



RICH DAD'S

富爸爸

房地产投资指南

富爸爸房地产投资秘诀首次大公开

〔美〕罗伯特·清崎 著 宋宏宇 译

读 书 人



史上最全最好的房地产投资宝典！

由真正的房地产投资专家——罗伯特·清崎，携20位房地产合伙人，根据真实的投资案例撰写！绝对一手资料！

南海出版公司

富爸爸 房地产投资指南

〔美〕罗伯特·清崎 著 宋宏宇 译

南海出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

富爸爸房地产投资指南/[美] 清崎著; 宋宏宇译.
—海口: 南海出版公司, 2011.4
ISBN 978-7-5442-5120-4

I. ①富… II. ①清… ②宋… III. ①房地产—投资
—通俗读物 IV. ①F293.35-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第247409号

著作权合同登记号 图字: 30-2010-099

The real book of real estate: real experts, real advice, real success stories
by Robert Kiyosaki

Copyright © 2009 by Robert T. Kiyosaki

Authorized translation by Rich Dad Operating Company, LLC. from English language edition Published by
Vanguard Press
All rights reserved.

富爸爸房地产投资指南

[美] 罗伯特·清崎 著
宋宏宇 译

出 版 南海出版公司 (0898)66568511
海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编 570206
出 品 北京读书人文化艺术有限公司 www.readers.com.cn
发 行 新经典文化有限公司
电话 (010) 68423599 邮箱 editor@readinglife.com
经 销 新华书店

责任编辑 聂 敏
装帧设计 蔡阳阳
内文制作 北京文辉伟业

印 刷 三河市同力印刷装订厂
开 本 700 毫米 × 990 毫米 1/16
印 张 27
字 数 489 千
版 次 2011 年 4 月第 1 版
印 次 2011 年 4 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5442-5120-4
定 价 45.00 元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

出版人的话

转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已过10年。在中国经济和社会蓬勃发展的10年间，“富爸爸”系列丛书的出版影响了千千万万的中国读者，有超过1000万的读者认识了富爸爸、了解了财商。在“富爸爸”的忠实读者中，既有在餐厅打工的服务员，也有执教讲堂的大学教授；既有满怀创业梦想的年轻人，也有安享晚年的退休人士。“富爸爸”的读者群体之广、之大，这是我们不曾预料到的。

作为一本介绍投资知识、强调财商智慧的大众通俗读物，“富爸爸”系列丛书不仅带给读者耳目一新的投资观念，冲击了陈旧的理财观、事业观、人生观，更在中国掀起了一股创业致富的风潮。很多受到“富爸爸”财商观影响的读者均以自身的创业经历实践了“富爸爸”在书中提到的投资方法。曾有一位来自深圳的朋友告诉我，他当年就是因为读了《富爸爸穷爸爸》一书，毅然决定辞职创业。这位朋友带着由来已久的许多困惑，仔细研读并思考“富爸爸”系列丛书中提到的财商理念，并将这些理念与中国国情相互融合，再付诸创业实践。现在，这位朋友已经在事业上取得了巨大的成功。更加难得可贵的是，成功后的他并没有独享财富，而是将自己致富的秘诀——“富爸爸”财商理念分享给了更多想要创业、想要致富、想要成功的人。在“富爸爸”的忠实读者群中，类似的成功故事还有很多很多。在“富爸爸”的影响下，每一位创富的读者都非常乐意向更多的朋友传授自己从“富爸爸”那里获得的成功经验，向更多的创业者和读者介绍“富爸爸”带给自己

的帮助。

借此 10 周年之际，“富爸爸”财商教育版系列丛书的出版恰是再次契合了时代的发展、读者的需要。在全球经济危机的重创之下以及中国经济转型的新时代，“富爸爸”系列丛书将结合财商教育培训，为读者带来应对危机的具体办法，以及在中国具体环境下的创富实践理论。丛书的出版公司和财商教育培训机构将从图书、财商游戏、财商培训、财商俱乐部等多角度多方面，打造出一个立体的“富爸爸”，不仅要从小财理念上引导中国读者，更要在实践中帮助中国读者真正实现财务自由。读者和创业者可以通过登录“富爸爸”的官方网站：www.fubaba.com 及 www.readers.com.cn，了解更多有关“富爸爸”系列丛书和财商培训的信息。

