

美国房地产投资计划书 - 中国投资者

U.S. Real Estate Investment Proposal

(For Chinese Investors)



Bob Yang 房地产投资管理公司
2010年六月



内容目录

□ 美国房地产市场概况,机遇

□ 公司背景简介

□ 主要投资服务范围

□ 投资服务工作流程

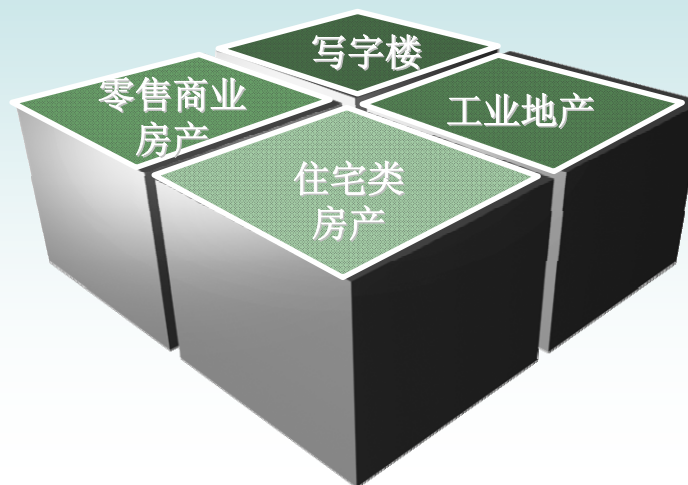
□ 投资成本及相关费用

□ 目前投资项目机会与实例

□ 附录: 专业投资团队简介

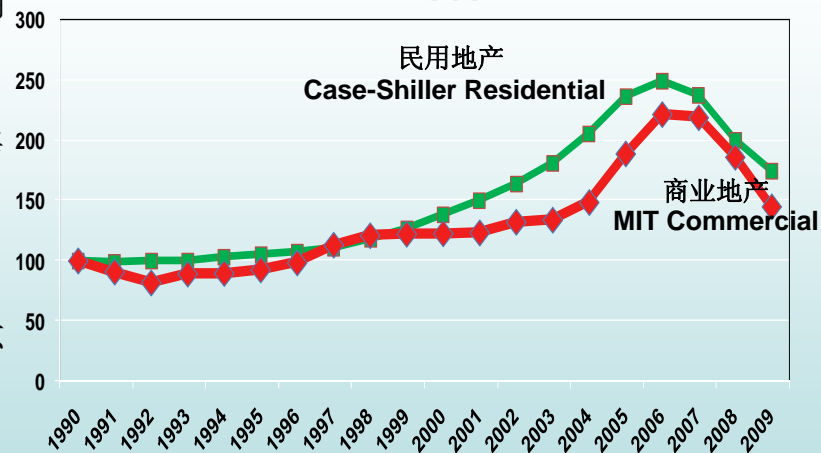
美国房地产市场概况,机遇

- 美国房地产主要分为住宅类房地产, 零售商业房产, 写字楼, 以及工业地产。
- 次贷危机引发美国房地产市场在过去两年内经历了自1929年以来最大的跌幅。全美房地产平均跌幅从2006-2007年的最高峰下跌了35%-70%。现在是投资美国房地产百年难遇的长期投资良机。简单来说, 在美国投资房产有下列几项优势:



- 美国完善的法律, 稳定的社会环境和相对简单的购房程序可以完全保障外国投资者的利益。
- 目前的房产情况是百年难遇的长期投资良机, 大量的法拍屋、破产房及银行拥有的房产, 远远低于正常的市场价格 (35%—70%)。
- 人民币升值与美元贬值为在美国购买房地产提供了低成本的购买机遇。
- 规避金融市场的动荡风险, 多元化投资组合、把流动资产转换为不动产。
- 躲避一些由于中国政府政策、制度的不可预测和多变性
- 如满足美国投资移民要求, 可全家移民, 让子女有更好的教育及成长环境。

