

如何从欠\$2 万学生贷款, 到持有 1,500+个出租单位 (1)

Eva Ye

VancouverInvestorsClub.com 温哥华地产俱乐部

mhparkowners.com 园区之家

2000 年我和我先生都毕业了, 我先生 Peter 拿到了 UBC 的博士学位, 我拿到了加拿大注册会计师职称, 但我们欠了 2 万加元的学生贷款。

2001 年的夏天, 大概在五月份左右, 那天早上我很早就醒了, 也就五点钟吧, 可是怎么也睡不着了, 于是就起床了, 先生和孩子都还在睡觉, 那我就安安静静的看看电视吧。我打开电视, 刚好看到一则课程的广告, 广告里的那个人说他连高中都没有读完, 从一无所有的杀猪匠, 通过投资地产在三年之内成为了百万富翁。我被这则广告打动了。他没有钱, 没有学历, 他的家庭背景也很糟糕, 父母离婚, 高中没有读完, 他唯一的优势可能就是英文比我好, 他竟然在这样的情况下, 通过投资房地产在三年之内成为了百万富翁。那则广告在我的脑海里打下了烙印, 他传递的信息是: 没有钱可以投资房地产, 通过投资房地产可以致富。他的故事深深地打动了。

因为这是一个全新的概念, 一直很难完全接受, 有时候甚至想反正是广告, 不一定是真的。可我就是放不下。广告是在早上五点中播放, 那段时间我还专门定闹钟早起, 想再多看看这则广告。那是差不多二十年前的事了, 不象现在, 要查什么 GOOGLE 一下就全有了。广告里的主人 RUSS WHITNEY, 我那时从来没有听

说过，但其实他是一个真实的人，他的故事也是真实的。可是当我们看到广告时往往会担心，怕上当，不仅怕自己上当受骗，还怕自己的亲人、朋友上当受骗。我们往往还没有接触，就做了判断，给它判了死刑，或是把坏的方面想得多了，总是担心万一上当受骗了怎么办，而不是想万一我没有抓住机会损失有多大，这是不对的，还好我没有错过那次机会。

榜样的力量是无穷的。广告里的主人 RUSS WHITNEY 的形象一直在我内心一幕一幕的浮现，我除了英文比他差以外，其它情况好象比他还略占优势，虽然欠两万学生贷款，但是我有稳定的工作和收入。最终按捺不住我还是打电话报名参加了他在温哥华开办的两小时的免费讲座。讲座只是一个介绍，介绍的方法是他可以怎样帮助你投资房地产。其间他也分享了很多实际买卖地产的案例。在这两个小时里，我从怀疑到认可，从认可到相信，从相信到跃跃欲试。原来银行里没有钱不等于没有钱！其实好信用就是钱！利用好信用就可以购买房屋！这两个小时的听课让我的思维有了 180 度的大转弯。我相信了一个很重要的理念-没有钱一样可以投资地产！

同一天在同一条街上买了两栋独立屋

有了理论指导，就要有相应的实践。2001 年的 9 月 18 号，我们同一天，在同一条街上，没有花一分自己的钱，买了两栋独立屋。这两栋独立屋在温哥华东 16 街上，由两个不同的屋主拥有，当时都在挂牌出售。开始时我们只看到了第一栋房屋，这栋房屋距离我们住的地方开车只要三分钟，有三层，四个卫生间，七个

房间，三个独立单位，当时租金每月有 1800 加元。屋主曾是上海一位很有名气的京剧演员，该房屋当时由她弟弟负责管理，弟弟住在其中一套最小的单位。他喜欢赌博，房子管理得不好，姐姐担心弟弟会把房子赌进去，所以决定卖掉。

