

سرمایه‌گذاری املاک

بهترین راهنمای سرمایه‌گذاری املاک برای تازه‌کارها

جان جیمز

مترجم: امیرپویا چراغی



ترجمه‌ی این کتاب را به کسانی تقدیم می‌کنم

که همیشه برای من انگیزه‌ای

در تنگناهای زندگی هستند.

- امیرپویا چراغی

مقدمه‌ی مترجم

سرمایه‌گذاری در املاک یکی از بزرگ‌ترین و جذاب‌ترین سرمایه‌گذاری‌ها در ایران است که همواره افراد زیادی را به سمت خود می‌کشاند. بدیهی است شاید بخشی از مطالب این کتاب، بر پایه‌ی شرایط کشور نگارنده، نوشته شده باشد. اما چارچوب سرمایه‌گذاری املاک در بیشتر کشورهای جهان یکسان است.

کتاب «سرمایه‌گذاری املاک» جان جیمز می‌تواند راهنمای جامعی برای سرمایه‌گذاران مشتاق املاک و مستغلات باشد زیرا به زبانی ساده، مفاهیم و نکات مورد نیاز برای آغاز این نوع سرمایه‌گذاری را پوشش داده است. خواننده باهوش، مفاهیم را می‌آموزد و از نکات آن بر اساس شرایط کشور خود استفاده می‌کند.

پیشگفتار

تبریک عرض می‌کنم بابت خرید این کتاب و همچنین از شما سپاسگزارم.

فصل‌های آتی هرچیزی که برای شروع سرمایه‌گذاری در املاک نیاز دارید را در اختیارتان قرار خواهند داد. سرمایه‌گذاری در املاک روش فوق‌العاده‌ای برای پول درآوردن و درعین حال لذت بردن می‌باشد. و گزینه‌های متعددی وجود دارند که می‌توانید در این سرمایه‌گذاری انتخاب کنید به صورتی که براحتی بتوانید سبد سرمایه‌گذاری کل متنوعی داشته باشید و همچنان از این بازار خارج نشوید.

این کتاب راهنما قرار است روی چگونگی کار در املاک تمرکز کند. ما درباره‌ی نحوه شروع در این صنعت، چگونگی تامین بودجه‌ی مورد نیاز سرمایه‌گذاری، چگونگی کار با یک مدیر املاک و مشاور املاک، چگونگی انتخاب اجاره‌نامه برای سرمایه‌گذاری خود، و خیلی چیزهای دیگر صحبت خواهیم کرد. کار در املاک وجوه زیادی با خود دارد و معمولا همه چیز به نوع ملکی که قصد استفاده دارید و جهت‌گیری شما به سمت خرید و فروش یا اجاره آن به دیگران بستگی دارد. این

کتاب راهنما بدون اهمیت به اینکه چه کاری در نظر دارید با این سرمایه گذاری انجام دهید برای شما همه چیز را فراهم خواهد کرد.

زمانی که آماده شدید تا پولتان برای شما کار کند و در املاک سودی بدست بیاورید، حتما به این کتاب راهنما سرزده و تمام مطالبی را که برای شروع از همین امروز نیاز دارید، فرا بگیرید.

کتاب های بی شماری حول این موضوع در بازار وجود دارد، مجددا برای انتخاب این کتاب از شما سپاسگزارم! تلاش زیادی صورت گرفته تا اطمینان حاصل شود همه ی اطلاعات تا جای ممکن کاربردی باشند، لطفا لذت ببرید!

فصل 1: شروع سرمایه گذاری در املاک

اگرچه انتخاب های فراوانی برای شروع سرمایه گذاری پول خود در اختیار دارید، املاک می تواند یکی از بهترین آنها باشد. گزینه های متعددی برای شروع سرمایه گذاری در املاک وجود دارد و روش هایی هم برای کسب درآمد چه در زمان رونق بازار و چه در رکود شدید وجود دارد. هر گزینه برای شما چالش های منحصر به فرد و مقادیر سود گوناگونی به بار خواهد آورد. ورود به سرمایه گذاری در املاک مقداری ریسک با خود همراه داشته و تلاش زیادی برای به ثمر رسیدن نیاز دارد، ولی هیچ چیز شبیه کار در املاک نمی شود. اجازه دهید به چند گزینه ی مختلف سرمایه گذاری که به هنگام شروع کار املاک می توانید انتخاب کنید، نگاهی بیندازیم.

املاک مسکونی

اولین نوع سرمایه گذاری که می توانید انتخاب کنید کار با خانواده ها و افرادی می باشد که به دنبال مکانی برای زندگی هستند. شما ملکشان را به آنها اجاره می دهید و درآمدی از پرداختی این خانواده ها و افراد بدست می آورید. انواع گوناگونی از املاک مسکونی وجود دارد و هر کدام مقدار

متفاوتی درگیری و سود به همراه دارند. بعضی از مستغلاتی که می‌توانید در نظر بگیرید شامل خانه‌ها، ویلاها، آپارتمان‌ها، و ساختمان‌های آپارتمان ویلایی می‌باشد.

متوجه خواهید شد که هر کدام مزایای خاصی دربردارند. خانه‌ها می‌توانند به این خاطر محبوب باشند که بیشتر مواقع خانواده‌هایی هستند که آنها را اجاره کنند و اکثر خانواده‌ها برای حداقل چندسالی اقامت خواهند داشت، که در بدست آوردن جریان ثابتی از درآمد به شما کمک خواهد کرد. اما بعضی سرمایه‌گذارها تمایل بیشتری به آپارتمان‌ها دارند زیرا آنها افراد بیشتری را همزمان در خود جای می‌دهند و بنابراین می‌توانند درآمد بیشتری ایجاد کنند.

املاک تجاری

املاک تجاری مواردی مانند ساختمان‌های اداری و فضاهای مشابه دیگر را در بر می‌گیرند. وقتی به سرمایه‌گذاری در املاک تجاری ورود پیدا می‌کنید، برای ساخت ساختمانی که دفترهای جداگانه‌ای جهت خرید شرکت‌ها و کسب‌وکارها دارد، نیاز به تامین بودجه پیدا خواهید کرد. هنگامی که شرکتی از ساختمان استفاده می‌کند، به شما اجاره پرداخت خواهد کرد. معمولاً این ساختمان‌ها قراردادهای چندساله با

خود همراه خواهند داشت زیرا بیشتر کسب و کارها تمایل ندارند مرتبا جابجا شوند و بدین منظور دنبال قراردادهای مناسبی می گردند. املاک تجاری احتمالا برای شروع کمی پرهزینه باشند، ولی می توانند جریان ثابتی از درآمد برای شما مهیا کنند.

املاک صنعتی

گزینه‌ی بعدی که می توانید انتخاب کنید با نام املاک صنعتی شناخته می شود. املاک صنعتی سرمایه گذاری هایی مانند مراکز توزیع، واحدهای انبار و کارواش ها را شامل می شود. املاک صنعتی می تواند هر نوع املاکی که با مقصود مشخصی ساخته شده و برای مشتریانی که از آن تاسیسات استفاده می کنند، درآمد ایجاد خواهد کرد را دربرگیرد. باید به خاطر بسپارید که املاک صنعتی هزینه های خیلی بیشتری دارند، ولی جریان درآمد واقعا پایدار خواهد بود و شما در طول راه درگیری زیادی برای حفظ آن درآمد نخواهید داشت.

املاک تجاری کوچک

در این نوع از سرمایه گذاری با گزینه هایی همچون مغازه ها، پاساژهای خرید، و ویتترین های خرده فروشی، سروکار دارید.

تعداد فراوانی کسب و کار وجود دارد که خواهان پرداخت اجاره برای چنین فضاهایی هستند، مخصوصاً اگر بتوانید آن فضای تجاری کوچک را در منطقه‌ای با ازدحام ترافیک بالا پیدا کنید. بعضی مواقع اجاره‌نامه، پرداخت ماهیانه‌ای از طرف مستاجرین را شامل می‌شود، ولی شما می‌توانید اجاره‌نامه‌ای بنویسید که طبق آن درصدی از فروش مستاجرین در زمان استفاده از ساختمان‌تان به شما تعلق بگیرد. اگر ساختمان‌تان در منطقه‌ای خوب قرار دارد و مستاجرین شما پول فراوانی در می‌آورند گزینه دوم می‌تواند مناسب باشد. این فضاهای تجاری کوچک برای شروع سرمایه‌گذاری در املاک بسیار گران هستند، زیرا باید زمین‌های زیادی در منطقه‌ای شلوغ بخرید و به علاوه ساختمان‌های آن هم معمولاً باید بسیار بزرگ باشند. اما اگر فضای مناسب را تهیه کنید، قادر خواهید بود آن را به چندین مستاجر اجاره دهید و درآمد بیشتری کسب کنید. همچنین می‌توانید بر اساس مقدار پولی که می‌خواهید خرج کنید و تعداد مستاجرینی که قادر خواهید بود به ساختمان بیاورید، انتخاب‌های مختلفی در اندازه‌ی فضای تجاری کوچک مد نظر داشته باشید.

املاک با کاربری ترکیبی

گزینه‌ی خوب دیگری که برای کسب درآمد در املاک می‌توانید در نظر بگیرید، کار با املاک با کاربری ترکیبی می‌باشد. این گزینه ترکیب چند دسته‌بندی بالا در یک پروژه می‌باشد. بدین منظور باید مقدار خوبی سرمایه داشته باشید، اما اگر بتوانید افرادی را برای اجاره‌ی ساختمان پیدا کنید، بازگشت سرمایه‌ی خارق‌العاده‌ای بدست خواهید آورد.

مثالی از املاک با کاربری ترکیبی، سرمایه‌گذاری در ساخت یک ساختمان اداری ترکیبی است که مستاجرین اصلی شما در ساختمان اقامت دارند و علاوه بر آن با تعدادی فروشگاه خرده‌فروشی احاطه شده است. شما می‌توانید همه را اجاره دهید. همچنین حتی می‌توانید ساختمان‌های اداری چند طبقه بسازید تا دفترهای بیشتری اجاره داده و یا آنها را به عنوان واحد آپارتمانی اجاره دهید. فضاهای تجاری کوچک را به رستوران‌ها، باشگاه‌ها، میوه‌فروشی‌ها و چنین چیزهایی تبدیل کنید، و واقعا تمام این کارها را می‌توانید در زمان بسیار کمی به ثمر برسانید.

خرید و فروش خانه

اگر احساس می‌کنید تمرکز بر روی یک ملک و اجاره‌ی آن به شرکت یا افراد دیگر، گزینه‌ی مناسب برای نیازهای

سرمایه گذاری شما نمی باشد، ممکن است خرید و فروش خانه ایده‌ی خوبی باشد. در هنگام خرید و فروش یک خانه، نیازی به نگه داشتن ساختمان یا تملک نمی باشد. بدین منظور، لازم است ملکی در منطقه‌ی خوب و با قیمت مناسبی پیدا کنید. معمولاً عرضه‌ی زیر قیمت ملک دلیلی پشت خود دارد. بعضی مواقع به این خاطر است که به کار فراوانی احتیاج دارد، اما بعضی اوقات می‌توانید مواردی پیدا کنید که تنها کار خیلی کمی نیاز دارند و به راحتی فروش خواهند رفت.

خرید و فروش خانه می‌تواند به سرمایه‌گذاری مشکلی تبدیل شود. زمانی که شما صاحب ملک هستید، برای پرداخت‌های ماهیانه، بیمه، تعمیر خانه، و هر نوع پرداخت دیگری که نگهداری خانه به همراه دارد، مسئول خواهید بود.

به همین خاطر است که معامله‌ای خوب روی خانه و انتخاب خانه‌ای مناسب که واقعا آن را بعداً بتوانید بفروشید، حائز اهمیت می‌باشد. زمانی که خانه را خریدید، باید اطمینان یابید که قادر می‌باشید هزینه‌های خود را در پایین‌ترین حد ممکن نگه‌داشته و فوراً تعمیرات را انجام دهید، تا خانه در زمان کمی به بازار باز گردد. هر چه بیشتر به این اهداف پایبند باشید پول بیشتری کسب می‌کنید. کسانی که در خرید و فروش خانه مهارت دارند از این نوع سرمایه‌گذاری پول

فوق العاده خوبی بدست می آورند.

سرمایه گذاری در املاک فرصت خیلی خوبی می باشد، چرا که گزینه های متعددی برای انتخاب پیش رویتان قرار می دهد. بر اساس ترجیحات شما در سرمایه گذاری و مقدار ریسکی که مایل به پذیرش هستید، گزینه های مختلفی برای کمک به شما وجود دارند تا بازگشت سرمایه ی دلخواهتان را بدست آورید.

قبل از ورود به بازار، بعضی از این انواع سرمایه گذاری املاک را در ذهن داشته باشید تا با استراتژی برد همراه باشید.

