

難堪首付款重擔:一半美國人買房全靠貸款

僑報報導:飛漲的房價遠遠超過美國普通家庭收入和儲蓄增長的步伐,使如今的購房者難堪首付款重擔,將近一半的首次購房者全部靠抵押貸款。

根據全美房地產經紀人協會對 7548 位首次購房者的調查,2005 年中到 2006 年中,全美首次購房者中,近一半的人全部靠抵押貸款,30% 的人首付 10% 以下。20 年前那種多數人首付 20% 的現象已經成為歷史。

調查顯示,全美首次購房者的平均首付僅為房子成交價的 2%。其中南部地區,中位貸款

額佔房屋銷售價的 100%,西部地區為 99%,中部地區為 98%,東部地區為 96%。

被問及首付款的來源,73% 的受訪者稱來自儲蓄,22% 的人靠親朋好友資助,10% 的人稱他們賣掉手中股票和債券,才湊齊首付款。

即便是二次買房,多數人手頭也並不寬裕,平均首付僅為 16%,60% 的人靠賣掉第一棟房子賺來的錢來支付新房子首付。

購房者首付款比例下降,除了房價上漲的因素外,銀行和貸款公司業務的擴大也是誘因。20 年前,幾乎沒有貸款公司能提供超過 8 成的

貸款,而現在各種貸款品種讓購房者有充分的挑選餘地。最普遍的做法是,80% 靠第一貸款,自己首付一點,其餘的靠第二貸款。便利的貸款服務,讓更多美國人更早實現購房夢,現在美國自有房屋比率已達 69%。

專家指出,在前幾年房地產市場火爆的時候,首付款少點沒關係,因為房價上漲幅度遠遠超過銀行貸款利息;而現在,房地產市場放緩,首付過低可能存在較大的風險,有可能造成房屋增值的步伐趕不上銀行貸款利率,最後造成償付風險。對於那些忽然轉換工作,或者難以支付銀行利息不得不變賣房子的人來說,如今的低迷市道對他們更是沉重的打擊,有時真的不得不“出血大甩賣”。

美國中產階級也成“夾心一族”

在輩份分明、由多人代組成的美國傳統家庭裏,每個家庭成員的地位都很明確。祖父無總是認爲自己更懂得如何撫養孩子,同時他們也認識到,父母對孩子有第一發言權。現在,情況發生了一些變化。專家指出,在很多家庭中,家長的發言權和受尊重的程度不夠,權責和分工都不明確,這就給當代家庭內部發生摩擦製造了更多的機會。

尤其在婚姻破裂的家庭,家長的權威明顯減弱,尤其是那些離家的父親。在很多孩子心目中,離婚後的母親也不再完美了。專家說,就某種程度而言,在老式家庭中,長輩的權威來自他們成功地駕馭着婚姻和家庭生活,如果他們做不到這一點,他們在家庭中的權威就會受到損害。

值得注意的是,現在美國家庭形態的演變存在着兩種趨向。

一方面,中高層收入的家庭正在看到所謂“夾心的一代”的到來。所謂“夾心的一代”,就是父母年邁,需要照料,而同時他們還要照料年幼的孩子。

另一方面,在低收入的家

庭裏,一代人與另一代人的年齡差距不斷縮小。一個家庭可能有一位 15 歲的母親,而她自己還有一位 30 多歲的母親。在這種情況下,祖母可以在孫輩的生活中扮演更積極的角色,但由於她自己年紀還輕,常常感到還要過自己的生活,這種情形會給家庭帶來很大的壓力。

專家說,有數據顯示,宗教信仰正在對美國人的生活發揮更大的影響,宗教信念和宗教感情更多地進入美國家庭,這對減少摩擦,緩解矛盾會有幫助。

據社會學家分析,在可預見的將來,美國人結婚的年齡更加推遲,而且結婚人數將繼續下降。也就是說,人們不僅更晚結婚,而且越來越多的人根本不結婚。其中,選擇獨身的婦女大約會有百分之 10。將來,家庭會變得更小,同居和臨時的性關係將變得更加普遍。

