

# 日本房地产市场投资月报

(2026年5月号)

Alpha Asia Capital Management



## AA 持续观点与本月更新

- **AA 延续判断**：日本市场流动性仍然充足，但回报更依赖资产本身的收入增长，而非资本化率下降带来的估值扩张；
- **本月主线**：日本银行 6 月加息至约 1.0%（1995 年以来最高）——AA 自 1 月号持续提示的“加息通道”正式兑现。支撑估值的两台引擎（资本化率下降 + 低融资成本）同时熄火，回报彻底转向收入增长；
- **利率**：本轮加息由通胀（而非内需）驱动，资本化率仍处历史低位，各业态对国债的“利差”被压至历史极薄；对房地产而言，加息是分化的加速器，而非简单的利空；
- **酒店**：访日连续两月同比负增长、中国客源骤降逾 60%，板块进入“高位平台期 + 客源地震”；ADR 虽高但增速放缓、OCC 见顶，客源结构与定价/运营能力成为胜负手；
- **住宅（简评）**：东京租金延续上行，但“要价”已见顶、“成交”仍在追赶，增长动能边际放缓；“现房 vs 远期承诺（FC）”的入场结构，将于下期作专题展开。

## 目录

---

1. <b>利率</b> : 政策利率升至 1.0%, 地产的"安全垫"在变薄.....	4
2. <b>酒店</b> : 高位平台期 × 客源地震, 运营与定价定胜负.....	7
3. <b>AA 观点</b> : 1.0% 时代的总结, 与不同偏好下的取舍.....	10
4. <b>宏观及市场动态</b> .....	11
5. <b>市场成交</b> .....	12
6. <b>基金动态</b> .....	14
7. <b>免责声明   公司介绍</b> .....	15

## 1. 利率：政策利率升至 1.0%，地产的“安全垫”正在变薄

**加息落地了。**继 4 月号提示日银内部已出现“6:3 鹰派分裂”、市场押注 6 月加息之后，日本银行在 6 月 16 日的货币政策会议上正式行动：以 7 票对 1 票（浅田一郎委员反对、植田行长缺席），将政策利率从 0.75% 上调至约 1.0%。这是 1995 年以来，日本利率首次回到 1.0% 的水平。

值得注意的是，**这一次加息并不是因为日本内需过热，而是被海外通胀“逼”出来的。**中东局势（美伊冲突）推升油价，沿着进口和企业间交易，快速传导到日本国内：

- 5 月国内企业物价指数同比 +6.3%，创 2023 年 3 月以来新高；
- 进口物价（日元基准）同比高达 +25.5%。

相比之下，面向消费者的核心 CPI 只有 +1.4%（被政府能源补贴临时压低），而剔除能源后的“核心核心”CPI 已升至 +1.8%。日银在声明中明确表示将“视情况继续加息”，市场主流预期终端利率在 1.5% 左右（牛津经济预计 2026 年 6 月、12 月与 2027 年 6 月还有三次加息）。

对房地产投资来说，这是一个时代的转折：**利率从过去的“单边顺风”，变成了对资产现金流的实打实考验。**AA 自 1 月号起持续提示的“加息通道”已经兑现。下面用三步，来看它如何传导到资产价值。

### 第一步：融资成本上升，“便宜杠杆”的时代结束了

随着政策利率上调，长端利率也同步走高。10 年期国债收益率已经从 2025 年 6 月的约 1.51%，升到 2026 年 6 月的约 2.65%——一年之间，上行了约 1.14 个百分点。

传导到融资端，目前投资性物业的银行贷款利率，大型银行和地方银行已经在 1% 后半到 3% 之间，信用金库和非银机构则在 2% 到 5%。过去几年那种“借入低息资金、再用杠杆放大回报”的打法，正在迅速失效；在加息环境下，正向杠杆的空间被明显压窄。

