

算账·筹资·付款

[美] 罗伯特·欧文 著

王哲 赵欣 赵军 译



中国建筑工业出版社

购房手册 2

算账·筹资·付款

[美] 罗伯特·欧文 著

王哲 赵欣 赵军 译

卢昫伟 校

中国建筑工程工业出版社

著作权合同登记图字: 01-2006-0864 号

图书在版编目(CIP)数据

购房手册 2——算账·筹资·付款 / (美) 欧文著; 王哲等译. —北京: 中国建筑工业出版社, 2006

ISBN 7-112-08310-9

I. ①欧… II. ①欧… ②王… III. 住宅 - 选购 - 基本知识 IV. F293.35

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 041515 号

How to Buy a Home When You Can't Afford It/Robert Irwin

ISBN 0-07-138518-5

Copyright © 2002 by The McGraw-Hill Companies, Inc.

Translation Copyright © 2006 China Architecture & Building Press

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or distributed by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

Simplified Chinese translation edition jointly published by McGraw-Hill Education(Asia) Co. and China Architecture & Building Press.

本书中文简体字翻译版由中国建筑工业出版社和美国麦格劳-希尔教育(亚洲)出版集团合作出版。未经出版者预先书面许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

责任编辑: 率 琦 程素荣

责任设计: 郑秋菊

责任校对: 张树梅 张 虹

购房手册 2

算账·筹资·付款

[美] 罗伯特·欧文 著

王哲 赵欣 赵军 译

卢昀伟 校

*

中国建筑工业出版社出版、发行(北京西郊百万庄)

新华书店经销

伊诺丽杰设计室制版

北京市彩桥印刷有限责任公司印刷

*

开本: 880 × 1230 毫米 1/32 印张: 6 $\frac{3}{4}$ 字数: 200 千字

2006 年 9 月第一版 2006 年 9 月第一次印刷

定价: 26.00 元

ISBN 7-112-08310-9

(14264)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

本社网址: <http://www.cabp.com.cn>

网上书店: <http://www.china-building.com.cn>

译者序

“居者有其屋”是每个人的愿望。然而，在当今的房地产市场发展得如火如荼时，人们却不得不面对这样的现实：房价离普通购房者的购买能力越来越远。可同时，住房又是很多人的第一生活需要。在这种既无充足资金又急需购房的情况下，消费者该怎么办呢？

美国名列第一的房地产业权威罗伯特·欧文编著的《购房手册2——算账·筹资·付款》正是为上述这类消费群体提供了宝贵的购房建议及购房技巧，该书一面世就得到了购房者的热烈追捧。它给予的指导不仅系统，而且十分体贴，仿佛一位慈爱的长者在耐心地进行指导，让你从购房的团团迷雾中走出来。

房价高，并不意味着无合适的房子可买，关键在于你对自己的生活方式如何进行定位。弄清了这一点，然后再根据自己的需求和财力去选择合适的住房，这是本书在教授你如何看房、选房时传递出的重要信息。房屋是一种特殊的商品，对普通消费者来说其购买程序纷繁复杂，但有了这本书在手，你可以少走很多弯路。从选房到寻找忠实的代理人，从如何申请优惠的贷款到对房屋进行装修，作者都给以了详尽的指导。此外，为了让读者对各类房屋的情况及购买此类房屋应该注意的问题有一个透彻的了解，作者几乎在每章的后面都设置了小测验，通过自查，确保购房者用有限的资金买到如意的居所。

据《每日经济新闻》报道，就在国内众多房地产开发商深陷困局无法自拔之际，一些跨国房产大鳄却在“虎视眈眈”中国市场。目前进入我国房地产领域的海外及港台资金所占比重越来越大，在它们背后的各种外资房地产基金和外资银行对中国大陆地产业的影响已经日趋明显，随之而来的将是欧美发达国家一系列的地产运作和销售模式，这也将很大程度上逐渐改变以往大陆个人购房的消费模式与信贷机制。