美国商业和民用地产历史价格曲线图
Commercial and Residential Property Prices



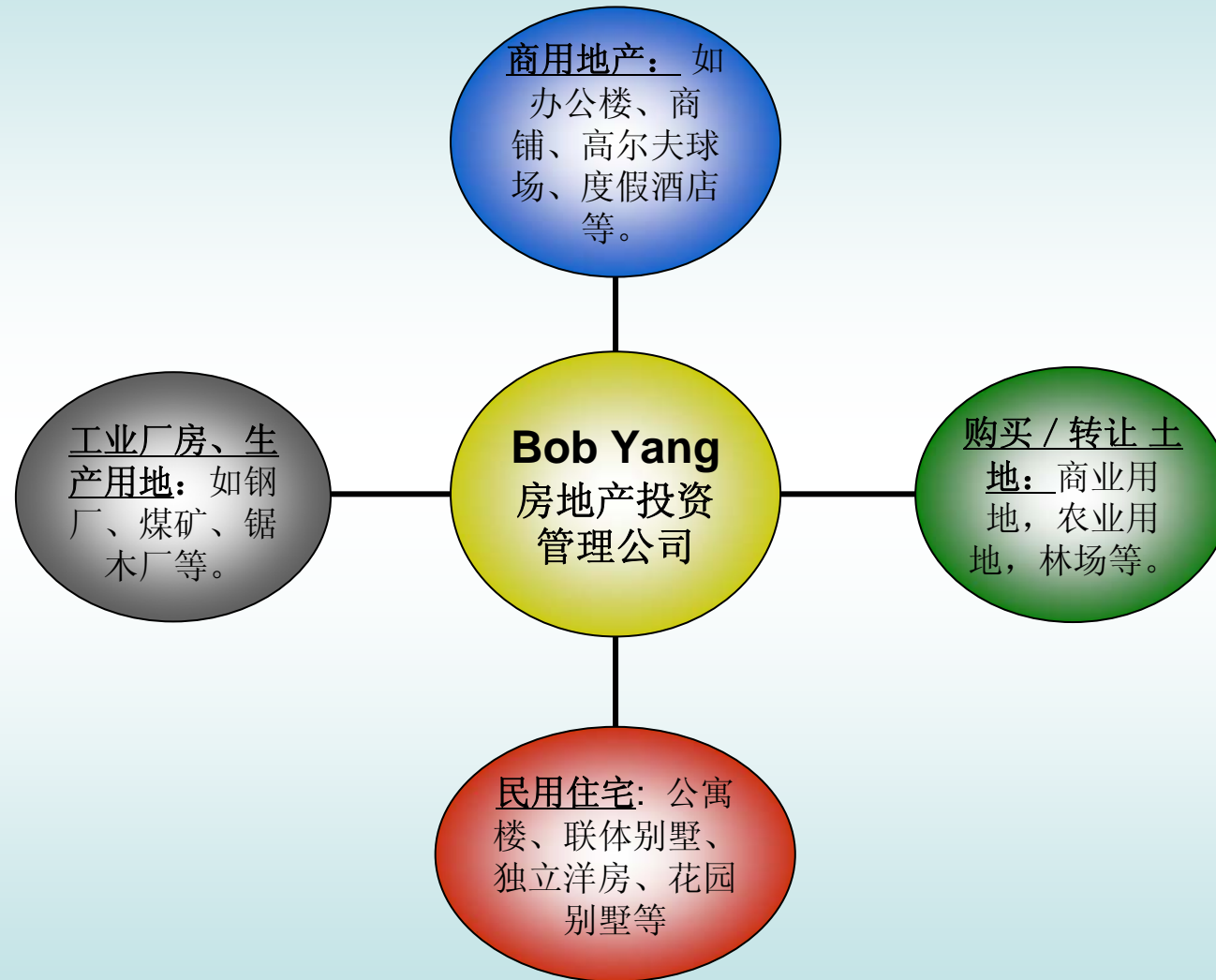


Bob Yang Realty 房地产公司简介

- Bob Yang Realty 房地产公司是美国东南部亚特兰大地区规模最大的少数族裔开办, 并且拥有房屋销售, 投资, 中介, 代客咨询, 管理房屋等多项服务于一身的专业机构。利用其对美国房地产市场的全面把握, 并结合其自身的专业销售/投资/管理知识, 全方位地为境内外对在美国买地产自住和买卖地产投资的客户提供专业服务。

- 本公司是亚特兰大房地产商协会的高级会员, 美国政府的联邦房屋监管机构 (Federal housing Administration) 和美国两个最大的房贷公司 之一的“房地美”(FreddieMac) 的特别指定房地产销售经纪公司。本公司具有下列优势:
 - ❖ 经验: 主要管理成员拥有平均十年以上的美国房地产业的工作经历, 业绩卓著, 并深谙美国房地产市场的发展动向和交易规则。
 - ❖ 价格优势: 擅长拍卖房的交易, 善于谈判, 帮助投资者在较低价位入手以获得最大的投资利益。
 - ❖ 独立性: 不隶属于任何机构, 确保房地产交易的充分市场化, 最终客户能够受益。
 - ❖ 职业道德: 公司拥有提供各类服务所必须的执照, 并直接受到政府的监督和管理。公司始终如一将客户的利益放在第一位。
 - ❖ 法律: 有经验丰富的专业律师负责完成各项文件以保证万无一失。
 - ❖ 保密性: 通过签定保密协议, 对投资人的个人信息, 资金来源等严格保密。

