

地产

投资热门丛书

投资

实现拥抱资产的美梦

便宜购屋有妙招

房地产是抗通胀的最佳投资管道

如何计算投资报酬率



3.3

(京)新登字 083 号

图书在版编目(CIP)数据

地产投资/钱 money 理财研究室编. —北京:中国青年出版社,1997. 1

(投资热门丛书)

ISBN 7-5006-2448-4

I. 地… II. 钱… III. 房地产—投资 IV. F293. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 25382 号

中国青年出版社出版 发行

社址:北京东四 12 条 21 号 邮政编码:100708

河北遵化胶印厂印刷 新华书店经销

*

850×1168 1/32 7.5 印张 2 插页 140 千字

1997 年 1 月北京第 1 版 1997 年 1 月北京第 1 次印刷

印数:1—8,000 册 定价:12.00 元

序

台湾地区房地产投资环境与远景,预期将比国际为佳,笔者曾以下列分析加以佐证:

一、台湾地区的经济成长极度依赖对外贸易,国际间景气的荣枯直接影响台湾房地产市场的运作。故只要外贸暨经济持续成长,房地产市场亦可望远景乐观。

二、台湾地区自光复以来,人口持续成长,每平方公里 534 人,已高居世界第 2 位,土地相形显得珍贵。

三、工业化所带来的都市化与都会化趋势将持续,都市不动产的需求日益殷切。

四、民众对不动产的眷恋感极深;“有土斯有财”的观念深植人心,一般百姓的观念:父母总希望有一间房子或一片土地传给子女作为安身立命之处。

五、台湾游资去处甚狭,而民众储蓄率偏高,房市与股市遂成为游资最大出路。

六、土地税制有利投资,土地增值税分 40%、50%、60% 三级,并非全部“涨价归公”,且据以课征土地增值税的公告现值又经常只占市价的五六成,双重归私,土地投资利得自然可观,据此若称台湾是“土地投资王国”或“房地产投资王国”,实不为过。

对有兴趣于房地产投资者,《地产投资》一书可说是须涉猎的一本易读性与实用性兼具的良好读物。全书层次分明,由浅入深,极易渐次了解、深其堂奥。

入门的基础性了解,犹如习拳的基本动作练习,影响日后成败甚巨,故“基础篇”中对名词定义、观念澄清、市场特性、交易流程、交易管道等的了解,不可掉以轻心,务必确实掌握。此外,本书涉及层面甚广,住家、商店、办公产品、套房甚或土地等的投资均在涵盖之列,在广度上亦极适合初学者。

“观念篇”在需求面对自住型与投资型需求者分别分析,供给面与价格面亦有深入的分析,与不动产学理有紧密的呼应,颇值参考。同时,“观念篇”中列述读者关切的“房地产投资报酬率”,是很特出的一项安排,值得读者详细阅读。

“准备篇”中的分析与资讯导读,对投资资讯的掌握极具重要性,而本书最有价值的部分“实战篇”,将小额投资、中长期投资、攻防策略、节税须知、解套之道等策略运用清楚解析,更值得仔细了解,慢慢品味。

在“未来篇”所揭示的未来走向,同样值得读者详加推敲,紧握景气脉动。

总而言之,《地产投资》确为台湾房地产投资入门很好的一篇佳作。

都市计画暨不动产经济博士 谢潮仪

目 录

一、基础篇

- 1 对抗通货膨胀的投资工具..... 11
- 房地产的定义
 - 房地产市场的特性
 - 交易流程
- 2 房地产买卖交易管道..... 24
- 纸上谈屋的预售制度
 - 代销业及“跑单帮”
 - 中介催化实屋交易
 - 独立买卖的散户
- 3 房地产的参与者..... 32
- 主要交易角色
 - 房地产交易服务业
 - 房地产交易辅助角色
 - 其他
 - 各角色的相互关系
- 4 专有名词解释..... 41
-

二、观念篇

- 1 自住型的房市需求者..... (49)
 - 购买预售屋小心陷阱
 - 成屋风险不可轻忽
 - 2 投资型的房市需求者..... 58
 - 预售屋的投资
 - 投资预售屋的注意事项
 - 成屋的投资
 - 租赁收益
 - 3 房地产的供给者..... 75
 - 透过中介公司售屋
 - 自售
 - 4 房地产的投资报酬率..... 82
 - 景气与房价主导投资报酬率
 - 精确评估投资报酬率的方法
 - 5 投资房地产的原则..... 86
 - 做好投资决策
 - 审慎评估土地价值
 - 房地产价格的认知
 - 正确的产品选择
 - 保值重于增值
 - 6 房地产管理策略..... 93
-

