

美国房地产投资概述

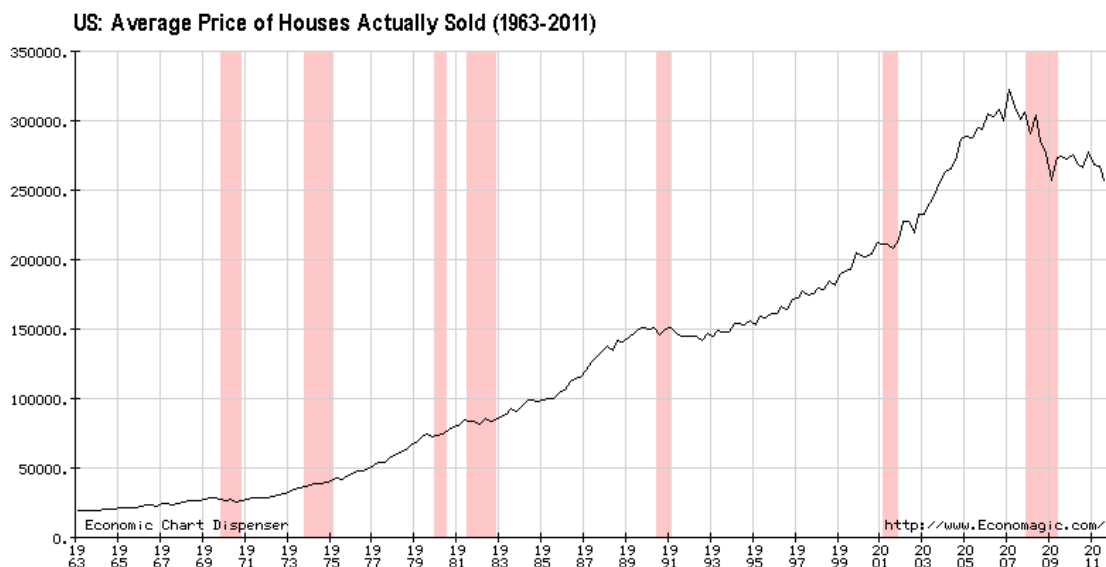
目录

1. 美国房地产投资简介	4
2. 中国和美国房地产的差异	5
2.1 城市与乡村的定义	5
2.2 美国的房地产制度健全	6
2.3 产权的不同	6
2.4 房产税不同	6
2.5 支付佣金方式不同	6
2.6 房子的概念不同	6
3. 美国买房回报高不高?	7
4. 买什么样的房子? 买哪里的房子?	8
5. 房产税和物业费	10
5.1 为何要缴纳房产税?	11
5.2 房产税对投资有什么影响?	12
5.3 房产税是沉重的负担吗?	12
5.4 中国真的没有房产税吗?	12
6. 买房过程	13
6.1 如何在美国买房投资	13
6.2 美国买房过程可分为以下步骤	13
6.3 房屋出租管理	15
7. 产权和过户	15
7.1 如何保证交易的安全	16
7.2 过户和房产证	17
8. 交易费用	19
9. 每年支出	20
10. 法拍屋介绍	20
11. 交税	23
12. 农田投资	25
13. 商业地产	28
13.1 加油站	29

13.2 有长期租约的商业地产.....	29
13.3 Motel 快捷酒店.....	30
13.4 写字楼.....	30

1. 美国房地产投资简介

2008 年美国房地产市场泡沫的破裂，信贷环境出现恶化，最终导致了历史上最严重的金融地产危机。很多人认为，美国房地产市场前景堪忧，未来无法预测；也有人坚信美国的经济实力与世界第一强国的地位定能使房地产市场回暖。那美国房地产市场的未来到底会如何呢？我们知道预测未来最有效的方法之一便是回顾历史，下文我们将通过回顾美国将近 50 年来的实际交易的房产均价，来探索美国房地产市场的规律和趋势。



1963 年 - 2011 年美国房屋平均成交价格走势图

根据官方数据，自 1963 年至 2011 年第四季度，美国实际成交房价上涨了近 14 倍；与 2007 年的顶峰相比更上涨了 16.7 倍；至今 47 年间平均每年上涨 5.9%。如图可见，美国房产价格小波动不断，大趋势则稳定上涨。从 1963 年至今，共有四次大的房地产危机，亦称为“市场调整期”。应该说美国房地产市场每一次的市场调整期都与美国甚至世界经济周期密切相关。

1969 年，由于美国越南战争、阿拉伯国家大幅提高油价以及禁运石油，美国爆发了第二次世界大战以后第 5 次经济危机，导致住房抵押贷款利率从 7% 上涨至 8-11%，房产市场价格下跌，于是“第一次房地产危机”开始了。而“坏景不长”，1972 年房价触底反弹，之后很快回到经济危机之前水平，并且开始了开始数年的大幅上涨。

直到 1981 年，80 年代世界第一次经济危机爆发，世界各国发生严重的滞涨（Stagflation），美国失业率大增，“第二次房地产危机”爆发了。住房抵押贷款利率高达 18%，一级借贷利率高达 22%。人们对市场充满了消极的态度，认为近 10 年房价都难以回升，于是，房产交易量大幅缩水。但事实上，仅过去两年房价便又回到了上升的轨道。

时隔十年，由于全国性的商业房产投资过剩，美国房地产市场于 1991 年又爆发了一次小规模的市场波动，也就是“第三次房地产危机”。但其影响力相对较小，对于住宅市场，仅加州等地受到影响。之后，自 1993 年起，美国房地产市场开始了十几年的繁荣期。

在 2006 年左右房价达到高峰后，美国爆发了一次近 50 年最轰动的金融地产危机，同时也触发了规模最大的这“第四次房地产危机”。由于房价的飙升导致需求量的下降，银行为了刺激需求放宽了贷款门槛，取消赎回权比例上升，银行没收了越来越多的房产；2008 年次贷危机爆发，越来越多的人无法再负担房屋的贷款，只好低价将房屋出售，或是被银行收回后以很低的价格抛售。据统计，2008 年，美国整体房价下跌近 20%，部分地区达 40-50%。这一场美国房地产市场的崩溃持续了近 4 年，直至 2009 年 5 月开始，标准普尔的房地产季度报告带来了令人鼓舞的消息：美国总体房价开始回升！

47 年的历史数据体现了一些房产市场的几条基本规律：

- (1) **12 年轮回**：美国房产市场大约相隔 12 年左右有一次大的市场调整期。
- (2) **3 年苦难**：市场调整周期持续大约 3 年，这期间美国房价会有较大的波动、下滑。
- (3) **6%长期自然增长**：每次地产危机后无一例外会迎来新一轮的房产增长，但突破自然增长比率的短期繁荣最终会在长期内回归理性。

长期看来美国房产市场有着稳定的回报，只要不在地产危机爆发的市场底部出售，亏钱还并非易事。如今，我们正处于上一次价格调整期的末尾，部分市场如加州等地的房价已脱离谷底，开始逐渐回到上升的轨道。

2. 中国和美国房地产的差异

2.1 城市与乡村的定义

在中国人们生活的环境，城市和乡村是截然不同的，城市是一个相对商业集中的地方，所有的机构都在其中，无论你要购物、吃饭、工作、娱乐，甚至看病，都必须进城，人们居住在城里，局限在一个相对狭小的空间，造成了很多不便。但人们还是意守在城里，不愿出城，因为一旦远离城市，就更加不方便，衣食住行都比不上城里。所以在中国，城市就是城市，乡村就是乡村。

在美国，不管是在纽约还是在洛杉矶，没有绝对的城市和乡村的区别，只有城中心有一个很小的相对集中的地方，其它都是像卫星一样幅射出去的各个城市和区域，每一个区域都有自己自成体系一套系统，商店、饭馆、医院、学校，为居住在该区域的人提供了很大方便。人们不需要做什么事都涌到市中心去，在自己所居住的区域里都可以办到。这就是中国和美国最大的不同的地方。

另外需要注意的是，美国的市中心往往住的都是穷人，社会治安很差，很多贩毒、抢劫和枪击案都是在市中心发生的。所以，美国的富人是从来不住市中心的。中国的买房者也尽量不要居住在社会治安不好的大城市中心。

2.2 美国的房地产制度健全

在美国的买卖房屋里面，有许多的第三方机构来协助买卖房屋的进程，这里面有估价公司，房屋检查，公证公司，银行、以及经纪人制度，产权保险公司等等，每一个机构都在买卖过程中发挥自己的功能，保证房屋买卖的公平和合理，也保证买卖过程的每一个环节尽善尽美，没有瑕疵。使房地产行业能够公平、透明，健康、蓬勃的发展。

中国的房地产事业近几年刚刚起步，还不够完善。无论是中介制度还是买卖过程，都存在许多问题。政府在不同时段的宏观调控变幻莫测，让人无所适从。整个房地产市场的投机行为远超过房地产实际需求。

2.3 产权的不同

美国是私有财产制，房屋的买卖包括土地，就是说，你买房的同时也同时买下了盖房子的那块地。美国的绝大多数房屋的产权是永久性的，而中国的住宅产权是七十年期限，一般商业房产期限只有五十年。

