

به نام خداوند جان و خرد

پولسازی در املاک و مستغلات

نویسنده:

رابرت شمین

مترجم:

ابوالفضل طاهریان ریزی



سرشناسه: شمین، رابرت، ۱۹۶۲-م.
Shemin, Robert
عنوان و نام پدیدآور: پولسازی در املاک و مستغلات/نویسنده رابرت شمین؛ مترجم ابوالفضل طاهریان ریزی.
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری: ۳۲۰ ص.
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۱۹۸-۰-۰
وضعیت فهرست نویسی: فیا
یادداشت: عنوان اصلی: The Learning Annex presents making money in real estate : a smarter approach to real estate investing
موضوع: اموال غیرمنقول -- سرمایه‌گذاری
موضوع: Real estate investment
موضوع: اموال غیرمنقول -- ایالات متحده -- سرمایه‌گذاری
موضوع: Real estate investment-- United States
شناسه افزوده: طاهریان ریزی، ابوالفضل، ۱۳۵۲- مترجم
رده‌بندی کنگره: HD ۱۳۸۲/۵
رده‌بندی دیویی: ۳۳۲/۶۳۲۴
شماره کتابشناسی ملی: ۸۶۵۶۹۷۵



«پولسازی در املاک و مستغلات»

- نویسنده: رابرت شمین ● مترجم: ابوالفضل طاهریان ریزی ● ناشر: انتشارات طاهریان
 - نوبت چاپ: دوم ● سال چاپ: ۱۴۰۲ ● تیراژ: ۱۰۰ جلد ● قیمت: ۱۵۰/۰۰۰ تومان
 - تایپ، صفحه‌بندی و طرح جلد: آرزو خسروپور ● چاپ: شهر
 - شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۱۹۸-۰-۰ ● شابک الکترونیک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۱۹۹-۷-۰
- آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱
تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ www.Taherianpress.com
- با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً عدد ۱ را به شماره ۱۰۰۷۰۸۷ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

فهرست

بخش ۱: پایه‌گذاری یک هوشمندی

- فصل ۱: درست شروع کن..... ۱۱
- فصل ۲: چرا املاک و مستغلات بهترین ابزار پولسازی در جهان است؟..... ۲۱
- فصل ۳: املاک و مستغلات: مشخصه ثروت و دارایی شما..... ۴۱
- فصل ۴: انواع املاک و مستغلات: مزایا و معایب..... ۶۳

بخش ۲: مزایا و ویژگی‌ها

- فصل ۵: پیدا کردن معاملات عالی..... ۷۷
- فصل ۶: چندین منبع سودآور املاک..... ۱۱۷
- فصل ۷: کل داستان در عمده فروشی..... ۱۴۹
- فصل ۸: گزینه‌های اجاره دادن: بهترین راز سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات..... ۱۷۳

بخش ۳: گسترهٔ معلومات خود را گسترش دهید

- فصل ۹: یادگیری ارزیابی و تجزیه و تحلیل جزئیات در ۹۰ دقیقه..... ۱۹۷
- فصل ۱۰: یادگیری مذاکره: بدست آوردن بیشتر آنچه می‌خواهید و نیاز دارید..... ۲۱۳

- فصل ۱۱: یادگیری بستن قرارداد..... ۲۳۵
- فصل ۱۲: چگونگی دستیابی به منابع مالی و بالا بردن اعتبار خود..... ۲۵۳
- فصل ۱۳: یاد بگیرید که از خود و دارایی‌تان محافظت کنید..... ۲۶۹
- فصل ۱۴: تضمین موفقیت شما در املاک و مستغلات..... ۲۹۷

مقدمه

دارایی ثمره کار و تلاش است. ثروت چیز مطلوبی است؛ این یک خبر خوب در جهان است. اینکه برخی قادرند ثروتمند باشند نشان می‌دهد که دیگران هم می‌توانند ثروتمند شوند و خود عاملی انگیزشی تشویق برای روی آوردن به سرمایه‌گذاری است.

«آبراهام لینکلن»

برای بیش از ۱۲ سال، من یک سرمایه‌گذار فعال و تمام وقت املاک و مستغلات بودم. در آن سال‌ها، من ثروتی ساختم و دو بار بازنشسته شده‌ام - اولین بار در ۳۲ سالگی. ۷۰۰ ملک خریده و فروخته‌ام، در معاملات بی‌شماری شرکت کرده‌ام و به هزاران نفر در سراسر جهان تکنیک‌هایی را آموزش دادم که آنها را ثروتمند کند. من شش کتاب پرفروش نوشته‌ام که اکثر آنها به برترین کتاب‌های املاک در ایالات متحده تبدیل شده‌اند؛ اما اگرچه کتاب‌های من فروش خوبی دارند، اما من از یک معامله ملکی در سال گذشته بیشتر از مجموع حق امتیاز کتابم در چهار سال گذشته درآمد کسب کردم.

پول و ثروت واقعی کجاست؟ جواب: در املاک و مستغلات. فراتر از پاداش‌های مالی املاک و مستغلات، من به دلیل مهم دیگری درگیر این حوزه می‌شوم: زیرا بسیار سرگرم‌کننده است و من اوقات فوق‌العاده‌ای را در آن سپری می‌کنم!

