

ARENDAPROJECT.RU

Доход На Всю Жизнь

СТРАТЕГИЯ ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ
ГОСТИНИЧНОГО ТИПА



РУКОВОДСТВО ИНВЕСТОРА



Содержание

Как 10 000 € могут сделать Вас богатыми.....	2
Перепродажа и Стратегия Аренда с Выкупом	3
Цель 20% и 206% возврата моих инвестиций (ROI).....	6
Старые инвестиционные технологии не работают	8
Мультипликатор инвестиционной недвижимости	14
Реальное значение богатства.....	16
План: 24 квартиры в собственности за 7 лет.....	18
Лучший способ начать в 10 автоматических советах	21

Как 10 000 € могут сделать Вас богатыми?

Вам это понравится. Во время моих первых лет работы в инвестировании, я начал пробовать другие стратегии. Чтобы не говорить слишком много и сделать эту историю более короткой, скажу следующее: Я приобрел несколько квартир и затем быстро перепродал их, так как я обладал навыками сильного менеджера.

Затем я приобрел коммерческую собственность и тут же перепродал ее. Это я сделал из-за сложности заботы о новых арендаторах, когда особенно вы не работаете, а отдыхаете. Когда я наконец достиг большого успеха, я осознал, что это целый новый путь получения дохода.

Это стало результатом комбинации лучших частей стратегии перепродажи квартир и стратегии Аренда с Выкупом. В примерах снизу, я объединил лучшие части этих обоих инвестиционных подходов.

Когда вы инвестор,
обычно вы хотите
самое лучшее.



“Вы сможете иметь все, что хотите в жизни, если по мере возможности вы поможете другим людям иметь то, что хотят они”

- Зиг Зиглер



Стратегия быстрой перепродажи:

1. Покупка и продажа собственности покупателю и получение большой прибыли.
2. Нет менеджмента – нет необходимости быть владельцем квартиры.

Стратегия Аренда с Выкупом:

1. Месячный денежный поток – получение прибыли каждый месяц от ваших инвестиций.
2. Налоговые льготы – сохранение денег, которые могли пойти на оплату налогов.
3. Удорожание – получение дохода от ежегодной повышения цены вашей собственности.
4. Возрастание равенства – каждый месяц арендатор платит деньги, которые идут на погашение вашей задолженности.

Когда вы инвестор, обычно вы хотите самое лучшее.

Вы хотите получать стабильный доход? Оплаченные счета на крупную сумму. И хотите, чтобы это продолжалось как много дольше. Когда вы перепродаете квартиры, вы на самом деле, не строите длительное богатство. В сущности вы создаете работу для себя. Я имею в виду, что когда вы перепродаете квартиру, вы получаете деньги. Чтобы получить деньги снова, вам нужно перепродать другую квартиру. Что касается меня, я не хочу другой работы. Я хотел бы работать один раз и получать деньги снова и снова. Я хочу быть богатым и не работать.

Я коротко пробежался по идее, которая сочетает лучшее из обоих подходов.

Перепродажа и стратегия Аренда с Выкупом

Наконец я понял, что преимущества двух стратегий это:

- Поставить недвижимое имущество на автопилот (не нужно играть роль владельца каждый день).
- Получать каждый месяц высокие проценты.
- Продолжить годовое снижение налогов и получить право продавать квартиры без уплаты налогов в момент продажи.
- Получение существенного дохода в течение нескольких лет.
- Получить большой платеж (3% от стоимости) от собственности в течение нескольких недель с момента моей покупки и моего хо-зяйствования.

Что я усвоил – комбинирование сдачи в аренду однокомнатных квартир, используя стратегию Аренда с Выкупом и перепродажи однокомнатных квартир. Я знаю, это может звучать немного странно, но позвольте мне объяснить, как это работает.

Я купил однокомнатную квартиру в хорошем месте. Затем я продал эту квартиру арендатору по программе Аренда с Выкупом.

Так стоп! Что это за стратегия Аренда с Выкупом?

Это совсем не сложно. Вы просто покупаете хорошую однокомнатную квартиру и сдаете ее в аренду людям, которые со временем хотят ее приобрести в собственность. Вы должны дать им знак для того, чтобы заключить договор аренды на 1, 2 или 3 года. В течение этого времени, у вас будет соглашение с арендатором. Вдобавок у вас будет отдельное соглашение, которое гарантирует, что арендатор будет иметь право выкупить квартиру в любой момент времени, пока договор аренды имеет силу. Арендатор имеет право купить квартиру, но он не обязан это делать. Если они покупают квартиру, они должны будут заплатить заранее обговоренную цену. Если они не покупают квартиру в конце договора, вы можете продолжить сдачу аренды или завершить процесс (по вашему усмотрению). Если вы решите завершить процесс, вы можете предложить вашу прекрасную квартиру новым арендаторам. Помните, что существует множество способов, составить такой договор аренды или соглашение, который существенно повысит шансы, что арендатор выкупит эту квартиру. Одним из лучших способов повысить шансы, это предложить такой вариант, при котором часть их месячной ренты будет идти в качестве оплаты за квартиру, если они, конечно, намерены ее покупать. Так что, в сущности, в период действия договора, ваш арендатор автоматически сохраняет деньги для аванса.

У вас нет риска изменить стоимость, превышающую рыночную, так как вы покупаете квартиру без ремонта. Вы покупаете хорошую квартиру в хорошем месте. У вас нет больших платежей, потому что у вас есть арендаторы, которые платят каждый месяц до того мо-

мента как они ее купят. Вы все еще получаете большой процент окупаемости, когда арендаторы покупают квартиру.

Моя цель – купить квартиру на 10% ниже рыночной стоимости, а затем продать ее арендаторам, когда квартира дорожает на 10%

В моем месте квартиры дорожают, примерно, на 5% в год. Так что если я предлагаю двухгодичную ренту, цена квартиры в конце 2-го года станет на 10% больше, чем сегодня. Так что я выгадываю 20% в течение двух лет. Исходя из 100 000€ за квартиру, это составит 20 000€. В некоторых местах квартиры дорожают больше, чем на 5%. В этих местах доходы соответственно будут намного больше, чем мои 20% через те же самые 2 года. Это актуальные инвестиции, которые я использовал, чтобы показать, как это работает.

Вы увидите много жизненных примеров к этой книге. Я приобрел хорошую квартиру с 2-мя комнатами в стиле хайтек очень близко в тому месту, где я живу. За эту квартиру я заплатил 116 500€. Чтобы купить эту квартиру, я получил займ в банке с 10% авансом. Общий месячный платеж за эту квартиру с налогами и страховкой составил 925€. Как только я стал хозяином квартиры, я дал объявление Аренда с Выкупом. Эти слова стали моими любимыми, потому что они такие выгодные. Очень скоро мне позвонили по телефону и захотели посмотреть квартиру. Я показал им квартиру. И это стало их выбором. Я проверил их кредитную историю и убедился, что у арендатора есть возможность оплачивать ренту. Я сдал им квартиру в аренду на 2 года по программе Аренда с Выкупом (двухгодичной договор с возможностью приобрести квартиру в любое время) со следующими условиями:

1. Арендатор платит мне предоплату 4 500€.
2. Ежемесячная рента 1 245€.

3. По окончании двух лет цена квартиры составила 140 000€.
4. Каждый месяц пока он оплачивал ренту, он получал кредит на аванс 300€ (помните, что месячный кредит строится исходя из цены, в том случае, если он купит квартиру, если он не покупает квартиру – все денежные суммы учитываются и не возвращаются).

Конкретные цифры.

Я заплатил аванс 11 650€ за эту квартиру. Я получил платеж от моего арендатора в размере предоплаты 4 500€ в течение двух недель с того момента как я стал хозяином. Я также получаю каждый месяц 320€ (1 245€ за аренду и мои ежемесячные платежи в размере 925€). В конце первого года мой ежемесячный доход составил 3 840€ плюс предоплата 4 500€, итого я получил 8 340€. Если мы разделим 8 340€ на 11 650€ (общая сумма вложенных денег), мы видим, что возврат составляет 71,58%.

Во второй год я еще продолжаю получать по 320€ в месяц, а также еще тот доход в момент времени между ценой, за которую я купил квартиру и моей ценой, по которой я буду перепродавать. Если арендатор выкупает квартиру, его рыночная стоимость составляет 140 000€, минус его предоплата 4 500€ и минус месячный кредит 7 200€ (по 300€ в месяц в течение 24 месяцев). Это приводит к цене 128 300€, в то время, как я купил его за 116 500€, то есть я выгадал 11 800€. Плюс время продажи квартиры моему арендатору я получил обратно аванс 11 650€. Платеж, который я получил равен почти что 23 450€, следовательно, я получил вдвое больше, чем вложил деньги два года назад.