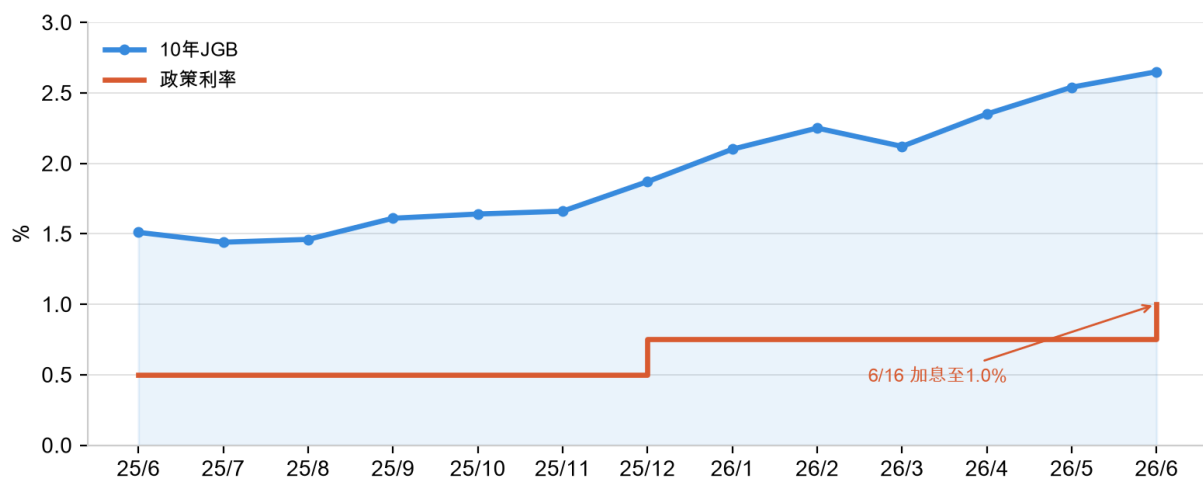


图1 政策利率与10年期JGB收益率走势 (2025/06-2026/06)

## 第二步：资本化率仍在低位，“安全垫”越来越薄

这里有一个反直觉、但非常关键的现象：**利率在往上走，资本化率（cap rate）却没有跟着上行，反而停在历史低位，个别业态甚至还在创新低。**

根据 CBRE 第 91 回（2026 年 3 月）调查，东京核心资产的期待 NOI 收益率，以及它们与国债收益率之间的“利差”如下：

业态（东京核心）	期待收益率	对 JGB（≈2.65%）的利差
办公·大手町	3.15%	约 0.50 个百分点
商业·银座	3.15%	约 0.50 个百分点
住宅·单身	3.55%	约 0.90 个百分点
住宅·家庭	3.65%	约 1.00 个百分点
物流·湾岸	3.66%	约 1.00 个百分点
酒店·运营委托	4.20%（创新低）	约 1.55 个百分点

把它们和 2.65% 的国债收益率放在一起，就能看清问题所在：**资产收益率高出国债的那部分“利差”，已经被压到了历史最薄。** 办公和商业只剩下约半个百分点，连利差最厚的酒店也不过一个半百分点，而酒店的资本化率竟然还在创新低。

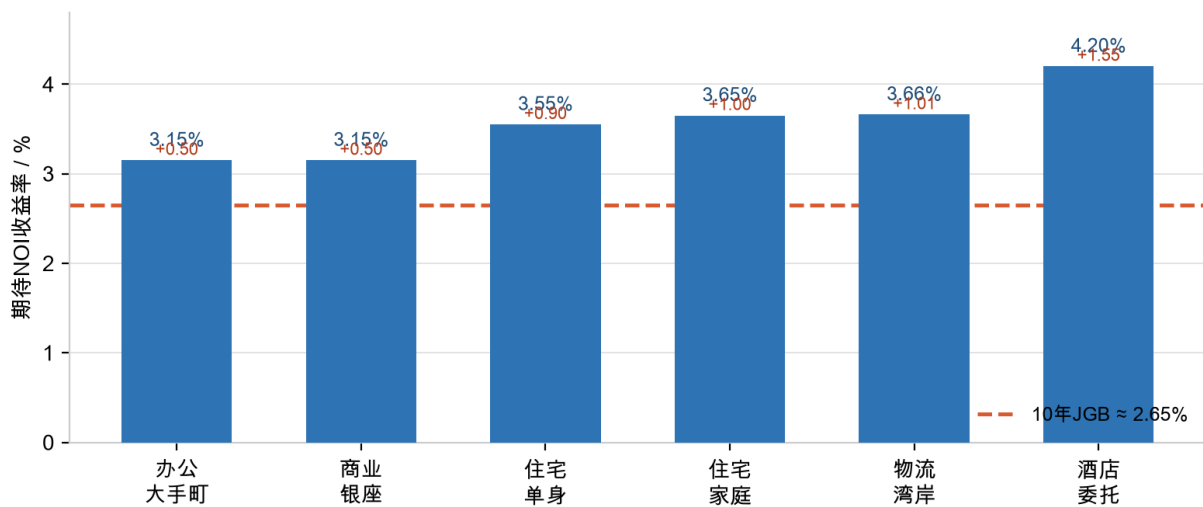


图2 东京各业态期待 NOI 收益率对 10 年期 JGB 的利差 (CBRE 第 91 回 2026/3)

这正是“Beta 变弱”最直接的证据。过去十多年，支撑日本不动产估值不断上行的，是两台引擎：一台是资本化率持续下降，另一台是融资成本极低。如今，**这两台引擎几乎同时熄火**——cap rate 下行的空间已经见底，利率却在上升。

