



北美地产学堂

NORTH AMERICA REAL ESTATE ACADEMY

2020

讲师和助教介绍



Chuan(川老师)——北美500强公司数据分析经理。自2005年起远程投资房地产，在北美多个城市远程投资，并出租管理20多个房产。现居洛杉矶。

Ling 助教 – 现居新泽西。本地投资出租房多年，非常关注远程投资机会。



教学大纲



第一讲：远程投资前期

- 为什么要远程投资
- 远程投资如何选择区域以及数据来源
- 近期远程投资热点城市

第二讲：远程投资流程

第三讲：如何建立和运营远程投资团队

- 远程投资的团队成员组成
- 经纪人
- 贷款专员

第四讲：如何建立和运营远程投资团队之二

- 房管经理
- 维修工人

第五讲：成功投资人分享





第二讲：远程投资流程





设立个人投资目标

2011年Chuan的情况：

- 本金：10万美金
- 贷款额度：大公司W2，贷款实力好
- 时间精力：半年内业余时间多，1年后时间精力少。
- 个人喜好：喜欢收集数据，喜欢和专业人士打交道，不喜欢实地看房，维修和面对租客。
- 人脉资源：本地和外地都无人脉。
- 市场情况：次贷危机，信贷收紧，大面积房贷违约。主流媒体唱衰房地产。
- 投资获利预期：中长期走出经济危机，信贷恢复，房价回归正常，房价升值套利退出。短期内正现金流或接近0现金流，租金增长超过inflation。

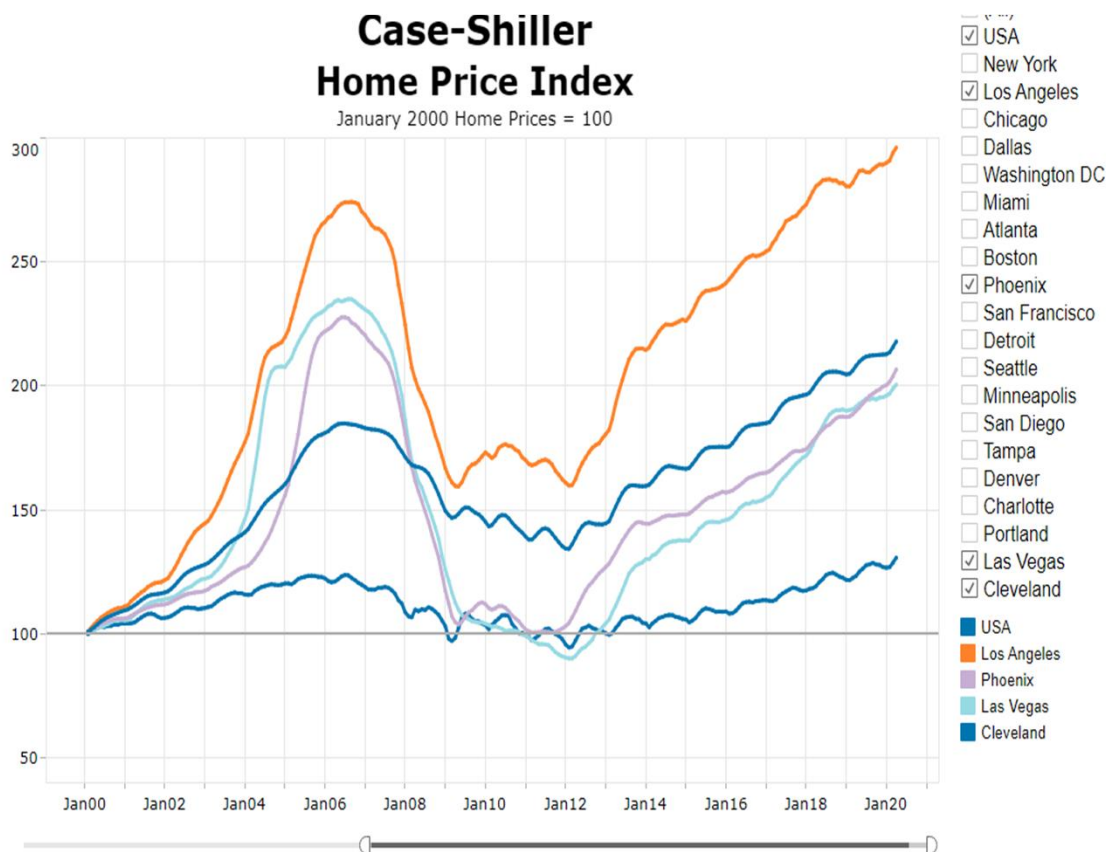
目标：半年内，房价低于30万，租客好管理，房屋维护简单，房价重创，租金洼地的地区。

区域选择



- **初步确定几个目标城市：**北美地产学堂论坛，wall street journal, 大银行贷款业务部门城市风险评估报告。
- **进一步确定最终投资城市(参见第一讲)：**人口，就业，过去5年房屋供应量，周边环境，租售比，房屋维护，地产税，保险费用，小区物业，管理成本，市场周期，城市发展方向，当地政策是否保护地主，短期的大事件，大致计算ROI。
- **第一次尝试的新地区，低风险比高回报重要。Survive first!**

实例分享-2011年的地区选择



Source: S&P CoreLogic Case-Shiller Home Price Index

John Wake, RealEstateDecoded.com

2011年的市场选择考虑:

- 锁定次贷危机重创城市
- 升值潜力：人口经济等
- 租售比
- 房屋单价
- 房屋维护成本
- 政治环境，地区突发事件
- 房客管理难易



远程投资流程

- 锁定1个目标区域
- 约谈5位经纪人
- 锁定1位经纪人，敲定价位范围，房屋类型等
- 选择lender并拿到lender pre-approval letter
- 约谈5位房屋管理人员
- 严格遵守设定的投资目标，耐心等待合适的offer被接受
- 进入escrow开始找装修工人
- Inspection, appraisal, insurance, final walk through, close!
- 招租，出租，年检和定期维护
- 房屋升值后，cash out refinance
- 合适时机，卖房锁定利润，1031 exchange

实例分享- AZ的第一个远程房



- 2011年买入\$12万，REO，3万首付+维修8千，15年新，4房2浴，1800尺，月租金\$1175，月正现金流~\$300
- 2013年refi出equity，收回全部本金。
- 2020年卖出\$32万，维修1万2。
- 买卖装修出租全部远程完成。
- 9年间进入室内2次。





远程投资的风险和规避手段

- 前期调研没有做透急着出手 -》需要3到6个月的功课
- 过分依赖数据，忽略非量化因素 -》约谈大量当地人士，反复验证比较信息
- 合理预期 -》远程费用高，留足准备金，不要一开始投入太大
- 经纪人追求短期利益，买到房屋维护和房客管理困难的物业 -》购买前咨询PM观点
- 盲目追求高回报，买了不适合远程管理的房子 -》控制远程房的工作量，规避需要大修，维护复杂，房客难管理的房产
- 过于依赖单一团队-》积累备用人员
- 投入过快 -》团队需要磨合，慢慢追加投资
- 先集中一个城市积累经验



第二讲课后作业-远程投资地区投研报告



- 设立自己的投资目标
- 选定几个小的区域比如zipcode或者城市
- 选定价位，房龄，房屋大小
- 具体数据和选择的理由





谢谢

2020