В сумме арендатор платит мне 4 500€ авансом, 325€ в месяц в течение двух лет и 11 800€ в конце двух лет плюс возврат моего первоначального аванса 11 650€. Это составляет 206% возврата моих инве-

стиций. Если я использую 5% программу займа, возврат моих инвестиций мог бы быть 413 %. Я считаю это великолепно.

Я знаю, вы сейчас думаете, что случится, если арендатор не купит квартиру.

На самом деле это более выгодно для меня, если он не купит. Если он не покупает квартиру, его авансовый платеж не возвращается. Так что в конце второго года, я могу начать новую программу с кем-то еще и заработать новый аванс уже с повышенной ценой. Если арендатор никогда не выкупит квартиру я продолжу использовать все преимущества стратегии Аренда с Выкупом. Это очень выгодная сдача в аренду.

Поймите, я не хочу, чтобы это случилось. На самом деле я хочу, чтобы арендатор купил квартиру. Мои убеждения состоят в том, что используя грамотно эту программу, он купит квартиру. В конце 2-х лет он получит 11 700€ в пользу аванса. С такой большой суммой денег он вряд ли захочет уйти от меня.

Это правда, что здесь есть выгода с любой стороны.

Инвесторы, которые используют этот пример, буквально имеют пять потоков дохода с одной однокомнатной квартиры. Далее вы увидите, о чем я говорю. Преимущества однокомнатных квартир:

- Авансовые платежи (не возвращаемые).
- Положительный денежный поток.
- Заблокированный доход во время удорожания цены.
- Отсрочка налоговых платежей.
- Экономия на налогах.
- Нарастание равенства.

Из списка выше вы можете увидеть то, что вы получите от одной квартиры. Четыре из этих пункта я объяснял ранее. Один, который я не объяснил, это авансовый платеж. Это очень прибыльный пункт. В большинстве случаев этот пункт составляет от 3 до 5% от стоимости квартиры. Многие инвесторы не понимают того, что они могут получать такой вид дохода от их собственности. Если вы инвестируете в три квартиры, в этом году вы получите по 4 000€ с каждого из них, так что в конце года вы получите сверху 12 000€ на свой счет, это не так уж и плохо. Не правда ли?

Я понимаю, что вы настроены скептически. Вы задаете себе вопрос, как инвесторы заставят арендаторов платить такую большую сумму аванса? Чтобы понять, почему это случается, вам надо поставить себя на место арендатора. Во-первых, помните, что многие люди хотят иметь собственные квартиры. Последний опрос, который был проведен Национальной ассоциацией риэлторов показал, что главная причина, почему арендатор выкупает квартиру в собственность - это «**иметь свою собственную квартиру**». Это общепринятая мечта каждого иметь собственную квартиру. Проблема в том, что покупатель нуждается в двух вещах, чтобы исполнить мечту. Им нужно или достаточно денег или хороший кредит. Если человек обладает этими двумя пунктами – это фантастически. Если у них есть деньги и плохой кредит, они все еще могут стать хозяевами квартиры. Многие собственники готовы выделять займы покупателям с плохим кредитом, если они заплатят аванс 20%. Из квартиры, который стоит 120 000€, покупателю с плохим кредитом нужно будет заплатить 240 000€, чтобы купить квартиру. Ну и, разумеется, если человек имеет хороший кредит, он может легко найти людей, которые согласны будут ему продать квартиру без аванса.

Возможность приходит из того сегмента покупателей, которые не относятся ни к одной из этих двух категорий. Категория, которую я упоминаю, - это покупатель, у которого есть деньги и плохой

кредит. Покупатель в данном случае не имеет возможности купить квартиру сегодня, так как он не может заплатить 20% аванс. Помните, что они все еще имеют сильное желание приобрести квартиру. У них просто нет пути, как это сделать, если они возьмут ипотеку. Это категория покупателей, которую вы можете привлечь тем, что предлагаете им свою программу Аренда с Выкупом.

Программа Аренда с Выкупом предлагает людям, у которых есть немного денег и плохой кредит, шанс сегодня переехать в их собственную квартиру. При этом нет необходимости брать ипотеку. Во время срока аренды они могут проделывать работу по улучшению их кредитной истории, если они будут вовремя оплачивать счета. Улучшая свое положение дел зарабатывая дополнительные кредиты к своему авансу, они могут значительно повысить шансы на использование ипотеки. Большинство наших клиентов используют 12, 18 или 24 месячную программу Аренда с Выкупом. В каждом случае арендатор имеет достаточно времени, чтобы работать более усердно. Это сводится к пониманию философии: хозяин в выигрыше – арендатор в выигрыше.

Как часто говорил Зиг Зиглер, «вы можете иметь все, что хотите в жизни, если вы по мере возможности поможете другим людям иметь то, что хотят они». Это выражение работает особенно очевидно когда у арендатора есть что-то, что поставлено на карту. У арендатора есть что терять. У них должно что-то быть в конце «радуги». Вы думаете, что это просто сказать, а не сделать. Это не совсем так. Я знаю, что это изменит ваше представление о старых инвестиционных технологиях. Стратегия Аренда с Выкупом основывается на выигрыш/выигрыш. Наши клиенты сдают свои квартиры с намерением помочь арендатору купить квартиру. Большинство наших клиентов ...

Вам не нужно хотеть быть собственником ... И честно говоря, я и сам не очень этого хочу.

Лучшая часть программы Аренда с Выкупом – это то, что вы не собственник. Я говорю своим арендаторам, что официально я владею квартирой в период действия договора аренды, но за все происшествия я отвечаю сам. Мой договор строится на том, что они не могут вносить существенных изменений в квартиру без моего одобрения, но я могу позволить им сделать квартиру немного красивее. Они могут покрасить стены или изменить что-то в интерьере. Чем больше они делают в квартире, тем больше они привязываются к ней.

Вот несколько лакомых кусочков из моих реальных соглашений:

1. Арендатор отвечает за первые 200€ ремонта. Я отвечаю за все остальное. С тех пор как я покупаю хорошие квартиры, они, как правило, не требуют крупных ремонтных работ. Да, иногда возникают поломки, такие как засоренный водосток и текущая труба, но арендатор в любом случае платит только 200€ , которые в большинстве случаев покрывает весь ущерб.
2. Арендатор имеет право на 300€ ежемесячного кредита, который идет в счет аванса в том случае, если они платят не позднее 1-го числа месяца. Так что они имеют большой стимул платить мне вовремя.
3. Договор аренды основывается на том, что арендатор несет ответственность за поддержание общего хорошего состояния и уборки жилплощади.

Вышеупомянутые три и несколько других пунктов в нашем соглашении четко определяют, каким образом арендатор управляет собственностью. Они понимают с самого начала, что они ответственные за квартиру. Во многих случаях наши арендаторы делают

ремонт квартиры, не ставя нас в известность. Ваши арендаторы пойдут тем же самым путем, если вы с самого начала научите этому. Это также помогает в том случае, если вам нужна уверенность в том, что все поняли свои обязанности.

Два других невероятных бонуса, которые вы можете получить от использования программы Аренда с Выкупом, - это отсутствие оплаты комиссии риэлтору и отсрочка налоговых платежей.

Комиссия риэлтору: если вы запланировали продать квартиру обычным способом, вам наверняка понадобится помощь риэлтора. Мое предположение, что сумма комиссии составит 6% от стоимости квартиры. Так, с квартиры, который стоит 100 000€, вы должны заплатить 6 000€ или около того. Причина, по которой вам нужен риэлтор – он помогает найти вам проверенных покупателей и продать вашу квартиру по вашей цене. С помощью системы Аренда с Выкупом у вас уже есть потенциальный покупатель, живущий в вашей квартире. Они уже также согласны купить квартиру по вашей цене. Эта цена оговорена в письменной форме еще до того момента, как они въехали в квартиру.

Это означает, что вам не нужно пользоваться услугами риэлтора, что сэкономит ваши 6 000 на продаже квартиры.

Отсрочка налогов:

Продажа актива, который у вас есть, всегда дает толчок большой отсрочке налогов. Это рассчитывается из разных налогов на прибыль. Если вы вложили в 1000 акций компании Microsoft 10 лет назад по 40€ за штуку и продаете их сегодня по 80€ за штуку, вы получили прибыль с одной акции 40€, или со всех акций - 40 000€. Если ставка налога составляет 13%, вы должны будете отдать 5 200€. Как обычно, игра меняется, когда речь заходит об инвестициях в недвижимость. Есть раздел в налоговом кодексе, который позволяет

вам переориентировать все ваши действия на продажу недвижимого имущества и не платить налог, пока идет процесс продажи. Это более известно как статья «безналоговый обмен». Этот пункт позволяет вам взять все деньги от продажи квартиры и использовать их для покупки более рентабельного имущества.