在美国可以买有产权或是有居住权的房屋，有产权的房屋可以供业主自由买卖和出租，而有居住权的房屋只有一定年限的产权，租售只能通过物业居委会，价格比有产权的房屋便宜几倍。

2.4 房产税不同

在美国，只要你拥有房子，你就要交纳房地产税，美国通常为 1-3%，加州差不多在 1.2-2.0%之间。各州都有自己不同的标准。所以你买了房子以后，每年都要交房地产税。

2.5 支付佣金方式不同

在美国房地产买卖时，佣金一律由卖方负担，屋主在委托经纪人出售房屋时，就订立了合同，佣金一般在 6%左右。当买主由别的经纪人带领来买房时，卖主经纪人需分一半的佣金给买方经纪人。美国为什么规定由卖主来支付双方经纪人的佣金，主要是在买卖过程中，卖主是取得金钱的一方，而买主是付钱的一方。在中国正好相反，由买方支付佣金。

2.6 房子的概念不同

在中国，所谓买房，指的是买公寓房、买新房。而在美国，买房一般是指二手房，独立房。这里特别要强调的是，美国的独立房，并不是中国人所说的别墅。虽然有些独立房在外观上和别墅差不多，但美国的独立房中也有非常老旧，需要修缮的房屋，称这些独立屋为别墅，似乎不太恰当。同样是独立屋，可以是上千万美金的豪宅，也可以三、五万的破烂房子。

在美国除了独立屋之外，还有一种房子叫康斗，或城市屋，这是一种由两户以上连着墙的房屋，也可叫做连排房屋。这类连排屋的价值比独立屋低得多，因为它占有的土地面积比独立屋小得多。当然也要看房子所在的地点和城市的等级。我们在这里所谓的比较，连排屋比独立屋便宜，是指在同一地区。在美国房屋的价值取决于两项，土地及建筑物。建筑物随着年代的久远会越来越便宜，而土地则根据地区的开发和环境改变而增值。

3. 美国买房回报高不高？

涨幅温和健康

中国在最近十年来每年的房价平均成长率都在 20% 以上，有些地方在某些时候甚至翻了一倍。如果比较中国的房价飙涨，美国的房价的成长率显然低得多。从 1980 年到目前为止，在这三十年之间，其中只有 8 年房屋中间价超过了 10 个百分点，而且 8 年中的 6 年是发生在金融危机后的泡沫时段。从长期的统计数据中看到，美国的房屋中间价的平均涨幅大约在 7%-8% 之间，扣除持有成本，扣除物价上涨的因素，大约保持在 5%-6%。上涨幅度不大，但是合理，这种上涨速度是温和和健康的。房子本来就是居所，是满足人类居住的需求，不是投机牟取暴利的工具，也就是说买房应该是一个长期的投资，而不是短期投机。

时间愈長愈有把握

美国房地产周期平均在十五年左右，所以理论上持有房产时间愈長愈有把握稳赚不赔，如果长期投资，持有五年可能有六成的机会获得利润，如果十年幾乎是一定会有利润的。假设你在房价的高点买进的房子，在低点时卖出，那你的利润是负值。如果你买房是为了居住，你可以自己选择售房的时机，不必在房屋市场低谷时售出你的房屋，而可以选择在有利润或有较高利润的时候出手。

售出才能实现利润

房子不论涨价了多少，你必须卖掉房子以后才能实现利润，它的投资回报高低取决于你进入房市（买房）和你出来（卖房）的时机。以目前中国高房价市场来看，如果你当初以 200 万购得房屋，现今市价达到 500 万，你可能获得 300 万的利润，但是如果你没有适时高卖，把利润变成现金装进口袋，两年后房子可能会回落到 250 万或更低，那么你就只能小赚甚至会亏损。为什么这样说呢，因为从购买能力来说，中国房价高得离谱的程度恐怕要超过百分之五十以上。

建筑成本是跌幅的天然底线

在美国买房，不论是自住或是投资。目前都是一个非常好的时机。因为美国 07 年开始房价下跌，迄今平均跌幅超过 40%。这是一个低点，是毫无疑问的。有很多人认为美国的房地产市场还会大幅下跌，我认为这种可能性微乎其微。今天许多地方的房价，都已经低到与建商的建筑成本持平，假设房价再继续下跌，表示所有新屋都会停建，只有原有的二手屋供应市面，而美国每年有一百二十万的新增人口，每年新增家庭户数达百万，很快会消化掉市场上的房屋，届时房屋的需求增加，房价也就会上扬。就算现在并不是房价的最低点，房价能降的空间也极为有限，没有天灾人祸的情况下，建筑成本就是跌幅的天然底线。

租金回报率高

我们说到投资，我们就不得不探讨租金回报率。在美国加州，房子出租后的毛租金回报率一般可达到 7-9%。扣掉持有成本和管理成本，净回报率平均在 5-6% 之间。在中国的租赁市场租金回报率只有 1-3%，与房价不成比例。没有人愿意出太高的价钱去租房。我们用一个

实际的例子来说明中美两地的租金回报差异。例如，在美国加州洛杉矶东区 Eastvale 城市，目前三十五万美元可以买到一套三千英尺（大约 280 平方米）的四房独立屋，它的真实平均租金为\$2300 左右，也就是年租金\$27600，平均租金的回报率是 7.8%。

请看以下表列：出租实际运作的净利润

年租金 \$27600
扣除地产税：\$6650 (设定地产税在 1.9%)
草地庭院维护费：\$720/年（每月约\$60）
房屋保险：\$700/年
房屋维修：\$300/年
平均空置成本：\$1150/年
净收入：\$18080/年
净租金回报率：5.2%

假设你在中国北京有一套四环以外的房子，每平米价格在 2.5 万人民币，91 平米的房子同样价值三十五万美金，这个房子出租，每月租金大约三千五人民币左右，年毛收率是 1.8%。如果再扣除维修成本和物业管理费，回报率还要低些。若以租金为著眼的话，在美国的投资回报率要远远高於中国。设想如果你将中国的那套房子卖掉，若而在北京改为租房，就租回你卖出的同等房子，把钱在美国买了同样价值的房子并且出租，扣除了北京自己住的租金后，你还有\$11618 装进袋里，等於每年收益 75517 人民币，而且还不必担心房价缩水，何乐不为！

4. 买什么样的房子？买哪里的房子？

很多国内的投资者，由于没有美国生活经验，都会有这样的问题：我应该买哪个城市的房子？我应该买什么样的房子最保值？对于这些问题没有统一的答案，每个人都有自己的喜好和特殊的需求，下面我们从专业投资者的角度来分析一下这两个问题。

应该买什么样的房子？

美国的房子主要有如下 4 种：

- **独立屋**[Residential single-family homes]：就是国内的别墅的概念
- **产权公寓**[Apartment]：这里的公寓和国内的公寓概念不同，这里的公寓指买下一整栋楼，可能有 6 个单元，也可能有 100 个单元，然后统一管理，出租每个单元。
- **连体公寓**[Condominiums and Townhouse]：这里的 Condo 就是国内的公寓的概念，就是你买一栋楼的其中一个单元，Townhouse 就是国内的联排别墅的概念。

- **商业地产 (Commercial properties):** 就是土地上的房子是作为商业用途的，例如银行、超市、办公楼等

其中，商业地产受经济大环境影响较大，只适合有经验的投资者；公寓只适合短期投资者；独立屋是最有投资价值的投资选择，适合于各种类型的投资者。

举个例子：

A 客户准备花 50 万美元在洛杉矶买一个公寓，每月出租所得 2500 美元，每月物业费 400 美元，加上其他的税费，每年至少可以纯获利 2 万美元。

B 客户准备花 50 万美元在洛杉矶买一个独立屋 (House)，每月出租所得 2500 美元，没有物业费，每年房产税 6000 美元，加上其他的税费，每年至少可以纯获利 2 万美元。

这样一看，是不是买公寓和独立屋没有区别呢？实际上不是这样。

让我们看看 60 年之后：

A 客户在洛杉矶的公寓已经破的不成样了，经常出各种问题，虽然每月已经可以租 8000 美元，但每月的物业费已经高达 6000 美元，加上各种开销，A 客户每年都在亏损。最后以 50 万美元卖出。

