

买房中的实操逻辑, 希望对您有用

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”。

美国房地产税

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, 他自己每年交的房地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地产税。然而你一旦通过市场价格接盘后, 房子的地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地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”, 平均大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。

如果你想好好享受美国房地产给你带来

来的利益, 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。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暴涨, 因此你短期内挂牌可以卖掉的价格, 在扣除这一年的地产生税、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, 希望对您有用:

(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。

房屋所有者可以根据哪些指标, 来判断他们的住房是否会升值



每个住房市场都是区域性的, 彼此之间存在显著差异。但房屋所有者还是可以根据一些指标, 判断他们的住房是否会升值。以下就是你房子将要升值的6个迹象。

01. 失业率

这个道理很简单: 没有工作, 你就不可能买房子。随着失业率上升, 买得起房子的人就更少。这降低了住房需求, 推动房价走低。

要查询一个城市的失业率以及是在上升还是下滑, 可以上美国劳工统计局(Bureau of Labor Statistics)网站查询。此外, 还可以看看当地公司是否正在招聘, 大企业是否在迁至该地区。更多的工作岗位意味着更多雇员, 这最终会提升该地区的房产需求。

02. 收入增长

想再深入一点了解情况的有购房意向者, 可以看看某一街区家庭收入的平均变化或是变化中值。至少应该确认这些收入是经过通货膨胀调整的(最好是在不断上升)。

穆迪经济网(Moody's Economy.com)首席经济学家赞迪(Mark Zandi)说, 那些薪酬停滞或出现下降的购房者在支付了月供之后可能就没剩下多少现金了; 因此, 他们可能不会维修他们的房屋, 或是听之任之; 这会降低房屋的价值, 甚至是临近房屋的价值。

03. 较少的止赎申请和出售

平均而言, 止赎房屋的售价会比同一地区的类似房屋低30%, 但具体数据会随着不同市场而有所变化。在住房市场遭受重创的地区, 尤其是在美国南部和西南诸州, 止赎房屋通常都是按照半价出售。随着止赎住房增加, 它们会拖累同一街区的平均房价走低。

04. 库存不断减少

大多数频繁见到“房屋出售”标志的地区, 房价距离回升还很远。立场偏左的智库机构经济与政策研究中心(Center for Economic Policy and Research)联席主管贝克(Dean Baker)说, 总的来说, 如果一个街区同时有超过2%的房子在挂牌出售, 那么此地房屋库存量就很高。随着出售的房屋数量下降, 卖房者就有更多的议价权, 更有可能达成接近他们要价的交易。你应该看看这个月的房屋库存供应, 看看这些库存按照当前的销售状况需要多少个月才能消化。

独立经济智库机构米尔肯研究所(Milken Institute)的地区经济研究主管德沃尔(Ross DeVol)说, 正常水平是5-6个月, 但我们目前的平均水平是略低于10个月。(大城市地区情况会有所不同。)此外, 赞迪说, 那些没有新住房建设项目的地区可能会率先迎来房市复苏, 因为这些地区可供出售的库存量较少。

05. 售价折扣幅度缩小

从全美标准来看, 目前房屋的实际售价都比房主的要价低5%-10%。你可以看看房屋出售报价和实际售价之间的价差。美国评估师协会(American Society of Appraisers)总裁埃文斯(Michael Evans)说, 如果某一地区这一价差不断缩小, 那么就表明该地区房地产市场正在好转。

06. 房屋售价不断下滑

另一方面, 房屋售价不断下降可能意味着住房市场已经触底。他们还保证了现在入市的购房者只需要支付泡沫时期的一部分价格就可以买到房子。

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**

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

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

Agent, New York Life Insurance Company

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
二十九年以上
专业经验

703-628-2608(手机) 703-723-1299(维州办公室) 6905 Rockledge Dr., Suite 900, Bethesda, MD 20817-1817 5-071
Email: fyuan@ft.nyl.com 301-214-6793(马州办公室)