这间房屋当时开价是\$229,000，租金\$1800，不包括弟弟住的那一套。实际上，楼上两层，五房，两个卫生间，一个厨房，当时应该可以租到\$1300/月，楼下两房一厅单位可以租到\$650/月。弟弟住的一房单位至少可以租\$300 元/月。还有两个独立的车库，当时也可以租\$200 元/月。而我们的贷款是\$161,250 元，年利率是 7.5%，25 年偿还期限，这样每个月银行供款也就是\$1200 加元还不到。这样一算，除了各项费用（地税、保险、维修）和房贷以外，还有一个很好的现金流（利润节余）。但房屋地基有点下陷，房屋稍微倾斜。房屋这个样子已经很多年了，不会再进一步下陷，考虑到只是出租，而且现金流较好，回报还不错，我们就没有过分考虑地基下陷的问题。于是我们立马跟经纪签署了购买合同，价钱商议到\$215,000，合同有九个工作日取消条件。

可是怎么买呢？没有首期，我首先想到的是屋主垫款。在 Russ Whitney 的讲座上就有讲到屋主垫款的策略。为了跟屋主详谈屋主垫款的事，我们邀请屋主到温哥华 Main 街上的“宝光素食”餐馆去吃饭，这样的安排是因为我了解到屋主只吃素食。我们向屋主出示了我们的信用记录，我们的学历，以及我们在西区买的自住房。屋主看到我们很真诚，也很本分，信用记录也很好，就同意垫款\$55,000 作为首期。所谓屋主垫款就是先给屋主\$161,250 元，另外的\$55,000 元按条件慢慢还。我们还进一步讨论了屋主垫款的还款期限问题，屋主希望我们每月还\$2000

加元给她，两年后还清所有尾款。但我们感到还款压力大，不想冒险，所以最后我们没有选择屋主垫款。

随后我马上打电话给我十分尊敬的杨维扬大伯商讨这件事，杨大伯二话没说，当即同意借给我们五万五千元作为首期。我们主动提出年息 12%，每月只还利息，不还本金，借款期限为五年，五年后归还本金。

说到杨大伯，我必须多讲一些，杨大伯是一个非常了不起的人，很热心帮助他遇到的每一个人。当时我先生在 Agassiz 的加拿大农业与食品研究所做试验，杨大伯也曾在该研究所作过访问学者，他是一位农业研究员。Agassiz 小镇离温哥华大概一个半小时的车程，那里中国人很少，杨大伯听说有个中国人在那里做研究，就主动敲门去拜访，于是我们就这样建立起了联系，成为了很好的朋友。杨大伯来加拿大时已经 60 岁了，在 1989 年六四事件后，就留在了加拿大，最终移民加拿大并成为了加拿大公民。杨大伯是一个治学严谨，勤学苦干的人，可是移民以后在加拿大能做些什么呢？偶尔一次机会他听说台湾有人在室内架子上种豌豆苗，这可是健康绿色的蔬菜。于是他就凭着自己多年的农作物栽培技术，从零开始，从别人的地下室开始研究实验，最终取得了成功。然后杨大伯开始租用别人的大棚，最后买房买地建立了自己的健康豆苗农场。这在整个北美是独此一家，市场绝无仅有。后来因有人来参观并学到了该技术，所以现在市面上也有别的农场的豌豆苗出售。杨大伯不止一次地帮助过我们，在我们申请移民时，他也在经济上帮助了我们。当我们还钱地时候，杨大伯说他当时借钱给我们地时候，并没有想到我们会按时还钱地。试想一穷二白的两个留学生拿什么保证可以按期还钱

呢？！所以我们从内心是非常非常感激他的。直到现在我们仍经常来往，在一起分享健康心得。杨大伯现在 80 多岁，非常健康，在饮食上也非常讲究，坚持每天喝蔬果汁，吃五谷杂粮。真心的希望他长命百岁，幸福安康！

签下购买合同后没几天，我们发现在同一条街上有另一栋房屋也在挂牌出售，中间只隔几栋房屋。出于好奇，也想去比较一下，我们就约了经纪去看房，结果发现这间房屋也很不错，也是三层，六个房间，两个卫生间，两个独立单位，前面有花园，后面有铺成水泥的院子。其中楼下是两房一厅，另加一间洗衣房，还有一间可以封闭成一间房。我特别喜欢它的大厨房，还有方方正正的大客厅，以及比较大的房间。当时正在出租，里面看起来很凌乱，条件不算太好。当时与我们一同看房的还有另外两个买家，他们看后没什么兴趣，但是这种房子对于我们投资来说却很合适，因为房间够多，还可以将楼下改为四间房，我们很喜欢！可是喜欢归喜欢，只能望洋兴叹，无能为力。买一间都有困难，怎能买两间呢？