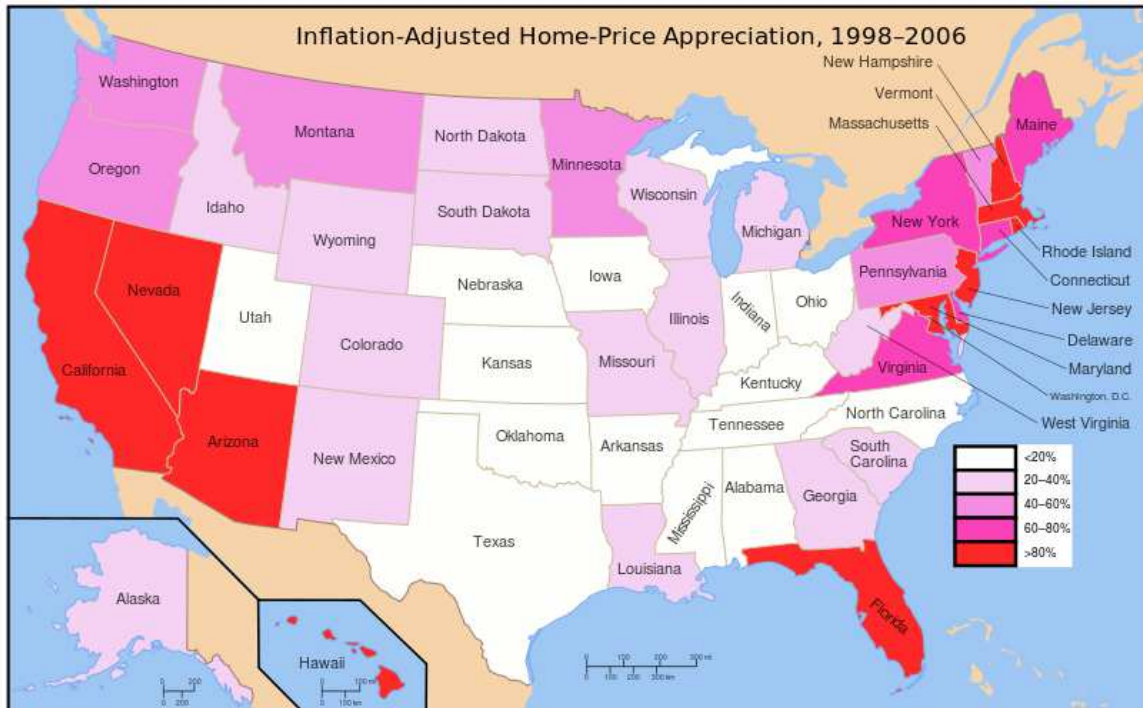
B 客户在洛杉矶的独立屋也已经破的不成样了，B 客户决定把房屋出售，虽然地上建筑物已不值钱，但这个房子所在的土地价值已经升值了 10 倍。最后以 300 万美元卖出。

国内的投资者千万不要被最近 10 年国内房地产市场的飞涨现象所迷惑，以为美国也是这样。最根本的道理其实很简单：**地上建筑物一旦建成就在逐年贬值，增值的只是土地的价值。**土地面积越大，以后增值的潜力越大。

应该买哪里的房子？

买哪里的房子和自身的需求密切相关，如果是为孩子将来的教育考虑，喜欢华人区的可以考虑加州的旧金山和洛杉矶；喜欢白人区的可以考虑西雅图和波士顿。如果只是纯粹的投资，就要分析投资风险和潜在的回报。

下图是美国 1998 到 2006 年之间房价的涨幅图，由这个图可以看出，加州、佛罗里达州、亚利桑那州、内华达州的涨幅都在 80% 以上。其后从 2007 开始的房产危机中，美国房价全面下跌。但跌幅就差别很大了。在这几个州中，由于加州有良好的就业支持，下跌幅度不大，其中硅谷核心地区基本没什么下降；佛罗里达州、亚利桑那州和内华达州由于没有良好的就业支持，下跌幅度很大，很多房子又都跌回到 2000 年的价格，有些房子现在的价格只是 2007 年最高峰时的 40% 甚至更低，很多房子都跌破成本价。如果能够承受较高的风险，可以买奥兰多、亚特兰大、凤凰城、拉斯维加斯等城市的房子，这些地方的房子目前已经极为便宜，未来 10 年可能增值 100%-300%；如果希望风险尽可能小，可以买西雅图、旧金山、洛杉矶、波士顿等城市的房子，未来 10 年可能增值 50%-150%。



1998年 - 2006年美国房价涨幅

天下没有免费的午餐，要想获得高的回报，必然要承担相对高的风险。

5. 房产税和物业费

由于中国的所谓的房子都是公寓，所以很多中国的用户对房产税的概念不是很清楚。美国的土地基本都是私有的，所以就有了房产税的概念。举个例子，假如全北京的土地都是你私人所有，如果你不交房产税，政府哪里有钱给你建免费的公立学校，哪里有钱给你修路、修市政设施？所以这里就有了房产税的概念。政府每年要收你的房产税，主要用于学校建设和社区建设，只有非常少的一部分是发公务员工资。中国的土地都是你租政府的，60年之后就不是你的了。所以从这个角度来讲，中国政府是不应该收房产税的。因为政府已经把60年的土地使用权卖给你了，已经包括在你支付的房款中了。在美国也有个别的房产只有60年或者100年土地使用权，这样的房产价格会非常便宜，同时你也无须交房产税。

通常人们所指的美国房产税是由地方政府定期（一年或者半年）根据房地产估价对房地产所有人征收的一种税。各县、各市征收的房地产税税率会有很大差异，甚至小到每个社区的税率都有差别。而一般其实际税率最高的可能达到2.5%以上，而最低甚至低于0.5%。

房产税的名义税率由地方政府制定，而其实际需要缴纳的税率则是名义税率通过一定的计算处理而得出的。由于房地产估价的计算方法各不相同，有的是房地产的全部价值，有

的则有一个估价比率，使其仅为房产价值的一部分，更有的则是通过房屋租金来计算的，所以美国房地产的实际税率并非我们所听说的那么高，通常远远低于名义税率。

例如，宾夕法尼亚州的费城，其房地产名义税率达 8.26%，然而，政府仅对房地产估值的 32%进行征税，并且房地产估价仅为其市场价值的 70%，因此实际所要缴付的税率仅 1.85%。

计算公式如下：

$$\text{实际房地产税率} = 8.26\% (\text{市政府名义税率}) * 32\% (\text{房地产税基比率}) * 70\% = 1.85\%$$

有些地方的房地产估价方式与众不同，例如纽约曼哈顿公寓的房地产税税基是根据其租金来估算的，一定租金的房屋相对有一定数额的房地产税。但也并非租金越高，房地产税越高。当每月租金高于每平方米 35.94 时，其税率为固定的每平方英尺 10.59 美金。可以看出，越是昂贵的房屋，其房地产税率可能越低，甚至低于 0.5%。

举个例子，在曼哈顿上东区的派克大道上的一套 780 万美金的房屋，每个月的租金大约是 23,700 美金，每年的房地产税大约是 25,068 美金，大约只占其价格的 0.32%。

下表是美国主要城市 2009-2010 年度房地产实际税率，各地房地产税率每年波动非常小。

城市	房地产税率
纽约市	0.3-1%
华盛顿	0.85%
旧金山	1.159%
波士顿	1.188%
洛杉矶	1.25%
费城	1.85%
芝加哥	2.295%
迈阿密	2.32%
休斯顿	2.52%
达拉斯	2.85%

5.1 为何要缴纳房地产税？

虽然美国的房地产所有权人需要定期缴纳相对沉重的房地产税，但是他们却是实实在在的受惠者。美国的房地产税一般用于地方学区、警察、消防、环境卫生、图书馆等支出，而非用于其它与纳税人毫无关系的地方。例如，地方学区的财政收入主要来自与该地区的房地产税。学区内有小学、初中、高中，从建校舍，设备，老师的薪水都是由学区税收支付。住在学区内，可免费就读公立学校的原因就在于此。所交的房地产税里，不仅缴纳了学费，同时也付了免费校车接送的车资。

可以说，美国的公立中小学的教育质量差别相当大，由于好学区的房价高，能买的人学历，收入高，当然孩子就更愿意学习，学区内人们的素质、氛围就越来越好。另一方面，房价高，学校得到的学区税收就多的多，钱多了，就能够请好的老师，盖好的校舍，买好的设备，进而吸引更多的家长在这个学区买房置产。这样就造成了一个良性循环。

5.2 房地产税对投资有什么影响？

美国的财政收支状况非常透明，每个交纳房产税的人，每年都会收到市府的报告单，你交纳的房产税，多少用于学校，多少给了警察局，等等都有明确说明，具体到每一分。就因为这样，房地产税的纳税人可以享受良好的治安、美丽的环境、优质的教育等等。事实上，高的房地产税使学区内的生活环境更好，吸引更多人购买那里的房产，从而又促进了房价的上涨。所以房地产税在美国会被真实地转化为房产本身和周边社区的保值增值投资，成为房产增值的保障。

5.3 房产税是沉重的负担吗？

从长远投资的角度而言，房产税并不是一笔巨大的开销。例如你在西雅图购买一个 1 百万美元的房子，每年交大约 1 万美元的房产税，交 30 年就是 30 万美元。可是你的房子在 30 年之后已经绝对不止 130 万，根据历史规律，应该至少可以卖到 4 百万美元。

