冠軍專欄

不正常的低位房價 正在創造你發財的機會(續)

編者按：唐冠軍是著名房地產走勢分析師。美國洛杉磯“冠軍專欄”專欄作家。前世界地產報專欄作家。前生活電台“富爸爸富媽媽開講”主持人。《地產大亨的富腦袋》作者。《富爸爸富媽媽語錄集》作者。《成功的900條禁忌》作者。

《中華商報》－“地產專欄”，《時代周刊》—“地產投資”特約專欄作家。《唐冠軍商業地產介紹買賣》專欄主編。“冠軍投資理財實務研習班”、“百萬富翁製造工廠研習班”講師。

富爸爸富媽媽說：“在你年輕的時候，要多多學習投資，以便留下你生活中最精彩的成就。 永遠不要只想著用兩隻手賺錢，而忘記你更重要的投資理財。”

富爸爸富媽媽說：“生活中每一個微小的積蓄，都是你人生最大財富。不要小看一個 Penny，積少成多，也能成就大事。 要經常保持樂觀，好讓你視野中的某些事物永遠美麗，這樣你才能積極的做事。 把你的手鈪撥快五分鐘，無論做什麼事情，都要比別人搶佔先機。能爲自己多贏得一點機會，就多一點成功。 要爲那些處境比你更不幸的人作一些好事。 幫助別人致富，同時，也可以加速自己的致富。如果想獲得別人喜愛，就得先去幫助別人。對別人眞誠地幫助，往往能贏得別人的尊重

富爸爸富媽媽說：“經常打電話問候你的貴人 (老師)，因爲有了貴人的相助，你的成功才更容易。 學習過簡單的生活，把自己多餘的東西，拿去與別人分享，愈是分享，你的生命品位愈高。”

全世界知名的“玫琳凱化妝品公司”創辦人玫琳凱女士，曾說過一個故事： 多年前，她開著一輛老舊汽車，到福特汽車的展示中心去，因她手頭上有錢，想買一部黑白相間的新轎車。進了福特汽車展示中心，業務員看她開著老舊的車子。斷定她買不起新車，所以就不把她當一回事。當時，剛好是中午，業務員說，他趕著赴午餐約會，就託辭先走了。由於玫琳凱女士急著購買新車，所以想見業務經理，但經理亦不在，下午一點才會回來。於是玫琳凱只好悻悻地逛到對街 Mercury 的汽車展示中心。

該中心正展示一輛“黃色轎車”，儘管玫琳凱很喜歡，但車價卻遠超過她原本的預算。可是，那業務員的談吐十分殷勤、誠懇；而在閒聊時，玫琳凱說，想買車是因爲當天是她的生日，她想買一部車送給自己當“生日禮物”。 後來，業務員禮貌地說他有點事，請求告退一分鐘，隨即回來。未料，十五分鐘之後，一秘書小姐帶來“一打玫瑰”，而那業務員就把整打玫瑰送給玫琳凱女士，祝賀她“生日快樂”！天哪，玫琳凱說，當時她眞的“太驚異、太驚喜、太意外”了！不用說，玫琳凱後來買的是一輛遠超過預算的 Mercury 黃色轎車。因爲，那聰明的業務員讓玫琳凱女士“感覺自己受到尊重／禮遇。”

如果換成我去買汽車，而受到業務員如此禮遇相待， 我可能也會和玫琳凱一樣，十分感動地買下汽車。

富爸爸富媽媽說：“尊重/尊敬對方，永遠會贏來熱情的回報。”

現在房價大跌，你是禮遇它？還是仇恨它？

比起一年多以前，房價相對下跌許多，這就代表你手上的鈔票增值了，你的購買力增加了。這就好像是你的老闆給你加薪了。 換句話說，就是你的老闆欣賞你，所以給你加薪。這麼一個尊重/尊敬你的老闆，你能不感激嗎？

現在房價下跌，從一個不同的角度來看，這就像房子很禮遇你一樣，這樣一個殷勤、誠懇、低價位的房子，它正在求你把它買下，難道你還無動於衷嗎？

這次因爲次級房貸風暴的原因，引發房價一連串不正常的下跌，這就是代表房價/房子在尊重你的鈔票，它讓你的鈔票增值，這時就是你最好的買點。現在房價那麼尊重你的鈔票，你應該趁機買房子才對。

買房子時出價要合理，不要亂殺價，如果你殺價過頭，就代表你不尊重這幢房子。你不尊重這幢房子，當然這幢房子，也不尊重你。俗語說：“你不尊重別人，別人也不會尊重你。”

富爸爸富媽媽說：“買房子時出價要合理，這就代表你尊重你看中的房子。”