随着我国入世第五个年头的到来，也将履行其在银行业领域的承诺。中国人民银行行长在今年2月份的中美经贸论坛上宣布，2006年底

全面向外资银行开放人民币业务。其中对我们日常生活影响最大的将是个人住房抵押贷款一项，其一直都是各商业银行觊觎的“蛋糕”。我国商业性个人住房贷款占个人消费贷款的比重高达 75% 以上，同时不良贷款率还不足 0.5%。日前，普华永道会计师事务所发布的《外资银行在中国的调查报告》显示，被调查的 35 家外资银行中有 12 家外资银行直接表示，2006 年中国全面向外资银行开放金融市场后，计划向居民提供住房人民币贷款服务。而且，未来三年外资银行计划推出的新业务中，房屋贷款业务名列前茅。这对我们的购房模式和理念形成了更巨大的冲击，无可否认在近几年内我们就会逐渐接触到欧美等发达国家普遍流行的一些购房政策、措施和众多的银行贷款支付选择。比如，近日香港汇丰银行在北京、上海、广州、深圳等城市推出固定利率按揭贷款，成为首家推出该产品的外资银行。在未来几年内我们面临的购房措施和模式会更加多元化。

随着中国的房地产业逐步与国际并轨直到相互融合，欧美等发达国家房地产业今天的状况与所面临的问题一定在某种程度上就是我们三年、五年后的状况和问题，尤其是在购房模式方面。本书介绍的情况主要是针对美国的房地产市场，虽然这与中国目前的实际状况还有一定差异，但中国的购房者同样能从中受益匪浅。美国是世界金融体系的集大成者，是世界经济的缩影，通过本书我们一定能从中找到更加经济、高效的多元化购房方法和技巧，因为其中很多现象是共存共通的并具有很强的预示性和前瞻性。让我们未雨绸缪，为在即将到来的几年内购买逐步接近天价的住房打下坚实的基础。与此同时，我们也将眼界大开，积极推动中国的房地产市场不断走向国际化、规范化和人性化道路。

本书在翻译、编辑和出版的过程中，得到了有关人士的大力协助与支持，译者特此致以衷心的感谢。同时也希望各界朋友能够对本书提出宝贵的意见与建议。

参加翻译的人员有王哲（第 4~15 章及其他）、赵欣（第 2~3 章）和赵军（第 1 章）。

全书由卢昀伟校对并定稿。

卢昀伟

北京中外建科文化发展中心

2006 年 3 月 11 日

目 录

第 1 章 你的购房能力要超出你的想像	1
天上掉馅饼?	1
第 2 章 一所房子到底要多少钱?	3
拥有产权的真正成本	3
PITI——产权的真正成本	4
我的减税金额有多少?	5
还有其他可以减少还款额的融资方法吗?	7
我可以用贷款点费来减少还款额吗?	8
如果我的现金很少或没有现金怎么办?	9
如果我的资信不好怎么办?	10
有志者事竟成	10
购房能力小测验	11
第 3 章 你的支付能力到底有多少?	13
我有多少还款能力?	13
预先批核的麻烦	15
到哪里办理预先审批?	16
预算的惊喜	16
怎样拿出现金?	17
可以和其他人合伙购房吗?	19
第 4 章 房价过高时如何购房	21
为什么应该鉴识“近乎最佳的”社区?	21
培植社区	22
寻找本地区最破、占地最小的房子	23

VI 购房手册 2——算账·筹资·付款

应该虚报低价吗?	26
应该考虑有发展前景的地区吗?	27
有发展前景的地区应具备的标志	28
怎样寻找积极性很高的售房者?	29
应该考虑购买丧失赎回权的房子吗?	30
网上查询怎么样?	31
购房能力小测验	31
第 5 章 购买共渡公寓、合作公寓和活动房屋之间的权衡	33
是不同的生活方式吗?	33
它们真的比较便宜吗?	34
共渡公寓与合作公寓的区别是什么?	35
什么是联户式住宅 (Townhouse)?	36
购买共渡公寓或者合作公寓时怎么做合算?	36
购房时该提防什么?	39
购买共渡公寓还是合作公寓?	43
购买活动住房怎么样?	43
在共渡公寓、合作公寓和活动房屋之间的选择小测验	46
第 6 章 从自售房主处购房	49
什么是房主自售 (FSBO)?	49
如何找到房屋自售者? 谁“给我佣金”?	50
和自售房者交易时, 如何处理文书工作?	51
怎样安排房屋检查和维修?	52
如何与自售房者进行协商?	53
双方达成一致之后该做什么?	54
到哪里去找自售房者?	55
如何向自售房者做自我介绍?	55
真应该尝试购买自售房吗?	56
代理人真愿意和自售房者协商吗?	57
自售房 (FSBO) 小测验	57
第 7 章 削减待修特价房的费用	59
购买待修特价房涉及哪些事宜?	59

