

买房中的三个“金钱逻辑”了解一下



美国疫情尚未平息,为什么那么多中国人还跨境在美国买房?

给大家分享三个和“金钱逻辑”相关的要点心得

缺乏“现金流”理念

国内这二十年房地产市场的属于典型的增值强劲,但现金流极差。

国内一线城市出租房的现金流可以差到什么程度呢?

夸张一点说,差到某些经济宽裕且嫌麻烦的屋主都情愿空置房子,也不太愿意出租的地步了。

这个大环境也让大家对房地产可以产生“现金流”这一投资方向不是特别感兴趣。

刚走出国门,来到美国的新移民们在“现金流”上不是特别敏感,很多人在最初设定美国买房的目标上,使用的思维还是停留在“过几年这房子可以涨多少?”的局限上。

美国房地产投资中,在出租房的租金回报中有一个“1%法则”。

当很多刚从国内出来接触到美国房地产朋友最先听到的时候,一般会有点反应不过来,很多人会补充问道:你说的1%的意思是否是指房子的年租金回报是房价的1%么?

当他们得知1%是“月租金占房价的比列”,是十分吃惊的。这从一个侧面说明了国内外在房产“现金流”回报上的实操差异。

当然,在美国也不是任何区域和时间节点,随随便便都容易找到满足“1%”租金法则的买房机会,这和投资策略、地区选择、房源渠道、买房时机和找房技巧都有关系。

现实中,哪怕买家找不到满足“1%月租金”法则的房源,哪怕是5%的年资本回报率所产生的年现金流也比国内一线市场强上很多了。

此外,“正现金流”这个概念,是指导美国房地产投资最核心的底层逻辑,“现金流”是一个持续动态的概念,正如著名财商书籍

《穷爸爸 富爸爸》所倡导的:可以产生“正现金流”的才是资产,否则就是负债。

总之,如果您刚涉足美国买投资房,对于“现金流”的概念和实操中的衡量一定需要重视并吃透,否则在实操的时候很容易掉坑买到错误的DEAL或者被无良中介忽悠。

低估成本费用

如果说美国房地产也有“槽点”,那么恐怕被吐槽最厉害的,要数美国房地产的各类成本。

对比美国,在中国有些买国内房买得早的朋友,是无需付房产税的。

出租房的时候绝大多数的维护成本也可推给租客承担,国内房东也往往占据强势地位,遇到不良租客的经济损失也比较有限。

然而,对于初来乍到美国的新人,在实操前必须充分了解到美国房地产在持有和出租阶段所产生的费用名目及其原理,这样才能正确对待日后买房后种种“令你惊讶的费用”,比如说:

美国房产税:如果你在买房的时候,你的上家持有房产已经好几十年,那么卖家把房子卖给你前,他自己每年交的房产税的评估税基是低于市场价很多的,从而可以让他每年交很少房产税。

然而你一旦通过市场价格接盘后,房子的房产税基马上因为这次交易被评估到接近市场价,从而让你在买房后所承担的房产税远远高于你的上家。

因此,买房的时在看待房产税问题上,不要被卖家现有的地税金给迷惑了,自己需要具体大致算一下。

初到美国的新移民,对于美国大宅坐拥阔气且优美的前后大院心驰神往,但你需要明确意识到的是:你眼前美好的一切都是靠钱堆出来且需要一直持续花费去维持的。

尤其当你购买的是“准豪宅”或“豪宅”类物业的时候,越发需要重视这一点,如:

(1)因为房子院子面积大(有些大房子的占地可达一英亩或以上),导致花园绿植每月的养护、浇水、除虫驱鼠、还有游泳池的清理和设备维护犹如“钝刀割肉”,平均几百美元到近千美元是必须的。

如果遇到水管爆裂或泳池裂缝,光你这个月的额外水费损失都有可能超过千元。

(2)内部居住面积大,导致的水电煤费能源用的增加。房间多了,如果你自己动手能力不强需要请人来做定期保洁,每次几百美元又是逃不掉的。

有些社区还会有HOA的物业费。

总之,你买的房子越豪,以上的这些内外维护费用也越高,以上很多费用都和人工服务相关,美国的人工服务的高昂,你懂的。

还有,美国很多民主党主导的州(人称“蓝州”)都倾向保护租客的利益。

这意味着如果你不幸遇到“租霸”或者现在这种“因为疫情原因而无法驱逐租客”的问题,房东在处理的过程中,费时费力,钱没赚到,还亏本。

当然,例举以上种种的初衷并不想让赴美新人觉得美国房地产很麻烦,而是想很坦诚的告诉大家:

如果你想好好享受美国房地产给你带来利益,先要充分了解清楚其背后运营的财务细节构成,这样你就实操中,就可“以终为始,有的放矢”的去践行。

而不是到时候觉得你的美国房子“买得起,却住不起”。

来回折腾,买入卖出变现过于频繁这个坑其实是一个承接上面“买错房”后的一个连锁反应。

之前观察到的例子:

我所关注的某个城市里,价位最高的几个“豪宅”,被有些朋友错误的买入错误的原因,是入手的价格溢价不合理,再次短期出手会很困难。

这一错误的买入动作,直接导致的下一

个问题,就是入坑的买家住了几个月后发觉情况不对了,于是这些豪宅又在一年不到的时间内重新上市开始销售。

首先,如此频繁的来回买卖折腾,暴露出的一定是买家在购买前没有做好功课,很可能连自己买房的目的、居住和使用规划、财务计算和退出策略都没有想好。

其次,那么短时间内再次上市,大概率就是赔钱。

美国的房市,基本不存在类似中国一线城市那样的短期飙升,因此你短期内挂牌可以卖掉的价格,在扣除这一年的地产税、维护费、贷款成本和中介费后,基本就是赔钱的。

在这个反复折腾的过程中,基本是你自己出钱在为美国房产中介经纪人“打工”的过程,你在一年内的一买一卖2次交易,给其中相关的经纪人创造了2次快速提成佣金的机会,却留给了自己一地鸡毛。

这里科普3条有用的实操逻辑

希望对你有帮助:

(1)在美国,一般房产持有时间需要长达5-7年后再出手,基本可以让卖价扣除各类环节费用后让自己盈利。

(2)真正的好手,遵循的理念并不是单一的买入持有有一定时间后再简单卖出变现离场那样简单。

而是进行“只买入不变现”的滚雪球扩展原则去利用时间赛道去积累巨额财富。

比如:买入房产后到了一定时间房产增值后可以通过抵押再融资把现金借出来后再投资,或者高价抛售第一个物业后,利用1031交换的“延迟增值”的福利去买入下一个更大回报更好的房产。

(3)你真心需要一个好的房产经纪人来辅佐你做出正确的投资策略并通过扎实的分析去找到值得拥有的好DEAL。而不是那些追求佣金而让你买在山顶价格上的急功近利之徒。

券商代理 投资顾问 **袁博士为您一一解答** 5-161

- “股市跌宕,债市低迷,都有哪些避险资产?”
- “银行利息太低,上哪儿找稳健高息的投资?”
- 市场联动型定期存款(本金FDIC insured)
- 如何给股票指数投资设立保护机制?

Dr. Ryan Yuan 15245 Shady Grove Rd
(410) 988-4451 Suite 310
ryuan@uprightplanning.com Rockville, MD 20850

Independent Financial Group, LLC Upright Planning and IFG are not affiliated entities.

赖志成 注册税务师
Enrolled Agent
独立保险代理人
Independent Insurance Agent

代理多家A级保险公司

- 提供个人,自雇及小型公司的税务申报
- 代回信件和代与查帐人员交涉
- IRS eFile Provider, 免费电子传送税表
- 汽车保险
- 房屋保险
- 商业保险

电话: 240-476-0382 传真: 240-780-9176
Email 地址: zhicheng.lai@gmail.com 5-088

为您 保驾护航

纽约人寿 《财富》杂志美国百强企业之一
十位总统的共同选择

个人及公司保险

- 人寿保险
- 养老金保险
- 资产规划
- 伤残收入保险
- 长期护理保险

并且代理多家保险公司个人及团体医疗保险,老人附加医疗保险

袁菲 Fanny Yuan
百万元圆桌终生会员
保险师协会会员
纽约人寿
优秀业绩奖会员
二十八年以上
专业经验

Agent, New York Life Insurance Company

NEW YORK LIFE 703-628-2608 (手机) 703-723-1299 (维州办公室) 301-214-6793 (马州办公室)
Email: fyuan@ft.nyl.com

6905 Rockledge Dr., Suite 900, Bethesda, MD 20817-1817 5-071