

以适应客户的需要。比如，我们可根据所提供的服务按小时、项目收费，或提取佣金；也可根据资产额以部分所有权或一定百分比的租赁收入进行收费。

最小投资额：1000万美元

预 估 费 用：根据房地产规模收取一定百分比的所有权或租赁费

投资CPC基金

另一种机会是投资CPC根据你的具体投资需要量身定做的基金。CPC定制基金通常能够筹集到两千五百万到一亿美元，基金经理将筹集的资金投放于美西北房地产，积极持有并通过增值管理使这些房地产实现其财务潜力最大化，并以投资回报最大化为目标来获取这些房地产的价值。

这样的基金可以获得一个多样化的投资组合，包括写字楼、工业建筑以及混用商业房地产。基金经理会去购置那些有潜力创造相当大短期回报并在地产出售时能有惊人长线表现的资产。基金可以全额支付所购地产，也可根据不同的单个房地产项目而采取保守的债务和现金混合的支付方案。基金的重点可以放在购置价格在500万到两千万美元之间、目标初始现金收益率大于8%的单个房地产项目上。基金的投资哲学可包括灵活多样的投资策略，把风险分散到许多领域，慎用杠杆，独特定位以推动交易流量，把资金投放于供应理性和需求强劲的优选市场机会。由于基金是为个人投资者量身定做的，费用结构将比其它基金更为合理，仅有1%的组织协调费和一年1.5%的资产管理费。

最小投资额：500万美元

预 估 费 用：1%组织协调费，1.5% 年费，其后80/20分成



现有基金

许多现有的私募和公共房地产基金也给投资者提供了机会。面对名目繁多的基金，请一位顾问来评估和提供建议也许是明智之举。包括高盛和摩根斯坦利在内的许多投行，都是众多基金的发行人。这些基金通常根据宏观趋势来决定投资方向，并且每次都出手阔绰，动辄数十亿美元。私募股权基金和房地产公司，如铁狮门(Tishman Speyer)、黑石(Blackstone)及荷兰国际集团(ING)则提供了另一个现成的投资渠道，这些机构都以其优质的运营著称。区域性基金和专项产品基金还提供了另一种投资选择。最后，美国房地产信托投资基金(Real Estate Investment Trusts, or REITs)提供了也许是投资美国房地产最简单的方法，因为其股票在股市上公开交易。然而，经验告诉我们，REITs在市场上的表现跌宕起伏，并且不给投资人提供房地产真正的所有权（你所拥有的只是一家房地产上市公司的股票），目前其回报率高于美国债券的幅度达到了历史最低点。

投资现有基金的好处包括基金的结构、招募文书和议定条款已经存在。但是，由于美国房地产价值最近几年的暴跌（有些地方跌幅达50%—90%），许多基金都背上了财务包袱，使有关基金的决策不利于新加入的投资者。此外，许多现有基金的服务费结构使投资回报大打折扣，收取0.5%—3%的服务费的基金比比皆是，各项服务都要收费，如基金管理、组织协调、资本形成、购置、融资、处置、资产管理、租赁、建筑、担保等等。最后，利润往往还要分成，其中20%—30%给基金发行人，70%—80%给投资人。了解到底收取哪些费用是衡量基金能否算得上是潜在投资机会的关键。

最小投资额：100万美元

预 估 费 用：1—3%服务费：组织协调、基金管理年费、购置、处置、融资，其后75/25分成

世纪太平洋公司

美国华盛顿州西雅图市
第三大道1201号1680室
邮编：98101-3029
电话：+1 206 757 8890
传真：+1 206 757 7890
电邮：cpc@centurypacificlp.com
www.centurypacificlp.com

CENTURY
PACIFIC

世纪太平洋中国项目
Century Pacific China (CPC)



美国商业房地产商机

商机

对于有意增加投资多样化组合，实现套期保值和保护资产的中国实体来说，美国房地产可谓是一个颇具吸引力的投资对象。由于靠近中国，位于太平洋沿岸的美国西北部地区处于一个非常有利的地理位置。美西北地区拥有美国受教育程度最高的人群以及多样化的经济与就业增长，微软、亚马逊、星巴克和波音等公司的总部或主要机构座落于此。最重要的是，在这个绝佳的商业房地产市场，目前的状况让投资者有机会能够以低于重置成本的价格购买优质的房地产资产。

我们的服务

世纪太平洋中国项目(CPC)是总部设在美国的房地产咨询公司——世纪太平洋公司与鹿角顾问公司的合作项目。CPC旨在为有意投资美国商业房地产的中国公司和个人提供资产管理、投资咨询或经纪人服务。

