



[新闻稿]

## 漫一传播咨询公司发布研究文章 新冠病毒疫情过后：中国和全球的房地产和私人财富市场将何去何从？（一）

（2020年4月23日，伦敦）总部位于伦敦的漫一传播咨询公司今日发表研究文章，访问了15位中国内地、香港、新加坡、英国及黑山来自地产、建筑和私人财富领域的权威专家，分享新型冠状病毒（COVID-19）对其商业发展带来的影响，并预测了房地产和私人财富市场未来的发展方向。

受访者包括：中原地产代理有限公司亚太区主席兼行政总裁黄伟雄、Henley&Partners（UK）总监 Paddy Blewer；Russell LLP 律师事务所（私人房产部）合伙人 William Marriott；香港测量师学会规划及发展部前主席（2017-2019）姚逸明；黑山共和国卢什蒂察海湾奥斯康开发控股公司（Orascom Development Holding）高级市场经理 Slavica Milic 及 DKLM 律师事务所合伙人 Philip Li 等。

主要观点概览：

- 物业投资支撑的投资移民计划（所谓的“对冲内的对冲”计划）持续增加。国家的医疗体系、空气质量和食品安全状况将是中国和国际投资者的首要考虑因素。
- 当在国内或海外购置房产时，防疫空间和公共卫生安全将是高净值人群（尤其是中国人）的主要考虑因素，是否靠近办公地点及交通便利程度等因素不及以往重要。
- 房产交易、建筑、测量、法律交易等方面的技术创新将加速发展。这种上升趋势将持续下去，以便在这个充满不确定因素的时代增强商业业务的弹性和敏捷性。
- 由医疗保健技术、生物技术、网络技术至教育技术的投资，以及对黄金和房地产等避险天堂的投资都在增加。分散风险是商业和个人生存的关键。

中文的「危机」包含着两层含义——「危险」和「机遇」。当前的新型冠状病毒（COVID-

19) 大流行已令到众多国家的经济受到重创，商业运作受损，不少行业人士面临失业的压力，普通民众的日常生活亦受到影响。 但与此同时，此次疫情亦给我们带来了新的「机遇」，加速新思想的诞生，促进一系列创新。

地产与私人财富市场作为最传统的两个领域之一，与零售、金融科技和旅游等其他快速发展的行业不同，它们本毋须进行彻底的创新或变革。 然而，空前的全球疫情几乎迫使所有企业在短时间内适应网络世界，包括财产和私人财富在内的各个行业都发现，创新是当前的最迫切的任务。

一. 房地产投资支撑的投资移民计划（所谓的'对冲内的对冲'计划計劃）持续增加。 国家的医疗体系、空气质量和食品安全状况将是中国和国际投资者的首要考虑因素。

由物业投资支撑的投资移民（Investment migration）计划（包括移民到塞浦路斯、黑山、希腊、葡萄牙和加勒比海等地）预计将有更大的市场需求，因为中国和国际投资者将寻求锁定长期回报。

**律师事务所 Henley&Partners 总监 Paddy Blewer** 表示，本次疫情造成了巨大的市场动荡，潜在地削弱了全球范围内高净值个人财富组合的价值。“投资移民产品可以有效应对这一挑战。投资移民是应对市场波动的杰出对冲工具，可促进财富组合的国际化。这与移居国外无关，是财富使您变得全球化。”

“房地产担保的投资移民可以看作是‘对冲内的对冲’。 房地产是公认的长期投资。但是，资产估值和收益率可能会波动。” Blewer 先生说，“这种动荡会被投资移民带来的全球流动性增强所抵消，这是‘对冲内的对冲’。”

据 FutureMap 创始人 Parag Khanna 博士最近于媒体访问中提及，疫情可能促使很多人考虑移居。“随着帷幕拉开，人们将开始从管理不善和准备不足的‘红色区域’转移到‘绿色区域’或医疗状况更好的地方。 第一步，人们可能会搬迁到疫病流行时，防疫隔离更舒适的地方。”

