

冠軍專欄



編者按：唐冠軍先生是美國洛杉磯著名房地產經紀人，「富爸爸富媽媽說——有錢人的語錄集」作者，美國洛杉磯「888 投資俱樂部」專題主講人，洛城生活電台「富爸爸富媽媽開講」主持人，鳳凰電視台，投資理財 Call in 節目特約來賓。其「冠軍專欄」曾在各種報刊刊登，連續五年閱讀人次已逾500萬人次。

完美的人生是從感恩與行善開始的

完美的人生是從「感恩」與「行善」開始的，感恩加「行善」就是快樂生活的保證。在我困難的時候，「親朋好友的愛」曾經幫助了我。所以我要把這顆「感恩」的心，一直傳揚下去。如果沒有「互動式的真道真愛」，人生一切會是虛空的虛空。「真愛」應該就是人生一直夢想得到，而永遠得不到的東西。你之所以得不到「真愛」，就是因為你「只想得、不想捨」。只站在自己的角度去謀算自己的好處或利益。因為你只想得到自己的好處或利益，而沒想到他人的好處或利益，所以你得不到「真愛」。

俗語說「先要捨，後有得」。「真愛」就是從你做出感恩的事開始的。

人生最大的快樂之一，就是與朋友分享「你的成功/成就/傑作/理想/抱負/演說/歌聲/手藝/美酒/佳餚」，但如果能與朋友分享「你的感恩與行善」那將是一件更美麗、更有意義的事了。

在我最需要/最困難的時候，家人與朋友的愛幫助了我。這是一種緣份，也是一份真愛。如今我要學習感恩，學習放空自己，學習奉獻自己，學習助人為樂(行善助人)。這樣做是為了幫助別人得到「真道真愛」的種子，同時也幫助自己得到「真道真愛」的果實。

每一個人都有缺點，若不去計較他們的那些缺點，每一個人都是好人。同理，圍繞在你身邊的每一個人，都是你的貴人，至於他們是不是你的貴人，端看你用何種標準(心態)去看他們了。如果你用「感恩」的心，去對待所有朋友，那麼每一個朋友，將都是你的貴人了。

不要有用色的眼睛去看人，而是要用「感恩」的心，去對善待朋友。

如果失去「感恩的心」，你看到的每一個朋友都是可憎可惡的，如果你用「感恩的心」去看世界，那世界就完全不一樣了。

自己不檢討自己，要求別人做到完美，這事是辦不到的。但是只要存著「感恩」的心，你就會發覺人世間到處存在著完美。不要用高標準去苛求人，而是要用「感恩」的心，去體諒你的朋友。

無論好事壞事，我們都要心存感恩，特別是在面對壞事(倒黴的事)，我們更要心存感恩，因為「壞事是給我們學習與成長的機會」。

唐冠軍說：「凡加諸在我身上的不論是好事壞事，我都要學習感恩。」

人與人相處一定有磨擦，化解磨擦不可單用「忍字」，而是要用「付出、給予、欣賞、感恩、愛心、放空」來化解磨擦對立。

如果你覺得人生很苦，那就表示你還沒有「放空」，沒有放空的原因，就是你不懂得

「感恩」。只要你得不到的東西愈多，你就會愈苦。

「感恩」的心是一劑良藥，吃了它你就不會再苦了。只要有「感恩」，你就不會感覺到苦，如果你感覺到人生苦，那就代表是你的「感恩」出了狀況，需要改進。

感謝「空氣、陽光、水」，感謝「周遭一切的人事物」，感謝讓我看得見、聽得到、聞的香。...