世纪太平洋公司(CenturyPacific LLLP)：自1989年以来，世纪太平洋公司完成了30多亿美元的房地产购置和处置，并提供了两百多万平方英尺的资产管理。世纪太平洋公司有着丰富的与国外投资者合作的经验，目前是中央电视台在美国的房地产顾问。世纪太平洋公司所提供的客户服务主要是围绕满足美西北拥有高额资本净值家族的房地产需要，公司与客户的关系基于信任、持续不断的财务业绩和谨慎操作，并历经岁月考验。伍德文(Steven Wood)——世纪太平洋公司创始人，董事总经理。在架构项目及复杂交易、资产管理和房地产开发方面拥有广泛经验。

鹿角顾问公司(Deerhorn Advisors)：鹿角顾问是一家从事中美跨境交易的专业顾问公司，客户包括在中国发展的美国企业和进入北美市场的中国公司。罗迈克(Michael Rawding)——鹿角顾问公司负责人，美国华盛顿州华中关系委员会副主席。曾任微软大中华区及亚太区CEO；7年亚洲工作和生活经历，其中3年在北京。

戴维斯·莱特·特里梅因律师事务所(Davis Wright Tremaine)：熟谙美国房地产法的戴维斯律师事务所是CPC的法律顾问，并是第一家获准在上海执业的美国律师事务所，于15年前在中国开办了第一家代表处。

美国商业房地产投资概要

近期的经济衰退和史上最低利率为目前的房地产投资者提供了收益高于史上最高8%左右现金年回报率的机会，这种机会涵盖多种产品类别，包括写字楼、工业建筑、零售店、复式家庭住宅及酒店。在每个类别中，投资者可以根据各自不同的投资策略选择不同的机会，如：

- ★ 核心地产——已经拥有可靠承租人的房地产，其收入流能够确保8%左右的回报率；
- ★ 带附加价值的核心地产——通过小额的增值机会，如租赁、管理和翻新等，追求10%左右的回报率；
- ★ 增值地产——通过大规模翻建、调整租约或改变资本结构等更多的机会，追求14%左右的回报率；
- ★ 机会地产——风险最高但潜在回报率也可能最高的地产，这是通过投资非核心、未租赁地产（包括空置的楼盘和土地）而追求20%以上的回报率。

选择战略时机

商业信贷市场从2007年开始紧缩，2008年和2009年的交易量陡然下降。核心地产和公寓楼的交易量和资产价值在2010年下半年和2011年趋于稳定。美国金融市场的严格控制和总体经济的持续低迷给投资者创造了大量廉价的“机会”（并非廉价的“资产”），因此，资本雄厚（特别是持有现金）的买家，可以购买到低于重置成本的资产。

在美国投资房地产的过程和可选方案

在美国投资房地产有一系列需要考量的问题，重要的是你的顾问或合作伙伴在寻找房源，考查调研，组织和洽谈项目，并在等候期间实现增值以及了解处置资产的最佳时机等方面有着丰富的经验。CPC能够为中国投资者在美国投资房地产提供以下各种服务。

| 类别 | 最小投资额 | 服务 | 预估服务费 | 灵活性 |
|---------|---------|---------------------|---------------------------------|-----|
| 个性化资产管理 | 1000万美元 | 为一个客户购买、管理、租赁、销售房地产 | 房地产股权或服务费 | 高 |
| CPC基金 | 500万美元 | 成立拥有3到10位投资者的CPC基金 | 1%组织协调费，1.5%年费，其后80/20分成 | 中 |
| 现有基金 | 100万美元 | 评估及推荐现有房地产基金 | 1-3%服务费：组织协调、购置、处置、融资，其后75/25分成 | 低 |

个性化资产管理服务

个性化资产管理服务涵盖广泛的可选投资方案。许多资金充足的机构和家族不愿雇用投资合作机构，而倾向于寻找一个可靠而经验丰富的顾问来代表他们管理资产。在许多方面，这个顾问就像是这个机构和家族外包的房地产经营部门，并实际上成为代表他们利益的受托人，这种方式为投资者带来极大的灵活性。

个性化资产管理所涵盖的服务包括以下部分或全部项目：

- ★ 资产和投资组合管理
- ★ 租赁服务：承租人代理、房东代理、土地租赁
- ★ 投资经纪：购置和处置
- ★ 项目和土地使用可行性分析、增值和市场推广
- ★ 开发：授权、位置选择、管理和棕色土地再开发
- ★ 房地产投行服务：财务分析、合资项目、战略规划和咨询

优秀的资产管理人拥有几十年涵盖所有这些领域的经验，他们可根据投资人的兴趣和投资风险特征来量身设计个性化的投资组合。由于服务领域如此广阔，因此我们设计了各种不同的收费结构