结果就是，资产价值的“安全垫”越来越薄，买入价格的容错空间随之下降。以本刊 1 月号介绍过的八丁堀办公楼为例（净租金回报率约 4.2%、可加约 65% 的银行杠杆），在融资成本上行的背景下，

它靠正向杠杆贡献的收益缓冲，正在被一点点压薄。在当前约 1.8–2.5% 的融资利率下，这类资产的杠杆后现金回报仍有约 8–9%；但融资利率每上升一个百分点，杠杆后回报便会随之收窄约 1.9 个百分点，直至融资成本逼近 4.2% 的净回报、正向杠杆归零。

### 第三步：唯一还在工作的引擎，是 NOI（净营业收入）增长

不过，事情还有另一面。这一轮加息是被通胀逼出来的，而通胀的另一面，恰恰是租金在上涨。这就为资产提供了天然的对冲：

- 东京都心 5 区办公的募集租金同比 +9.96%（Savills 口径下，最高端的 Grade A 甚至 +18.2%）；
- 东京 23 区住宅的成约租金同比 +6.7%，其中家庭型高达 +12.3%；
- 酒店 ADR 维持在高位。

于是，加息环境下投资的核心问题，就从“会不会加息”，变成了“哪些资产的租金（NOI）增速，能够跑赢融资成本的上升和资本化率的正常化”。这也正是 AA 一贯强调的逻辑：被动持有已经不够了，未来的回报，越来越要靠项目本身的租金提升、业态优化和运营改善来创造（各业态的具体取舍，详见第 4 节）。

### 所以，加息不是利空，而是“分化的加速器”

需要说清楚的是，加息并不等于我们看空日本不动产。理由有三：

1. **加息源于通胀，而通胀在撑租金**——NOI 增长本身就是对冲；
2. **加息会挤压高杠杆的持有方**。2021–2022 年那批高杠杆、对再融资条件敏感的资产，会被上升的利率逼出折价卖盘（正如 1 月号八丁掘项目所示：外资基金年底到期、急于年内交割，单价比同区低 34%）——这对资金充裕的买方反而是机会；
3. **日元仍然很弱**。截至 2026 年 6 月 23 日，100 日元约合 4.19 元人民币；而且 6 月加息之后，日元因美联储偏鹰和油价因素不升反贬，外资的入场窗口不仅没有关闭，反而更宽了。

#### AA 观察 | 加息兑现 · 利差极薄 · NOI 对冲 · 分化加速

1.0% 时代真正改变的，是回报的来源——估值不再能靠“资本化率下降 + 低利率”这两台引擎，而几乎只能靠收入增长。对那些仅仅依赖市场整体上涨的资产，这是利空；但对具备改造、翻新、重新定位和精细化运营能力的主动管理者来说，加息恰恰是一台“筛选器”，把真正的优质资产从普涨行情里筛出来。这，正是 AA 的能力圈所在。

## 2. 酒店：高位平台期 × 客源地震，运营与定价定胜负

酒店仍然是日本不动产中收入增长最强的板块之一。但 2026 年的数据，传递出一个越来越清晰的信号：**访日需求已经从疫后修复期的高速增长，稳定进入“高位平台期”，并开始受到地缘因素的扰动。**酒店投资的胜负手，正从“追逐景气”，转向“客源结构”与“定价和运营能力”。

### 总量在回落，但真正的变化是客源结构

据 JNTO，2026 年 5 月访日外客数为 355.99 万人，同比 -3.6%，已经是连续第二个月同比下降；1-5 月累计 1,793.6 万人，同比 -1.1%。

但比“总量小幅回落”更值得注意的，是**客源结构正在剧烈再平衡**：

- **中国大陆骤降至 31.3 万人，同比 -60.4%**——主要原因是中国政府的赴日提醒、航班减班，再叠加端午假期错月；
- 与此同时，韩国 (+15.2%)、台湾 (+14.6%)、美国 (+7.0%)、香港 (+7.7%) 等市场依旧稳健，中东 (+67.8%) 和印度 (+31.3%) 更是创下单月历史新高；整个 5 月，共有 19 个市场刷新了 5 月纪录。