看完第二栋房屋的那天晚上，我和先生聊到很晚，要是能买上几栋这样的房屋在手，用租金来养房，持守多年，将来房屋增值后，我们一定会赚不少钱。可是我们手上没有钱。我先生于是提出了一个问题：“有没有什么办法将这两栋房屋同时买下来？”这句话激发了我去思考，去尝试，“怎样才能把两栋房屋都买下来？”抱着这样一个愿望，我们第二天又约了房屋经纪 Richard Liu，向他讲明了我们的情况及我们的想法。当然他刚开始建议我们只买他这一栋，我们告诉他，那边已经签了购买合同，这两栋我们都很喜欢，都想买。而这位屋主（也是中国人）卖房子后，全家要搬去多伦多，需要一次性全部拿回卖房款，不会考虑任何垫款。

RICHARD 是老牌经纪，很有经验，人脉关系也多，我的屋主垫款方案虽然行不通，但他还是建议我们先写完购买合同，他答应帮我们联系一下银行。签合同的那天，他在家聊到凌晨 1:00，从他那里我们也学到了不少地产知识。这次取消购买条件的时间稍长一些，是十个工作日。但是成交日期我们选择了与第一个合同相同的一天。

针对第二个购买合同，Richard 帮我们联络了汇丰银行的孟经理，孟经理询问了我们一些与信用有关的问题，并查了我和先生的信用记录。之后她表示不仅可以帮助我们做房屋贷款，还可以帮我们开了一个\$3 万元的无需抵押的透支帐户。之后我们又去了 CIBC 申请无需抵押的透支账号，我们拿到了\$1.5 万。

就这样，我们在 9 月 18 日这一天一下成交了两栋投资房。这两栋独立屋，都可以自己养自己，一旦买好后，不需要我们额外掏钱来供养，它们的租金就足够支付房贷和其它费用，而且还有现金结余。我们想着再过 25 年，等贷款都还完了，那时我们还不到 60 岁，不管房价涨不涨，也不管租金涨不涨，这两栋房子每个月可以给我们提供差不多\$6000 加币的租金收入。那样我们的退休金就有着落了，退休生活也有保障了。这样一想，突然觉得来加拿大这个地大物博的地方可以没有后顾之忧了。

参加专业地产投资训练课程

在之前的 RUSS WHITENEY 的两小时地产讲座中，我所学到的一种投资理念和

几种投资方法，已经能够让我们在同一天买了两栋投资房屋。那么如果我能把 RUSS WHITENEY 的专业地产投资课程的多种方法和技巧全部学会，是不是就可以像 RUSS WHITENEY 一样成为百万富翁了？初获成功的喜悦，让我对地产投资的知识非常地渴望。

一年后，2002 年，RUSS WHITENEY 的团队又来到温哥华，提供三天的专业地产投资训练课程。当时课程费用是 2600 美元，那时美金好贵呀，大约是 4000 加币，一狠心就刷卡报名，正式地上了人生的第一堂地产投资训练课程。这一堂课真的是把我的思维彻底地颠覆了。讲课的小伙子 SEAN FREDRICK 也不过三十出头，因为炒股票，2000 年点 com 时代，很多科技股一夜消失，他也向很多人一样，将所有的钱都亏得一干二净。不仅把自己的钱亏得干干净净，还亏了向兄弟姐妹和朋友同事借的钱。在他一无所有时，参加了 Russ Whitney 的地产投资课程，然后开始了无本投资房地产的生涯。在他讲课时已经有 16 套房产，也是三年的时间。课堂中他分享了很多他自己投资的故事，并教在坐的 80 多人学习如何在没有钱的情况下投资房地产的方法。

