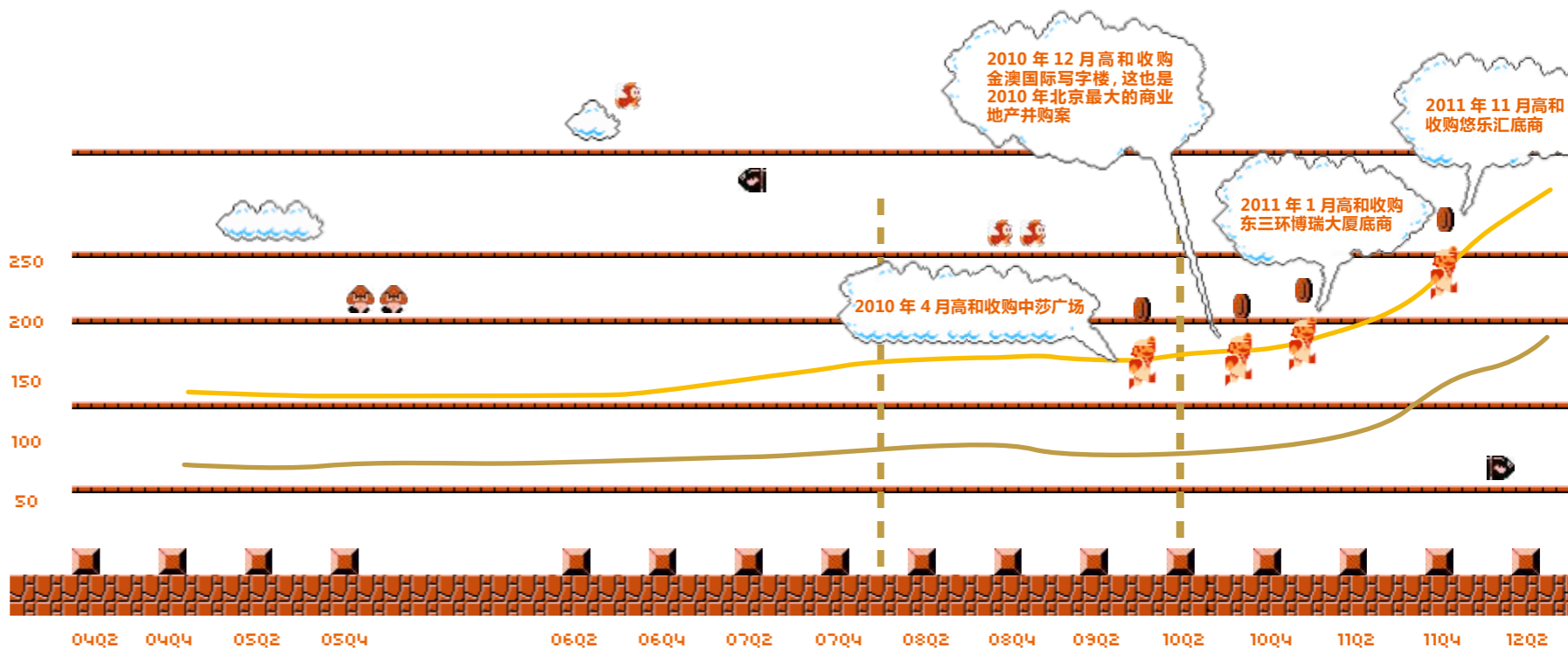
高和成功预判 商办市场“爆发期”

北京商办投资市场 三阶段的演变 及高和策略

资料来源: CBRE, 北京优质写字楼市场

指数 (Q1 1993=100)

— 售价指数 — 租金指数



2004年 ~ 2008年上半年
平稳发展期

2008年下半年 ~ 2010年上半年
波动期

2010年下半年 ~ 现在
快速增长期

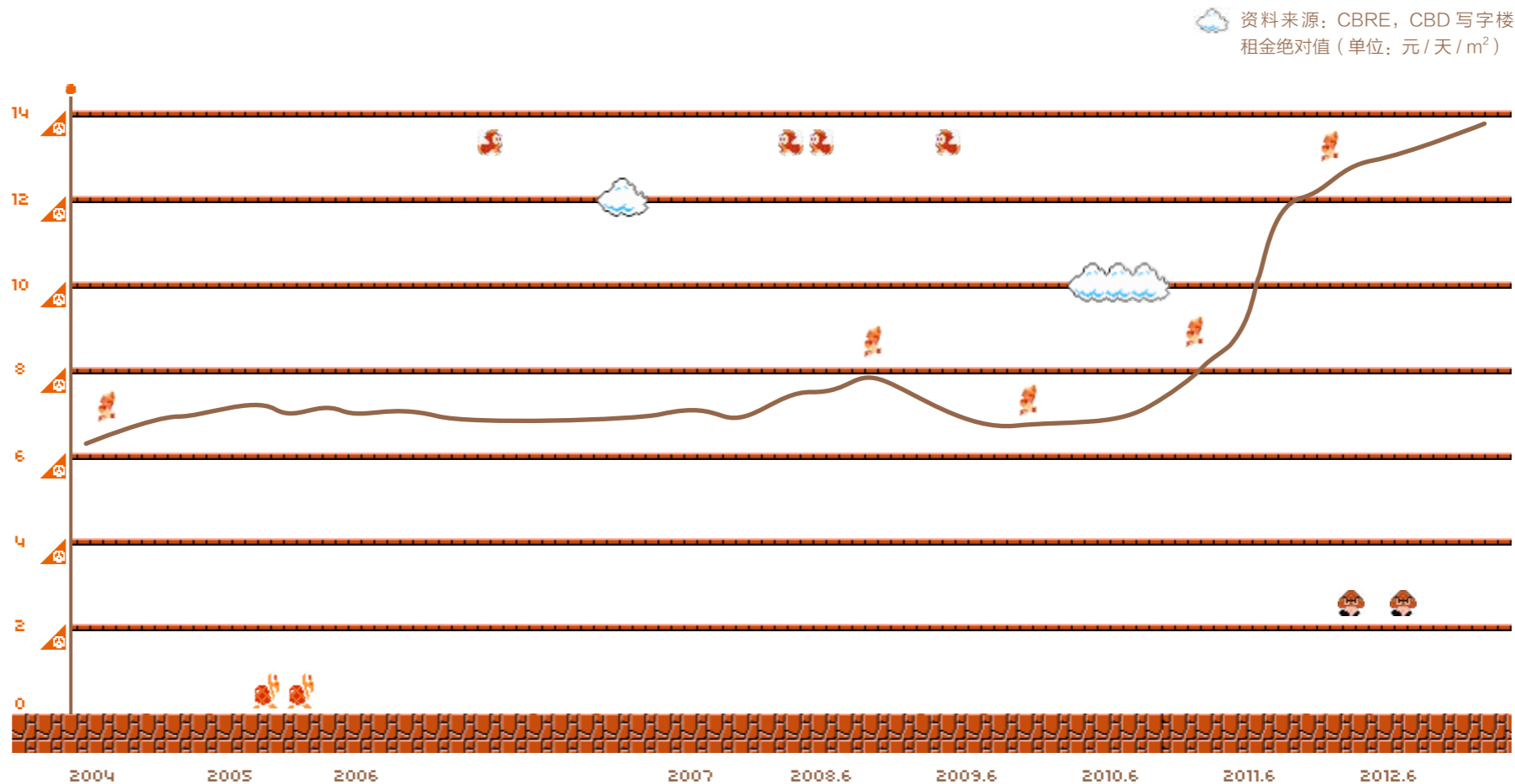
- ★ 供给 / CBD 大量商办项目入市, CBD 区域 进入成熟期
- ★ 典型项目 / 朝外 SOHO2006 年 7 月开盘, 全年销售 23.32 亿元

- ★ 典型项目 / 三里屯 SOHO2008 年 7 月 开盘, 全年销售 69.21 亿元
- ★ 高和判断 / 写字楼租金将进入快速上升通道

- ★ 典型项目 / 金澳国际 2010 年 12 月 开盘, 三个月的时间销售 10 亿元
- ★ 高和判断 / 商铺租金将步写字楼之后尘, 进入快速上升通道

/ 图解 / 

疯狂的曲线： 北京商办市场 创造 25% 超高回报率神话



一线城市核心区写字楼租金近几年进入快速上涨期 (2011年北京CBD写字楼租金环比涨幅超75%，2012年上半年涨幅超20%)