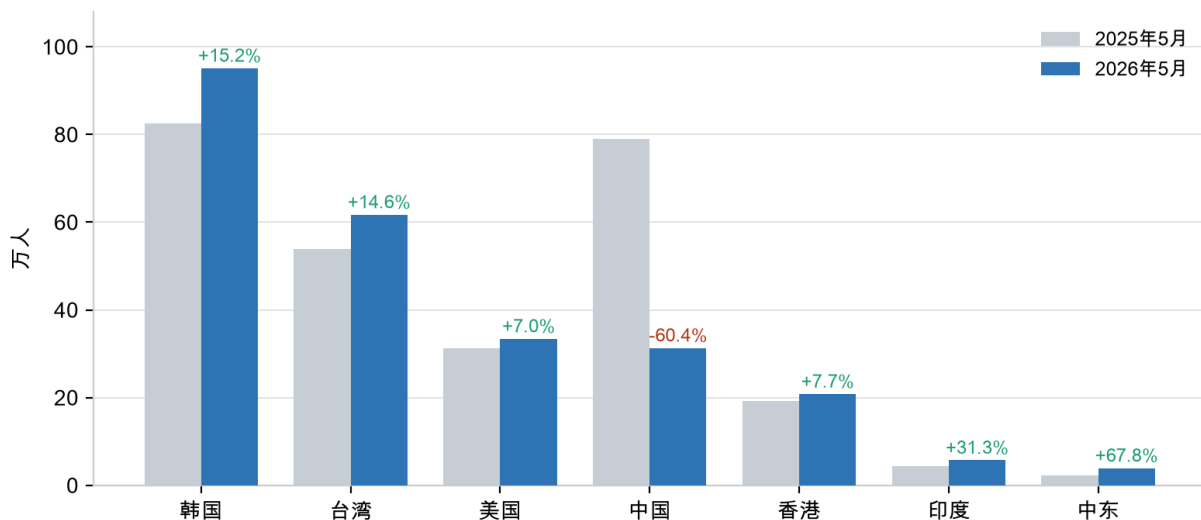


图3 2026 年 5 月与 2025 年 5 月访日外客数:分国别 (柱顶为同比; JNTO, AA 整理)

换句话说，AA 从 2 月号起就反复提示的“**客源结构 = 真实的风险敞口**”，这一次变成了现实。过度依赖单一、或容易受地缘影响客源的酒店，波动会明显更大；而客源篮子多元、能同时承接韩台、欧美和新兴市场的酒店，则展现出明显的韧性。

## 经营层面：房价 (ADR) 仍在高位，但涨势在放缓

要看清城市酒店的真实经营情况，公开数据其实并不够用。观光厅《宿泊旅行统计》给出的 4 月全国客室稼働率只有 59.7%，但这个口径把地方旅馆也算了进去，会明显低估东京这样的城市酒店。

为此，AA 自建了一套东京酒店运营数据库：覆盖 Invincible (8963)、Star Asia (3468)、Mori Trust 三家 REIT 旗下共 31 家东京物件，按豪华 / 中高端 / 精选 / 廉价四个档次分层，逐月跟踪 ADR 与入住率。按客室数加权后，2026 年 4 月各档的表现如下：

档次	4 月 ADR	4 月 OCC
豪华	约 ¥43,580	94.1%
中高端	约 ¥25,000	94.4%
精选	约 ¥16,396	91.7%
廉价	约 ¥9,234	90.3%

整体是“房价高位、入住率企稳”的格局。4 月是樱花季，本就是 ADR 的季节性高点，各档环比 3 月上涨了约 3.5% (廉价) 到 13% (中高端)，而入住率全档都稳定在 90–94%。