- “管理”层次有别
- “管理”于法有据
- 运用保险防患天灾人祸

三、准备篇

- 1 价格的特性与形成原则 101
 - 土地的特性
 - 价格的特性
 - 房地产价格的形成原则
- 2 影响房地产价格的因素 108
 - 一般因素
 - 区域因素
 - 个别因素
- 3 如何分析房地产涨跌趋势 117
 - 经济面分析
 - 基本面分析
 - 市场面分析
- 4 房地产的资讯管道与导读 130
 - 资讯的取得管道
 - 房地产资讯导读

四、实战篇

- 1 小额资金投资策略 141
 - 合伙购屋

	• 投资预售屋的风险	
	• 预售屋避险方法	
	• 掌握便宜购屋管道	
	• 合伙投资	
	• 合伙投资的风险	
	• 规避合伙投资风险的方法	
■2	中长期投资策略	167
	• 做好财务规划	
	• 慎选房贷组合	
	• 争取高额房贷额度	
	• 如何申办房贷	
	• 选择购屋时机	
■3	台湾房地产投资攻防策略	181
	• 中古屋投资策略	
	• 住宅产品重视未来趋势	
	• 办公产品的投资策略	
	• 店面投资策略	
	• 商场投资策略	
■4	海外房地产投资策略	201
	• 投资日本房市注意事项	
	• 韩国政府鼓励一人一屋制	
	• 美国房市制度视州立法而定	

■5	投资房地产的节税须知	206
	• 自用住宅优惠税率	
	• 契税与赠与税	
	• 财产交易所得税	
	• 租赁及押金所得	
■6	房地产解套之道	216
	• 小额投资的因应之道	
	• 购置预售屋的因应之道	
	• 中、长期投资的因应之道	

五、未来篇

■1	房地产未来发展趋势	223
	• 经济面——经济增长率持续向下修正	
	• 基本面——“政府”仍不放弃干预房市	
	• 市场面——供需严重不均影响房价	
■2	新兴房地产交易管道	229
	• 专业处理公司应运而生	
	• 传销制度的观念与风险	

一、基础篇

房地产高价格、高报酬及增值、保值的特性，吸引不少人趋之若鹜；然而，兼具消费商品特色的房地产，却远比一般消费商品复杂；有心一探房地产投资奥妙者，必须先从认识房地产开始。

■ 对抗通货膨胀的投资工具

房地产可以满足住的需求，
并兼具保值及增值效益；
为对抗通胀的良好投资工具。

在台湾这片蕞尔之地上，资源有限，土地更有限，大而舒适的住家对一般购屋者是难求的奢望，但由于民众安土重迁的观念深埋，所以，追求理想的“住家”仍是一般人锲而不舍的梦想。

台湾房地产过去 20 年来，历经了三次明显的景气大循环，前两波房价上涨主要是与油价上扬所引起的预期上涨心理有关，为“保值型”的购买行为。而后一波则因地价上扬、建筑成本提高造成成本高涨，另外投资、投机需求增加，以及预期上涨心理等因素，形成房价仍居高不下，属“投资保值型”的购买行为。无论是上述何种型态的交易行为，毕竟，“房地产”除了实用上满足“住”的需求外，兼具保值及增值的效益，为对抗通货膨胀的良好投资工具，深为大多数投资客所钟爱，并成为一般消费大众必须钻研的课题。

房地产的定义

一般人对房地产的概念，局限于它是长久性的、变现慢的、

增值性高且可遮风蔽雨的“房子”，事实上，房地产的定义可分为广义与狭义两种。综合民法、土地法及建筑法，所谓的房地产，广义来讲泛指“土地及其定着物”。狭义而言，包括新屋、中古屋及预售屋等，也就是一般所通称的“房地产”。

此定义涉及的范围不会过于庞大，同时也是一般的消费大众及投资客所熟知及追逐的房地产投资标的，其中，“土地买卖”牵涉的金额过大，且交易过程更加繁复、不透明，大部分为建设开发公司及财团能力所及，一般投资客少有从事者。

房地产市场的特性

一、市场呈现区域性

房地产市场集中生产产品的固定位置于一处，也就是说，观念上房地产是集中，但实质上是分散于各个不同的区域。因为房地产是不可移动的，信义区的土地不可能移到士林区，同样地，山区的房子也不可能移到大安区。这种固定位置的特性使得房地产市场局限于某个区域，同时，每笔不动产交易从产生到完成常常是地区性供需的结果，就算是有外来客，往往也是区域性的客户。

这种区域性市场的特性，造就了不少熟知区域环境、市场变动的房地产专家，而这些专家或许对其他区域的房市格格不入，因此，各区域都有相当数量的房地产从业者。对房地产投资者而言，区域环境乃是房地产增值与否的最大关键，只要是环境条

