

北洋个人理财系列丛书

不动产 投资理财

杨肇锋 著

山东科学技术出版社

不动产投资理财

杨肇锋 著

山东科学技术出版社

鲁新登字 05 号

不动产投资理财

杨肇锋 著

*

山东科学技术出版社出版发行

(济南市玉函路 邮政编码 250002)

山东惠民印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开本 6 印张 4 插页 129 千字

1994 年 3 月第 1 版 1994 年 3 月第 1 次印刷

印数:1—4000

ISBN7—5331—1334—9

F·38 定价 7.80 元

目 录

上编 台湾篇

一、房地产的未来趋势	(1)
二、房地产的经济特性	(10)
三、五个因地制宜的实例	(16)
四、影响房地产的供给因素	(19)
五、影响房地产的需求因素	(23)
六、买卖,攻心为上	(26)
七、AIDA 促销法则	(30)
八、租房的原则	(33)
九、吉房招租的广告	(34)
十、先“声”夺人	(37)
十一、客人上门怎么办	(39)
十二、收取定金	(41)
十三、有本无本,皆可致富	(42)
十四、一念之仁,损失不小	(44)
十五、出租节税	(45)
十六、如何增加房屋买卖的附加价值	(46)
十七、万事莫如地点急	(48)
十八、买新卖旧赚一笔	(50)
十九、买卖一次赚三重	(53)
二十、法院拍卖不动产	(55)
二十一、投保火灾保险先评定价值	(58)
二十二、房价全面回升	(59)
二十三、建筑业重要问题探讨座谈会	(63)
二十四、外人购置房地产条件	(65)

二十五、我对房地产经纪业的管见·····	(66)
二十六、中国人的购房文化·····	(70)
二十七、租税公平,大势所趋·····	(77)
二十八、商务公寓叫好又叫座·····	(81)
二十九、办公室旅馆一屋两用·····	(83)
三十、景气循环与区域发展·····	(84)
三十一、开发及销售流程大纲·····	(89)

下编 国外篇

一、美国的不动产业·····	(93)
二、美国的不动产估价·····	(102)
三、观光大饭店改装办公楼·····	(116)
四、美国房地产的经纪制度·····	(118)
五、反败为胜,经纪风波·····	(126)
六、收了定金却反悔不卖·····	(128)
七、美国的不动产执照法·····	(128)
八、美国不动产的代理合约·····	(132)
九、美国购地须知·····	(137)
十、如何在美国投资房地产·····	(145)
十一、美国税局课税规定(IRS)·····	(149)
十二、投资美国房地产贷款门路多·····	(150)
十三、在海外投资房地产划不划算·····	(155)
十四、税赋轻、贷款容易的美国房地产·····	(159)
十五、亚特兰大、达拉斯房地产市场分析·····	(165)
十六、海外房地产投资问答集锦·····	(168)
十七、购房租屋孰优孰劣·····	(178)
十八、美国房地产投资信托·····	(183)

上编 台湾篇

一、房地产的未来趋势

未来的房地产市场有下列趋势：房屋管理，要求迫切；商业机会，明日之星；投资专业，证券流行；租赁市场，快速发展；第二顺位，屋主贷款（包含房屋贷款更具弹性）；交换期货，通行国际；产权保险，买卖安全；追求卓越，大势所趋。

台湾房地产业过去指的是营造兴建，被视为生产事业。早年新建多，旧屋少，成屋交易不显著；国民所得提高后，要求品质，不但注意硬件，还考虑软件的配合，因此，整个市场走向以行销功能为主的中介服务。但是未来的房地产市场，绝非只有营建和中介而已，因时代的变迁，今后有潜力的下列各项前途看好。

（一）房屋管理兼重软硬件

在国外，尤其是美国，房屋管理公司是已发展多年的房地产业之一，代客户管理房地产，从独栋洋房到大楼、厂房、双并屋、公寓，甚至于购物中心，种类很多，各有所专，作广告、收租、维修、公关、消防……等服务，包罗万象。大楼管理属房产管理中的一种，一般所谓的大楼管理即属此类，偏重于硬件上的管理。目前在台北、高