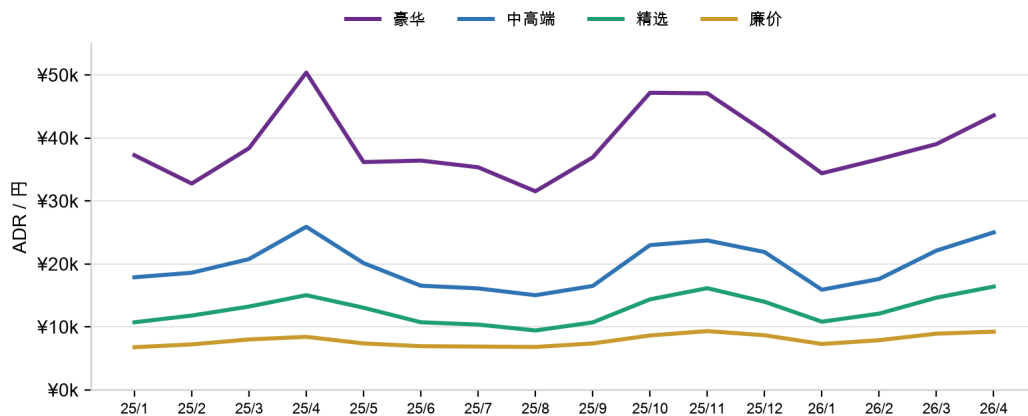


图 4 AA 东京酒店数据库——分档月度 ADR (按客室数加权)，2025/01–2026/04

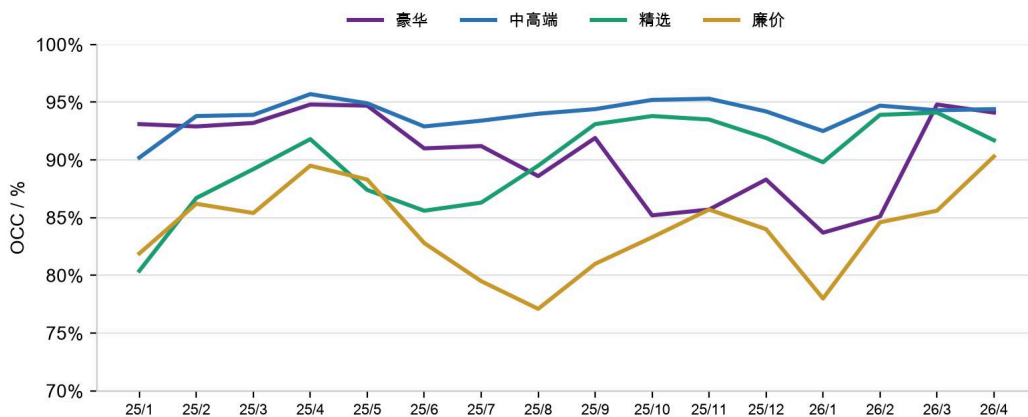


图 5 AA 东京酒店数据库——分档月度 OCC (按客室数加权)，2025/01–2026/04

但更值得玩味的，是**涨势的边际变化**：今年 4 月的季节性冲高，明显比去年温和。豪华档 ADR 环比只涨了 11.7%，而去年同期是 +31.3%；中高端今年 +13.1%，去年则是 +24.7%。

在绝对水平上，部分高端酒店的房价甚至已经低于去年同期——Star Asia 披露的两家豪华居住型酒店，2026 年 4 月的 ADR 同比分别为 -10.3% 和 -5.3%，但它们的入住率仍然维持在 94-96%。这说明，**连最强的豪华档，房价也已经从 2025 年的极值上回落，“高位”与“放缓”正在并存。**

## 同一个街区里，定价能力决定成败

平台期之下，公开数据只能告诉你“访日 -3.6%”这样的总量信号；而 AA 这套逐物件的数据库，能回答一个更有价值的问题：**在同一个微观市场里，到底是谁把价定对了、谁定崩了。**

以浅草 / 上野片区为例。2026 年 4 月，我们跟踪的该片区 7 家酒店里，有 6 家在提价（ADR 环比 +6% 到 +14%）的同时，入住率仍然稳稳守在 94-96%——可见片区本身的需求毫无问题。

唯一的例外，是其中一家精选档酒店：它在 4 月把房价一次性推高了 22%（是全片区最大的涨幅），结果入住率从 94% 骤降到了 79.5%，比同片区、同档次的酒店低了约 15 个百分点，也创下它自身近年罕见的低位。作为对照，就在隔壁、同属精选档的另一家酒店，把房价上调了 13%，入住率却依然守在 94.6%。

需要说明的是，单一物件入住率的下滑，背后可能有装修改造、客群结构、销售节奏等多种原因，仅凭月度数据我们无法下定论。但这组同片区的对照本身已经很有启发：**在同样的价位带、同样的地段，有纪律的提价可以“量价齐收”，而把价格推过自身的需求曲线，则可能要以入住率为代价。**这正是“高位平台期，运营与定价能力定胜负”这句话，在资产层面最具体的一个注脚。

### AA 观察 | 高位平台期 · 客源多元化 · 定价纪律 · 数据护城河

当访日总量见顶、客源因地缘而剧烈再平衡，酒店的收入增长将更依赖单房定价能力和客源结构的稳健性，而不是靠拉高入住率或追逐最热门的地段。AA 建议精选那些具备品牌导入、产品重塑、客源结构优化和定价/运营提升空间的项目，用运营能力来对冲地缘与周期的波动。而能否在单个资产的层面，识别出“还有多少提价空间”和“是否已经提价过头”，正是 AA 自有数据库相比公开口径的核心价值所在。

### 3. AA 观点：1.0% 时代的总结，与不同偏好下的取舍

把本期各板块串起来看，会发现它们指向同一条主线：**加息落地之后，估值已经不能再靠“资本化率下降 + 低利率”来驱动，回报几乎只能来自收入增长与主动管理；而无论是利率、酒店还是住宅，真正的胜负手，都落在了“纪律”二字上——不为尚未兑现的增长，提前付价。**利率压薄了所有资产的安全垫；酒店的客源与定价、住宅的要价与成约，则在各自的层面，反复印证着同一件事。也正因如此，在这个阶段，具备改造、运营与数据化定价能力的主动管理者，反而更容易把真正的优质资产，从普涨行情里筛选出来。

