

# 8种利用出租物业创造退休收入的方式



在20世纪,退休是这样的:你工作了40年,把工资的5%到10%存起来,然后退休,靠养老金、社会保险和花掉你存下的一小笔储蓄来生活。但是现在退休不是这样的,今天,养老金几乎从私营部门消失。一份报告显示,自2000年以来,社会保障福利的购买力一直在下降,下降了30%,而且没有理由相信这种趋势不会持续下去,因为社会保障现在正处于赤字状态。

所有这一切意味着美国人越来越多地依靠自己的储蓄、投资和退休计划,对于像我这样的人来说,这已经够吓人的了,我拿着工资教他们如何提前退休和如何应对灾难,但对普通美国人来说,这似乎是一个几乎不可能完成的任务。幸运的是,把储蓄的钱存到股票和债券里,然后在退休时花掉,这已经不再是唯一的方式了,美国人越来越多地求助于房地产来帮助增加他们的退休收入。

这里有八个原因,以及如何利用房地产来补充你的退休收入,同时也帮助你提前退休,即出租物业如何增加你的退休收入。

## 1. 没有资产损失的持续收入

20世纪的理财模式是逐渐抛售股票和债券,这是有道理的,为什么要强迫自己只靠股息和利息收入生活,而你本来也只能在退休后再活10年或20年?你死后剩下的一切都归孩子们所有,你的故事到此结束。我不知道你是怎么想的,但我想在40岁之前实现经济独立,或者最坏的情况,在我40岁

出头的时候。但这意味着,如果你的计划涉及逐步出售你的资产,你就得靠我的投资维持半个多世纪,这是一项艰巨的任务。

你不需要出售你的出租物业来产生高收益收入,这些出租物业就像是一只金鹅,他们每个月都会下一个金蛋,直到你把他们卖了为止。根据你的投资策略和市场,你可以从租金收入中获得6%到15%的现金回报,但要找到收益率在6%到15%之间的可靠股票、基金或债券,难度要大得多。另外,你必须从股票和债券的回报中扣除通货膨胀问题,稍后再详细介绍。这可以归结为一个巨大的优势,当你不必出售你的资产来产生强劲的月收入时,你就不必担心回报的顺序风险或安全的提现率,因为你没有卖掉资产,你就不用担心钱花光了。

## 2. 经通胀调整后的回报率

租金不仅随着通货膨胀而上涨,它们还是通货膨胀的主要驱动力,这意味着你的投资回报要与通货膨胀同步调整,而不是被通货膨胀冲淡。相比之下,假设一年期债券支付4%,你一整年都在支付利息,然后在到期时收回你的初始债券投资,所以一年后,你收回你的现金加上4%。只是你的钱现在比一年前值钱多了,如果当年的通胀率为2.5%,那么你的实际回报率只有1.5%,这很难让人感到兴奋。但是你把租金提高了3%,这意味着你实际上比前一年多赚了0.5%的回报,这让你更容易从出租物业中获得回报。

## 3. 可预见的收益

我已经写了很多关于预测现金流和预测租金回报的文章,所以这里我就不赘述了。但这是真的,即使受教育程度和经验不高,投资者也能学会如何准确预测自己的回报。当然,你每个租赁房产的实得利润逐月反弹,你可能有5个月没有不正常的开支,然后突然有一个500美元的维修或一个月的空缺问题,而你的房屋正在出租。但从长期来看,这些支出的平均值是可以预测的,所以在每年年底,你的回报会看起来差不多,它只是涉及到自律问题,自律是在购买前预测回报时不要戴上有色眼镜,自律是每个月要为未来的支出留出资金,而不是把钱都装进口袋。

## 4. 利用别人的资金

你可以利用别人的钱来建立自己的租赁资产组合,他们的钱和你的资产,每一项你都增加了你的被动租赁收入。新投资者往往把这个概念想得太过,他们在寻找快速致富的计划。上周,在我面向房东和房地产投资者的Facebook群里,一位女士问我如何才能在没有首付的情况下买到一套出租房,然后她又补充道“哦,我是一个母亲,所以我没有时间考虑这个问题,我最好的选择是什么?”所以你没有钱去投资,你也没有时间去投资,那有什么要投资的?