هر سال بسیاری از مردم از من می‌پرسند که پس چرا کتاب می‌نویسم. اولین کتاب‌هایی را که نوشتم به من کمک کرد که بیشتر پیشرفت کنم. مطالب درج شده در کتابها در واقع پاسخ به سؤالاتی را که من به عنوان یک سرمایه‌گذار داشتم، سؤالاتی مثل: چگونه می‌توانم معاملات خوبی پیدا کنم؟ در چه نوع املاک و مستغلاتی سرمایه‌گذاری کنم؟ چگونه می‌توانم معاملات کوچ و کم ریسکی را دست و پا کنم؟ و در نهایت، چگونه مردم این همه پول را با املاک به دست می‌آورند؟ علاوه بر این، متوجه شدم که زمان زیادی را صرف گفتن همین چیزها به دیگران و پاسخ دادن به سؤالات آنها می‌کنم. در نهایت کتاب نوشتم و از آنها خواستم که آن را بخوانند.

من کتاب می‌نویسم چون عاشق تدریس هستم. من فکر می‌کنم که شما می‌توانید مرا معلم خطاب کنید. من هم عاشق نوشتن هستم؛ اما بیشتر از همه، من عاشق کمک به دیگران برای رسیدن به رؤیاهای و اهدافشان هستم. به همه این دلایل، شروع به برگزاری کارگاه‌ها و برنامه‌های آموزشی کردم. آنها به من اجازه می‌دهند که افراد بیشتری را در یک زمان گرد هم بیاورم، به آنها آموزش دهم و بگویم که چگونه سرمایه‌گذاران موفق املاک و مستغلات شوند و تغییراتی ایجاد کنم که زندگی مالی، شخصی و حرفه‌ای آنها را بهبود بخشد. کمک به دیگران برایم بسیار رضایت‌بخش است.

اخیراً، در یک کنفرانس، زوج جوانی به سراغم آمدند که اولین چاپ یکی از کتاب‌های قبلی من را داشتند. آنها با فروتنی پرسیدند که آیا آن را برایشان امضاء می‌کنم. وقتی کتاب را گرفتم، متوجه شدم که به خوبی

از آن استفاده شده است: فرسوده بود، با صفحات خمیده، علامت‌گذاری شده با حاشیه‌نویسی.

این زوج از من تشکر کردند که به آنها کمک کردم تا از نظر مالی مستقل شوند و زندگی خود را تغییر دهند؛ اما در واقع این آنها بودند که دست به اقدام زدند و آن را محقق کردند. پس از امضای کتاب و عکس گرفتن با آنها، من با تشکر و رضایت مواجه شدم؛ اما چون من عاشق کاری هستم که انجام می‌دهم، متوقف نخواهم شد. از نظر شخصی، حرفه‌ای و مالی بسیار برایم باارزش است. خلاصه من معتاد شده‌ام؛ بعلاوه من همچنین عاشق پس دادن (کاراما) هستم. انجام این کار به من لذت زیادی می‌دهد؛ بنابراین بیشتر سود و درآمد حاصل از فروش کتابم را به خیریه‌های مختلف اهدا می‌کنم؛ و حداقل سالی یک بار یکی از خانه‌هایم را به خانواده‌ای بدون خانه می‌بخشیم. چرا؟ ما در ثروتمندترین و قدرتمندترین کشور جهان زندگی می‌کنیم. شرم‌آور است که کودک یا مادری مجبور باشد در خیابان یا پناهگاه بخواهد. اعتقاد عمیق من این است که هر کاری که انجام می‌دهیم، مهم است که بخشی از زمان، استعدادها و هدایای خود را صرف کرده و آنها را با افراد دیگر به اشتراک بگذاریم. لذت و شادی قلبی زیادی در من ایجاد می‌شود وقتی به دیگران کمک می‌کنم تا شروع کنند، مشاهده موفقیت‌هایشان و پیشرفتشان مرا حساب ذوق زده می‌کند. خلاصه من دارم بذر می‌کارم. من از همه شما که این کتاب را می‌خوانید، به ویژه سرمایه‌گذاران تازه‌کار، می‌خواهم که اکنون متعهد شوید که چیزی را به دنیا پس دهید. با پیشرفت خود در این تجارت به یک خانواده بی‌خانمان کمک کنید.

اگرچه چندین خانه را به صورت ناشناس واگذار کرده‌ام، اما در برنامه‌های گفت‌وگو نیز برای تبلیغ خانه‌داری‌ام شرکت کرده‌ام، با این امید که برخی از شما را به انجام همین کار تشویق کنم. هدف اصلی من در تمام این تلاش‌ها این است که روزی ببینم کودکی در ایالات متحده در یک پناهگاه بی‌خانمان‌ها یا در خیابان زندگی می‌کند.



من همچنین می‌خواهم ببینم که شما از برخی از موفقیت‌های مشابه یا مشابهی برخوردار شوید که من به آن شکل داده‌ام: امنیت مالی، آرامش خاطر و زندگی رضایت‌بخش. برای این منظور، این کتاب اصول، تکنیک‌ها، استراتژی‌ها و روش‌های کسب درآمد در املاک و مستغلات را به شما آموزش می‌دهد. حالا این به شما بستگی دارد که بیرون بروید و آن را محقق کنید. شما باید مانند زوجی که توضیح دادم اقدام کنید. شما باید متعهد شوید که تمام این اطلاعات را در عمل پیاده کنید. برای شما آرزوی خوشبختی و خوشبختی در آغاز کار خود در زمینه سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات دارم.

بخش ۱

پایه‌گذاری یک هوشمندی

فصل ۱

درست شروع کردن

فردی که می‌خواهد در کسب‌وکار به اوج برسد، باید قدر قدرت عادت را بداند و باید درک کند که اعمال همان چیزی است که عادت‌ها ایجاد می‌کنند. او باید سریع‌تر عادت‌هایی ایجاد کند که به او کمک کنند تا به موفقیتی که می‌خواهد برسد.