件的利多因素充分,则其他条件即使趋于劣质,也难减低其房地产之价值。

因而,选择正确的区域投资,相当于掌握必胜的筹码,像台北的后火车站,即因铁路的地下化与台北车站商业区连成一气,而形成其价值的激增。至于某些区域属性较强的地区,只要社区的管理维护系统做得良好,则依然可以塑造突出于一般行情的价值,并具备高度的抗跌性,像台北新店的大型社区即是成功的案例,值得投资人评估及投入。

二、商品不标准化

房地产的生产物无标准化而常有不同之性质。没有任何两笔土地是完全相同的,同样地,每一栋房子都有其无可取代的独特条件,不像机器或人工的制造品那样整齐划一,因此,房地产是属于不标准化的商品。由于此特性,每笔土地位置与条件的不同及所盖房屋的差异,促使房地产的种类极为繁复,在价格上的差异颇大,当然,不同都市、不同地段的房地产水平更是有所差异。

由于房地产的不标准化,促使房地产的产品替代性极低,使得房地产可借稀少性来创造“物以稀为贵”的增值利益,因此,一般视野景观好、近学校公园及交通便利等条件的房子都符合稀少的特性,亦成为消费者与投资客追逐的标的。

三、买卖双方人数稀少

房地产市场有相当多潜在的买方与卖方;一般而言,新屋及预售屋的卖方多为建筑投资业者,而中古屋的卖方则多为个人,

同样地,买方亦包含了个人与公司。这些买卖双方,一方透过各项管道以找寻适合的房地产(如亲友介绍、报章杂志广告、建设公司宣传单、中介公司等),另一方则运用各式行销手法企图将房屋脱手。这些买卖双方潜在于市场中,依个人状况及需求随机出现,因此,购买者及出售者人数稀少且不易预料,为房地产市场有别于其他市场的另一特性。

同时,这些出没无常的交易对象在某段期间内投入房地产市场后,双方的交易属私下的买卖,而非置于公开的市场中,讨价还价后成交的价格通常秘而不宣。因此,房地产市场不容易显示所谓的价格标准或公开行情,甚至同样地段的房屋,会因屋况、卖方需求与买卖当时的谈判内容而价格有所差异。此特性对投资人而言有正、负面之影响,就正面而言,因为交易市场的不透明化,买卖时相对地多些议价空间及弹性;就负面而言,由于买卖双方人数稀少且不易碰头,因此由其他专业交易管道促成买卖渐成必然的趋势,而投资成本因服务费的付出亦相对地增加。同时,资讯的不足及缺乏公开的合理价位(尤以中古屋较为明显),徒然浪费投资人的时间,且购屋纠纷亦时有所闻,就投资者的立场来看,实是费力费时的一件差事!

四、市场供给与需求调整力弱

房地产市场之供需影响房地产甚巨,但却不易适用“供需均衡法则”。因为土地之价格,虽然随着需要供给关系而变动,但土地具有不可毁坏性,实质上永远存在且无法生产,不可能因需要激增、价格提高而增加其供给量。故房地产的耐久性促使供

需失调,而土地因无法取代、不能移动及每笔土地效用不同亦促使土地在流通机构上,无法形成完全竞争市场,也就是说土地具有所谓一物一价的市场价格。

因此,房地产市场供给与需求的调整相当薄弱,当需求大量减少时,供给却无法及时调整,而造成了偏低的价格与激烈的竞争;相反的,对房地产的需求突然增加时,供给面亦难以适应,或是供给的时点未能符合需求大增时,极可能使无法弹性收回的需求大于当时之供给,而造成销售的沉重负担与包袱,于是价格暴涨,投机滋生。

对投资客而言,运用此供需调整的薄弱性,即可选择较有利的进场时机,与及时脱手的时刻,切莫在某类产品供给大于需求时贸然投入,当然,当市场之供需逐渐拉平、形成拉锯战时,亦不可恋栈,以免被套牢。

五、交易金额及酬金庞大

房地产不管是房屋或土地,交易的价格都很高。以 1970 年大台北区的价格而言,郊区房子每坪约在 5 万元以上,到了 1982 年已上涨至每坪至少 18 万元以上。也就是说,目前购买一幢 30 坪的郊区房屋,需花费 540 万元以上,这对一般家庭而言通常是件大事,也是持续需支付的大开销。因此运用财务杠杆原理,以金融机构的房屋贷款购买房地产,是一般人通用的法则,甚至建筑商亦运用银行贷款的支持,以建构房屋。

对房地产的投资者而言,更应审慎评估自己的财务规划及资金流动状况,以最有效益的资金组合投入房地产。而运用财