正如“富爸爸”在书中所说，世界变了，金钱游戏的规则也变了。对于读者和创业者来说，也要应时而变，理解金钱的语言、学会金钱的游戏。只有这样，你才能玩转金钱游戏、实现财务自由。

目 录

致 谢 /1

序 言——房地产投资指南创作动因 /2

第一部分 你的房地产项目

1 整买散卖，地尽其用 /7

2 一切为了增值 /17

3 房地产分析 /33

4 房地产尽职调查 /52

5 由内向外地创造价值 /63

6 为房地产投资者融资 /79

7 房产出租 /89

8 管理疏忽，危机骤生 /101

第二部分 房地产的生财妙招

9 无需首付款 /115

10 营销：寻找被没收的房产并从中获利 /134

11 规划许可 /148

12 马匹交易 /177

- 13 怎样实现零售的奇迹：两家购物中心的故事 /194

第三部分 房地产生意

- 14 房地产生意 /215
- 15 听房地产律师讲如何组建并管理团队 /239
- 16 如何取得“外来的”财富 /263
- 17 盈利，从无到有 /281
- 18 掌控自己的生意：熟悉地形 /298
- 19 保证房地产资产安全的 10 条准则 /316
- 20 玻璃弹珠和资本 /341
- 21 如何避免及解决地产纠纷 /358

第四部分 经验之谈

- 22 房地产是一个好老师 /377
- 23 从头开始 /395
- 24 在从父辈那里学到的房地产知识中，
最重要的是什么？ /402
- 25 克服对失败的恐惧 /409

致 谢

多年以来，我一直投身于教育事业，传授有关财务方面的知识。当其他的财务顾问不停地告诉人们应该选择什么投资产品的时候，我一直在告诫人们对自身投资，也就是投资于自己的知识，以使其开阔。我一直坚持对自己的投资，我也因此变得富有。我还建议人们多去接触那些以身实践着自己理论的可敬的老师。而我这本书的问世，也有幸得到了我身边的这些良师们的不吝赐教。他们都有着丰富的经验和超群的知识，并从未停止过学习。他们用数年来积累下的知识和经验为本书奉献了精彩的内容。在此，我要感谢他们无私的贡献。因为有了他们，才能有这样一本房地产投资指南的出炉。

在这本书中，他们将叙述自己辉煌的成就，也会分享自己曾经悲惨的失败经历。当然，从错误和失败中汲取的经验和教训最深刻，也是最痛心的。在此，我要对他们的慷慨和大度再次表示感谢。他们还会通过这些实例为你指明投资中的机遇，并教你如何避开诱惑和陷阱，最终带你通过房地产投资走上一条光明的财富之路。

他们对我来说，亦师亦友。我们一起经历过房地产市场的起起伏伏，并在一个个的涨跌中掌控自如，持续保持盈利。我们在一起分享投资的心得体会，并一起投资合作。因为我很清楚，他们是我忠实的伙伴，从他们那儿我能得到最中肯的意见。我对此亦感恩在心！

在此，我还要感谢 Heasley&Partners 公司的简·埃尔斯和凯西·希思利，是他们帮助我将一个个零散的想法编撰成篇，最终完成了一份完整的手稿。特别感谢富爸爸公司的朗达·申科瑞克和 Artichock 设计公司的查尔斯·麦克斯达维克为本书制作漂亮的封面。最后，我要感谢我的妻子——金。二十多年前，当我还只是一个空有满脑子想法的穷小子的时候，她义无反顾地嫁给了我。对此，我将铭记一生。

罗伯特·清崎

序 言

——房地产投资指南创作动因

我之所以选择在此时写一本关于房地产投资的书，主要出于以下四个方面的考虑：

首先，房地产市场永远存在。在一个文明社会中，能遮风避雨的房子对人们来说是一样必需品，它跟食物、衣服、能源和水一样与我们的生活息息相关。而在那些房地产市场被政府严格控制的地方，人们的生活困苦，房地产市场也深陷泥沼。