5.4 中国真的没有房产税吗？

很多人都会有疑问，为什么美国收房产税，中国一直不收房产税？事实真是这样吗？请看下面的分析：

假如你在北京买一个一般的别墅，就是 House，花费 1000 万人民币。这个别墅的价值里面包括两部分，土地的价值以及地上建筑物的价值。假设：

土地价值	700 万人民币
------	----------

地上建筑物价值	300 万人民币
---------	----------

其中土地只有 70 年使用权，70 年之后就不是你的了。拿土地价值除以 70，就得出土地每年的使用费：

土地每年的使用费	10 万人民币
----------	---------

看到这个你就明白了吧。中国实际上每年收了你 10 万人民币。1000 万的别墅每年收 10 万，就是 1%，和美国的 1% 的房产税一样。

懂金融的会马上发现不能这么算，美国是每年付房产税，中国是一次性收取，如果按年利率 5% 计算，**中国实际的房产税为 3.6%!**

6. 买房过程

6.1 如何在美国买房投资

这一二年，越来越多的中国人涌进美国投资房地产。相对中国日益高涨的房价，美国的房价竟然低过中国，实在是稀奇的事。在大洛杉矶边缘地区一些新开发的城市，2000多尺的独立洋房，25-30万美金，一个月的租金可以达到2000美金。扣除地税管理费，收益在5%-7%。越来越多的中国人把投资的眼光放到了美国。

美国的房子类型有独立屋[Residential single-family homes]、产权公寓[Apartment]、连体别墅[Condominiums and Townhouse]、商业地产(Commercial properties)。

外国人在美国的房产，如果是出租，每年获利部分的交税额为个人所得利润的20%，如果一年的个人所得为5%-7%，即这5-7%的20%要交税。扣除房子的折旧费，一般3.5%左右的20%为实际交税的费用。[美国国税局定义的外国人，不是正常意义上的外国公民，而是一年中在美国居住时间未超过183天的外国人。所以如果非美国国籍也无绿卡的外国人，若长期居住在美国，则不算是“外国人”。]

如果房产卖掉，则需要交房子获利的15%。比如20万买入的房子40万卖出，则当中的差价20万为利润，这20万的15%，\$30000就是要交的税。

美国关于“预扣税”[Tax Withheld]有专门的法案——外国人房地产投资税务法案1980(The Foreign Investment in Real Property Tax Act of 1980)。在1980年之前，外国人在美国投资房地产，转手出售获利之后，由于本身不在美国，不报任何所得税(Capital Gain)美国国家税务局(IRS)也无计可施没办法追缴。因此制定了对于外国人在美国进行房地产投资的税务规定，就是“预扣税”。

外国人房地产投资税务法案中指出“外国个人或者是公司在出售位于美国的房地产时，需要预先缴纳房款的10%作为其做的税之预留款项，这笔款项是可以被退回的”。在美国出售房地产不管是否盈利都将被预扣成交价的10%，这笔钱由过户公司扣留然后交给美国国家税务局。年底卖主如实申报必要税收，美国国税局扣除税收后再退回剩余部分。如果年终卖主没有报税，美国国税局会扣留这笔预扣税。

并非所有的外国人在美出售房产都需要被扣除预扣税，有一定的豁免情况。如果卖方的房产是作为自住或出售价格不超过30万美金，而且买方也将房子作为自住用途，那么预扣税是可以被豁免的。

6.2 美国买房过程可分为以下步骤

1) 确定买房的城市和地区；

不同城市不同社区房价不一，好学区附近的房价会比普通学区的贵，靠海的城市房价会贵，新开发的城市相对价格便宜点。买房前要做足功课。

2) 选经纪人

美国各个城市都有无数的房产经纪人，对于房地产他们更专业更有经验，好的经纪人不仅信息面广，也可以为你把关按照你的需求寻找适合你的房子。经纪人为买主的服务是免费的。一般是卖主付买卖双方经纪人的佣金。美国房产经纪众多，良莠不齐。为了给我们的顾客提供最好的服务，北美购房网推荐的经纪人都已经经过严格的筛选，都是当地口碑最好的金牌房产经纪。

3) 预审贷款

你需要填一份买主经济状况表。经纪人会根据你的经济状况推荐你向贷款公司要贷款预审批准书。你可以自己选择贷款公司，不妨多比几家，寻找最适合的。贷款预审批准书的目的是决定你的房价上限。买主经济状况表或贷款预审批准书是报价合同的附件之一。

受美国房产危机的影响，没有绿卡的外国人根本无法从任何大银行获得贷款。北美购房网和一些小银行有良好的合作关系，在首付 40%的前提下，可以获得贷款，利率在 5%-6%之间。由于利率一直在波动，需要向银行咨询获得最新贷款利率。

4) 选房看房

经纪人会根据你的要求为你寻找适合的房子。如果看到满意的，可自己开车去看周围的环境，进行初选。初选过关，再约经纪人带你去看内部。

5) 签署合同

选定满意的房子，经纪人进行市场分析帮你确定要价，准备报价合同。除了价钱定金，经纪人还会建议你选择一些附加条款，以保证你在必要时能合法取消合同，拿回定金。卖主可能会拒绝你的报价，或者还你一个价。你可以拒绝还价，或提高你的报价。如果双方达成协议，合同就签字生效了。

6) 检查房屋

在加州除了房屋检查，常做的有白蚁检查[\$95],修理费[\$500]。条款的有效期为 7 天。在 7 天内，买主有权以任何一项检查不合格为由取消合同或要求卖主出钱维修处理。经纪人会向你推荐良好口碑且有执照的检查师。检查结果出来后，经纪人会为你把关，指出哪些是卖主的责任，并为你跟卖主谈判。

7) 付款

非美国人在美国买房用贷款比较麻烦，一般建议用现金购买。可多人多次汇款，每人一年的汇款额度是 5 万美金，如果 30 万美金的房子，用 6 个人的名义汇款到美国一般没问题。

8) 购买保险

加州法律规定买房时必须购买火险[火灾保险]，买房负责保险费\$600-1000 一年。

9) 交接过户

在政府注册的地产公证处过户。

10) 乔迁搬家

过户的最后一步是卖主将钥匙交给买主，过户后买主就可搬家。在过户搬家前 4-5 天联系水电气公司，问清要做的事。过户搬家当天再去电确认将水电气转到买主名下。

有的公司要你提供仪表数字，有的公司会自己去读仪表。电话，电视，网络服务可能要提前 10 到 20 天预约，搬家公司或租车公司也要提前两周预约。

6.3 房屋出租管理

房屋出租两种方式，自己管理，或由专业出租公司管理。

美国是一个一板一眼的国家，选择自己管理，虽可节省费用，但必须清楚了解美国房地产租赁条款。房屋租赁法规定房东必须提供给租客一个固定的美国当地地址，以便有问题随时联系你；必须提供租客一个紧急电话号码，他们需要帮助时可去帮忙；房东需要了解当地房租的变化，租客若未按时付房租，房东即刻要采取法律行动。

这些要求对海外投资者来说，不仅耗费大量时间精力，更浪费不必要的花费。所以，交由专业房屋管理公司管理出租房屋更为明智。

房屋管理公司的主要职责：

- 刊登房屋广告，找到租客
- 起草租房协议，确认房租及各方职责
- 对租客进行信用调查、租房历史调查、工作收入确认、犯罪记录调查，以确保房东利益
- 每月收取房租，并转入房东账户
- 定期进行房屋检查，向海外的房东通过邮件或电话汇报
- 如有需要，对房屋进行周期性维修和保养
- 代理房东进行年度报税
- 协助处理与租房有关的法律纠纷，如未支付房租；如果房客不付租金，需要专业律师驱赶房客，律师费在\$600-1000左右，为时需要 3 个月，这算是风险之一；
- 房租合同结束后，结账退房
- 重新刊登房源，找到新的租客

管理公司的收费项目：

- 1，寻找到房客后，收年租金的 5%-8%，之后每延长一年租期只收\$300 左右。[针对同一房客，如果换了房客，则依然是年租金的 5%-8%]
- 2，每月\$100 - \$300 美金的管理费；
- 3，管理公司会要求房客房租每月一付，押金交纳 1-2 个月。

7. 产权和过户

7.1 如何保证交易的安全

毫无疑问，任何房地产市场都不可能生来便拥有完善的体制规范。美国房地产市场最初也是跌跌撞撞，时有纠纷，问题不断，总的来说，在房产交易中两大关键问题是：

- 1) 产权是否清晰可售。如果产权是伪造的、产权登记时发生错误、房屋被他人侵占等等，那么买方将卷入无止境的纠纷当中去。
- 2) 交易资金是否安全。若遇上不法经纪卷钱逃跑，买方更是要白白地遭受巨大的损失。

为了应对这一系列问题，渐渐的一些由代理房地产业务的律师行发展起来一种新的行业，就是我们所说的产权保险公司（Title Company）。1853年，美国第一家产权保险公司在宾夕法尼亚成立。他们为购买房地产的人们提供调查、保险等服务以确保产权的安全可靠并且能够合法交易，极大得保障了买房者的权益。

