



## 北京人在纽约 ——中国买家的“双城记”

——本文发表于晨哨网

作者：朱丽洁, 龙门资本董事总经理

在纽约这个资本和运气开拓出来的十里洋场，房地产投资并不是世界级富豪的专利。帝国大厦、时代广场、洛克菲勒中心……，从波峰到谷底，纽约一次又一次见证了来自世界各地的冒险家的命运。但“中国买家”的实力早已不能小觑。

安邦、复星、万通、万达、绿地、鑫苑、SOHO，无论你是否了解房地产，这一长串名字里你总能认出来一两个。

让我们来看看这些大佬们在美国的购物清单：万通地产早在2005年就涉足纽约地产，但却于翌年不幸搁浅。2009年，万通宣布再次登陆纽约，承租了世贸中心部分楼层，继续打造搁浅数年的“中国中心”。

鑫苑置业2012年进军纽约地产新贵地区——布鲁克林区，花5420万美金拿下了规划建设200个住宅单元的地块。

张欣家族（SOHO）在2013年与巴西Saфра家族共同买下纽约曼哈顿通用大楼40%股权。

王石的万科集团也在2013年就与美国著名房企铁狮门公司，合资开发旧金山的豪华住宅公寓项目。

绿地集团于2013年在纽约布鲁克林区，出资逾50亿美金，收购一项包括6400套公寓的楼盘的开发权。

复星集团2013年底斥资7.25亿美金，买下第一大通纽约广场，这是洛克菲勒家族的两大地标建筑之一。今年1月，复星宣布这幢大楼开始对外招租。

而稳坐国内地产开发头把交椅的万达集团，也于2014年在洛杉矶的贝弗利山庄买地，并在芝加哥投资9亿美金，打造当地第三高楼。

安邦保险 2014 年买下了纽约地标酒店之一的华尔道夫酒店，价格 19.5 亿美金。就在这笔交易刚完成的 2015 年 2 月，安邦又出资 5 亿美金，购买第五大道的高档写字楼。

阳光保险 2015 年 2 月，出资 2.3 亿美元收购尚未正式营业的 Baccarat 酒店。

2009-2014 年间，中国房企投资口径在 250 万美金以上的投资总金额超过 150 亿美金。而在个人投资人方面，根据美国房地产经纪人协会（National Association of Realtors）的最新统计，仅 2013 年 3 月到 2014 年 3 月，中国买家在美国投资超过 220 亿美金，约占国际买家投资总额的四分之一。其中 76% 的中国投资人选择了全现金买房，39% 的人买房自住，56% 的选择出租赚钱，5% 选择了商业地产。

纽约的房地产市场遵循着一个冷血而又温情的铁律：多年来从未失效。它始终大开大合，不断成就大英雄，300 多年来从未失效。但与此同时，它也会细心地给最微末的一笔资金都留下属于自己的投资机会。

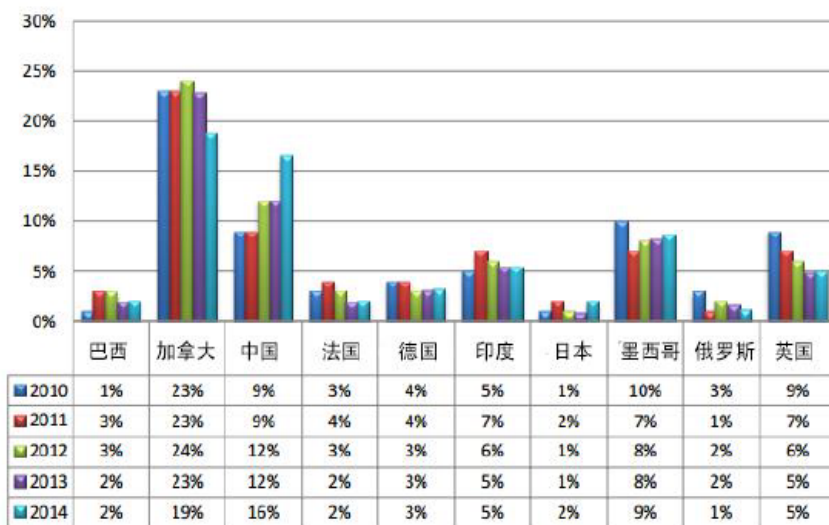
这几年在纽约崭露头角“中国买家”们无疑也是在投资着两座城市。在目前的动辄

美国房产的主要国际买家（按交易总额计算）

（单位：十亿美元）

	2013		2014	
	销售总额	所占比例	销售总额	所占比例
加拿大	\$11.8	17%	\$13.8	15%
中国	\$12.8	19%	\$22.0	24%
墨西哥	\$3.6	5%	\$4.5	5%
印度	\$3.9	6%	\$5.8	6%
英国	\$4.2	6%	\$5.8	6%
总计	\$68.2		\$92.2	

