

# 高净值人群的海外置业只关心这几点就够了

关于全球资产配置,对于大多数人来说,已经不再是一个陌生的词汇了,通俗的讲,就是在全世界范围内,购买并持有各种资产。“鸡蛋不要装在一个篮子里”,这一古老的中国智慧论也适用于当前资本的全球配置。

数据显示,资产配置决定财富管理的成败,财富管理90%的绩效是由资产配置决定的。

莎士比亚的《威尼斯商人》中安东尼奥也有着这样相同的理念,他在剧中有这样一幕自白:“不,相信我,感谢的命运,我的买卖的成败并不完全寄托在一艘船上,更不是依赖着一处地方,我的全部财产,也不会因为这一年的盈亏而受到影响,所以我的货物并不使我忧愁。”

很多投资人把所有的资产都投资在国内,海外资产为零,一旦中国经济向下,人民币贬值趋势形成,所有的人民币资产都会贬值,风险处于不可控状态;如果配置了海外资产,人民币贬值外币升值,此消彼长,不管情况怎么变,资产损失都不大,这就是风险对冲。

最近几年显示国内高净值人群都开始选择海外置业,手里有一些资金的人,也跟着这些高净值人群的脚步,投身于投资海外房产的浪潮中。

海外置业的三大类人群:

1、持续观望至今没有进行房产投资的人;

2、早期买了房产赚的盆满钵满的投资者;

3、虽然买了房产,但是一直处于焦虑状态,觉得自己可能买错了,或者错过了好的机会。

02 什么是“价值投资”?

价值投资顾名思义,就是买低于本身内在价值的投资品,但是在实际操作中,有时候可能会落入价值陷阱。

如果看到一个房子卖的特别便宜的时候,第一反应也是想问:为什么这个房子卖的这么便宜?只有搞清楚了这个房子便宜的原因,才能判断这到底是不是价值投资的机会。如果悟性够高,那么就会明白这里面最关键的一个因素就是“卖家行为”,这是价值投资机会的根本来源。

03 重点来了! 海外投资7要点

1) 抛弃“中国房地产投资观念”



中国式买房思维在国外还依然奏效吗? 贪图性价比不一定都是好货!

既然是投资,那么符合自己投资能力的是必然考虑的,但是不代表为了投资去挑一个便宜的,就自认为是“性价比”! 所谓性价比,必然是具备一定投资潜力,又符合一定的价格标的,这一类的投资标的,真的是不太多!

而我们可以选择的范围,必然是相对性价比合理,绝对不要因为便宜,而去选择一个几乎没有投资价值的房产项目。说到底,不要被便宜的广告给轻易忽悠了,自古便宜无好货,好货自然不便宜,在海外投资市场,这几乎是一个铁律!

临近地铁商场就一定好吗? 这或许是中国人购房的一个传统习惯,认为出门就是轨道交通或者餐厅、超市、大商场,这个楼盘一定具备升值潜力。事实真是这样吗? 也许在中国是,但是在投资海外未必。

在欧美国家,人们对于轨道交通几乎没有太大需求的,他们更看重的是住宅区域是否私密? 是否安静? 是否人流不那么杂乱? 是否适合居住? 那些高端住宅的涨幅潜力可能远远超过地铁隔壁的所谓“地铁房”。

2) 紧跟宏观经济及产业和人口走向

经济强劲,消费者信心旺盛,库存水平低,利率降低,这些宏观经济信号都是一个国家房地产获利的时机。

消费者的信心和强劲的经济令购房者感觉现在是购买的黄金时机;低利率则促使买家购买更多的房屋;低库存水平可制造购房者的投标战争。

每个城市都有自己的产业发展规划,产业发展带动人口的流动,人口流动的方向就是城市发展的方向,要在房产投资中最大获益,跟着城市的产业和人口走,有时候在新城区的投资可能比在市中心更易获益。

3) 投资靠数据和逻辑,而非“博傻”

说麦当劳是餐饮公司,不如说它是房地产巨头,受益于当年精准的商业数据选址,麦当劳在美国消费升级、快餐业发展停滞的大环境下,仍然是财富500强之一。

麦当劳2015年年营收:授权经营收入大多源于租金

如何投资决策,房产收益才能最大化呢? 可以从时间、地点、产品三个维度切入。

时间 就是选准一个入市的时机,房地产价格波动是有周期的。如果在一个房地产周期的最高点入市的话,挣钱的可能性将非常小。

地点 就是地段。至少十年内,无论在哪买房,地段为王,没有地段,一切空谈。位置就是一切。地段,这是房产未来升值的最重要保障。

产品 就是房子的户型,是僻静的独栋别墅还是设施方便的小户型公寓,都要结合当地客户的购房需求来选择投资。

总之,要做到对各区各地坐落分布,房价区间心中有数,数据分析能够在市场信号还晦暗不明的时候,对决策者的市场预判起到辅助作用;但是这样的辅助作用是建立在数据分析团队了解商业逻辑的基础上才有效。