「知足」是感恩的前奏曲「先有知足，後有感恩」。「貪心」是感恩的殺手，自私自利的人是不會有感恩的。

「相愛容易，相處難」，不要老把自己放在第一位，如果你把自己的感覺放大了，以自己的立場去判斷事情或論斷是非，你感恩的心就容易失去了。

失去了「感恩的心」不僅會使人變成禽獸，而且會讓人間充滿仇恨。一個沒有愛、沒有人情味的社會，那就是世界末日了。

如果你老是認為「老天對你不公平」，那就代表你不懂得感恩，如果你懂得感恩，你就不會想「老天對你不公平」。有時候

老天會給你挫折，那是代表老天要提拔你，它是在製造機會訓練你吧了！

「挫折、逆境、痛苦」是學習檢討及反思的最好機會，也是學習感恩的最好機會。

「感恩」的心可以化解一切的仇恨與黑暗，「感恩」的心，它不會帶給你煩惱，反而會帶給你力量、平靜與快樂。

要「即時感恩、及時感恩」。感恩不是未來式，不是將來式，也不是過去式，感恩是現在式。



中國收緊房市狂奔的韁繩

2007年的房地產如果用兩個字來形容那就是漲和緊

1月17日，中國發改委、國家統計局公佈的調查結果顯示，2007年12月，全國70個大中城市房屋銷售價格同比上漲10.5%，漲幅與上月持平；環比上漲0.2%，漲幅比上月降低0.6個百分點。

這一數據，顯示了兩個信息。一是房屋價格漲幅依然偏高，屬於高位運行；二是房屋價格漲幅終於緩了下來，有了來之不易的降低，並且這是自10月以來月環比房價漲幅連續第三個月降低，反映了政府不斷強化的房地產調控政策終於顯出了它的效力。而在2007年1-9月，每個月房價漲幅都在提高。尤其在5-9月，環比漲幅均在1個百分點以上。對於每平米好幾千元的房價來說，每上漲一個百分點都不可小覷。2007年，全國70個大中城市房屋銷售價格比上年上漲7.6%，漲幅比上年提高2.1個百分點。

分析2007年的房價，呈現出先穩步增長，後加速上揚，再緩慢增長的態勢。在2007年年初的時候，全國70個大中城市房價漲幅還比較平穩，1-5月漲幅在6%左右波動；進入6月，突然躍上了7%，而且不斷加速；7-12月漲幅分別達到7.5%、8.2%、8.9%、9.5%、10.5%和10.5%。從1月份的5.6%到年末的10.5%，全國70個大中城市房價一路奔跑，一些城市的漲幅尤其令人感到驚愕。如12月份，同比漲幅超過15%的城市包括：烏魯木齊25.3%、北海19.3%、惠州19.0%、北京17.5%、南寧17.4%、寧波17.3%、蘭州16.7%、重慶15.9%和長沙15.1%等。房價的不斷攀升引起了社會各界前所未有的關注和關心。

與此相對應的，是中國的房地產開發熱。國家統計局的數據顯示，2007年中國固定資產投資快速增長，房地產開發投資明顯加快。全年全社會固定資產投資137239億元，比上年增長24.8%，加快0.9個百分點。房地產開發投資25280億元，比上年增長30.2%，增速同比上升8.4個百分點，遠高於其他行業的投資增長速度。

對於房價上漲的原因，社會各界人士、專家學者從不同角度進行分析。剛性需求推高房價；外地人(境外人士)購房拉高房價；供應不足是房價畸高的根本原因；不斷刷新的「地王」帶動了房價的攀升；捂盤惜售刺激供求失衡，給房地產商帶來暴利；流動性過剩，吹漲了房價泡沫；銀行信貸使更多的錢流入房地產市場，加劇了房地產市場的投機性，也更加加劇了投機性需求與自住性需

求之間的矛盾……不一而足，每一種分析都有其充足的理由，也讓我們看到了影響房地產市場因素的多樣性以複雜性。

事實的確如此。過度房地產價格上漲的因素多種多樣，但帶來的後果卻只有一個，價格的不斷上漲使房地產成為一個暴利行業。新華社「新華視點」調查顯示，中國房地產開發行業的平均利潤率約50%。這在全世界也是罕見的。