雄两大都市区,已有很多高楼大厦,大厦一个比一个高,一个比一个有智慧,但智慧再高,仍需要人来管理。市场上迫切需要专业服务,难道说我们目前的大楼,找人来轮流值班就算管理?距离理想的目标相差很远,现今大楼管理未尽理想,乃公认的事实,并非任何人均可胜任。

房产管理着重在服务方面。在国外有所谓的房产管理经理人,他既是一位行政主管,又得扮演各种角色,小如推销员、停车场管理、园丁,甚至室内设计师……等几乎十八般武艺样样精通,是一个“校长兼打钟”的角色,虽非一人能全包下来,但要具备这些分工的职能,管理者要做到“拜而不访”(visit without visiting)、“销而不售”(sell without selling)、“视而不判”(see without judging)、“听而不传”(hear without repeating),这些都需要专业的训练和组织来发挥管理的功能。

(二)国外商业中介制度完备

台湾大型房屋公司为适应市场需要纷纷成立商业中介部门,专门处理办公大楼的租售业务。因为有别于一般的住家买卖,其客户与市场有明显的不同,需要的知识、经验应有区别,在这个领域内,应买方要求,找合适店面、大楼。不过,所考虑的是以建筑物及环境为主。而商业机会(Business Opportunity)是包含 Business 生意及 Building 建筑物两者的租售业务,软件硬件兼顾。软件的 Business 包括存货、设备及商誉(Good will),其中尤以商誉最不可忽视,因为所要卖的不单是地上物而已,更重要的是它的知名度、形象、口碑所产生的无形资产,也要包含在评估范围内。

1991年食品界颇有名气的黑面蔡食品公司,因债务纠纷其“黑面蔡”商标专用权被查封,台北地方法院将商标拍卖的底价定为1.2亿元,而负债只有数千万元,因此软件财产权被量化的结果,价值不菲。上例足以说明,拍卖底价的制定标准,不仅是监价的

结果,也涵盖拍卖物本身的知名度等无形资产在内。因此,从事商业机会买卖租赁的房地产经纪人,对社会上公认的品牌,不只是卖硬件,也要把该行业的优点以具体的数字化、书面化显示出来,以增加购买者的信心,这就不是单纯的卖建筑物而已,往往也在卖 Know-how,如果不具备分析、财务、专业行销、企划顾问的能力是不容易成交的。

在美国,房地产经纪人绝大多数从事一般的住宅类买卖,另有一部分人专长于商业机会,不少高手、明星级的经纪人皆以处理这类特殊的个案而闻名,像纽约的 Arthur Rosenbloom 就是其中的佼佼者。因为这一领域范围广,竞争少,种类多,杂货店、餐馆、加油站、舞厅……等各种行业,光怪陆离,像岛内特产的宾馆、美容院等皆够一个人努力钻研许久才摸出门路。这条路,机会多得是,只怕有心人。

· (三)专业服务包满意

前几年,投资盛行,但大多一窝蜂,盲从者居多,甚少能做精密分析。因为市场上少有这项专业服务,即使有,消费者也不太相信,投资人往往只就大环境作粗略的了解,然而投资标的种类繁多,投资方式各有巧妙,并非等闲之辈所能玩弄。未来势必重视个案小环境的评估,要作可行性分析(包括市场、地点、建筑物、环保、政治、社会等层面的探讨)和财务分析(财务杠杆连用等策略及机会成本的问题)。如何快速评估目前现值?购置后持有多久,出售才有利?经多年持有出租后是卖掉好还是加以翻修有利?如考虑避税之道时,卖掉好还是交换好,或以重新贷款方式处理更好?这些问题都需要专业的协助,才能找到答案。真正的投资者应不吝于付费以求教于专业顾问,避免省小钱而亏大钱。因此,未来潜力实不可限量。

(四)散户投资有门道

另一方面,“房地产投资组合”或“房地产投资信托”形式,为散户投资人提供了另一条投资出路。“投资组合”就是集合一群志同道合的人集腋成裘,合力开发房地产。以这种集资方式,人们只要有少许的钱就能投资大型、高利润的产业。这样既可分散风险,又可获得利润,在持有期间收租金,其主要的报酬在于未来出售资产获取增值利润。