Как минимум половина из вашей статей дохода - свободна от налога. Это означает, что вы можете платить намного меньше, чем постоянный доход и что вы сможете выгадать пользу более простым способом. Эти соглашения в налоговом кодексе привели меня к следующей стратегии: **когда вы продаете квартиру своим арендаторам, после этого приобретите вместо одной, две или три квартиры!** Чтобы инвестировать в недвижимое имущество, вам нужно иметь аванс. Обычно инвестор покупает собственность с 10%-ным авансом.

Вы можете использовать один платеж, чтобы купить сразу три квартиры. Многие инвесторы должны иметь три разных аванса, чтобы купить три разных квартиры. Вы можете использовать один аванс, чтобы купить три квартиры. Делается это так: вы продаете первую квартиру и инвестируете в две или более однокомнатных квартиры. Вы будете использовать средства от продажи квартиры как аванс на многочисленную собственность.

Вы можете повторить процесс. Вы можете повторить процесс снова и снова. Вам нужно начать с одной квартиры. Это только одно средство для достижения цели в действии. Пользуясь этой стратегией снова и снова, вы сможете построить целую империю. Вот наглядный пример того, что я говорю.

Мультипликатор инвестиционной недвижимости



От продажи первой квартиры вы как бы получаете настоящий аванс обратно. Вы можете использовать этот аванс, чтобы купить **Квартиру 4**. Вы можете продать одну квартиру для покупки трех. Это серьезная вещь. Помните, что стратегия «Аренда с Выкупом» обеспечивает вас пятью статьями дохода. Три квартиры обеспечат вас 15-ю денежными потоками. Это создает многочисленные пункты экономии, выгоды и прибыли. Если у нас есть многочисленные пункты, мы не будем зависеть только от одного источника дохода — как например, вашей работы.

Горькая правда — большинство людей проживает жизнь только с одним источником прибыли. Они усердно работают, чтобы получить хорошую, престижную работу и затем они перестают рабо-

тать, чтобы получать хорошую пенсию. Я чувствую, что у вас есть острая необходимость работать, чтобы создать дополнительный доход. Что касается меня, эта книга показывает, как создавать новый пункт дохода. Я владею собственностью. Из-за этого, у меня имеется несколько источников дохода. Я получаю 22 платежа в месяц от арендаторов. Если у вас есть 22 единицы собственности и каждая из них имеет еще 5 дополнительных потоков, как много вы будете получать, если все это сложить? Число ежемесячных платежей, которые я получаю, продолжает расти каждый год, так как я вкладываю еще и еще. На настоящий момент я имею 30 пунктов дохода, и я пишу эту книгу, чтобы получить еще один. Также у меня есть несколько идей насчет дополнительного заработка. Пожалуйста, поймите, я не хвастаюсь, я просто хочу показать вам, что построение своего бизнеса должно строиться на полном распределении вашего времени. Не ограничивайтесь одним пунктом, так как это очень рискованно. Предлагаю вам идею, как быстро привлечь деньги в вашу жизнь...

Квартира 1. Предлагайте эту квартиру по программе Аренда с Выкупом. Если вы все внимательно продумали, вы можете повысить шансы, что арендатор, в конце концов, купит квартиру. Мы помогаем нашим клиентам структурировать их собственный вариант программы Аренда с Выкупом. Вдобавок, в нашей рассылке «Доход на всю жизнь», мы учим наших клиентов искать необычные пути продажи их квартиры арендаторам, если они не могут получить ипотечный займ.

Вернемся к Квартире 1

Вы могли бы получить аванс в размере нескольких тысяч евро, а также положительный приток в каждом месяце и большую сумму в конце года. Цель расчета окупаемости - дохода должно быть достаточно для покупки второй, третьей и т.д. квартиры.

Как вы вероятно заметили, это был маленький «снежок», который перерос в группу квартир. Моя цель - не потратить все деньги от продажи квартиры, а с их помощью создать положительный денежный поток, который будет покрывать мои жизненные потребности. Я считаю, что если мои потребности и желания будут удовлетворены с помощью ежемесячного притока денег, я стану финансово свободным.

Чтобы закончить свою цель, мне нужно было реинвестировать доход от продажи квартиры в большее количество квартир для того, чтобы повысить доход. Если бы вы продали квартиру и не перераспредели средства, ваша «машина по созданию прибыли», остановилась бы. Это похоже на то, что ты убиваешь гуся, который несет золотые яйца. Не делайте этого! Вы об этом пожалеете!

Реальное значение богатства

Если вы когда-нибудь слышали о книгах Роберта Кийосаки из серии «Богатый папа, бедный папа», в них он говорит, что вы не должны измерять уровень благосостояния при помощи денег и материальных ценностей, вы должны использовать в качестве измерителя время.

Чтобы определить богатый вы или нет, задайте себе один вопрос - *как долго я смогу жить нормально без обязательной ежедневной работы?*

Чтобы пояснить это, давайте я приведу пример. Предположим, вы зарабатываете 2 000€ в месяц, которые вы тратите на ипотеку, еду, машину и т.д. Если бы вы имели 1 000€ в месяц от вашей собственности, вы могли бы жить 2 недели без работы. Так что в этом примере видно, что если вы увеличите доход от сдачи квартиры в аренду на 1 000€ (ориентируемся на вышеупомянутый стандарт в 2 000€), вы были бы богаты. Вы могли бы быть свободны в выборе

того, как провести свое время, исключая необходимость ходить на работу. Это не значит, что вы должны жить в лачуге или в сарае. Это означает, что вы можете получать столько же денег, сколько вы получаете на своей основной работе.

Давайте потратим некоторое время, если представим себе жизнь с другой стороны. Вы сможете найти путь для того, чтобы найти средства для покупки только одной квартиры в ближайшие 12 месяцев. Если у вас есть доступ к нашему специальному предложению, которое позволяет платить всего 5 % аванса, это будет не так уж трудно. Если у вас есть возможность начать, вы сможете построить свое дело. Вопрос в том, чтобы начать - сделать что-то, что позволит приобрести одну однокомнатную квартиру. Вот пример.

Вложение в квартиру, которая стоит 120 000€ с нашей программой вам нужно будет заплатить 6 000€ залога. Используйте эту квартиру в программе Аренда с Выкупом с предоплатой в 5 000€. Получив эти деньги, вы сможете использовать их повторно, но уже в качестве аванса за вторую квартиру. Продолжая в том же духе, вы сможете купить три однокомнатных квартиры в течение 12 месяцев. Если после этого, вы будете получать хотя бы по 300€ в месяц с каждой квартиры, то в сумме вы будете получаете 900€ с трех квартир. Для моей семьи это достаточно, чтобы моя жена перестала работать. Если вы будете следовать моей рекомендации и приобретете три квартиры в течение года, вы сможете обеспечить себе полную финансовую независимость по прошествии всего 7 лет.

Я бы хотел обратить внимание, что этот пример работает в случае, если стоимость квартиры равна 120 000€. Если же квартира будет стоить 200 000€ или 300 000€, то эти квартиры будут требовать несколько большей предоплаты, но также они позволяют получать больший доход каждый месяц, так как изначально стоили дороже.

Эти деньги можно использовать для приобретения следующей собственности.

Если бы вы приобрели три квартиры и предложили их по двухлетней программе Аренда с Выкупом, вы абсолютно реально смогли бы создать свою империю.

Когда арендаторы, наконец-таки выкупят эти квартиры, вы вложите деньги в другое. Продолжайте работать с программой Аренда с Выкупом по каждому виду собственности. Если вы последуете этому примеру, вы будете удивлены, как быстро все изменится - цифры будут ошеломительные.

К концу седьмого года вы будете иметь 24 квартиры!!!

Если в среднем вы будете иметь по 180€ с квартиры, то в месяц эта цифра составит 3 600€, а в год- 43 200€.

Если в среднем вы будете иметь по 200€, то в месяц- 4 800€, а в год – 57 600€

Если в среднем вы будете иметь по 250€, то в месяц- 6 000€, а в год - 72 000€

Если в среднем вы будете иметь по 300€, то в месяц- 7 200€, а в год- 86 400€

Помните, ранее я показал, как инвестировать в три квартиры с минимальными затратами. Можете ли поверить, что через 7 лет эта цифра составит 86 400€.

Ваше финансовое будущее и богатство зависят от того, как вы стартуете. Сможете и вы это сделать? Я знаю, что сможете! Я надеюсь, что вы это сделаете!

Общие вопросы по программе Аренда с Выкупом

1. Что случится, если арендатор не купит квартиру в конце договора аренды?