جی پل گتی

وقتی کار املاک و مستغلات را شروع کردم، فکر می‌کردم تنها یک راه برای خرید ملک وجود دارد: پول قرض کنم، ملک بخرم، سند بزنم، آن را اجاره بدهم، با مستأجران کنار بیایم، وام مسکن و سایر هزینه‌ها را از اجاره‌مستاجرین بپردازم؛ و با گذشت زمان پول در بیاورم. با شانس، هر ماه پول در می‌آوردم. سپس یاد گرفتم که چگونه ملک را عمده‌فروشی کنم، آن را تعمیر کرده و بفروشم، یا آن را اجاره بدهم. همچنین متوجه شدم که مجبور نیستم از پول یا اعتبار خود برای به دست آوردن ملک استفاده کنم. اکثر مردم، از جمله من گاهی اوقات، هیچ تجربه عملی در موضوعی که در مورد آن مشاوره می‌دهند، ندارند. شما

باید فقط از متخصصان مشاوره بگیرید. حتی مادرم می‌گفت: «رابرت، این چیزها آدم را بی‌پول می‌کند، من آن را نمی‌خرم. من باور ندارم که می‌تواند درست باشد.» با این حال تا امروز، هر بار که برای شام به خانه مادرم می‌روم، او می‌گوید: «رابرت، من تو را در تلویزیون دیده‌ام و به کتاب‌هایت در فروشگاه‌ها نگاه کرده‌ام. چرا مدام به مردم می‌گویید که می‌توانند بدون استفاده از پول یا اعتبار خود ملک بخرند؟ بس کن!» او هنوز مرا باور ندارد. او در مادر شدن متخصص است، اما هیچ سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات تا به حال انجام نداده است؛ اما حرفهای من کاملاً درست است: من برای ۴۰۰ ملک اخیری که خریده‌ام، فروخته‌ام و از آن پول درآورده‌ام، از یک پنی از پول خود یا یک امتیاز از اعتبارم استفاده نکرده‌ام. راه‌های زیادی برای انجام این کار نیز خواهید آموخت.

📣 نکته طلایی رابرت: از چه کسانی مشاوره می‌گیرید؟

(۱) افرادی که هیچ دانش یا تجربه واقعی در مورد موضوع ندارند؟

(۲) کسانی که تلاش کردند و شکست خوردند؟

(۳) ... یا کارشناسان مرفه‌ای با سال‌ها تجربه قابل‌اثبات که سوابق

موفقی دارند؟ شما تصمیم می‌گیرید که مشاوران/مرشدهای شما چه

کسانی باشند. امیدوارم از دسته سوم باشند.

مفاهیم و سیستم‌هایی که در اینجا ارائه می‌کنم برای همه املاک کار می‌کنند: خانه‌ها، دوپلکس‌ها، زمین‌ها، ساختمان‌های تجاری،

ساختمان‌های آپارتمانی، پارکینگ تریلر، پروژه‌های بزرگ، املاک کوچک، بزرگ، ارزان و گران قیمت. هیچ تفاوتی بین ملک ۱ میلیون دلاری و ملک ۱۰۰۰۰۰ دلاری وجود ندارد. فرآیند و مدارک خرید و فروش آنها دقیقاً یکسان است. به عنوان یک سرمایه‌گذار تمام وقت املاک و مستغلات، در پنج یا شش سال گذشته تقریباً ۷۰۰ ملک خریده یا فروخته‌ام. زمانی بیش از ۳۰۰ مستأجر داشتم که در املاکی زندگی می‌کردند که سال‌ها مالک و مدیر آنها بودم. امروز، من همچنان مالک و مدیریت بیش از ۱۵۰ ملک اجاره‌ای هستم. من دائماً املاک را می‌خرم، پرس‌جو می‌کنم، اجاره می‌دهم، گسترش می‌دهم، بازسازی می‌کنم و املاک را دلالی می‌کنم. من تصمیم گرفتم که ۵۰ سال کار کردن در یک شغل و انتظار برای بازنشستگی برای من مناسب نیست. من اخیراً یک آپارتمان پنت‌هاوس زیبا در ساحل جنوبی فلوریدا خریداری کردم و اکنون می‌توانم در جایی زندگی کنم که بسیاری از مردم فقط تعطیلات خود را سپری می‌کنند. من اکنون در آنجا املاک گران قیمت را عمده‌فروشی می‌کنم و همچنین در لس‌آنجلس، کالیفرنیا، لاس‌وگاس، نوادا و در کاستاریکا و آمریکای لاتین فعال هستم. هنگامی که مفاهیم و سیستم‌ها را یاد گرفتید (نحوه کار) شما نیز می‌توانید به هر جایی بروید. شاگردان من نشان داده‌اند که مفاهیم و سیستم‌های این کتاب حتی در گران‌ترین بازارهای املاک و مستغلات در جهان کار می‌کنند: منهن و سانفرانسیسکو. آنها در شهر شما کار خواهند کرد!؛

چگونه یک مرد نظر من و زندگی من را تغییر داد

من از نشویل، تنسی هستم، جایی که افراد با استعداد برای بزرگ شدن آن به آنجا می‌روند. گاهی اوقات یکی به «موفقیت یک شبه» می‌رسد، مانند گارث بروکس، (همسایه‌ام به مدت پنج سال، اما تنها پس از اخراج شدن از هر شرکت ضبط و آواز و نواختن گیتار در گوشه و کنار خیابان به مدت ۱۲ سال) من هم چنین موفقیت یک شبه‌ای را تجربه کرده‌ام.

تقریباً ۱۲ سال پیش، من چیزی در مورد املاک و مستغلات نمی‌دانستم و نمی‌خواستم هم بدانم. من یک مشاور مالی بودم که برای یک شرکت برنامه‌ریزی مالی در نیویورک کار می‌کردم. مشتریان ما باید سرمایه خالصی بین ۳ تا ۱۰ میلیون دلار فقط برای سرمایه‌گذاری با ما داشته باشند. باز هم من نه علاقه‌ای به املاک و مستغلات داشتم و نه تمایلی به درگیر شدن در آن؛ یعنی تا یک روز، زمانی که شرکت مرا برای دیدار یک زوج مسن که در شهر کوچکی خارج از نشویل زندگی می‌کردند، فرستاد.