“投资组合”分为“一般合伙”和“有限责任合伙”两类。“一般合伙”是利益同享,责任同当,每位投资人拥有某一特定不动产的持分数;“有限责任合伙”是其中的一方常由建设公司或经纪人负责组成的“投资组合”,称之为主要合伙人,其余的人只是投资者,没有发言权,也不管事,称之为有限责任合伙人,最多只损失所投资的钱而已,没有额外责任。

“房地产投资信托”,则是房地产类的信托投资,岛内以前也有类似的投资案,但因政策尚未开放而胎死腹中者居多,目前市面上无此项服务,未来势必有此项投资工具供大众选择。要成立 REITS 在美国要有 100 位以上投资人持有股份才行。信托有 3 种,分别为净值型信托(Equity Trusts)、抵押型信托(Mortgage Trusts)及综合型信托(Combination Trusts)等。

净值型信托,类似共同基金,集合各类收入型房地产,出售股份,主要利润来自租金收入。抵押型信托,不置产,只买卖抵押权契据,一般以短期第二顺位者为主,主要利润来自利息和设定费的收入。这一类型的信托也做建筑贷款和购地融资。综合型信托则具两者之长,投资股东的钱用在房地产和抵押贷款上。这种信托未来最能抵抗经济的不景气,因为这类信托比上两者更能减轻投资物遭受损失的风险。

(五) 租赁市场 快速发展

台北市房价未来上涨的幅度渐趋缓慢,而租金的上涨就比较快速,以租金的收入来评估“合算与否”的投资报酬率(Cap rate)会越来越高,目前台湾为3~4%,而香港地区为10~12%,新加坡为10%,印尼高达15~20%,我们也是朝此方向走,投资获利方式就不再以赚增值的差价为主了。

目前的租赁市场分为纯中介、提供消息和中介结合管理等3种模式。纯中介的小公司专做出租业务,也有大型房屋公司成立了租赁部门来负责;专门提供消息者不负责凑合,只提供租赁信息,在纽约、伦敦地区,业者提供名单,客户找到合适的房屋就付费。中介结合管理的服务,则类似台湾预售市场的包销,未来台湾市场会有公司走这条路。

(六) 第二顺位 房主贷款

市场开放后,新银行相继自1991年开始设立,刺激了同业竞争,服务项目增加,其中又以房贷最安全又有保障,定为兵家必争之地,加上财政当局新规定自1993年起,实施银行自有资本占风险性资产比率不得低于8%的规定,不动产担保放款如用于住宅,其风险权数只有非住宅的一半,更激励银行承做住宅用放款。但是,银行须改变服务观念,才能跟得上时代需求,对待客户要一律平等,在“晴天借伞,雨天收伞”和“银行不是慈善机构”之间,兼顾安全与开放间求取平衡点,积极鼓励行员破除防弊心态,全力冲刺。

未来贷款年限会延长到25~30年,利率随市场情况作弹性调整,贷款的额度也将提高到80~90%,且按市价估值。目前虽能贷得到,毕竟不普遍。将来审核条件会逐渐趋于一致,要有客观标准,让人心服口服。

贷款手续费目前收得很少。美国的银行贷款收费约为贷款额的1%左右,我们这里,慢慢地也将会为大众接受。事实上,目前的手续是由代书代劳或私下了结,这种现象并不合理。

同时,房屋贷款种类也会多样化,譬如按季节调整月付额、到期一次付清(不付月款或少付月款)、延长贷款年限、中途整付、利率渐进法、月付额渐进法、延期开始偿还等,从消费者的角度来考虑的项目会越来越多,届时消费者就有福了。

美国房地产界流行一句话:“卖房子其实是卖贷款”,就是说要为买主解决银行贷款的问题,贷款有了着落,房子成交,佣金也就赚到。不景气时期,银根紧缩,第一顺位贷款额度不高,买主因需多付头款而买不起,虽然卖主想卖,买主也想买,但就是谈不拢,关键就在头款部分。如果卖主接受第二顺位抵押权设定,让买主欠借,则一切圆满;不过,若卖主售屋是急于求现,就行不通。这种以屋主借款给买主的情形,在美国就相当普遍,也是促销的利器。台湾的预售屋市场,建设公司往往打着90%贷款的广告,而事实上,在银行或许只能贷到60~70%,另外的差额则由建设公司承贷,让买主短期欠借,权充银行以增加销路,目前建筑商用在一般房屋市场的不多,未来则会渐渐流行。