经过 150 多年的历练，如今美国的购房体系对于各种突发问题，疑难杂症都已能够沉着应对。相比我国，它的制度规范可以说是滴水不漏，无懈可击。

产权保险公司在房地产买卖交易中以第三方的身份全程参与：

1. 产权核查

在房产交易前，全面调查房产的各类公共文件是否完整合法，在确认房产的产权清晰可售后，出具产权承诺书。

2. 产权保险

为买方提供产权保险。如果产权存在产权承诺书中应记载而没有记载的瑕疵和纠纷，并给买方造成损失时，保险给予赔偿或负责消除产权瑕疵。

3. 资金监管

交易过程中，买方支付的定金、过户尾款一律汇入产权公司的监管账户。这就类似我们所熟悉的“支付宝”，产权公司作为第三方监管所有的资金，以确保买方的资金在过户之前绝对的安全，杜绝任何欺诈行为。

4. 过户登记

前往政府部门进行网络登记备案，政府完成产权登记备案需要约 4-6 周，之后买方可登陆政府网站核实。最后负责让卖方签署产权让渡契约，之后转交与买方。

也许看到这里你会有疑问，将所有资金汇入产权公司会是安全吗？它占有了那么多资金，卷走钱财逃跑怎么办？

在美国，第三方资金监管者（Escrow Holder）通常是资金监管公司（Escrow Company）、产权公司或者银行等，而房产经纪或代理则可以帮助客户选择合适资金监管者。

首先，产权公司隶属国家或州政府部门管辖，并且拥有其颁发的资金监管执照，其资金流动受政府严格监管；另外，产权公司需要缴纳一定金额的保证金（类似银行准备金），以备特殊情况下向客户赔偿。

所以，资金交由产权公司监管是绝对安全的。

产权保险的具体费用？

最后，关于，通常产权调查的费用为 200-300 美金，而产权保险的保费为房屋总价值的 0.3-0.5%，而保额一般为房产的总价。投保的这笔费用到底是哪一方来支付，多数情况下是根据各地法规传统而定的。

在美国购房过程中，产权保险公司从交易前的产权调查，产权保险，资金监管，过户登记，同贴身警卫般如影随形地保障了购房者的权益，即使真的遇到麻烦，最差的结果，便是把钱拿回来。由此可见美国的房地产市场体系非常成熟完善，投资者都是非常安全的。眼光锐利的投资者大可放下种种顾虑，将重心放在投资目标的选择上，莫要错过了目前这段投资的黄金时机。

7.2 过户和房产证

有一位来自国内的购房者付了钱，办完了手续，发现居然没有房产证，只有一份叫做产权转让书的文件，经纪人还说这个东西没了也无所谓，信息已经全部登记在政府网站了。那位购房者吓坏了以为遇上了大骗子，赶紧咨询美国的律师，才了解到这正是地道的美国房产过户方式。

要了解美国房产的过户流程，我们先来研究研究在美国过户日（Closing Date）。

首先过户日是在买卖双方达成协议时在合同中便事先约定好的，当然，如果双方都同意时，也可以在这个日期之前过户也没有问题。那么在过户日都会做些什么事情呢？

总的来说有以下这些：

- 1、在过户日之前或当日，买方将会支付款项（通常是支票或者电汇）
- 2、卖方与买方签署产权转让书合同，将房间钥匙转交给买方
- 3、产权公司或者律师、公证人员前去当地的政府办公室登记注册
- 4、卖方收到扣除了过户费用以及贷款余额等的款项

关于在过户当天是有谁来主持，在美国东西部还有些不同。

在美国西部，一般来说都是由第三方——产权公司（Title Company）来持有资金，签署产权转让书，全权安排产权的转移。所以买卖双方都不用同时在场，由产权公司全权操作。

在美国东部，一般来说产权转移的过程是在一个称作“结算公司”（Settlement Company）的地方进行的，买卖双方（大多数时候也包括其经纪人）都集聚一堂，由律师或是结算代理主持，支付款项签署产权转让书，最后前去政府进行产权登记。当然，若买方确实无法出席，也可以委托其经纪人或律师代理，代表他们签字，完成过户的流程以及审核。

付了钱，签了产权转让书，产权公司或是结算代理便会前去政府部门为买方进行注册。美国实行的是契约登记制度，购房并没有类似我们的房产证，所有的信息都在政府部门进行登记。在美国多数地区都有政府网站，人们登陆政府网站便可方便得查询到房屋的产权信息；在少数没有政府网站的地区，人们可以去政府办公室进行查询。

下图是西雅图 Mercer 岛上的一个房产在其郡政府网站的登记信息。上面不仅有业主信息，也有房屋的基本信息。

PARCEL	
Parcel Number	257950-0095
Name	FERRY RICHARD M+MAUDE M
Site Address	7414 E MERCER WAY 98040
Legal	FLOODS LAKE SIDE TRS LOT 12 & SH LDS ADJ & TGW POR LOT 11 & SH LDS ADJ BEG AT SW COR SD LOT 11 TH N 89-53-55 E ALG SLY LN SD LOT 11 DIST 173.45 FT TO TPOB TH N 87-35-07 E TO OUTER LIMITS OF SH LDS ADJ SD LOT 11 TH SWLY ALG SD LIMITS TO NXN WITH MOST ELY EXT OF SLY LN SD LOT 11 TH S 89-53-55 W ALG SD SLY LN TO TPOB LESS THAT POR SD LOT 12 BEG AT NW COR SD LOT 12 TH N 89-53-55 E ALG N LN SD LOT 12-173.45 FT TH S 87-35-07 W 176.75 FT TH N 23-43 E ALG W LN SD LOT 12 DIST 7.79 FT TO BEG AKA LOT B MERCER ISLAND LAPOMA SUBD APPROVED 4/20/65 TGW POR LOT 13 SD BLK 3 & SH LDS ADJ LESS S 35 FT

BUILDING 1	
Year Built	2003
Total Square Footage	8400
Number Of Bedrooms	5
Number Of Baths	6.25
Grade	12 Luxury
Condition	Average
Lot Size	27165
Views	Y
Waterfront	LAKE WASH



一般来说，在政府部门进行注册登记后，一般 2-4 周便可完成登记备案。但也有例外，比如前几年美国经济情况不好，政府部门也大量裁员，而有的地方房产市场的交易量却大大上升，导致政府部门人手不够，以至于完成产权的登记备案需要 6-8 周。虽然产权的登记需要时间，但产权的转移在过户日已完成，那时你已是房子的拥有者了。

可以说，完成过户程序，在进行登记以后，产权转让便已不再重要，也不需要可以保管。业主的信息全部在政府留有备案，将来将房屋出租出售都不需要类似房产证等文件，产权所有人就可以轻松办理了。

对于自己的房屋，你是喜欢有房产证藏在家里安心呢，还是觉得美国人将信息登记在政府来得方便省心呢？

8. 交易费用

由于美国各个州的法律制度有很大不同，以下大致归纳了美国购房需要支付的平均交易费用。需要注意的是，每个州每个城市都会有不同，下面的费用仅供参考。

买方：

律师费 Attorney (Lawyer) Fees:	\$500- \$3000
登记费 Recording Fees:	\$100
交易税 Property Transfer Tax:	0-2%
房检费 Home Inspection Fee:	\$300-\$500
产权调查费 Title Search Fee:	\$200-\$300
房屋估价费 Appraisal Fee:	\$200-\$500
产权保险费 Title Fee:	0.3-0.5%
公证费 Notary Fee:	\$300-\$400
勘查费 Survey Fee:	\$50-\$600
房管协会费 Condo Association Fee /Annual assessments:	3 个月物业费
地税调整 Property Tax Adjustment:	1-6 个月的房地产税
快递费 Courier fee:	\$30-\$40
电汇费：Wire fee:	低于 \$ 50

申请贷款的主要费用：

银行手续费：	\$700-\$900
贷款发放费：	贷款额的 0.5-2%
按揭经纪费：	贷款额的 1%
贷款登记税：	各地不同纽约市为 2%，而加州没有

申请贷款的主要费用：

银行手续费：	\$700-\$900
贷款发放费：	贷款额的 0.5-2%
按揭经纪费：	贷款额的 1%
贷款登记税：	各地不同纽约市为 2%而加州没有

对于买方来说，律师费的差别非常大，特别是在纽约市，律师费比一般城市都高出很多。产权保险一般为房屋价值的 0.3-0.5%。其他费用各个地区差距不大，一般可以控制在 2000 美金以内，总体来说，购买美国房屋的税费手续费在 2-4%以内。

美国各个地区、城市的房产具体的费用各不相同，成交过户时的手续对于中国人来说也并不熟悉，若在美国购房还是需要咨询专业的美国房地产公司，委托他们进行办理才能保证交易的最有效率地进行。

9. 每年支出

1. 房地产税 (Property Tax or Real Estate Tax)

房地产税，也称为“物业税”或简称为地税，是地方针对房地产征收的郡税，市税，学区税的总称。税率各个州不同，一般来说每年约是房产估价的 1-3%。其中一般以学区税最高，占 60 以上。

2. 房屋保险

住宅房保房子失火，淹水，雷击等意外事故。一般 20 万的房子保险每年 500 美元。商用房还可以保租金损失等。一般价格是住宅房的两倍。

3. 小区费或物业费 (common charges or HOA fee)