在美國百物齊上漲，只有房價下跌，換句話說，也就只有房價在尊重你的鈔票，此時你不把握機會，你還在等什麼？

2008年5月份，美國的查封屋又創歷史新高，平均每483個有一戶被查封。法拍屋數量最高地區是內華達州，每118戶住宅就有一戶面臨法拍；加州位居第二，每183家就有一家。過多的查封屋 / 法拍屋造成房價繼續下跌，再加上聯準會可能加息，受利息上升影響，房市將更慘淡。

有錢、有實力的人，都在趁此不正常的低房價時候，在大批量買進房子。其實沒錢的窮人，更應該趁此時翻身，窮人不在房價下跌的時候翻身，難道還要在高房價的時候翻身嗎？

八大工業國 (G8) 的財政部長 06-14-2008 在日本大阪結束兩天會議，美國財政部長鮑森重申，美國支持強勢美元政策，那意謂著：美國最近會升息。

專家建議：您應當在低房價、低利息的時候買房子，現在正是這個時候。

“有人賠，就有人賺”現在銀行大把大把的賠錢，就是你賺錢的機會。要銀行大把大把的賠錢，何談容易？若你還不把握這次天賜良機，你還在等待什麼時候？

一般來說，在正常的房市中，應該是“利息低 - 房價高，利息高 - 房價低。”現在正逢“利息低 - 房價低”的不正常現象，這個不正常現象，就是你翻身 / 發財的好機會。

唐冠軍說：“有幸碰到不正常的低房價、低利息，就是你翻身 / 發財的好機會。”富爸爸富媽媽說：“富人懂得善用劣勢 / 逆勢發財，這一點，窮人要多多向富人學習。”

富爸爸富媽媽說：“如果你不曾擁有過房子，現在正逢不正常的低房價、低利息，這就是你翻身 / 發財的好機會。”

富爸爸富媽媽說：“時間會懲罰一個可以發財，而不發財的人。”富爸爸富媽媽說：“心中有投資，處處有投資。心中有理財，處處可理財。”

（完）

冠軍專欄 626-347-9459
E-mail : sugarsweettang@yahoo.com

中國學者對美國次級房貸危機的原因分析

今年以來，美國次級房貸危機爆發引發了市場的一系列連鎖反應，導致了投資者對房地產業、金融業以及美國經濟的擔憂。

一、美國次級房貸危機爆發的原因分析

次級房貸危機爆發的偶然性中卻孕育著自身的必然性，這些原因主要可以歸納爲以下幾點：

（一）貸款機構之間盲目降低貸款條件，惡性競爭，埋下了危機的種子。爲了能在激烈的競爭之中不斷擴大市場份額，許多放貸機構調低了針對所有借款人的信用門檻。不少放貸機構開始向一些信用等級較低的借貸人推出次級抵押貸款。一些次級貸款公司受利益驅使，開始了更加激進的信貸擴張，甚至推出“零首付”、“零文件”等貸款方式，不查收入、不查資產，貸款人可以在沒有資金的情況下購房，僅需聲明其收入情況，而無須提供任何有關償還能力的證明。一些放貸公司甚至編造虛假信息使不合格借貸人的借貸申請獲得通過。在這種情況下，本來根本不可能借到錢或者借不到那麼多錢的“邊緣貸款者”，也被蠱惑進來。

（二）房地產市場膨脹過後持續降溫，購房者難以將房屋出售或者通過抵押獲得新的融資。自2000年美國經濟不景氣時起，布什政府用低利率再配合減稅措施，鼓勵大家購房，從而逐步帶動了一波以住房爲標的的持續上漲的資產市場。從2000年到2006年，美國全國房價上漲了80%，漲幅爲歷史之最。但從2006年開始，美國房地產市場逐步出現降溫跡象，房屋價格開始持續走低。在房地產價格不斷攀升的時候，放貸機構和借款人以爲，如果出現還貸困難，借款人只需出售房屋或進行抵押再融資就可以了。但事實上，一旦整個住房市場存在降價預期，借款人很難再將自己的房屋賣出去，房屋價值也可能下跌到不足以償還剩餘貸款的地步。而逾期還款和喪失抵押品贖回權的情況一旦大幅增加，次級市場就可能發生嚴重震盪，並波及整個房貸市場。

（三）持續不斷的加息，加重了購房者的還貸負擔。在美國經濟出現衰退以後，美聯儲的降息力度很大，從而刺激了消費者的借錢欲望。但從2004年6月到2006年6月間美聯儲連續17次調高利率水平，基準利率從1%調到5.25%，導致以浮動利率爲主的次級抵押貸款利率不斷提高，借款人的還款負擔逐漸加重，還款壓力迅速增大。在不堪重負的情形下，違約現象大量出現。很多貸款者，成爲名符其實的“房奴”，特別是那些“次級信用”的人，如打零工、新移民和年輕單身母親等人，如今就面臨著沒法付出利息的窘境，更別說償還本金了，於是抵押貸款市場違約率不斷上升。