В большинстве случаев арендаторы зарабатывают большой кредит для покупки квартиры. Вдобавок, они потратили аванс в начале договора. Так как они имеют некоторую сумму, они сделают буквально все, чтобы приобрести квартиру. Но, если они не купят квартиру, согласно договору, все денежные средства будут учитывать ренту, и не будут возвращаться. После того, как арендатор выедет из квартиры, я начну поиски нового арендатора.

2. Понимают ли арендаторы, что они могут потерять больше денег, если они не купят квартиру?

Да, это оговорено в самом начале соглашения. Мы объясняем, что они обязаны купить квартиру до конца срока действия договора. Мы сообщаем, что если они хотят быть обязанными, то они не могут быть включены в нашу программу, так как они не получают своих денег обратно. Также мы им объясняем, что их предоплата также не возвращается, так как мы вынуждены будет снять квартиру с рыночного предложения. Деньги, которые они заплатили в самом начале, будут компенсацией за наши потери.

3. Вы хотите, чтобы они купили квартиру?

Да, я искренне хочу помочь им обзавестись своим жильем. Помните высказывание Зига Зиглера *«Вы можете иметь все, что хотите, если вы по мере возможностей, поможете людям получить то, что хотят они»!*

4. Должен ли я иметь отдельный счет в банке для денег арендаторов?

Нет, если вы используете наше соглашение. Вам не нужно будет выписывать платежи вашим арендаторам за каждый кредит, который вы им предоставляете. Если они купят вашу квартиру, кредиты будут вычтены из стоимости квартиры. Если арендатор не покупает квартиру, все деньги идут на погашение ренты и не возвращаются.

5. Что, если я не захочу продавать свою собственность?

Мое предположение, что вы не хотите быть частичным владельцем квартиры. Один из моих клиентов воспринимал квартиры, как «коробочки для наличных». Для него квартира не значила ничего, ему хватало небольшого дохода, который он получал от квартиры. Вы должны быть заинтересованы в том, чтобы квартира стала прибыльным инструментом для инвестиций, а не домом. Ваша роль как инвестора - «выжать» столько денег из квартиры, сколько сможете. Не привязывайтесь к квартире, привязывайтесь к системе!

6. Какую ренту вы получаете?

Я привык получать на 10-20% больше, чем средняя цена ренты. Моя цель - попытаться получить чистый доход - 200€ с каждой квартиры. Иногда это меньше, иногда больше. Программа иногда и вовсе может работать без положительного притока денег - в местах, где квартиры стоят особенно дорого. Основной момент, на который мы обращаем внимание наших клиентов - как повысить ренту со 100€ до 200€, или даже больше.

7. Я все еще должен ремонтировать текущие краны или засоренные туалеты?

Вы можете, если хотите, я – нет. Мое соглашение утверждает, что арендатор ответственен за мелкий ремонт. Помните, они поку-

пают эту квартиру, они должны сознавать это. Маленький ремонт определяется как что-то стоимостью несколько евро. Наш контракт говорит, что арендатор отвечает за первые 200€ ремонта каждый месяц. Мы рассматриваем это, как страхование.

8. Как мне начать?

Первый шаг, это стать участником программы «Доход на всю жизнь» и зарегистрироваться на arendaproject.ru. Это для вас абсолютно бесплатно! Если вы участвуете в программе, мы будем помогать вам с каждым шагом, пока вы не получите большой платеж на руки в виде предоплаты.

9. Сколько ваши клиенты платят вам за ваши услуги?

В большинстве случаев, участники стратегии «Доход на всю жизнь» пользуются нашими советами бесплатно. Так как мы - лицензированные риэлторы, мы можем иметь отдельные % с каждой сделки.

10 автоматических советов, которые вы должны помнить

1. Получать высокую денежную плату во время использования программы «Аренда с Выкупом».
2. Получать большой % предоплаты
3. Большой спрос на программу Аренда с Выкупом упрощает поиск риэлторов
4. Меньше управления и технического обслуживания. Это объясняется тем, что арендатор - будущий хозяин.
5. Цена квартиры для арендатора основывается на будущей рыночной стоимости, до того как кредит будет выплачен. Это значит, что вы можете периодически повышать цену, во время действия программы.

6. Продайте одну квартиру и купите две - это удвоит ваш ежемесячный доход.
7. Арендатор должен платить до 1 числа месяца. Если они платят позже, они теряют кредит на этот месяц. Это обеспечит вам стабильность и заставит их платить вовремя.
8. Вы продолжаете пользоваться налоговыми льготами.
9. Если арендатор не покупает собственность, все денежные средства идут в счет арендной платы и не возвращаются арендатору. После этого смело начинайте программу Аренда с Выкупом заново.
10. Учитывайте пятилетний уровень ставки по ипотеке, когда покупаете недвижимость, то есть пять лет вы платите без учета повышения стоимости собственности. На шестой год, уровень % будет основываться на цифрах, которые будут преобладать в тот период. Но даже если вы все еще владеете квартирой, вы должны будете внимательно пересчитать все цифры.

Немного жесткой российской перспективы...

На ранних ступенях моей карьеры, я фокусировался большей частью, на общих способах и методах инвестирования. Оба подхода («Покупай, ремонтируй и продавай» и «Удерживай долго») - это доказанные и проверенные пути, но я всегда думал, что должен быть еще один, **лучший путь!**

Затем я начал инвестировать в программу Аренда с Выкупом и понял, что этот способ сочетает в себе лучшее из того, что уже было создано. Несколько ссоров, выгода на налогах, предоплаты, подорожание - и деньги начали приходить!

Разумеется, у меня в голове было несколько барьеров, которые я должен был преодолеть. Я сдавал квартиры в аренду, и я вычислил,

что я должен достичь такого уровня дохода, который был бы выгоден именно мне.

Я «застрял» мыслями в положении землевладельца. Я пока еще не мог понять разницу между термином «Аренда с Выкупом» и привычным «Аренда».

Захочет ли кто-то платить мне цену выше рыночной? И захотят ли люди отдавать мне тысячи евро в счет предоплаты?

После этого я должен был найти арендатора, который платил бы мне на 250€ больше, чем принятая везде сумма ренты! Другие инвесторы и риэлторы думали, что это невозможно, но я это сделал. Это случилось буквально через несколько недель после моего старта.

Это был момент, когда я понял, что дело не в аренде, а в вопросе владения квартирой.

Когда мы с коллегами только начинали работать, многие из них придерживались старых методик и имели точно такие же сомнения, как и я когда-то.

Однажды, вы просто перешагиваете собственные барьеры, как то, что «небо ограничено». Мы думали, что добрались до максимально возможных сумм (ежемесячные платежи). Однако, это было заблуждением. Мы все больше совершенствовали программу Аренда с Выкупом и в конечном счете, смогли достичь небывалого повышения.

Также, наша предоплата от арендаторов, стала достигать до отметки в 10 000€. Эти деньги вы получаете прежде, чем передаете им ключи от квартиры.

Я могу все еще видеть сомневающиеся глаза, когда работаю с участниками программы. Но все меняется, когда они находят своего

первого арендатора. Вопрос быстро становится «Как много я могу получить?». А ведь совсем недавно, люди спрашивали «Действительно ли я смогу это сделать?».

Спрос на программу Аренда с Выкупом очень высок. Арендаторы, готовые платить, есть всегда и везде.

Мы помогаем молодым парам вселиться в их первый квартиру, разведенным - начать новую жизнь, а также заботимся о тех, кто продал квартиру из-за проблем с финансами и сейчас нуждается в новом жилье. Также мы помогаем людям, которые ищут наиболее приемлемые варианты для ипотеки. Все эти люди не заинтересованы в том, чтобы снимать жилье, их привлекает вариант, при котором ежемесячная плата за квартиру превращается в часть рыночной стоимости квартиры. Они видят в этом шанс получить собственное жилье. Хорошие квартиры привлекают хороших людей. Зная об этом, это как волшебный секрет, который помогает вам делать новые деньги.

Мы не предлагаем все подряд. Обычно мы рассматриваем 10% лучших квартир в округе. Это важно - исполнить мечту. Они не мечтают о квартирах, которые нуждаются в дополнительном ремонте, им нужна просторная, чистая и светлая квартира. Инвестор счастлив, так как он получил прибыль, арендатор счастлив - он получил жилье. Я получал сообщения и от тех, и от других, - они выражали мне благодарность. Это было самым лучшим, что только могло случиться со мной за последнее время.

Когда вы отправляетесь в путь, хорошее отношение со стороны арендаторов, меняет всю ситуацию в корне. Обязанность заботиться о квартире и платить вовремя - вот вам причина, по которой люди будут согласны купить квартиру.