■ 2008年到2012年，CBD写字楼租金年均增长16.27%

■ 如果您2008年投资CBD写字楼：

如出售，4年价格年均涨幅30~35%

如持有，购买成本租金回报率12~16%

★ 实例：2008年以2.4万/平米购入朝外SOHO写字楼，当时的租金4.6元/天/平米
2012年价格涨至5.5万/平米，租金涨至8.5元/天/平米

★ 实例：2008年以2.9万/平米购入财富中心写字楼，当时的租金6元/天/平米
2012年价格涨至7万/平米，租金涨至13元/天/平米

/ 图解 /

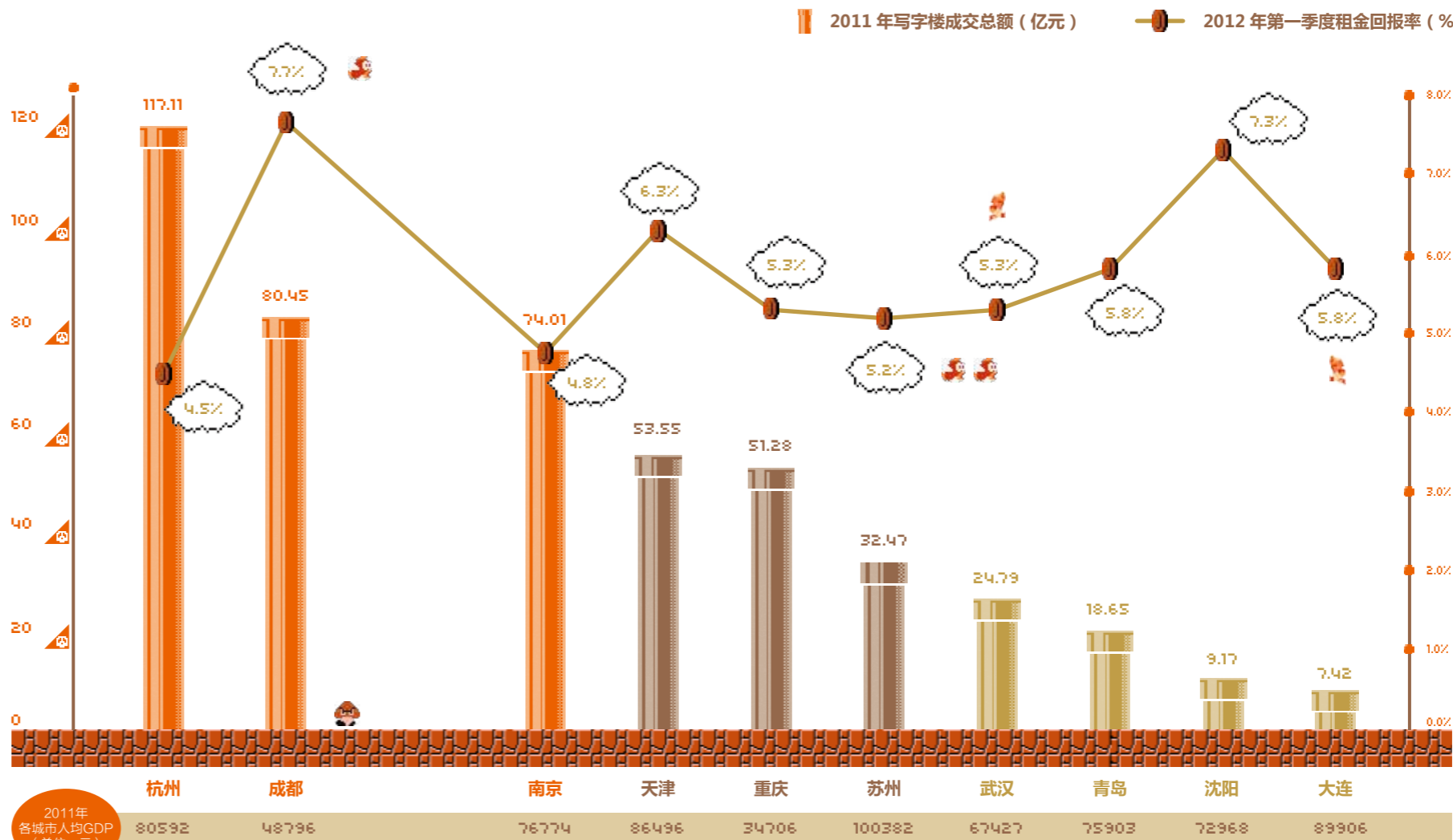


机遇可以复制？

1.5线城市写字楼投资 四年回本不是梦

1.5线城市写字楼市场结构性机会凸显

数据来源：2011年人均GDP和写字楼成交总额的数据来源于中指数据；毛租金回报率来源于仲量联行，其中成都市场由于主要是期房销售，现房供应量有限，所以租金回报率偏高，未来将不断下滑。



■ 我们将成交量 70 亿以上的城市称为成熟型；
50 亿左右称为增长型；低于 25 亿的称为潜力型。
个别二线城市属于特殊机会市场，如郑州，2011 年写字楼销售额 130 亿元。



第 1 笈

不动产投资案例



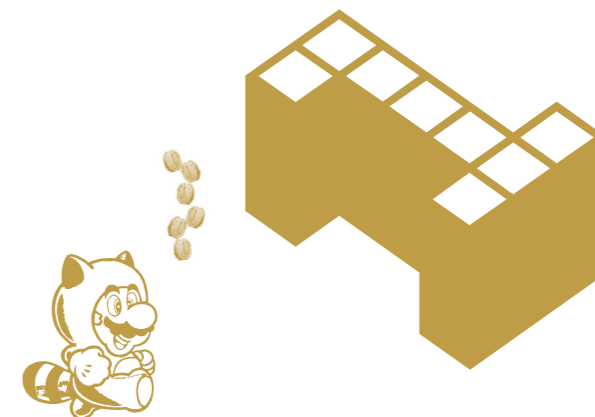


1 / 投资案例 /

投资商铺的秘诀“金角银边”

2003年3月

背景：2003年官方盘点的山西十大经济热点之一便是“直面矿难”。全年山西省共发生单次死亡10人以上特大事故8起，共造成234人死亡。行业的高风险给煤炭企业主带来了极大的不安全感，冰冷的脊背时刻提醒其寻找长久的安全港。



GO HIGH INVESTMENT CASE STUDY

王女士为山西某煤炭企业主的爱人，由于家里人从事煤炭生意，属于典型的高风险、高收益行业。所以客户在投资房地产时格外看重商铺本身的保值、增值稳定性，尤其是稳定的租金收益。另一方面，她是一位非常顾家的母亲。在选择商铺的过程中，她始终在征求一同看房的女儿的意见。不难发现，投资商铺很重要的一个原因是想给后代留下稳定的生活保障。

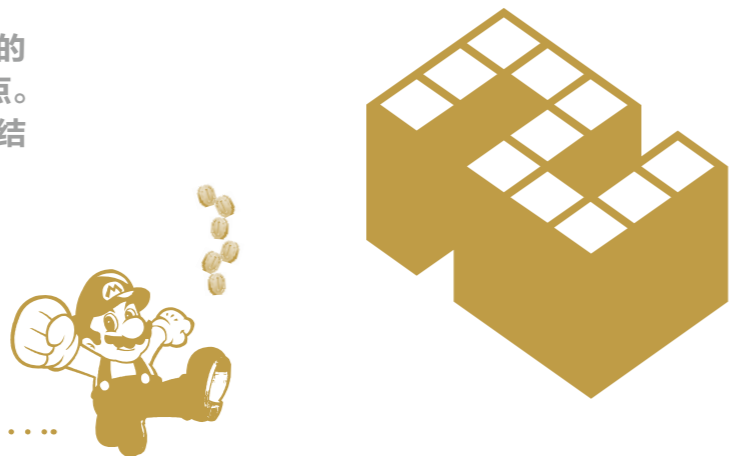
在购买过程中，客户有两个问题非常关心：1、购买什么位置的商铺？2、商铺租金是多少？对于第一个问题，客户最后还是选择了金角银边位置的商铺。虽然价格高一些，但特殊位置的稀缺性可以有效保证商铺未来的溢价空间；对于第二个问题，销售员带客户到建外SOHO对面的国贸西楼一层哈根达斯店进行体验式消费，从展示面和人流来看，两个项目非常相似，而哈根达斯的租金当时已经达到100美元/月/平米（2003年），即使按照一般的租金计算，投资回报率也非常可观。当时那个商铺的购买价仅为4.8万/平米，现在已涨至15万/平米。

1 / 投资案例 /

商办物业是避险的“存钱罐”

2008年8月

背景: 2008年股市从顶峰的6124点直降至年末的1664点。股市的一泻千里让投资者瞠目结舌、恍若隔世。



GO HIGH INVESTMENT

余先生从证券投资工作，多年在股市中打拼。虽然基于较好的专业能力和绝佳的运气在股市投资中赚取了大钱，但他深知其中的风险。基于这样的考虑，他一直想把高风险的资金沉淀下来。

余先生最初对销售员推荐写字楼非常排斥，更不会专门花费时间到项目现场看房了。直到有一天余先生打车去SOGO买东西走错了路，无意间路过三里屯SOHO售楼处，发现门口豪车云集，火爆异常。于是抱着看看的心态进入售楼处。经过销售员详细的讲解，余先生发现三里屯绝佳的地段提供了绝对的收益保障，相比股市绝对是轻轻松松赚取稳定收益。当天的氛围异常火爆，一会的功夫写字楼已经被选的七七八八，余先生当场“抢”了一层写字楼，总价为4000万。当前的购买价格为4万/平米，现在已经涨至6万/平米。

1 / 投资案例 /

地段，地段，还是地段！

2009年5月

背景: 2009年2季度GDP同比增长7.9%，同期中国经济从2008年全面爆发的经济危机中成功实现V型反转，宏观经济开始新一轮全面复苏。



GO HIGH INVESTMENT

陈先生拥有一家从事PE业务的公司，一直想在中关村区域寻找适合自己公司使用的办公室。而且他对中关村区域非常了解，尤其是自身从事PE业务更对中关村未来科技与金融的结合充满信心。陈先生也反复比较了中关村SOHO与周边其他便宜很多的项目，从项目自身定位、进驻企业等方面比较，只有中关村SOHO能体现该区域的价值。最为关键的是随着中关村企业的升级将极大带动写字楼价值的升级。

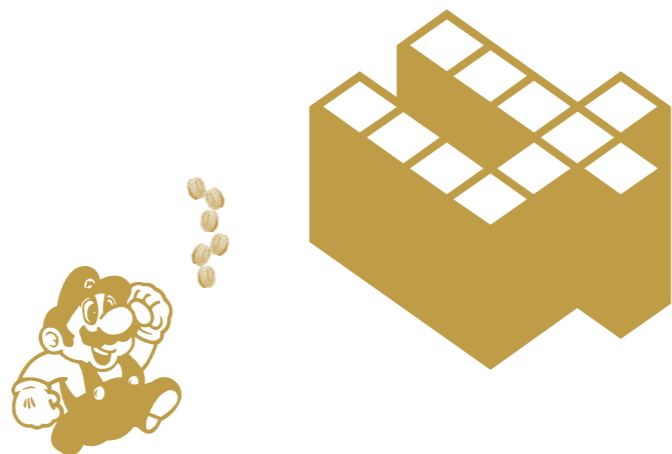
最后使陈先生下定决心的是中关村SOHO推出的“中关村PE大厦”的概念。汇聚PE行业的领先企业，精准的招商定位和物业管理最终打动了陈先生。