在這種情況下,孩子在家裏會感到更加孤獨,因為他們的父母或者都在工作,或者已經離異,而且他們的兄弟姐妹和表親也會更少。總而言之,美國正在走向一個更加個體化的社會。



07年畢業起薪漲幅最高的專業

還有幾個月,2007 級的高校學生就要畢業啦。在畢業前的找工作期間,學生們已經發現,2007 年,不僅就業市場上的機會比前一年有所增加,而且,起薪也令人興奮地跳漲起來。

據 CNN 財經報導,由國家高校和雇主聯合會(National Association of Colleges and Employers, NACE)頒佈的一項調查結果顯示,美國公司的雇員們計劃聘用應屆畢業生的數目,將比 2006 年增加 17.4%,並且,這些工作的起始工資也會有不同程度的增長。

起薪增長最高的是市場專業和商業管理專業的學生,其中,市場專業學生得到的平均薪水,在去年的 \$41,323 基礎之上,又增加了 14%;而商

業管理專業則比去年的 \$43,523 增加了 9.2%。

其他幾項相比去年增幅較大的專業是:

- 3. 機械工程: \$54,587; 增長 7.7%;
- 4. 化學工程: \$60,054; 增長 7.4%;
- 5. 信息系統管理: \$46,568; 增長 5.5%;
- 6. 環境工程: \$47,145; 增長 4.8%;
- 7. 電力工程: \$54,599; 增長 3.2%;
- 8. 計算機科學: \$51,070; 增長 2%;
- 9. 財務專業: \$46,508; 增長 1.7%。

高校和雇主聯合會的調查也突出提到了另外兩個專業,儘管這兩個專業沒有前一年的平均起薪資料作為參照, NACE 認爲,與所有各專業應屆畢業生起薪平均值(2006 年為 \$45,191)相比,金融和經濟專業的起薪是相當不錯,其中,金融專業的平均起薪為 \$47,905,而經濟專業則是 \$51,631。

NACE 也注意到,個別專業的平均起薪有下降趨勢,其中,物流管理專業下降了 1.8%,達到 \$43,294;而文科專業(包括心理學、政治學、歷史、英文等專業)起薪下降了 1.1%,為 \$30,502。

調查附帶說明,因爲現在還只是今年就業市場的開始階段,由於就業機會增長勢頭很強,今後的幾個月,這些專業的平均起薪數字還會向更好的方向改進。

怎樣用慈善捐贈抵稅?

(下)

如果你經常用現金和支票捐款,你應該考慮用增值的證券來替代。從財務角度看,最好的捐贈是用最少的支出達到最大的捐贈。其好處在於增加省稅值,減低你的實際花費以及慈善機構能夠得到和捐贈同樣價值的捐款。最好的情況是你可以向慈善機構捐贈你持有增值的證券。慈善機構收到捐贈的證券後,就會立刻出售。這樣,你可以在退稅表的 A 項目上把證券的出售額全部抵稅。

捐贈的東西不同,得到的效果不同。假設你屬於 25% 的稅率人群,其長期資本稅率為 15%。你可以捐贈現金、出售增值的股票後捐贈現金或者直接捐贈增值的股票。但是,捐贈結果各不相同。

一、如果你捐贈 100 元現金,可以直接從退稅表上減去這 100 元。這樣,你省稅 \$100 x 0.25 = \$25 元。

二、如果你賣掉股票得到 107.5 元,花費是 57.5,而股票增值為 50 元。這增值的 50 元需要交納 15% x \$50 = \$7.5 元的增值稅。如果你捐贈 100 元,你稅表上減去這 100 元,你省稅 \$100 x 0.25 = \$25 元,但必須減去增值稅 7.5 元,你僅省稅 \$25 - \$7.5 = \$17.5 元。另外,你還要交納出售股票的手續費。因此,這種出售股票後捐贈費用最高。

三、如果你捐贈 \$107.5 元股票,花費是 57.5,其中 \$50 元為增值。你直接稅表上減去這 \$107.5 元,甚至不要為 \$50 元增值交納增值稅。否則其增值稅 (capital gain) 為 \$50 x 15% = \$7.5 元。因此,你的純省稅額是 \$107.5 x 25% = \$26.875 慈善捐贈 + 增值稅 \$7.5 = \$34.375 元。而且,金融公司可能為慈善捐贈豁免手續費。