其次，我们可以通过多种方式参与到房地产投资中去，并使之繁荣。对大多数人来讲，房地产投资指的就是他们正在居住的那一套房子。当然，这也是他们人生最大的一笔投资了。在 2000 年至 2007 年间的房地产繁荣期，也有很多人参与到了炒房的活动，希望通过低买高卖获得收益。不用说了，后来的事实证明，许多投机者都栽了跟头，输的一无所有。

在一个真正的投资者眼中，“投机”意味着短期内通过价差取得收益的行为，这也被一些人称为“赌博”。但是，投机只是多种多样投资方式中的一种。在这本书里，你能看到更多、更复杂却低风险的房地产投资方式。这本书里饱含着众多成功房地产投资专家的知识 and 经验，他们将告诉你，除了投机之外，房地产投资仍大有文章可做。

再次，只要你们掌握了足够多的技巧，房地产投资是一项可控的投资方式。在 2009 年的金融危机中，数百万的人们失去了上万亿美元的财产，这一切全都源于他们将自己的资产控制权送到了他人的手上。就连素以价值投资著称的沃伦·巴菲特的伯克夏·哈撒韦基金也在这次危机中损失了将近 40% 的基金净值。数百万的人丢掉了工作，同样意味着他们对自己的工作也没有控制权。

在本书中，真正的房地产投资专家们都对自己的生意和投资拥有绝对的控制权。他们会分享自己的成与败、笑与泪。他们会教给你在取得投资和财务的控制权的过程中亲身经历过的一切和学到的所有。而且，在教你的同

时，他们仍在学习并吸取着新的知识，以便进一步完善自己。

最后一方面，也是我写这本书的真正原因。我厌倦了听那些所谓的专家在媒体上给出各式各样的房地产投资建议，尤其是听那些自己都没有过实际投资经验的人瞎扯。还记得我的《富爸爸穷爸爸》一书出版之后，我与一位常在电视上露脸的财经作家共同参与了一档电视节目。当时是1999年，证券市场因为互联网概念而显得异常红火。这位曾经做过证券经纪人和理财师的财经专家在节目中为证券和共同基金大唱高调。在互联网泡沫破裂的2001年，他却摇身一变自立为房地产行业的专家，并迅速出版了一本关于房地产投资的新书。他的房地产投资建议已经不能用“糟糕”二字形容了，那简直是危险至极。

之后，房地产市场也崩盘了，这位专家又不见了踪影。我最近一次看见他的时候，他正在写一本投资于太阳能产业的书，并自称是“绿色企业家”。可如果他真要写一本书，谈谈自己真正的职业，书的内容应该是如何养牛及如何吹牛皮！

另外，还有许多对房地产市场一无所知的专家不停地贬低房地产市场投资价值，一味强调房地产的投资风险。我想说，之所以他们认为房地产市场投资风险高，完全是因为他们根本不懂得如何去进行投资。而他们所声称的最稳妥的投资方式——银行存款+共同基金，在我看来才是当前风险最大的投资方式。为什么他们会推荐人们存款和投资于共同基金呢？答案明摆着：一大批所谓的专家都是由银行、基金公司和媒体捧出来的。帮助自己的幕后推手推销产品也是情理之中的呀！

我希望通过这本书，通过那些经历了房地产市场的起起伏伏仍坚持下来的人们的真实故事，告诉大家如何进行房地产投资。这些经历过风雨仍然忠于所言的人才称得上是真正的专家。他们即将登台，透过媒体的迷雾和那些伪专家的空谈妄论，为你讲述什么是真正的房地产投资。准备好了吗？房地产投资指南，即将为你呈现。

罗伯特·清崎

第一部分 你的房地产项目

- ※ 梅尔·舒尔茨
- ※ 柯蒂斯·奥克斯
- ※ 约翰·芬尼
- ※ 斯科特·D.麦克弗森
- ※ 金·道尔顿
- ※ 克莱格·科波拉
- ※ 肯恩·麦克尔罗伊