با ورودم شوکه شدم. متوجه شدم یک وانت داغون بیرون یک دفتر قدیمی زباله پارک شده بود. با اکراه از ماشینم پیاده شدم و درب خانه را زدم. یک آقای مسن به گرمی از من استقبال کرد. متوجه شدم که او و همسرش کامپیوتر ندارند. آنها از امور مالی پیشرفته هم چیزی نمی‌دانستند - حتی نمی‌دانستند اصطلاحی مانند «بازده سرمایه‌گذاری» به چه معناست. در حالی که ایستادم تا آنجا را ترک کنم، گفتم: «بدیهی

است که شما صلاحیت کار با شرکت من را ندارید. آن پیرمرد پاسخ داد: «حدود ۲۵ سال پیش وقتی کار می‌کردم و به سختی پولی درمی‌آوردم، شروع به خرید خانه‌های کوچک کردم بدون اینکه از پول خودم استفاده کنم. آنها را تعمیر می‌کردم، اجاره می‌دادم و می‌فروختم.» سپس کتابش که در دست داشت را باز کرد، کتابی که برگه‌های دفتر قدیمی و خطوطی را که روی صفحه‌ها علامتگذاری شده بود را باز کرد. او تمام سوابق خود را فقط با استفاده از آن کتاب و یک مداد ثبت کرده بود (و هنوز هم نگه می‌دارد). من فهمیدم که او ۱۲۵ خانه دارد که همه آنها پول در می‌آورند. او سپس به من نشان داد که پس از تمام هزینه‌ها، ۶۵۰۰۰ دلار درآمد خالص ماهانه دارد. او توضیح داد که او و همسرش هر سال شش ماه به تعطیلات می‌روند. سپس در چشمان من نگاه کرد و با جدیت پرسید: "رابرت، وضعیت شغل تو چطور است؟"

ناگهان رابرت جوان مغرور به حرفه این مرد بسیار علاقه‌مند شد: املاک و مستغلات. در ته ذهنم فکر کردم: «اگر این پیرمرد ۸۰ ساله بتواند این کار را انجام دهد، من یک فرصت دارم! اگر من فقط یک دهم کاری که او انجام داد را انجام می‌دادم، بهتر از الانم بودم.» من همچنین متوجه شدم که این مرد هنوز هم هر ماه چک‌های اجاره را می‌گیرد و معاملات بیشتری می‌بندد. او قطعاً مجبور نیست؛ اما برای او، املاک و مستغلات سرگرم‌کننده است.

برنامه ریزی سریع ، عملگرایی آهسته

ناگفته نماند که علاقه من برانگیخته شد. و چندین ماه به تحقیق پرداختم. من با ۲۰۰ سرمایه‌گذار و حدود ۳۰۰ مستأجر مصاحبه کردم. من یک برنامه بزرگ برای تجارت املاک و مستغلات خود تنظیم کردم؛ و حدس بزنی که من با این طرح چند ماه بعد چه کردم؟ هیچ کاری! همانطور که گفتم: "من داشتم فقط به آن فکر می‌کردم".



این حدود هشت ماه ادامه داشت. در آن مدت، حدود ۱۵۰ ملک را بررسی کردم. از آن‌ها، حداقل ۵۰ مورد معاملات عالی بودند، اما من عمده‌فروشی و اختیار اجاره را نمی‌دانستم. من نه سیستم داشتم و نه مربی. من ترسیده بودم و هیچ اقدامی نکردم. به دلیل ترس و نادانی، اجازه دادم میلیون‌ها سود ملکی از دستم برود.

در نهایت، من یک پیشنهاد برای یک دوبلکس دادم و پذیرفته شد؛ اما این من را هم ترساند. چگونه آن را قرارداد کنم؟ پول قرض کردم و آن دوبلکس را خریدم. در آن زمان برنامه مکتوب من این بود که ۱۲ واحد

دوبلکس بخرم و بازنشسته شوم. من فکر کردم که هر کدام از ۳۰۰ تا ۵۰۰ دلار در ماه جریان نقدی دریافت می‌کنند که می‌توانم با آن زندگی کنم. موفقیت آن زوج پیر بود که باعث شد من شروع کنم.

«**نکته طلایی رابرت:** چه زمانی ترس به شما فدمت کرده است؟ از چه چیزی می‌ترسید و چرا می‌ترسید، سپس اقداماتی را که می‌توانید برای رویارویی و غلبه بر ترس خود انجام دهید، یادداشت کنید.»

اقدام عملی: چگونه یک خانه دوبلکس به یک دوجین خانه تبدیل می‌شود!

