

英国伊丽莎白式 (THE ELIZABETHAN MANOR)



浅谈美国的住房问题

TALKING ABOUT AMERICAN HOUSING

李玲瑶

美国的住房工业 (Housing Industry) 是仅次于汽车工业的第二大工业。直接参与住房工业的人员, 约占就业人口的4.2%, 间接参与这个工业的人更是不计其数。整个社会用极大的人力、物力、财力来适应人们住房上的需求, 住房工业规模庞大, 说明美国社会对住房问题的重视。

在美国流行这么一句话: “拥有一所属于自己的住房是美国人的梦想。”这明显地反映出“住”在一般人心目中所占的地位。根据1984年的统计资料, 全美约有55%的人是住在自己拥有的房屋里 (不论是独院独户式的别墅洋房还是公寓式的单元), 其余的45%是租房子住。

私人拥有住宅的比例既然这么高, 购买房子应该不是一件太困难的事。确实, 在美国, 一个有正当职业, 收入不太微薄, 而且稍有积蓄的人, 大致都买得起一所房子。差别只在房价的高低和地区的好坏。这种形势的发展起源于整个社会的经济结构, 银行市场的灵活运用及政府的协助政策。

下面我们就从买房、租房、建筑、资金来源、银行及房地产业的关系等方面, 简单介绍一下美国的房屋政策, 同时也试着分析这种政策的一些利弊。

买房与租房

一、房屋的购买

在美国, 买房子主要靠银行贷款。买主只须先支付一部分 (20%或更少) 头金 (down payment) 作为第一笔付款, 其余的80%向银行贷款, 以后以分期付款的方式每月按时偿还本利, 三十年还清。

银行贷款给个人以前, 要先对此人的信用 (在美国, 每个人的信用都是有纪录可查的)、职业、收入、经济能力等进行调查研究, 确信其信用可靠并且具备偿还

能力, 才给予贷款。贷款数额与此人之经济能力成正比, 也就是说收入愈高的人, 所能借到的款额就愈多。通常银行贷款额为一个家庭年薪的2.5倍 (或月薪的30倍左右。另外一种算法, 就是每月偿还的本利不超过家庭总收入的四分之一到三分之一)。所以一般来说, 一个家庭的收入就决定了其所能得到的贷款额, 也同时决定了他能买得起何种价格的房子。

银行在计算每月偿付的本利时有一套特别的计算方法。屋主每月偿还一部分本金及利息, 但每月分期付款的额数是三十年不变。在最初几年中, 绝大部分的分期付款额属于利息, 以后本金部分逐年增加, 利息部分则相对减少。这种本利的比例变动的组成关系, 对购房者是有利的。下面我们举一个典型的例子。

比如买一栋价值100,000美元的房子, 先支付20%的头金, 即20,000美元, 向银行贷款80,000美元, 年利10%, 分三十年还清。按美国现行的固定利率贷款方式, 则每月偿还本利702.06美元。第一个月, 这些钱里有666.66美元付的是利息, 其余35.40美元还了本金。到第二个月, 只欠银行79964.60美元, 月利息减少到666.37美元, 但还是要付银行702.06美元, 这次则还了本金35.69美元, 以后每月虽然总是付银行702.06美元, 但其中本金部分越来越多, 利息部分越来越少。到三十年的最后一个月的付款中本金部分是697.08美元, 而利息部分只有4.98美元了。

二、减税鼓励置产

这种计算方法对买主的好处是要结合美国税收制度来看的。美国税法规定, 个人收入中支付利息的部分可以免税。用银行贷款买房时, 头几年每月要偿还的钱中, 大部分是利息, 所以可以免去不少税款。一般的买主刚刚付出大批头金后, 个人财务紧张, 省去一些税款可以稍微轻松一点。过了几年以后, 个人财

李玲瑶 (Linda Lin-Yau Hu) 美国PSI公司副总裁, 香港太平洋实业公司总裁, 在美从事房屋贷款及房地产投资事业。

务情况也逐步改进(主要由于每年加薪),另一方面,由于通货膨胀,货币相对地贬值一些,再还本金,也就不太感觉吃力了。

我们现在参照税法利益再说明一下:一个有收入2500美元的家庭,每月大约要缴500美元的税款(美国的所得税是累进税,税法很复杂,每人的税率因收入、家庭人口不同而有不同,在此只是取一个一般性的数字),剩下约有2000美元可供日常开支。如果租房子,大约要付出650美元左右的租金,但如果按上述办法买一所房子,每月要偿还702.06美元的本利。但如上述在头几年中,这些钱中大部分是利息,因而可以少缴一些税款。使得年终报税时可以退回一两千美元,这样一来就相当于每月节余了100~200美元,所以实际上比租房子显得合算,同时还得到以下几个好处:

(1)拥有一所属于自己的居所。随着每月支付的本利,欠银行的钱逐渐减少,对房子拥有的比例相对增加;而租房子者对所租的房子永远没有所有权,也没有减税的利益。

(2)一旦买了房子,若采用固定利率,如不搬离,重新贷款,则三十年中每月所付之本利是固定不变的。而租房子的人,租金年年增加。尤其是当通货膨胀严重(如美国在七十年代末期的经济状况),房租几年内就会超过购房者每月所付的本利,这种差距是逐年增加的。(比如说一个十多年前买了房子的人,现在每月只要付银行200~300美元,而租房子的花费可能已高达500~600美元)。

(3)从个人经济观点来看,买房子有保值及增值的作用,这是购房的各种好处中相当重要的一点。买主以20%的付款买下房子后,银行虽是房子的债权人,但是房子涨价后的利益绝大部分归于房主。以上面10万元的房子为例,付出20,000美元,即拥有房子的所有权,另外欠银行80,000美元。假设通货膨胀每年以10%计,三年以后,房子价值增值到133,100美元($100,000 \times 1.1^3$),房主如将房屋以此价格卖掉,还去欠银行的贷款55,100美元,付去佣金及手续费约8000美元左右,剩下的则归房主所有。房主当初只拿出20,000美元买下这栋房屋,三年后取回47,100美元,所以房主在三年内得到了27,100美元的利润,利润的回收率是135%。(当然,还得缴付增值税后,才是此人最后真正所得)。在人口稠密及房屋供不应求的地区。经常房子涨价的比例比通货膨胀高出更多(利润也就更大),总的来说,购买房子就相当于同时进行一项投资工作。

三、买比租合算

美国这种不需全部现款购屋的交易方式,原本已大大提高了一般人民的购买能力,再加上有减税的制度,更减轻了一般房屋拥有者的负担,难怪大多数对拥有自己房屋的美梦并不难实现。即使一些收入较低的家庭,想购买房屋也有一定的途径可寻(注1)。

有一点需要附带说明的,在房屋买卖成交后,买

主并不是无条件成为房子的所有人。他必须履行贷款契约,即每月按时缴纳银行本利,如连续数月欠缴,银行即有权将房子拍买,以偿付银行的贷款。所以维持一份固定的工作对房主来说是一件很重要的事情,如此才能应付每月的付款。所以美国人一般来说均兢兢业业,克尽职责地工作,唯恐工作做得不好遭到解雇,住房便马上发生困难。

美国是一个人口流动性很大的动态社会。由于工作变动或居住环境不臻理想,要迁移搬家是很常见的事。因此房子的转手买卖是很频繁的。而买卖的程序又是复杂的,处理买卖房屋已形成一门专门的学问及行业。在转卖房子之前需要具有执照的房屋估价人(Appraiser)先对房屋根据对地点、房龄、内部装修、环境进行一定的调查研究,确定房屋的价格之后,房主可自己登广告出售(Sell by owner),也可以通过中间经纪人(Real Estate Agent)(注2)介绍。

四、租房的情形

在美国住房由工作单位或政府配给的很少,所以租房子是相当普遍的。有的是一些年纪较轻的夫妇,积蓄不够;有的是因年纪太大,体力无法负担房屋的维护,剪草皮等琐碎的工作;也有的人并不是没有能力买房子,只因工作流动性大,不适合置产购屋。

