

家族辦公室與私募市場

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland), Solicitor (Hong Kong),
Solicitor (England & Wales)

投資期限較長的家族辦公室，常常將越來越多的財富配置於私人公司、不動產和基礎設施。私募市場可以提供頗具吸引力的機會，但也需要細緻的法律工作，因為相關條款均為單獨談判，而退出可能需要數年時間。

1 直接投資

在直接投資中，家族辦公室或控股公司自行取得一家公司的股權。這使家族能夠掌控投資標的的選擇，並避免基金費用，但需要具備尋找、分析和監督交易的能力。典型的交易文件包括投資條款書、股份購買或認購協議、股東協議以及目標公司的章程。對法律、稅務、財務和合規事項（包括制裁和反腐敗審查）進行盡職調查必不可少。

2 跟投

跟投使家族辦公室能夠在特定交易中與私募股權基金或其他領投方共同投資。家族可以藉助領投方的專業能力，且通常享有優惠的費用條件，但影響力一般有限。關鍵要點包括資訊權、退出權的協調、防稀釋保護以及後續融資的處理方式。

3 俱樂部交易

在俱樂部交易中，多個家族或投資者彙集資本，共同收購一家公司或一項資產。俱樂部成員之間的治理與同目標公司之間的協議同樣重要。一份起草完善的投資者協議或共同收購載體，會規定決策規則、僵局解決機制、優先購買權、領售權和隨售權，以及對無法履行出資要求的成員的處理方式。

4 瑞士關於合格投資者的規則

瑞士金融市場法根據《金融服務法》（FinSA）區分零售客戶、專業客戶和機構客戶。許多私募市場產品，特別是《集合投資計劃法》（CISA）項下的某些集合投資計劃，只能向合格投資者提供。視其組織情況而定，家族辦公室可能符合專業客戶的條件，例如設有專業的資金管理部門；高淨值個人在一定條件下也可以聲明希望被視為專業客戶。這些條件是否滿足應逐案審查，因為客戶分類既影響產品的可得性，也影響投資者保護的程度。

5 架構設計與退出

控股架構決定了股息和資本利得如何徵稅，以及能否享受稅收協定優惠。退出途徑，例如出售給產業買家、二級市場出售或首次公開發行，應在進入時即加以考慮，因為退出所需的權利必須在一開始就談判確定。

6 實踐中的有效做法

- **明確的投資標準：**有助於家族辦公室迅速拒絕不合適的交易，集中資源。
- **預先談判退出權：**保留日後難以爭取到的選擇。
- **認購前核查投資者分類：**可避免在產品准入方面遇到困難。

7 Ressos Legal 如何提供協助

我為家族辦公室就直接投資、跟投和俱樂部交易提供諮詢，範圍涵蓋從投資條款書、盡職調查到交割以及投資後的治理。[歡迎聯繫我](#)，進行初步溝通。

僅供一般參考。本文不構成法律或稅務意見，不能取代針對個別情況的專業意見，亦不建立律師與客戶關係。本文反映截至2026年9月的法律狀況。

網上版本：hk.helveticaregister.com/family-offices-private-markets-direct-investments