

小鎮故事

二次大戰後，一個叫做威廉·萊維特的人創造了一種新的造屋模式，於是在美國如雨後春筍般地出現許多以「萊維特」命名的小鎮，並成為美國普通人實現有房夢想的地方。

1945年以後，美國老兵在「我們要回家」運動中大批回國。1946年降生嬰兒達到400萬。當時美國最少需要500萬套住房，但破土動工的只有幾萬幢。杜魯門總統要求國會通過法律，規定房屋建築商和授權他將全國建築物資的半數用在營建廉價房上去。這一提案遭到建築業界的極力反對，法案無法通過。

這時，一個叫做威廉·萊維特的人創造了一種新的造屋模式，他在長島的納蘇縣買了一塊1500英畝的荒地，全部預製構件，每家一式一樣，他以流水線的方式建造了第一批1.75萬戶住宅。這種「萊維特」式住宅因造價低廉、經濟實用，很快被各地效仿。

時間，美國的版圖上如雨後春筍般地出現許多以「萊維特」命名的小鎮。萊維特鎮成為二次大戰後美國普通百姓實現有房夢想的地方。

公司生產木材、混凝土。木材都在工廠按照預定的尺寸切割，混凝土採用預製構件，將儘量多的工作在現場以外的工廠完成。詳細的分工大大提高了生產率。

萊維特公司雇傭不屬於工會的非熟練工人，對非熟練工人實行記件工資，而不是小時工資(加入工資的工人一般實小時工資)，比如：鋪設屋頂的工人，每完成一個屋頂可以掙到100美元。

1944年，美國國會通過了《退伍軍人再就業法案》，開始實施退伍軍人住房貸款擔保計劃：一個符合條件的老兵可以獲得一筆低利息的抵押貸款的期限延長到30年。

1947年5月國會參兩院先後通過法案撥款3350萬美元，計劃建設20萬套房子以滿足退伍軍人臨時住房之需。1948年的聯邦住房法把買房貸款利率降低到5%，把償還貸款的期限延長到30年。

1600萬退伍士兵拿(士兵福利金)和退伍軍人事務管理局的低息擔保，希望能夠住上自己的房子。政府資助的聯邦住房管理局(FHA)，負責確保在申請抵押貸款的過程中，購屋者及貸款機構都有保障，同時為銀行和建築商提供擔保，再加上對銀行和建築商提供的農地土地價格便宜，構成了廉租房出現的天時地利。

萊維特父子公司在長島的土豆田裏蓋起了工廠，他們在長島中部的亨廷頓特德購買了6000英畝馬鈴薯田，在那裏建造小型的、多數人買得起的房子。

萊維特公司把住宅直接建在混凝土板上，這樣建造速度更快、價格更便宜。在產量高峰時期，公司每天可以竣工35套住宅。萊維特房子按照統一的模式建造，只在外立面顏色、屋頂線、窗戶的佈置方面有差異。廚房和臥室的家電齊全，能夠滿足年輕退伍軍人的家庭需要。到1951年釘上最後一個釘子，17447套房子矗立在萊維特鎮。

10美元就能搬進新居
萊維特鎮最初的房子只有4個中房開：兩個臥室，一個起居室，一個廚房，廁所還有一個閣樓，並不比那些退伍兵離開的城市公寓大多少。當地報紙說「也許這不是那些士兵在大洋對岸的戰火坑裏夢想的房子，但是這已經足夠了」。隨著退伍軍人收入的提高和家庭規模的擴大，後來建造的萊維特住宅擴大了面積，並增加了一些設施。

開始萊維特鎮的房子只用木料，租金是每個月60美元，一年後只要花6990美元就可以買下來。1949年3月，房子開始銷售，1000多對夫妻來到銷售處，每天前來購房的人都排起了長隊。為了方便購房者，萊維特公司將房屋銷售化簡為單的兩步，每步只需要半小時。簡化到後來，購房者甚至可以在三分鐘內選定房子並簽訂合同。這對於那些從來沒有買過房子的顧客來說，購房就變得非常簡單。

大多數的顧客都是退伍軍人，他們除了交付10美元的房地產買賣手續費外，可以付任何預付定

金就搬進新居，每個月只需交付本金、利息、稅收、保險等共計56美元，比租還便宜。兩層室的房子都安裝了現代化器具，而0.25英畝的佔地提供了足夠的擴展餘地。

很快萊維特住宅變得供不應求，1951年萊維特公司在賓夕法尼亞州建造了第三個萊維特鎮，為費城和美國鋼鐵公司的鋼鐵工人提供住房，僅9000美元的經濟型平房不到1.09萬美元的鄉村別墅，最高價格不超過1.69萬美元。第二個萊維特鎮社區有3個臥室、5個游泳池、1個社區中心、1個「鄉村俱樂部」，還有一些圖書館和公園，極大地方便了居民的生活，並為當地創造了許多就業機會。