美国房产的主要国际买家（份额按交易数量计算）



数亿美金的大市场下，还有无数规模较小但同样利润丰厚的市场。在这里，有着同样触手可及的“美国梦”。

## 房地产企业的纽约：海外投资窗口期的集体选择

从最早的错愕到如今的麻木，国人对中国企业海外的地产投资大单早已见怪不怪，但质疑之声却从未稍歇。

那么中国企业海外投资，特别是地产投资的背后考量到底有哪些呢？

中铁信托北京业务部总经理、美国哥伦比亚大学访问学者刘争春先生，从国内投资业界的角度，对这个问题，有着局内人的冷静思考。

刘争春认为，中国资本本身就具有全球配置的需求，特别是在美元进入升值周期之后，当然首选美国。再加上美国对海外资金投资本国房地产的限制是各国中最少的，有能力的企业自然不会错过此机会。而美国房产，特别是纽约房地产市场的一路回暖，也降低了中国资本在此投资的风险，无意也为中国房企来美国地产市场淘金吃下了一颗定心丸。

而在具体的投资方式上，根据不同的风险考量，不同企业有不同的策略。

张欣家族的投资方式是“孤胆英雄”式的，不寻找本地合作伙伴，只进行纯粹的财务投资。在经济周期下行时，以低的价格买一个楼，不掺入自己的团队和管理模式，只继续收租。只要对市场走势把握得当，风险相对较小。

万科的投资方式则是“桃园结义”式的，与美国具有对等市场地位的地产企业进行合作。对于这种投资模式，纽约地产经纪公司 Corcoran Group 的经纪人洪正阳表示，中国房企在美投资，只要想站稳脚跟，就得在美国本地寻找合作伙伴，合作开发。这种策略在风险上，自然比纯粹的财务投资风险

大一些，但在内部人才培养，行业网络培植上的收益却更值得考量。万科集团和铁狮门的合作、绿地集团和森林城集团纽约公司的合作，都是中国房企在美国“桃园结义”的例证。即便是鑫苑置业 2012 年 3 月宣布购买土地、独立开发的纽约住宅项目，也是其在美国与当地企业合作多年摸索出经验后的结果。

除了上述的投资方式之外，随着中国房企在美国投资经验的积累和对本土投资市场的逐步适应，一些新的投资方式开始被尝试。

其中最引人注目的就是私募股权房地产基金。这种以房地产为价格标的的基金，使得中国企业或个人来美投资房地产的风险被进一步摊薄，同时免除管理上的负担。

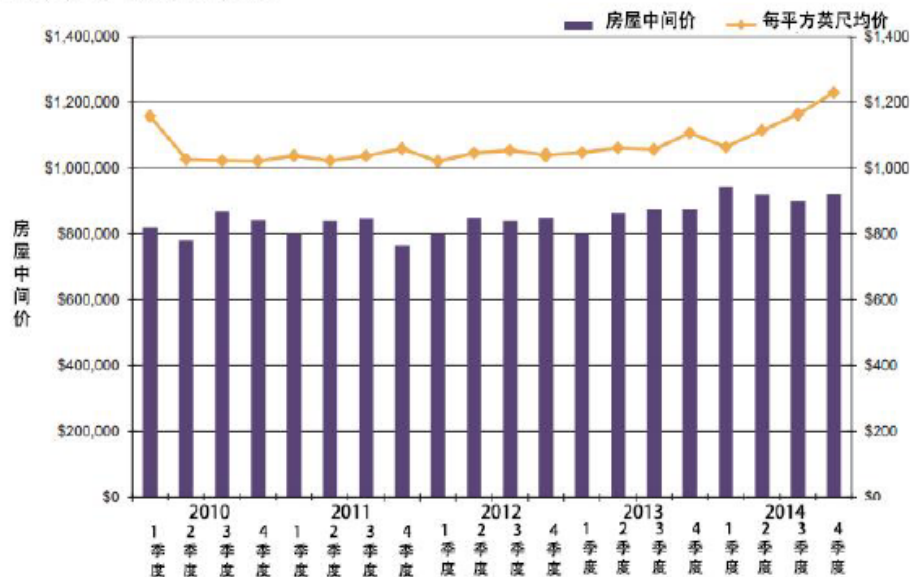
美国鹞峰资本合伙人、风险管理专家丁大庆博士也表示，通过私募股权房地产基金来进行海外房地产投资已经成为中国一般机构投资者和高净值个人投资者的最佳投资选择。