Инвестиционная стратегия 10/5/10

Прежде, чем искать Вы начнете искать квартиру, чтобы в него инвестировать, может быть вам поможет формула, которую вы можете использовать. Много инвесторов спрашивают нас, как получить максимальный доход от их собственности. Чтобы помочь им с этим вопросом, мы рекомендуем простую философию «10/5/10» для наших клиентов.

Философия проста.

- Покупаете квартиру по цене на 10% ниже рыночной;
- Используйте специальную программу займа с 5% авансом;
- Продаете квартиру по цене на 10% выше рыночной.

Ну, давайте, немного отойдем от темы. Ваша задача – сделать так, чтобы вы зарабатывали как минимум 400% от своих вложенных денег. Если вы дослушаете меня до конца, я покажу вам, как это работает. Вы на самом деле выгадываете вдвойне от этой формулы.

Первый бонус находится между ценой, по которой вы купили квартиру на 10% ниже рыночной цены, а продаете на 10% дороже. Я называю это 20% цены – в карман.

Есть простой способ прояснить это. Допустим, вы отождествляете квартиру с ценой в 100 000€. Вы должны использовать различные стратегии переговоров и умение убеждать, чтобы снизить эту цифру до 90 000€. Если бы вы продали эту квартиру по цене на 10% выше рыночной, т.е. за 110 000€, то вы бы заработали 20 000€ (те самые 20%).

Мое убеждение, что вы спросите себя: «Как я смогу продать квартиру по такой высокой цене?»

А вот как! Вы предлагаете квартиру арендатору по двухлетней программе Аренда с Выкупом. Ваш арендатор имеет возможность купить квартиру во время действия договора по цене, которая будет у квартиры в конце двух лет. Там, где я живу, квартиры дорожают примерно на 5% в год. В конце первого года, квартиру из примера выше, будет стоить 105 000€ (100 000€ 1,05%). В конце второго года, квартиру будет стоить уже 110250 (105000 1,05%). Цена в конце второго года превосходит цену, по которой вы купили квартиру на 20250. Сейчас возьмем ваш доход в 20 250€, разделим его на 90000 (которые вы потратили на покупку квартиры) и получили 22,5%. Это очень неплохо!

В большинстве случаев, возврат ваших денег будет даже выше. И да, если вы находитесь в очень известном месте, где квартиры дорожают больше, чем на 5%, эта стратегия будет еще более эффективной.

Средство для достижения цели – вот в чем вопрос.

Выше мы обсуждали способ, согласно которому вы выиграете 20%.

Сейчас мы сфокусируемся на втором способе – заеме денег. Когда вы приобретаете недвижимость с помощью одалживания денег – вы используете заемный капитал.

В сущности, вы увеличиваете свое состояние путем использования денег, которые люди готовы тратить на жилье. Это делается, чтобы полностью покрыть собственные потраченные средства.

Скажу больше, вы получаете ипотеку на квартиру – 90 000€. Допустим, вы купили эту квартиру с 5% авансом. Многие владельцы предлагают 10% аванс. На этом примере ваша ипотека составила

85 500€ (90 000€ минус сумма аванса), и ваши инвестиции из собственного кармана составила 4 500€.

За эти 4 500€ вы контролируете квартиру стоимостью 100 000€. Это большой заем. Помните, что если вы тратите большую сумму на аванс, уровень возврата ваших денег снижается.

Давайте посчитаем ваш реальный возврат, включая влияние эффекта заема. Прибыль от 20% повышения цены (20 250€), делим на ваши затраты на аванс в размере 4500 и получим ошеломительный результат – 450% возврата. Учтите, что я не учел ни один из положительных притоков, куда входит выгода от подорожания, экономия на налогах и т.д.

Причина, по которой уровень возврата настолько высок – это то, что вы вкладываете очень малую часть от того, что вы получаете в качестве прибыли. Чтобы помочь вам разобраться с заемным капиталом, ниже сравним два инвестиционных подхода.

Подход первый:

1. Купите квартиру за 100 000€, используя 25% аванс.
2. В конце первого года квартира подорожает и будет стоить 105 000€.
3. Повышение стоимости квартиры делим на ваши затраты, получаем уровень возврата денег – 20%.

Подход второй:

1. Купите ту же самую квартиру за 100 000€ с 5% авансом.
2. В конце первого года квартира будет стоить 105 000€.
3. Повышение делим на ваши затраты, получаем уровень возврата денег – 100%.

Как видно из этого, одна и та же собственность может приносить в пять раз больше прибыли с меньшими первоначальными затратами. Используя больше заемных денег и меньше своих, вы значительно повышаете выгоду сделки.

Вы уже поняли, как формула «5/10/5» делает вас богатым? Каждый раз, используя эту философию, уровень возврата ваших денег, составит, как минимум, 400%.

Инвестирование с ошибкой «в уме»

В философии 5-10-5, вы зарабатываете минимум 400% на ваших инвестициях. Это прекрасно, не так ли? Это значительно больше, чем 20% от разницы в цене.

А что, если вы купите квартиру с 0.00€ ваших денег?

Что будет, если реальный возврат денег будет основан на использовании 100% заемных средств? Вы взяли свои 22 250€ дохода и разделили их, к примеру, на 0.00€ и ваш возврат будет равен...упс, ошибка. Такого арифметического действия не существует, ведь на ноль делить нельзя. Я всегда получаю ошибку на своем калькуляторе, когда пытаюсь посчитать это. Когда вы не вкладываете денег вообще, возврат будет настолько высоким, что его нельзя посчитать. Чтобы вы ни говорили, для меня это работает. Я уверен, что и для вас тоже.

Узнать, как можно инвестировать с нулевыми затратами, можно, прочитав следующее.

Многие люди хотят начать инвестировать, ошибочно думая при этом, что они нуждаются в тысячах евро на своем банковском счету. Для моей первой инвестиционной сделки, я занял деньги на аванс у своей мамы. Спасибо мама, я не знаю, что бы я делал, если бы не

ты. Помните, что если вы инвестируете с нулем, возврат будет бесконечным!

Я вернул маме долг с 12% повышением. Это было двойной победой, так как моя мама получила денег больше, чем потратила, и я тоже получил больше, в конечном счете.

Будьте уверены, ежемесячный доход, который вы будете получать от своего имущества, покроет все ваши расходы. Под «расходами» я понимаю платежи в банк по ипотеке и потраченную сумму аванса.

Да, это потребует усилий, немного креатива, но на деле это работает, и вы очень скоро сможете сами в этом убедиться. Вот несколько способов, которые помогут вам купить недвижимость с нулевыми расходами. Ключ к вашему пониманию - то, что в большинстве случаев вам нужен будет аванс, чтобы приобрести собственность. Это не обязательно должны быть ваши деньги. Есть много альтернативных путей. Вот только некоторые из них:

1. Купите квартиру и поживите в ней недолго. Наши партнеры предлагают несколько программ, позволяющих вообще не платить аванс. Задача в том, чтобы покупатель занял квартиру. Въезжайте в квартиру на небольшой промежуток времени, а затем начните использовать квартиру по программе Аренда с Выкупом, а затем купите другую квартиру и также поживите в ней. Я лично помогал одному своему клиенту приобрести 8 квартир с полным отсутствием его личных денег. Это все благодаря данному способу.

2. Если вы владеете квартирой сейчас, получите равенство выплат, то есть, кредит должен быть равен авансу. Помните, что рента, которую вы получаете от сдачи квартиры в аренду, должна полностью охватывать и страховку и выплаты по социальному

страхованию и саму ипотеку. Вы должны вкладывать равенство, чтобы получить бесконечный возврат.

3. Полагайтесь на партнера, у которого есть средства, чтобы инвестировать. Продумайте такой вариант, при котором вы находите собственность и полностью управляете и контролируете ее, а партнер вложит деньги, и также как и вы в конце будет получать определенную прибыль. Такое партнерство также основывается на принципе выигрыш/выигрыш. Вы хотите убедиться в том, что это было оговорено в контракте? Первый шаг, это стать участником программы «Доход на всю жизнь» и зарегистрироваться на arendaproject.ru. Это для вас абсолютно бесплатно! Там мы делимся примерами того, как могут быть составлены различные примеры договоров, соглашений и контрактов, в которых все четко прописано. Если вы участвуете в программе, мы будем помогать вам с каждым шагом, пока вы не получите большой платеж на руки в виде предоплаты.

4. Одолжите деньги у кого-то еще. Я знаю, это может прозвучать несколько странно, но многие люди были бы безмерно счастливы заработать немного больше, чем они вложили. А так вы сумеете им это гарантировать, так как, занимая вам деньги, они получат определенный % возврата.

Немного жесткой российской перспективы...