主要房产投资服务范围



投资服务工作流程

为了满足国内投资者的需要，本公司特别为国内投资人投资美国房产设计了一整套投资服务，包括投资后的房产管理，帮助移居美国及快速适应美国生活等。具体步骤如下：

第一阶段：前期投资准备

双方初步接洽沟通，了解投资方的投资兴趣范围

步骤一

代理方筛选并推荐投资项目

步骤二

投资方初选感兴趣，潜力较大的项目

步骤三

代理方深入调查评估选出的项目；如财务状况、运营情况，赢利前景等

步骤四

根据调查评估情况，投资方选取确认项目，并与代理方签订代理协议

步骤五

投资服务工作流程 -- 续

- 第二阶段：投资项目实地考察、法律交易及过户

第二阶段：投资项目实地考察、法律交易及过户

代理方发访美邀请函，并协助投资方签证、入境

步骤六

代理方陪同投资方实地考察项目，协助在美国境内开银行帐户，注册公司等。

步骤七

项目锁定，进入法律买卖程序 - 代理方负责所有相关法律买卖操做

步骤八

代理方请第三方专业资产评估公司对项目价值进行评估。并请专业房产勘查公司进行实地勘测，如丈量土地，检察配套设施等

步骤九

协助过户，与律师共同准备各种相关法律文件并进行房产交割

步骤十

投资服务工作流程 -- 续

- 第三阶段：投资后的房产管理/移民美国等其它服务

第三阶段：投资后的房产管理/移民美国等其它服务

为投资方提供房产物业管理。如纳地产生税，保险费，房产基本维护，水，电，气，环卫费，协助房屋租赁管理等。

步骤十一

如果投资项目满足移民美国条件，可以提供协助投资人全家移民服务。

步骤十二

如投资项目金额和雇佣人员达到一定规模，可帮助投资人股份化其投资项目，帮助投资人转售股份获取盈利。

步骤十三

协助移民后的安家置业，如买房，买车，找学校，安排投资人子女入学等。

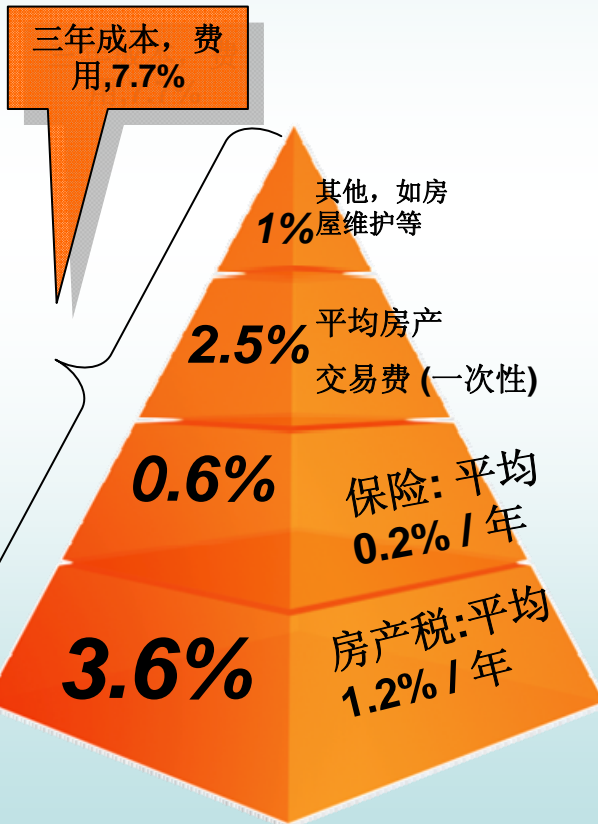
步骤十四

欢迎来到美国
!!!

投资机会成本与回报

□以三年为一投资周期为例，投资人投资美国房产的机会成本平均约占所投资金额的7.7%，包括地产税，保险费，交易，及日常基本维护费用等。

□另一方面，如下图美国未来3—5年房地产市场动态变化来看，根据加权平均不同市场状况的投资回报，我们所投房产项目的三年期平均基本期望回报约为43.8%—53.8%，不包括房屋租赁运营收入等其它收入在内。