如果一开始分析的逻辑就错了,所有的数据分析都是无用功,甚至有害;请记住,数据分析只是更快的刀,商业逻辑才是握刀的手。

4) 把握时机,抓住需求

投资海外房产的人士除了自身要对房产和当地市场有一定了解之外,基于某些信息不对称或者经济学上的代理机制,投资者如遇到以下机遇,大可抓住需求果断投资:

资金链断裂急需现金回流的商人; 家里突遭变故急于卖房还钱的人;

因为变故导致还不起房贷的人;

离婚后急于卖房清算资产的夫妻;

还不起银行房贷急于脱手的房奴。

5) 现金流很重要

投资海外房产不可避免要加杠杆,但是在加杠杆的时候一定要谨记一点,小心驶得万年船,管理好自己的现金流量,杜绝资金链断裂的可能性。

不要盲目追求资本增值,在海外房产投资组合中除了需要配置升值空间较大的热门地区的独栋别墅之外,不妨同时考虑加入一些能产生现金流量的房产产品,比如投资公寓获取租金——它可以源源不断的为你提供租金,不仅能在未来市场好的时候,可以用于购置新的投资产品,而且还能在二手房市场不景气的时候用于补贴现金流量差的独栋别墅。

6) 关注房产的催化剂特质

一般来说,房产价值是由以下三部分因素带来的:

房产本身的价值;

房产带来的盈利能力;

成长带来的价值。

通常来讲,房产盈利能力越强,房产价值越高,房产的盈利主要来自于房租,一般我们是通过房屋租售比率来衡量一个房子的盈利能力;租售比值越大,房产的盈利能力越强。

7) 在未来大趋势中寻找确定性

在做投资决策的时候,建议能够往后退十年,假设现在在2029年,从2029年往回看,觉得这个房子值不值得买,如果是肯定的那就买,否则就再考虑一下再说;无法知道未来会怎么样,所有的判断都只能基于目前的信息来分析和猜测未来一个最大概率的可能性。

虽然未来发展具有较大的不确定性,但是在以下几个趋势发生的概率比较大:

1、人工智能快速发展,未来人类的工作将逐步被人工智能所取代;

2、人类的寿命越来越长,老龄化会越来越严重;

3、人与人之间的连接,物与物之间的连接会变得越来越高效、便捷、快速、物理距离将不再成为一个大问题。

券商代理 投资顾问 **袁博士为您一一解答** 5-161

- “股市跌宕,债市低迷,都有哪些避险资产?”
- “银行利息太低,上哪儿找稳健高息的投资?”
- 市场联动型定期存款(本金FDIC insured)
- 如何给股票指数投资设立保护机制?

**Dr. Ryan Yuan** 15245 Shady Grove Rd  
**(410) 988-4451** Suite 310  
ryuan@uprightplanning.com Rockville, MD 20850

Independent Financial Group, LLC Upright Planning

**赖志成** 注册税务师  
Enrolled Agent  
独立保险代理人  
Independent Insurance Agent

代理多家A级保险公司

提供个人,自雇及小型公司的税务申报	汽车保险
代回信件和代与查帐人员交涉	房屋保险
IRS eFile Provider, 免费电子传送税表	商业保险

电话: 240-476-0382 传真: 240-780-9176  
Email 地址: zhicheng.lai@gmail.com 5-088

**为您 保驾护航**

**纽约人寿** Agent, New York Life Insurance Company

《财富》杂志美国百强企业之一  
十位总统的共同选择

个人及公司保险  
人寿保险 养老金保险 资产规划  
伤残收入保险 长期护理保险

并且代理多家保险公司个人及团体医疗保险,老人附加医疗保险

**袁菲** Fanny Yuan  
特优成就奖  
百万元圆桌终生会员  
保险师协会会员  
全国优秀业绩奖会员  
二十八年专业经验

703-628-2608(手机) 703-723-1299(维州办公室)  
Email: fyuan@ft.nyl.com 301-214-6793(马州办公室)

6901 Rockledge Dr. Suite 500 Bethesda, MD 20817-1817 5-071