از آنجایی که من نوعی نارساخوانی دارم، برای انجام بسیاری از کارهایی که برای دیگران به راحتی انجام می‌شود و برخی افراد آن‌ها را بدیهی می‌دانند، مشکل دارم. برای مثال، نمی‌توانم دستورالعمل‌های ساده را برای چیدن اسباب‌بازی یک کودک چهار ساله دنبال کنم. من قادر به خواندن نقشه‌ها نیستم. برخی از چیزهای ریاضی را نمی‌توانم انجام دهم؛ و حتی با وجود اینکه حداقل ۵۰۰ خانه را بازسازی کرده‌ام، مطلقاً چیزی در مورد ساخت و ساز یا تعمیرات نمی‌دانم. وقتی پیمانکاران در مورد خرابای سقف، دیوار خشک و کابل صحبت می‌کنند، انگار که چینی یا یونانی صحبت می‌کنند. زبان آنها به سادگی در مغز من معنی ندارد. من این را به شما می‌گویم تا وقتی می‌گویم پس از خریدن اولین دوبلکس خود، در تلاش برای یافتن دوبلکس خود ناامید شده بود منظورم چیست. به مدت یک روز و نیم، در اطراف هر میتاژ، تنسی

رانندگی کردم و دنبال آن خانه گشتم. همه آنها یکسان به نظر می‌رسیدند. با ناامیدی، در نهایت با کارگزاری تماس گرفتم و پرسیدم: "من نمی‌توانم ملکی را که به تازگی خریدم را پیدا کنم. کجاست؟" خیلی خجالت کشیدم او به ملاقات من آمد و مرا به آنجا رساند.

خوشبختانه، پس از دریافت کمک، اولین دوبلکس خود را پیدا کردم و آن را خریدم. سپس ۱۲ دستگاه دوبلکس دیگر خریدم. بعد از یک سال و نیم کارم را رها کردم و بازنشسته شدم. به مدت یک سال هیچ کاری انجام ندادم، زیرا هر ماه تقریباً ۴۰۰۰ تا ۵۰۰۰ دلار پول معاف از مالیات به من می‌رسید. بعد فکر کردم: "اگر با ۱۲ دوبلکس کار کردم پس می‌توانم باید با ۲۰ یا ۲۵ ملک هم کار کنم؛ و اگر این نگرش با ۲۵ ملک کار می‌کند باید با ۵۰ ملک هم کار کند؛ و اگر با ۵۰ کار کند باید با ۱۰۰ و ۲۰۰ و ۳۰۰ ملک هم کار کند. (اکنون من کمک داشتم: یک نفر که به من کمک می‌کند تمام دارایی‌هایم را مدیریت کنم و یک منشی پاره‌وقت).

«**نکته طلایی رابرت:** به جای یادگیری یک راه برای کسب درآمد در املاک و مستغلات، همه آنها را یاد بگیرید. ممکن است از همه آنها استفاده نکنید، اما می‌توانید برای شروع چند مورد را از بین آنها انتخاب کنید.

چرا سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات

شاید بخواهید خانه خود را بخرید و یاد بگیرید که چگونه هزاران دلار در معامله پس‌انداز کنید. شاید متوجه شده باشید که هیچ امنیت شغلی

در ایالات متحده وجود ندارد - چه در مورد اخراج، تعدیل نیرو، مهندسی مجدد و بازنشستگی اجباری - بنابراین می‌خواهید کسب‌وکار خود را اداره کنید. حتی اگر شغل عالی دارید و همه چیز خوب پیش می‌رود، حتی اگر ثروتمند و موفق باشید، من باز هم شما را به سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات دعوت می‌کنم.

در مورد آن فکر کنید: شما در حال حاضر در جایی زندگی می‌کنید. اگر اجاره بپردازید، احتمالاً شخص دیگری را ثروتمند می‌کنید. شما به سرمایه‌گذاری و امنیت آن شخص کمک می‌کنید (نه خودتان). شما اجاره خود را به موقع پرداخت می‌کنید و از صاحب‌خانه خود تشکر می‌کنید، اما در پایان سال به جز ۱۲ چک باطله، چیزی برای نشان دادن ندارید. اگر صاحب‌خانه هستید، پس در حال حاضر یک سرمایه‌گذار املاک و مستغلات هستید. احتمالاً کسی را می‌شناسید - یک دوست، یکی از اقوام، یک همکار، یک پدربزرگ یا مادربزرگ، یک عمو یا عمه - که اغلب به صورت تصادفی پول زیادی در املاک و مستغلات به دست آورده است. اکثر مردم ۴۰ تا ۵۰ ساعت در هفته را با استرس سپری می‌کنند و برای کسب درآمد ۴۰۰۰۰ دلار در سال کار می‌کنند و سپس با یک معامله املاک و مستغلات تقریباً به طور تصادفی در مدت زمان کوتاهی ۴۰۰۰۰ دلار به دست می‌آورند.

"آیا به عنوان یک سرمایه‌گذار املاک موفق خواهید بود؟" بله اگر سه مؤلفه زیر را داشته باشید که در فرمول موفقیت ترکیب می‌شوند، خواهید داشت:

۱. اعتقاد و آرزو

۲. دانش و اطلاعات اولیه

۳. قدرت مداومت

این کتاب می‌تواند تمام اطلاعات اولیه‌ای را که برای شروع نیاز دارید در اختیار شما قرار دهد. این کتاب را کاتالیزوری کنید تا راه درستی را شروع کنید و در درون خود میل به موفقیت پیدا کنید. امیدوارم این کتاب شما را تشویق کند تا اقدامات مداومی را برای تبدیل شدن به یک سرمایه‌گذار املاک و مستغلات با منابع درآمدی مختلف آغاز کنید. برای ایجاد انگیزه بیشتر، در فصل ۲ توضیح می‌دهم که چرا سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات یکی از بهترین سرمایه‌گذاران در جهان است.

فصل ۲

چرا املاک و مستغلات بهترین ابزار پولسازی در جهان است؟

طوری رفتار کنید که انگار شکست خوردن غیرممکن است.

«دوروتیا براند»

در فصل اول شما را با فرمول سه قسمتی و تضمینی افراد موفق و به طور خاص سرمایه‌گذاران املاک و مستغلات آشنا کردم. قبل از اینکه توضیح دهم که چگونه و چرا املاک و مستغلات بهترین سازنده ثروت در جهان است، می‌خواهم در اینجا با کاوش در این فرمول کمی عمیق‌تر شروع کنم.