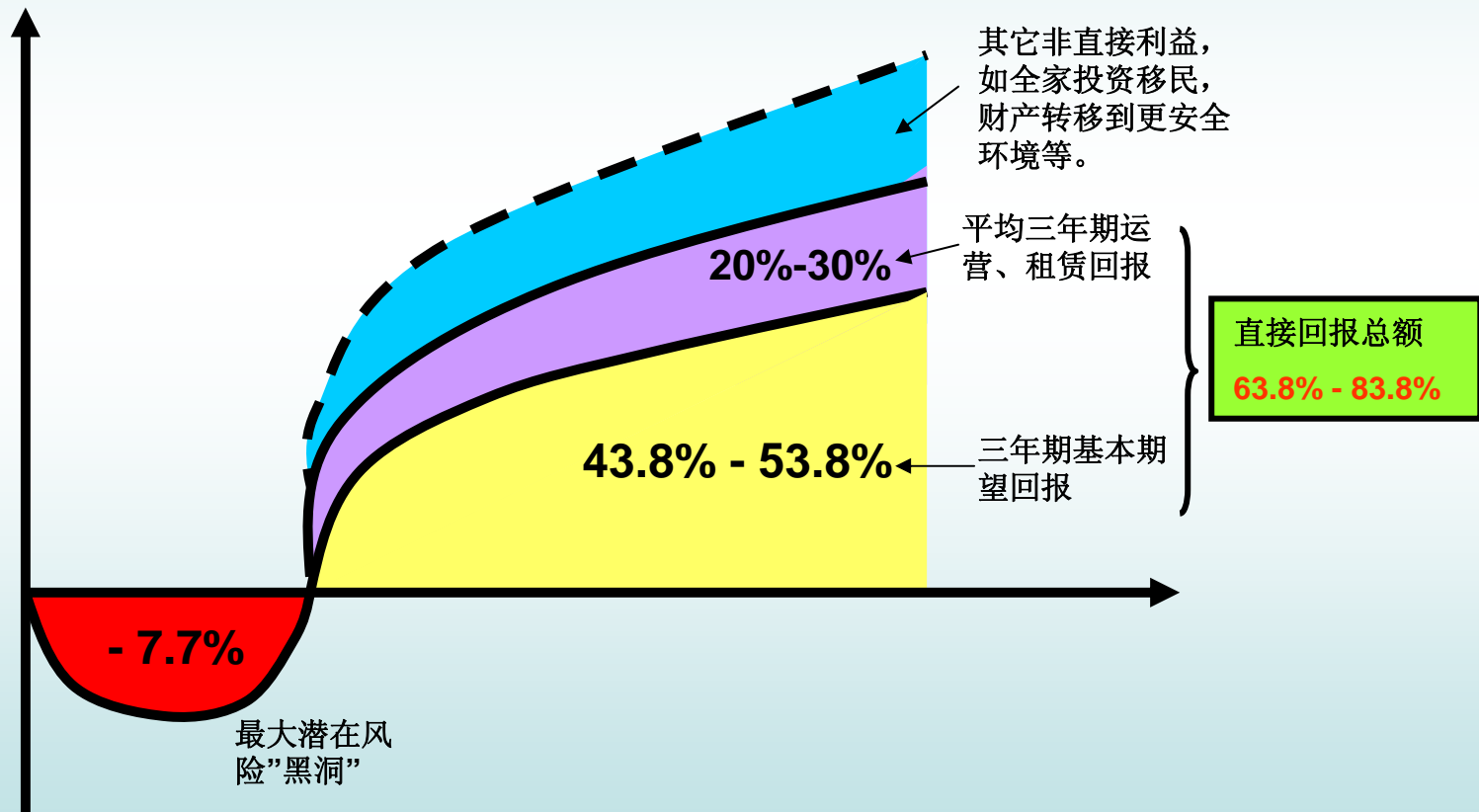


美国未来三年房地产市场动态分析

	最坏情况 Worst Scenario	微弱恢复 Scenario 2	逐步恢复 Scenario 3	中等强度恢复 Scenario 4	快速强势恢复 Scenario 5	强势复苏并 快速增长 Scenario 6
房地产市场变化 Market Change	-5%	10%	20%	30%	40%	50%
预估每一市场 状况发生的概 率 Est. Probability	5%	5%	20%	45%	15%	10%
	-0.25%	0.50%	4.00%	13.50%	6.00%	5.00%
加权平均市场变化期望值 Weighted Average Market Change:						28.8%
我们所选项目并达成的最终成交价通常低于市价 15%—20%						15%-25%
我们房产投资项目的三年期平均期望回报						43.8% -53.8

投资风险与回报“黑洞”分析

- 投资者所面临的三年期最大潜在投资风险成本不超过投资金额**10%**，而潜在投资回报则平均在**60%**以上。也就是说，回报与风险黄金系数 > 6.0 ，远高于一般投资项目的平均风险黄金系数（约**3.0**左右）。请参考以下投资风险与回报“黑洞”分析图。所以，目前投资美国房地产将是一个低风险，中高回报的投资良机。