فصل 2: چگونه وضعیت بازار می تواند سرمایه گذاری شما را مشخص کند؟

بسیاری از سرمایه گذاران جدید برای شروع کار در املاک هیجان زده هستند. آنها احتمالاً درباره‌ی افراد دیگری که به این سرمایه گذاری وارد شده و پول فراوانی در این فرایند بدست می آورند، شنیده باشند. اما پیش از اینکه راجع به ورود به این سرمایه گذاری تصمیم بگیرید، درک نحوه‌ی کار آن حائز اهمیت می باشد. و مرحله اول در راستای آن، یادگیری وضعیت بازار در منطقه‌ی خود می باشد، تا اینگونه بتوانید تصمیمات هوشمندانه‌ای بگیرید.

وقتی در مورد بازار املاک صحبت می کنیم، شرایط متفاوت متعددی وجود دارند. زمان‌های خاصی وجود دارند که مردم فعالانه در جست و جوی خانه هستند و متوجه خواهید شد که در این زمان‌ها قیمت خانه‌ها واقعا بالا می روند. در این زمان شما می خواهید فروش یک ملک یا تنظیم نرخ‌های اجاره‌ی خود را به جهت کسب بیشترین سود ممکن مدنظر قرار دهید. سپس زمان‌های دیگری وجود دارند که تقاضا برای خانه کم است. این زمان، می تواند وقت خوبی برای خرید یک خانه باشد زیرا شانس بیشتری در گرفتن یک تخفیف خوب

روی قیمت دارید. وضعیت‌های متفاوت فوق می‌توانند در طول یکسال رخ دهند، اما معمولاً باید مراقب تغییرات روند کلی از یک سال به سال دیگر باشید.

گاهی اوقات وضعیت بازار در صنعت املاک واقعا تاثیرگذار خواهد بود. مثلاً بهترین زمان برای خرید خانه، یا فروش آن، و خیلی چیزهای دیگر. فرقی نمی‌کند چقدر منطقه فوق‌العاده باشد، در هر بازاری این چرخه‌ها وجود دارند.

همیشه تقاضای زیادی برای خانه وجود ندارد و ممکن است وارد چرخه‌ای شوید که فروش خانه دشوار باشد. اگر در طول این زمان‌های رکود خانه خریدید و اوضاع به سرعت وارونه نشد، حداقل تا زمانی که بازار روی برگرداند، می‌توانید ملک‌تان را اجاره دهید که مقداری از هزینه‌ها جبران شوند.

اکنون، به عنوان یک تازه‌کار تشخیص بهترین زمان برای ورود به بازار جهت کسب بیشترین سود و اطمینان یافتن از چرخه‌ی بازار، می‌تواند گیج‌کننده باشد. به یاد داشته باشید همیشه می‌توانید این نوع سرمایه‌گذاری را بدون اهمیت به اینکه در چه نوع چرخه‌ی بازاری قرار دارید در نظر بگیرید، زیرا نهایتاً وارد چرخه‌ای می‌شوید که می‌توانید به نفع خود از آن استفاده کنید. بعضی از بخش‌های مختلف چرخه‌ی بازار

که باید جهت اخذ تصمیمات درست در این سرمایه گذاری
بیاموزید، عبارتند از:

- **پیک:** پیک زمانی می باشد که قیمت ها در بیشترین حد خود هستند. در این زمان، فهرست املاک موجود کم خواهد بود، که این خود معلولی از تقاضای زیاد خانه می باشد. در واقع، در این زمان معمولا خریداران مشتاق بسیار زیادی وجود دارند به طوری که تنها یک خانه، حتی اگر شرایط خوبی هم نداشته باشد، بیش از یک پیشنهاد خواهد داشت. به عنوان یک سرمایه گذار، زمان مناسبی برای ورود به بازار نیست زیرا مبلغ خیلی بیشتری برای خانه پرداخت خواهید کرد تا آنچه بعدا بتوانید از خانه بدست آورید. هرچند، اگر از قبل مالک خانه ای هستید و تعمیرات آن را به پایان رسانده اید، پیک زمان خارق العاده ای برای فروش می باشد.

- **نقطه ی تحول:** نقطه ای ایست که در آن قیمت خانه ها بسیار بالا هستند و تقاضای خانه شروع به کم شدن می کند. قیمت ها هم شروع به افت خواهند کرد، که این موضوع قیمت های بالا و ساخت و ساز بیش از تقاضایی که در بخش دیگر چرخه رخ داده را جبران خواهد کرد. زمان هایی وجود دارند که نرخ املاک مصادره ای افزایش پیدا خواهند کرد و بعضی از مالکین مشکلاتی با بازپرداخت وامشان پیدا خواهند

کرد، زیرا بازپرداخت‌ها بسیار سنگین می‌باشند. و در عین حال این مالکین مشکلاتی با فروش خانه‌ی خود خواهند داشت، زیرا ارزش خانه کمتر از بدهیشان می‌باشد و خریداران مشتاق زیادی وجود ندارند.

• **سقوط:** در این بخش از چرخه قیمت خانه‌ها در منطقه‌ی شما به افت ادامه می‌دهند. ممکن است از افزایش تعداد خانه‌های مصادره شده توسط بانک متوجه قرارگیری در این وضعیت شوید. هم اکنون، مردم از خرید خانه می‌ترسند چرا که نمی‌خواهند خریدی بکنند که از عهده‌اش برنیایند. با همه‌ی این املاک مصادره شده، موجودی بازار بسیار بالا خواهد رفت و در نتیجه قیمت‌ها را حتی بیش از پیش کاهش خواهد داد.

• **کف:** در اینجا قیمت خانه‌ها کمی غیرمنطقی می‌شوند. این بخش از چرخه پایین‌ترین قیمت‌های کل بازار را نشان می‌دهد. اگر به دنبال ورود به بازار هستید، باید در این نقطه یک یا دو خانه بخرید زیرا تخفیف زیادی کسب خواهید کرد. در این زمان مالکین زیادی وجود دارند که از فروش خانه‌هایشان ناامید هستند و کمترین انتظارات را از معامله دارند. شما موجودی فراوانی برای جستجو و گزینش در اختیار خواهید داشت و می‌توانید قیمت خوبی بگیرید، که

همین امر موجب ذخیره‌ی پول شما و کمک به افزایش سودتان در آینده خواهد شد.

• **صعود:** افت برای همیشه باقی نمی‌ماند. زمانی فرا می‌رسد که خریداران مجدد اعتماد به نفس خود را در بازار بدست می‌آورند و دوباره شروع به جستجوی خانه جهت خرید می‌کنند. این موضوع به فروش بیشتر در املاک کمک خواهد کرد. و منجر به کاهش موجودی می‌شود. در این زمان قیمت‌ها به آرامی شروع به افزایش خواهند کرد.

همانطور که می‌بینید این چرخه دائما ادامه پیدا می‌کند. شما باید یاد بگیرید چگونه این بخش‌های مختلف چرخه را تفسیر کنید تا کمکتان کند ملک را در زمان درست خریده و در زمان درست هم بفروشید و بدین صورت بیشترین سود ممکن را حاصل کنید. اگر در طول پیک خانه بخرید پول بسیار بیشتری روی آن خرج خواهید کرد و قادر نخواهید بود سودی از آن کسب کنید چون احتمال بالاتر رفتن قیمت‌ها از پیک بعید می‌باشد.

اکنون، قبل از اینکه وارد شوید، پیدا کردن موقعیت منطقه‌ی کنونی‌تان در چرخه بازار بسیار مهم می‌باشد. اگر متوجه شدید که منطقه‌ی شما در نقطه تحول قرار دارد، احتمالا

زمان خوبی برای خرید نخواهد بود، زیرا قیمت‌ها بالا می‌باشند و خریداران مشتاق محدودند. سود زیادی از این ملک‌ها و مستغلات بدست نخواهید آورد. اما اگر متوجه شدید که منطقه‌ی شما در کف قرار دارد و به نظر پتانسیل بیشتری در بازار املاک وجود دارد، ممکن است بخواهید همانطور که قیمت‌ها پایین و معاملات معقول هستند خرید خود را انجام دهید. در این زمان باید امیدوار باشید که پس از انجام قسمتی از تعمیرات خانه و تکمیل معامله، بازار صعود بیشتری به خود دیده و یا به سمت پیک قرار گیرد، تا اینگونه بتوانید حتی سود بیشتری از آن حاصل کنید.

اگرچه با صرف وقت درباره‌ی چرخه‌ی بازار و نحوه‌ی کار آن می‌توانید بیشتر بیاموزید، یکی از بهترین روش‌ها برای تشخیص نشانه‌های بازار کسب تجربه می‌باشد. ممکن است در ابتدا تشخیص نشانه‌ها را دشوار بیابید، ولی همانطور که در بازار کار می‌کنید و درگیر سرمایه‌گذاری می‌شوید، یادگیری بهترین زمان برای ورود و بهترین زمان برای فروش بسیار راحت‌تر می‌شود.

بعضی از سرمایه‌گذاران از همان ابتدا مستقیماً برای پیدا کردن ملک تلاش می‌کنند، اما بهترین سرمایه‌گذاران آنهایی می‌باشند که متوجه هستند که واقعا بازار مشخص می‌کند آیا

تخفیفی روی قیمت خانه بدست می آورند یا نه و اینکه حتی چه زمانی پس از اتمام کار خود قادر به فروش ملک خواهند بود. بخش های مختلف چرخه ی بازار را بیاموزید و مطمئن باشید که بهترین سود ممکن را بدست می آورید.

فصل 3: چگونه املاکی پیدا کنید که برای شما تولید پول کنند؟

موارد فراوانی وجود دارند که قبل از ورود به بازار املاک باید در نظر گرفته شوند. باید مطمئن شوید که قادر به جمع‌آوری پول برای خرید ملک هستید، قادر به نگهداری از آن پس از خرید خواهید بود، و همچنین باید تصمیم بگیرید تمایل به فروش یا استفاده برای ایجاد درآمد اجاره‌ای دارید. هنگامی که آماده شروع در این بازار شدید، باید استراتژی مناسب خود برای ایجاد پول را انتخاب کنید. به عنوان نمونه، اگر می‌خواهید خانه‌ای را بفروشید در مقایسه با زمانی که می‌خواستید آن را اجاره دهید، کارهای متفاوت و باروش‌های مختلفی باید انجام دهید. بیایید نگاهی بیاندازیم به بعضی از استراتژی‌هایی که می‌توانید در زمان خرید اولین ملک خود در بازار املاک دنبال کنید.

استراتژی خرید و نگهداری

اولین استراتژی که می‌خواهیم نگاهی به آن بیاندازیم، با نام استراتژی خرید و نگهداری شناخته می‌شود. استراتژی خرید و نگهداری یکی از گزینه‌های رایج برای کسب درآمد در بازار املاک می‌باشد. در این استراتژی، شما به دنبال ملک

فروشی‌ای با قیمت خوب می‌گردید و سپس تغییراتی در آن ایجاد خواهید کرد تا آن را جهت استفاده‌ی دیگران اجاره دهید. استراتژی فوق‌یک شکل سرمایه‌گذاری آسان است زیرا احتمالاً درگیری زیادی با خود به همراه ندارد و می‌توانید درآمدی سالیانه داشته باشید. مردم تا زمانی که ملک خود را در وضعیت خوبی نگه داشته و از آن مراقبت کنید نرخ‌های اجاره‌ی خوبی به شما پرداخت خواهند کرد.

مزایای فراوانی در استفاده از استراتژی سرمایه‌گذاری خرید و نگهداری وجود دارد. یکی از مزایای این است که قادر هستید هر ماه مقداری درآمد ثابت کسب کنید. اگر خانه را با تخفیف خوبی بخرید، در آینده می‌توانید اجاره‌ای بگیرید که تمام هزینه‌ها مانند وام، بیمه، و هر چیز دیگری که برای خانه باید پرداخت کنید را پوشش دهد. پس، نه تنها کمی درآمد ماهیانه بدست می‌آورید، بلکه همچنین قادر به بازپرداخت وام خود خواهید بود و همزمان سرمایه خالص از خانه کسب می‌کنید. بعداً می‌توانید تصمیم بگیرید که از این سرمایه‌ی خالص برای خرید ملک‌های بیشتر استفاده کنید یا تمایل به نگهداری خانه برای کسب سود بیشتر و فروش آن در آینده دارید.

شروع کار با استراتژی خرید و نگهداری کمی مطالعه و کار طاقت‌فرسا در پی دارد.