1955年，萊維特公司在前兩個萊維特鎮的基礎上進行了改進，在新澤西州建造了第三個萊維特鎮，共有3種建築風格，戶型分為3房和4房，一套住房從1.1萬到1.45萬美元不等。這次設置了一定的門檻：首期款100美元，年收入必須超過50000美元以上(當時美國家庭平均收入約5000美元)。

萊維特式住宅因造價低廉、經濟實用，很快被各地效仿。60年過去了，這些住宅依然很好地發揮居住功能，並形成了獨特的郊區文化。最初建於長島亨廷頓特德的萊維特式住宅還獨樹一幟，成了美國文化的標誌之一。

1950年7月的《時代週刊》把萊維特鎮作為封面故事，稱讚公司的老闆威廉·萊維特「對一個極其古老的傳統行業進行了一次強有力的現代化變革」。

萊維特鎮的歷史變遷
萊維特鎮的迅速崛起曾招致各種各樣的批評。都市史家路易斯·芒福德(Lewis Mumford)抱怨萊維特鎮單一的環境讓人無處可逃，將導致居民壓抑、孤獨和社區文化的退化，將成為新的貧民窟。

多羅西亞和弗雷德從1948年9月起就一直住在萊維特鎮，他們經歷了這種翻天覆地的變化。多羅西亞說，「開始我們大家都一樣，都沒什麼錢」。多羅西亞在二戰時是個護士，在歐洲戰場遇到了她未來的丈夫。「我們搬到這以後，沒錢沒票子，一直用儲蓄湊合著」，1954年他們才買下了已經租住6年的房子，當時還從鄰居那借了400美元才湊足了需要交的10000美元。「那真是困難時期」弗雷德說，後來這對夫妻跟親朋好友和鄰居相繼搬走。

萊維特鎮人的搬遷從50年代就開始了，卡車把年輕的夫婦和他們的全部家當帶到更遠的地方。「我們發現搬走的人越來越多，不但有退休的老人也有年輕人離開。很多家庭都搬到新澤西南部、紐約北部、賓夕法尼亞州和佛羅里達州等地」。萊維特公司的塞拉，偷過來說，「如果在這遇到工作，人們會算一筆帳，打算搬不搬家的線索是怎樣更便宜，而結果是，即便工資不增加，搬到新地方，還是搬家合算」。

美國作家馬歇爾·波蘭說：60

年代，我的父母開始找房子的時候，萊維特鎮已經不再考慮之列了。到了50年代末期，很多萊維特鎮的居民消費升級(Trading up)，搬到了更高一級的社區，他們隨著長島高速公路的變遷而分散到沿線附近。到60年代中期，很多萊維特鎮人搬到了薩克福爾等長島各地。

現在，房地產價格不可遏止的暴漲和高額財產稅也已經改變了萊維特鎮的面貌。到1967年，萊維特鎮的房子已經是原來價格的兩倍了，經過裝修改造的房子已經飛升到原來的三倍，在過去的20年裏，美國的房地產價格持續直上，原來價值7900美元的萊維特鎮房子到2007年已經可以賣到40萬美元以上。

今天漫步在萊維特鎮，你一定會忘記它曾經的歷史。走在那條著名的亨廷頓特德大道，經過那些商業大亨普特德大道，經過那些商業大亨普特德「世界上任何地方的珠寶」都會以買得到的土地跳蚤市場，你會覺得這可以是以美國任何別的土地。沒有更改的萊維特房屋，終將徒勞而返。

作者：亞夫
源自：中國商界雜誌



美國作家馬歇爾·波蘭說：60

雷漢輝：從加拿大賣菜到美國地產富商

雷漢輝沒有上過大學，但他卻有著敏銳的眼光和超前的思維，在加拿大和美國創造了從擺攤賣菜到地產富商的傳奇經歷。

雷漢輝1936年出生于廣東中山南區黃圃村的一個華僑家庭。在他15歲的那一年，來到了加拿大的維多利亞市與父親團聚。當時，父親正從事著蔬菜買賣生意，每日天還未亮，就開著小貨車，載著新鮮的蔬菜沿街去賣，直到深夜才能回家。為了減輕父親的負擔，雷漢輝高中還沒畢業，就與父親一起幹起了上門推銷蔬菜的生意。