三天的课程，他讲了很多内容，分享了九套如何在没有资金的情况下投资房地产的方法。很多概念我都是第一次听说，什么以租代买，三明治式以租代买，合同购买，POWER OF SALE，EARLY USE AGREEMENT，VENDOR REBATES，VENDOR FINANING，WRAP AROUND MORTGAGE，TENANT CREDITS 等等。内容非常新颖、震撼，各种筹措资金的方案，令人无法想象。虽然说我没有百分之百地明白每一种方案，但是这些投资方案和理念深入了我的头脑，给我

留下了非常非常深刻的印象。

上完课后，我很兴奋。对地产投资信心满满且踌躇满志。回家后我要立刻开始，运用所学的知识和技巧，来寻找房屋，与卖主交谈，草拟双赢购买合同。我坚信，像这位 Sean 老师一样，我也可以没有钱而投资房地产，我也可以通过投资房地产来致富。

零首期再次购买投资房

之后的一段时间，我每天看地产报、本地英文报纸、地产网。一天，我在 REAL ESTATE WEEKLY 看到一间温哥华东区的房屋，从\$53.9 万降价到\$49.9 万，之后又降到\$45.9 万。于是我就开始打电话跟经纪人联络，问为什么这个房价一降再降。原来这个屋主是一位当地白人女仕，正跟她男朋友两个人闹矛盾，男朋友要追杀她，她已经躲到魁北克去了，所以她要急于出手这套房子。我告诉经纪，我想购买这个房子，我和先生信用很好，但是没有首期款，就请经纪问屋主可否考虑屋主垫款的购买方案。屋主接到购买合同后，同意屋主垫款，但是提出利息每年 13%。我仔细地核算后，提出第一年免息，第二年利息 8%，后面三年 13%，屋主也感受到了我的诚意，就欣然接受了。就这样我们在没有放自己的一分钱的情况下，买下了这栋高大的、具有特色的房屋。

这栋房屋上下共三层，很高大，有 9 间房，4 个洗手间，四个独立单位。上面两个单位，楼下有两个单位，是一个三房一厅和一个两房一厅，总共 3000 多平方

英尺，而且它的地也很大，50 英尺宽 122 英尺长，而一般的温哥华的标准地是 33 尺宽 122 尺长。这也是温哥华比较中心的位置，交通、购物、上大学都很方便，房屋的租客到目前为止，已经租住 11 个年头了。目前这栋房屋的租金是 6 万多，政府估价是二百多万。

为什么房主卖房子时，愿意垫款给我作首期款呢？因为很多时候，卖家由于离婚、搬迁、生病、房子被租客种过大麻、租房管理有麻烦、家里或生意急需要钱等等情况急于出售，但一时半会儿又没有人买，他们非常需要帮助。这时他们就有意愿降低房价或降低条件，与买家进行谈判。有很多时候，卖家并不是需要用钱，或者说不需要用所有的钱，而只是需要尽快出手。这时如果买家能提出一个双赢的购买合同，卖家当然会欣然接受。对于卖家来说，买家这时就是他的恩人，不仅解了他的燃眉之急立刻卖掉了房，而且垫款还有利息，也是一笔收入。买家虽然自己没有花一分钱，不等于卖家没有拿到钱，正常的情况是只有买亏的，没有卖亏的。如果这是卖家的第二套房，还可以减税或延税，因为全部拿回卖房款，这样一次性收入就很高，高收入部分会按很高的税率进行交税。就垫款的部分而言，无论是买家以后一次性还清，还是分期还给卖家，对于卖家来说，当时交的税都会有所减少。而对于买家来说，找到了一个房主可以垫款的房屋，自己不用放钱或放很少的钱，就能买下这栋房屋，这就会是双赢。在加拿大，只要律师把文件做好，卖家不怕买家不还款，因为卖家的名字会注册抵押在房子上，如果这栋房子要卖掉，律师过户时，一定要先把钱还给在房子上有注册的政府、银行和个人。