出租房产可不是免费的午餐,你必须投资一些东西,通常是一些钱和一些时间,但你不需要投资全部购买价格,甚至是大部分。你可以让别人承担你的大部分成本,同时还能获得正的现金流,随着每个月的过去,你最终获得了收入和权益。

## 5. 你的净资产会随着时间增长而不是减少

早些时候,我提到了这样一个事实,即你不必出售任何资产,就能通过出租房产获得收入,这与股票和债券不同,因此,你的资产净值实际上会随着时间的推移而增长,而不是逐渐卖掉你的储蓄。它的增长是因为你在每个房产中的权益增长了,这是通过两股力量来实现的,即升值和抵押贷款偿还。

当然,你不能把感激当成理所当然,一个肮脏的当地开发商可以贿赂一个同样肮脏的当地政客,让他们穿过你的后院,获得通往他们新开发楼盘的道路,但随着时间的推移,大多数房产的确会增值。你的抵押贷款余额总是随着时间的推移而下降,假设你支付了,事实上,你的房客会帮你还清抵押贷款,你每个月都有工资,你的抵押贷款余额下降,你的房产价值会上升,最终你还是赢家。

## 6. 资产类型多样化

我喜欢股票,别误会我的意思,我每个月都会投资一系列指数基金,由机器人顾问自动操作,我使用嘉信理财的智能投资组合服务,该服务是免费的,最低余额为5000美元。但股市的波动性很大,这让人很难相信它们的月收入,房地产市场的一个好处是,它们很少与股市同步,房地产危机和随后的大衰退被证明是一个特别突出的例外。不过,房地产市场通常不会受到股市调整的影响,房地产市场的下跌往往是局部事件,而不是我们在2008年看到的全国性灾难。即使房价下跌,租金也几乎不会下跌(至少在全国范围内)。在大萧条时期,房租在几年时间里基本持平,如下图所示:

如果你的生活既依赖于租金收入,又依赖于股票分红,那么如果一个月的日子不好过,你就可以更多地依赖其中之一,如果那个月你有一大笔租金,你可以卖掉一些股票,如果股市下跌,你可以再等几个月,把你正在考虑进行的房产升级。

## 7. 税收优惠

每一笔租赁物业费用都是可扣除或可折旧的。维修、物业管理费用、差旅费、法律表格、租户筛选报告、保险、物业费,所有这些都可以在扣除,你的租户支付的抵押贷款利息是可以扣除的。不仅仅是逐条记录,所有的费用都在这条线以上,所以你可以按标准扣除,但仍然可以从你应纳税的租金收入中扣除所有这些费用。

## 8. 你可以降低风险

房东面临的三大风险是财产损失、拖欠租金和空置,你可以减轻每一个。通过租户筛选和安全保证金来减轻财产损失,通过租户筛选和可能的租金违约保险来缓解租金违约,通过租户筛选、积极的物业管理、维护和广告宣传,你可以减少空置率。当然,通过在理想的市场上购买房产,而不是在那些高犯罪率、高空置率、较低端的市场上购买房产,你可以减少上述三种风险。

## 9. 最终的想法

租房不应该是你唯一的退休计划,但它肯定能帮助你更快地实现财务独立,并为退休,尤其是提前退休提供一个很好的补充收入来源。他们确实比股票需要更多的工作和学习,无论是购买还是管理,但如果你愿意付出努力,跨越这个门槛,你就能享受到高收益、可预测的回报和持续不断的收入,最终你的净资产在增加而不是减少。

出租物业如何符合你的退休计划?你是否利用它们来实现财务独立和提前退休(解雇)?一起来分享你的想法吧。

# 美商场出租率创十年新低,3至5年恐消失25%

就在美国各大商场终于想好如何在数位零售时代闯荡的时候,新冠病毒(新冠肺炎)大流行颠覆了他们的蓝图。

根据CoStar集团发布的房地产数据显示,2020年第二季度商场出租率为94.4%,创下至少十年来的最低水平。在全美1793家室内购物中心内,有近500家商场因“位置不佳”或“因依赖上班族或旅游人潮”而面临风险。到目前为止,零售商已宣布关闭超过8,000万平方英尺的空间。

