


# 新民海外

本报海外文编部主编 | 第 53 期 | 2020 年 3 月 1 日 星期日 本版编辑: 吴雪舟 视觉设计: 戚黎明 编辑邮箱: wuxz@xmwb.com.cn

**华人之星**



**人物名片**

李德顺

◆ 美国 Benimax 投资集团总裁  
◆ 中国人大北美校友会董事会董事

## 华人公司跻身亚特兰大出租地产五强

1988 年,李德顺以陪读身份来到了加拿大蒙特利尔。这里的通用语言是英语和法语。如何在这里立足生存?这让当时既没什么钱,也没有任何外语基础的李德顺感到很迷茫……

从超市理货员,到自己开设礼品店、便利店,再到投身地产租赁,转战美国,时隔 30 年后的 2019 年,由李德顺创办的 Benimax 投资集团旗下拥有 7000 多套出租公寓,已经位居美国亚特兰大出租地产行业五强。而李德顺近期的目标是,争取收购超过 1 万套公寓,成为业界知名地产投资公司。

文/林景



李德顺在加拿大华人房地产博览会上发言



李德顺(左二)和他的团队成员

### 1 开便利店带来第一桶金

为了解决生活费来源,到蒙特利尔的第一周,李德顺就找了一份工作——华人超市的理货员。3 个月后,生活安顿了下来,但李德顺却想,如果继续在华人圈子做工的话,既学不会语言,也没有条件去了解当地人的做事方式,很难彻底融入国外生活。于是他便辞职,找到一家加拿大人开的公司,在那里从仓库上货供货的基础体力活儿做起。

白天上班,晚上听英语课,这样的日子持续了两年多,李德顺不仅解决了自己的语言问题,而且职位也从普通工人升到了车间主任。5 年后晋升为部门经理。

可是李德顺一直希望有机会自己创业。当时,李德顺一个在礼品店打工的朋友提议合伙开一家自己的礼品店。李德顺觉得这个想法不错,就去租店铺,进货……一切准备就绪,朋友却突然退出,前期的出资就当借给李德顺。无奈之下,李德顺夫妇俩在没有任何经验的情况下,开始经营这家小小的礼品店。

更大的考验还在后面。6 个月后,因房东破产,店铺要被银行收回。银行给了他们两个选择:要么走,要么加房租。当时生意刚起步,无法承担更高的房租,他们只好选择离开。“那时候我们对加拿大法

律法规也不了解,现在知道我们是有租约的,银行不能赶我们走,如果让我们走的话银行是要作出赔偿的。”李德顺说。

开张后,礼品店的大量存货让他们犯了愁。他们想到了去跳蚤市场摆摊。“每天都得搬货,因为每天要去的市场都不同。”这样每天摆摊收摊的生活过了近一年,他们终于把存货全部卖掉了。还了借款,还略有盈余。于是,李德顺马上开始了第二次创业——开便利店。

和开礼品店一样,他也没有经验,甚至连收银机都不会用。为了提高营业额,李德顺想了很多办法:冬天很多客人不愿出门,他就提供送货上门服务;在导购环节,花心思帮客人选择性价比最高的商品;和社区的各团体如棒球队、足球队、冰球队打成一片,他们每次赛后聚会,大量的啤酒、薯片、饮料就会从他这里购买。“我都是免费给他们送货,如果有剩余的,还可以退货。”

几年后,李德顺的便利店年销售额从 36 万美元上升到 100 多万元。他马上又开了第二家、第三家……直到第五家。“我的店越多,进货量就越大,供货商给的折扣也越多,这就形成了一个良性循环。”李德顺说。

### 2 转战房地产租赁市场

1997 年底,正处加拿大经济危机末期,一直租房住的李德顺买了一栋带后院的 3 层楼。李德顺留了一层自住,另外两层则租给了别人。“当时觉得这种方式比较安全,因为租户的房租可以用来支付这栋楼的按揭贷款和保险等费用。结果证明确实如此,光是房租就几乎把我所有的开支都抵消了,相当于我在这白住。”这样的回报让李德顺很受鼓舞,他开始思考做房屋租赁的可能性。

2000 年,李德顺以翻倍的价格卖掉了前两年买来的几栋出租房,将这笔钱用于购买更多套公寓的首付,正式开始了他的房屋租赁事业的生涯。在 2012 年转战美国市场前,他已经在加拿大购置了几百套房产。

