



2026

WHITEPAPER

1.0

“

人人可及的
房地产。

”



房地产市场历来是最主要的财富投资工具之一。然而，直接进入这一市场往往受到多重壁垒的限制，其中包括购置物业所需的高额初始资本、房地产投资流动性不足，以及直接管理此类资产所固有的行政与管理上的复杂性。RealWorld是一家从事房地产业务的公司。公司主要通过发行基于区块链技术的创新型技术工具向投资者募集资本：即与物业挂钩、代表所有权的参与型金融工具（SFP），以加密通证的形式数字化发行，从而保证了高度的安全性与透明度。由此，投资者得以直接分享公司以专业方式买卖和经营物业所产生的收益，同时受益于区块链技术基础设施所保障的透明性、安全性与可追溯性。所募集的资本专门用于收购和管理按照盈利能力与经济可持续性标准甄选的物业。公司的目标是发掘购置价格低于市场平均水平的投资机会并完成收购，从而通过物业的经营或转售创造价值。这是现实与数字的完美结合，是传统的实体房产投资与新型金融的融合，使所有人都能以不高的初始投入进入市场，从而推动房地产行业的民主化，让投资者分享由此产生的回报，而无需直接面对典型的运营复杂性。此外，RealWorld还提供房地产咨询服务，以技术、法律和经济方面的专业能力，在公司自身直接实施的交易之外，为客户和投资者提供房地产资产评估、收购、管理和增值方面的支持。

我们的价值观。

我们的运营模式在技术、经济和社会层面均具有显著影响。在技术层面，我们推动区块链技术在房地产和金融领域的普及与切实应用。采用去中心化的数字系统，是投资模式与财富管理模式迈向现代化的重要一步。

在经济层面，我们促进以金融、技术与房地产相融合为基础的新型商业模式的发展。构建创新型房地产投资体系，有助于引导新的资本流入房地产行业，并催生新的经济机遇。此外，该模式还能够提升资本募集与投资管理流程的效率，减少传统金融中介模式中常见的低效环节。在社会层面，我们致力于提升房地产市场的包容性，使更多人得以参与过去主要面向资本雄厚投资者的投资机会。在此背景下，房地产咨询业务是公司商业模式的自然延伸：我们在资产甄选、评估和管理方面积累的专业能力同样向第三方客户开放，从而推动更加理性、专业和透明的房地产投资理念的传播。在环境层面，我们选择采用基于权益证明（Proof of Stake）等节能共识机制的区块链基础设施，相较于传统区块链技术有助于降低能源消耗。此外，客户的房地产投资仅涉及既有建筑——其中部分需通过赋予新的使用用途加以改造和增值——而不包含任何新建工程。这带来了显而易见的环境效益，例如不占用新的土地，也不消耗新建工程所需的原材料。总体而言，我们置身于一场旨在构建更高效、更透明、更普惠的经济体系的技术与金融创新浪潮之中。

我们的运作方式。

我们的出发点是：在房地产领域，利润在买入之时便已实现，而非在其后的经营与出售阶段。

换言之，我们的收购报价（无论来自公开市场、强制执行程序、私人拍卖还是不良贷款）都将以低于市场价格完成收购为目标。这正是我们的工作：通过有针对性的严谨评估甄选最优质的物业（截至本文件发布之日，我们每天分析的物业超过1,500处）。

凡经我们评估年毛租金收益率低于15%，或转售毛增值低于100%的物业，我们一概不予考虑。同样的分析与甄选方法也应用于我们向外部客户和投资者提供的房地产咨询服务，使其在评估房地产机会时得以受益于一套结构化、专业化的流程，同时保持自身投资决策的自主性。

这一方法使我们在交易初始阶段便能创造利润空间，从而增强项目的财务可持续性。因此，收入来源将是物业的经营，或是以高于购入价格转售所产生的正差额——这正是上述策略的成果。此类现金流构成相对稳定且可预期的收入来源，足以长期支撑公司的经营活动。

为筹措收购资金，公司将发行参与型金融工具，赋予认购人与物业直接挂钩的财产权利，进而使其与物业买卖及经营所产生的经济成果直接关联。这些工具将以登记在区块链上的通证进行数字化表示，从而实现对参与份额更高效、更透明的管理。因此，公司收购的每一处物业都被拆分为由通证代表的数字份额，投资者无需购买整套物业即可进入市场。每一枚通证代表物业的一部分，使投资者得以分享公司因经营或转售该物业所获得的收益。