1 / 投资案例 /

品牌租客决定资产的最终价值

2011年12月

背景: 2011年北京写字楼租金经历了一轮前所未有的暴涨, CBD区域的租金涨幅超过75%, 但同期商业租金增长缓慢, 具有前瞻性视野的投资者开始聚焦商铺投资。



GO HIGH INVESTMENT

张先生是山西民营煤炭企业家之一, 总资产逾三十亿元人民币, 下属机构包括七家典当公司和一家小额贷款公司。2011年年初张先生就决定在北京投资黄金地段的商铺, 考虑最多的不是现在能租多少钱, 而是商铺以后的溢价空间。首选的位置就是CBD东三环, 因为该区域是世界500强企业和国内顶级公司与人才的聚集地, 消费能力强。此外, “新央视”的入住会极大带动周边人流和资金流。高和萃是东三环商铺的最后购买机会, 之后将无项目销售, 所以能买到就是抢到了机会。

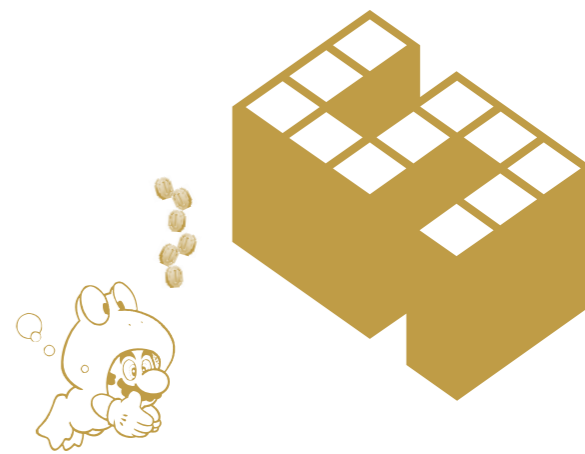
由于张先生常年不在北京, 无暇打理商铺。恰好高和提供“资产精装修”的服务。张先生在签订商铺买卖合同的同时, 就与金悦利湾这一品牌餐饮商家签订了租赁合同, 三层租金高达8元。就是因为“资产精装修”服务, 王先生最后决定投资超2亿元购买高和萃的3层整层商铺。

1 / 投资案例 /

商办物业成为理财型资本的新选择

2010年12月

背景: 随着四万亿天量货币的投放, 通胀水平屡创新高。2010年11月CPI同比增长高达5.1%, 为经济危机以来的最高值。物价高企倒逼理财型资本纷纷撤离了银行体系。同时, 随着限购政策的推出, 传统投资住宅的出口也被堵死。民间资本可选择的投资出口非常有限。



GO HIGH INVESTMENT

张先生为北京人, 手中大概有400万的左右的闲置资金。前几年钱主要投资住宅和理财产品。随着住宅市场的持续打压, 张先生感觉住宅的升值潜力有限, 决定把钱撤出来。理财产品投资周期较短, 需要反复打理, 而且收益率相对较低。但由于通货膨胀的压力越来越大, 钱放在手里就会不断贬值, 所以只能被动的投出去!

张先生决定购买金澳国际的主要原因有两点: 第一、金澳国际的性价比高, 央企开发的项目品质有保障, 价格又适中; 第二、认可亚奥中轴商务区, 北京人对该区域的价值非常认可, 十分看好该区域未来的租金走势。

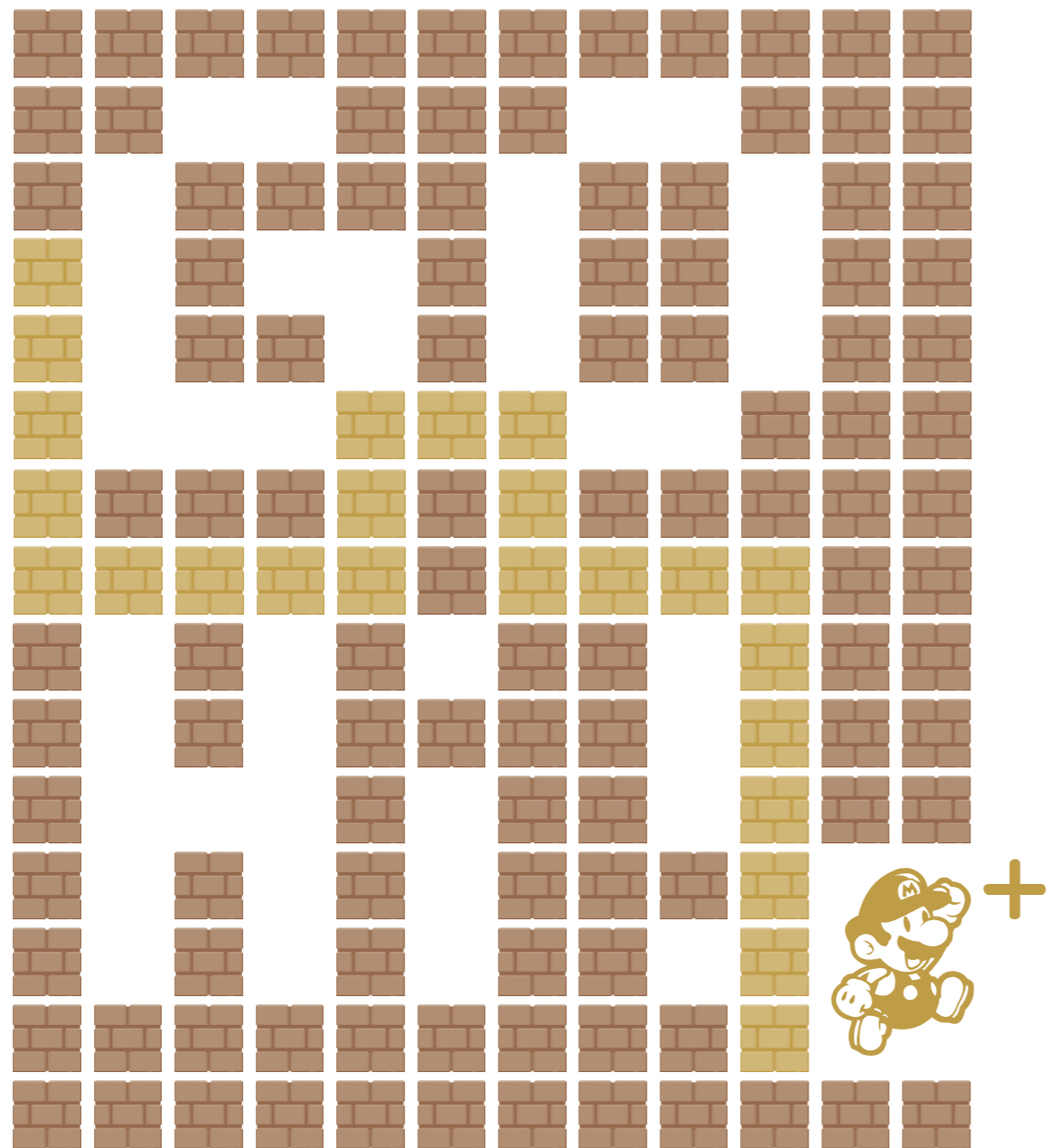
由于第一次购买写字楼, 最初张先生想购买最小面积的一套写字楼。但最后由于房源的紧俏以及客户的火爆, 最终购买面积更大的一套, 总价430万。当时的购买价值约3万/平米, 不到2年的时间写字楼价格已经涨至5.5万/平米。



第 2 笈

图解：投资理论





黄金区位理论



商业地产的价值源泉理论



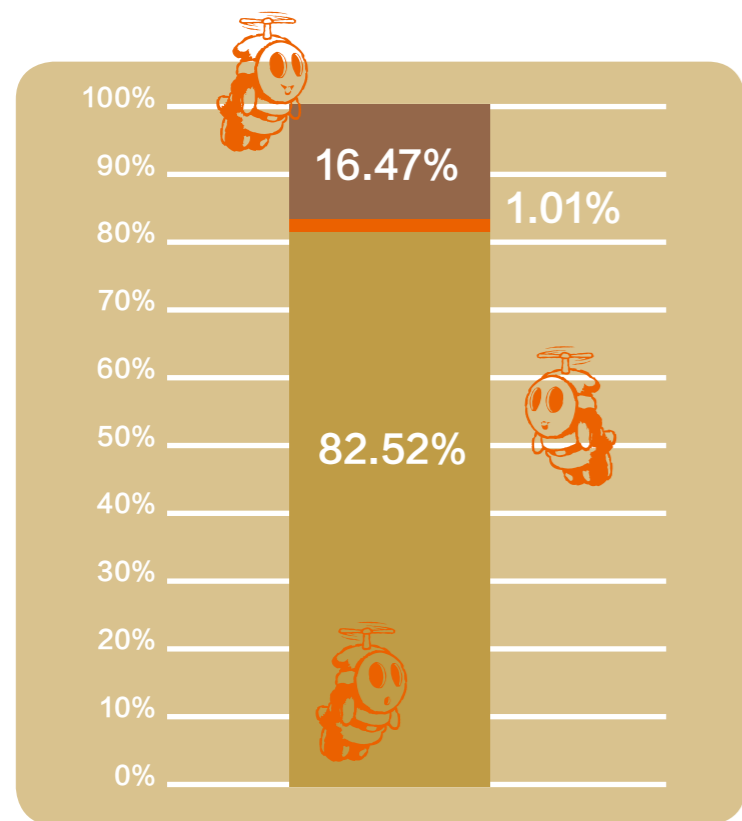
商业地产的价值源于
主要由土地、产品和运营三部分组成，
其中运营带给商办物业的价值增值占比未来将超过 80%。