房子在统一规划的小区中，一般有小区费，用来支付小区公共设施和维修，比如路灯，公共草坪的维护。根据小区服务不同，大概从每年 150 美元到每月 300 美元不等。物业费，一般是单元房的公共设施，一般每月 300-500 美左右。

4. 房屋维护费

对于独栋屋，每年要花钱剪草，浇水。隔几年，大的部件还要维修和更换，比如房顶，热水器。

5. 出租管理费

如果是投资出租房产，出租给租客，一般由管理公司管理。佣金一般是 8-10% 的房租加上第一个月的租金。如果是大型公寓楼管理费会少很多。

6. 贷款本金和利息

如果房子有贷款，本金和利息要按月支付。2009 年 4 月，全美范围内，较好信用记录贷款者享受的 30 年固定利率平均在 5% 左右。没有美国信用的外国借款人的浮动利率在 5%-6% 之间。

10. 法拍屋介绍

这几年说到美国房产，很多人第一反应便是“抄底”，因为国内众多新闻媒体报道了美国的房屋是多么的廉价，几百、几千美金一栋别墅让习惯了国内买房天价的人们大跌眼镜。真有这等好事能用几个包包，几件衣服的代价换一栋在美国的别墅？感兴趣的人们一定想仔细了解一下美国“廉价房屋”的真实情况。

美国市面上的廉价房 (Distressed Property) 大致分为以下的三大类：

1) 亏本出售 (Short Sale)

在美国, 当人们无法每月按时房贷时, 可以在银行给予的一定宽限期内向银行申请亏本出售 (Short Sale) ——将房产以市场的价格或是略低于市场价的价格出售, 通常销售所得不足以偿还贷款, 银行需要承担部分损失, 所以银行需要根据屋主的经济情况决定是否同意业主亏本出售。此时业主仍拥有房屋的产权。

2) 拍卖中的法拍屋 (Foreclosure)

宽限期结束后, 如果屋主仍然不能及时还贷, 那么业主抵押给银行的房屋的赎回权将被取消 (这种情况丧失抵押品赎回权的情况就被称为 Foreclosure), 其房产就会被公开拍卖 (Public Auction)。此时屋主已不再拥有该房产的产权了。

购买这一阶段的法拍屋是风险最大的。买主需要按规定在竞拍后支付现金, 而且可能没有足够的时间去完成产权查验和房屋检查。另外通常若原业主在这时又可以还清贷款, 他可以优先购回自己的房子。

在这样的拍卖中, 银行通常就以房屋贷款的欠款金额作为竞价, 由于他们已经有房屋的留置权, 如果最后竞价不高于银行出的金额, 银行将直接拥有房产不用再支付现金。所以在大多数情况下, 竞标法拍屋的买家会以略高于房屋欠款的价钱动人价格得标, 同时还可以避免直接与屋主交易而带来的各种不可预见的麻烦。

3) 银行持有的法拍屋 (Real Estate Owned by the lender, 简称 REO)

在拍卖结束后, 银行很有可能成为法拍屋的得主, 房屋产权会被过户给银行, 这时候, 银行会通过经纪人出售房屋。

一般来说银行会保证产权的完整性, 并对房屋进行必要的维修, 不过仍然有很多这样的法拍屋房屋情况处于不好的状况, 买家一定要请专家来检查房子。

购买廉价房屋的优势

购买廉价房/法拍屋的好处显而易见就是“划算”。由于美国的房产每年都是有一定的持有成本, 包括房地产税以及物业费, 银行收回了大批法拍屋以后便急于脱手, 所以很多法拍屋的价格可能会非常低廉。

许多打工族可能因此可以拥有自己的大房子, 不用再租房居住了。对于一些目光敏锐的投资客是非常好的入手时机, 许多可能法拍屋是状况非常好的豪宅, 但价格或许仅市场价的一半甚至更低, 若适时以低价购入并在将来市场回暖时售出, 将会获得非常大的收益。

例如: 新泽西州的一栋有七个睡房, 五个浴室的大房子, 在拍卖中已 24.5 万美金被拍下, 据了解, 该房产的市场价值大约 57 万, 几乎是打了 4 折。

看起来以这样好价钱购买确实是非常划算, 捡了大便宜, 但我们知道通常投资收益越大, 风险也越大。价格如此低廉的房子很可能会有这样那样的问题的。下面我们来分析一下购买廉价房/法拍屋的风险。

购买廉价房/法拍屋的风险

1) 房屋的状况可能欠佳

有些法拍屋的业主已经离开很久，房屋疏于养护，或者是业主破产无力养护；有些业主意识到房子被银行收走，不再关心房子的状况，甚至恶意糟蹋房屋以泄愤。因此相当多的法拍屋状况并不好。所以，前任业主欠房子的维修和保养，必将传递到新的买家来补上。

2) 购买需要大量时间和耐心

亏本出售状态的廉价房 (Short Sale)

通常是卖家先在市场上以非常低的价格挂牌，在有买家愿意购买以后向银行申请批准，银行需要承担房屋销售以后不能抵消的那部分贷款，所以等待批准的时间可能会很长，也有可能银行最终不同意以这个价格出售。

拍卖中的法拍屋 (Foreclosure)

在拍卖中，买家已经将看中的房子拍下来（还未过户），这时原业主若又能够承担贷款，想要把房子赎回来，他就拥有优先购买的权利，于是买家只能花费很多精力拍下来的房子只能拱手相让。

银行持有的法拍屋 (REO)

银行通常“公事公办”，整个买房中的看房、验房、上法庭、过户等过程的安排基本上都是银行说了算，买家必须有充裕的时间配合。

3) 房屋可能涉及法律问题

购买法拍屋的最大法律风险是原来的业主不肯搬离。原来的业主房子被拍卖了，经济上也可能破产了，破罐子破摔，他不搬家，买家只好诉诸法律，由法庭驱逐他。驱逐的法律过程漫长，费心费力。另外，法拍屋还可能隐藏其他法律问题，比如原业主拖欠所欠税款、拖欠工程款等，这些费用有可能会转移给新的业主。

什么样的人适合购买廉价房/法拍屋？

1) 现金充裕

美国房屋的卖家通常都希望买家用现金成交，这样便可以快速过户。所以拥有充足现金的买家会有更多的机会抢购到自己中意的房子，另外也会有更多的机会获得折扣。

2) 消息灵通

买家最好人在当地，因为好的法拍屋房源一定是第一时间被当地人抢购一空的，不会在市场上停留太久。另一方面，人在当地也方便实地调查房屋的情况，避免买到质量存在问题的房屋。

11. 交税

在美国大多数地方，海外投资者和本国居民享有同等购房的权利，因此近年来，许多眼光独到的投资者把目光瞄准了美国房地产市场。有人打着低买高卖的如意算盘，也有人中意美国房产高额的租金收益。然而，在法律体系相当完善的美国，其税收制度也非常严格规范。

很多人对美国的房地产税都已有所了解，房地产税的税率各个城市不同，一般实际所缴税率为房产价值的 0.5-2% 左右。除了房地产税，我们大多数人对于房产出租以及转售获利所要缴纳以及可以避免的税务都不熟悉。而对于投资者来说，了解这一部分的税务问题对其投资决策也相当重要的。

首先，未获得美国绿卡的中国人在税务问题中的身份为“非居民外籍人士”。

非居民的应纳税收入一般分为两类：

- 1) 与美国贸易或业务无关的投资收益——通常按 30% 的固定税率或较低的税收协定税率征收预提所得税
- 2) 与美国贸易或业务有关的收入，包括就业收入——减去扣除额后，按照适用于美国公民和居民的常规分级所得税率征税。

对于出租房产利得

美国非居民纳税个人可以将房地产出租净收益（扣除出租房产的维护费用等）适用于以上第二类——“与美国贸易或业务有关的收入”，根据美国公民和居民的常规分级所得税率纳税，而非 30% 的固定税率。

分级所得税税率最低 10%，最高为 35%

例如，50 万美金的房产，一般年毛租金为 5 万美金，扣除物业费，房地产税等持有成本本年净租金为 3.5 万美金，每年的利得税为 4930 美金左右，大约为净租金的 14%。

对于出售房产利得

短期持有——持有不到一年转售，适用美国公民和居民的常规分级所得税率纳税（同上）。

长期持有——持有一年以上，适用房地产长期资本利得，最低为 10%，最高 25%。一般为 15-25% 之间。

值得一提的是，美国 1031 条款，简单来说，当你卖出一处房产后“一定期限内”，又购买了一“类似”的房产，那么资本利得税是可以避免的。

所以当你想要更换自己的房屋，若符合 1031 条款的要求，将可免去这一笔税务。但在不同情况下，该条款所设定的条件以及具体操作相当复杂，需咨询专业的会计事务所代为处理。

可以说，美国投资房地产出租以及转售所涉及的税务问题以及税务的减免，退税等相当繁复。所以对于有计划在美投资置业的人士，需要经过详细的规划的计算，以达到最佳的投资结果，在赴美购房前咨询专业的美国房产公司或者机构是相当必要的。