黑山共和国卢什蒂察海湾奥斯康开发控股公司（Orascom Development Holding）高级市场经理 Slavica Milic 表示，疫情之前，中国消费者对黑山的兴趣越来越浓，这块市场正在兴起，来到这里的游客、购房者和在该地区寻找新商机的人也越来越多。 她指出：“怀着一种谨慎的乐观主义，我们预计 COVID-19 疫情之后这种需求将继续存在，主要是因为黑山卢什蒂察海湾拥有多样化且具有投资吸引力的产品和开发项目。”

她认为，目的地的整体受欢迎程度亦是后期市场需求将持续扩大的一个重要原因。“房

地产投资组合中最新的增值计划将于今年下半年启动，预计将引起国际买家、尤其是中国买家的投资移民兴趣。”市场已经注意到，由于疫情，中国物业投资者的动机正在发生变化，物业推广方式亦将作出相应改变。疫情过，中国买家在购房时率先考虑的将是良好的空气质素及可靠的公共卫生服务保障，它们将和教育一同成为优先考虑的因素。针对中国买家的推广活动亦将更为侧重介绍该国家的医疗体系、空气质量及食品安全。

## 二. 当在国内或海外购置物业时，防疫空间和公共卫生安全将是高净值人群（尤其是中国人）的主要考虑因素，是否靠近办公地点及交通便利程度等因素不及以往重要。

位于伦敦的**物业代理公司 Opulent Homes 主席 Graham Rowan**认为，人身安全一直是寻求海外物业投资的高净值家庭的重要考虑因素，然而新冠病毒的全球大流行意味着医疗安全也将成为他们考量的重中之重。Rowan 说，富裕家庭可能会评判每个国家的卫生系统是否能有效应对大规模流行病所造成的压力。

在人口稠密的城市中，拥有“防疫空间”（大厦内可转变成安全的自我隔离场所的空间）有可能成为未来吸引香港和中国投资者的重要卖点。**中原地产代理有限公司亚太区主席兼行政总裁黄伟雄**表示，香港作为全球人口最稠密的城市之一，此次疫情暴露社会设施不足，尤其缺乏足够的隔离空间。“我相信市场上将会有‘防疫空间（或楼层）’的需求，这种空间可转变为自我隔离的安全场所。”他认为，该空间应配备空气净化和卫生设施、药品和食品存放区，并配备网络、娱乐设施及室内运动设施等。不论是在国内还是国外，这类空间将具有发展潜力。

“对于开发商而言，未来若在其项目推广时标榜‘防疫空间’，可能成为很大卖点。这个空间平常可用作其他用途，参考大厦防火层，当有需要时则可改装用于防疫。”黄伟雄补充。

对于亚洲其他国家（例如新加坡）和欧洲来说，也同样适用。**DWG 投资有限公司投资主管 Joan Lim**认为，随着越来越多的公司开始习惯远程工作，定义优质投资房产的主要因素可能会发生改变。“在 COVID-19 出现之前，这趋势已经出现，并持续发展。我们认为新冠病毒的流行加快了这一趋势；物业的位置和与工作地点的距离不一定会成为人们购置物业时的主要考虑因素。相较而言，生活质量及负担能力等其他因素将更为重要。”

## 三. 物业交易、建筑、测量、法律交易等方面的技术创新将加速发展。这种上升趋势将持续下去，以便在这个充满不确定因素的时代增强商业业务的弹性和敏捷性。

由于疫情，传统的地产代理机构、房地产开发商、建筑公司和律师行都“被迫”进行创新，降低“面议”的重要性，转而优化技术以提供各个方面的服务，包括房地产推广、

看房、建筑设计、销售以及合同签订。

在法国巴黎银行房地产公司（BNP Paribas Real Estate）和 Openreach 的支持下，最近发布的 Tech Nation 2020 年英国科技行业国家报告表明，在过去的 12 个月，英国科技行业的活动急剧增加。2019 年，其增长速度是英国其他行业的六倍。科技行业的巨大增长和进步亦令到地产行业也更加适应及依赖科技。