شما نمی‌توانید همین‌طور بیرون بروید و اولین خانه‌ی که دیدید را بخرید، در این‌صورت با بدهی بسیار زیادی مواجه خواهید شد که حتی با اجاره‌ی دریافتی هم نمی‌توانید آنرا پوشش دهید. تازه کاران زیادی وجود دارند که بیرون می‌روند و به جستجوی خانه می‌پردازند و تعدادی معامله‌ی نامناسب انجام می‌دهند. آنها نمی‌دانند دنبال چه خانه‌هایی و با چه قیمت‌هایی باشند. اول، اطمینان حاصل کنید مقدار پولی که باید روی خانه هزینه کنید تا قابل سکونت شود را محاسبه کرده‌اید. این هزینه شامل وام و بیمه‌ی خانه به همراه مقدار پول مورد نیاز برای انجام تعمیرات ملک می‌شود. سپس مشخص کنید که چه نرخ اجاره‌ای تمام این هزینه‌ها را پوشش می‌دهد و به علاوه مقداری سود هم برای شما به بار خواهد آورد چقدر است. اگر این مقدار با قیمت‌های اجاره در منطقه‌ی شما تطابق نداشت، آنگاه آن ملک سرمایه‌گذاری مناسبی نمی‌باشد.

همچنین باید اطمینان یابید که از پس مراحل ضروری برای نگهداری ملک برخوردار خواهید آمد. این مراحل تعمیر خرابی‌ها، آراسته نگه داشتن ملک، و انتخاب مستاجرینی که در طول اقامت با ملک شما به خوبی رفتار کنند را دربرمی‌گیرد. عوامل زیادی در گزینش یک خانه برای کار با استراتژی خرید و

نگهداری تاثیر دارند و صرفا نباید اولین خانه‌ای که به بازار می‌آید را انتخاب نمایید.

به جهت اطمینان از اینکه بتوانید با موفقیت از این استراتژی استفاده کنید، باید درباره‌ی چرخه‌های بازاری که کمی قبل بحث کردیم، بیاموزید. زمانی که متوجه شدید املاک در منطقه شما در حال کاهش قیمت می‌باشند، (یا زمانی که قیمت این املاک به خاطر موجودی فراوان پایین می‌باشد)، آنگاه زمان خرید یک ملک در استراتژی خرید و نگهداری می‌باشد. سپس، زمانی که ملاحظه کردید بازار دوباره شروع به افزایش قیمت کرد، از هرگونه خرید ملک خودداری کنید. زیرا قیمت بالای آنها مانع از ایجاد سود برای شما خواهد شد.

حال برخی افراد می‌خواهند ملک‌هایشان را نگه داشته و همیشه مقداری درآمد حاصل از اجاره داشته باشند، اینگونه افراد جهت سرمایه‌گذاری به سراغ استراتژی خرید و نگهداری می‌روند. آنها هیچ برنامه‌ای برای فروش املاک ندارند و صرفا تمایل به نگه داشتن این املاک اجاره‌ای در سبد سرمایه‌گذاریشان دارند. این راه فوق‌العاده‌ای برای پول درآوردن است، و همچنان بدین منظور در نظر گرفتن چرخه‌ی بازار بسیار حائز اهمیت می‌باشد. اگر بتوانید در زمان افت قیمت‌های بازار ملکی را بخرید، پیدا کردن معامله‌ای

خوب روی خانه بسیار آسان تر خواهد بود و می توانید اجاره‌ای معقول پیشنهاد داده و همچنان سود کنید.

از سوی دیگر، سرمایه‌گذارانی وجود دارند که می دانند باید معامله خوبی روی یک ملک انجام دهند تا در زمان فروش، سود خوبی حاصل کنند. بهترین زمان برای خرید چنین ملکی در طول یکی از رکودهای بازار می باشد. اما بعضی مواقع مدتی زمان می برد تا بازار دوباره به رونق بازگردد. این اتفاق همیشه رخ نمی دهد و می تواند چند سالی زمان ببرد تا بازار به قدر کافی رونق گیرد تا در هنگام فروش ملک سود کنید.

به جای نگهداری آن ملک و پرداخت وام و مالیات بدون سود، این سرمایه‌گذاران ممکن است خانه‌ی خود را به صورت موقت اجاره دهند. آنها به این طریق می توانند از اجاره سود ببرند، و سپس، زمانی که بازار دوباره رونق پیدا کرد، از اجاره دادن دست بکشند و در عوض خانه را برای فروش قرار دهند. این یک راه فوق العاده برای کسب درآمد از املاک برای زمانی که طول رکود ملکی خریده‌اید می باشد.

حال، شما می توانید این استراتژی را برای بیش از یک ملک به طور همزمان بکار ببرید تا به موجب آن سود ماهانه‌ی خود را

افزایش دهید، زیرا قادر خواهید بود درآمد حاصل از همه‌ی املاک را با هم ترکیب کنید. بیشتر تازه کارها فقط با یک ملک شروع می‌کنند، زیرا اولاً به آنها کمک می‌کند تا نحوه‌ی کار دستشان بیاید و دوم اینکه احتمالاً تمام پول موجود آنها همین مقدار می‌باشد. هنگامی که یک ملک خریده و مقداری ارزش خالص بدست آوردید، آنگاه می‌توانید املاک بیشتری را وارد عمل کنید تا در بدست آوردن پول بیشتر به شما کمک کند.

خرید و فروش خانه

گزینه‌ی محبوب دیگر برای سرمایه‌گذاری در املاک با نام خرید و فروش شناخته می‌شود. این استراتژی نوعی از سرمایه‌گذاری می‌باشد که در بعضی از آن برنامه‌های معروف بازسازی خانه مشاهده می‌کنید، اما آگاه باشید که ورود به عرصه‌ی خرید و فروش خانه کار فراوانی را شامل می‌شود و به احتمال زیاد همانند آن برنامه‌های تلویزیونی روی هر خانه صدها هزار دلار بدست نخواهید آورد. اما، به عنوان یک سرمایه‌گذار، اگر در معامله روی خانه مهارت دارید و آماده‌ی کثیف کردن دست‌هایتان هستید، این استراتژی روش فوق‌العاده‌ای برای بدست آوردن پول در بازار املاک می‌باشد.

ایده‌ی پشت خرید و فروش خانه‌ها اینگونه است که باید ملک مناسبی پیدا کنید که بسیاری از ویژگی‌هایی که مشتری دنبالش می‌باشد را دارد اما وجود مشکلی، باعث افت ارزش و قیمت ملک از چیزی که باید باشد، شده است. بعضی مواقع چیزهایی که قیمت ملک را پایین نگه داشته‌اند واقعا اصلاحاتی ساده می‌باشند و سریعاً می‌توانید همه چیز را به نفع خودتان برگردانید و سود زیادی بدست آورید. بعضی مواقع شخصی فقط می‌خواهد فوراً از شر خانه خود خلاص شود. شما این معامله‌ی خوب را پیدا می‌کنید، خانه را می‌خرید، مقرداری اصلاحات انجام داده، و بعد آن را می‌فروشید تا سود حاصل کنید. اگر بخت با شما یار باشد و اوضاع از کنترل خارج نشود، ملک را می‌توانید با قیمتی نظیر دیگر خانه‌های منطقه بفروشید، بنابراین فروش آن هم برای شما راحت‌تر خواهد بود.

بیشتر سرمایه‌گذارانی که وارد عرصه‌ی خرید و فروش خانه می‌شوند روی خانه‌های تک خانوار متمرکز هستند چون اینجور خانه‌ها آسان‌ترین گزینه برای کار در این استراتژی هستند. یک قانون نانوشته‌ی خوب که برای خرید و فروش خانه می‌توانید مورد استفاده قرار دهید، قانون ۷۰٪ می‌باشد. طبق این قانون، تنها خانه‌هایی را می‌خرید که ۷۰٪ ارزش

فعلی، به اضافه‌ی همه‌ی هزینه‌های بازسازی‌شان به فروش می‌رسند.

برای نمونه، فرض کنیم خانه‌ای در منطقه‌ی کنونی خود، اگر در وضعیت مناسبی بود، ۱۰۰۰۰۰ دلار ارزش داشت. اما شما باید ۲۰۰۰۰ دلار هم برای بازسازی آن خرج کنید. با توجه به قانون ۷۰٪، برای اینکه بتوانید سود خوبی حاصل کنید. خانه را برای قیمتی بالاتر از ۵۰۰۰۰ دلار خرید نمی‌کنید. سپس می‌توانید تعمیرات مربوطه‌ی خانه را انجام داده و پس از تکمیل آن خانه را برای ۱۰۰۰۰۰ دلار به فروش بگذارید. به خاطر داشته باشید که این قانون فقط برای ایجاد ذهنیتی درست راجع به خرید و فروش می‌باشد و انتخاب خانه جهت استفاده، علاوه بر در نظر گرفتن هزینه‌ها، بسته به هر شرایط خاصی، متفاوت خواهد بود.

چنانچه در خرید و فروش خانه می‌خواهید پول خوبی بدست آورید، باید بیاموزید چگونه سریع عمل کنید. هر چه پس از خرید زمان بیشتری ملک را پیش خود نگه دارید پول بیشتری در قالب بیمه، مالیات و بدهی خرج خواهید کرد. و بعد باید به این مقدار هزینه‌های تعمیرات خانه را هم اضافه کنید. زمانی که دریافتید چقدر پول برای خرید و فروش خانه نیاز دارید، به یاد داشته باشید که باید تمام موارد بالا را هم

برای مدت حداقل چندماه برآورد نمایید. تعمیرات مورد نظر شما زمان خواهد برد، و اکثر خانه‌ها برای چند ماهی قبل از اینکه فروش بروند در بازار منتظر می‌مانند.

در هنگام انجام برآوردهایتان، می‌توانید اجاره دادن ملک را هم در نظر بگیرید. زمانی که نگران ماندن بازار در رکود هستید اما همچنان می‌خواهید فرصت معامله‌ی خوب روی خانه را از دست ندهید، انجام اینکار برای مدتی ایده‌ی خوبی می‌باشد اما بدین منظور، از همان ابتدا که خانه را خریدید شروع به تبلیغات برای اجاره‌ی آن کنید، حتی در هنگام انجام تعمیرات. پیدا کردن مستاجرین مشتاق زمان می‌برد و حتما باید قبل از قرارداد، همه آنها را بررسی کنید.

شغل خرید و فروش خانه‌ها کار فراوانی را با خود به همراه دارد و باید همیشه به صورت فعال درگیر آن باشید. شما باید قیمت خوبی روی خانه پیدا کنید، منابع مالی مناسبی پیدا کنید، و ملک را در سریع‌ترین زمان ممکن تعمیر کنید تا بتوانید خیلی زود مجدداً آن را در بازار فهرست کنید.

عمده‌فروشی

با این گزینه می‌توانید پول خوبی در بازار املاک بدست آورید،

اما بیشتر سرمایه گذاران از آن بی خبرند.

در این استراتژی خاص، قرار است تلاش کنید تا ملکی با قیمت خوب پیدا کنید، قرارداری بنویسید که به شما اجازه‌ی انجام معامله فروش را بدهد، و سپس قادر خواهید بود آن قرارداد را به سرمایه گذار یا شخص دیگری بفروشید. در بیشتر موارد، عمده فروش هیچگاه عملاً مالک خانه نمی شود، فقط قرارداد می بندد. در عوض آنها به دنبال چند ملک خوب می گردند و سپس آنها را برای خرید شخص دیگری مهیا می کنند. سرمایه گذار یا شخص دیگری که قرارداد را می خرد، مبلغ قرارداد به همراه پورسانت کاری که عمده فروش انجام داده را می پردازد.

برای عمده فروش ها روش های فراوانی جهت فروش این قراردادها وجود دارد. بعضی مواقع آنها می توانند قراردادهايشان را به خریداران شخصی بفروشند، اما معمولاً این قراردادها به دست سرمایه گذاران می رسد، مثل خرید و فروش کنندگان دیگر خانه، که به خریدار نقدی معروفند. در هنگام معامله با خریدار نقدی، عمده فروش جهت انجام معامله منتظر بانک نمی ماند، که خود منجر به صرفه جویی فراوانی در وقت و دوری از گرفتاری می شود.

بسیاری از سرمایه گذاران تمایل به کار عمده فروشی دارند زیرا به عنوان یکی از آسان ترین گزینه های سرمایه گذاری در بازار املاک شناخته می شود. در این استراتژی نیازی نیست نگران تمامی هزینه های احتمالی پیش رو باشید و عمده فروش هیچ موقع عملاً صاحب ملک نمی شود، بنابراین نیازی به نگرانی درباره ی هزینه ی تعمیرات ملک، بازپرداخت وام، پیمانکاران، مستاجرین، و بانک ها نیست. سود بالقوه ی آن به اندازه ی سود خرید و فروش خانه یا یک ملک اجاره ای خوب، زیاد نیست. اما ریسک کمتری وجود دارد و اگر در پیدا کردن املاک تخفیف خورده مهارت دارید، می تواند شما را در بدست آوردن مقدار خوبی پول کمک کند.