2010 年是美国经济危机末期,李德顺听朋友说当地的房产价格一落千丈,就决定去美国考察。回去后,身为蒙特利尔华人便利店协会会长他组织了一次投资动员会,不仅把自己考察的收获告诉了大家,而且专门请来美国房地产经纪人作讲解。在场的 20 多人最后每人投

资了 5 万美元。“这么多年来大家都都很了解我,所以非常信任我。”李德顺说。

2012 年,李德顺在美国佛罗里达州奥兰多购买了第一批物业,那是加拿大人过冬喜欢去的地方。一年后,客流并没有达到预期。“我们买的是单户型出租公寓,后来发觉有点不对,奥兰多是旅游城市,这种户型的租客需求不多,投资回报非常有限。”

李德顺迅速调整策略,认为还是应该主推多户型出租公寓,“这是我们在加拿大做了很多年、比较熟悉的模式,相对来说风险低一些,回报更高一些。”而离奥兰多最近的多户型出租公寓市场就在亚特兰大。亚特兰大是人口导入型城市,每年的净人口流入在全美名列前茅;这里经济发展均衡,是全世界 500 强企业总部的集中地之一;四季分明的宜人气候,被公认为美国最宜居的大城市之一。“最关键的是,亚特兰大当时的出租公寓价格仅为奥兰多的 40% 左右,需求量和城市发展潜力却远超奥兰多。”李德顺分析说。

李德顺决定在亚特兰大重新开始。2013 年,李德顺成立了 Benimax 投资集团,投资模式是引入投资人机制。Benimax 拥有核心管理人和决策人,而投资人则可以是投资基金、投资机构或是个人投资者。当时迫在眉睫的问题,是先要打开借贷渠道,确保有资金的杠杆。这对于在美国没有信贷记录的外国人来说,是很有难度的。

同年 4 月,在拿到亚特兰大的第一个房产项目后,他开始委托当地的经纪人寻找机构贷款。几经周折后,他找到了洛杉矶一家基金公司,对方提出了非常苛刻的要求:基金公司会派专人来进行考察,全程费用约 2500 美元由李德顺公司承担;如果考察通过,基金公司会贷款 50%(而当地人则能贷到 75%),贷款利息为 14%(当地人只有 8%-10%)。此外,还有申请、延期等手续费率约 7%。

合伙人得知这些条件后惊呆了,问李德顺还要不要继续。李德顺没有丝毫的犹豫,他觉得凭自己多年的经验,用一年时间肯定能把项目做好,到时按规则重新评估,会拿到比目前条件更好的贷款,而且有了这次贷款,他们在美国就有了信贷记录,非常有利于以后的发展。

完成贷款步骤后,李德顺马上开始着手项目小区的修缮工作:粉刷外墙、换新屋顶、补平停车场路面等,花费了约 40 万美元。由此换来的是小区出租率开始高升,一年后,这个有 142 套公寓、花 180 万美元购买的项目,重新评估后套现 255 万美元。再次申请的贷款利息也由高额的 14% 变成了 5%。

在亚特兰大的第二个项目也让李德顺印象深刻。为了拿到这个项目,他是放了“大招”的。一般来说,决定是否要做一个项目,当地的投资公司需要 30 天的时间考察研究,而李德顺却向中介承诺自己的公司只要 1 天即可决定,还会预付给卖家 20 万美元不退的押金——即使最后决定不做这个项目,押金也不用退回。

那是一个有 212 套公寓的小区,房屋被破坏得“惨不忍睹”,有些房间的墙壁被敲烂,墙内值钱的铜管铜线都被偷走,墙上巨大的破洞让房间之间几乎没有阻隔。而且当时小区的治安很差,需要 24 小时安保,每年请保安人员的费用就高达 20 多万美元。李德顺公司接手这个项目后,第一件事就是给小区做隔离栏,设置大门刷卡程序,非本小区的人员不能随便进出。由于小区逐渐安全起来,保安值勤由 24 小时减到了每天 8 小时,到最后不再需要。房屋的修缮和小区的安全让出租率不断高升,这个花 470 万美元购置的项目,最终以 1300 万美元售出。

局面一旦打开,项目就纷至沓来。短短几年内,公司就已跻身亚特兰大行业前五强。目前, Benimax 投资集团已收购了 7000 多套出租公寓,并由公司下属的物业管理公司进行着日常管理和维护。而投资人中,除了有从加拿大跟随李德顺来做投资的,也有专业的地产人士、金融人士、学者和贷款、金融投资机构。“我们将加快发展进程,争取收购超过 1 万套出租公寓,让 Benimax 成为业界知名的地产投资公司。”

3 成为亚特兰大出租地产前五强