需要多少现金?	60
怎样安排时间?	62
如何找到待修特价房?	63
如何评估待修特价房?	66
如何得出待修特价房的出价?	69
不要高估你的能力	70
如何让卖方接受出价?	71
如何安排交易?	73
我真能做到吗?	73
购买待修特价房所需的资金	74
 第 8 章 自己建房	75
自己建房究竟有多难?	75
办理贷款	77
寻找并购买地块	79
获取建房规划方案	82
如何聘请承包商和分包商?	83
如何做实际工作?	84
办完贷款	90
自己建房小测验	90
 第 9 章 有信用问题时如何购房	93
良好信用为什么重要?	93
贷款机构如何知道你能否还贷?	94
谁是给你评分的贷款机构?	95
每类人都能获得贷款吗?	96
能提高信用等级吗?	98
如果我接受修改条件, 能批准我抵押贷款吗?	102
能修正不良信用吗?	102
和债权人争论怎么办?	104
贷款机构接受哪些解释?	104
信用管理机构犯的错误怎么处理?	106
怎样获取信用报告的复印件?	107
没有信用记录怎么办?	107

建立信用很难吗?	107
如果马上需要抵押贷款而又没有信用记录怎么办?	109
让人担保怎么样?	109
信用小测验	110
第 10 章 找到更能负担的抵押贷款	113
为什么应该考虑利率可调型抵押贷款?	113
利率可调型抵押贷款如何运作?	113
利率可调型抵押贷款的基本要素	116
什么是指数?	116
什么是利率差?	119
什么是调整期?	119
什么是调整幅度?	120
什么是利率上限?	121
什么是抵押贷款还款上限?	122
什么是负分期摊还本金?	123
应该警惕负分期摊还本金吗?	125
还款上限对你不利	125
如果同时有每月还款上限和利率上限怎么办?	126
利率可调型抵押贷款有哪些种类?	127
可转换利率抵押贷款怎么样?	127
能够负担的抵押贷款小测验	129
第 11 章 可负担的抵押贷款计划	131
贷款计划最重要的内容	132
房利美和房贷美提供哪些贷款?	134
哪里能够找到房利美和房贷美贷款?	134
第 12 章 可负担的住房计划	135
什么是首次购房者?	135
如何搞清不同的抵押贷款计划?	136
有特殊的房利美贷款计划吗?	136
联邦住房管理局(FHA)怎么样?	137
FHA 抵押贷款如何运作?	138

FHA 贷款的其他优势	140
退伍军人抵押贷款	141
其他联系方式	144
可负担的住房小测验	145
第 13 章 寻找愿意与自己合作的代理人	147
为什么应看重代理人的诚信?	147
怎样找到忠诚的代理人?	148
所有代理人都能以诚相报吗?	148
怎样约见代理人?	150
应该和“买方代理人”合作吗?	153
怎样确定我的代理人代表谁?	154
买方代理人能更好地代表我吗?	155
一定要付费给买方代理人吗?	156
要签订买方代理人协议吗?	156
可以和一个以上的代理人合作吗?	158
应该和销售人员合作还是和经纪人合作?	159
和独立的代理人合作还是和代表国家公司的代理人合作?	159
代理人小测验	160
第 14 章 与卖方协商	163
使用销售契约吗?	163
给卖方多长时间接受出价?	164
出价应该比报价低多少?	164
出价应该包括哪些条件?	165
卖方接受出价怎么办?	166
卖方拒绝出价怎么办?	166
卖方还价怎么办?	167
你们之间的分歧很大时你应该还价多长时间?	168
什么时候应该发出最后通牒?	168
与卖方协商小测验	169
第 15 章 购买可负担住房的 12 个步骤	171
第 1 步: 得到预先批核	171

X 购房手册 2——算账·筹资·付款

第 2 步：找代理人	171
第 3 步：找房子	171
第 4 步：出价——协商	172
第 5 步：开立托管账户	172
第 6 步：把保证金放入托管账户	173
第 7 步：获得贷款	174
第 8 步：检查房屋	174
第 9 步：最后全面查看房屋	175
第 10 步：把钱存到托管账户	176
第 11 步：签署文件	176
第 12 步：拿到钥匙！	177
达成交易步骤小测验	178
 附录 A 分期还贷表	179
 附录 B 可负担的贷款计划	181
 词汇对照	191
作者简介	205

第 1 章 你的购房能力要超出你的想像

美国全国有 6500 万套房子，每年约有 700 万套，即 10% 左右的房子待售。待售的房子有新房，也有百年古宅；有独户型住宅、共渡公寓，也有合作公寓。有的占地面积很大，有的则很小；有的只有 1 层，有的却高至 3 层；有的位于市内，有的则地处郊区。价格也从 10 万美元以下到 100 万美元以上不等。