۱. **اعتقاد و آرزو.** موفقیت همیشه از یک جا شروع می‌شود، با باور و آرزو. بر اساس تحقیقات، مشخص شده است که شاخص‌های اولیه همه موفقیت‌ها عبارتند از: یک، باور به خود - در این مورد اعتقاد به اینکه می‌توانید در املاک و مستغلات موفق شوید - و دوم، میل شدید به

بودن و انجام کارهای مختلف. نه تحصیلات، نه ارث، نه امتیاز یا ظاهر زیبا، بلکه باور و خواسته قلبی شماست که مهم است.

۲. **دانش و اطلاعات اولیه.** این، باور کنید یا نه این بخش قسمت آسان کار است. امروزه منابع کسب دانش فراوان است. شما با خواندن این کتاب شروع به آموزش خود می‌کنید. قدم بعدی یافتن یک مربی واجد شرایط و با تجربه است. در حال حاضر، می‌توانید من را به عنوان اولین مربی خود در نظر بگیرید. من و مشاوران سرمایه‌گذار آینده‌تان می‌توانیم به شما کمک کنیم تا از اشتباهات رایج در حین ورود حرفه‌ای به دنیای املاک و مستغلات جلوگیری کنید؛ اما اجازه دهید با آن روبرو شویم، اگر جزء سوم را در فرمول موفقیت اجرا نکنید، تمام باورها و آرزوها، همراه با دانش قوی، هیچ معنایی ندارند.

۳. **قدرت مداومت.** این به معنای اقدام مداوم است. این فرمول موفقیت در هر تلاشی است (چه ماهیت شخصی داشته باشد، چه حرفه‌ای و چه مربوط به امور مالی). امیدوارم که شما را متقاعد کرده باشم که واقعاً می‌توانید به عنوان یک سرمایه‌گذار املاک و مستغلات موفق شوید.

📣 **نکته طلایی رابرت؛ در مین مرکت، از خود بپرسید:**

■ آیا میل من برای رسیدن به موفقیت در املاک همراه با اعتقاد به

فودم بیشتر از ترسی است که مرا عقب نگه می‌دارد؟

■ آیا صادقانه معتقدم که سزاوار حق بیشتری از زندگی هستم و اگر

واقعاً ایمان داشته و آرزو کنم می‌توانم انتظار بیشتری داشته باشم؟

مزایای سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات

به عبارت ساده، سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات بهترین سازنده ثروت در جهان است زیرا همه به مکانی برای زندگی نیاز دارند. از نظر تاریخی، این با اعداد هم ثابت می‌شود، زیرا ارزش املاک و مستغلات معمولاً در طول زمان افزایش می‌یابد. من می‌توانم به شما اطمینان دهم که ارزش هر املاکی که دارید احتمالاً دو یا سه برابر و شاید حتی چهار برابر در ۲۰ سال آینده خواهد شد. اگر در یک بازار "داغ" هستید، ممکن است حتی ۱۰ تا ۲۰ برابر افزایش یابد؛ بنابراین چه زمانی برای سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات مناسب است؟ جوتب: دیروز. در اینجا، به طور خلاصه، پنج دلیل قوی وجود دارد که چرا سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات می‌تواند منجر به ثروت برای شما شود:

۱. **املاک و مستغلات ارزش خالص شما را افزایش می‌دهد.** یکی از مزایای اصلی املاک و مستغلات این است که ارزش خالص شما با خرید ملکی کمتر از ارزش بازار فوراً افزایش می‌یابد. به عنوان مثال، اگر ملکی به ارزش ۵۰۰۰۰۰ دلار پیدا کردید و فروشنده با انگیزه‌ای که مایل است آن را با قیمت ۳۰۰۰۰۰ دلار بفروشد، آن را به مبلغ ۳۰۰۰۰۰ دلار (حدود ۶۰ درصد ارزش آن) تحت معامله قرار می‌دهید، حتی اگر تمام ۳۰۰،۰۰۰ دلار را قرض کنید، و صاحب این ملک شوید. شما تمام پول را قرض کردید تا این اتفاق بیفتد. تو از پول خود استفاده نکردی ولی به محض اینکه مالک این ملک شدید، بانک و صورت مالی شما می‌گوید دارایی به

ارزش ۵۰۰۰۰۰ دلار و وام ۳۰۰۰۰۰۰ دلاری در برابر آن دارید. تبریک می‌گویم. دارایی خالص شما در این حالت ۲۰۰۰۰۰ دلار افزایش یافته است. در اینجا یک مثال محافظه‌کارانه‌تر می‌زنیم، در اولین معامله املاک و مستغلاتم، من یک خانه دوبلکس به ارزش ۶۰۰۰۰ دلار را به قیمت ۴۰۰۰۰ دلار خریدم - نه یک معامله خانگی، قطعاً یک گرند اسلم - اما به محض خرید دوبلکس، ارزش خالص من ۲۰۰۰۰ دلار افزایش یافت. ارزش ملک (۶۰۰۰۰ دلار) منهای هزینه ملک (۴۰۰۰۰ دلار) برابر است با سود خالص (۲۰۰۰۰ دلار). درک این مفهوم برای اکثر آمریکایی‌ها سخت است زیرا معمولاً وقتی چیزی بزرگ می‌خرند (مثلاً یک ماشین جدید، تلویزیون، جواهرات، استریو)، ارزش خالص آنها فوراً کاهش می‌یابد. ماشین ۳۰۰۰۰ دلاری که خریدم به ۲۰۰۰۰ دلار کاهش می‌یابد؛ بنابراین، دارایی خالص من ۱۰۰۰۰ دلار کاهش می‌یابد. با این حال، اگر املاک و مستغلات را به درستی خریداری کنید، ارزش خالص شما افزایش می‌یابد، زیرا برخلاف بسیاری از اقلامی که ارزش آنها کاهش می‌یابد، در طول زمان ارزشش افزایش می‌یابد.