另外,為了服務慈善機構而駕車,每哩可抵稅 14 分。你駕駛 50 哩把衣服送到慈善機構可抵稅 \$7。稅法對慈善捐贈有一個最高額的限制。你最多抵稅只能是調整後收入的一半。例如,如果你的年收入是十萬元,你最多只能抵稅 50% (有的抵稅率只能達到 20% 或 30%) 五萬元。如果你在一年內的捐贈超過限額,超過的部分可推到此後的五年中攤用。

要注意的是,須保留 250 元以上的手寫證據。僅有一張取消的支票並不滿足條件。而且所有的慈善捐贈物品都按市價計算。(作者陳琪錢為美國註冊會計師)

國際先驅導報報導,美國歷史上第一只基金——“馬薩諸塞投資者信託”在東部城市波士頓宣告成立時,誰也沒有想到,“基金”會在未來世界的生活中發揮出巨大而深遠的作用。

1/3 美國人熱衷買基金

第二次世界大戰後美國基金飛速增長,到現在全美共有 8000 只共同基金。美國基金公司的行業組織——美國投資公司協會最新調查顯示,截至 2006 年 12 月底,美國共同基金管理的資產達 10.414 萬億美元,約佔全球基金市場的 54.8%,相當於美國 2005 年國內生產總值的 83.4%。在美國,基金業特別是共同基金,儼然已成為最大的金融機構體系。據美國投資公司協會調查數據顯示,2006 年約有 48% 的美國家庭持有共同基金,基金持有人達 9600 萬人,即平均每 3 個美國人中就有 1 個是共同基金持有者。並且在美國家庭的金融資產結構中,共同基金佔據了 47% 的主導位置。美國人爲什麼熱衷於基金投資呢?這主要是因爲美國人具有傳統的投資意識,也有很強的風險意識和風險承受能力;二戰後嬰兒潮那一代人的老齡化,20 世紀 70 年代開始的國家養老體制改革,也促使美國人投資基金。調查顯示,有 92% 的美國基金投資人購買基金是爲了退休養老的財務目標,而養老金在共同基金中的資產比例也從 20 世紀 90 年代初的 20% 上昇到目前的 40% 左右。

美國基金也有黑幕

在投資理念上,美國人比較崇尚“投資天才”沃倫·巴菲特的“買進被市場低估的股票,長期持有(以期獲利)”。數據顯示,自上個世紀 80 年代牛市以來美國基金持有人的平均持有周期是 3 年~4 年,這反映了美國基金持有者

理智地將基金視爲理財工具,而非短炒工具,他們通常不會隨短期市場波動而頻繁進出。此外,美國基金的發展史表明,基金是一種有風險的理財產品,並不適合所有人。如果人們不顧一切傾其所有去投資時,這個“財富神話”的破滅便指日可待。即使是市場經濟最成熟、資本市場機制最完善的美國,其基金市場也是醜聞不斷,美國民衆對於基金也並非完全相信,特別是 2003 年一系列的市場黑幕被揭露之後,美國人對於基金公司的信任大打折扣。2003 年,斯特恩資產管理公司的盤後交易和擇時交易醜聞揭開了美國共同基金黑幕的蓋頭。隨後,美國證券交易委員會在系統調查中吃驚地發現,嘉信理財、普特奈姆投資公司和安聯資本管理控股公司等一些有名的業界巨頭都涉嫌其中。在美國證券交易委員會調查的 34 家大型證券交易經紀商中,有 8 家允許基金客戶進行盤後交易,另有 9 家經紀商承認進行過擇時交易。

沒人代表持有者利益

《今日美國報》與有線新聞電視公司(CNN)和蓋洛普民意測驗所曾聯合開展的一項民意調查顯示,在理財問題上,69% 的美國人說他們不那麼依賴專業人士的建議,而是更加相信自己的判斷。哈佛大學教授羅伯特·帕特南對此曾說,“人們對華爾街的信任銳減”。美國人不迷信基金有其本質原因:基金的錢是基金持有者投的,但投資人卻對基金的管理運作沒有任何發言權。實際上,基金管理公司擁有最終的決定權,即使是雇用基金經理和選擇基金董事來管理基金公司,但因爲這些人是受雇於基金管理公司,所以實際上來說,在美國沒有人代表基金持有者的利益。

