

Secrets of
a Millionaire
Real Estate Investor



中外房地产丛书

房地产投资实务

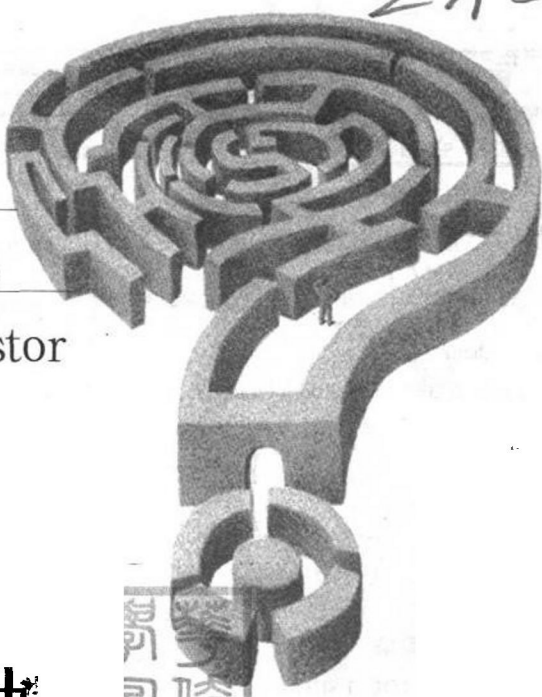
[美] 罗伯特·谢曼/著

(Robert Shemin)



中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

Secrets of _____
a Millionaire
Real Estate Investor



中外房地产丛书

房地产投资实务

[美] 罗伯特·谢曼/著

张红 黄霆 陆平辉/译

中 信 出 版 社
CITIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产投资实务 [美] 谢曼著; 张红等译. - 北京: 中信出版社, 2003.4

书名原文: Secrets of a Millionaire Investor Real Estate

ISBN 7-80073-700-4

I. 房… II. ① 谢… ② 张… III. 房地产-投资 IV. F293.30

中国版本图书馆CIP数据核字 (2003) 第018582号

Robert Shemin, ESQ.

Copyright © 2002 by Dearborn Financial Publishing

房地产投资实务

FANGDICHAN TOUZI SHIWU

著 者: [美] 罗伯特·谢曼

译 者: 张 红 黄 霆 陆平辉

责任编辑: 李 莎

责任监制: 朱 磊 王祖力

出 版 者: 中信出版社 (北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公大楼 邮编 100600)

经 销 者: 中信联合发行有限公司

承 印 者: 霸州市长虹印刷厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印 张: 7.5 字 数: 145千字

版 次: 2003年5月第1版 印 次: 2003年5月第1次印刷

京权图字: 01-2001-2776

书 号: ISBN 7-80073-700-4/F · 490

定 价: 18.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521

E-mail: sales@citicpub.com

010-85322522



献 词



谨以此书献给帕特里夏 (Patricia) 和亚历山大 (Alexander), 感谢你们给我的爱和支持。



致 谢



感谢迪尔伯恩市为本书出版提供帮助的所有好人们：玛丽·古德，本书编辑；安贝思，编辑助理；感谢帮助我在房地产领域成就事业的雷·比尼尔、豪尔·威尔森、托米·多尔及美国各地的房地产协会；还要感谢我父母的支持。

前言

经济独立的基础

财富创造财富，财富创造的财富创造更多的财富

——本·富兰克林(Ben Franklin)

投资房地产曾经是并将永远是创造财富和积累财富的最好途径之一。你最大的金融资产或许就是你的住房。你可能知道某人曾经买了一套住房，几年以后卖出就赚了一大笔钱。你父母或你的祖父母用3.5万美元购买的住房如今可能价值35万美元或更多。

房地产因为其数量有限而增值。本书将告诉你的是，你有可能买到一套打了很大折扣的房地产。许多价值10万美元的住房可以用7.5万美元买到。这不像股票，你必须以完全市场价值购入——你用75美元买入，希望它能够涨到100美元。而房地产投资则不同，房地产投资者总是能购买到超值的房地产，你也可以。

简单地说，在投资方面你只需要有两样东西：时间和金钱。投资股票或债券通常需要现金，而投资房地产却不是总需要现金。你可以用很少，甚至不用任何信用和现金就可买到房地产：你可以从贷款人或卖方那里借到所有的钱，还可以寻找一个好的交易方式，将权利转移给另一个买主。

房地产投资不需要不断地花费时间来寻找超值的物业，也不需要花时间去准备将它按全价转售。虽然要识别一个能产生好的租金收入的物业也需要花费时间，但是得到的回报将是巨大的。当你用7.5万美元购买了一套价值10万美元的住房时，你就会发现你的净资产立即增加了2.5万美元！如果你能立即将它卖给第三方，利润就实现了。如果你成为房东，利润将是长期性的。作为房东，你每年可以按照房屋价值的1/28计提折