三年以后，房子有所增值，我们到银行进行再贷款，这样就提前还清了屋主的垫款，取消了抵押，这栋房子完全安全属于我们了。我很喜欢这栋房子，足够大气，房间多，独立单位多，租金高，再加上我们做了几次装修，使这栋房子里外看着都很好，对这栋房屋一直都很有感情，尽管从财务上考虑，我们早就该卖掉这栋房屋，但是我们至今都还持有着。

律师要求取消购买合同

2002 年十月份，正值金秋时节，那时的温哥华是最美的。天色青白，日光和煦。温暖的阳光洒在绚烂夺目的大地上。不知不觉中，街道两旁的枫树、樱花树和其它各种各样的庭院树木都开始变色，把清一色的城市点缀得五彩斑斓。我家门口的大枫树已在绿油油的草地上落下了很厚一层金黄色的枫叶，很是诗情画意。

一天下午吃完饭，我和先生去散步，顺便到 MAIN 街夹 24 街的图书馆看看报纸。当时想要运用所学的知识，主要是以研究报纸广告为主，专门研究报纸上有潜力的房屋广告。那段时间，我很习惯地打开卖房广告那部分，有一则广告很有意思，标题是“MUST SELL”（一定要卖）。细读下去，这处房屋共有八个房间，四个厕所，屋主自建.....我们很感兴趣，我和先生立即回家，按照老师教的方法，必须先要在电话中问三个关键问题后才决定要不要去看房。理一理思路后，我们就打电话过去，屋主是一个意大利老人家，叫 James，曾经做过地产经纪人，自己已经退休多年，因为太太过世了，后来找到了一个女朋友，就同女朋友一起搬进了附近的一套公寓里。老人就让小女儿一家一直住在那栋房子里。女儿对父亲这么

快就有女朋友，有点不太开心，女儿一家不仅免费住着房子，什么费用都不支付，连花园都不打理。老人还要付地税，保险，还要付水电费，这让老人觉得好伤心，就决定挂牌卖房。可是女儿一家不让任何人看房，所以一直没法卖房。我在 Vancouver Sun 看到广告时，已经说这是第三次降价。

我和 James 在电话中讲了半个小时，得知情况后，我和先生立即约定时间去面谈。去了之后，了解到 James 72 岁，看上去很健康，比实际年龄要年轻。他直接把我们带到车库，车库有条不紊，整整齐齐，周围环境不错。一样我们也没有进入房屋里面参观。我们看了看过去的经纪挂牌资料和老人手上的房屋估价报告，地下室是两房一厅，有厨房有厕所。只需小小改动，就可以是四房一厅，房屋外观保持得还不错。谈起这个房子，James 很自豪，因为这栋房子是他和他太太一起自建的，他反复强调，他盖的多么牢靠，双层绝热保暖，只用电，不用煤气，维护和使用成本低。老人介绍的越多，我们越是喜欢。遗憾的里面不能看。我和先生看完房子整体情况后，告诉 James 我们有兴趣要买。James 喜出望外，约定第二天早上在他家附近的一间咖啡馆见面。

对 James 来说，房子卖掉，减轻负担是第一位的。房子买卖的条款对于双方也必须做到合情合理，做到双赢。当时 James 房屋开价是三十三万九，James 很爽快地接受了三十二万。James 对税务知识不是很精通，我告诉 James，我是加拿大注册会计师，我们讨论了一些税务问题，比如 James 每年的收入有六万加币，其中有政府补贴。增加任何多余的收入，老人就有可能将等量的钱退回给政府，也就是 Claw Back。老人垫款的这八万块钱，按 5% 的年利息算，一年的利息就有四

千加元 ($\$80,000 \times 5\% = \4000)。老人虽然可以每年有四千加元的利息收入，但是却因为增加了利息收入，而需要退回几千加元的补贴给政府。就算拿到利息，实际上对老人本人并没有增加太多的好处。考虑到这个因素，我提出满足老人房价的要求不讲价，但是对于屋主贷款也就不另外计算利息。