**中原地产代理有限公司亚太区主席兼行政总裁黄伟雄**表示：“在疫病大流行之前，我们已提供 VR 线上看房服务，未来亦将继续优化技术。我们将进一步加强网络宣传推广，我相信开发商未来亦将如此。”

不少独立的中国地产代理商亦正采取类似行动，包括在英国和中国均有分支机构的 Lessel 有限公司。**Lessel 有限公司销售总监 Belinda Zhu** 表示，Lessel 正将所有推广活动由线下转移至线上平台，因为在疫情期间，人们会用大量的时间在家上网。

**建筑师事务所 Lees Associates LLP 合伙人 Andrew Paulson** 坚信，远程线上看房将变得更为普遍，“作为建筑师，我们可以制造出标准的交互式 BIM 模型，亦是为这一趋势做出贡献。”

在香港拥有分支机构的**律师事务所 Charles Russell Speechlys LLP（私人房产部）合伙人 William Marriott** 表示，同样的趋势也适用于测量和法律市场。“在未来 12 个月内，创新和适应市场需求至关重要，或许比以往任何时候都重要。举例而言，（英国）土地注册处因为无法接受以电子方式执行的转让，而面临着越来越大的程序调整压力。”

**DKLM 律师事务所合伙人 Philip Li** 对此表示赞同。他解释说，“对法律技术的投资将是 DKLM 工作的关键及优先考量因素”。该公司最近在案件管理系统上进行了大量投资，并将在员工培训上注入更多资金，以使员工们能在办公室外更有效地工作；至 2020 年底，该公司将从纸质文件系统过渡到无纸化环境，并对智能法律技术进行投资，以改善与客户的互动和文档管理，优化视频会议的设施，以便更好组织及开展商务会议。他认为员工在家工作目前亦成为一种常态规范。

**四. 由医疗保健技术、生物技术、网络技术至教育技术的投资，以及对黄金和房地产等避险天堂的投资都在增加。分散风险是商业和个人生存的关键。**

中国和全球私人财富行业专家预测，高净值人士及机构对技术投资的需求将越来越大。这些投资除了将流向地产和黄金等避风港外，还将特别涉及医疗保健技术、生物技术、

网络技术和教育技术。

据《亚洲创业投资杂志》报道，中国3月初企业和科技公司筹集了超过25亿美元的资金，相较于2月的4.1亿美元增长了创纪录的5倍。值得注意的是，总部位于北京的在线教育初创企业“猿辅导”以78亿美元的估值筹集了10亿美元。该教育学校在COVID-19爆发期间已经停止了所有线下授课，学生们改为在线上课。香港也不例外，学生们一直在进行线上学习，自2月3日以来，约有900,000名儿童在家中学习。

**Terramont 私人财富 Terramont Private Wealth 执行合伙人 Cynthia Cho** 表示：

“我们希望看到生物技术、医疗保健、教育技术和先进制造业的潜在积极化，因为鉴于当前的医疗保健要求、全球流动性的限制、劳动生产率的变化以及新的公众互动参与方式，这些领域正在填补市场上的需求空缺。最近几周，中国在线教育初创企业和软件公司的表现尤其出色，在中国所有行业的交易中占了近三分之一。”

**Arcanum 私人财富办公室 ( Arcanum Private Office ) 私人客户总监 Alice Au** 指出：

“尽管当前经济前景低迷，但对投资者而言还是有一些新的机遇。我们的确看到了很多客户对技术投资越来越感兴趣，尤其与医疗保健技术、生物技术、网络技术和教育技术有关的产品。”