旧，同时你所负担的贷款利息、维修费、税费及保险费等，均可减少缴纳的税费。如果你所购买的物业有一个好的价值，那么租金收入将足以支付你为还款、修理、税金和保险费所付出的成本。随着时间的推移，你所收取的房客的租金将为你偿还债务，同时你的物业也随之增值。在许多情况下，你可以通过出租物业获得正的现金流，而不必为此缴税。

房地产可以使你成为百万富翁

你可以合上书设想一下，你找到了一个价值10万美元的独立双户住宅，却只需要付7.5万美元即可获得。你可以基于该物业的价值而不是你的信用就可以从银行或私人投资者那里借到7.5万美元或者从卖方融资。这样，你可以以每套每月650美元的价格出租这个双户住宅。

让我们来计算一下：物业值10万美元，你的贷款和购买价格为7.5万美元。这样，净资产增加了2.5万美元。你以每月650美元/套的价格出租双户住宅，每月的收入为1 300美元。这个收入足以支付800美元的每月偿还额（年期为20年、利率为9%、贷款总额为7.5万美元）。

如果每个月你的利润能达到100美元，那么投资收益率不是10%，也不是30%，而是无穷大，因为在物业的投资中根本就没有你自己的钱。如果你的贷款利息率是固定的，则你的贷款偿还额将每月不变；而当你的租金每隔两年提高一次时，20年后房客将为你还清所有的债务。而你的物业的价值还有可能上升到2—3倍，达到20万美元或30万美元。如果你能在连续6年里，每年找到并购买一宗这样的物业，那么20年后，不但这6个物业的债务都已清偿，而且还会升值到至少120万美元，同时它们还将继续为你带来租金收入。

因此，随着时间的流逝，加之你的努力，房地产将使你成为百万富翁。你可以通过房地产创造巨大的财富，无论你是否工作，都可以终身得到收入。租金的财富将是源源不断的！

既然它曾经成功过，为什么不再做一次？

你可能知道某人通过买卖住房赚得了一大笔钱，那么我问你：既然

它曾经成功过，为什么不再做一次？只要有了这样的认识、愿望和努力，无论你是兼职或专职，都可以通过房地产赚得很多的钱。第一次的交易总是最困难的。从现在开始吧。只要你获悉了那些我将展示给你的观念，并一步一步地应用它们，这就会变得越来越容易。无论何时何地，你总能够发现好的交易机会，成为一个受过训练的、稳固持久的房地产投资者。只要你愿意，你就可以成功！

做一笔这样的交易吧。取得好的利润，然后一次一次地继续。祝你投资成功！

《房地产市场分析》

《房地产开发原理与应用》

《投资房地产》

《房地产销售业成功之路》

《房地产投资实务》

30岁出头的亿万富翁罗伯特·谢曼获得亚特兰大爱默里大学的法学和MBA学位。自进入房地产投资领域以来，谢曼共经手过450宗生意，并拥有一百多宗物业。他用自己的完整的方法培训有意进入该领域的人们，还曾在美国各电视台做客。

谢曼及其慈善性营利组织——“全国业主挑战者”已经成为蒙特尔·威廉姆斯电视台的常客。谢曼代表该组织中的业主，建议免去无家可归的家庭第一年的租金，并将其作为分期购买该物业的首期款，来帮助他们拥有自己的家。

责任编辑 李 莎

责任监制 王祖力 朱 磊

封面设计  工作室 + 郭 鹏

中信联合发行有限公司

目 录

前 言

第1章 将物业转换成利润	1
购买并迅速转售	2
购买并迅速转售是欺诈吗?	5
购买一项物业, 修复后再转售	6
购买并作为房东持有	7
房地产领域中更多的赚钱方法	8
租赁购买期权	9
三明治式租约	11
代理抵押贷款	12
代理欠税房地产拍卖成交证书	12
代理私人贷款	13
成为房地产代理人	14
咨询	15
管理物业	15
成立维修公司	16
通过购买和获得票据来获利	17
设定目标和制定计划	18
对自己的经济状况做一个简单回顾	20
个性评价	20
确定你必须投入多少钱和时间	20
合乎道德的“罗伯特”房地产投资规则	21
第2章 寻找有利可图物业的10种方法	27
当地报纸	29
驾车寻找	29
丧失抵押品赎回权	32

你所在的州主要从事信托契约还是抵押贷款?	34
公共记录可以成为你的金矿	35
拍卖	36
不动产出售	38
税产拍卖	39
猎头	40
广告	41
宣传你自己	41
用直接邮寄的方式来传播消息	42
分发和邮递传单	43
举办一个免费的教育研讨会	44
房地产代理商	45
房地产投资协会	45
网络	46
使用信函和电话来确定卖主和买主	48
第3章 评估物业	53
什么是好的交易?	54
确定努力的方向	56
如何评估物业	57
确定物业价值	57
确定物业能否售出	57
彻底检查物业	58
检查设施	59
检查是否符合地区规划法律	59
调查所有权	59
咨询代理商或贷款方来确认你的判断	62
审核盈亏账目结算表	62
预测现金流量	62