اگرچه کار عمده فروشی مزایای زیادی دارد، انتخاب این گزینه مقداری درگیری و اندکی ریسک نیز با خود به همراه دارد. عمده فروش باید همیشه در جستجوی معاملات خوب باشد تا موجودی آماده برای فروش به مخاطبینش داشته باشد. آنها همچنین باید راهنمایی های خوب بازاریابی داشته باشند تا بتوانند مناسب ترین موارد را در این زمان جذب کنند. و زمانی هم که قرارداد ملک را دارید، باید بتوانید خریدارانی پیدا کنید که واقعا ملک را بخواهند یا مجبور می شوید خودتان مالک خانه شوید.

عمده‌فروشی معمولاً به عنوان روشی از سرمایه‌گذاری در املاک شناخته می‌شود که نیازی به هیچ پولی ندارد. علی‌رغم آنکه قادر هستید روی قراردادهای کار کنید و آنها را بدون لزوم استفاده از هیچگونه پولی بفروشید، حتماً باید چند منبع مالی جهت ایجاد راهنمایی بازاریابی برای رسیدن به هم‌فروشنده‌ها و هم‌خریداران داشته باشید. اما اگر در پیدا کردن دسترسی بازاریابی مناسب برای نیازمندی‌هایتان موفق هستید و می‌توانید چند معامله‌ی خوب برای سرمایه‌گذاران پیدا کنید، بدون خرج مقدار زیادی پول جهت شروع، درآمد فوق‌العاده‌ای از این گزینه بدست خواهید آورد.

فصل 4: چگونه بودجه مورد نیاز برای سرمایه‌گذاری خود را تهیه کنید؟

اگر تابحال به قیمت خانه‌ها در منطقه خود نگاهی انداخته باشید، می‌دانید که شروع سرمایه‌گذاری در املاک، سرمایه‌ی زیادی می‌خواهد. قیمت بیشتر خانه‌ها، حتی با تخفیف، مبلغی بالغ بر ۱۰۰۰۰۰۰ دلار می‌باشد. و بعد برای فروش یا اجاره اکثر نیاز به بازسازی خواهند داشت.

اکنون، برای شروع، لزوماً نیازی به داشتن همه‌ی آن پول ندارید. می‌توانید از بانک وام بگیرید، اما می‌تواند کمی زمانبر باشد و تا زمانی که ملک را بفروشید باید جهت بازپرداخت و نرخ بهره‌ی آن مسئول باشید. از آنجایی که اکثر افراد پول کافی نقد یا ذخیره برای تامین بودجه‌ی خرید یک ملک ندارند، چند گزینه تامین بودجه وجود دارد که سرمایه‌گذار می‌تواند برای شروع مابین آنها انتخاب نماید. این موارد به شما کمک خواهند کرد که مقداری از پول مورد نیاز برای خرید خانه و بودجه‌ی مورد نیاز برای انجام برخی اصلاحات در ملک را تهیه نمایید. هر چند، قبل از تقاضای بودجه باید مطمئن شوید که آمادگی لازم را دارید.

بانک‌ها، موسسات مالی، و چند گزینه‌ی دیگر برای شما مقداری بودجه مهیا خواهند کرد، اما آنها می‌خواهند از بازگشت سرمایه‌ی خود اطمینان یابند. شما باید قبل از صحبت با بعضی از این گروه‌ها گردش پول خود، یک برنامه کسب و کار آماده، امتیاز اعتباری خوب، و حتی یک برنامه‌ی بازاریابی داشته باشید.

خبر خوب این است که تهیه‌ی بودجه برای اولین ملک دشوارتر از بقیه می‌باشد. باید ثابت کنید که قطعاً فرد مناسبی برای این سرمایه‌گذاری هستید. پس از چند بار که این اتفاق رخ دهد، بانک‌ها و وام‌دهندگان می‌توانند بگویند شما کار خود را بلد هستید، و همچنین خود شما هم مقداری پول جهت استفاده همراه خود خواهید داشت، بنابراین طی کردن مراحل راحت‌تر می‌شود.

اما اگر یک تازه‌کار هستید که سرمایه‌ی فراوانی برای شروع ندارد، جستجو به دنبال وام‌دهنده‌ی مناسبی که به شما فرصت دهد و بودجه‌ی مورد نیازتان را با نرخ خوبی تامین کند، حائز اهمیت می‌باشد. بعضی از گزینه‌های گوناگون تامین مالی عبارتند از:

وام مسکن

اولین گزینه‌ای که شاید تمایل به استفاده داشته باشید با نام وام مسکن شناخته می‌شود. وام مسکن مورد خوبی برای استفاده می‌باشد زیرا به شما اجازه‌ی شروع با درصد بهره‌ی مشخصی را می‌دهد. وام مسکن عادی بیست درصد بهره روی ملک تقاضا می‌کند، اما گزینه‌های دیگری هم وجود دارند که به شما اجازه می‌دهند با بهره‌ی پایین‌تری شروع کنید. وام مسکن می‌تواند درگیری زیادی داشته باشد ولی آنها معمولاً کمترین نرخ بهره و بهترین شرایط جهت استفاده را مهیا می‌کنند.

زمانی که به دنبال یک وام مسکن هستید، باید آماده‌ی کارهای اداری زیادی شوید. شما می‌بایست اطلاعات فراوانی درباره‌ی خودتان برای آنها فراهم کنید تا به آنها در تشخیص توانایی شما در بازپرداخت وام کمک کند. بهتر است مدارکی از تاریخچه‌ی درآمد خود، دارایی‌هایتان، اینکه امتیاز اعتباری خوبی دارید، و اینکه از پس تمام بدهی‌های فعلیتان علی‌رغم وام جدیدی که درخواست دادید بر می‌آید، را داشته باشید. بسته به بانکی که می‌روید، امکان دارد مقداری اطلاعات اضافی از شما بگیرند، اما ابتدا با پر کردن یک فرم شروع کنید و بعد مابقی کارهای بانکی را انجام دهید.

برای کمک به افزایش شانستان در تامین بودجه مورد نیاز خود، بهتر است به سراغ بانکی بروید که قبلاً با آن کار کرده باشید، یا حداقل بانکی که در منطقه‌ی خودتان باشد. زیرا بانک‌ها معمولاً می‌خواهند به کسب و کارهای جدید در منطقه‌ی خود کمک کنند و ممکن است از قبل بعضی از اطلاعات مورد نیاز درباره‌ی شما را در اختیار داشته باشند.

وام ۲۰۳k

وام ۲۰۳k گزینه‌ی دیگری می‌باشد که قادر به استفاده هستید. وام ۲۰۳k جزو وام‌های معروف [\[۱\] FHA](#) می‌باشد. این وام به شما اجازه خواهد داد تا به عنوان سرمایه‌گذار، ملک جدیدی که نیاز به کمی بازسازی دارد را خرید کنید. این وام نه تنها بودجه‌ی مورد نیازتان برای خرید خانه را تهیه می‌کند، بلکه بودجه‌ای هم برای کمک به تعمیرات خانه ارائه می‌کند. همه اینها، در قالب یک وام ارائه می‌شوند تا دیگر نیازی به اخذ چند وام همزمان نداشته باشید، و بنابراین تنها یک بازپرداخت ماهیانه خواهید داشت.

سخت بها

شما همچنین می‌توانید به سراغ گزینه‌ی مالی دیگری بروید

که با نام سخت بها [۲] شناخته می شود. در این گزینه، پول مورد نیاز خود را از کسب و کارهای خصوصی و افرادی خواهید گرفت که برنامه‌ی شما با آن پول جهت سرمایه گذاری در املاک را می دانند. این نوع تأمین مالی شرایط گوناگونی با خود همراه دارد، اما شما و طرف مقابل قادر خواهید بود شرایط خاصی هم بین خود تنظیم کنید. بعضی از شرایط و ضوابط رایج در این نوع تأمین مالی عبارتند از:

- وامی که دریافت می کنید براساس ارزش خانه و قیمت آن خواهد بود.
- این گونه وام‌ها غالباً طولانی مدت نمی باشند. شما باید بین ۶ ماه تا ۳ سال آنها را بازپرداخت نمایید.
- نرخ بهره‌ای که در این وام‌ها پرداخت خواهید کرد بسیار بیش تر از وام‌های سنتی خواهد بود.
- مبالغ بازپرداخت بالایی برای این گونه وام‌ها وجود دارد. این بدان معنی می باشد که باید هزینه‌های زیادی برای این وام‌ها پرداخت نمایید.
- بیش تر وام دهندگان سخت بها تأیید نوع درآمدتان را

می طلبند.

- متوجه خواهید شد که بیش تر وام دهندگان برای بررسی امتیاز اعتباری شما وقت صرف نخواهند کرد و این معامله در گردش اعتباریتان پدیدار نخواهد شد.

- این وام‌ها می‌توانند فوراً پرداخت شوند. در صورتی که سریعاً می‌خواهید وارد معامله شوید، می‌توانند بسیار مناسب باشند.

- اکثر مواقع وام دهندگان متوجه این موضوع هستند که برای پس دادن پولشان ابتدا باید کمی کار روی ملک انجام دهید.

اگر قصد انجام خرید و فروش خانه دارید و می‌خواهید فوراً پول مورد نیازتان تأمین شود، متوجه خواهید شد که کار با وام سخت به‌گزینه بسیار مناسبی برای شما خواهد بود. اما باید کارهای مربوط به خانه را در کمترین زمان انجام داده و به سرعت خانه را بفروشید، زیرا شرایط این گونه وام‌ها برای مدت طولانی‌ای دوام نخواهند داشت.

پول شخصی

شما همچنین می‌توانید با پول شخصی کار کنید. کار با این نوع از تأمین مالی در مقایسه با وام‌های سخت بها کمی متفاوت می‌باشد. تفاوت آن‌ها در این است که وام‌دهندگان سخت بها سرمایه‌گذاران حرفه‌ای هستند و از شما انتظار دارند که برای سرمایه‌گذاری مستقیماً ضوابط را دنبال کنید. اما وام‌دهنده‌ی شخصی انعطاف‌پذیری بیش‌تری دارد. این وام‌دهندگان تازه وارد بازار شده‌اند و از شما می‌خواهند در بازار املاک کار کرده و به آن‌ها سود بدهید. در بعضی موارد، شما و وام‌دهنده‌ی شخصی می‌توانید رابطه‌ی نزدیکی باهم داشته باشید.

مشارکت

بسته به امتیاز اعتباری و دارایی‌هایتان، شاید تأمین بودجه‌ی مورد نیازتان برای ورود به بازار املاک به‌تنهایی مشکل باشد. ممکن است درآمد کافی، یا پول مورد نیاز جهت پرداخت پیش‌قسط نداشته باشید یا بدهی زیادی داشته باشید و بنابراین بانک درخواست شما را رد کند. اگر یکی از شرایط فوق را دارید، شاید در نظر گرفتن شراکت با فرد دیگری هم که می‌خواهد وارد سرمایه‌گذاری املاک شود به جهت افزایش شانستان در تأمین بودجه، فکر بدی نباشد.

هنگامی که در مشارکت هستید، بانک هم مطلوبانه‌تر به درخواست مالی شما نگاه می‌اندازد. چرا که در این صورت آن‌ها دو نفر را در قبال بازپرداخت پول خود مسئول می‌دانند، و شانس بیشتری در پس گرفتن حداقل بخشی از پول خود دارند. بانک توانایی محاسبه‌ی درآمد هر دو فرد را خواهد داشت و این موضوع مدیریت نرخ بدهی بر درآمد را راحت‌تر می‌کند. البته در زمان مشارکت، منافع را هم شریک می‌شوید، اما همین مشارکت در تقسیم کارها قطعاً می‌تواند یاری‌رسان باشد.

قبل از این که به سراغ مشارکت بروید، مطمئن شوید که فرد مناسب را انتخاب می‌کنید. شما به فردی با تاریخچه‌ی اعتباری خوب، درآمد خوب، و شخصی که واقعا در کارها یاری‌رسان باشد، نیاز دارید. انتخاب فردی که بعضی از موارد فوق را ندارد، تهیه‌ی بودجه‌ی مورد نیازتان را دشوار خواهد کرد و او ممکن است، در حالیکه همچنان در منافع شریک هستید، شما را در انجام بیش‌تر کارها روی ملک تنها بگذارد.

به کار بردن پول خود برای خرید، بهترین حالت می‌باشد، چرا که آسان‌ترین راه، و چون نیازی به پرداخت بهره یا هزینه‌های دیگر نخواهید داشت با کمترین بازپرداخت می‌باشد، و

همچنین می‌توانید همه سود را برای خود نگه‌دارید. اما خرید خانه می‌تواند گران تمام شود و بسیاری از سرمایه‌گذاران املاک چنین پول آماده‌ای برای شروع کار ندارند. بکارگیری یکی از این شکل‌های سرمایه‌گذاری تهیه‌ی پول مورد نیازتان را راحت‌تر می‌کند تا بتوانید خانه‌ی خود را بخرید، اجاره دهید یا بفروشید، و شروع به پول درآوردن در املاک کنید.