溢价收益理论

溢价收益是房地产投资的主要收益（约占 80%）

房地产投资的收益主要包括三部分：

至出售时的净租金、出租期已还本金以及出售时溢价收益。考虑正常溢价，其投资净收益总额的 82% 源自于溢价收益，实现溢价的主要支撑点在于所投资的房产是否具备变现能力。

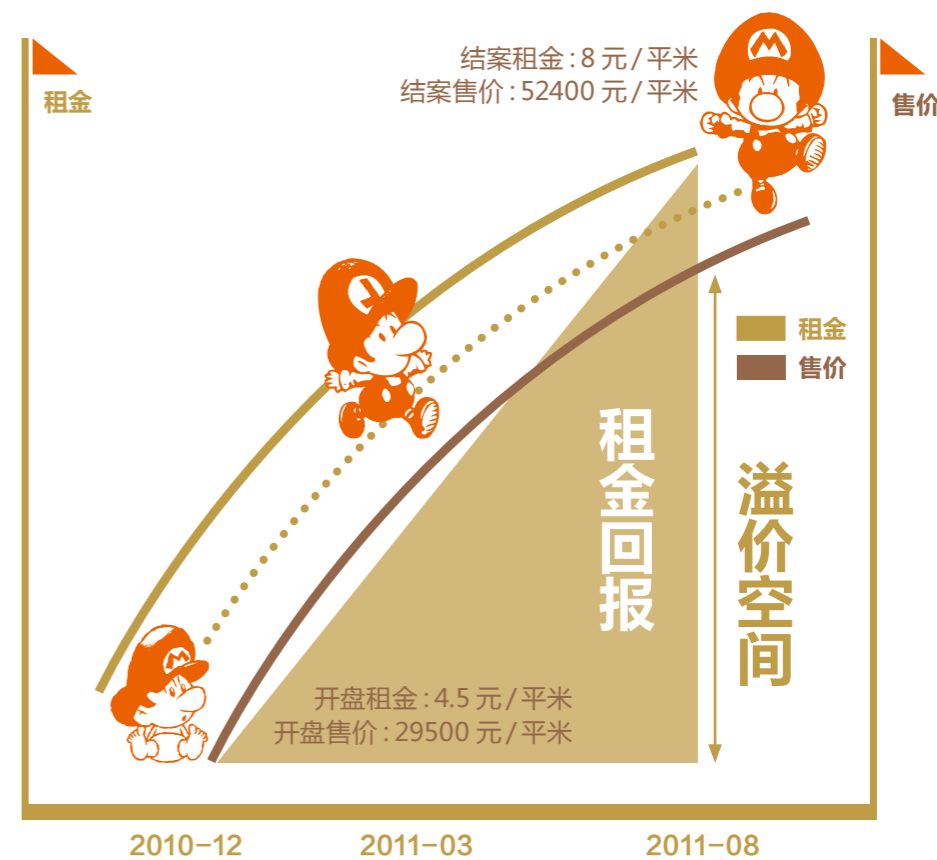


投资收益结构示意图

- 出租后出售前已还本金 (扣除已还利息)
- 出售时净租金
- 出售时溢价收益

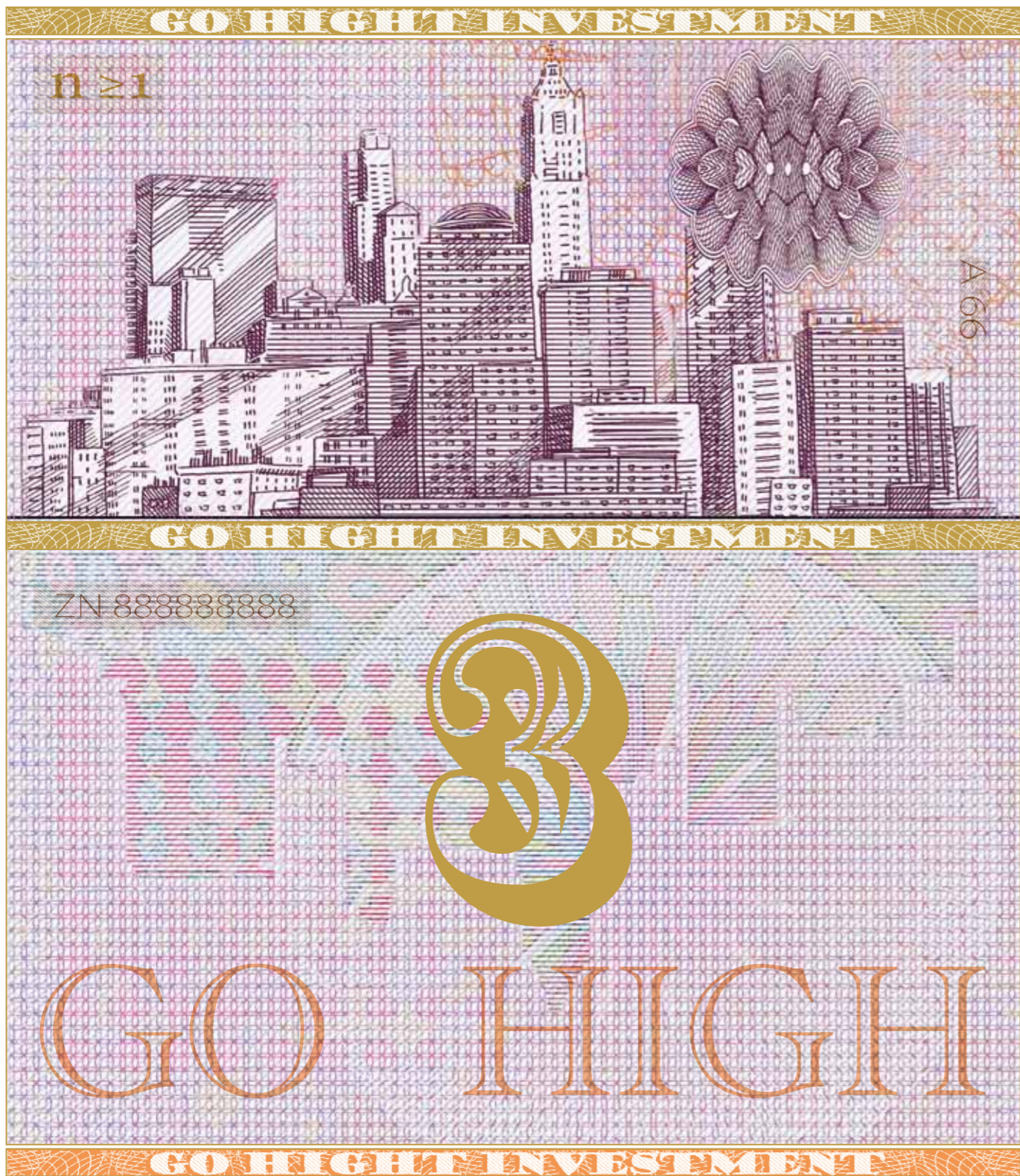
案例：
客户于 2002 年购买了建外 SOHO A 座 03 户型一套面积 328.28 平米房产，当时购买单价 16117 元 / 平米。2004 年 8 月以 144 元 / 平米的月租金出租。2005 年以 19500 元 / 平米的价格出售。

散售物业：“资产精装修”激活休眠资产并快速实现增值



金澳国际资产精装修案例 —— 租金与价值变化

2010 年底该区域的租金仅为 4.5 元 / 天 / 平米，而现在金澳国际的租金已高达 8 元 / 天 / 平米，不到两年的实际租金近乎翻番。



第 3 笈

Q & A





? 为什么投资商办物业？



理由有三点：

第一、在当今这个泡沫托起泡沫的时代中，各国应对经济危机唯一的手段就是超发货币，近期美国推出 QE3 就是例证。从中长期来看，通胀压力仍不可避免，存在银行的钱如果不投资，随时都面临财富缩水的问题；

第二、从可选的投资渠道来看，长期低迷的股市让投资人倍感失望。而楼市呢？一方面住宅市场限购，使得许多投资人无法进入。另一方面，住宅去投资化已成定局。即使限购取消，由于房产税以及按揭限制，住宅也不是理想的投资出口；

第三、从国际经验来看，人均收入超过 4000 美元后商业地产将进入快速发展期。目前，我国正处于这样的阶段。无论从城市化快速发展进程，或者政府政策鼓励导向以及未来增值空间，商业地产都是非常合适的投资选择。

? 何时投资商办物业？



巴菲特曾说两句名言点：

第一句是“当别人贪婪时我们要恐惧，当别人恐惧时我们要看到希望”。当前的楼市就是这样，中央持续的政策打压使得投资者不仅对住宅市场失去信心，甚至对整个房地产行业失去信心。而恰恰在别人恐慌时，商业地产出现了前所未有的投资机会。