落到不同投资人的偏好上，AA 的取舍是：

#### 住宅 | 适合重视稳定现金流的投资人

东京 23 区及核心城市、面向外籍租户与双职工家庭的高品质租赁住宅，是兼具防御与增长的底仓。一个月信号是：住宅租金的“要价（挂牌）”已见顶回落、“成交（成约）”仍在追赶，增长动能边际放缓——当前应以纪律性的定价进入，不为尚未兑现的租金增长提前付价。（“现房 vs 远期承诺（FC）”的入场结构，将于下期作专题展开。）

#### 办公 | 适合具备择时能力、看重核心区重估的投资人

聚焦都心 5 区、低空置（全等级空置率仅 1.5%）、且具备租金重估或改造升级空间的资产。办公是对利率和经济周期最敏感的板块，加息之下分化也最大；不建议追逐那些边缘区域、已被普遍抬价、或缺乏清晰 NOI 提升路径的项目。

#### 酒店 | 适合追求收入弹性、能接受运营波动的投资人

重点不是去追最热门的地段，而是筛选客源篮子多元、并具备品牌导入、产品重塑与定价 / 运营优化空间的项目，用运营能力来对冲地缘和周期的波动（详见第 2 节）。

#### 物流 / 产业 | 适合兼顾现金流与改造弹性的投资人

聚焦靠近都市圈、规格现代、符合 CLO 时代效率要求、且具备交通节点与劳动力优势的节点型设施；规避那些偏远、老化、规格落后、而价格又没有充分反映改造成本的资产。

#### 数据中心（延续跟踪） | 适合长期、重资本、能承受开发周期的投资人

直接开发大型数据中心的门槛极高——资本、电力、土地、运营、对手方信用缺一不可。对中小体量的资金，更现实的切入点是它的外溢效应：电力与用地配套、靠近算力集群的产业型资产，以及可改造重定位的存量物业（详见 4 月号）。

## 4. 宏观及市场动态

### 1) 政策环境

本期政策面总体延续了“财政有支撑、货币渐正常化”的格局。一方面，国土交通省公布的地价公示显示，全国地价已连续五年上涨——商业地的涨幅继续扩大，住宅地也维持上行，说明在核心区域，资产价格仍有坚实支撑，这与各业态租金的同步上行相互印证。另一方面，政府继续推进观光立国战略，维持 2030 年访日 6,000 万人、消费 15 万亿日元的目标，并着力于地方分流与缓解过度旅游——这恰与本期酒店板块“客源向地方扩散、东京以外城市表现亮眼”的现象一脉相承。此外，物流领域的“统括管理者（CLO）”选任义务已自 4 月起正式生效，将在中长期抬高物流的选址与规格门槛（详见 4 月号）。而在高市政府“强财政”的基调下，本期政策面最重要的动作，仍是日本银行时隔多年的再度加息。

### 2) 利率

日本银行的加息路径，在过去两个月里快速兑现。继 4 月会议出现 6:3 的罕见分歧（3 名委员主张加息）之后，6 月 16 日的会议上，日银以 7 票对 1 票，将政策利率从 0.75% 上调至约 1.0%，为 1995 年以来的最高水平。推动这次加息的，并非内需，而是中东局势与油价带来的输入型通胀——5 月国内企业物价同比 +6.3%、进口物价同比 +25.5%，均处高位。日银在声明中明确将“视情况继续加息”，并就国债购入减额释放出拟于 2027 年春停止的信号；市场对终端利率的主流预期在 1.5% 左右。对房地产而言，利率已不再是单边的加分项，而是要求项目具备更强的现金流承压能力——它沿“融资成本→资本化率→资产价值”的具体传导，详见本刊第 1 节。

### 3) 汇率

一个值得玩味的现象是：日银加息，日元却不升反贬。截至 2026 年 6 月 23 日，日元对美元约在 161.56 一线，逼近 1986 年以来的最弱水平；对人民币方面，100 日元约合 4.19 元。背后的原因有两点：一是美联储态度偏鹰、美日利差走阔，二是中东油价推升进口成本、恶化了日本的贸易条件。对房地产投资人而言，这意味着弱日元带来的入场窗口不仅没有关闭，反而更宽了。但需要提醒的是，弱日元的边际吸引力，已越来越取决于项目本身的收入增长能力，而非单纯的汇率红利；地缘风险与油价，正成为汇率与利率联动中的新变量。

## 5. 市场成交

下表为 AA 持续维护的成交数据库，呈现近 6 个月的代表性成交，并补充若干标志性交易（以〔重点〕标注）。

2026 年一季度，日本商业不动产投资额约 2.043 万亿日元，同比 +2%，创下历史同期（Q1）新高。从结构上看，住宅、物流、酒店均录得双位数增长，其中酒店投资额创单季历史新高（由凯悦丽晶东京的收购拉动），而办公与零售则有所回落。