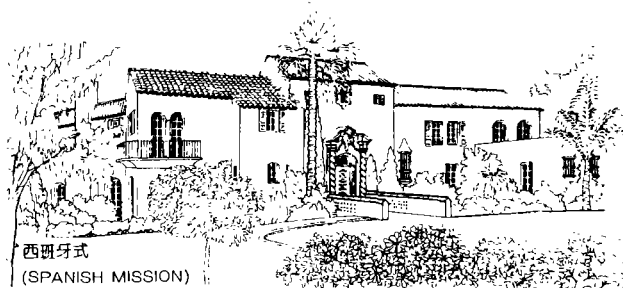
在租房子前,房东需要了解房客的职业与收入。一般来说房租以不超过家庭收入的1/4为宜。如超出太多,就不合格。这时房客只好另找较便宜的居所。同时房东还要调查房客的信用记录。如信用不佳,房东可以拒租(所以信用在美国是相当重要的,租房贷款均以此为重要的审核标准)。起租时,双方需签一合约,讲明租期以及双方同意的各项条件,房东通常会向房客预收相当于一个月租金的押金(deposit),以免房子遭到破坏时,房客不负责。

房屋的建造

房屋的需求量是相当大的,据统计全美国每年平均需增建近200万栋房屋才能满足社会上的需要(注3),所以建筑业发展的蓬勃与否对整个社会经济及人们住房的解决有相当大的影响,而建筑业的发展必须要有雄厚的资金。下面我们就简介建筑资金的来源与房屋的建造过程。

一、资金的来源

在美国社会里,一切有利于活跃经济的投资事业均受到鼓励。表现在行动上的就是贷款制度的通行。



无论是开发商开发新社区,营造商建造房屋(注4),个人置产购屋,装修房子,加盖住宅或买车等等,都可以申请向银行贷款。

开发建筑贷款与个人购屋贷款略有不同。许多商业大银行均有特别的建筑贷款,年利率比优惠利率(Prime Rate即银行贷款给信用最好的客户的最优惠利息)约高二厘,期限短,一年到两年(视工程大小而定)左右必须归还。银行根据建筑师绘好的蓝图来估计所有房屋建成后的价值,然后将这个价值的百分之八十或更低贷款给开发商(比如整个地区的房屋建好后价值一百万美元,银行就最高只贷给开发商八十万美元)。投资房屋开发事业的风险很大,因此在建造过程中,如经济不稳,建材价格大涨或建成后市场购买力低,都会造成房屋卖不出去的现象,而开发商又要不停地支付数目可观的利息,本金也要在一定的期限内偿还,势必造成很大的压力。因此一般来说,不是拥有雄厚的财力及具有相当经验的投资者,是不敢轻易从事此项投资的。由于风险高,他们通常取得的利润也比较高,约是整个房价的百分之二十到四十左右。

二、建房的过程

无论是开发新的社区或建造一新的房子,均必须先取得当地政府的许可证(Building Permit)。申请这个许可证是通过地方上的都市计划委员会(City Planning Dept.)和房屋部(Building Dept.)进行的。

通常一个城市的规划对商业使用地、农业使用地及住家使用地都有严格的规划及划分。当建筑商绘好蓝图,连同申请表缴给地方政府后,都市计划委员会便根据当地的都市规划原则,判断这块土地计划开发的用处是否与规划相吻合。如果基本上没有冲突,则市政府下一步骤就是召集附近的居民和社区人士举行一次公众听证会,让他们有一公开发表他们对此地增盖房屋意见的机会,在没有坚持反对意见的情形下,同时确保了原来居民的安全及一定程度的方便,这时市政府便展开对环境影响之调查。这包括水电之供应问题,排水及污水之处理问题,环境污染问题,公路与交通流量问题,附近的安全设备(如消防队,医院)是否均考虑周到。一切均检查过关后,都市计划委员会才发给开发商这块土地的使用证(Use Permit)。拥有土地使用证后,房屋部再根据建筑商呈缴的蓝图作很仔细的检查、考核和改正工作,使蓝图上所显示的地基、墙装、屋顶、电线、均合乎规格,房屋部才颁发建筑许可证。此时房子才可在合法的情况下,开始施工建造。

三、样板房与建筑标准

开发商在申请到银行贷款,又取得建筑许可证后,手续一切具备,房屋建造起来则是相当快的。通常营造商用几个月先完成两三栋新房,里面陈设了家俱,布置的舒适干净,作为示范,叫样板房屋,以供有兴趣的顾客参观,选择及预订。其余的也在数月内(视面积与栋数而定)先后完工。建筑工程迅速快捷的完成,