房产的资本利得税预扣

根据 1980 年外籍人士房地产投资法案 (Foreign Investment in Real Property Tax Act of 1980, FIRPTA)，当非居民外籍人士出售美国房产时，需要预先扣留卖价的 10% 作为此房产的资本利得税的预扣。预扣由过户公司从卖价的款项中直接提交给美国国税局。加州对资本利得要求预扣为 3.33%，所以外籍人士卖房后总共被预扣 13.33%。

如果房产卖价低于 30 万美金，并且买方购买后将作为自住屋，则无须预扣房产的资本利得税。此交易如果有资本利得，仍然需要申报及缴相应税。

此预扣可以在非居民外籍人士申报其当年的个人所得税时作为税务预交款项。当非居民外籍人士当年的实际个人所得税低于所预扣之款项时，多预扣的款项是可以被退回的。如果年底非居民外籍人士没有申报个人所得税，则此款项将全额被美国国税局作为税款缴付。

资本利得税的申报

非居民外籍人士在申报其年度个人所得税时，如有资本利得税，需要额外填写附表 D 以申报。

1031 互换

当房产卖出后的一定期限内又购买了一“类似”的房产时，可以使用 1031 互换条例。但是需要注意的是，作为一个非居民外籍人士，当使用 1031 互换条例时，仍需要根据 1980 年外籍人士房地产投资法案做预扣。

1980 年外籍人士房地产投资法案对于同步交换或者前制交换的房地产资本利得税预扣有着不同的要求。

在同步交换中，转让方在满足以下两点要求时无需做出预扣：

1. 转让方提供书面通知书给受让方，说明根据美国税法 1031 条例，转让方在此交换中没有承担任何的收益或者亏损。
2. 在转让发生的第 20 天，受让方给美国国税局提供一份转让方所写的书面通知书

赠与税

美国国税局对于赠送现金或者不动产的行为制定了特别纳税规定。赠予者负责支付捐赠税，但是受赠者也可以同意由其负责支付该税款。赠予配偶或者慈善事业可以免交捐赠税。在计算联邦所得税时，赠送房地产的数额不能扣除。根据赠与纳税法律，个人在赠送一定限额以内的房地产时，可以免交赠与税。该限额大小每年都会变化。2009 年，每个人的限额是 13,000 美元。一对已婚夫妇赠送价值不超过 26,000 美元的房地产时，可以免交赠与谁。赠与价值在限额以上时，必须对限额以上的价值全额纳税。

因为房地产赠与并没有实际固定的价格，所以美国国税局使用“公平市价”的概念来确定所转让房地产的应课税价值。公平市价是指预计买方从卖方手中购买相同的房地产所愿意支付的价格。公平市价考虑了经济因素，比如该房地产所在地区的年均收入。公平市价也考虑了其他因素，比如在相同地区相似房地产的出售价格。

遗产税

当某人死亡，并且其房地产赠送给其他人，该房地产属于遗产的一部分。赠与税不适用于遗产。房地产从死者转移到新的所有者，应适用遗产税。遗产无需纳税，除非死者的遗产价值超过了一定数额。2010年该数额设定为3,500,000美元。如果该遗产价值超过了3,500,000美元，需填写遗产纳税申报表并提交美国国税局。遗产继承者获得房地产无需为所继承的房地产缴纳所得税。

12. 农田投资

出于对华尔街波动的谨慎态度，越来越多的美国富人、私人基金和外国人把金钱投入到庄稼地（稻田、玉米、买田等等）、果园和其他美国农业产品上。来自加利福尼亚州的报告称，随着投资者们对华尔街过山车的厌倦，其中更多的人把金钱投入到田地——农用地上。没有多少人比农场管理人卡尔·埃瓦斯更了解这种变化了。

最近的一个早晨，埃瓦斯驾驶着他的货运卡车穿过加州中部的杏仁树林，他的慢吞吞的售货摊子已经准备好了。埃瓦斯是农田管理服务公司的合伙创办人，公司为一家波士顿投资公司经营着这大约三万英亩的坚果林、果园和提供葡萄酒原料的葡萄园。被烈日灼身的他身材结实，脱下了宽边草帽，他谈起了农业用地和食物是怎样生产出来的，在这些烦恼的日子里这是更安全的赌博。

“你想要把钱放在某种不能接触的东西上？”五十岁的埃瓦斯说，“还是你把钱放在这儿，深入土壤，沐浴阳光，放到喂养全世界人们的食物之中？”

这是阿瓦斯今年第四次漫步树林，代表汉考克农业投资组织给退休基金管理人员、对冲基金操盘手饥饿的投资者们作推销演讲了。他在电话中讲过更多次类似的话。

农田开始变热。美国平均农田市场价格，包括土地价值和建筑价值，根据美国农业部的全国农业统计服务中心的数字，在过去十年几乎加倍高达每英亩两千一百四十美元。国内农业商用贷款数量最大的机构富国银行表示：从2008年到2009年提出农用贷款要求的数量上升了百分之十二。金融分析家说，自从2007年12月经济衰退以来，农业投资很容易地就比标准普尔五百指数表现好。

美国富人和私人基金正在迫不及待地聚集到华盛顿州的苹果园、伊利诺伊州的庄稼地和路易斯安那州的蔗糖种植园，还有外国人，在家里夫iyazhou，来自包括西班牙、瑞士、中国、埃及

和伊朗等国家的外国投资者，共同提高了所持农田比例，从 2007 年 2 月的占据加州农业用地总面积的 2.5% 到 2009 年 2 月的 5%，达到了一百零八万英亩。在海外，美国和其他国家的投资者在抢夺非洲、中美洲和东欧地区上千万公顷的农业用地。

这种投资一般涉及到在同一家公司的一群人，或者一组机构，把他们的钱放在一起，通过一个企业的结构形式购买一块块土地。（最低投资七点为两万五千美元，通常要求至少六年的合同期）买到土地以后——土地根据历史来说是增值的——然后通常会把土地交给一个农夫或者一个管理机构，由他们来掌握日常经营。如果一切顺利，投资者能够得到租金，从粮食或者牲畜销售中获得收益，有时候二者兼备。

对于有些人来说，把钱放置到某种像泥土一样能触摸到东西，有一种浪漫的感觉和消遣的意义。

“这是人民可以理解的东西，”汉考克农业投资组织的总裁杰夫·康纳德说。这家企业为公共机构的投资者管理着大约价值十三亿美元的农业地产，这些公共投资包括公共和企业的退休基金。“这是你摸得着、感觉得到的东西，想看话你可以来参观。”

投资者也理解土地是有限的资源。全世界范围的可耕地正在减少，与此同时世界上的总人口预计从现在的 69 亿增长到 2050 年的 90 亿。其中包括正急于建立安全的食物供应和发展生物燃料的缺水国家。经济快速增长的国家比如中国开始进口食物来喂养急速发展的中产阶级。

因此，美国的肉食、粮食、坚果和其他种类的农产品出口正在上升。总体而言，联邦政府官员估计在 2010 财政年度，美国运到国外的农产品会达到一千零七十五亿，根据美国农业部的统计，这个数值在历史上排名第二。

股票市场的不确定，促使斯蒂芬·瑞瓦德医生把赌注放在农场上。这位医生住在芝加哥地区，将大量投资投入到股票上，只有在他的投资价值于过去十年缩水 42% 的事实才令他退缩。当他的一位朋友发起了中西部有机农场管理机构，请他来投注一个农场时，瑞瓦德掏出了钱夹。

随着这个国家的经济经历着自大萧条以来的最坏的衰退，他买入了更多了农场：目前，他已经把三十万资金放到了三个伊利诺依州的有机农场，包括其中一个叫做双路的农场。

“我唯一的遗憾是自己没有早点投资，”五十七岁的瑞瓦德说

回报是复杂的。三年前，日用品价格上升，瑞瓦德得到了每年 15% 的回报，但是上个季节双路农场的收成不好。有些农田被牲口过度放牧亏损，暴雨淹没了田地，缺乏氮气造成玉米的秆子矮小。

今年前景更好。D.D.博林，一位芝加哥的住家母亲，把她的两万五千美元存款投入到双路农场。一方面是财务原因，一方面是对她家里的食物是怎样生产出来的社会性关怀。最近她亲自视察了投资品，在种植大豆和燕麦的绿色田地中徜徉。

“如果人们愿意花更多的钱买有机食品，为什么你不能靠做正确的事情挣钱？”四十二岁的博林说

出于它的天然本性，搞农业是危险的。投资不是流体，利润浮动可能受天气、商品价格和政治的影响。大片的良田不容易找到，而良田很少会上市出卖。

由于美国的机会有限，投资者们把目光投向海外。结果是一次土地热潮，特别是七八年前意识到食品价格危机之后。世界银行本月的报告显示，2009年大规模的农业用地交易多大四千万公顷，比较而言从1998年到2008年平均每年的还不到四百万公顷。

报告发现埃塞俄比亚总数406项和莫桑比克从2004年到2009年共405项的获取土地的交易中，大约一半来自国外投资者。外国投资苏丹的土地到2014年预期会翻五番。银行、大学和投资机构正在为一些大交易结帐。