隨著改革開放以來中國經濟的持續發展和人民生活水平的不斷提高，房價適度上漲有其合理性。但是，過度高漲，則對我國經濟的持續發展，以及又好又快的發展會造成某種程度的傷害，中國經濟的結構性過熱主要體現在固定資產投資及信貸增長異常強勁。防止經濟增長由偏快轉為過熱，有效引導房地產的健康發展成為一項重要而艱巨的任務。

面對房地產價格的不斷上漲，政府的調控政策頻頻出臺，遏止房地產價格快速上漲的韁繩愈收愈緊。首付提高、銀根緊縮、清查囤積土地、土地供應加大、限期開發……衆多的調控組合拳密集推出。政府的措施一方面從抑制房地產的投機性需求著手，遏制房地產市場的投機與炒作；一方面從保障房地產的民生性著手，調整住房產品結構，建立住房保障體系。標誌著中央政府對房地產市場發展監管思路的重大轉變，注重民生性成為政府調控房地產市場的策略考慮。

2007年3月5日，溫家寶總理在政府工作報告中指出：必須促進房地產市場健康發展。如果把這算做動員令，接下來，全年調控新政不斷，土地、信貸、稅收、金融等為房地產市場降溫的各項政策、舉措密集推出，預示著這一輪政策調控不同以往。

從抑制投機方面來講，2007年央行不斷收緊消費環節的信貸開門。2007年一年中，央行連續6次加息，10次上調存款準備金率，前所未有；9月27日晚，央行、銀監會聯合下發了「關於加強商業性房地產信貸管理的通知」。要求對已利用貸款購買住房、又申請購買第二套(含)以上住房的，貸款首付比例不得低於40%，貸款利率不得低於中國人民銀行公佈的同期同檔次基準利率的1.1倍。隨後，央行、銀監會對第二套房界定定調，明確以借款家庭為單位認定房貸次數。該文件的出臺實施有助於擠出投資性購房需求，特別是有助於抑制投機性購房需求，從而緩解市場供需矛盾，平抑房產價

格。中央經濟工作會議則就貨幣政策作出了重大調整，採取從緊的貨幣政策，對房地產市場利用銀行信貸的投資炒作進行嚴厲的遏制。

2007年11月7日，中國發改委和商務部聯合頒佈了「外商投資產業指導目錄(2007年修訂)」，將房地產行業的投資行為全部列入「限制」行列，全面限制外資進入中國房地產業，堵住了境外資本流入房地產市場的通道。

從調控供給環節來講，政府加大了對開發商的監管以及保障性住房建設。國土資源部發佈的「招標拍賣掛牌出讓國有建設用地使用權規定」指出，建設用地使用權證書必須在完全付清土地款的情況下才能獲得，不得進行按比例分期發放。使動輒成交總價數十億的「地王」大大減少。

2007年11月11日，中國國務院發佈「國務院辦公廳關於加強和規範新開工項目管理的通知」，要求進一步加強對於新開工項目的管理，從2008年開始，總投資5000萬元以上的擬建項目被要求建立管理檔案。房地產項目動輒上億元，該政策對房地產項目的影響比其他行業的影響更為嚴厲。

調整住房供給結構，解決中低收入者住房，抑制房價，成為2007年政府工作的著力點。在強化「90平方米70%」導向作用的同時，2007年底還頒佈了「國務院關於解決城市低收入家庭住房困難的若干意見」、「廉租住房保障辦法」和「經濟適用住房管理辦法」，明確提出把解決低收入家庭住房困難工作納入政府公共服務職能，要建立多層次住房保障體系，加快住房分類供應體制的實施。2007年9月30日，國土資源部下發「關於認真貫徹國務院關於解決城市低收入家庭住房困難若干意見」進一步加強土地供應調控的通知，就進一步加大土地供應結構調整力度，保證用於解決城市低收入家庭住房困難的住房用地作出部署。從而改變了中國房地產單一市場化的制度安排，不僅分流了一部分住房需求，緩解住房價格上漲壓力。另一方面，住房供應結構的進一步細化，使開發商面臨新的市場環境。