第二句是“人的一生中只有 10 次投资机会，收益符合二八法则”。只有在当前市场悲观的环境中，投资者才拥有最大的选择空间和最合适的购买价格。

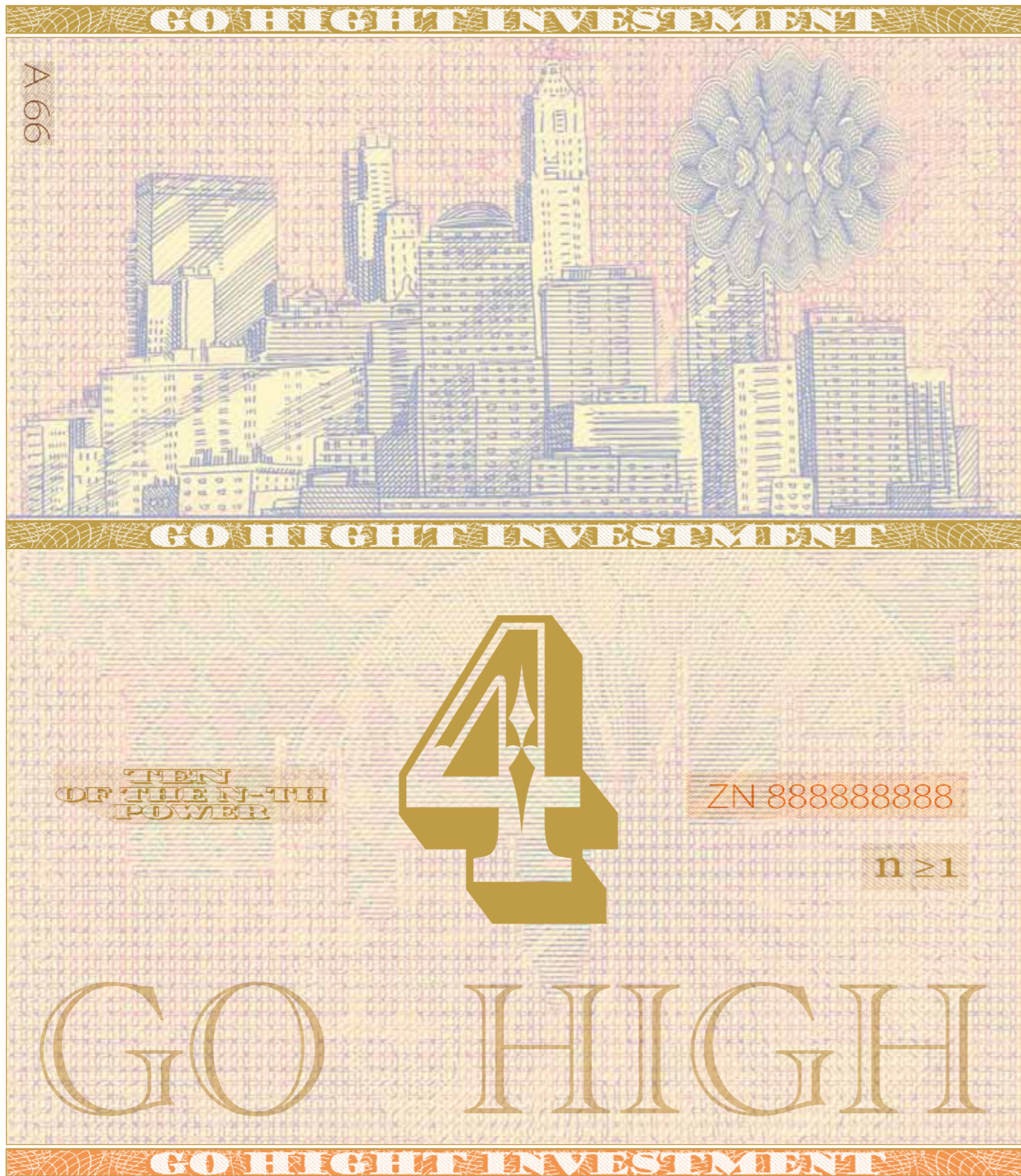
? 投资什么样的商办物业？



应该投资核心地段的带“资产精装修”的商业地产。

首先，地段对于商业地产而言，是至关重要的！只有核心的地段，再加上周边完善的商业配套，尤其是便捷的交通，才能确保有充足的消费力旺盛的人群来支撑商铺。

其次，要有良好的运营管理，即“资产精装修”。商铺散售后，由于小业主迫于按揭贷款的压力，为了争夺租户很可能出现“谁的租金高就租给谁”的局面，这使得商铺缺乏统一的定位和管理，资产价值下降。



A66

THE
OF THE N-TH
POWER

4

ZN 888888888

$n \geq 1$

GO HIGH

第 4 笈

小贴士



相对其他投资品，投资商业地产有什么好处？

| | 民间借贷 | 股票 | 地产基金 | 投资商铺 | 银行理财产品 |
|----------------|--|--|--|--|-----------------------------|
| 风险排序 (从高到低) | ★★★★★ | ★★★★ | ★★★ | ★★ | ★ |
| 特点 | 收益: 30% 到 40% 流动性: 较差 门槛: 几万到几百万 | 收益: -100% 到 +500% 流动性: 极强 门槛: 不限 | 收益: 20% 到 25% 流动性: 一般 门槛: 1000 万以上 | 收益: 10% 到 20% 流动性: 差 门槛: 500 万以上 | 收益: 5% 流动性: 最高 门槛: 不限 |

备注：1. 在高回报、高风险的投资选择中，房地产的优越性是显而易见的。
2. 施永青的 4:3:2:1 投资理论，即：40% 地产 + 30% 股票 + 20% 外汇 + 10% 黄金。

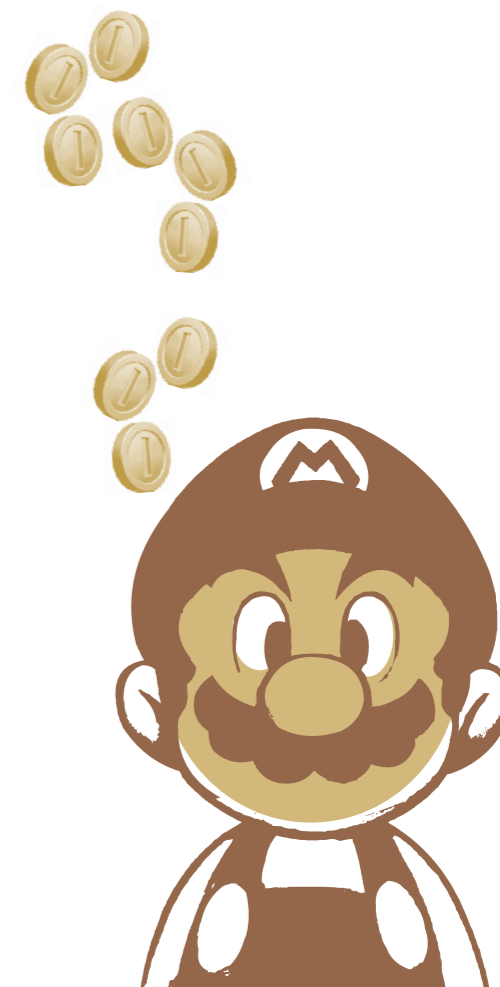
投资理念

| 成熟投资人的投资理念 | 不成熟投资人的投资错误 |
|-----------------------------|---|
| 积极的与物业公司（或发展商）合作，提升整个物业的形象。 | 不注重与租客的沟通，往往因窗帘的配置等小问题与租客闹矛盾，到头来重新出租，多交中介费。 |
| 选择有潜质的品牌租客。 | 只看租金收益，不注重租客的质量。 |
| 看重投资的中长期收益。 | 重一时的小利，在租金上不退让，合同条款不灵活，造成出租时间长期的拖延。 |

什么是“资产精装修”？

答：**资产精装修**是高和资本为购买高和商业类物业的投资者提供资产管理服务的一种解决方案。资产精装修的初衷，是针对市场上出售型商业不动产无统一管理、统一运营而导致良莠不齐、资产贬值而提出的一种理念。资产精装修的宗旨，是通过资产管理提升资金水平、租客品质、物业品质，提供金融服务，从而实现购买客户投资收益最大化。资产精装修有四点原则：

| | |
|----------|---|
| A | 鉴定投资者准入 即购买客户必须为追求中长期稳健收益的安全性资本或理财型资本及自用客户； |
| B | 统一出租管理 即购买客户需承诺在收楼后，委托指定的出租顾问公司出租； |
| C | 统一物业监管 即购买客户授权资产管理团队代表投资人对物业管理公司进行监管； |
| D | 流动性支持 即为购买客户的资产提供再融资服务或再销售服务。 |



商办物业的投资收益如何计算？

答：常用方法有三种

- **IRR（科学方法）**：充分考虑时间价值，考虑按揭杠杆进行现金流测算整个投资的平均年收益率。
- **首期款投资净收益率**：为基于首期款投资，通过出租及出售所产生的简单年平均收益率。
- **租金回报率（推算方法）**：为每年的租金净收益与总房款比例。

租金回报率 = 每年净租金收入 / 总房款。

通过 IRR 分析得出：

- 晚出租一年，回收投资的时间将延长三年。
- 购买房价增加 10%，回收投资的时间将延长四年。
- 房价、租金、成功出租所需的时间是与投资收益相关性最高的因素。

北京购买商办物业的税收有哪些？

税务分析：北京以个人方式购买商办物业

| | 出租 | 出售 |
|-------|--|----------------------------------|
| 税种及税率 | 房产税：若租金小于 5000 元 / 月，租金收入的 7%； 若租金大于 5000 元 / 月，租金收入的 12% | 个人所得税：出售收入的 1% 营业税：出售收入的 5.6% |

（注 1）其他小税种还有印花税（万分之五），土地使用税，契税 3% 等

投资商办物业的税收筹划小技巧：以投资股权的方式投资商办物业，有利于税收筹划，尤其是土地增值的合理安排。

什么是安全性资本和理财型资本？

答：所谓“**安全性资本**”是指客户把安全、稳定排在首位，愿意长期持有物业，看重物业抵御通胀和长期升值的能力，而不在意短期租金的高低，更不会炒房。特点是追求投资的安全性、在意品牌、对服务质量要求较高。

所谓“**理财型资本**”是指有房地产投资偏好的高净值人群。特点是对文化和品牌有明显偏好；工作时不喜欢被打扰；圈层网络明显：如 EMBA、各大会所等。

什么是销售 3.0 版本？

答：所谓“**销售 3.0 版本**”是指“**行销模式**”再加上“**资产管理服务**”。商办物业散卖后资产管理难度极大，很难保证其价值持续稳定的增长，而高和提供的“**资产精装修**”服务恰好是针对该症结提供的解决方案。





/ 投资分析框架 / 选择成熟投资物业的“三步曲”