时间	业态	资产	买方	金额	要点
2026/04	办公	富士软件 14 栋 (企业资产剥离)	KKR / KJRM	约 ¥687 亿	KKR 瞄准约 ¥450 万亿企业可剥离不动产市场
2026/03	酒店	凯悦丽晶东京 (新宿)	Japan Hotel REIT	约 ¥126bn	国内 REIT 史上最大酒店收购
2026/03	住宅	东京公寓组合 (29 栋)	Gaw Capital + Alyssa	约 US\$259m	海外资本加码东京租赁住宅
2026/03	数据中心	大阪圈数据中心 (40.5MW)	CapitaLand Ascendas + 三井物产系	约 US\$460m	数据中心成为 REIT 与机构新配置重点
2026/03	办公	新宿 Eastside Square (9% 权益)	Japan Real Estate Inv.	¥20.4bn	核心区办公仍获 REIT 加仓
2026/03	酒店+办公	5 酒店 + 神乐坂办公组合	One REIT	¥29.9bn	J-REIT 以“酒店+办公”组合扩张
2026/02	物流	大阪·箕面物流园	Cabot Properties	未披露	全球物流专业投资人首入日本 (聚焦关西)
2026/01	综合	Sankei REIT (公开收购)	GIC + Tosei	¥58.4bn	海外资本与本土运营方联手收购商业 REIT
2025/12	物流	东京 C-NX (卖方日本通运)	Blackstone	> ¥100bn	2025 年度日本最大物流交易
〔重点〕 2025	综合	札幌控股不动产组合	KKR + 太盟 PAG	¥4,770 亿	含惠比寿花园广场、涩谷甲级办公，分阶段交割
持续更新.....					

**AA 观察：**成交所反映的并不是“资金退潮”——在投资额创历史同期新高的背景下，呈现的是“资金更挑资产”的态势。海外资本与本土机构同步活跃，配置重心明显向住宅、酒店、物流与数据中心倾斜；而办公与零售的回落，则印证了加息环境下市场对现金流质量与增长抓手的重新定价。值得注意的是，黑石宣布三年内对日投资约 150 亿美元、KKR 瞄准企业“卖楼瘦身”的庞大剥离市场，都意味着未来的优质供给与交易机会仍将持续涌现。

## 6. 基金动态

下表为 AA 持续维护的募资数据库，呈现近 6 个月针对日本不动产的代表性募资，并补充若干标志性平台（以〔背景〕标注）。

近期面向日本不动产的募资，仍以 value-add 策略为主，资金继续向住宅、酒店、物流及改造型办公集中。与此同时，AI 算力需求带动数字基建资本快速增长，数据中心正成为 value-add 与开发型资金的新主线。

时间	机构 / 平台	规模	策略方向
2026/04	微软	约 ¥1.6 万亿 (US\$10bn, 2026-29)	AI 数据中心 (在日史上最大投资)
2026/03	三菱地所投资顾问	目标资产 ¥50-60bn	新设日本私募, 约 5 年期 (办公 / 酒店 / 零售 / 物流)
2026/01	高盛资产管理	US\$500m	value-add, 投向数据中心 / 物流 / 住宅 / 酒店, 目标约 15% 回报
2025/12	Samty (高瓴控股)	约 US\$500m (GIC 出资)	日本租赁住宅
2025/09	Morgan Stanley (MSREI / JSF)	约 US\$900m (终关)	东京 / 大阪等地办公、住宅、物流、酒店
2025/09	MUFG REAM	¥100bn	东京 / 大阪 / 名古屋的中型办公、住宅与酒店改造
2025/09	ORIX ORIVA I (追加募集)	¥120bn	value-add, 办公 / 物流 / 住宅为主
2025/07	Dai-ichi Life + Marubeni	¥400bn	综合型日本地产基金, 核心投资人主导并向外部募资
〔背景〕持续推进	GLP	逾 ¥1.5 万亿 / 900MW	五年内日本数据中心平台
持续更新.....			

**AA 观察：**募资端的方向，与成交端高度一致——资金愿意为“现金流质量 + 增长抓手”付费。这再次印证了 AA 的判断：在 Beta 变弱的阶段，具备主动管理与价值提升能力的 value-add 策略，其价值正在显著上升。

## 免责声明

本报告由 Alpha Asia 编制，仅供特定接收方内部参考，不构成任何形式的投资建议、交易邀约、要约邀请或收益承诺。

本报告所载信息主要来源于公开资料、第三方研究及 Alpha Asia 的内部整理与判断。尽管 Alpha Asia 已力求内容审慎、准确，但不对其信息的真实性、准确性、完整性或及时性作出任何明示或默示保证。报告中的观点、判断及预测仅代表出具日的初步看法，未来可能因市场环境、政策变化、交易条件变化或其他因素而调整，恕不另行通知。