**Vinco 财富管理有限公司 ( Vinco Wealth Management Ltd ) 伦敦 Tier 1 投资者签**

**证负责人 Turon Miah** 补充，技术领域显然是本次疫情的受益者。“看看纳斯达克100指数，该指数目前仅下跌10%，而标普500指数则较2月20日下跌20%。亚马逊和Netflix的需求都很高，它们的股价也达到了历史最高水平。我认为，随着我们越来越习惯在线购物和视频流媒体，这种情况仍将持续。我们公司一直是BB Healthcare Fund的长期投资者，他们的股东之一是Teladoc，这是一家总部位于美国的远程医疗和虚拟医疗公司。类似Teladoc的公司可以让用户在线咨询全科医生，用户无需离开家便可以与医生交谈。所以在疫情期间，这类服务的优势是显而易见的。”



## 结论

虽然现在给出确定的结论仍为时过早，但 COVID-19 确实为中国、英国以及全球房地产和私人财富市场带来挑战与机遇。在中国，国内投资者将当前形势视为新的交易机会。随着政府刺激经济措施的影响开始显现，预计交易量将在 2020 年第二和第三季度逐渐增加。正如香港测量师学会规划及发展部前主席（2017-2019）姚逸明所说：「中国政府希望经济平稳发展。为了弥补今年第一季度和第二季度的损失，政府会采取更多措施刺激经济，包括促进（中国内地）地产业的发展以及为更多外国投资者敞开大门。因此，（全球）地产行业将有更多机会。」

尽管 COVID-19 为全球带来前所未有的不确定性，但有两方面可以肯定：其一，世界变得更加全球化；其二，我们将看到各个领域，包括传统房地产及私人财富领域，由于此次疫情，将加速推动创新，改革及提升创造力。

## **关于漫一传播咨询公司 ( 11K Consulting )**

漫一传播咨询公司 ( [www.11kconsulting.com](http://www.11kconsulting.com) ) 于 2015 年在伦敦成立，是一间专注于房地产、建筑、室内设计行业及高档生活方式品牌提供全方位服务的公关及传播机构，并在上海及香港拥有专业的公关团队。11K 为欧美客户打造推广策略，协助其接触潜在的亚洲高净值顾客群，打开亚洲市场。2016 年，11K 被英国最权威的公关类奖项 Public Relations and Communications Association's ( PRCA ) Dare Awards 评为 New Consultancy of the Year。

如需订阅 11K 中国市场洞察中心 ( 11K China Insight Hub ) 最新文章及报告，报名网络研讨会及 VIP 私人活动，请点击链接登记：<https://bit.ly/3cwkyd7>

### **以下是接受本文采访的受访者的完整名单 ( 排名不分先后 ):**

1. 中原地产有限公司 ( 亚太区 ) 首席执行官黄伟雄
2. 亨氏集团 ( Henley&Partners UK ) 总监 Paddy Blewer
3. Charles Russell LLP 律师事务所 ( 私人房产部 ) 合伙人 WilliamMarriott
4. 香港测量师学会规划及发展部前主席 ( 2017-2019 ) 姚逸明
5. 黑山卢什蒂察海湾奥斯康开发控股公司 ( Orascom Development Holding ) 高级市场经理 Slavica Milic
6. DKLM 律师事务所合伙人 Philip Li
7. Terramont 私人财富 ( Terramont Private Wealth ) 执行合伙人 Cynthia Cho
8. Opulent Homes 执行主席、精英投资者俱乐部 ( Elite Investor Club ) 主席 Graham Rowan
9. Lessel 有限公司销售总监 Belinda Zhu
10. Lees Associates LLP 合伙人 Andrew Paulson RIBA ARB
11. Arcanum 私人办公室 ( Arcanum Private Office ) 私人客户总监 Alice Au
12. Neathercoat 财务规划 ( Neathercoat Financial Planning ) 特许财务规划师 Yongyi Neathercoat
13. Vinco 财富管理有限公司 ( Vinco Wealth Management Ltd ) Tier 1 投资者签证负责人 Turon Miah
14. DWG 投资有限公司 ( DWG Investment Ltd ) 投资主管 Joan Lim
15. 英国经验丰富的房地产投资者、作家和导师 TimMatcham