Россияне - скептики.

В первый раз, когда я делился с друзьями сделав аванс всего 5%, они не могли в это поверить. По некоторым причинам россияне считают, что нужно обязательно вкладывать 25% или 35%, когда речь заходит о продаже недвижимости.

Многие люди просто не знают, где надо смотреть. Это не те вещи, которым учат в школе.

Стратегия 5/10/5 здесь в России работает точно также. Есть различные инвестиционные программы, которые предлагают 5%, 10% или 15% аванса. Некоторые даже 0%! Некоторые банки выделяют надежным, проверенным клиентам ипотеку без аванса, но не хотят публично заявлять об этом.

Начать нужно с поиска подходящей программы. Вы быстро начнете ориентироваться в различных предложениях для инвестирования в недвижимость. Так как многие инвестиционные и страховые программы включают в себя и Россию, как следствие это ведет к некоторой конкуренции между различными агентствами.

Один из крупных страховщиков недавно заявил, что намерен войти со своими предложениями в Россию. Это быстро повлекло за собой появление новых программ в России, аванс которых составил 10%. А несколько месяцев спустя появились варианты с 5% или даже с 0%. Затянувшееся соревнование!

Один из ключевых моментов в этой главе - использование заемного капитала. Когда вы понимаете всю силу и эффект заемных средств - инвестиционная стратегия выглядит очень привлекательно.

В России мы часто используем стратегию 10/10/10, так как 10% аванса воспринимается более охотно, чем 5% - это почему-то вызывает подозрение. Часто люди считают, что в таком низком авансе обязательно должен быть подвох.

Рынок акций имеет возврат и часто сравнивается с рынком недвижимости. В зависимости от индексов роста цен на акции, сложилось, что привычный возврат денег на бирже 7-13%. С помощью использования заемных средств для покупки недвижимости, вы с легкостью побьете эти показатели.

Контролируя квартиру, стоимостью 250 000€ с 10% авансом (25 000€), вы значительно повышаете коэффициент возврата денег. Когда вы используете программу Аренда с Выкупом, не нужно объяснять, что ваши инвестиции окупятся на 100%, в течение, максимум, 2х лет. Это такой тип инвестирования, который создает реальный денежный поток.

Давайте подробнее

Шаг 1. Покупка квартиры за 250 000€. Хорошую квартиру в хорошем месте. Не требует большого ремонта.

Шаг 2. Обычно мы используем 5, 7% аванса. Ок, давайте 5%, чтобы было целое число.

Цена квартиры = 250 000€

+5% после 1 года (12 500€)

+5% после 2 года (13 125€)

Конечная цена=275 625€

Доход 275 625 - 250 000 = 25 625€

Это более чем 100% возврата ваших денег, при том, что мы не включили туда ежемесячный денежный поток.

На этом примере вы заработали 25 625€, и также получили обратно аванс, которые вам заплатят следующие хозяева квартиры. Итого, ваш общий доход составит 50 625€.

И сейчас, когда существуют 5% и 0% программы, вы можете получать больше, а вкладываете меньше. На примере сверху видно, что вы потратили 12 500 (5% аванс), а вернули в итоге 25 000€, то есть 200%.

Есть и другие вещи, которые можно использовать для примера. К таким примерам относятся кредиты, страховки, выплаты по ипотеке и другие платежи. Путем еще большего совершенствования программы, вы сохраняете 100%, 200% и т.д. прибыли.

Есть люди, которые занимаются подобными стратегиями, это могут быть ваши соседи, о которых даже не знали.

Теперь вы знаете.

Глава 2

Как найти и купить хорошие квартиры по низкой цене

Я уже объяснял, как важно выбирать «правильную собственность», чтобы достичь успеха. Правильные квартиры привлекают хороших людей!

Этот раздел покажет вам, как найти и приобрести правильную собственность по низкой цене. Вам не нужно искать квартиру, которая стоит на 20%, 30% дешевле. Моя цель – сосредоточиться на собственности, которая стоит на 10% ниже рыночной, та, которая обсуждалась в стратегии 10/5/10. Многие инвесторы совершают большую ошибку, когда пытаются найти квартиры по слишком низкой цене. Когда вы акцентируете свое внимание на покупке квартир по цене, составляющей 90% от рыночной, вы найдете множество вариантов, из которых можно выбрать.

Да, это займет у вас около 4-5 часов, чтобы найти неплохую однокомнатную квартиру, в которую вы хотите инвестировать.

Я обнаружил, что половина споров возникает из-за квартиры, который удовлетворяет всем требуемым параметрам и стоит она несколько ниже, чем остальные. Проблема в том, что практически

все покупатели ищут то же самое. Так что, в большинстве случаев, вы соревнуетесь с другими покупателями за квартиру. Обычно, когда вы ищете собственность по более низкой цене, вы конкурируете с другими покупателями и инвесторами. Когда я говорю соревнование, я имею в виду, что есть и другие предложения от других покупателей. Чтобы выиграть эту игру, в большинстве случаев вам нужно быть лучшим еще во время торгов. Очевидно, когда вы готовы платить больше за квартиру, ваш бюджет будет стремительно пустеть. Мое убеждение - это уметь вовремя остановиться.

Соревнование с другими покупателями

Я расскажу вам об одной ситуации, которая произошла недавно в моем офисе. (Как вы уже знаете, мы – это агентство недвижимости, которое помогает частным инвесторам найти и приобрести собственность). Один из моих сотрудников работал с инвестором, который искал квартиру по более низкой цене. Они подыскивали квартиру, который полностью устраивал клиента. Они посмотрели квартиру в тот же самый день, когда он был выставлен на продажу. Инвестор узнал цену и сделала предложение, которое несколько превышало предлагаемую цену. До того, как продавец подтвердил наше предложение, несколько других людей также высказали свои предложения. Продавец выбрал другого человека, и наш клиент потерял квартиру. Наш инвестор упустил квартиру из-за состязания между покупателями. Вы можете представить себе, как он был расстроен, учитывая, что они действовали очень быстро и даже повысили цену.

Лучший способ добиться своей цели - виртуально исключить соревнование между покупателями.

Первый шаг к исключению - это установка, включение и использование системы автоматического фильтрации собственности. Система, которой вы должны следовать, может оставить только

тех кандидатов, которые могут пройти в следующей тур. Когда я говорю «система фильтрация», я подразумеваю веб-сайт, который содержит в себе различные варианты, представленные на рынке. Если вы инвестируете на фондовой бирже, вы, наверное, посещали несколько сайтов, которые показывали целые вселенные акций и предоставляет вам список тех, к которым вы имели дополнительный доступ (не ко всем). Эти снимки показывают все варианты, которые искали по определенным критериям.

Если предложение удовлетворяет всем вашим критериям, система запоминает ваш выбор. После этого вы можете более подробно изучить результаты, которые выдала вам система. Как вы можете представить, в использовании такой системы имеется очень много преимуществ.

Одним из таких преимуществ является также то, что система обеспечивает вас невероятными навыками концентрироваться.

Многие инвесторы отвлекаются, так как они завалены другой работой. Они не уверены в том, где они хотят провести свое время. Другое преимущество - огромная экономия времени. Система автоматически распределяет ваше время только на варианты, которые по-настоящему заслуживают ваше внимание. Вам не нужно будет тратить время на квартиры, которые в принципе вам не подходят.

Используйте систему, чтобы сохранить свое время

Для начала вам необходимо место. Выбирайте место, которое находится недалеко от вашей квартиры. Причина, по которой я рекомендую инвестировать в близлежащие квартиры - это экономит много вашего времени, когда вы будете показывать квартиру арендаторам, а впоследствии и управлять квартирой. Если же вам нужно будет проезжать большое расстояние, вы так устанете за время до-

роги, что не сможете убежденно говорить и предлагать квартиры к покупке.

Для большинства людей следующий шаг является одновременно их ошибкой. Они пытаются выделить квартиры, которые стоят дешевле без учета того, где они находятся. Это то, что приходит в голову вам. Это то, что делают все. Не делайте этого!

Люди верят, что они могут просто прийти и купить квартиру, который стоит на 50 000€ дешевле. Это, кстати, случается, но далеко не так часто, как показывают нам по телевизору. Также такие квартиры могут продаваться на аукционах. Аукцион - это несколько покупателей, которые хотят одну и ту же квартиру. Кто выигрывает на аукционе? Продавец! Не тратьте время на квартиры, которые заинтересовали других покупателей. Это просто полная трата вашего времени. Лучше используйте это время на квартиры, за которыми не «охотятся» другие покупатели.