疫情发生前,全美商场正逢亚马逊时代的生存战,但现在,他们眼看着自己向餐饮、娱乐、健身产业发展的脚步戛然而止。分析师预计,根据JCPenney试图避免清盘,小型零售商关闭或要求减免租金,以及影院等场所仍因COVID-19而暂时关闭等情况,美国国内的商场运营恐从4关1,扩展到2家就有1家完全关门。

全球数据零售咨询公司GlobalData Retail的总经理尼尔·桑德斯(Neil Saunders)告诉《今日美国》:“整个商场的商业模式刚刚解体”,商场内置的健身房、电影院和餐厅无法遵循以前的经营模式,业者要么关闭或限制容量,要么顾客不愿上门。

Cinnabon和Auntie Anne's等商场经典品牌母公司Focus Brands的总裁兼首席运营官凯特·科尔(Kat Cole)也表示,疫情期间,惨淡的店内生意让商场的市场份额锐减,以服装店、百货公司首当其冲,“毫无疑问,有一些商场因为这场危机而加速关闭。有多少(商场会关闭)谁也不会知道,但我们希望是少数。”

据零售分析公司Coresight Research的

执行官黛博拉·温斯维格(Deborah Weinswig)预计,未来三到五年内,美国约有25%的商场将消失,这一比例或上升到50%以上。

分析师表示,一般来说,高端的“A”类商场的状况最好,因为它们奢侈零售租户的利润率较高,因此更能抵御经济衰退。但“B”和“C”类商场,其店铺价格高,空置率高,面临着较高的关闭风险。

美国最大的商场物业所有者之一陶布曼中心(Taubman Centers)的首席运营官比尔·陶布曼(Bill Taubman)指出,最近几个月陷入破产的大多数零售商在疫情爆发前都面临着重大挑战。例如,J.C.Penney、Neiman Marcus和J.Crew都拥有数十亿美元的债务,因此被列入破产保护的观察名单。

但陶布曼说:“疫情对他们造成了影响,使他们的商业计划恶化。我可以肯定地同意这一点。但我不知道疫情是否一开始就是引发这个问题的原因。”

陶布曼指出,疫情迫使商场快速调整方向,进化速度高于过去水平;与此同时,由于零售租赁预计不会迅速反弹,仍有很多新租户对这些空置空间感兴趣,他不认为商场将因此消失,“我认为它会休整一段时间,因为人们现在没有钱。”

## 分析师:商场仍具吸引力

科尔尼全球战略与管理咨询公司合伙人迈克尔·布朗(Michael Brown)表示,从长远来看,体验模式的消费对商场来说仍然具有吸引力,他否认美国人会在疫情结束后远离商场及餐厅的说法。

他说:“我们都相信COVID的流行是暂



时的,只是我们不知道它出现6个月、12个月、18个月还是更长时间。但之后某个时间点,我们会回到公共场所享受餐饮、娱乐、运动或休闲。这其实只是(商场的)一个加速器。强者会生存下来,但他们会在短期内受到财务冲击。”

CoStar顾问罗宾·特兰瑟姆(Robin Trantham)也认为,像健身房、餐馆这样的租户短期内会遇到困难,但最终会复苏。

## 商场也是房地产

分析师们表示,从长远来看,商场物业所有者可以再次转向,将滞留空间转成其它

选择,比如酒店、公寓或在线产品中心(online product fulfillment centers)。

“房地产就是房地产,所以如果你有一块好地,你可以把它变成完全不同的东西。”CFRA Research股票分析师克里斯·库珀(Chris Kuiper)说。

另外,有关减低租金的问题,Coresight Research执行官温斯维格表示,业主因未支付租金而对零售商提起的一连串诉讼,两者对抗性的姿态可能会导致经济下滑。她说:“我认为(2020年)下半年将不同于我们过去所见过的任何情况。”