(七)交换期货 通行国际

古代的物物交换,运用到现代的房地产上一样适用,好处很多。比如,你在乡下有块地,想在都市购屋,登广告卖地,正巧当地的营造商先行电话过来,愿以市区的房屋交换。这种交换对双方的好处在于:对地产来说不必找现金买主,找现金买主会杀价,可能减少获利;另外不必找房子。对营造商来说,不必等人购屋,不必找地,也可节省时间专心致力营造。

除了房屋交换土地外,房屋之间的交换最普遍,这其中有两种情形,一是向上交换,小屋换大屋。大屋比小屋贵,差额部分就要贴

入现金。另一情形是向下交换,以大换小。家中成员成家立业,只剩下老夫妇,换屋后,释出部分现金可用,而已缴的增值税也可退还。

一般的交换涉及甲乙两方,称为双向交换。有时,遇到甲喜欢乙的房子,乙喜欢丙的房子,丙喜欢甲的房子,三方面一起交换,称为三向交换。除了房地产之间的交换外,也有用房屋换动产或用股票换地产的情形,甚至是国际间的交换。如此一来,投资房地产就更为多彩多姿。

记得小时候,炎夏在发烫的水泥地上,用放大镜对着旧报纸等待燃烧?集中光线可增强力量,投资房地产的道理也是一样,集中火力于一点的办法就是慎用选择权(Option)。用期货方式投资可发挥最大的财务杠杆效果。卖方同意未来某日以某价出售,为保障双方权益,买方承诺先付一笔定金,约定半年内购买,在期限内筹足款额买下。这种方貳,在美国用得更多,因为建设公司不想买太多土地,以免增加负担,就先用现金买下一小块地建屋,其余的以选择权订下,这些预定的地价要比已买下的稍贵些。销售顺利,就继续开发,若不顺利,就放弃选择权,转移阵地。选择权颇有威力,但机会不多,更难的是,要地主同意你的办法。

(八) 产权保险 买卖安全

不动产买卖过户的登记,关系人民权益至大,台湾土地登记制乃汲取权利登记制与托伦斯(Torrens System)登记制之优点融合而成,应该优于各国。但多年来,台湾相关单位似乎只侧重税收,产权转移却不见健全,而问题纠纷之多为众所周知,民众权益之维护,迄今未改善。因此,未来保障买卖双方权益、减少纠纷的服务业,必定应运而生。

在美国,有产权保险(Title Insurance)服务,因为美国是契据登记制,登记申请只是形式,文件完备,即予登记,不作实质审查,不

同内容是否有瑕疵,我们实应引进产权保险,既可改进土地登记的审核流程,又可提高土地登记代理人的层次,以作为买卖双方权益保障的桥梁,故设立产权保险公司为未来的趋势。市面上有了这种服务,买卖过程不必提心吊胆,一切纠纷、损失或诉讼,均由产权保险公司负责。在美国加州产权公司与交易代书((Escrow Agent)合并服务于消费者,是买卖双方的仲裁人,依约为双方办事,保管买方价款及卖方的契据文件,计算双方的费用,手续完毕后,将价款与契据文件交予当事双方,完成过户登记。此制度值得房地产业者学习。

(九)追求卓越 大势所趋

1991年世界不动产大会于新加坡举行,大会的主题为“追求房地产的卓越”。所谓卓越,即代表最好、无缺点、有诀窍、成功的意思;强调专业,更有竞争、野心、成就的意味,而且顾及公平。

试举一例以明其义:曼谷的东方饭店,位于湄南河畔,外观并不突出,但多年来为观光旅馆业评选为世界第一。客人一入内即感受其服务的细致周到。例如在客房内,有带有客人名字的信封信纸,服务人员记得客人名字而随时打招呼,让客人受宠若惊。他们就以这种差异性、高品质的服务赢得卓越的声誉。