## 个人投资者的纽约：脚踏实地的“美国梦”

个人投资者投资纽约地产，最为关心的就是房价问题。根据纽约最大住宅房地产经纪公司之一的 The Corcoran Group 的最新市场报告，2014 年第 4 季度，曼哈顿住宅房屋的均价为每平方英尺 1303 美金，约合每平方米 8.7 万人民币。而根据美国人口统计局的数据，2010-2012 年纽约市户均年收入为 \$5

万美金，约合 31 万人民币，即在纽约核心区的曼哈顿购买一套 50 平米的房产需要用约 14 年的收入。

曼哈顿近5年房屋价格走势



相比之下，北京从 2013 年 9 月到 2014 年 3 月的半年中，东城、西城、朝阳、海淀四区成交房屋均价为每平方米 6.7 万元人民币。而 2013 年北京户均可支配收入约 4.3 万人民币，在北京核心区买一套 50 平米的房产需用约 77 年的收入。

当然，大多数都会选择贷款买房。据洪正阳介绍，目前纽约 30 年期放贷的平均利率为 3.92%（首付多为 20%），对国外买家来说，在美放贷的首付多为 50%，贷款利率为 5%左右。

而在北京，2 月的平均房贷利率为 5.68%（首付 30%，二套房贷首付 70%）。虽然央行在月初宣布降息，2 月也已有外资

银行恢复了房贷 85 折优惠，但相比之下，美国房贷的优势依然明显。特别是对于买房投资的人士，国内的二套房政策依然是个很大的限制。

当然，个人投资者赴美投资房产，考虑得远不止房价那么简单，除了资金上的投入和回报之外，在其它许多方面，都应做相应的利弊权衡。

在美国投资房产的一大优势就是可以通过地产投资获得移民身份。所熟知的 EB-5 投资，除此之外，美国的生活环境更加优质、教育水平全球领先、生活成本相对合理、地产市场相对平稳成熟、房屋产权也没有时间限制，并且在美所购买的房屋可更方便地以撬动资金杠杆，让不动产“动”起来。

当然，在美投资房产也有一定风险，比如美国的房产税，如果是投资公寓，还需要每月缴纳

一定数额的物业费和维护费。另外，国内对人均换汇的额度限制也给跨境购房造成了不便。

不过，现如今，市场上已经出现了不少以国外房地产为价格标的的基金。投资门槛低、绕过人民币换外汇额度的限制，这种“家门口”的美国房产投资方式，由于其最大

程度平摊减少了风险以及跨境直接投资房产所产生的成本，正在被越来越多人所认识和接受。这种抹平投资壁垒，上演的这出“双城记”的大结局。

## 关于美国龙门资本

美国龙门资本设立在纽约曼哈顿中城，是一家领先的、以国际投资公关管理(IRM)见长、专门协助中国企业进入全球市场资本、并为已经在美国上市的中国公司构建最佳投资者关系的金融服务公司。作为中国资本在华尔街最受信赖的合作伙伴之一，龙门资本通过下属基金，直接参与投资跨境成长性企业。

龙门财经由众多投资银行、传媒背景的专业人员所构成他们中大多数都拥有注册金融分析师(CFA)以及工商管理硕士(MBA)。骨干团队在华尔街工作多年，深谙美国市场体系及各类工商政策，并与市场监管机构、投资银行与对冲基金的高层人员保持紧密的商业往来。作为一个群体，龙门财经对中美文化和国内外企业现实情况有深刻的认知。