发掘融资期权	63
考虑谁将购买物业	63
坚持自己的想法	63
第4章 融资交易	65
银行融资	67
设计一个成功的融资方案	69
抵押贷款的类型	70
与私人投资者合作	72
出售者融资	75
继承的贷款或抵押贷款	76
打包抵押贷款	77
契约合同	78
借钱的其他选择	79
零首付款——很困难，但仍然可能	80
第5章 控制、持有和保护房地产	85
如何协商一个合同并控制物业	86
“逃避”条款：减少风险的关键	91
有关合同的更重要的内容	92
不要允许你的合同被寻价	93
将合同归档来保护你的权益	93
如何持有物业	94
成立个人独资公司	95
成立公司	95
成立一般合伙企业	97
成立有限合伙企业	97
成立有限责任公司	97
土地信托	98
如何保护物业	101

所有权保险	102
债务、财产和意外保险	103
第6章 如何出售物业	107
为出售物业做准备	108
不要超支!	110
找一个承包商并与之合作	112
识别和吸引潜在买主	115
明信片策略	117
对潜在买主穷追不舍	119
展示住房	120
找到一个买主后的行动	121
提供有创意的融资选择	122
第7章 房东机会：购买、持有并出租物业	125
如何成为最好的房东	126
吸引负责任的房客	126
留住负责任的房客	129
收取拖欠的租金、逐出不付租金的房客	132
利用租赁购买期权使你的房客受益	134
租赁购买期权和房东的挑战	135
设定原则和程序	136
对承包商的原则和程序	137
第8章 联邦计划第八部分的住房：有利可图的策略	139
“第八部分”住房计划问题与解答	140
最低限度的住房质量标准	146
提出索赔的程序	149
在“第八部分”住房计划与承包商合作	150
第9章 在房地产领域中取得成功	151
开始房地产生意的前四周行动计划	151

第一周	152
第二周	152
第三周	153
第四周	153
建立一个潜在买主系统	154
要有耐心, 不要怕失去	155
组织好你的文件	156
建立簿记和记录系统	157
附录 A 评估物业	159
表A.1 物业信息工作表	159
表A.2 住房检查表	160
表A.3 修复工作表	171
表A.4 物业获得工作表	172
附录 B 融资表格	175
表B.1 贷款限额表	175
表B.2 贷款请求样本	176
表B.3 工程描述的样本: 格林伍德短巷工程	176
表B.4 罗伯特·谢曼房地产资金表	178
表B.5 对拥有其他房地产的描述	179
附录C 合同、契约和其他法律表格	181
出售合同	181
购买房地产合同	183
购买房地产的期权合同(一)	184
购买房地产的期权合同(二)	185
房地产协议	186
土地信托	188
土地分期付款合同	196
期票	199

产权转让契约	200
托管人担保契约	201
披露表格	203
丧失抵押品赎回权通知样本	203
附录D 适用于房东的表格	205
单元出租的准备（办公用）	205
入住管理检查清单	206
待租空房检查表	207
租赁申请	208
租赁购买期权资格验证表	209
租约协议	210
原则和规章	216
安全保证金原则	217
维修保证书	218
维修要求	219
附录E 有关承包商的政策与遴选程序	221
有关承包商的政策与遴选程序	221
译后记	225

第1章

将物业转换成利润



生活中的成功者总是坚持不懈地用“我可以”、“我将”和“我是”来思考。与此相反，失败者总是过多地想那些他们应该做或者也许会做而没做的事情，或去想他们不能做什么。

——丹尼斯·威特利博士（Dr. Dennis Waitley）

我本是一个金融顾问，对房地产的投资不感兴趣，也从没想过去投资。有一天，在纳什维尔附近的一个小镇里我访问了一对可爱的老夫妇。这对夫妇对我非常友好，但是我仍然确信邀请我其实是弄错了。那个时候，我仅仅处理过投资额在300万—500万美元的业务，而这对谦和的夫妇的投资远远高于这个数量级，这使我非常积极地要为他们服务。老先生邀请我看了他的投资账簿。

我十分惊讶。他拥有120套住房，每一套都用半价购买，并且都已还清账款。他们每个月的租金收入接近7万美元，他和他的妻子每年有一半时间用来度假。

我真的受到了极大震动。在随后的几个月中，我采访了100个投资者和200个房客，设法学到房地产投资的秘诀。我制定了一个商业计划，确定了目标，然后开始找寻适合投资的住房。找寻了200多个物业之后，我依然一无所获。我开始有些担心，我不知道自己是不是已经了解得足够充分。最后，经过6个月的搜索，我买到了我的第一