一个来自纽约的基金机构最优基金管理，计划在年底之前购得大约一万英亩亚利桑那州的农田和加州的葡萄园。澳大利亚的麦格里农业基金管理机构，目前投资于奶制品、林业和七百万英亩的土地，正在发起成立第二个基金，可能会把投资扩展到巴西。以莫斯科为基地的灯塔金融组织，其背后是金融大鳄乔治·索罗斯，已经在去年11月建立了一个主攻农业的私人股本基金，正在亚洲和非洲搜寻农场。

这样的交易引起了快速反弹和这样的关注，即投机商人大赚其钱，当地社区却要为环境和经济付出代价。一位反对大企业、支持保护家庭农场的民间组织的负责人约翰·派克表示，机构的投资者可能会扭曲全球食物生产结构，种植庄稼的目的是为了利润而不是营养价值。

这类的批评者也怀疑投资者忘记了上世纪八十年代美国农场危机的教训。一个低价格、高利率和直线下降的土地价值混杂在一起，使美国乡村遭受打击。成千个家庭农场土地被银行收回，几十家农场银行崩溃。

“我们会不会看到八十年代再次重现？绝对可能，”富国银行农业工业部门的农业经济学家迈克尔·斯瓦森说。“高昂的粮食价格和过低的利率混合在一起，使得农场主得到了历史上最高的拍卖价格。他们中的一部分会以失败收场。”

乔治索罗斯缘何抛售黄金买进农田？

食品的价格在全球范围内都像坐火箭一样上升，而且目前看来毫无止境。联合国宣称目前食品的年通胀率达到30%，美元的快速贬值使得食品价格看起来更高，相对于弱勢的货币来说。美元由于美联储失控的货币印刷而持续贬值，从其他国家进口食品的成本看起来在未来的两年内将翻番——也许今后每两年就要翻番。

这也很可能是为什么全球投资者都对农田趋之若鹜——这是新的增长产业。全球食品价格飙升，投资者因此源源不断地注资到美国和部分欧洲、拉丁美洲、非洲的农田。管理对冲基金的亿万级巨头乔治索罗斯旗下一基金，就拥有南非合资农场Adecoagro 23.4%的股份。

农产品从长期来看仍然是最好的投资品。极富传奇色彩的投资大鳄吉姆罗杰斯坦诚他个人已在持续地买进农田。

人类终究是要吃饭的。大自然母亲近年来似乎有满腔怒气要发泄到地球上。农民现在如果不用他们的土地抵押就无法贷到款来购买肥料，或者雨水不是太少就是太多，这些因素使得一个家庭几代人赖以生存的农田在命运的捉弄下无法传承下去。因此食物供应将仍然面临重重压力。这促使我推断出农业将在未来20年甚至30年内是最有前途的产业之一。

这是因为对食品的需求持续攀升，即使气候剧烈变化，地下水供应不足，因转基因作物不成熟导致的全球范围内食品收益持续减少。Ceres Partners 是一家有投资在农田的公司，自 2008 年开工以来产生了令人惊讶的 16% 的年收益。而这段时间恰恰经济低迷，大多数其他产业都在亏损。

Ceres Partners 在乳制品，温室蔬菜棚，肉牛和大米种植都有投资机会。Ceres 报告称南非的许多农产品出口目的国都在提供非常有利的政策，特别是那些有雄厚基础，对外部融资有便捷通道，能从全球较低利率获益的国家来说。在这个地区的外国直接投资在 2010 年同期增长了近乎 20%。

援引拉丁美洲和加勒比经济委员会 (ECLAC) 的最新报告，该地区 2010 年经济增长了 6%。南非 2011 年将增长 5.1%。按国家来说，今年增长最快的国家是阿根廷 (8.3%)，秘鲁 (7.1%)，乌拉圭 (6.8%)，厄瓜多尔 (6.4%)，智利 (6.3%)，巴拉圭 (5.7%)，接下来是哥伦比亚 (5.3%)，委内瑞拉 (4.5%)，巴西 (4%)。

在基于土壤和天气条件，自然资源的重组，良好的基础设施和获得大面积高产出农田的特殊优势，南非确实是全球范围内一个最佳的购买，租赁和经营农田获取收益的场所。该地区出口了全球 59% 的油料籽粒，11% 的粮食，37% 的肉类。它同阿根廷，巴西，智利和乌拉圭一道跻身前十大农产品出口国。

有个问题无法回避，读者朋友们怎么来投资农田而无需实际地购买农田？不直接投资到农田的话，Market Vectors Agribusiness ETF (MOO) 是离我们最近的交易型开放式指数基金 (ETF)。MOO 致力于复制全球农业的价格和收益表现。它是一个经修正的资本加权指数，囊括那些在全球交易市场公开交易的农业公司。它让我们接触到那些全球范围内从农业收入占总收入至少 50% 的公司。另外一个有意思的交易型开放式指数基金 (ETF) 是 BARN。BARN 向全球提供农业信息，并且独家关注那些涉及到农产品，家畜业，农业设备制造的公司。

只要我们还在谈论商品，不提及黄金和银子我就溜的话显然是不负责任的。我拥有一定数量的黄金和银子，如果他们正处修正阶段，价格下跌，我应该会再买一些的。国际货币基金组织 (IMF) 正在出售它拥有的黄金，如果事实确实如此，必将促使黄金价格下跌，那么也许现在将是很长一段时期内购买黄金的最后机会。在这篇文章我大段文字是写农田，但我仍然鼓励我的读者去买任何一种 pullbacks physical coins 和象 GLD, PHYS, IAU, UGL, SLV, PSLV, AGQ 等开放式基金，或者你可以购买矿业公司（尽管他们滞后于 physical 和开放式基金？）。因为我相信人类的心理更倾向于已开采的金属，而不是那些还在地表下的也许是巨额的财富。

13. 商业地产

商业地产泛指土地上建筑居住以外的功能建筑集合，比如百货、厂房、写字楼、加油站等具有盈利性质的商业建筑；而狭义上的商业地产，指以零售业为中心表现的各种商业形态，如商业街、便利店、百货、连锁店、购物中心等，与住宅类地产有很大区别。目前美国商业地产规模

高达 6.7 万亿美元，占美国国内生产总值比重的 10%以上，是居民房地产市场的一半、美国股票市场规模的两倍。

很多投资移民的客户都担心到了美国如何生活，投资商业地产是获得稳健收入一种方式。和简单买房出租不同，商业地产的经营可以让你获得美国公司经营的经验，融入美国主流社会。

下面是北美购房网推荐的几种比较好的商业地产投资项目：

13.1 加油站

如果你仔细观察加油站的买卖，你会发现 90%的卖家都是在退休的时候才出售的，而且很多卖家都同时拥有好几个加油站。这说明加油站有利可图。由于加油站的经营受经济大环境影响很小，不管经济如何发展，人们还是要开车，还是要加油。每年的利润都会保持在一个稳定的水平。一般而言，加油站的纯利润在 10%和 20%之间。相对于快餐店和咖啡厅，加油站更易于管理，风险更低。



我们一般推荐客户在购买加油站时一定要购买下面的土地，这样虽然总价要高很多，但消除了以后无法续租的隐患，同时土地一直是稳定增值的，也更容易获得贷款。

购买一个典型的加油站需要投资 200 万美元左右，每年的收益在 30 万美元左右。需要自己经营管理。北美购房网也可以帮客户经营管理，需要收取管理费。

13.2 有长期租约的商业地产

如果超市连锁巨头沃尔玛公司找你说，你花 100 万美元买块地，再花 30 万美元在上面盖一个超市，沃尔玛和你签一个 20 年的租约，每年给你 10 万美元。并且沃尔玛帮你交房产税、保险费、物业维护费。你愿不愿意做了呢？答案显然是肯定的。

有人可能会问：万一沃尔玛租了一年后毁约了呢？这个几率显然是非常小的。沃尔玛开一个超市需要花巨额的广告费来吸引周围的消费者，关闭一个店会导致前期的投资全部打水漂。所以沃尔玛在开店之前会做大量的前期工作。



有 10 年以上租约并且租客为著名大公司的商业地产，投资的风险相对很低。年投资回报大约在 8% 左右。投资金额一般需要 100 万美元以上。这样的地产的好处是可以完全不管，每年收钱就可以了。

13.3 Motel 快捷酒店

Motel 也是投资回报率相对较高的商业地产，投资回报在 15%-30% 之间。相对于加油站而言，需要更高的管理经验，承担更大的风险。好位置的 Motel 投资预算都是 500 万美元起。

13.4 写字楼

购买一个小的写字楼，出租给需要办公的公司，也不失为一个好的投资方式。写字楼的出租回报和地理位置以及管理经营密切相关。投资收益在 8%-15% 之间。当然，你购买写字楼的时机也至关重要。你在房价低位时买入写字楼，才能获取更高的投资收益。例如，中国的房价目前处于高位，美国的房价目前处于低位；可以卖出中国的写字楼，然后购买美国的写字楼出租。几年后，可能美国的房价就会处于高位，中国的房价处于低位，那时候可以再卖出美国的写字楼，购买中国的写字楼出租。