本报告中涉及的市场分析、项目展示及相关描述，仅用于说明 Alpha Asia 当前关注的市场方向、筛选逻辑及潜在机会，不构成对任何具体项目的正式投资建议或交易承诺。相关项目可能仍处于初步筛选、沟通或尽职调查前阶段，其交易结构、资本支出安排、融资条件、投资回报及退出路径等，均存在不确定性，最终应以正式尽职调查、交易文件及相关协议约定为准。

本报告中提及的收益率、资本化率、租金、ADR、入住率及其他经营或财务指标，可能基于卖方资料、市场可比数据、第三方信息或 Alpha Asia 的初步测算整理而成，仅供参考，不构成对未来表现或投资回报的保证。历史表现及当前测算不代表未来结果。

接收方应结合自身投资目标、风险偏好及专业判断，独立评估相关信息，并在必要时自行咨询法律、税务、财务、技术及其他专业顾问。未经 Alpha Asia 事先书面同意，任何机构或个人不得以任何形式复制、引用、摘录、传播或向第三方转发本报告的全部或部分内容。

本报告的最终解释权归 Alpha Asia 所有。

## 我们是谁 / Who We Are

过去十年中资企业投资日本不动产的最强操盘团队

中国资本 + 日本经验, 资本运营 + 资产运营

海外地产总投资规模超过 40 亿美元, 其中在日本投资超过 30 亿美元

全球资产管理规模超过 120 亿美元, 其中日本资产管理规模超过 40 亿美元

股权融资规模超过 15 亿美元, 资产退出合计超过 40 亿美元, 退出项目内部年化收益率在 15%-50%

收购物业数量超过 100 个, 涵盖写字楼、长租公寓、大型滑雪度假村及商务酒店、物流等多种业态

## 我们的愿景 / Our Vision

为华人企业及家族提供面向投资机构水准的专业服务

成为客户直达日本投资级不动产的跨海大桥



## 我们的投资策略 / Our Strategies

	核心型 (Core)	增值型 (Value-add)
标的资产	<ul style="list-style-type: none"> <li>位于日本三大都市圈（东京/大阪/名古屋）的长租公寓或写字楼</li> <li>位于核心工业走廊上的物流仓库</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>滑雪或海滩度假村</li> <li>位于东京、大阪等地知名商圈的商业楼宇</li> </ul>
标的特征	<ul style="list-style-type: none"> <li>楼龄不超过 10 年，满租或短期具备满租潜力的物业</li> <li>租金回报率一般在 4.0-5.0%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>真实价值被显著低估，通过改造或开发可释放巨大潜在价值</li> <li>杠杆后年化内部收益率一般在 15%-20%</li> </ul>
投资策略	<ul style="list-style-type: none"> <li>加合理的低息杠杆，买入后以收租为主，无大规模资本性投入，持有 3-5 年后退出；适合稳定型资产配置需求、看重持有期租金收益的客户</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>以相对市场价格明显的折扣完成收购，买入后大规模改造、引进/更换更适合的酒店管理品牌重新开业，或拆除重建/新增开发；完成爬坡进入稳定期后于市场寻求退出，项目周期一般 3-5 年</li> </ul>
AA 优势	<ul style="list-style-type: none"> <li>项目多直接来自卖方，无中介费，溢价可控且有合理的尽调周期</li> <li>通过面向机构投资人的投资架构收购及持有，匹配日本银行低息非追索权贷款，并优化税负</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>过往成功操盘多个大型知名增值型项目，获取项目渠道多样，能根据不同资产定制增值型策略</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>擅长收购即将竣工的楼宇，享受折扣价收购，通过预招租实现竣工即接近满租</li> </ul>	

## 我们的服务 / Our Services

### 一、投前咨询服务

- ▶ 日本及全球不动产市场分析，行业研究报告
- ▶ 倾听客户需求，为客户量身定制日本不动产配置策略，设计及搭建投资架构
- ▶ 架构设计、融资规划、税务规划、身份规划

### 二、投资服务

- ▶ 根据客户需求推荐投资机会
- ▶ 项目测算，尽职调查，拟定合同，交割

### 三、融资服务

- ▶ 根据客户需求及项目自身情况，为项目匹配合理的日本银行融资或股权融资

### 四、资产管理服务

- ▶ 项目层面：设计报批，开发改造，租赁及租户运营，日常及特殊修缮，保安保洁等
- ▶ 项目公司层面：银行沟通与关系维护，运营现金流管理，账户管理，资产年度评估，税务申报，日常会计与年度审计，向投资人现金分配
- ▶ 客户层面：投资人关系维护，月度/季度/年度资产管理报告

### 五、退出服务

- ▶ 根据客户需求制定退出计划，组织竞标、谈判、拟定合同、交割及偿还银行贷款
- ▶ 完成退出后的税务/会计/审计工作，向投资人做现金分配
- ▶ 最终关闭项目公司