۲. املاک و مستغلات از محل اجاره، درآمد ایجاد می‌کند. ملک اجاره‌ای (یک خانه، ملک تجاری یا یک ساختمان آپارتمانی) درآمدزا است زیرا مستأجران بدهی شما را در آن املاک پرداخت می‌کنند. اگر دارای ملک اجاره‌ای با پرداخت ۵۰۰ دلار وام مسکن ماهانه و ۸۰۰ دلار درآمد ماهانه از اجاره هستید، در نهایت ۳۰۰ دلار جریان نقدی خواهید داشت که پول اضافی در جیب شماست. پول نقد احتمالاً به دلیل استهلاک و رد کردن، معاف از مالیات خواهد بود. مستأجران شما در واقع بدهی وام

مسکن شما را پرداخت می‌کنند و طی ۱۰ تا ۳۰ سال (بسته به مدت وام)، این بدهی ناپدید می‌شود و ارزش خالص شما دوباره افزایش می‌یابد.

«**نکته طلایی رابرت: جریان مستمر نقدی (RICH) به این مفهوم است که شما، خانواده‌تان از درآمد باقی‌مانده به دست آمده استفاده خواهید کرد.**»

۳. در بازار املاک و مستغلات، شما می‌توانید کمتر از ارزش ملک پرداخت کنید. با جستجوی معاملات، می‌توانید املاکی را خریداری کنید که ۲۰ تا ۵۰ درصد کمتر از ارزش واقعی آن قیمت دارند. این بدان معناست که شما به دنبال املاک ۱۰۰۰۰۰۰ دلاری هستید که می‌توانید مثلاً ۷۰۰۰۰۰ دلار خریداری کنید. آن را با بازار سهام مقایسه کنید. آیا می‌توانید سهامی را پیدا کنید که ۱۰۰ دلار ارزش داشته باشد و ۷۰ دلار برای آن بپردازید؟ نه هرگز؛ اینکه شما ۷۰ دلار، ارزش بازار را بپردازید، سپس دعا کنید تا ۱۰۰ دلار افزایش یابد. ممکن است یک سال روی ۷۰ دلار باقی بماند، سپس افزایش یابد، یا ممکن است کاهش یابد، زیرا این ماهیت بازار سهام است. شما نمی‌توانید مانند املاک و مستغلات، سهام را زیر ارزش بازار بخرید.

۴. **املاک و مستغلات مزایای مالیاتی دارند.** چهارمین مزیت بزرگ سرمایه‌گذاری در املاک این است که چگونه بر تعهدات مالیاتی شما تأثیر می‌گذارد. اگر شغلی سنتی با حقوق و دستمزد سنتی دارید، حق بخشش یا معافیت مالیاتی بسیار کمی دارید. با این حال، در املاک و

مستغلات یا هر کسب و کاری که دارید، می‌توانید طیف وسیعی از هزینه‌ها، از جمله تماس‌های تلفنی و بخشی از وعده‌های غذایی کاری خود را حذف کنید. داشتن املاک و مستغلات این فرصت را فراهم می‌کند که بیشتر سود وام مسکن و استهلاک ملک خود را حذف کنید.

۵. برای ورود به املاک و مستغلات نیازی به پول نقد یا اعتبار ندارید. در بازار سهام، برای خرید سهام به بخشی یا تمام پول نقد خود نیاز دارید. اگر می‌خواهید یک سهام ۱۰۰ دلاری بخرید، باید ۱۰۰ دلار نقد بپردازید. برخی از بانک‌ها یا کارگزاری‌ها نیمی از پول را برای خرید سهام به شما قرض می‌دهند، اما همچنان باید نیمی دیگر را تهیه کنید. در سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات، اگر ملکی به قیمت ۷۰۰۰۰ دلار پیدا کردید که ارزش آن ۱۰۰۰۰۰ دلار است، می‌توانید کل ۷۰۰۰۰ دلار را وام بگیرید. اگر اعتبار خوبی داشته باشید، تقریباً هر بانک یا شرکت وام دهنده مسکن ۷۰ درصد (۷۰۰۰۰ دلار) برای خرید ملک ۱۰۰۰۰۰ دلاری به شما وام می‌دهد. اگر پول نقد یا اعتبار خوبی ندارید، می‌توانید وام‌دهندگان حرفه‌ای را پیدا کنید که در ازای دریافت نرخ بهره بیشتر، پول قرض می‌دهند. آنها ۷۰،۰۰۰ دلار برای ملکی به ارزش ۱۰۰،۰۰۰ دلار به شما قرض می‌دهند بدون اینکه اهمیتی بدهند که به آنها بازپرداخت کنید، زیرا اگر به آنها پرداخت نکنید، دارایی شما را می‌گیرند.



در هر کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری، به خصوص املاک و مستغلات، می‌توانید از پول خود (YOM) یا پول دیگران (OPM) استفاده کنید. ملک شریطی نمونه‌ای از OPM است. اگر خانه‌ای می‌خرید و مالک برای خرید آن به شما پول قرض می‌دهد، به جای اینکه مجبور شوید به بانک بروید، از پول مالک استفاده می‌کنید. اگر پول یا اعتبار کافی برای سرمایه‌گذاری نداشته باشید، اما دانش کافی برای تبدیل شدن به یک سرمایه‌گذار املاک و مستغلات را داشته باشید، چه؟

سپس به دنبال سرمایه‌گذارانی باشید (یعنی افرادی با پول یا اعتبار خوب) که می‌توانند با نرخ‌های عالی وام بگیرند. این سرمایه‌گذاران ممکن است حساب‌های نقدی یا بازنشستگی زیادی داشته باشند که از گذاشتن آن در سهام خسته شده‌اند و به دنبال راه‌های دیگری برای سرمایه‌گذاری هستند. اگر یک طرح تجاری خوب دارید و قبلاً تا حدی موفقیت در کسب‌وکار داشته‌اید، ممکن است آنها را متقاعد کنید که با

شما سرمایه‌گذاری کنید. سرمایه‌گذاران پول می‌گذارند در حالی که شما دانش و زمان می‌گذارید.