فصل 5: چگونه اولین ملک خود را در بازار املاک بخرید؟

تا اینجا، احتمالاً زمانی را برای نگاه به بازار منطقه‌ی خود صرف و حتی با بعضی منابع برای تأمین مالی صحبت کرده‌اید و آن را هم تهیه کرده‌اید. حال که همه‌ی آن‌ها ساماندهی شدند، زمان آن رسیده است که شروع به برداشتن قدم‌های ضروری به جهت خرید اولین ملک‌تان کنید. مراحل خاصی برای اطمینان از خرید یک ملک با قیمت خوب وجود دارد، با اندکی تلاش، می‌توانید همه چیز را به انجام برسانید و همچنان سود خوبی در فرایند به دست آورید. زمانی که تصمیم به خرید اولین ملک سرمایه‌گذاری خود گرفتید، حتماً طبق مراحل زیر عمل کنید:

- نخست، باید استراتژی مد نظر خود را انتخاب کنید. با اینکار تشخیص ملک مطلوب جهت خرید آسان‌تر می‌شود. املاک اجاره‌ای در مقابل املاک خرید و فروشی الزامات متفاوتی خواهند داشت.

- شما همچنین باید معیارهای گزینش خود را تعریف کنید. دقیقاً به دنبال چه چیزی از ملک‌تان هستید؟ آیا تمایل دارید ملک در مکان خاصی باشد؟ چه قیمتی مدنظرتان

است؟ آیا به خانواده اجاره خواهید داد یا فرد مجرد؟ پس از خرید ملک چه مقدار کار می‌توانید روی آن انجام دهید؟ مشخص کردن این اطلاعات در آینده به شما در انتخاب ملک مناسب بدون اضطراب در طول جستجویتان کمک خواهد کرد.

- سرمایه‌ای که از آن استفاده می‌خواهید کنید را انتخاب نمایید. از آن جایی که بیش‌تر افراد کل پول خرید یک ملک را ذخیره ندارند، معمولاً نیاز به کمک یک بانک یا منبع دیگری برای تأمین بودجه‌ی خود خواهید داشت. شما می‌توانید در زمان جستجو، بدین منظور وقت بگذارید، اما باید قبل از پیشنهاد دادن آن را انجام داده باشید، تا برای وام خود تأیید شوید.

- در میان سایت‌های اینترنتی مانند [\[۳\] MLS](#)، تابلوهای اعلام فروش، نیازمندی‌ها، و حتی با استفاده از ایمیل مستقیم جهت دیدن املاک فروشی موجود در منطقه‌ی خود جستجو کنید. می‌توانید خودتان این کار را انجام دهید، هرچند برخی افراد کار با یک مشاور املاک را ترجیح می‌دهند تا ملک مورد نظرشان را پیدا کنند. هر ملکی را که می‌بینید، باید با معیارهایی که در مراحل قبل‌تر تنظیم کردید، آن را مقایسه کنید و مطمئن شوید ملک برای نیازهای شما مناسب

می باشد. همیشه برای ملکی که واقعا خوب است اما کمی دور از معیارهای شما می باشد، فضای انعطاف قرار دهید، ولی سعی کنید در نزدیک ترین حد ممکن به معیارهایتان بمانید.

- پیشنهاد دهید. بدین منظور می توانید با یک مشاور معاملات املاک کار کنید. به عنوان یک تازه کار، کمک گرفتن از مشاور املاک در خرید اولین خانه فکر خوبی می باشد. فروشنده به مشاور پول پرداخت خواهد کرد، بنابراین در این زمان هزینه ای برای شما نخواهد داشت. مشاورین املاک افراد آموزش دیده ای هستند تا همه کارهای اداری فرایند فروش خانه را اداره کنند، بنابراین آنها می توانند منبع خوبی باشند. در هنگام خرید خانه چند استراتژی وجود دارد که بسته به مقداری که فروشنده برای ملک می خواهد و مقداری که شما قادر به پرداخت هستید، می توانید استفاده کنید. بهتر است در این مرحله با کمی فضای انعطاف شروع کنید زیرا فروشنده احتمالا بر سر قیمت تمایل به مذاکره داشته باشد. شروع با حداکثر خود تقریبا به معنی شکست در ادامه خواهد بود.

- مذاکره کنید. فروشنده مطمئنا می خواهد کمی با شما چک و چانه بزند تا بهترین قیمتی که می تواند را بدست بیاورد. بهتر است با پیشنهادی پایین تر از چیزی که قصد خرج

کردن دارید، شروع کنید تا فروشنده بتواند با شما مذاکره کند. اگر فروشنده پیشنهاد اول را قبول کند، معامله خوبی به دست آورده‌اید. اگر رد کرد، آنگاه مقداری فضا برای برگشت دارید. زمانی که فروشنده پیشنهاد شما را قبول می‌کند، مشاور قادر خواهد بود در نوشتن مبایعه‌نامه کمکتان کند. اگر خودتان این کار را انجام می‌دهید، می‌توانید مبایعه‌نامه را به راحتی چاپ کنید.

• هنگامی که منتظر تامین بودجه هستید، و پس از این که فروشنده پیشنهاد شما را قبول کرد، باید اطمینان پیدا کنید تمام بازرسی‌های مخصوص را انجام داده‌اید. بازرسی به شما می‌تواند دید خوبی از مشکلاتی که با آنها گریبان گیر هستید و باید در خانه مشخص گردند را بدهد. بسته به مشکل موجود و توافق بین شما و فروشنده، شاید حتی بتوانید فروشنده را در قبال انجام برخی تعمیرات مسئول کنید، که اینکار زمان و پول شما را ذخیره خواهد کرد. اگر به این بازدیدها بی‌اعتنایی کنید، شما کسی هستید که برای انجام تمام تعمیرات شخصا به دام خواهید افتاد. فرض کنید فردی که خانه را به او می‌فروشید بازرسی‌ها را انجام دهد، بنابراین، اکنون با انجام آنها، شما می‌توانید از برخی مشکلاتی که در آن زمان پیدا خواهند شد، پیشگیری نمایید.

• در طول این زمان، بهتر است شروع به صحبت با پیمانکارانی کنید که شما را در انجام کارها کمک کنند. زمانی که وام و بودجه مورد نیاز تامین شد، ساعت شروع به تیک و تاک می کند. هر چه ملک را بیشتر نگه دارید هزینه بیشتری در قالب بازپرداخت وام و خیلی چیزهای دیگر باید پرداخت نمایید. شما می خواهید برآوردهای قیمت برای هزینه های انجام کارها را به دست آورده و سپس پیمانکاران را پس از عقد قرارداد در کمترین زمان ممکن به خانه بیاورید. اگر همه این ها را برنامه ریزی کرده باشید، احتمالاً امکان انجام تمام کارهای ملک در طی چند هفته وجود داشته باشد، بنابراین می توانید فوراً آن را دوباره برای فروش قرار دهید، یا شروع به اجاره آن کنید.

• هنگامی که تمام بازرسی ها را به پایان رساندید و از نحوه اداره آن ها راضی بودید، زمان رفتن به دفتر اسناد رسمی برای امضای تمام کاغذهای مورد نیاز می باشد. آنگاه همه آن اسناد ثبت می شوند و شما عملاً مالک خانه می شوید. اکنون می توانید شروع به آماده سازی خانه، آوردن پیمانکاران، و شروع به برنامه ریزی برای نحوه به دست آوردن سود از خانه کنید. اگر قصد اجاره دادن آن را دارید، می توانید شروع به جستجو برای مستاجرین جدید کنید. اگر برای فروش آن برنامه دارید، کار را به پایان برسانید تا قادر باشید آن را مجدداً

فهرست کرده و به فروش برسانید. تمام این الزامات باید در سریع‌ترین زمان به انجام برسند.

مورد دیگری که باید به خاطر داشته باشید این است که قبل از اولین بازپرداختان معمولاً به شما کمی مهلت داده می‌شود. معمولاً قبل از ارسال اولین بازپرداخت می‌توانید دو ماه فرصت داشته باشید. بر اساس توافق نامه شما با بانک، احتمالاً قادر باشید کمی نرخ بهره مازاد در معامله پرداخت کنید و در عوض دوره قسط را مدتی افزایش دهید. از این موضوع به عنوان مزیتی برای انجام سریع کارها بدون نیاز به پرداخت پول برای خانه و ذخیره پول در جریان عمل استفاده کنید.

این فرایند چه در املاک مسکونی و چه در املاک تجاری تقریباً شبیه به هم عمل می‌کند. شما باید همیشه از انجام معامله‌ای خوب روی ملک مورد نظر اطمینان حاصل کنید، و انجام بازرسی‌ها برای اطمینان از پنهان نشدن چیزی که بتواند بعداً باعث از دست دادن پولتان شود، حائز اهمیت می‌باشد.

اما اگر معیارهایتان را دنبال کرده و با افراد مناسبی کار کنید که از پس انجام کارهای اداری برمی‌آیند، به زودی مالک یک

سرمایه گذاری در املاک خواهید شد و می توانید برای تبدیل آن به یک منبع تولید کننده پول برنامه ریزی کنید.

فصل 6: چگونه مشاورین و مدیران املاک می‌توانند کار شما را آسان‌تر کنند؟

به عنوان یک تازه کار در بازار املاک، شاید بخواهید برای کمک به پیشرفتتان با بعضی از متخصصین در این زمینه کار کنید. افراد زیادی وجود دارند که به جهت خرید ملک، اجاره ملک، فروش ملک، تعمیر ملک و خیلی چیزهای دیگر به آنها نیاز پیدا خواهید کرد. اگر تمام این کارها را خودتان می‌توانستید انجام دهید خیلی بهتر بود، اما این چیزی نیست که بتوانید در بدو ورود به بازار املاک به تنهایی از پس آن بر بیایید. کار با مدیران و مشاورین املاک می‌تواند زندگیتان را خیلی راحت‌تر کند و به شما در کسب سود فراوانی در این صنعت یاری برساند. بیایید کمی بیشتر راجع به هر دو گروه از این افراد بیاموزیم تا ببینیم چگونه آنها قادر هستند به سرمایه‌گذاری املاک شما کمک کنند.

مشاورین املاک

اولین کسی که تمایل به کار با او را خواهید داشت یک مشاور املاک می‌باشد.

در هنگام خرید یا فروش یک ملک، معمولا کار با مشاور املاک فکر خوبی می باشد. کار با یکی از این مشاورین مزایای بسیار زیادی در پی دارد و اگر چه باید برای کار آنها دستمزد بدهید، حقیقتا آنها باعث موفقیت در سرمایه گذاری شما می شوند.

اول، می توانید زمانی که آماده خرید ملک جدیدی هستید از یک مشاور استفاده کنید. مشاور املاک معمولا اولین شخصی است که یک سرمایه گذار به جهت پیدا کردن ملک مد نظر با او تماس خواهد گرفت. این مشاورین با منطقه ای که تمایل به خرید در آن دارید آشنا می باشند و می توانند درباره قیمت ها در منطقه مذکور و پیش بینی آنها در آینده دید فوق العاده ای به شما بدهند. همچنین آنها تمام روابطی که برای پیدا کردن آن معاملات خیلی خوب نیازمندید را در سراسر شهر دارا می باشند. به نظر می رسد این مشاورین همه را در شهر می شناسند، و می توانند شما را خیلی زودتر از افراد دیگر به آن معاملات برسانند. شما می توانید خودتان سعی کنید تمام این کارها را انجام دهید، اما متوجه خواهید شد که کار با یک مشاور املاک بسیار آسان تر خواهد بود.

زمانی که ملک مورد علاقه خود جهت خرید را پیدا کردید، مشاور شما همچنان می تواند کمک رسانتان باشد. آنها در اداره همه ی آن کارهای اداری و قانونی مورد نیاز به هنگام

ارائه پیشنهاد و انجام مذاکره در طول مسیر تا رسیدن به قیمت مورد توافق طرفین مهارت دارند. مشاور به شما کمک خواهد کرد تا تمام این کارهای اداری را انجام دهید، و حتی می‌تواند شما را درباره انجام بازرسی‌ها، و کسانی که به عنوان پیمانکار استخدام کنید، توصیه‌هایی کند، و اساساً می‌تواند تضمین کند که قادر هستید در کمترین زمان ممکن وارد ملک جدیدتان شوید.