咨询代理费用

- 如果投资方最终没有获得满意的投资项目或因某种原因无法完成房产投资交易，本公司将不收取任何费用。

- 投资交易达成时收取少量咨询代理费用
 - ❖ 商业地产代理费用：1.5% - 3.5%
 - ❖ 民用住宅代理费用：1% - 3%
 - ❖ 具体的代理费用将取决于投资项目的大小、种类、交易操作的复杂程度、代理双方的协商情况等。

备注：以上代理费用不包含（第三阶段）投资后的房产管理、移民美国等服务。

目前投资项目机会与实例

商业地产投资项目机会 实例一

佛罗里达州, 18洞高尔夫球场

占地 4 0 0 英亩约
1.62 平方公里,
包括人工湖, 会
所, 餐厅, 练习
场, 及大量球场
周边未开发的民用
住宅用地 等.

2007 市场价
为 690 万美元,
现售价仅 420
万美元



目前投资项目机会与实例-续

商业地产投资项目机会 实例二

海滨旅游酒店

汉普敦海滨旅游酒店 —
美国南卡罗莱州，Myrtle
海滨度假区。

距海边步行五分钟，位于
海滨旅游度假中心繁华地
区，占地约 15,000
平方米，共 122 个客
房。包括停车场，酒店总
共占地 3.5 英亩，紧临高
尔夫球场。



2007市场价为 **1,200万美元**，
现售价仅 **750万美元**

目前投资项目机会与实例-续

商业地产投资项目机会
实例三

商业铺面

桃树街购物广场，位于乔治亚州，亚特兰大北部，SUWANEE 区（于 2009 年入选美国十大最适于 50 岁以上的人居住地区）。使用面积 12,150 平方英尺（约 1200 平方米）



2007 市场价为 420 万美元，
现售价仅 295 万美元

目前投资项目机会与实例-续

工业厂房、用地投资机会

工业厂房、林场

锯木厂-

1. 厂房(占地 20 多英亩), 锯木设备 - 200 万美金
2. 约 6000 英亩硬木林场、1200 英亩松木林场 - 750 万美金.
3. 库存硬木: 价值 1300 万美金



现售价仅**2000 美金**
每英亩 林场

目前投资项目机会与实例-续

民用住宅投资项目机会

湖畔别墅

独立湖畔别墅 — 亚特兰大
六卧室，8厅，8卫，900多平方米室内居住面积。
包括一室外游泳池（可加热），独立私家人工湖，共占地12.5英亩（约49,574平方米）。

2007年售价

180万美金

现售价仅74万美金





房产投资团队主要负责人介绍

□ **Bob Yang** 先生, 房产投资交易运作负责人, 拥有美国金融投资方面的工商管理硕士学位(MBA), 并亲身经历, 直接参与了将近10年的美国房地产投资、交易买卖、管理, 获得了丰富成熟的实践经验; 熟悉美国房地产市场的运作, 擅长对房地产市场宏观趋势的把握。杨先生是亚特兰大房地产商协会的高级会员, 是美国政府的联邦房屋监管机构 (Federal Housing Administration 和二个最大的房贷公司之一的“房地美” (FreddieMac) 的特别指定房地产销售经纪公司。

杨先生在工作之余, 积极为大学、商会、和少数族裔社区提供义务讲课, 咨询; 从需求分析, 房屋考察; 到房地产买卖规划和做各种法律文件; 最后到管理, 维护。杨先生的授课内容几乎涵盖了房地产投资, 管理的各个角落。其突出表现为其在当地各社区赢得广泛好评。

教育背景 - 获得美国Radford University工商管理硕士学位(MBA)

- 获得美国Georgia State University 计算机信息管理硕士学位

□ **Jason Chen** 先生, 房产市场研究分析、投资策划负责人, 毕业于美国三大理工学院之一的、有 " 北麻省, 南乔治亚 " 之称的乔治亚理工学院(Georgia Institute of Technology), 获得市场战略与投资方面的工商管理硕士学位(MBA)。陈先生拥有近十年市场战略策划和投资经验, 先后任职于沃尔玛(Wal-Mart Stores Inc.)、考克斯电信 (Cox Communication, 美国第三大电信公司)、联邦快递 (FedEx) 等世界 5 0 0 强跨国企业的总部, 从事市场战略研究和项目投资策划。陈先生多年的市场战略策划和项目投资经验会极大地确保投资人控制投资风险, 制定最合理的投资策略, 为投资人获取最大的赢利。