第 1 步

选择黄金区位

优质的区位条件代表城市资源的高度聚集，综合配套越完善，商业氛围就更浓厚，对应的商务效率更高、交易成本更低。



第 2 步

选择独特产品

一要考察产品的独特性：
房产产品的独特性直接影响变现能力（包括租金和转手价格）。
二要注重产品的品牌效应。



第 3 步

选择有“资产精装修”的服务





潘石屹

黄金区位—老木匠选树理论

从前有一位老木匠能做一手好家居。
 一个年轻人问老人：“如何能做到这点？”老木匠说：“每次我要做一件家具时，比如椅子，我就会到大森林中问每一棵树‘老树啊，你愿不愿意做一把椅子？’
 如果它没有反应，我会继续问下一棵树，
 直到有一棵树有了反映，我就把他砍倒，做成一把椅子。”
 ——SOHO 中国董事长潘石屹借一个禅学故事，点出总是选择黄金商圈并因地施材的玄机



施永青

4:3:2:1 投资理论

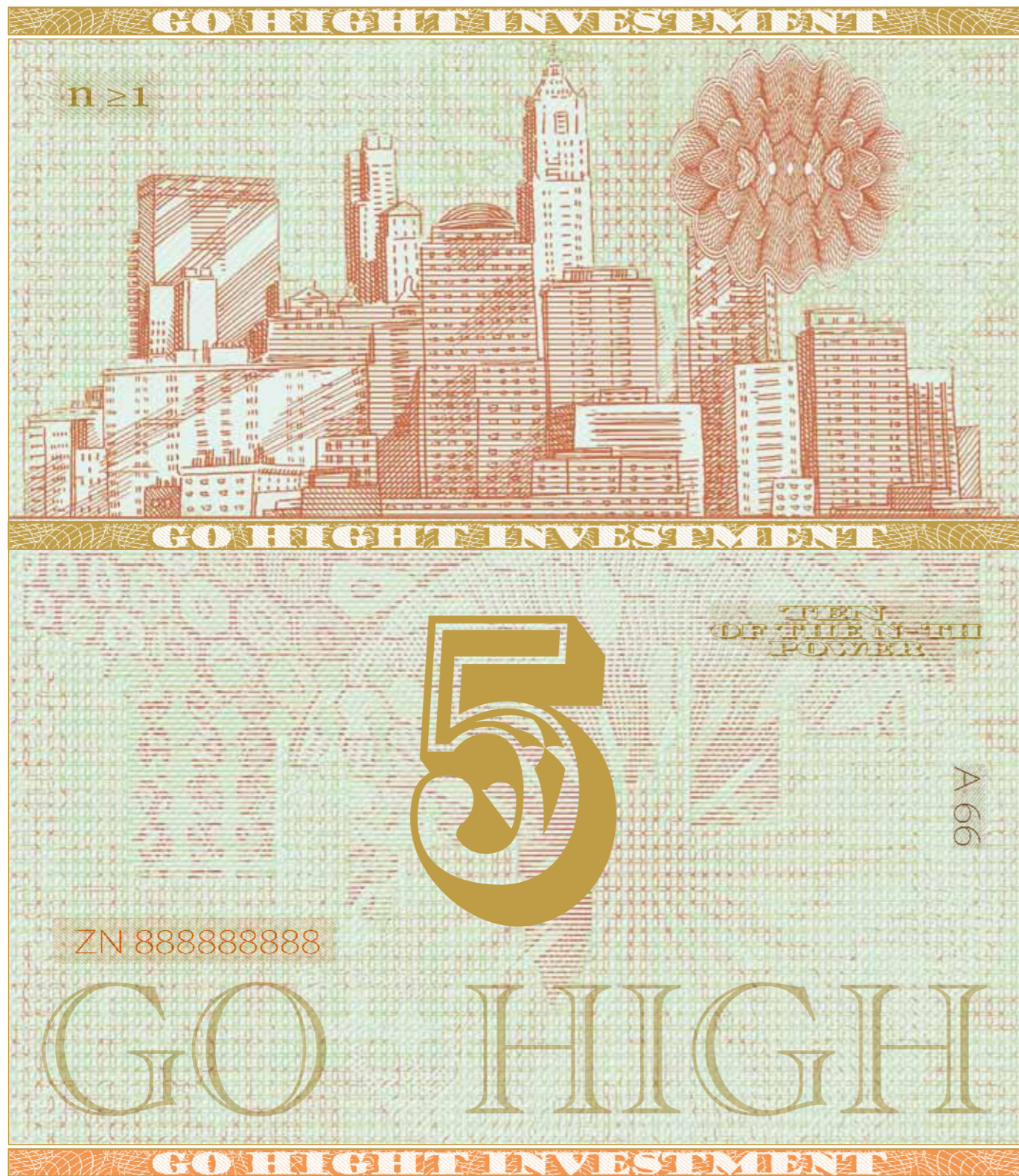
香港中原董事长施永青指出，
 香港富有投资者的
 主要投资品种及资金分配比例为
 房地产：股票：外汇：黄金（艺术品）=4:3:2:1，
 由此可见，
 房地产投资仍然是不可或缺的重要投资。



苏鑫

资产精装修理论

中国目前的商办物业尚未进入“持有时代”，仍处于“散售时代”。但散售后物业出租时，由于资产没有统一管理，投资人相互竞价。不仅压低了租金，而且租客的品质也较差，最终影响了资产的升值。所以散售的物业需要“四个统一”——“统一的投资者准入、统一的出租管理、统一的物业管理和统一的流动性支持”。这就是“资产精装修”理念。