Первый пункт в системе фильтрации - мотивированные продавцы

На любом рынке по продаже недвижимости, есть определенный процент продавцов, которые должны быть мотивированы. Задайтесь, почему они продают квартиру? Они делают это из-за личных обстоятельств, таких как развод, проблемы или смена работы, двойная ипотека и т.д. и т.п. Эти квартиры обычно не показываются в списках, поэтому другие инвесторы, которые также ищут дешевые квартиры, даже не остановятся на них. Другие инвесторы слишком заняты, что выискивать квартиры по сниженной цене на различных аукционах.

В параграфе выше я указал, что это очень ценная информация. Большинство мотивированных продавцов выставляют квартиры по рыночной цене или даже выше. Просто потому, что их квартиру

продается по рыночной цене, еще не означает, что, в конце концов, они сумеют его продать. Такие продавцы в большинстве случаев продадут квартиру дешевле. Разница лишь в том, что они с самого начала не ставят их в список квартир по низкой цене.

Лучший способ найти мотивированного продавца - искать квартиры, которые находятся на продаже уже долгое время

Как я уже сказал, мотивированные продавцы мотивированы своими собственными обстоятельствами и проблемами. Многие продавцы имеют свои трудности, которые и заставляют в итоге, снизить цену. Лучший пример я приведу ниже.

Г-н Романов и его семья «переросли» свой квартиру. Так, что они начали присматривать новую квартиру, но они не думают, что сумеют сделать это быстро. Но, как часто бывает, Г-н Романов и его семья натолкнулись на квартиру, которая, по их мнению, была просто идеальной. Так как они не хотели упускать ее, они купили квартиру, но старую еще не продали. Так как они сейчас владеют другой квартирой, старую квартиру они выставляют на продажу. К сожалению, Г-н Романов совершает ту же самую ошибку, которую делают почти все продавцы недвижимости - он переоценил свою старую квартиру. Из-за того, что сейчас Г-н Романов обеспокоен платежами за новую квартиру и за старую квартиру тоже, можно сделать вывод, что он - мотивированный продавец. В сущности, Г-н Романов получил собственные проблемы, благодаря которым, он стал заинтересован в быстрой продаже квартиры.

На большинстве рынков недвижимости по всему миру, квартира, которая оценена правильно, продается примерно в течение 30 дней с момента выставления на продажу. Новая квартира привлекает многих потенциальных покупателей в первый месяц. После первых 30 дней, можно говорить, что это объявления уже стало старым и перестало быть актуальным на настоящий момент. Причина, по которой квартира «залеживается» на рынке недвижимости - из-

за того, что большинство покупателей начинает подыскивать что-то, что было выставлено на продажу относительно недавно. Если продавец переоценивает квартиру в самом начале, большинство покупателей просто пролистывают это объявление из-за непривлекательной цены. Так что, в сущности, продавец теряет возможность продать квартиру по причине высокой цены.

После 30 дней, единственный способ привлечь как можно большее количество потенциальных продавцов - снизить цену. Как обычно бывает, на этом этапе такое решение считается запоздалым.

Подсказка: Когда вы продаете квартиру, не переоценивайте ее. Я обещаю вам, что она будет стоить столько, сколько нужно и в этом случае, ее купят в течение первого месяца. Не будьте мотивированным продавцом.

Когда я говорю «длительный период», я имею в виду, что квартиры выставлены на продажу в течение длительного времени. В нашем офисе мы следим за средним количеством дней, которое проходит с момента появления квартиры на рынке недвижимости и до момента ее продажи. Если вы подумываете о том, чтобы инвестировать в трехкомнатную квартиру в стиле хайтек в Москве, мы должны будем проанализировать:

1. Среднюю цену на подобные квартиры за последние 12 месяцев
2. Среднее время, которое такая квартира находится в продаже

Такой анализ может показать, что квартиры находятся в продаже, к примеру, 67 дней. С этой информацией я могу сузить полный список до тех вариантов, которые находятся в продаже 67 дней или более. Когда вы обращаете внимание на квартиры, которые дольше находятся в продаже, вы становитесь больше, чем просто одним из потенциальных клиентов.

Помните, просмотр старых квартир может быть очень полезным, так как есть вероятность, что вы просто просмотрели его в первый раз. Это единственный путь, с помощью которого инвестор может исключить других инвесторов, соревнующихся с ним за квартиру.

Сейчас, поставьте себя на место продавца. Ваша [продавца] квартира находится в продаже уже более 3 месяцев. Вы должны постоянно поддерживать чистоту, вы испытываете неудобства, так как много раз должны бросать все свои дела и показывать квартиру потенциальным покупателям. Вдобавок ко всему, вы начинаете сомневаться в том, а продается ли ваша квартира вообще когда-нибудь. А может быть снизить цену - это ваша вторая мысль.

Такие продавцы становятся очень гибкими в вопросе цены, так как они лично столкнулись со всеми последствиями того, что они переоценили квартиру. Также, у них нет других возможностей продать квартиру, ибо остальные покупатели не проявляют к квартире должного уровня интереса.

Я хочу поделиться еще одним секретом, который вам поможет

Когда квартира находится в продаже некоторое время, в ее продаже становится заинтересован не только сам продавец, но и риэлтор. Так как случается так, что люди нанимают риэлторов. Так вот договор с риэлтором заключен на 3, 4 или 6 месяцев, то есть в течение этого времени, риэлтор должен продать квартиру. Если по истечении этого времени, квартира не продана, риэлтор может потерять контракт. Этот риэлтор проработал несколько месяцев, тратил свое время и деньги, чтобы показывать квартиру. Он успокаивает себя тем, что получит определенный процент от сделки и его расходы окупятся. Поэтому, если риэлторы видят, что дело не движется с мертвой точки, то они начинают убеждать хозяев снизить цену, и соответственно снизить свои % комиссии. Если они снижают

собственный заработок, хозяева легче идут на разговор и скорее всего, даже согласятся, что квартиру надо продавать дешевле. В большинстве квартир, которые выбирают наши инвесторы, мы устраиваем переговоры, чтобы продавцы снижали цену. В конце, это приводит к тому, что мои клиенты покупают квартиру по любой цене, главное чтобы она было снижена.

Длительное время продажи повышает мотивацию

Иногда мы рекомендуем немножко подождать, прежде чем предлагать цену на квартиру.

Если мы присмотрим хорошую квартиру, которая совсем недавно находится в продаже, мы можем убедить клиента, что если подождать месяц или около того, то скорее всего, цена упадет. Эта необычная стратегия, но она работает. Да, вы можете потерять несколько прекрасных квартир, пока она находится в продаже. Окупаемость квартиры, которая остается в продаже – это возможность для продавца продать квартиру по более низкой цене.

Второй пункт программы: пустующие квартиры

Как вы можете представить, свободная квартира – это большое обязательство для тех, кто владеет им. Хозяева должны содержать квартиру в чистоте, делать поддерживающий ремонт и т.д. Они должны платить налог на собственность, страхование, ипотеку и т.д. Они имеют только одни обязательства, никаких преимуществ. Каждый месяц, пока квартира простаивает, она требует больше и больше денег.

В нашем офисе, у нас есть система, которая ищет свободные квартиры. Мы специально отслеживаем квартиры в любом месте и по любой цене, которые являются свободными.

Помните, что статус «свободен» может быть очень долго. Продавец может проживать в квартире и затем выехать в течение нескольких недель.

Свободная квартира – это, как правило, хороший знак, что хозяин мотивирован.

В нашем офисе мы скачиваем каждую неделю файл с квартирами на продажу, которые рекламируются в газетах типа «На продажу от собственника».

Мы сохраняем этот файл, чтобы помочь клиентам найти заинтересованных продавцов. Также мы внимательно просматриваем этот список, чтобы понять, что это за квартиры и по какой цене. Мы включаем детали расположения и цены в наш список, который мы отдаем клиенту. Если вы смогли выбрать квартиру, которая пустует и которая имеет пониженную стоимость, вы должны немедленно приобрести ее.

Третий пункт программы: поиск по ключевым словам

Другой способ обнаружить выгодный вариант – искать по ключевым словам.

Мы изучаем целую опись квартир, представленных на продажу по определенным ключевым словам. Здесь ТОП-17 ключевых слов, по которым мы ищем.

1. Цена ниже рыночной.
2. Продавец нуждается в быстрой продаже.
3. Цена снижена.
4. Удешевление.
5. Развод.

6. Свободный.
7. Мотивированный продавец.
8. Отчаяние.
9. Необходимость мелкого ремонта.
10. Заем в банке.
11. Необходимость ремонта.
12. Недвижимость.
13. Переезд.
14. Необходимость срочных продаж.
15. Аукцион.
16. Продавец изучил все предложения.
17. Переговоры.