پس از این که ملک جدید را خریدید و ایراداتش را اصلاح نمودید یا حتی پس از این که آن را برای مدتی اجاره دادید و نهایتاً پس از چند سال آماده فروش آن هستید، زمان آماده‌سازی ملک برای فروش می‌باشد. در اینجا از تفاوتی که یک مشاور املاک در فروش خانه می‌تواند ایجاد کند شگفت‌زده خواهید شد. سرمایه‌گذارانی وجود دارند که سعی در ذخیره پول و فروش خانه به دست خود دارند اما مشاورین املاک در به فروش رساندن ملک موثرتر هستند و ارزش هزینه کردن را دارند.

زمانی که آماده‌ی پیدا کردن مشاور املاکی جهت همکاری در این ماجراجویی شدید، به دنبال فردی بگردید که نه تنها صلاحیت انجام این کار را داشته باشد بلکه همچنین بتوانید با او دوست و همراه شوید. سرمایه‌گذاری در املاک کاریست که

می‌توانید برای مدت طولانی خود را درگیر آن کنید و کار با مشاور املاک می‌تواند فرایند کار شما را آسان‌تر کند. اگر فقط بایک مشاور کار کنید در مقایسه با شروع دوباره‌ی فرایند خرید و فروش ملک هر بار بایک مشاور جدید، می‌تواند بیشتر به نفع شما باشد.

کار بایک مدیر املاک در املاک اجاره‌ای

املاک اجاره‌ای روشی عالی برای پول درآوردن در بلندمدت می‌باشند، مخصوصاً اگر بتوانید قیمت خوبی روی ملک به دست بیاورید و مقداری از وام را بازپرداخت نمایید. همان‌طور که بر تعداد املاک اجاره‌ای اضافه می‌کنید، می‌توانید پول بیشتری در فرایند به دست آورید. با گذشت زمان، ممکن است حس کنید انجام تمام کارهای هر ملک اجاره‌ای از قبیل جمع‌آوری اجاره، تمیز کردن خانه‌ها، پیدا کردن مستاجر جدید و غیره بیش از حد شما را درگیر می‌کند. در این زمان، می‌توانید استخدام یک مدیر املاک را مد نظر داشته باشید.

مدیران املاک می‌توانند در انجام تمام کارهای مربوط به املاک اجاره‌ای شما کمک کنند، تا بتوانید روی انجام کارهای دیگر متمرکز شوید. آنها با اداره املاک اجاره‌ای آشنا هستند و تضمین می‌کنند که سود خود را از هر کدام دریافت خواهید

کرد. بله، تمام اینها یعنی باید مقداری از سودتان را با آنها شریک شوید، اما همچنین بدین معنی است که دیگر درگیری زیادی روی املاک نخواهید داشت.

زمانی که آماده انتخاب یک مدیر املاک خوب برای همکاری شدید، بعضی از مواردی که باید در آنها به دنبالش باشید عبارتند از:

- اولین موردی که باید نگاه کنید این است که آن فرد مدیریت چند ملک را به عهده دارد، باید اطمینان پیدا کنید که املاک بسیار زیادی را قبول نکرده باشد، در غیر این صورت جهت اداره املاک شما به مشکل زمان برخورد خورد. اگر مدیر املاکی مدیریت تعداد زیادی ملک را به عهده داشت، بهتر است سراغ فرد دیگری بروید.

- آن مدیر چقدر حقوق می گیرد؟ شما همچنین می خواهید معامله خوبی با مدیر املاک انجام دهید و اطمینان یابید که بیش از حد از شما حقوق نگیرد. بیشتر مدیران املاک هفت تا ده درصد از عایدی اجاره‌ی شما روی املاکی که آنها باید اداره کنند را درخواست می کنند. اگر در حال صحبت با مدیری هستید که درخواست بسیار بالاتری نسبت به این مقدار کرده است، بهتر است از او دوری نمایید.

- مدیر از چه نرم‌افزاری استفاده می‌کند؟ یک مدیر املاک می‌تواند از برنامه‌های گوناگونی برای پیگیری هزینه‌ها و جمع‌آوری اجاره استفاده کند. شما می‌توانید آن نرم‌افزار را بررسی کرده و ببینید واقعا می‌تواند از پس کار بر بیاید یا نه.
- پرسید آیا مدیر، بازرسی انجام می‌دهد؟ شما می‌خواهید مدیر املاکی انتخاب کنید که بازرسی‌های متداول از املاکتان را انجام دهد. همچنین باید مطمئن شوید که هزینه‌های مازاد زیادی برای انجام این بازرسی‌ها نمی‌گیرد. و در هنگامی که مدیر بازرسی‌ها را انجام می‌دهد، مطمئن شوید با قوانین آشنا بوده و می‌داند که باید همچنان با مستاجر شما با احترام رفتار کند، مثلاً به تعداد مناسب هشدار دهد تا مستاجر بتواند خود را آماده کند. اگر متوجه شدید مدیر، انجام بازرسی‌های متداول جهت اطمینان از عملکرد درست املاکتان را برای شما دشوار می‌کند، به سراغ مدیر دیگری بروید.
- همچنین باید مطمئن شوید که مدیر املاکی را بر می‌گزینید که با او می‌توانید دوست و همراه شوید. مدیران املاکی وجود دارند که فکر می‌کنند بیشتر از همه می‌دانند و سعی در گرفتن کنترل از شما می‌کنند. اگر آنها به روش شما برای انجام کارها گوش نمی‌کنند، بدون اهمیت به میزان

تجربه‌شان، یا وسط حرفتان می‌پرند، ارتباط با آنها دشوار می‌باشد یا مشکل دیگری وجود دارد، تعداد زیادی مدیران املاک دیگر وجود دارند که می‌توانید با آنها همکاری کنید.

اگرچه با بکارگیری مدیر املاک کمی از سود شما کسر خواهد شد، استخدام یک مدیر املاک خوب می‌تواند در اداره‌ی املاک اجاره‌ای شما تفاوت قابل توجهی ایجاد کند. همانطور که سبد سرمایه‌گذاریتان را بزرگتر می‌کنید و املاک بیشتری بدست می‌آورید، داشتن فرد دیگری در کنار خود که به کارها سرو سامان دهد تا شما روی رشد سرمایه‌گذاریتان حتی بیش از پیش تمرکز کنید، می‌تواند فکر خوبی باشد.

فصل 7: محافظت از دارایی‌هایتان

زمانی که تصمیم به سرمایه‌گذاری در املاک می‌گیرید، باید متوجه باشید که در حال آغاز کسب و کار جدیدی هستید. شاید آماده‌ی تامین بودجه و شروع جستجوی املاک مورد نظر خود برای سرمایه‌گذاری باشید، اما احتمالاً به سرمایه‌گذاری خود به عنوان کسب و کار نگاه نکرده باشید. اگر با این سرمایه‌گذاری جدید همانند یکی از دارایی‌هایتان رفتار نکنید، امکان دارد به دردسر بیافتید. اینطور بگویم که مثلاً فردی به ملک شما خسارت وارد می‌کند، چه آن فرد پیمانکاری یا یکی از مستاجرینتان باشد، شما مسئول آن صدمه‌ها و خرابی‌ها خواهید بود. بسته به نوع کسب و کاری که برای خود در نظر گرفتید، باید نگران مقداری که شخص دیگر می‌تواند علیه شما ادعا کند، باشید. بیایید به رایج‌ترین انواع کسب و کارها و روش هر کدام در اداره‌ی کسب و کار شما نگاهی بیندازیم.

موسسه‌ی انفرادی

اگر وارد این سرمایه‌گذاری شوید و هیچ نهادی برای کسب و کارتتان انتخاب نکنید، شما به صورت خودکار به عنوان یک موسسه‌ی انفرادی [۴] در نظر گرفته می‌شوید.

موسسه‌ی انفرادی اساساً فردیست که کسب و کارش را راه‌اندازی می‌کند و برای تمام بخش‌های آن مسئول خواهد بود. احتمالاً شما اسم کسب و کار را چیزی به نام خودتان برگزینید و دارایی‌ها و مسئولیت‌های قانونی شما یکسان خواهند بود. بعضی از مردم این نوع کسب و کار را ترجیح می‌دهند زیرا همه چیز را ساده نگه می‌دارد و نیاز به درگیری و کارهای اداری زیادی نخواهد داشت. هر چند اگر بنا به دلایلی افرادی به دنبال لطمه به کسب و کارتان باشند، می‌توانند دارایی‌های شخصی شما را هم به خوبی مورد تهدید قرار دهند.

شرکت با مسئولیت محدود

شرکت با مسئولیت محدود [۵] گزینه‌ی دیگری می‌باشد که می‌توانید در این راستا برگزینید و به عنوان پیوندی بین شراکت و ابرشرکت در نظر گرفته می‌شود. کسانی که این نهاد را برای کسب و کارشان انتخاب می‌کنند، از انعطاف‌پذیری و درآمدی که شراکت و مالکیت انفرادی به همراه دارند، بدون سرو کله زدن با هر گونه کار اداری که یک ابرشرکت با خود دارد، منفعت خواهند برد.

آنها همچنین از محدود شدن مسئولیت قانونی خود در زمان

مواجهه با مشکلات سود خواهند برد. بین شرکت‌های با مسئولیت محدود و برخی دیگر از آنها تعدادی تفاوت قانونی وجود دارد، پس باید بیشتر درباره‌ی آنها بیاموزید، اما اگر قصد محافظت از بعضی دارایی‌های شخصیتان را دارید و همچنان آزادی عمل زیادی در کسب و کارتتان می‌خواهید، گزینه‌ی مناسبی می‌باشد.

ابر شرکت

زمانی که با سرمایه‌گذاری املاک کار می‌کنید، کار در قالب یک ابر شرکت [۶] احتمالاً گزینه‌ی اولتان نخواهد بود، حداقل در هنگام شروع. به این خاطر که ابر شرکت یک نهاد قانونی بزرگ می‌باشد که باید وقت زیادی را برای کارهای اداری و چیزهای رسمی جهت شروع صرف کنید. بدین منظور با پر کردن موارد مخصوص همکاری ابر شرکت درون استان خود آغاز خواهید کرد و سپس احتمالاً باید کار با سهام‌داران را مد نظر داشته باشید. سهام‌داران می‌توانند بخشی از آزادی شما در تصمیم‌گیری را سلب کنند. بکارگیری این نوع نهاد برای کسب و کارتتان، منافی با خود به همراه خواهد داشت، مثلاً کسر مالیات، که موجب ذخیره پولتان می‌شود. در ابر شرکت، باید کمی مراقب مالیات مضاعف باشید. این موضوع زمانی رخ می‌دهد که هم بر روی سود خود و هم بر روی سود

سهام داران مالیات پرداخت کنید.

شرکت کسب و کار کوچک

اگر تمایل دارید بعضی مزایای ابرشرکت را بدست بیاورید ولی همچنان می خواهید کسب و کار کوچکی باشید تا یک ابرشرکت بزرگ، این گزینه مناسب می باشد. شرکت های کسب و کار کوچک [۷] افرادی هستند که بدنبال بدست آوردن برخی مزایای مالیاتی، مادامی که از نظر [۸] IRS صلاحیت داشته باشند، هستند. مالکان این شرکت ها قادر هستند درآمد حاصل از بازگشت شخصیشان را گزارش دهند، تا از مشکلات مالیات مضاعف در امان بمانند.

کدام یک را انتخاب کنم؟

غالبا شما تمایلی به کار با یک ابرشرکت را نخواهید داشت، زیرا آنها برای نهادهای بزرگتر می باشند و مالیات مضاعف هزینه ی فراوانی برای شما به بار می آورد. اگر چه احتمالاً گزینه ی موسسه ی انفرادی به نظر وسوسه کننده برسد، از آنجا که میزان حفاظت از دارایی که بدست می آورید بسیار محدود خواهد بود، تمایلی به کار به آن شکل هم نخواهید داشت.

برای سرمایه گذاری در املاک، بیشتر سرمایه گذاران گزینه‌ی شرکت‌های مسئولیت محدود را انتخاب می‌کنند. انتخاب این گزینه به آنها ترکیب مناسبی از موسسه‌ی انفرادی و ابرشرکت‌ها را می‌دهد. شما در این نوع از نهاد کسب و کار قادر خواهید بود که کنترل را شخصا در دست داشته باشید و لزومی به شنیدن دیدگاه‌های سهام‌داران برای انجام کارها نخواهید داشت، اما همچنان با این ساختار از دارایی‌های شخصی خود محافظت می‌کنید. اگر تصمیم بگیرید تا به یک ابرشرکت تبدیل شوید، بیشتر مواقع بهتر است به عنوان یک کسب و کار کوچک ثبت شرکت کنید تا پول خود را از مالیات مضاعفی که در ابرشرکت‌ها رخ می‌دهد، حفظ کنید.

همانطور که می‌بینید، موارد زیادی وجود دارند که در هنگام انتخاب نهاد کسب و کارتان باید در نظر داشته باشید. هر کدام مزایا و معایب مربوط به خود را دارند و به اینکه برای کسب و کار خود چه برنامه‌ای دارید و چه میزان حفاظت از دارایی‌هایتان را در هنگام مواجهه با مشکلات نیاز دارید، معمولاً بستگی دارد.