第 5 笈

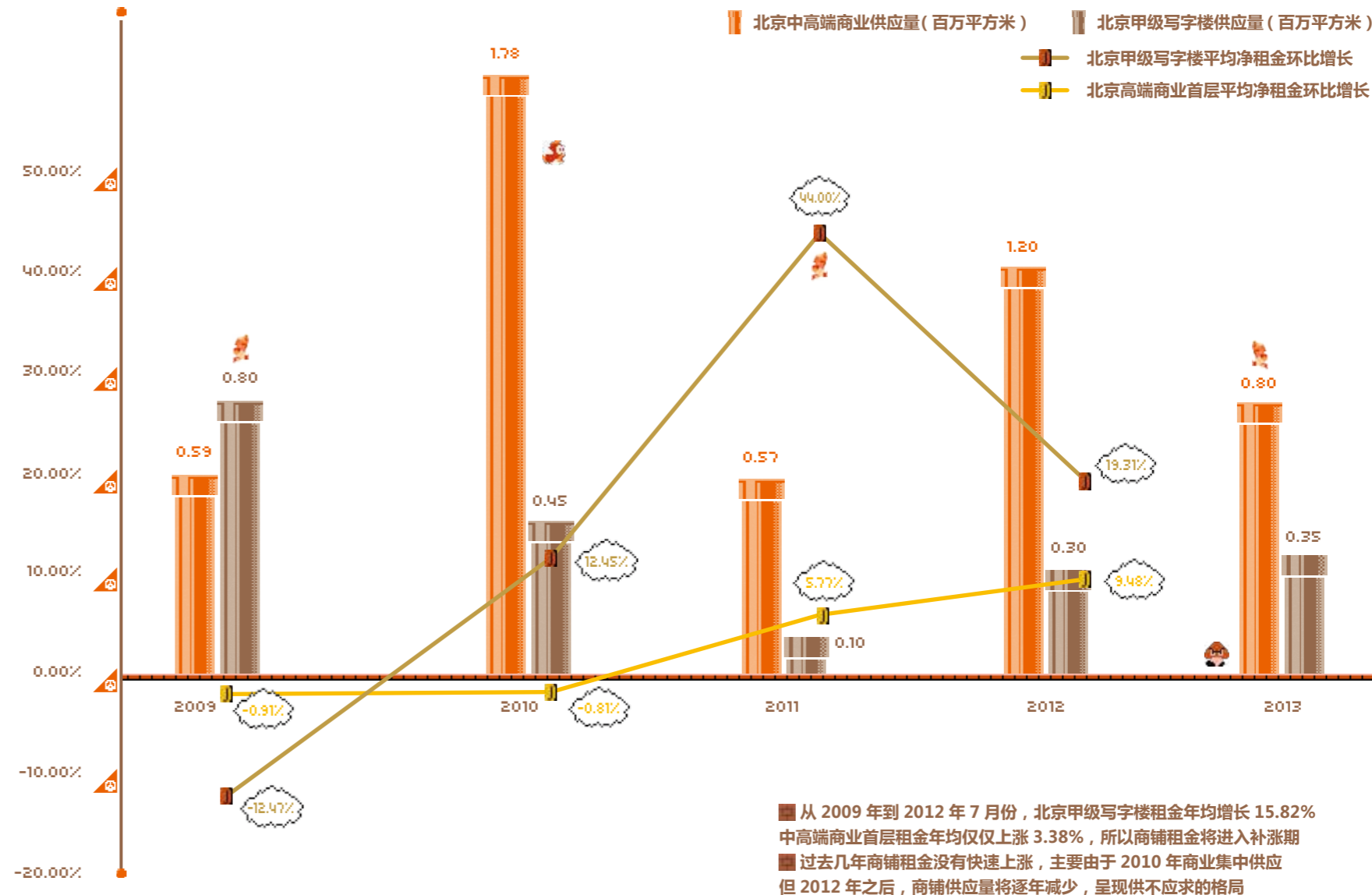
未来投资机会三大预测




/ 图解 / 

2013年 北京商铺租金 将进入补涨阶段

数据来源：北京商业供应量、租金增长率和写字楼租金增长率来源于第一太平戴维斯；写字楼供应量来源于 DTZ



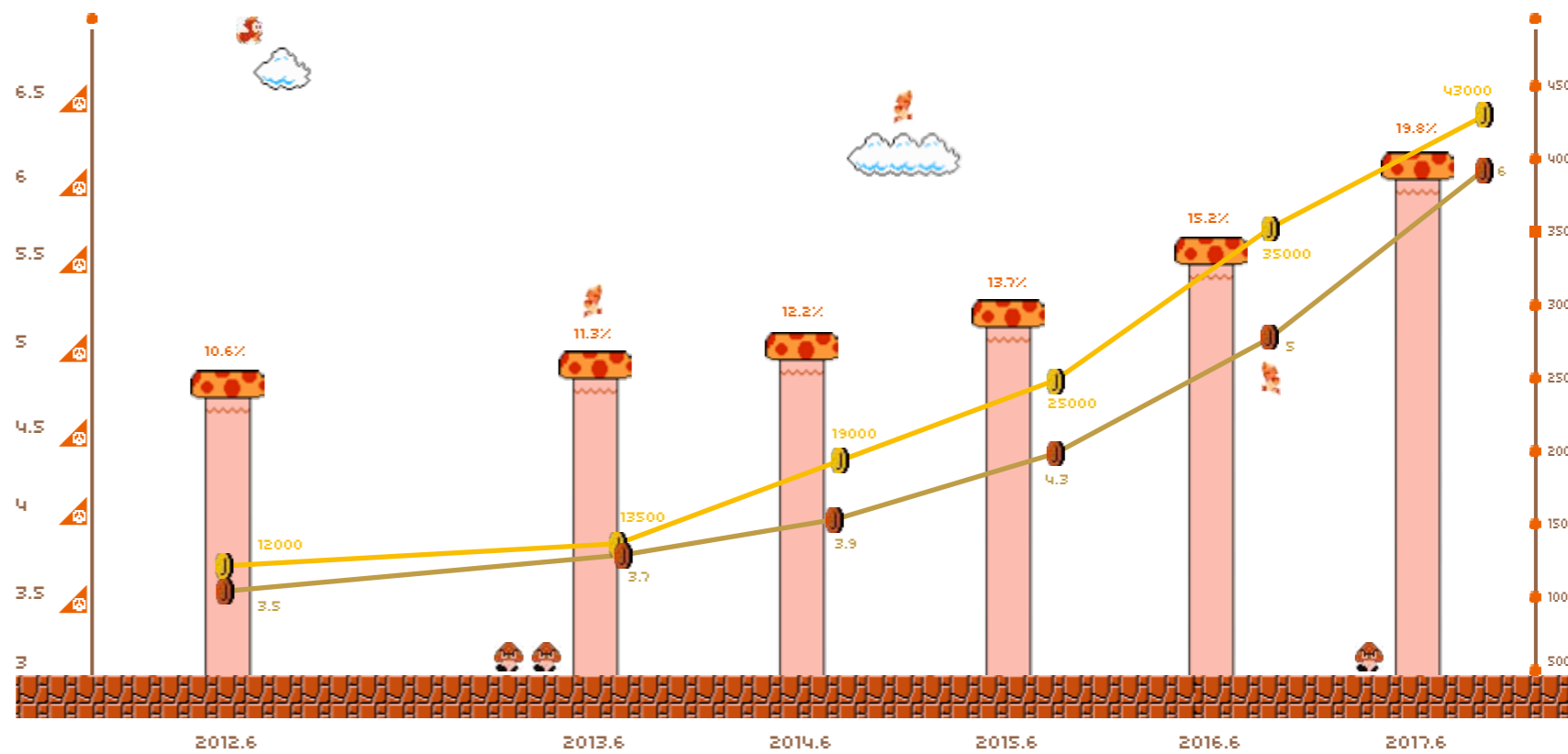
/ 图解 /



有潜力的 1.5线城市 核心区 写字楼价格 3-5年翻番

以沈阳为例

租金和售价双双上扬的核心动力是人流和财流的聚集效应



- 写字楼租金 (元/天/㎡)
- 写字楼售价 (元/天/㎡)
- 初始投资客户租金回报率

如果您 2012 年投资 1.5 线城市核心区写字楼
如出售，5 年价格年均涨幅 50%
如持有，购买成本租金回报率 18%

例如：王先生 2012 年 6 月以 1.2 万 / 平米购得玛丽大厦，当时的租金 3.5 元 / 天 / 平米（租金回报率很高约 10.6%）
2017 年价值涨至 4.3 万 / 平米，租金涨至 6 元 / 天 / 平米（租金回报率合理下调为 5.1%）