（四）高風險房貸產品創新對房貸市場泡沫形成推波助瀾。美國次級房貸在2003年推出時，曾被認爲是一項了不起的金融創新，因爲它圓了沒有充分財力置業且信用欠佳人的購房夢想。在衆多次級市場貸款公司“創新精神”的推動下，各種新的房貸產品大量湧現。這些貸款的共同特點是，降低貸款初期的貸款利率，一般在還款的開頭幾年，每月按揭支付很低且固定，等到一定時間之後，還款壓力陡增。很多妙房地產短線的“信用優貸”人士認定房價短期內只會上升，自己完全來得及出手套現，還有衆多“信用一般”的人，用這類貸款去負擔遠超過自己實際支付能力的房屋。但當房價持平或下跌時，這些貸款就可能變成高危品種，就會出現資金缺口而形成壞賬。

（五）次級抵押貸款二級市場轉讓過程中風險並未完全轉移，利益相關者一損俱損，一榮俱榮。抵押貸款二級市場成就了新世紀金融公司等次級抵押貸款公司的規模擴張，但證券化過程中的風險殘留最終導致了該公司的破產命運，對其而言，不徹底的證券化可謂“成也蕭何、敗也蕭何”。這是因爲在抵押貸款證券化後，各行業的聯繫更加千絲萬縷。抵押貸款公司將手中的抵押貸款出售給銀行，銀行將它重新打包成抵押貸款證券後出售給投資者來分散風險。但同時，銀行還會與抵押貸款公司簽署協議，在個人貸款者拖欠還貸的情況下，必須回購抵押貸款。在這種情況下，次級貸款公司的風險並未完全、徹底轉移出去。

源自：會計論文網

美國房地產經紀人、估價師發牌考試制度 (一)

美國政府對房地產業的管理一是管規劃，二是管人，三是管收稅。管人就是對房地產從業人員資質的管理，主要是通過發牌考試制度來實現的。目前房地產行業的牌照主要有兩種，一是經紀人牌照，二是估價師牌照。下面以紐約州爲例說明房地產發牌考試的一些基本情況。

一、房地產經紀的發牌考試制度

房地產經紀（broker）是美國房地產行業中爲數最龐大的群體，起著非常重要的作用。美國的大部分房地產轉讓、抵押、租賃等是通過經紀實現的，通常人們從廣告、招牌中見到的“某某房地產公司”,一般都是指中介經紀公司，而不是指開發公司。房地產經紀公司大部分是獨立執業的公司，但也有一些屬於大型房地產發展商的有獨立法人資格的子公司（稱爲 in house sell）。