对开发商及买主均是有利的。而这与建材的规格化与建筑的标准化(注5)是分不开的。这种标准化与规格化的严格要求,不仅在安全上作了适当的考虑,从经济角度来讲,省时、省力、省钱、效率高,同时也为日后的维修及愿尝试自己动手建屋者提供了一定的条件与方便。这是非常合乎科学化和经济规律的。

四、建筑的类型

美国人居住的房屋大致可以分成两大类。一种是独院独户的洋房。另一种是公寓式的建筑。独院独户的房子,较普遍的是三房二所二厕,占地面积大约是93平方米(1000平方英尺)。公寓式的建筑从两个单元组成的一直到由数十个或数百个单元组成的不等。单元大小不同,以二房一所较为普遍,占地约70平方米(750平方英尺)。通常在市区或大都市里,因人口密度高,人口流动性大,较适合建筑公寓式的房子,而在市郊及一般小城市里,独门独户的房子则较受欢迎。

不论是那一种房子,均具有一些现代化的设备,例如自来水、热水、卫生设备、电炉或煤气炉、烤箱、冰箱等。房屋周围不使用围墙,房屋的定期维修、粉刷、庭园设计及周围之绿化均很注重。一般房子住上二三十年均没有什么问题。而街道两旁绿树成荫,芳草成茵的景色更是吸引初到美国的游客。除此以外,还有一种铁皮活动房屋,类似大型的集装箱,但有窗、有门,大小固定,搬家时可以用汽车拖拉,而且设备俱全,集中座落在一定的地区,每月缴纳地租。这种活动房屋比一般正式房屋便宜的多,一些收入较低的家庭比较愿意购买此种房屋。

银行与房地产业的关系

根据美国商业部的统计,每年用在住宅建筑方面的资金大约有1500亿美元。那么这些钱是从哪里来的呢?这些钱在市场上如何运转呢?这是一个关键性的问题。

银行的钱主要来自于民间储蓄与政府资金,但是银行将此资本以一当十地灵活地运用着,贷予投资者或购屋者,而成为房子的债权人。但它很快地便将借据或房契在另一个特别的金融市场(Secondary Market)(注6)上拍卖掉,又得到一笔可动用的资金,可以再贷给另一个投资团体或个人。

如此周而复始,不断地进行着。在这些买卖交易中,银行实际上是起着调度的功能,负责转手及提供服务,有时本身也参与投资。它灵活地调动了小额小户的存款及社会上的资金,提供给不同方面的人,满足了不同的需要。而银行本身的报酬来自下列两方面:(1)贷款的利息高于存款的利息;(2)每一笔贷款过程中所收的手续费(通常为贷款的百分之一到百分之二不等)。

由于银行业切合实际的政策,政府的鼓励(如减税的利益)及社会经济的动态发展,使得社会上一般人对投资及支配钱的概念,也随着灵活起来。很少有人买房子时全部用现金交易,对钱也不会只知道存在

银行里,而是存到一定程度后,再配合银行贷款,又可以再投资,购屋或改善居住环境(注7)。所以这种发挥主动性,尽量自己创造条件,又借用银行的方便来扩大财富的情形,是美国一般家庭解决住屋问题的途径之一,也是促进整个经济繁荣的一重要因素。

美国现行房屋政策的利与弊

解决住房问题是一个牵涉很广的事业,建筑材料的开发与生产,运输业的合作,都市的规划,家庭电器设备及家具的供应,学校、医院、警察、消防、污水处理、水电等社区发展的配合,以及银行业、开发商、建筑工人、经纪人等的参与。所以它不单是盖房子而已,而是涉及到社会上相当数目的人及上面各行各业的,并行发展组合而成的一庞大事业。

这一套鼓励大家投资、盖房、买房的系统的形成,我们可以很清楚地看到下列数项优点:

(1)使人们尽力为拥有自己的房子而奋斗,造成一安定的社会局面。

(2)替社会制造了许多就业机会,并在各行各业众多人口的参与下,带动了整个社会的经济发展,流动了资金,也繁荣了市场。

(3)在各项交易及买卖中,为联邦政府增加了税收及税源。

(4)房屋拥有者每年缴纳房地产税,也为地方政府的建设及教育事业提供了财源。

美国现行房屋政策并非完美无缺,下面简述它的一些弊病:

(1)由于房屋有保值及增值的作用,容易成为投机的工具。贷款的方便更加强了其投机性。购买者以20%的现款买下房屋,却享有房屋增值后的绝大部分利润,所以经济状况好的人,常拥有数栋房子,数年后变卖,房主即可获得利益。因此房屋频频易手,房价节节上涨,一般人负担日益加重,投机者财富日增。比如在70年代时,亚洲政局不稳,许多国家资金大量流入美国,尤其是西部地区(因气候好,地理位置方便,工作机会多)。为了保值,许多人用以抢购房子,房屋一时供不应求,出现暴涨现象,房价接连翻了二三倍。美国加州的房子顿时成为全美房价之冠,生活费昂贵,以致于后来者或年轻夫妇,收入赶不上房价,购房甚感困难。

(2)在美国社会,由于利益驱使,资金总是流向利润最高的地方,而低收入的公寓利润有限,因尚有房租价格管制,增建率就缓慢得多,低收入者的住房问题也就比较严重。

(3)银行利率随经济好坏而起伏,在通货膨胀严重的时候,政府收紧银根,利率高涨,购屋者却少,房屋从业者(建筑工人、建材工厂、经纪人等)面临严重的失业问题。

但后面两项,如在政府一定的政策限制及帮助下,应该可以获得改善。

结 论

自然,自有人类文明以来,就有所谓的住房的问题,无论东西皆同。美国的住房工业,乃是新大陆在特定条件、特定状况下的必然产物。顺应着社会上的供求关系,银行灵活地调动资金,联邦政府厘定各种有利于鼓励住房工业的税法,而同时没有过多的干预,以及建筑行业里合理竞争等种种条件,推动了整个社会经济的发展,解决了大多数人的住房问题。但资本主义社会的唯利是图,资金永远是流向最有发展的方向,建筑开发商对有利可图的建筑及住宅趋之若鹜,而对于低收入的平民廉价住宅,则避而远之,不愿参与开发,造成富者拥有住宅数栋,贫者则无立锥安身之地的可悲现象。

回观中国当今的住房问题,尤其是在大城市里,乃是一严重的社会问题。如果当局者能够重视住房问题,学习西方之长,截其短处,找出适合中国体制的可行之法,逐步地解决住房问题,并把此当成是推行四个现代化过程中重要的课题之一,那将是国人之幸,人民之福。笔者认为,一方面筹集私资或外贸兴建住宅,一方面学习新加坡的作法,由政府设立基金,大力推行平民住宅的兴建,似乎是可以作为参考的方法之一。此点尚待当局及有独到见解之高明人士共商之。

注(1) 联邦政府对低收入家庭或退伍军人设有联邦住房局(Federal Housing Administration)及退伍军人局(Veteran's Administration),担保银行以较低的利率贷款给这些家庭。银行的损失则由卖主贴补一部分。

注(2) 这类经纪人,有时也涉及其他业务,如经营房产,投资开发事业等。全美国约有73万人从事这项事业。

注(3) 根据美国商业周刊报道,1985年美国增建175万栋住房,1986年计划增建180万栋,但是仍然供不应求。

注(4) 开发商(developer)与营造商(builder)不同。开发商是投资者,他买来一块土地,铺设道路、水电、排水等,然后划分成小块卖出。营造商专门承包建筑和营造。有时营造商也兼投资。营造商须持有执照,建筑商(contractor)也须持有执照。

注(5) 一切建材,从栋梁到门窗以至五金零件均有数种特定大小的标准尺寸及规格,在建材商店一一陈列供顾客选购。建筑施工时,地基深度、墙板厚度、电线的粗细等等均有规定,不得擅自更改。为了保证质量达到规定要求,施工到一定阶段时,须由地方政府派员检验,证实合乎规定,且与蓝图所载设计相符,才能继续施工。

注(6) 美国有各种各样的保险公司和基金会(如教育基金会、慈善基金会、退休基金会等,有的属于私人,有的属于政府)。他们拥有雄厚的资金,但不愿投资,使用这些资金换取固定的收入,所以他们大量收买债券、借据,变成债权人,享用负债者支付的利息。

注(7) 在美国住房贷款里尚有一项改善居住条件的贷款(Home Improvement Loan),利息合理。屋主可以根据个人需要申请此贷款来增盖房间,美化庭园,换新门窗,安装设备或修建游泳池等等。银行根据屋主收入、支出及偿还能力而决定贷款额数及贷款期限,通常是三、五年以内。