雷漢輝說，「那時心情不怎麼好，人家去讀書，而你要去掙錢。但那個時候我知道的英文不是很多，剛到這裏兩年，認識的英文不是很多，所以說得也不多。」

經過一段時間的努力，雷漢輝慢慢摸清楚了蔬菜生意的經營方法，加上與客戶溝通多了，生意逐漸好了起來。營業額從開始的每天幾十元的收入逐漸增長到300多元。

雷漢輝表示，說話的時候要有禮貌，要說些好聽的，嘴巴要甜一點。而且一定要忠實，做我們這行對客戶一定要忠實，商品不好就不要賣給他們。

生意上開始略有盈餘的時候，雷漢輝像許多早期的華人一樣，生活過得非常節儉，不捨得輕易把錢花掉，而是一點一點地把辛苦賺來的錢儲蓄起來。這樣，一年下來，他就有2000多元的積蓄。

雷漢輝說，「我們華僑來到美國之後都是這樣的，要節儉，賺一塊錢存五毛。不像西方人，賺一塊錢可以花掉一塊多，先用未來

錢」。轉眼間，雷漢輝從事這種上門推銷蔬菜的生意已經有4年多了。20世紀60年代初加拿大汽車逐漸普及，人們可以自己開車到大商場購買商品。看到這種情況後，雷漢輝知道他的生意將會被市場淘汰，於是他就果斷轉行。他用8000多元買了一間經營不善、只有30多平方米的雜貨店。

雷漢輝介紹說，開始的時候只賣一些雜貨，當時雜貨店面積很小，我接手之後就把雜貨店擴大了。增加了食物、肉類、瓜果、花卉等。一年之後生意做得非常好。

雷漢輝在24歲那一年，來到了美國舊金山探親。相比於加拿大的維多利亞市，舊金山具有良好氣候和充足的人流。他敏銳地意識到，於是他毅然決定和妻子移民美國舊金山尋求發展。有著經營雜貨店經驗的雷漢輝很快就在舊金山東灣區非華裔的接手了一家雜貨店。憑著非華裔多銷售的經營理念，他在非華裔的這間雜貨店連續經營了10年，並且獲得了成功。而雷漢輝卻是一個不安於現狀的人，他決定向新的領域挑戰，轉行從事地產業。而這一大抉擇，卻是源於他兒子對他說的一番話。

雷漢輝的兒子曾這樣對他說：「在他10歲的時候，說他的一些朋友，人家的父母每個週末都帶他們出去玩。我卻總是要到雜貨鋪，對他的生活就不行了。」

雷漢輝頗為感慨地說，「我的人生，童年的時候也是很辛苦。所

以我買了雜貨鋪再去給人打工，一個星期只有一兩天休息。這樣就多少時間陪兒子。但是自己打工的時候心裏非常難過，因為以前自己是老闆，現在卻要去打工，在別人看來，這與失敗沒區別。」

為了給孩子一個幸福的童年，作為父親的雷漢輝始終認為改行是值得的。在選擇新的行業的時候，一位朋友把它引進了地產中介行業。或許是有了早上上門推銷蔬菜時頻繁地與人溝通的基礎，雷漢輝很快就摸透了這一行業的規律。

剛開始的時候，雷漢輝到華人圈子裏找生意，因為有很多新華僑不會英文。越是在接洽地產中介這一行業，雷漢輝就越覺得這一行非常適合自己。他確立了與客戶做朋友的理念，不停地拜訪發展新客戶，業務成績第一年就已有20000多元，但第二年就開始飆升，全年的成交量，創造了所在公司成立25年來的個人新紀錄，最大的一張佣金收入支票是64968元，但是算是很不容易的。

天道酬勤，有了自己經營基礎的雷漢輝，就成立了自己的地產公司。經過了20多年的發展，一間規模較大的地產公司。當年打工的小青年，經過打拼，現在已經成了一名出色的管理者。