املاک و مستغلات در مقابل بازار سهام

آیا تا به حال سعی کرده‌اید برای کسب درآمد وارد بورس شوید؟ می‌تواند کار کند؛ با این حال، شما باید یک سهم را به قیمت روز بخرید. فرض کنید قیمت سهام یک شرکت ۱۰۰ دلار برای هر سهم باشد. اگر می‌خواهی بخرید باید ۱۰۰ دلار بدهید و دعا کن که قیمت آن بالا برود. اگر در یک سال به ۱۲۰ دلار برسد، به ازای هر ۱۰۰ دلاری که برای آن سهام خرج کرده‌اید، ۲۰ دلار درآمد و سود داشته‌اید.

این ۲۰ درصد بازگشت سرمایه شما است که بازدهی عالی است. شما باید بتوانید این را در نظر بگیرید که از نظر تاریخی، بازار سهام بین ۹ تا ۱۳ درصد بازده سالانه داشته است - میانگین ۱۱ درصد در ۶۰ یا ۵۰ سال گذشته؛ بنابراین اگر ۱۱ درصد یا بیشتر درآمد دارید، در بازار سهام عالی عمل می‌کنید. متأسفانه، اما برای بسیاری، سهام آنها در چند سال گذشته ۱۰، ۲۰، حتی ۳۰ درصد کاهش یافته است.

با این حال، برای خرید آن سهام ۱۰۰ دلاری، باید به بانک یا شرکت کارگزاری (یا هر کسی که معامله را برای شما انجام می‌دهد) کمیسیون بدهید، به علاوه باید تعیین کنید که آن ۱۰۰ دلار از کجا می‌آید. اگر اعتبار عالی دارید، کارگزاری ممکن است نیمی از ۱۰۰ دلار را به شما قرض دهد و شما همچنان باید ۵۰ دلار از پول نقد خود را بگذارید. این کاری است که برخی افراد هنگام سرمایه‌گذاری در بورس انجام

می‌دهند. با توجه به کارمزدها و هزینه‌های استقراض، واقعاً چقدر از افزایش ارزش سهام سود می‌کنید؟
در مقایسه، املاک و مستغلات به دلیل ویژگی‌هایی که آن را منحصربه‌فرد می‌کند، سرمایه‌گذاری بهتر و بلندمدتی را ایجاد می‌کند.

آنچه املاک و مستغلات را منحصربه‌فرد می‌کند

اگر در مورد پول خود جدی هستید و در مورد سرمایه‌گذاری جدی هستید، تمام مزایای سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات را که در سایر اشکال سرمایه‌گذاری وجود ندارد، در نظر خواهید گرفت.

☑ قرارداد املاک و مستغلات برای کمتر از ارزش آن

خانه‌هایی به ارزش ۱۰۰۰۰۰ دلار در واقع با ۷۵۰۰۰ دلار یا ۸۰۰۰۰ دلار یافت می‌شوند. برخی از املاک و مستغلات به ارزش ۱ میلیون دلار را می‌توان با ۷۰۰۰۰۰ دلار یافت. املاک دیگری به ارزش ۴۵۰۰۰۰ دلار با قیمت ۳۵۰۰۰۰ دلار یافت می‌شود. شما می‌توانید برای خرید ملک قرارداد ببندید و بلافاصله آن را کنترل کنید، حتی اگر هنوز پولی برای آن به فروشنده نداده‌اید. سپس بین ۳۰ تا ۱۰۰ روز بعد به محضر می‌روید و قیمت توافقی را به فروشنده می‌دهید. شما پول قرض می‌گیرید تا بهای ملک را بپردازید، سپس آن را معامله کرده و در نهایت مالک آن خانه هستید.



داشتن بازده سرمایه‌گذاری نامحدود

اگر خانه‌ای به ارزش ۱ میلیون دلار در ازای ۵۰۰۰۰۰ دلار پیدا کردید و اعتبار شما عالی نیست، برخی وام‌دهندگان هستند که برای ملکی به ارزش ۱ میلیون دلار به شما ۵۰۰۰۰۰ دلار وام می‌دهند. در واقع، آنها امیدوارند که شما پرداخت یک قسط را از دست بدهید تا بتوانند ملک ۱ میلیون دلاری را با ۵۰۰۰۰۰ دلار تصاحب کنند.

به این وام‌دهندگان، وام‌دهندگان حرفه‌ای می‌گویند. آنها به اعتبار شما توجه نمی‌کنند. وقتی تصمیمات خود را برای وام دادن می‌گیرند، به دارایی، خود ملک اهمیت می‌دهند. اگر ارزش وام ۶۰ تا ۷۵ درصد باشد (توضیحات همراه را ببینید)، ممکن است بدون توجه به اعتبار شما وجوه را قرض دهند.

برخی از بانک‌های بزرگ و شرکت‌های وام‌دهنده مسکن به افرادی که ورشکسته شده‌اند، دیر کرد پرداخت داشته‌اند، اعتبار بدی دارند و غیره هم حتی وام می‌دهند. آنها هنوز هم ممکن است ۶۰ تا ۸۰ درصد از