整买散卖，地尽其用

探明真实的需求及背后的财务逻辑，并提出问题

——梅尔·舒尔茨

梅尔·舒尔茨作为发起人之一，于 1983 年创建了 JDM 地产公司，公司提供包括房地产开发、运营在内的全方位服务。其业务主要集中在亚利桑那州和科罗拉多州。公司不仅参与实施过高端民用及商业地产的开发，还参与过公园项目的开发。现如今，梅尔和他的合伙人们正在进行大菲尼克斯区的开发建设，为近 30 万人打造一个全新的社区。在 2005 年之前，梅尔还是菲尼克斯太阳队的合伙人。他还是获得 2001 年年度总冠军的亚利桑那响尾蛇棒球队的合伙人之一。梅尔还牵头设计并建造了位于菲尼克斯市中心的道奇体育场。他们公司的网址是 www.jdmpartnersllc.com。

梅尔·舒尔茨是我的邻居，我们是在街坊的节日派对上认识的。我很快就喜欢上了这个人，因为他不但是一位房地产开发商，还拥有两家职业体育队。坐在公司老板的位置看菲尼克斯太阳队的比赛太令人振奋了。大牌球员、拉拉队长还有比赛本身变得更具吸引力和观赏性。而以往，我都只是坐在远离球场高高的座位上用双筒望远镜来观看比赛的。

结识梅尔这样的朋友有一个很大的好处，那就是你能够发现下一个增长区域会是哪里。作为一名地产开发商，他的计划和投资都放眼于未来3~10年的发展。除了从事单纯的地产开发之外，梅尔与他精锐的房地产团队还将以推动城市中心商业区的生活化为己任。

梅尔是一位非常棒的邻居、朋友和房地产预言家，每当我想要了解未来房地产市场趋势或是选择投资区域的时候，我总会给梅尔·舒尔茨打个电话。

——罗伯特·清崎

你是否有过这样的经历——当你在城里开车的时候，突然发现一大片空旷的土地，于是心里打量起这是否是附近最后的一片未开发土地。我曾经这样问过自己很多次，并且每次都觉得这个问题很有意思。实际上，也就是这个问题把我带进了房地产这个行当。而我不停地发掘新事物，就成了我投资的策略。

开着车到你所在的城市里转一转，你就能发现很多房地产投资的商机。比如说，你也许已经发现了城里的购物中心、办公楼还有其他商业地产都常常集中在主要街道附近，而住宅区却相对分散很多。其实，你只需要想想大多数城市发展的过程，这一切就不难理解了。

在20世纪70年代，开车到处走貌似就是寻找房地产投资机会的好方法。我本人根本不会什么复杂的计算工具，我赖以发掘房地产投资机会的工具只是一张地图和一辆车，还有那长得像砖头一样的第一代大哥大电话机。在互联网得以普遍运用之前，只要开着车四处走你就能获取所有的投资信息。当我发现那些有发展潜力但尚未开发的地块时，我就找出这些业主，并询问有关这片土地的情况，考虑要不要进行购买。这一切听起来都很简单，但为什么它原本的业主不自己开发或是高价出售呢？事实上，并不是所有的投资良机都能被精明的地产开发商注意到。而想要找到一片地的业主，只需要打一通电话给产权公司就好了。一旦我拿到了业主的电话号码，我就按照在保险公司受到的培训行事：拿起电话，寻求结果。当然了，两者的结果有些许不同。当我是保险推销员的时候，我打电话推销保险并让他们给我开支

票；而作为房地产投资人，我打电话询价并给卖家付钱。

你肯定很难相信，我觉得买东西远比卖东西要困难。不过参照你生活当中的经验，你就能发现这句话当中的道理。问题就在于业主们都知道自己持有的资产是有价的，所以值得持有。不过从另一方面讲，业主也不一定愿意冒风险花时间和金钱在房地产开发的项目可行性分析及其他相关调研上。