美國房地產經紀從業人員實行考試發牌制度，這是美國最重要的一項房地產考試制度，所有從事房地產經紀活動的經紀人或法人都要取得房地產牌照後才能從事經營活動。

房地產經紀的分類

美國的房地產經紀人一般分爲：經紀人（broker）、銷售員（salesperson）和夥伴經紀人（associate broker）三類。

經紀人是指爲收取服務費而代他人從事房地產買賣、轉讓、抵押、租賃等服務的個人、公司、商行等。

銷售員是在經紀人的名下協助經紀人爲經紀人服務的個人。銷售員不能單獨執業，只能在經紀人手下工作。

夥伴經紀人是指具有經紀人資格的經紀人自己不單獨開業，而選擇在另一個經紀人的名下從事銷售員的工作。

房地產經紀人牌照分爲兩種：一是經紀人牌照，二是銷售員牌照。

經紀人的業務範圍

經紀人的業務範圍包括：

各種房地產轉讓交易過程中的談判協商事項；

代理房地產銷售和租賃活動；

代理抵押貸款；

代理收租；

代理房地產交換；

代理房地產拍賣；

代理房地產價值占半數以上的企業拍賣

但必須注意的是，經紀人不是律師，他不能給顧主提供法律意見或從事產權審查方面的業務，不能起草合同，否則就是違法，要受到處罰。

經紀人的資格和考試要求

1、銷售人員的資格：

（1）年滿18歲及以上美國公民或擁有合法永久居留權（綠卡）的外國人；

（2）無犯罪紀錄；

（3）完成規定的45個小時的課程學習；

（4）通過州政府組織的銷售人員發牌考試；

（5）有註冊經紀人的擔保。

2、銷售人員的考試課程與學時：

（1）牌照法與相關條例4小時

（2）代理法13小時

（3）房地產權益與房地產文書10小時

（4）房地產金融5小時

（5）土地利用條例2小時

（6）建築概論3小時

（7）房地產估價2小時

（8）人權與住房平等法案4小時

（9）環境保護法案2小時

3、經紀人和夥伴經紀人的資格要求：

經紀人和夥伴經紀人的資格要求相同，要求：

（1）年滿19歲及以上；

（2）已取得銷售人員牌照滿一年或兩年的相關工作經驗並經批准；

（3）無犯罪記錄；

（4）完成90小時的規定課程學習；

（5）通過州政府組織的經紀人發牌考試。

4、經紀人的考試課程與學時

經紀人除要完成銷售員課程學習外，同時要完成如下課程學習：

（1）牌照法規定的經紀人職責5小時

（2）代理法規定的經紀人職責8小時

（3）房地產金融5小時

（4）房地產投資5小時

（5）物業管理5小時

（6）房地產轉讓2小時

（7）建築課程3小時

（8）土地開發與土地分割3小時

（9）房地產稅賦與負擔2小時

（10）產權交割與費用2小時

（11）房地產估價原理2小時

（12）地區事務3小時

發牌考試的組織

紐約州房地產執照考試和發牌由州務部執照處（the New York Department of State, Division of Licensing Service）組織和核發。

房地產銷售員和房地產經紀人考試是開放的，任何有興趣的人，無論是否完成課程學習都可申請參加考試。考試採用標準化試卷，銷售員考一小時，經紀人考二個半小時，一般當天就能知道考試結果。考試費用爲15美元。考試的課程內容和選擇的上課學校以及考試題目等由州房地產理事會（State Board of Real Estate）審定和批准。

考試合格後，申請人可以備齊其它文件資料，即時申請執業牌照，合格者當天先拿到一張臨時執照，並馬上可以開始營業。申請人申請牌照時，除提供考試成績外，還必須提供完成法定課程和課時學習的證明，如果是申請銷售員資格，申請人要提供註冊經紀人的擔保書，如果是申請經紀人資格考試，則要提供工作經驗證明，要達到規定的經驗分數。經審核符合條件後，方能取得資格。

銷售員和經紀人的執照有效期兩年，兩年後申請換發，申請換發時必須再參加22.5小時的繼續教育。一直到連續工作滿15年後，或者有律師牌照，才可以免除參加繼續教育。

牌照費用爲經紀人牌照150美元（兩年），銷售員牌照50元（兩年）。

（待續）

源自：SZHOME.COM

地產投資專家
Tom Tang
唐冠軍
626-347-9459
626-533-2217
廿二年全職地產及貸款經紀人
撿便宜貨的機會來到了
我有上千幢的廉價屋，等著你來挑選！
讓你省下10萬、20萬，不是夢！
只需20%的頭款，人人都有機會購得。
拍賣屋、BANK OWNED、SHORT SALE等業務，
本人可幫助您買到廉價屋，也可幫助你迅速賣掉房子。
E-MAIL : SUGARSWEETTANG@YAHOO.COM
FAX : 626-961-6900
17462 COLIMA RD., ROWLAND HTS., CA91748

Corona Bank Owned
原價$710,000售$395,000
4房3浴, 3648呎, 2004年建, 地大6534呎

Corona Bank Owned
原價$720,000 售$374,900
5房3浴, 3683呎, 1999年建, 地大74054呎

Rancho Cucamonga 屋主廉售
原價$736,500售$599,990
5房4浴, 3369呎, 2006年建, 地大14850呎

Chino Hill Bank Owned
原價$760,000 售$449,900
5房3浴, 32661呎, 2005年建, 地大7227呎

Chino Hill Short Sale
原價$690,000 售$548,000
4房3浴, 2276呎, 1998年建, 地大4400呎

Hacienda Hts. Bank Owned
原價$656,000 售$354,500
3房2浴, 1454呎, 1960年建, 地大6700呎

Rowland Hts. Bank Owned
原價$640,000 售$369,900
4房2浴, 2035呎, 1964年建, 地大6420呎

Rowland Hts. Bank Owned
原價$660,000 售$574,900
4房2浴, 2180呎, 1968年建, 地大7140呎

Diamond Bar Bank Owned
原價$720,000 售$529,000
4房3浴, 2538呎,1968年建, 地大7458呎

Walnut 特廉價 有泳池
原價$1,100,000 售$998,000
4房4浴, 3196呎, 1987年建, 地大19228呎

West Covina Bank Owned
原價$760,000 售$515,000
4房3浴, 2131呎, 2003年建, S. Hill學區

HIGLAND PARK
九單位
售$1,590,000
8608呎,1985年建,
地大11180呎,16個停車位