说了这么多，就是想要告诉你美国不乏住房机会。如果你真的想要购房，那么，不管你的经济状况是好是坏，总是有适合你的房子的。你真正需要仔细考虑的问题是：

- 你真的清楚自己能买得起多贵的房子吗？（你的购房能力可能要远远超出你的想像）
- 你知道到哪里去看房吗？（每个地区都有隐性的廉价房）
- 你知道如何凑足全部或大部分购房款吗？
- 你知道如何拿出所需现金吗？
- 你知道如何处理不良资信（如果你在这方面有问题）吗？
- 你知道如何与房产代理商及经销商打交道，让他们能在你购房时真的助你一臂之力吗？

如果你觉得自己买不起某所房子，那么你的这种判断很可能是错的。近年来房价飙升，为有房的人带来了丰厚利润，而那些尚未购房的人也不必只是临渊羡鱼。你也可以加入到房地产热潮中。你也可以买房子。

天上掉馅饼？

每当我听到别人说一些我认为不太可行的事情是可以做到的时候，我就会觉得这个人要么是心志不健全，要么就是在信口开河、不可信

任。当我说“是的，你能买得起房子”的时候，你可能也会这样想。你可能想知道我是不是在搭建空中楼阁吧。“买得起房子”，说起来容易，可是如何才能买得起，我能自圆其说吗？

我这样来回答你吧：本人从事房地产行业已有 30 多年，看到过各种经济状况的人购房。我曾见过破产的人购房，也见过根本没钱、资信也一团糟的人购房，甚至还见过失业的人购房。

当然，他们买的也许不是什么豪宅或是河边地产，但是，他们都能购得一处满意的住房。如果你能依照法律程序签订合同，那么你也应该能够买到房子。问题只在于如何去做。

阅读本书，你就会知道如何能买到连你自己也认为买不起的房子。

第 2 章 一所房子到底要多少钱？

如果你正在租房，或者已有一短时间没有购房了，那么，当你开始打算购房时，很可能被房价吓了一跳。自从 20 世纪 90 年代以来，房价便开始上涨。本世纪，许多地区的房价更是节节攀升。这就意味着，房子——不论是新房，还是二手房——都很贵。

然而，这也并不意味着就买不起房子了。我建议你在决定放弃、认定自己就是买不起房子之前，先做两件事情。第一，算算买所房子到底需要多少钱；第二，好好看看自己的收入和预算，算算你的承受能力到底有多少。

拥有产权的真正成本

我们都知道，购房有两大要素：首付（加上借款手续费）和月供。在过去几十年中，首付曾是个大障碍。而现在，由于大额贷款种类的增加，通常以很少的首付就可以购房。的确如此，如果你的资信良好，而你买的房子又是在 30 万美元左右，或低于 30 万美元，那么，你甚至可以根本不必支付首付（在以后的几章中——尤其是第 9 章到第 12 章——我们将详细介绍如何降低首付，以及如何处理资信问题）。

如今，对大多数人来说，真正的问题不是首付，而是月供。月供才是拥有产权的真正成本之所在，也是我们在本章中一开始就要讲到的。

房地产业内人士喜欢把每月的分期付款称作 PITI。它代表了四项基本费用——月供的本金（principal）和利息（interest）、加上房产税（taxes）和保险（insurance）。

陷阱



当然，还要考虑维护和修缮的额外费用。不幸的是，很少有经纪人向买方强调这些费用，尤其是如果房子比较陈旧或需要修缮的时候，这些费用会突然出现，令你措手不及。不过，如果能对房子仔细检查，你就会事先知道应该立即着手进行什么样的修理工作。而且，如果是自己修缮的话，那么，随着时间的推移，你还可以省去很多费用。

$$\begin{array}{r} \text{本金} \\ + \text{利息} \\ + \text{房产税} \\ + \text{保险} \\ \hline = \text{每月还款额} \end{array}$$

现在，我们就只来谈谈 PITI 的基本费用。

PITI——产权的真正成本

我们将 PITI 分成两组——一组是本金加利息，另一组是房产税加保险。首先，你能够支付多少本金和保险呢？

这两者的关系，与先有鸡还是先有蛋的关系一样。只有先知道你贷多少款，才能知道本金和利息会有多少。而只有先知道你能承担多少本金和利息，才能知道有多少款可贷。

通常，计算本金和利息的最好办法就是试着算算看。比方说，算一下抵押贷款 10 万美元的每月还款额有多少。然后，再算一下抵押贷款 15 万美元和 20 万美元的每月还款额。抵押贷款的金额档位不同，每月还款的金额也不同。如果你想购买一所 25 万美元档位的房子，那么，就看看 22.5 万美元和 27.5 万美元之间本金和利息是多少。这样一算，就会比较了解自己的承受能力了。但是，怎样才能计算出本金和利息呢？