伴隨著宏觀調控政策的不斷收緊，房地產市場的預期開始發生轉變。2007年，對於中國房地產來說註定是不平凡的一年。政府的軟翰猛藥齊下，在中國房地產發展史上留下重重的筆墨，為2008年乃至更長時期中國房地產市場發展明確了政策取向。

征服命運 抓住機遇 勇創佳績

記身患骨癌的房地產 千萬經紀人 Ronney 張先生

房地產千萬經紀人 Ronney 張先生，2006年一年經手賣出50多套房子，取得交易價值達千萬美元以上的驕人成績。

也許這個成績比幾千萬，甚至上億的房地產經紀人來說，小巫見大巫，算不上是頂尖級。然而當你知曉下面的一些情況，就會瞠目結舌，驚愕不已，不得不由衷地佩服他的拼搏精神。首先，他曾經是位骨癌的患者。我們知道，骨癌是不治之症。6年前張先生十分不幸地得了這種叫人疼痛難忍的絕症。

張先生從臺灣移民來到美國，已經近30年了。開始做餐飲業，中餐、日餐、西餐，他都嘗試過。自從6年前患上骨癌，就什麼也不做了。這種癌症，僅有15%的成活率。他每天吃兩種止痛藥，都止不住疼痛。看電視，沙發要墊上三層棉墊。有時用鐵器敲打腿骨，都止不住劇痛。工作做不了，他就躲到拉斯維加斯養病。太太姓馬，是在北京長大的廣東人，不但無微不至地照顧他，還擔福利事業，助人為樂，被人譽為「馬雷鋒」。等到病輕了一些，張先生自己心想，老這麼開著也不是一回事呀，就買個房子，嘗試住房地產買賣這個行業試一試。光靠朋友接濟，今天周濟幾百，明天周濟幾千，也不是長久之計。通過買賣房子賺錢，是個很好的行當。經過不懈努力，張先生在三年半以前考取了房地產經紀人執照。第一年從事房屋買賣，就賣掉了50多套房屋，開門紅，增強了信心。正像名人所說：“行動！行動！行動！你走向何方並不重要，重要的是你必須前進！前進！當第一次機會來臨時，記住：行動！”張先生緊緊地抓住了這個機會，大膽地行動起來，終於成功了！“成功是勇敢的兒子”！拿破崙說：“能夠做出決斷，是最難能可貴的事”。

現在事業有成，張先生每年有可觀的經濟收入。而太太「馬雷鋒」也找到了自己的人生座標，到賭場發牌，比起餐館工作輕鬆多了。一家人生活得其樂也陶陶！而張先生的房地產生意越做越紅火，蒸蒸日上。當我們問到張先生為什麼能在短短的三年多時間內，不但把房地產生意做好做活，而且攀登到千萬經紀人的高峰，有什麼訣竅時，張先生毫不保留地披露了自己獨到的經營之道：

第一，主動熱情地與客戶交朋友，特別是對初次見面的客戶，更要以誠相待，以“四海之內，皆兄弟”的態度，以朋友聊天的形式來打消客戶初次購買房屋的緊張情緒，當客戶完全地放鬆情緒，就能以平常的心態來對待購買房屋這件事，心平而氣和。這樣不但拉近了買賣雙方的距離，也便於操作上的溝通，讓客戶買得放心，畢竟一棟房屋幾十萬美元，也是客戶辛辛苦苦掙來的嘛。即使是銀行貸款，也是要拼命去還利息與本金的。所以購買房子是很不容易，是很慎重的。因而開始時客戶心理上還是比較緊張的。知道了客戶持有這樣的心理，就知道了如何打消客戶這種緊張狀態，那就是促膝談心，以誠相待，做到《易經》上說的“同聲相應，同氣相求”。客戶也把我们當成知心的朋友，當成了買房的參謀、顧問。這樣買賣很快地交易成功。我們這種做法贏得了客戶的信賴。現在我們的交易不但在拉斯維加斯、在加州，甚至做到了紐約等外州。客戶之中20%是老美，80%是華人，都願意找我們買賣房屋，把我們當成了知心的誠懇的朋友。