### **传媒联络：谭小姐**

电话：+44 7376943154; 微信：irenetan95; 电邮：irene@11kconsulting.com

### **附录**

## (A) 地产业观点

### **DKLM 律师事务所合伙人 Philip Li**

冠状病毒不太可能影响个人购买和出售住宅物业的意愿。由于税收免税额的撤销以及增加的印花税和土地税，投资住宅房产的收益似乎不那么理想；但是，我认为按照通常的季节性趋势，产权交易并不会放缓。首次购房者市场仍然很活跃，同时仍受到政府计划的支持，并且总会有家庭根据自己的实际情况进行购房计划的调整。尽管海外买家投资地产的意愿仍然很强，而且我认为这种意愿将继续增长，但购买投资房产的本地买家数量出现了大幅下降。

### **Lessel 有限公司销售总监 Belinda Zhu**

我们的大多数客户是中国买家，他们喜欢在英国（主要是伦敦）购买房地产。这些客户可以分成两种类型：（1）第一种客户非常担心未来全球经济，所以中止了他们的购买计划。他们没有立即投资，而是采取了观望态度。这些客户预计伦敦房地产市场将在几个月后崩溃，因此他们希望在未来进行投资。也就是说，他们希望将来使用相同的投资额购买更高价值的房地产。（2）另一类客户现在非常需要在英国购买房产。他们有移民计划，需要居住在英国并送孩子来英国学习。因为现在英镑在下跌，而且主要开发商正在疫情期间提供额外折扣或其他激励措施，例如赠送整套家具等，所以这些客户可能会认为现在是在英国投资的好时机。

### **英国经验丰富的房地产投资者、作家和导师 Tim Matcham**

COVID-19 疫情证明了独立于金融机构进行投资并迅速采取行动的重要性。换句话说，现金将为王，与私人投资者合作将更具优势。我在这一领域建议我的客户，并且已经看到了收益，因为人们意识到他们需要多种选择，以占领先机。

### **Lees Associates LLP 合伙人 Andrew Paulso**

我们目前的重点是确保一旦疫情和封禁措施开始缓解，我们将有足够的工作可以进行。期间我们将继续积极进行市场推广、接触新客户，希望获得新的项目，这是我们的首要任务。展望未来，我们希望在我们的运营中创造更大的弹性。



## (B) 私人财富业观点

### **Neathercoat 财务规划 ( Neathercoat Financial Planning ) 特许财务规划师**

#### **Yongyi Neathercoat**

我一直相信投资多元化的意义，即是不要把所有的鸡蛋都放在同一个篮子里，通过使用多元化的投资组合，投资者可持有物业、现金、固定利率资产、股票或商品。自从冠状病毒爆发以来，我的一些客户一直会持有更多的固定利率产品，有些客户在看到市场价值时开始投入现金，而另一些客户则选择慢慢将手中的现金渗透投入市场。疫情期间，新的业务也将涌现，例如远程工作服务商。私人财富管理公司需要在各个资产领域都放眼全球，以取得最佳结果。

### **DWG 投资有限公司投资主管 Joan Lim**

COVID-19 使我们敏锐地意识到有必要确定我们分销网络中迫切需要改进的关键领域。我们正在重新评估如何通过部署更多数字和技术解决方案来改善我们的服务和产品。在临近全球范围的封锁之前，我们已经成功实施了多种方案，例如将我们的培训课程和演示报告转移到网络，鼓励投资者使用我们的线上现场访问服务。

### **Vinco 财富管理有限公司 Tier 1 投资者签证负责人 Turon Miah**

来自中国内地、香港和马来西亚的高净值人士总体上具有风险认知能力。他们将 COVID-19 视为机遇。他们除了日常开支外还有多余的现金，因此会寻找一些投资选择。例如我有一个新加坡客户，他住在马来西亚，现阶段仍希望投资，尽管短期内会受到一些干扰，但长期来看仍然可以获益。