به عنوان یک تازه‌کار، شاید فکر کنید ساماندهی خود در قالب یک نهاد کسب و کار اهمیتی نداشته باشد، اما اتفاقات زیادی

می‌تواند بر سریکی از املاک شما رخ دهد. اگر پیمانکاری استخدام کنید که از بلندی بیافتد و در ملک صدمه ببیند یا اتفاقی برای یکی از مستاجرینتان در زمان اقامت در ساختمان بیافتد چه می‌شود؟ بدون داشتن نهاد کسب و کار مناسب، فرد مربوطه نه تنها می‌تواند سراغ دارایی‌های کسب و کارتان بیاید، بلکه همچنین می‌تواند دارایی‌های شخصیتان را هم مورد تهدید قرار دهد. اما با تشکیل یک نهاد کسب و کار خوب، می‌توانید از خودتان محافظت کنید و بیشتر حواستان را به وظیفه‌های اجرایی سرمایه‌گذاری خود بدهید.

فصل 8: چگونه در هنگام اجاره املاک، اجاره‌نامه خود را مدیریت کنید؟

تا اینجا، درباره‌ی کارهایی که برای خرید یک خانه و فروش آن جهت کسب سود باید انجام دهید کمی صحبت کردیم. اما اگر تمایل به خرید ملکی داشته باشید که آن را اجاره دهید چه؟ انتخاب اجاره‌نامه‌ای که برای قرارداد با مستاجرین خود استفاده خواهید کرد، بخشی ضروری برای نگه داشتن املاک در وضعیت خوب، محافظت از دارایی‌ها و اطمینان از انتخاب مستاجرین مناسب می‌باشد. اجاره‌نامه‌ها به منظور کمک به حفاظت از حقوق هم شما و هم مستاجر بوده و تضمین خواهند کرد که طرفین متوجه هستند از همان ابتدا چه انتظاراتی از آنها می‌رود. برخی از گونه‌های مختلف اجاره‌نامه که می‌توانید برای املاک خود مد نظر داشته باشید، عبارتند از:

اجاره‌نامه‌های املاک مسکونی

اولین نوع اجاره‌نامه‌ای که می‌خواهیم نگاهی بیاندازیم، اجاره‌نامه‌ی ملک مسکونی می‌باشد. این نوع اجاره‌نامه‌ها با چیزی که به مستاجر در املاک تجاری ابراز می‌کنید، متفاوت

خواهند بود. بعضی مواقع این نوع اجاره نامه ها می توانند بسته به ملک تغییر کنند. برای نمونه، زمانی که بایک خانه ی تک خانوار کار می کنید، می توانید در نظر بگیرید که علاوه بر اجاره بها، خود مستاجرین بهای آب و برق و از این قبیل را بپردازند. بعضی از مالکین آپارتمان ها آن هزینه را هم در قالب اجاره می آورند تا کار را راحت تر کنند. همچنین می توانید تصمیم بگیرید که اجاره نامه ی کوتاه مدت بنویسید یا بلند مدت. اجاره نامه های کوتاه مدت آنهایی هستند که به مدت یک سال اعتبار خواهند داشت. البته می توانید اجاره نامه هایی با مدت زمان کوتاه تر از آن هم ارائه کنید، مثلاً شش ماهه. حتی افرادی هستند که آپارتمان هایی فقط برای اقامت موقت چند ماهه نیاز دارند. در این صورت باید وقت بیشتری صرف پیدا کردن مستاجر کنید، اما در این نوع قرارداد می توانید اجاره ی بسیار بیشتری برای هر ماه بگیرید تا زمانی که شخصی برای مدت یک سال یا بیشتر بماند.

همچنین می توانید اجاره نامه های بلند مدت بنویسید. بیشتر مردم اجاره نامه های یک ساله را ترجیح می دهند. حتی اگر برای چندین بار مجبور به تمدید اجاره نامه خود شوند، آنها تمایل دارند برنامه ی اقامتشان انعطاف پذیری داشته باشد. اما بعضی افراد می خواهند به مدت دو سال یا بیشتر در ملک اقامت داشته باشند تا در ازای اینکار تخفیفی روی اجاره

پرداختی دریافت نمایند. این حالت یک درآمد ثابت دویا سه ساله‌ای را برای شما تضمین می‌کند و مستاجر هم قادر خواهد بود تخفیفی روی پرداختی خود دریافت نماید.

در هنگام گزینش اجاره‌نامه‌ای که الزامات شما را به بهترین شکل فراهم می‌کند، تمام چیزهایی که قرار است پوشش دهید را مد نظر داشته باشید. برای مستاجرین خانه‌های تک خانوار مرسوم است که هزینه‌ی آب و خدمات رفاهی را پرداخت کنند و مالک مسئول چیزهایی مثل نگهداری خانه و پرداخت هرگونه مالیات خواهد بود. اگر در حال اجاره دادن مجتمع‌های بزرگ‌تر هستید، شاید جمع کردن خدمات رفاهی و سپس اضافه‌ی آن مبلغ به اجاره بها آسان‌تر باشد و مستاجرین هم برای ترکیب همه آنها قدردان شما خواهند بود. قبل از اجاره باید تصمیم بگیرید که کدام یک از موارد مازاد، شامل آنهایی هم که در بالا گفته نشد، را قصد دارید برای مستاجر مهیا کنید.

همچنین، اجاره‌نامه باید تمام مسئولیت‌های مستاجر را در برگیرد. مستاجر باید در پرداخت اجاره به موقع مسئول باشد، در غیراینصورت مالک حق دارد فرایند تخلیه خانه را شروع کند. مستاجر همچنین مسئول مراقبت از ملک در زمان زندگی درون آن و آسیب نرساندن بیش از حد معمول به

ملک در زمان اقامت می باشد. اگر مستاجر موارد موجود در مبایعه نامه را رعایت نکند، مالک منابع قانونی ای جهت پیگیری خواهد داشت.

مالک نیز متقابلاً مسئولیت هایی دارد. برای مثال اگر مشکلی در ملک بوجود بیاید، مثلاً آب قطع شود، برق یا سیستم گرمایش کار نکنند یا موارد مشابه، آنگاه مالک مسئول برطرف کردن فوری آنها می باشد. همانطور که مالک منابع قانونی ای برای زمانی که مستاجر مطابق اجاره نامه به درستی رفتار یا پرداخت نکند دارد، مستاجر هم منابع قانونی ای برای مواقع عدم مسولیت پذیری مالک در قبال نگهداری درست خانه خواهد داشت.

اجاره نامه های املاک تجاری

علاوه بر کار با خانه های تک خانوار و آپارتمان ها، می توانید با املاک تجاری کار کنید. ضوابط اجاره نامه های املاک تجاری کمی متفاوت می باشد، چرا که در این فرایند شما با نوع متفاوتی از مستاجرین سرو کار دارید. ضوابط به نوع ملکی که با آن کار می کنید، درآمد مستاجرین، و غیره بستگی خواهد داشت. بیایید به گزینه هایی که در باب اجاره نامه های ملک تجاری می توانید داشته باشید، نگاهی بیاندازیم:

اجاره‌نامه‌ی خدمات کامل

اولین گزینه‌ای که می‌توانید انتخاب کنید یک اجاره‌نامه‌ی خدمات کامل می‌باشد. اجاره‌نامه‌ی خدمات کامل، شامل پرداخت همه چیز می‌شود. مالک همه‌ی هزینه‌های مربوط به ملک شامل نگهداری، بیمه، مالیات، خدمات رفاهی، خدمات سرایداری و غیره را برای مستاجر پرداخت خواهد کرد. قبل از تنظیم اجاره، مالک باید مقدار هزینه‌ی همه‌ی موارد مذکور را محاسبه کرده و سپس می‌تواند آنرا بین تعداد مستاجرین احتمالی ساختمان تقسیم کند. مالک حتی می‌تواند بندی به اجاره‌نامه اضافه کند که در صورت استفاده‌ی بیش از حد یکی از مستاجرین از خدمات رفاهی حقوق مالک حفظ شوند.

اجاره‌ی یکی از این املاک معمولاً گران‌تر خواهد بود زیرا موارد متعددی در قیمت آن شامل شده‌اند. اما بعضی از مستاجرین به آن علاقه دارند چرا که تنها با یک مبلغ پرداختی ماهیانه به تمام احتیاجات کسب‌وکار خود دست می‌یابند. این موضوع همه چیز را ساده‌تر نگه می‌دارد، بنابراین آنها تمایل به پرداخت مقدار بیشتر روی اجاره‌ی خود خواهند داشت.

اجاره‌نامه‌ی خالص

گزینه‌ی دیگری که در هنگام کار با اجاره‌نامه‌های املاک تجاری می‌توانید انتخاب کنید با نام اجاره‌نامه‌ی خالص شناخته می‌شود. بایک اجاره‌نامه‌ی خالص از مستاجر اجاره پایین‌تری خواهید گرفت، که شامل اجاره‌ی فضا جهت استفاده کسب و کار و همچنین هزینه‌های متداول مانند نگهداری می‌شود. مستاجر اینها را در قالب اجاره‌نامه پرداخت خواهد کرد و سپس مالک هم این هزینه‌ها را برای مستاجر اداره خواهد نمود. همانند انواع دیگر اجاره‌نامه‌ها، این نوع اجاره‌نامه هم می‌تواند چند گزینه را شامل شود:

- اجاره‌نامه خالص تک: در این نوع اجاره‌نامه، مستاجر اجاره‌ی پایه‌ی پایین‌تری پرداخت خواهد نمود، اما باید در مالیات ملک شریک شود. مالیات چیزی است که همه مستاجرین بر اساس مقدار فضایی که از ساختمان اجاره کرده‌اند در آن سهم می‌باشند. مالک قادر خواهد بود تا بعضی از هزینه‌های استفاده از ساختمان را پرداخت کند، ولی هرکدام از مستاجرین در قبال چیزهایی مانند خدمات رفاهی و سرایداری مسئول می‌باشند.

- اجاره‌نامه مضاعف: در این نوع اجاره‌نامه مستاجرین در

قبال اجاره‌ی پایه‌ای که مالک تعیین می‌کند، مسئول خواهند بود. آنها همچنین باید سهم خود از مالیات ملک و بیمه را نیز پرداخت کنند. مالک همچنان مسئول پرداخت تمام الزامات نگهداری ساختمان خواهد بود، اما مستاجرین باید هزینه خدمات رفاهی که استفاده می‌کنند را پرداخت نمایند.

• اجاره‌نامه‌ی سه‌گانه: به عنوان مالک، شاید تمایل به استفاده از اجاره‌نامه‌ی سه‌گانه در ملک تجاری خود داشته باشید. در این نوع اجاره‌نامه، مستاجر شما مسئول اجاره‌ی پایه‌ای که هر ماه تعیین می‌کنید در کنار مالیات ملک، خدمات رفاهی، خدمات رفاهی فضاها، مشترک، خدمات سرایداری، بیمه، و هر چیز مازادی که تمایل دارند در ساختمانشان داشته باشند، خواهد بود. این گزینه احتمالاً بیشتر از موارد دیگر مورد علاقه‌ی مالک می‌باشد، زیرا اساساً مستاجر همه هزینه‌ها را پرداخت می‌کند. اما بعضی مستاجرین هم به این نوع اجاره‌نامه علاقه دارند، چراکه به آنها اجازه می‌دهد با مشتری‌هایشان شفاف‌تر باشند.

گزینه‌های فراوانی در انتخاب یک اجاره‌نامه برای املاک تجاری وجود دارد و بهترین آنها، گزینه‌ای می‌باشد که شرکت‌های مناسب را به محل جذب کند و همزمان سود خوبی به شما بدهد. قبل از تصمیم‌گیری، با دقت تمام این

گزینه‌ها را مطالعه کنید و مطمئن شوید که بهترین گزینه هم برای خود و هم برای مستاجرتان را برمی‌گزینید.

فصل 9: چگونه از اشتباهات متداول اجتناب کنید؟

به عنوان یک تازه کار، تلاش می کنید تا به کل فرایند کار در املاک عادت کنید. شما می خواهید در کمترین زمان ممکن از سرمایه گذاری خود درآمد حاصل کنید و نمی خواهید در این روند شکست بخورید. با برخی از اشتباهات متداولی که تازه کارها مرتکب می شوند و روش دوری از آنها آشنا شوید. نکات زیر را دنبال کنید، و مطمئناً در کمترین زمان ممکن بازگشت خوبی از سرمایه گذاری در املاک ایجاد خواهید کرد.