其次，張先生在與癌魔鬥爭的時候，始終本著樂觀的態度。儘管幾年下來，腿還有些不利索，但基本上已經恢復到正常人的狀態。這真是一個叫人難以置信的奇跡！大詩人雨果說：“只有真正樂觀主義的人，才能努力奮鬥，才敢努力奮鬥。生活就是面對現實微笑，就是越過障礙，注視將來。”張先生正是以這種樂觀主義精神，征服了命運，抓住了機遇，首創佳績，打造出一片屬於自己的輝煌燦爛的天地。這種精神是多麼的難能可貴啊！令人不得不油然而生敬意。通過張先生所展示的精神風貌，我們頓悟：強者是自己的主宰，讓命運牢牢地掌握在自己的手裏！

張先生說，雖然我的腿腳不太俐落，但每星期兩、三次要親自到房建工地去瞭解、掌握新建房屋的最新資訊。我常常請建房單位的頭頭吃飯，與其交朋友，請他們為我們公司提供房源資訊。有時退還來的房子，非常便宜，他們提供給我們公司資訊，便於我們銷售。要做到這一點，就要放下身段，經常走出去，三尺門外，資訊靈通，又多又好，筆筆交易就是這樣成交的。

張先生的經營之道，總結起來就是“專業、誠懇、負責、實在”。這也是他們企業的座右銘與工作宗旨。

唐冠軍商業地產介紹買賣 #1. Alhambra市 - 公寓、31437呎、佔地32326呎、30單位、全租滿、1973年建、近 Hwy # 10、售價\$7,350,000. Pasadena市 - 公寓、26042呎、佔地40322呎、30單位、全租滿、1954年建、近 Hwy # 210、售價\$4,350,000. Arcadia市 - 公寓、24888呎、佔地37797呎、28單位、全租滿、1959年建、近 Hwy # 210、售價\$5,900,000. 日 Monte市 - 公寓、41120呎、佔地68300呎、45單位、全租滿1972年建、近 Hwy # 605、售價\$7,350,000. Riverside - 全新公寓與一層店面6000呎、117754呎、佔地62720呎、87單位、近 Hwy # 60、售價\$6,500,000. 日 Monte市 - Fair Plaza、7幢獨立商業建築物、24296呎、佔地3.5英畝、近 Hwy # 10、售價\$15,300,000. Pasadena市 - 二層大樓與店面、27000呎、佔地9592呎、1957年建、近 Hwy #210、售價\$10,500,000. San Bernardino - Shopping Center、39963呎、佔地26.51英畝、2002年建、近 Hwy # 215、UCSB大學、售價\$18,000,000. Ranch Cucamonga - Shopping Center、288029呎、1994年建、近 Hwy # 15、售價\$61,000,000. 愛家地產 唐冠軍 626-347-9459 sugarsweettang@yahoo.com

Coldwell Banker Dynasty. 以專業敬業精神，忠誠熱心的服務態度贏得所有客人的信任和喜歡. Andy Su Ph. D. 蘇維忠博士 房地產經紀. 忠誠 專業 熱心. 服務項目: 1. 商業投資, 包括商場, 零售店, 公寓, 工業用厂房, 土地買賣及開發等. 2. 個人住房, 獨立屋, 集用住宅等. Tel: (626) 321-6608 Fax: (626) 446-9997 Email: suwz@hotmail.com