台湾不动产界最近也有类似的惯例。不久前,笔者参观桃园一房地产预售案(都市生活大厦)的销售,迥异于一般的促销方式。客人上门后就花了2小时详细说明,还被告知附近有墓地及售价较贵的原因,并且强调品质特点与所用瓷砖及大楼内水管与众不同之处,而且强调注重售后管理,管理手册厚厚一册,巨细靡遗,介绍过程非常愉快,毫无压力,并未要求留下客户姓名、电话,与其他强势促销完全不同,这种促销法,诚然是一股清流。

1. 诚信为本,卓越标的:房地产中介业要赢得买卖双方的信任,第一要务为诚实,否则无法立足于此。未来台湾通过“房地产中

介业管理条例草案”后,违法者就无所遁形。不过,内政当局为防范心存侥幸者,认为该立法尚早,在1~2年内仍可混水摸鱼,因而又研拟“中介业管理办法草案”之临时权宜措施,将中介业先行纳入管理。而事实上,台湾公平交易法于1992年2月4日正式实施后,房地产业者的一些“不道德但不一定违法”的卖屋手法,如虚报面积、号称邻近某公共设施而事实上还有好几里远,就算违规。公平交易法第20、21条明文规定:房屋中介业私自撕下卖屋人张贴的红纸条、封杀卖屋者自卖机会,这行为有可能触犯公平交易法第19条“胁迫或以不正当方法使人与自己交易”的规定。所有惯于夸大宣传的业者,必须革除恶习,否则必常往来于法院之间,疲于奔命。

可以预料到,未来房地产市场走向良性竞争,诚信系为起码的要求。各家业者,若想在同业中获得消费者的青睐,仍须更上一层楼,提高服务水准,并以卓越为追求的目标。因为消费者要的是“卖得快”、“价格高”、“服务好”,而同业更不希望落得“人很好,很老实,就是不会卖房子”的评价。

2. 服务亲切,洞悉人性:买卖房屋,人心相同,皆是希望卖得越高,买得越低。而身为房地产的中介业者,必须了解人性,处理他人房屋就像处理自己的房屋一样,替人设想,不能为了急于成交而有胁迫的情形;面对买卖双方,态度热忱,谈判时,强调重点;果断快速。

中介市场潜力大,目前接受服务市场的不及30%,其余70%的业务尚待开发。未来中介市场走向两极化,大型连锁店与独家店面并存。加盟的连锁店较经得起景气循环的考验,店头式与责任中心制互有长短,公司人员过多时,难管易赔,须减少管理的层次,主顾平等。否则的话,上情不易下达,成本过高。要能留下将才,善用会开发又会销售的中介人员。

3. 管理原则,未雨绸缪:卓越的房地产经理,需有不同的专长,

除了找房客、记帐、收租外,要能未雨绸缪,今日花小钱,以备明日的开支,预测未来的需要。

4. **估价无我,罕见犯错:**房地产的估价工作毫无想像或创新的余地,研判个案,细查内外。好的估价师,诚恳谅解,面对事实,经验再多,也要客观谦虚。在讨论时,要表达明确,见解独到。估价师也会犯错,要犯的误差越小越好,只在非常罕见的情况下才犯错,就达到了卓越境界。

5. **开发建设,贵在远见:**房地产的开发与建设是项大手笔的投资活动,开发者活力充沛,勇于尝试,冒险犯难,督导进度,协调人员,兼顾主客,寻求平衡,如同交响乐团的指挥。

卓越的开发者,关心环保,追求完美,而最重要的是,要有幻想能力。

(《房屋市场》 1992年2~3月份)

二、房地产的经济特性

房地产在经济上和法律上的特性,影响城市和区域的地点,也影响其发展创造投资的机会。

房地产业务的中心课题在于了解市场运行的因素,因为它影响销售、投资决策、抵押借款、定价、用地的开发和建屋策略等。

(一)房地产的特性

照经济学的原理来说,在理想市场下,依供需原则运作,并有下列一般特性:市场上有许多买者和卖者,每一个规模都太小而无法影响市场;每一参与者对产品的知识非常丰富,对供需的条件了解透彻,知识简单又容易获得;产品有同质性(Homogeneous),换句话说,产品都相同或非常相似;供给有弹性,在短期内可扩充或减产;采购量小而频繁;空间并非限制因素。