بی توجهی به برنامه ی بازاریابی

سرمایه گذاری در املاک دقیقاً مانند یک کسب و کار می باشد و شما برای دستیابی به موفقیت باید با آن همانند یک کسب و کار رفتار کنید. یک برنامه ی بازاریابی می تواند به شما کمک کند بخش های مختلف کسب و کار خود را در کنار هم بیاورید. برنامه ی بازاریابی واقعا می تواند در تعریف اهداف و زمانبندی تان برای رسیدن به برخی از آنها یاری رساند. اولاً، زمانی که با بانک برای گرفتن بخشی از بودجه ی مورد نیازتان صحبت می کنید، نه تنها به اطلاعاتی از درآمد و تاریخچه ی اعتباریتان نیاز پیدا خواهید کرد، بلکه همچنین

آنها برنامه‌ی کسب و کار یا بازاریابی شما را جهت بررسی آمادگی تان ملاحظه می‌کنند.

اگر چه احتمالاً یک برنامه‌ی بازاریابی به نظر زمان زیادی بگیرد و واقعا ضروری به نظر نرسد، اگر می‌خواهید به موفقیت برسید، باید این برنامه‌ی کسب و کار را آماده کنید. همواره افراد تازه کار و حرفه‌ای‌هایی که با خود برنامه‌ی بازاریابی دارند (و تمام آن مکتوب است) در مقایسه با آنهایی که هیچگاه از این برنامه‌ها نمی‌سازند، شانس بیشتر در دستیابی به موفقیت دارند.

شروع یک برنامه‌ی بازاریابی یا کسب و کار می‌تواند دشوار باشد و شاید ندانید از کجا شروع کنید. برنامه‌های کسب و کار متعددی به صورت آنلاین موجود می‌باشند که می‌توانید برای نیازهای خود به کار بگیرید. فقط کافیست وارد اینترنت شده و برنامه‌ای که بیشتر از همه دوست دارید را پیدا و سپس جاهای خالی آنرا مطابق با کسب و کار املاک خود پر کنید.

استفاده نکردن از منابع موجود خود

حقیقتاً منابع گوناگون فراوانی برای کسانی که در تلاش برای ورود به بازار املاک هستند، موجود می‌باشد. مثلاً می‌توانید با

مشاور املاکی کار کنید که به سوالاتتان پاسخ دهد و کمک کند املاک مناسب را پیدا کنید یا ملک خود را بفروشید. پیمانکارانی وجود دارند که می‌توانند در انجام تعمیرات در کمترین زمان به شما کمک کنند. بانکدارانی وجود دارند که می‌توانند بهترین گزینه‌های وام را نشان‌تان دهند و منابعی که سرمایه‌گذاری هایتان را بهتر از قبل کنند.

به عنوان یک تازه‌کار، استفاده از تمام منابعی که برای شما مهیا شده هیچ اشکالی ندارد. برخی از بهترین سرمایه‌گذاران بازار در حال استفاده از این منابع می‌باشند، بنابراین به نظر منطقی می‌آید که شما هم آنها را بکار گیرید. منابعی را پیدا کنید که در روش مخصوص سرمایه‌گذاری شما کمک خواهند کرد و رهایشان نکنید.

جنگ مناقصه

این نکته حائز اهمیت می‌باشد که هیچگاه در یک سرمایه‌گذاری بر سر یک ملک وارد جنگ مناقصه با خریداران مشتاق دیگر نشوید. شاید آن ملک یکی از بهترین املاک منطقه باشد، اما ورود شما به جنگ مناقصه با دیگران، مبلغ تخفیف خورده‌ی ملک را از بین خواهد برد. خرید آن ملک به راحتی می‌تواند به دغدغه‌ی ذهنی شما تبدیل شود و

دیگر نتوانید به فرد دیگری اجازه دهید آنرا بدست بیاورد. این موضوع بر پایه‌ی احساسات شما خواهد بود، تا منطقتان، و می‌تواند در طولانی مدت پول درآوردن را مشکل کند.

اگر وارد یک جنگ مناقصه شده و متوجه شدید افراد دیگری هم دنبال همان ملک می‌باشند، احتمالاً بهترین گزینه رها کردن آن ملک می‌باشد. در غیر اینصورت، اگر احساسات شروع به روانه شدن کنند و در حلقه‌ای از عدم تمایل برای رها کردن آن گیر کنید، نهایتاً پول بسیار بیشتر از آنچه بتوانید از عهده‌اش بر بیایید و حتی بیشتر از ارزش ملک پرداخت خواهید کرد. به خاطر داشته باشید که جنگ‌های مناقصه برای فروشنده فوق‌العاده می‌باشند، زیرا جنگ مناقصه مقدار پول عایدی از خانه را برای آنها افزایش می‌دهد، اما برای سرمایه‌گذارانی که قصد خرید خانه با قیمت پایین دارند، جنگ مناقصه می‌تواند دردسر ایجاد کند.

خرید یک خانه بدون بازدید از آن

خرید خانه‌ای که هیچگاه نتوانستید شخصا به آن نگاهی بیاندازید هرگز فکر خوبی نیست. اهمیتی ندارد که قیمت آن ملک چقدر خوب می‌باشد. اهمیتی ندارد وضع بازار چگونه می‌باشد اهمیتی ندارد چقدر به شخصی که درباره‌ی ملک به

شما گفته، اعتماد دارید. این سرمایه گذاری شماست و شما باید با بازدید از ملک قبل از خرید در تشخیص مناسب بودن آن سرمایه گذاری برای خود اطمینان حاصل کنید.

اگر از ملک بازدید نکرده باشید، تصاویر و تورهای مجازی هیچگاه به درستی کار نمی کنند. آنها می توانند به خریدار دید کلی ای از طرح ساختمان نشان دهند تا او بتواند درباره ی تمایل یا عدم تمایل خود جهت انجام مراحل بعدی تصمیم بگیرد، اما خانه با تصاویری که فروشنده ارائه می دهد بسیار متفاوت خواهد بود. واضح است که فروشنده تصاویری را پست می کند که خانه را در پرنورترین حالت ممکن نشان می دهد. ولی در زمان ورود به خانه، شاید متوجه شوید که اتاق ها کوچک تر از تصاویرشان به نظر می رسند، گاراژ در مکان نامناسبی قرار دارد، همسایه تعدادی سگ پر سر و صدا دارد که تمام طول روز را پارس می کنند یا مشکلات دیگری که در میزان توانایی شما در فروش یا اجاره دادن ملک در آینده تاثیرگذار خواهد بود. همیشه قبل از آنکه خانه را تحویل یا تصمیم به خرید آن بگیرید، به آنجا رفته و شخصا ملک را مشاهده نمایید.

عدم درک بودجه ی خود

شما باید دقیقا از همان ابتدا بودجه‌ای در نظر گرفته و یاد بگیرید چگونه تا جای ممکن از آن فراتر نروید. و نباید الزامات موثر در بودجه را از قلم بیاندازید. اینطور فکر نکنید که خانه تنها پس از یک یا دو ماه آماده‌ی فروش می‌شود، اگر فروش آن شش ماه یا بیشتر از شما وقت گرفت چه؟ و آیا واقعا تمام هزینه‌ها را برآورد کرده‌اید؟ نه فقط وام، بلکه مالیات، و بیمه‌ی ملک چی؟ و تعمیرات خانه قبل از اینکه بتوانید آنرا به فروش برسانید، چقدر هزینه خواهد داشت؟ و آیا برای مواقعی که اوضاع به درستی پیش نرفت، کمی فضای انعطاف در نظر گرفته‌اید؟

همانطور که می‌بینید، اگر حواستان به بودجه‌ی خود نباشد، اوضاع می‌تواند از کنترل خارج شود. اگر خانه‌ای را با قیمتی بیش از بودجه‌ی خود بخرید، شاید بعدا نتوانید پول خود را احیا کنید. اگر پیمانکارانتان نمی‌توانند با بودجه یا زمانبندی شما همراه شوند، این موضوع می‌تواند به شدت بودجه‌ی شما را تحت تاثیر قرار دهد. اگر فروش خانه زمان بیشتری طول بکشد، شاید مجبور باشید بیش از برنامه‌ریزی خود خرج کنید.

بودجه‌ای در نظر بگیرید و فراتر نروید یا مقداری فضای انعطاف برای مواقعی که کارها به درستی پیش نرفت، کنار

بگذارید. اگر فردی هستید که با بودجه بندی در زندگی عادی‌تان هم کلنجار می‌روید، احتمالاً بودجه بندی در کارهای املاک برای شما فکر خوبی نباشد.

بازسازی آشپزخانه و سرویس بهداشتی

ورود به یک ملک جدید و بازسازی آشپزخانه و سرویس بهداشتی آن واقعا وسوسه کننده می‌باشد. این موضوع زمانی می‌تواند تبدیل به مشکل شود که یک یا هر دوی آنها وحشتناک به نظر برسند و شما می‌دانید که هرگز بدون ایجاد تغییرات نمی‌توانید ملک را بفروشید. در اینجا بزرگ‌ترین مسئله این است که اینگونه بازسازی‌ها واقعا گران تمام می‌شوند و بازگشت سرمایه‌ای که دلتان می‌خواهد را به شما نمی‌دهند. اگر ۲۰۰۰۰ دلار روی بازسازی یکی از فضاهای مذکور خرج کنید، باعث می‌شود خانه بهتر به نظر برسد، اما باید خوش شانس باشید که قیمت خانه را بیش از چند هزار دلار بالا برده باشد.

در اینجا چند گزینه دارید. اگر آشپزخانه و سرویس بهداشتی تنها اصلاحات کوچکی نیاز دارند تا بهتر به نظر برسند، کارهایی از قبیل نقاشی فوری یا برداشتن پوشش کف و اضافه کردن سرامیک، آنگاه وقت گذاشتن روی خانه (تا زمانی که

مابقی تعمیرات خیلی گسترده نباشند) و کمی هزینه برای آنها ارزش خواهد داشت. اینکار در فروش خانه به شما کمک خواهد کرد، و اگر تعمیرات واقعا کوچک باشند، به راحتی قادر به احیا پول خرج شده هستید. هر چند، اگر به این فضاها نگاه کرده و حس می کنید درون خانه چیزهای زیادی باید تعویض گردند، از کف گرفته تا سینک ها و پیشخوان ها و چیزهای دیگر، آنگاه بهتر است به سراغ خانه ی دیگری بروید.

بیشتر مواقع، بدون تعمیر آن موارد نمی توانید خانه را بفروشید، و بهتر است اجازه دهید فرد دیگری سردرد بگیرد.

کار در املاک می تواند زمان زیادی جهت دستیابی به موفقیت بگیرد و تلاش زیادی نیاز داشته باشد. اگر همه چیز را به درستی انجام داده باشید، کار در املاک سود خوبی می تواند برای شما مهیا کند، اما خیلی از سرمایه گذاران جدید متوجه مقدار زمان، پول، و کاری که باید برای دیدن چنین سودهایی صرف شود، نمی باشند. جهت کسب بیشترین سود در بازار املاک، مطمئن شوید که نگاهی به این اشتباهات متداول می اندازید و نحوه ی اجتناب از آنها را یاد می گیرید.

سخن آخر

سپاسگزارم که تا انتهای این کتاب همراه من بودید، امیدوارم مطالب کتاب آموزنده بوده و توانسته باشد تمام ابزارهایی که برای رسیدن به اهدافتان نیاز دارید را مهیا کند، هرچیزی.

مرحله بعدی تصمیم‌گیری درباره‌ی نوع سرمایه‌گذاری برای شروع کار می‌باشد. برای شما و افراد دیگری که می‌خواهند کار در املاک را شروع کنند، گزینه‌های بسیار زیادی موجود است، اما نیاز به کمی زمان و کار دارند. این کتاب راهنما نگاهی به تمام جنبه‌های مختلف سرمایه‌گذاری در املاک و الزامات شروع آن انداخت. از انتخاب یک ملک مناسب گرفته تا تهیه‌ی بودجه‌ی مورد نیازتان جهت موفقیت، کار با یک مشاور املاک، محافظت از دارایی‌هایتان، و تنظیم اجاره‌نامه‌ها در صورتی که تصمیم به کار با املاک اجاره‌ای دارید، مطمئن باشید که تمام چیزهایی که برای شروع سرمایه‌گذاری در املاک از همین امروز نیاز دارید را یاد گرفته‌اید!

[۱] Federal Housing Administration (FHA)

[۲] Hard Money

۱- [\[۳\]](#) MLS.com سایت آگهی و بازاریابی املاک در ایالات متحده آمریکا می باشد.

[\[۴\]](#) Sole Proprietor

[\[۵\]](#) Limited Liability Company

[\[۶\]](#) Corporation

[\[۷\]](#) S-Corporation

[\[۸\]](#) Internal Revenue Service سازمان دولتی و زیرمجموعه‌ی وزارت خزانه‌داری ایالات متحده آمریکا