我们根据头天晚上讨论的条款，准备好了合同。我们接受老人要求的价格，老人接受我们要求的条款，这就是英文常说的：Your price, my term。屋主同意无息垫款八万加币，也就是我们常说的 Vendor Take Back。垫款的利息按 5% 加在房价上了。屋主拿到的房款不用交税，因为是他的自住房。如果我们支付利息给他的话，每一分钱都是 100% 的上税收入，而且还会因为增加收入而减少他相应的老人政府福利。这样满满的双赢，James 很爽快地签了合同，找了咖啡馆的服务员作了见证人，并交付了 1000 元押金。

签了合同后，我们按照合同，积极准备安排银行进行贷款，很快银行就批了 75% 的贷款，也通知了老人的女儿一家房屋要过户的时间和具体安排，一切就绪，我们双方都等待着律师过户。当老人也把合同送到他的律师处，结果他的律师说这是不公正 (ONE-SIDED CONTRACT) 的合同，怎么可以借钱长期不付利息呢？律师担心老人上当受骗，坚持要老人考虑重新起草买卖合同。

我建议 James 让我跟他的律师在电话里解释一下，但 James 的律师不想同我谈。还说中国人不懂法律，这是为什么后来做购买合同时我都是用数字公司。我只能同 James 商量，可不可以另外再找其他的律师办理过户手续，因为我们都准备好物业过户了，他同意了。随后我们一起到唐人街的一家香港律师事务所。到了那

儿之后，老人高高兴兴地进去，大约十分钟后 James 从他的小办公室里走出来，黑着脸，半天没有说一句话。我问怎么样，老人说，这个合同是非法的。

什么？合同非法？

我们大概都有过这样的经历，在我们的人生历程中，我们的身边从来不缺乏想给自己提建议的人，包括我们的父母、配偶、朋友、亲属和孩子。他们每个人对我们所做的事情都有自己的看法，并会告诉我们应该如何去做。而大多数情况下，这些建议用处并不大。我并非说他们不坦诚、不聪明或者居心不良。他们也许并不具备你所从事的领域的经验，尽管他们对整件事只知其一，不知其二，甚至一无所知，可这并不妨碍提建议。提建议似乎是人类天性的本能。

也难怪，这次我们所做的交易用采的是非传统的方法。很多律师虽然从事了多年的法律工作，不一定接触过这类的交易，根据他们的经验，这就是非法的。看到这两位法律人员都否决了那份合同，我知道 James 应该不会认同那份合同了。于是我建议 James 同他的会计师商量一下。两天后，James 同我讲，他每天晚上都无法入睡，夜里出很多汗。我本来还想再努力一下，听到老人这样说，我就只好改变主意，另想他法了。

我喜欢这栋房子，我决定尽最大的努力把它买下来，或是叫我的朋友把它买下来。于是我打电话给我来温哥华后的第一个朋友潘姐，建议她或是她的家人买下来。潘姐的公公婆婆是早年的移民，经济条件较好。潘姐本身也是一个非常热心的人，

她是中国恢复高考后的第一批大学生，接受过高等教育，人也很聪明。出于一些原因，潘姐自己没有买，她的家人也没有兴趣购买，但是潘姐介绍了她的亲戚借钱给我，作为首期。就这样，我们在 2003 年初以三十二万的价格买下了那栋有八个房间四个卫生间，两间厨房的坚实大屋。

这次买房的经历让我意识到，我必须找到一位律师，他能理解并能做这样的非传统的房屋过户手续。

其实钱只是一种资源而已，当我们没有钱的时候，我们必须学会让其它资源为我们所用。如果能控制资源，是不是比拥有那些资源更有力？

先后购买了 20 栋独立屋

利用所学的创意地产投资方法，比如，屋主垫款、合同购买、增值套现、联合投资、先租后买、RRSP 等方法，我们先后购买了 20 栋独立屋。2007 年我们转向了商业房产。下面是我们购买的部分住宅房屋。





什么是比较理想的地产投资？

(待续.....)