虽然这些条件在现实世界不存在,但农产品市场、金融、债券市场有些类似。房地产市场就无法适用此种理想的构架,因为房地产有下列经济特性:固定的位置、独特性、土地利用的相互关联性、持久耐用性、长期的投资承诺、大金额的交易、筹划准备期长等,以下分别详述。

1. **地点固定:**房地产与其他资源的不同之处就在于地点的不可变动性。如果肯萨斯州(Kansas)小麦过剩,密西根州(Michigan)汽车过多,路易斯安那州(Louisiana)律师太多,或华盛顿(Washington)焊工太多,都可转运到稀少的地区,这一着对房地产就行不通。佛罗里达州棕榈海岸的共管式公寓(Condo)过多,纽约的曼哈顿区办公大楼供过于求,或者 Minnaspolis 的购物中心过多,就没法运到需求迫切的地方。事实上,想要移动数尺土地到街头以缓解其需求也是不可能的。

2. **独特性:**因为房地产位置固定,每块地独一无二。即使在同一分区内,那怕紧邻在一起的两块地,也无法互相取代,因为地形、树荫或景观不同,这些因素造成房地产的差价,比如佛罗里达州的 Cope Cod 临海的一块建地最近卖了 7 万美元,同样大小的一块,离海不远,海景一样很美,只要价 4.5 万;而没有海景的建地则只卖了 3 万元。同样,位于高尔夫球场的地就比附近其他地贵。这种独特的与众不同的特性,在房地产契约中构成“特殊的条件”。这就是说,卖主把此一特定地产转让给买主,但买主并不必要接受类似物或取代物。

3. **土地利用的相互关联性:**土地的利用视公共设施的有无、附近土地利用的状况和社区的总体经济活力而定。除非有足够的公共设施,邻区又已开发,否则域郊的土地难以使用。即使是农业地也需道路、电力、电话和其他基本设施配合。开发较密集的住宅区时,需考虑自来水、污水、教育、警察、消防及各种社区服务。土地转成公园、学校和政府设施,其中最重要的是交通设施。如果没有足

够的公共设施,很难把一块地开发为住宅、商业或工业用。

土地也受到邻地利用的影响,如果空地靠近扩建中的住宅区和商业区,这块地的潜在用途和市场价值大增,反之,靠近不理想区的话就大受影响。如靠近化学工厂或屠宰场就很难开发为住宅区,这种地如有交通及公共设施的话,可作工业区开发用。

土地的利用要靠大众的投资,也视四周社区的经济活力而定。交通改善而增加土地的价值是因为易于达到的缘故。比如开设北二高速公路或台北市的捷运系统,原先难以到达的地区就适于住宅或商业的发展。相反,因人口增加、经济增长而增加街道的阻塞,使此街上的房屋较不适宜居住。

区域的经济活力影响当地房地产的需求和价值。如果该地区经济繁荣、人口增加,就会带动住宅、商业和工业的需求;反之,当地经济走下坡的话,房地产的需求和价值也会下降。

土地的利用互相关联,常常是牵一发而动全身,用地比用其他私产更影响他人而需加以控制,弄不好会付出社会的成本。比如,地近溪边,对低洼地填土,以适合高密度住宅用,这可能造成附近一带雨季时的积水,如果附近其他地主也如法炮制,造成大淹水,就要动用政府经费来救灾了。

4. **持久耐用性**:虽然土地的收益有高有低,从基本上讲,土地是不会受损的。当然,建筑物并非不可摧毁的。一般而言,房地产的寿命很长,比如说,新屋至少可用 50 年,维修良好的话,可用得更久,全美国房屋有 1/3 屋龄已超过 35 年。公寓、购物中心和其他有收益的房地产寿命也很长。

5. **长期的投资承诺**:因为房地产建筑物的持久耐用,也就说明了投资决策是长期性的,在分析上,短期的收益固然重要,长期因素也一样重要。比方说,汽车旅馆靠近繁忙的高速公路,是旅馆成功的主因,如果旅馆所在地点快被新的高速公路取代,就是非成功的投资,因为未来美景不在了。反之,购物中心经常是建在所谓的