一种方法是使用本书后面的附表 A。另一种方法是登录抵押贷款的网站，用它的计算器来计算。抵押贷款的网站有很多，如 eloan.com、quicken.com、mortgage.com 等。只要输入抵押贷款金额（如 25 万美元）、

当前抵押贷款的利率（网站会告诉你利率，或者也可以通过当地报纸查询 30 年期固定利率），以及贷款期限（通常为 30 年）。输入这三个数字之后，电脑马上就会显示出月还款额。

现在我们来玩个“变量”游戏。改变贷款额，观察每月还款额的增减量。同样，改变利息率，观察每月还款额的增减量。如果将贷款期限从 30 年降为 15 年，你会看到每月还款额会大幅地增加。

通过观察这个实验，你就会意识到借钱会有什么样的成本。记住，本金和利息是每月还款额中最大的部分。不过，也别忽略了房产税和保险。

确定房产税和保险的成本需要一点专家的帮助。想要知道任何资产的房产税和保险，最简单的办法就是去咨询一位好的房地产代理商。代理商应该可以为你估计出一个相当准确的每月房产税和保险费用。

现在，只要把这些数字加起来——本金、利息、房产税和保险。所得之和就是你的每月还款额了。哇，金额还真高啊！

PITI 对你来说太高了吗？也许你可以把它降低一些（粗略估计，你可以负担得起相当于你收入的 $1/4 \sim 1/3$ 的 PITI）。

刚才所作的练习会让你对每月还款额有个粗略的估计。然而，实际上，你的每月还款额很有可能要比这个数额小得多。原因有两点：

1. 你很有可能会享受减税。
2. 你可能选择其他（成本更低的）融资方式。

我的减税金额有多少？

首先，支付抵押贷款利息可以享受课税减免。它可以帮你抵消一部分每月还款。

除了高税级的人之外，多数的房主可以从他们的日常收入中抵扣掉所有的抵押贷款利息（贷款金额最多高达 100 万美元）和房产税。这说明每月还款额是有水分的。每月的实际还款成本要比你签写的支票金额少得多。

如果你做过房主的话，你会马上明白我的意思。不过，如果你没有这方面的经验，那么，考虑一下下文的内容吧。

比如说你每月的 1000 美元 PITI 拆分如下：

本金	35 美元
利息	835
房产税	100
保险	30
合计	1000 美元

记住，通常你可以从固定收入中抵扣掉利息和房产税。在本例中，为每月 935 美元。这可是一笔不小的数目。例如，如果你是 28% 的税级，那么，这就意味着每月 262 美元的现金存款。

这样一来，扣除从每月还款中省下的税金，你会突然发现实际的还款额要比以前少多了。在本例中，每个月不是还 1000 美元，而是只需还 738 美元。几乎省了 $\frac{1}{4}$ 。现在，每月还款额看起来顺眼多了。当然，你的税级越低，省的钱越少；税级越高，省的钱就越多。

陷阱



据我所知，有些经验不足的房产代理商曾给购房者提出过一些错误的建议。他们告诉你只需要把房产税和利息从所得税中扣除掉就可以了。其实，你并非仅仅将利息和房产税从纳税义务中扣除掉就可以了，理解这一点很重要。前者是税收抵免，后者却不是。相反，你从自己的全部日常收入中扣除利息和房产税，然后又重新计算了房产税。错误的计算方法会算出 100% 的税收节减。而正确的方法则会算出以边际税率为基础的税收节减。

当然，我相信，有些读者会说每年年末才会得到的税收节减和每月要支付的一大笔购房还款是两码事。但是，如果你每月、每周或每两周领一次薪水，你便可以将税收节减加回到你的薪水之中。这样，在本例中，你的月收入应该会超过 262 美元。是的，你的还款仍是 1000 美元。但是，你可以得到超过 262 美元的收入来支付还款。只是要让你的雇主对你的利息和房产税进行正常的抵扣。

毋庸置疑，对于这么重要的事情，你的会计师或税务顾问应该会先看看你的收入和购房支出，然后再建议你如何作决定。然而，总的来说，购房享受的税收节减是刺激购房的一个重要因素。而且，它也是能