雷漢輝表示，對待員工要像對待朋友一樣，要與他們做朋友，而不是老闆與夥計的關係。你對他們好一些，他們也會對你好一些。

憑著對準確的投資眼光，雷漢輝的地產生意發展得相當順利。在創立了第一間地產中介公司以

後，他又先後創立了加州第一聯合貸款公司和加州藍帶商業投資公司，而且都擔任總裁。目前他總共投資擁有五個農場，總面積超過6000英畝，成爲了一名傑出的地產華商。

從2000年開始，事業有成的雷漢輝在商界奮鬥的歷程，充分體現了海外華商聰明靈活、勤勞節儉、交遊廣闊、愛國愛鄉的優良品質。而正是由於具備這些優秀品質，華人才能一顯其驚人的才華。在英國他結識的土地生機發展、開花結果，生息不息。

源自：央視國際

雷漢輝在商界奮鬥的歷程，充分體現了海外華商聰明靈活、勤勞節儉、交遊廣闊、愛國愛鄉的優良品質。而正是由於具備這些優秀品質，華人才能一顯其驚人的才華。在英國他結識的土地生機發展、開花結果，生息不息。

源自：央視國際

中國房地產四大寓言故事

一、房地產宏觀調控為什麼無效
秦人孔賢重實踐而輕理論，越人孔智重理論而輕實踐。雙方辯不出結果，便求有道之士，魯人魯銳說：「吾多病，只想求醫吃藥，無力再管其他閑事。」言罷自去睡醒了。孔賢和孔智又辯了半天，而魯賢充耳不聞，他倆在唯外要發表評論說。魯賢只好開口：「孔賢的話說到！比如我生病，見藥即吃，也不用管是什麼藥。孔智的話也很對！比如我生病，只管研究藥性就行了，不用吃藥。行嗎？以兩位之道治我的病，病情必然加劇，我怎敢參加評論呢？」

評點：中國房地產調控何嘗不是如此：不是犯頭頭醫頭，腳修治腳的毛病，就是只顧理論不管理實踐的「空調」！

二、房地產統計數據為何假
從前有一位讀過幾年書的青年，在家中閒來無事便給遠方打工的老兄寫信。當時住在一起的

名雇工生病死了；市場上豬

肉漲價；家中人手不足又雇一一人；其嫂子即將分娩。如此瑣事想一一告之老兄，只是他省於筆墨，最終寫成：「同居死了一個，其內實三百文，家中新來一雇工，所有嫂肚大又添一人。」其兄見信大驚回信：「人肉豈可亂賣？家醜不可外揚。」

評點：傳播信息，敬請準確，可是如今的房地產統計數據有幾個是真實準確的！

三、開發商為何總招人罵
女大當嫁，這個不難，難難在嫁與誰家？齊國一位女孩子就遇上了這個難題。因為當時同時來了兩家人向她求婚，准岳父急問女兒兒中誰家，女兒低頭不語，老人怕女兒難為情，便提出：「你若願意嫁給東家，便把左乳露出來；如果想嫁與西家人家便把右乳露出來。」該女非常爽快，來了個左右開弓。其高論是：「我願意去左乳在東家吃飯；晚上西家睡覺。」原來東家雖富而兒子懶；西家雖窮而兒子勤也。

評點：最佳的選擇往往是最佳不通過的選擇。開發商總想賣天價，而購房者總想買便宜好房，二者衝突時總是以買房者屈從而告終，開發商換領買房者口袋裏裝滿了錢足亦！

四、中國房地產的得與失
有一位老翁見鄰居有一棵枯死了的梧桐樹，便對鄰居說：「梧桐樹是為不祥之物，宜砍之。」其鄰認爲是老人的話非有道理，便砍之。見梧桐樹倒地，鄰翁大為不悅，心想：「老翁先生是為新而欲砍樹的，與這人做鄰居，還比住在危險地帶，還是離他遠點好。」老翁得到了柴火，卻砍失了失去了鄰居之情。而計算失去的。中國房地產給無數城市的GDP帶來了增長，財政收入得以迅速膨脹，但是房屋也失去了民心民意，讓無數老百姓背負了沉重的住房負擔也是很大的失去。

源自：焦點房地產網

★穩賺不賠★
如何投資美國房地產
如今房價慘跌，而出租公寓卻逆勢上揚，為什麼？因為在美國自用住房與收租地產是兩種不同的投資市場！
如何在此市場低迷之時，購買出租公寓，購物商場或辦公大樓，而穩賺不賠，如何在美國搞土地開發，而大賺其錢！

林亞伯
請洽具有23年經驗的房地產投資顧問 林亞伯 626-277-7168

25年專業經驗
專業,誠信,負責
倉庫租售
電話: (626) 252-4248
傳真: (626) 285-8081
David Lin (林)
802 E Mission Rd., San Gabriel, CA 91776