/ 图解 /

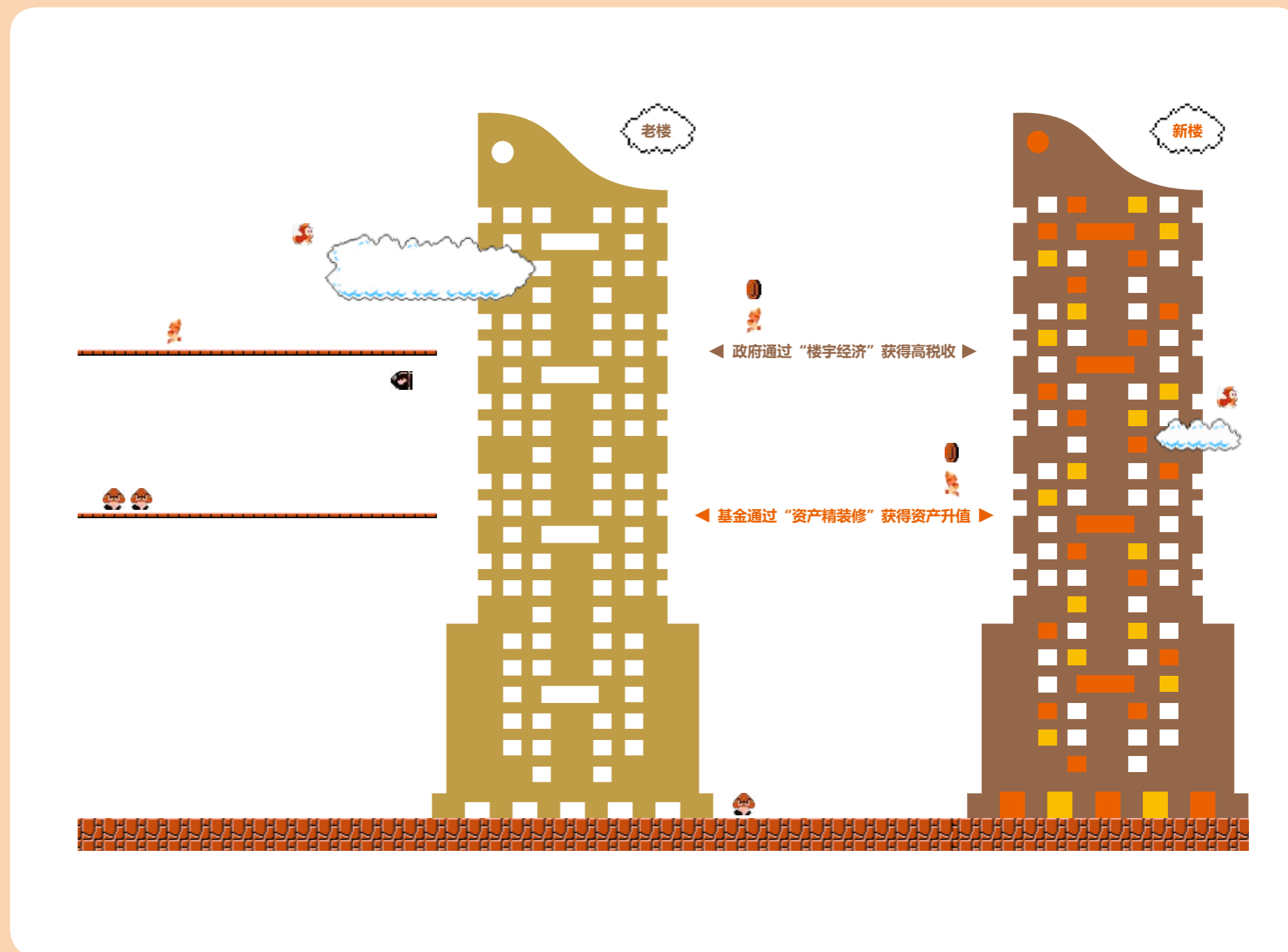


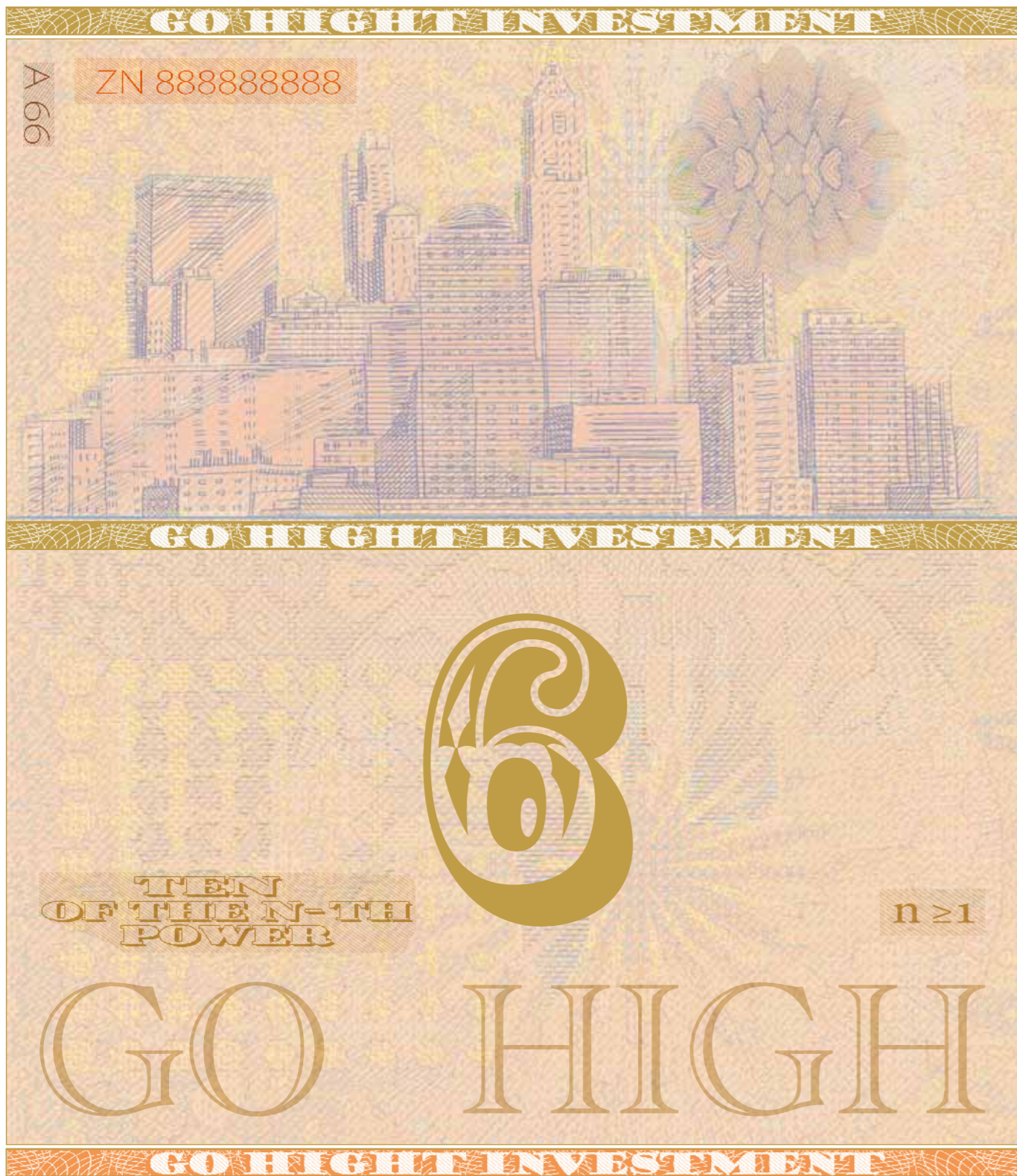
“楼宇经济” 催生上海写字楼 价值涅槃重生

“楼宇经济”是上海市政府首先提出来，其背景在于核心区域开发日益饱满，政府非常重视提升楼宇的品质和服务水平，以此吸引重量级的企业入驻，促进产业升级和服务业的发展，为区域经济发展和就业夯实基础，同时也增加了政府的税收。

“资产精装修”是高和资本为购买商业类物业的投资者提供资产管理服务的一种解决方案。资产精装修的宗旨，是通过资产管理提升资金水平、租客品质、物业品质，从而实现客户投资收益最大化。

“楼宇经济”与“资产精装修”理念不谋而合。位于核心区域的大厦（如中华企业大厦）经改造、提升和重新招租之后，将成为仅有的国内甲级标准的写字楼，对周边的国际甲级写字楼形成有力的补充，从而填补市场空白。





第 6 笈

高和资本介绍



GO HIGH 高和

高和资本于 2009 年 10 月正式成立，是中国首支人民币商业地产私募股权基金，专注于投资一线城市和 1.5 线城市的核心区域商业不动产。高和资本始终致力于为具有房地产投资偏好的高净值客户提供客观中立的房地产资产配置服务，是目前中国首家专注于房地产资产配置与管理机构。高和资本自成立以来，发展迅速，是目前国内最专业的地产私募基金公司之一。

中国首支人民币商业地产私募股权基金

专业的房地产资产配置和资产管理机构

北京核心区域收购资产规模逾 50 亿

金澳国际为 2010 年北京最大商业地产并购案

2012 年并购中华企业大厦，涉及上海核心区域商业地产



1

中国首支人民币商业地产私募股权基金

6

收购项目

60

亿资产管理规模

2010

2010 年北京最大商业地产并购案
金澳国际

2012

2012 年并购上海南京路中华企业大厦

财经剧《地产大事件》

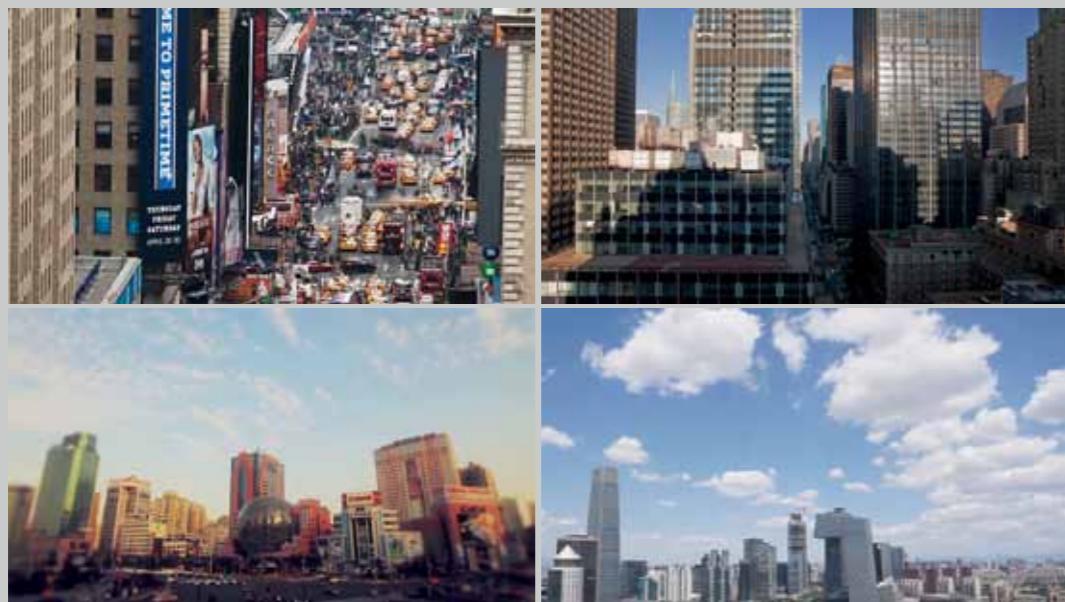
剧本摘要



剧情简介

2012年8月16日潘石屹宣布SOHO中国的商办物业将从“散售”转向“持有”，有人提出疑问：是否以后的商办物业就没有了投资机会？针对商办物业未来的投资机会，三位销售人员与三位专家展开了对话……





姓名 / **魏青山** 职位 / **原SOHO中国销售总监 现九龙仓中国商业地产营销总经理**
销售业绩 / **200亿** 江湖绰号 / **极地**



秦虹: 对于有不动产投资偏好的投资人而言, 房地产证券化产品, 如房地产信托和房地产私募基金, 是很好的选择。



姓名 / **赵敬川** 职位 / **高和资本销售总监**
销售业绩 / **35亿** 江湖绰号 / **地产小书生**



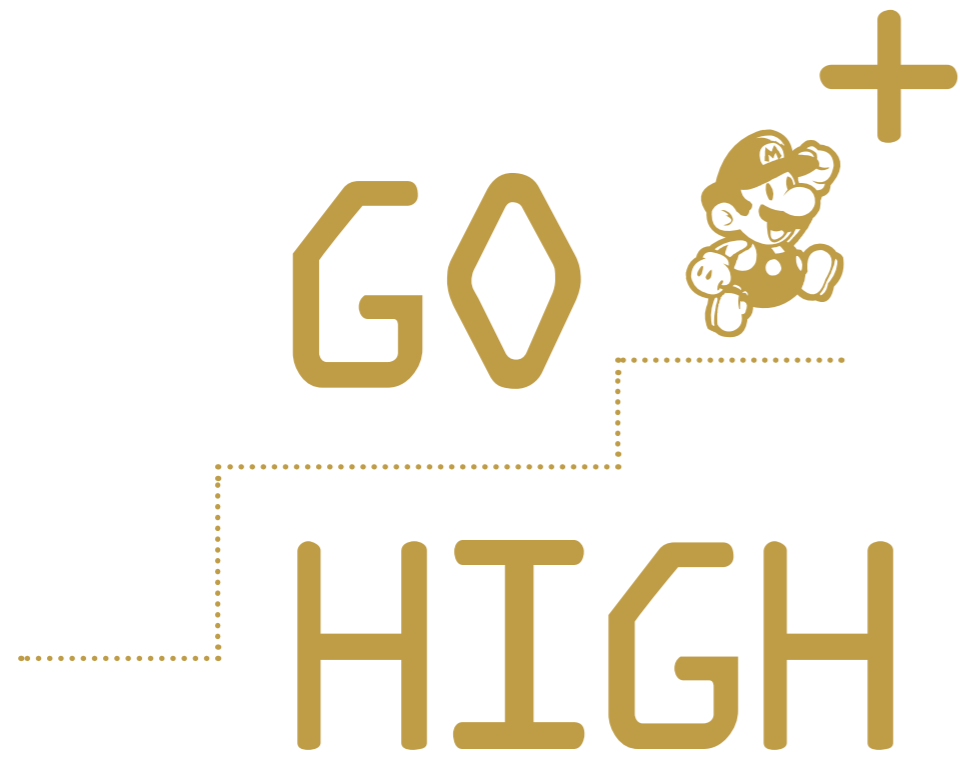
金勇: 房地产下半场的规则是变化了, 从住宅地产转向商业地产, 从低级物业转向高级物业, 但危机中孕育的机会, 只有提高专业性才能生存。



姓名 / **徐晓琳** 职位 / **高和资本销售总监**
销售业绩 / **8亿** 江湖绰号 / **温柔杀手**



苏鑫: 中国现在的商业地产还没有进入“持有时代”, 投资机会主要有两个: 第一、1.5线城市核心区域的商办物业; 第二、理财型资本将成为商办投资市场的主力军。



《地产投资秘笈》由高和资本于 2012 年出品

关注新浪微博 @ 苏鑫高和 @ 百万销售精英俱乐部 关注腾讯微博 @ 苏鑫

<http://www.gohighfund.com>



《地产投资秘笈》由高和资本于 2012 年出品

关注新浪微博 @ 苏鑫高和 @ 百万销售精英俱乐部 关注腾讯微博 @ 苏鑫

<http://www.gohighfund.com>