美國人不相信基金神話

美國人狂刷信用卡 債務總額高達一萬億元

(下)



帕格裏亞裏尼將這對夫婦的現狀比作“泰坦尼克號”：“壞消息是你已經撞上了冰山,船開始下沉。好消息則是你仍然有機會從船上逃生。”

爲此,帕格裏亞裏尼爲彼得森設定了一個爲期六個月的行動計劃。首先建議彼得森放棄他們昂貴的分時度假投資——雖然放棄意味着 4.6 萬美元的損失。帕格裏亞裏尼希望他們可以通過賣掉兩處房產來彌補上述損失,他認爲賣房可以讓彼得森獲利 11.3 萬美元。

第二,希望彼得森將這些錢拿出來償還 6 萬美元的債務。如果完成了這兩步,那麼彼得森還能剩下幾萬美元存款,繼續進行投資。但是帕格裏亞裏尼也強調說,這兩步必須全部完成,如果隻完成其中一步,那和不做沒什麼兩樣。

賣掉所有的房產也意味着彼得森一家卸下了高額的稅費、按揭供樓貸款和房屋維護費,這

將使他們的月支出大大減少。當一切塵埃落定之後,彼得森一家可以租到一處合適的房屋安定下來,然後每個月還能省下 1200 美元。對比起目前,彼得森夫婦的負債總額正在以每月 6250 美元的驚人速度遞增。現在,彼得森夫婦已經開始根據帕格裏亞裏尼的建議採取行動。

但是在美國,像彼得森夫婦這樣的消費者還有很多,他們能否都如此幸運地獲得幫助並最終逃離債務泥潭呢?

信用卡上的生意經

美國哈佛大學的伊麗莎白·沃倫教授從事破產法和商法方面的研究,她說:“信用卡公司對每個月按時全額付款的客戶有個特殊的稱謂:‘賴賬者’。”按時還款卻成了信用卡公司口中的“賴賬者”,這是因爲公司沒有從這些人身上賺取多少利潤。

相反的,經常隻付最低還款額的消費者卻在某種程度上成爲了信用卡公司的“搖錢樹”。例如,如果彼得森夫婦擁有的信用卡出現透支或是推遲還款狀況,則每年必須多付 39 美元的費用。

即便每次都按時還款,但是如果彼得森夫婦拖欠汽車或者房屋的按揭貸款,銀行仍然可以根據一項“普遍違約”條款將其貸款利率調高到 32%。“普遍違約”條款用小字印刷在信用卡協議上,聲明信用卡持有人對任何債權人的一次推遲付款都可能導致提高信用卡利率。這項條款的內容更可以是由發卡公司“在任何時間以任何理由”進行更改。



紐約人壽保險公司
New York Life Insurance Company
2999 Payne Ave. Suite 118
Cleveland, Ohio 44114

00302874 CV #2

- 人壽保險
- 長期護理保險
- 退休基金儲存
- 房屋貸款保障
- 子女教育基金儲存
- 企業經營需要
- 遺產規劃

呂永堅 Agent
電話:(216)861-0182
傳真:(216)861-3563

The offering documents (policies, contracts, etc) for all products from New York Life Insurance Company and its subsidiaries are available only in English. In the event of any dispute, the provisions in the English language of the policies and contracts will prevail. 對於保單、合約等相關文件,紐約人壽及其子公司僅提供英文版本,如有任何爭議,一律以英文保單和合約中的條款為準。

你不理財,財不理你!

生隆 理財

SOLON FINANCIAL GROUP, LLC
Bo Li, CFP, ChFC, MBA

6200 SOM CENTER RD. D20
SOLON, OH 44139
電話:(440)519-1838
E-Mail: boli@solonfinancial.com



黎博
注冊財務規劃師

- 理財服務項目:
- ☑ 退休資金籌措規劃
 - ☑ 人壽保險保障規劃
 - ☑ 大學教育資金積累
 - ☑ 投資方案策劃
 - ☑ 市場指數年金
 - ☑ 全面理財方案