即便通过房地产可以享受到很多税务的优惠，但在获得房屋产权的过程中业主还是要承受一定的税务负担。我们总是在面临诸如此类的税务问题时不断地咨询税务专家，以保证税务负担不会过于沉重，或即便如此我们也能作好事先的心理准备。这的确是非常重要的一个步骤，我也建议你找到一位很棒的房地产税务咨询师为你的房地产生意出谋划策。税务及法律方面的咨询，无论是对购买初期保证交易的顺利进行还是对出售阶段考虑交易的潜在影响，对你来说都十分重要。关于它的重要性，怎么说都不过分。所以，还是跟你的税务专家和法律专家好好地聊一聊吧！

我时常在房地产项目开始之初就聘请注册会计师和律师，并与他们进行交流。我弟弟的实习单位就成了我的第一个咨询的对象。它是亚利桑那州历史最悠久的律师事务所，拥有房地产领域全面的专业经验。所以，我在每次投资之初就非常清楚自己的钱是要分成两部分花掉的：首先是地价，然后就是付给律师还有其他顾问的咨询费，从而提高自己成功的可能性。

团队的作用不言而喻。我曾经就很想成为校橄榄球队的四分卫。我知道作为一名四分卫球员要少一些英雄主义，多一些给队友的支持和对队友的信任。这么一来，我要做的就只是简单地专注于比赛，并将球传给那些最棒的队友们了。

小贴士 《房地产专业术语词典》第六版中对于“产权”的定义是：经政府批准规划建设密度、公用设施接入、占地许可、道路建设等项目后依法获得的开发土地的权利。

设计产品时考虑市场的需求

当你买下一家传统的酒店，不代表你就一直要保持它的风格一成不变。当你买下一栋公寓楼，不代表它除了做公寓楼外别无它用。市场在不断地变化，市场需求也日新月异，为了使自己立于不败之地，你可能会发现需要将

自己的房产进行改造以跟上变化的步伐。以下就是几个例子：

将传统的酒店改造成按小时收费的新式酒店。

将以往用来出租的公寓楼改造成供出售的独立产权房，出售给租房人或是其他买家。

这些都是适应市场需求而作出的产品创新。人们利用那些已有的房屋和空间，配合市场的需求创造出新的利润增长点。

当谈到土地的时候，所谓的“变化”，可能也就只是简单地将一片大的地块分成两块或更多块，从而达到更加经济的规划和建造。这样做通常都需要得到市政部门的批准。这个过程则被称为“产权的再分区”。

真实的故事：在 32 号街上学到的一课

在 20 世纪 70 年代中期，我花了 24 万美元买下了一处占地 5 英亩的房子。没过多久，就有一个朋友问我是否愿意将这片地方卖给他。他想把这片地方改造成一个商业地产，并答应出我当初购价的 3 倍来向我购买，但付款时间是 12 个月之后。他说，之所以要等这么久是因为他还要去说服北面和南面的居民们，并让市政府批准他的重新规划请求。这是我第一次看到有人对土地进行重新规划。当时我才 25 岁左右，对我来说等上一年没什么大不了的，并且预期的盈利又是那么的丰厚。

一年的时间过去了，他的重新规划请求得到了批准，我们也顺利达成了交易。这对我来说，简直是大长了见识。突然间，我因此受到了极大的震撼。原来我还可以通过变更土地的用途来为其增值！从那之后，我就决定将这作为我自己一条新的投资之路。

真实的故事：山上的风景

有了 32 号街的经验之后，我又购买了亚利桑那州天堂谷 2.9 万平方英尺的麦丘恩花园。麦丘恩花园是石油大亨沃克·麦丘恩在 20 世纪 60 年代花了 300 多万美元修建起来的。它占地 40 英亩，位于可以俯瞰整座城市的驼峰山上。我的计划就是将它从私人住宅改造成度假胜地。当时，市政府极力反对我的这一请求。因而，我就决定顺着他们，跟着所谓的“山地规划”实施我的计划。这一次，我真正地成为了一名房地产开发