我们对房地产资产实行全方位的运营管理：涵盖法律层面（合同起草、针对违约承租人的维权行动……）、经济层面（市场监测、寻找新物业并确定租金水平、税务筹划机会、为新收购研究最有利的融资渠道……）、行政层面（合同的登记、续签、变更与终止，各类税费的结算与缴纳……）以及运营层面（合同及税费到期日的监控、租金收取、账户对账、必要时发出催缴通知、解决问题并承担出租人应负的维护责任、对新购物业进行翻新）。全方位运营管理所积累的经验亦被运用于咨询业务，公司借此为客户和投资者直接管理自有物业提供支持，在行政、合同和战略等各个环节提供协助。

投资者的经济与财务成果。

如前所述，我们的策略聚焦于“deep value”收购。我们购入的物业，其预估年均毛租金收益率不低于15%，或预估转售毛增值平均达到购入价格的100%。这些数字看似可观，但若从所支付价格的角度分析，其含义其实很简单：我们以物业真实价值的50%完成了收购。至于转售的时间周期，完整周期（收购、推向市场、出售）预计为12个月。如此速度之所以有

保障，是因为转售价格与市场价值保持一致（因而极具吸引力）。这些数字得益于资产甄选：此类机会虽然可观，但往往只出现在特定物业类型以及特殊的市场阶段和情境中——正如我们所处的那些情境，例如紧急出售或被迫处置。

公司会从经营情形下的租金收益或转售情形下的增值中提留一部分，用于覆盖相应房地产交易的全部直接成本。随后净利润按如下方式分配：50%归投资者（SFP回报），50%归REALWORLD，用于覆盖间接成本并建立储备金，从而为投资者带来预估高达32.5%的年均回报率。

下面以若干已购物业为例作具体说明，它们仅是数年前启动、如今已超过一百项的漫长收购清单中的一小部分：

- 一处位于罗马市中心的商铺，就在特米尼（Termini）火车站入口正对面购入。该物业经过了精心翻新。疫情封锁期间以13%的收益率出租，显然低于其潜力，但该租约至今仍然有效，这也是为了回报承租人在全世界如此艰难的时刻敢于签约的勇气。一旦该承租人退租，我们已为可能的新承租人设定了更高的租金收益率，预计为16%。目前该物业的市场价值比其总成本（公证费、中介费、翻新费用……）高出50%；
- 同样在罗马，另一处商铺位于亚历山德里诺（Alessandrino）区。购入时已完成翻新，附带现行租约，当前收益率为19%。该物业目前的价值比其总成本高出100%；
- 收购一家酒店——一座享誉整个坎帕尼亚大区、格调高雅的四星级酒店。其地理位置具有战略意义，恰好位于坎帕尼亚各省会城市之间的中心地带。该物业通过强制执行程序购入，成交价约为当前市场价值的35%。换言之，在收购阶段其潜在利润已达约300%。该资产尚待翻新，我们已就整体出租该酒店展开洽谈，租金收益率为15%；
- 一块位于ASI工业区的工业用地：购入后随即与一家能源服务公司（Esco）签署了地上权转让预约合同，用于建设太阳能光伏电站。即将正式签署的最终协议约定，年度对价相当于20%的收益率，为期25年。该地块目前的价值为购入价格的350%，且在25年协议期满后，土地将重新完全归公司所有。

与此同时，房地产咨询业务使这些投资逻辑得以延伸至第三方：他们可以借助公司开发的专业能力与工具，在RealWorld直接管理的项目之外，发掘具有类似特征的交易机会。因此，在直接投资业务之外，公司持续发展并巩固自身的房地产咨询服务，旨在协助客户和投资者构建、管理并提升其资产组合的价值，向其传递know-how、分析工具与战略视野。

更多投资，更多收购，为企业带来更多价值与成功。

正如有人教导我们的那样，我们的第一条规则是不要亏钱；第二条规则是永远不要忘记第一条。为了实现这一目标，我们不仅信奉经验，更信奉培训与学习——这些过程自出生之日起开始，贯穿一生。

正因如此，在完成学术、法律、经济和技术方面的学习之后，我们每天仍将大量时间投入研究。



“

**Thanks for
trust us.**

”