У нас есть талантливые парни - комьютерщики, которые обеспечивают нас программами, они сделали возможность искать по ключевым словам. Программа покажет все квартиры, которые удовлетворяют 1,2,5,6,10 и т.д. ключевыми словами.

Далее, все полученные варианты показываются нашим клиентам. Используя эту программу, мы указываем дополнительные возможности для поиска квартир, которые наши клиенты могут приобрести по более низкой цене.

Четвертый пункт программы: застоявшиеся квартиры

Эти квартиры просто – золотая мина! Просроченные (или близкие к просрочке) квартиры – это те, которые были выставлены

на продажу с помощью риэлтора, но до сих пор не были проданы. Для наших клиентов, мы предлагаем скачивание таких списков и тщательное их изучение.

О квартирах, которые удовлетворяют всем нашим критериям, система уведомит нас посредством смс сообщения.

Там где я работаю, около 50% всех квартир выставлены на продажу, но при этом они не продаются в первое время. Какой урок мы должны извлечь, если видим, что квартира долго простаивает. Так как в тот момент, когда истекает срок объявления, квартира формально уже не состоит на продаже, поэтому остальные покупатели не могут его видеть. Помните, что квартиры, которые простаивают - это квартиры, которые хозяева хотят побыстрее продать, но по каким-то причинам, они потерпели неудачу на рынке недвижимости.

Вы можете атаковать такие квартиры без соревнования с другими покупателям!

Это были 4 основные пункта, по которым нужно ориентироваться, когда работаешь с автоматической системой. Благодаря им, мы можем получить полную и исчерпывающую информацию о квартирах. Важно понимать, то система автоматического фильтрации результатов - очень и очень полезная вещь.

Мы просматриваем каждый пункт и делаем это для того, что выбрать те варианты, которые подходят нам по всем показателям. Затем мы соединяем лучшие из лучших предложений и распечатываем этот в виде списка, после чего высылаем клиенту для ознакомления. Благодаря этому, наши клиенты могут сделать выбор из тех квартир, которые подходят именно им.

Основной момент, который учитывается в использовании автоматической системы - это то, что вы можете остановить свое вни-

мание на тех вариантах, которые продаются мотивированным продавцом, а также те, которые не имеют конкуренции среди других потенциальных покупателей. Если вы заинтересованы в сотрудничестве с нами, отправьте нам заявку на сайте arendaproject.ru и мы свяжемся чтобы уточнить все детали. Система была продумана таким образом, что мы можем уведомлять клиентов сразу, о тех квартирах, которые удовлетворяют всем требованиям.

Из информации наверху в этой главе, вы можете увидеть, что лучший способ добиться успеха - это делать противоположное тому, что делает большинство людей. **Перестаньте искать самые дешевые предложения квартир, потому что это делает еще несколько десятков, а то и сотен человек, таких же, как вы. Моя мама часто говорила мне «Работай головой, а не руками». Я надеюсь, что вы можете использовать эту стратегию для этих целей, и, в конце концов, придете к успеху.**

Сейчас немного российской перспективы...

Одна из общепринятых вещей, о которых вы, наверняка, слышаны - это то, что вы можете делать реальные деньги, если будете вкладывать в покупку квартир. Не тогда, когда вы продаете квартиру, а тогда, когда вы ее покупаете. Так происходит потому, что самая важная часть инвестирования - это поиск тех квартир, которые со временем приведут к вам деньги. Кто-то может искать ответственность для продажи, потом перепродать ее сразу же, но они заработают на этом один раз и все. А если купить квартиру, и сдавать ее в аренду, хотя бы на те же самые 2 года, эта квартира будет работать, а значит, ваш доход будет постоянным и стабильным.

Многие инвесторы начинают свою карьеру, когда они имеют работу с полной занятостью. Это значительно тратит время, которое инвестор мог бы потратить на то, чтобы просматривать списки квартир выставленных на продажу и просто остановить свой выбор

на чем-то одном. Часто бывает так, что пока инвестор высматривает квартиру мечты, она давным-давно может быть уже продана.

Иногда бывает так, что информация, которая доступна в интернете уже устарела. Для этих целей мы проводим регулярное обновление нашей программы, следовательно, довольно часто, в ней отражаются новые предложения, исключаются те, которые стали неактуальными и т.д. Наша команда программистов работает над этим не покладая рук.

Типы поиска, упомянутые ранее, помогут вам выбрать «мотивированных» продавцов. Эти люди имеют острую необходимость продать квартиру, и готовы идти на значительные уступки в цене. Разумеется, далеко не все квартиры представляют собой хороший инструмент для инвестиций. Поэтому, нужно иметь определенные знания, чтобы выбрать по-настоящему хорошую квартиру.

Мы работаем с нашими клиентами и просчитываем все цифры, когда речь заходит о тех или иных квартирах. Это дает нашим клиентам возможность точно определить, куда выгодно вкладывать, а куда нет. Мы также учим их особенностям поведения хозяев, риэлторов, реальной цены квартиры и т.д., то есть вооружаем их навыками и определенными знаниями, прежде чем они отправятся дальше.

Это очень важно знать, что иногда что-то, что выглядит на первый взгляд неважно и незначительно, на самом деле может повлиять на потенциальный доход от вашей инвестиционной деятельности. Всегда убеждайтесь в мелочах и просчитывайте все наперед, потому что самый очевидный фактор - цена, еще не определяет исход решения.

Всегда делайте небольшой поиск там, где может быть потенциальный доход. Не все хорошие инвестиции могут быть доступны каждому инвестору.

Некоторые люди не любят долго искать, выбирать и анализировать, так как считают, что достаточно купить подешевле и продать подороже. На самом же деле, эти люди просто не хотят быть вовлечены в процесс поиска, об этом мы уже писали выше. Следовательно, часто они могут просто упустить свою возможность.

Это же относится и к тем инвесторам, который осознанно не хотят покупать хорошие квартиры в хороших местах, так как они не могут понять, каким образом, сделать эту квартиру «машиной, для зарабатывания денег». Они не понимают выражения «вкладывать в спрос», тогда как это понятие является одним из ключевых в мире недвижимости.

Используя нашу систему, вы можете находиться наверху рынка, и возможности просто будут плыть вам в руки. Это все части одной большой системы того, как функционирует большой бизнес по покупке и продаже недвижимости. Проверенные и надежные схемы помогут вам добиться успеха во всех ваших начинаниях.

Глава 3

4 шага поиска квартиры и как это поможет вам приобрести квартиру по сниженной цене

О поиске

Особенный 4 шаговый поиск был разработан для того, чтобы дать нашим клиентам возможность получить более полный и точный список квартир, выставленных на продажу, а также поиск помогает им выбрать квартиры, которые могут быть проданы по сниженной цене. Поиск и его возможности были тщательно продуманы и разрабатывались в течение нескольких лет.

Приложение по поиску квартир анализирует весь рынок недвижимости и выбирает только те варианты, которые удовлетворяют определенным критериям поиска; критерии задает пользователь, разумеется. Наша программа ищет все типы собственности, включая: однокомнатные квартиры, многокомнатные квартиры, кондоминиумы, дома, таунхаусы, новые конструкции и пустующие участки.

Один раз запустив нашу программу, она начнет детально делать свою работу, час за часом, минута за минутой изучая все варианты. Программа изучает все варианты, которые представлены инвесторами, риэлтерскими компаниями, частными собственниками и т.д. Это означает, что целая «популяция» квартир на рынке проходит через нашу систему.

Причина, по которой наша программа имеет настолько большую ценность - то, что она позволяет найти предложения по продаже квартир, которые вы можете приобрести дешевле на тысячи евро. Вот один из наших реальных отзывов:

«...4 шаговая программа поиска, а также стратегии команды помогли нашей семье найти и купить квартиру, о котором мы всегда мечтали; кроме того, мы сэкономили много денег. Эта система выделила квартиру, который изначально продавался за 275 000€ Только вчера мы подписали договор на покупку квартиры за 230 000€, то есть мы сэкономили 45 000€ от первоначальной цены...»

Следующая информация объяснит подробно каждый из 4 пунктов работы программы, которая обеспечит вас целым списком доступных и часто, выгодных предложений. Вы увидите, что в целом программа основана на тех особенностях, о которых мы рассказывали в предыдущее главе.

Другое большое преимущество - что многие квартиры, которые были определены нашей системой, могут быть проданы с нашим специальным предложением, которое позволяет покупателю заплатить всего 5% аванса. На другие предложения наше условие не распространяется.

Поиск 1: Разочарованные и задолжавшие

Этот критерий был разработан специально для поиска квартир, которые находятся на стадии перехода в собственность другого лица, по причине финансовых долгов. Эти квартиры, возможно, нуждаются в большом ремонте, а может быть, и нет. Поиск «высматривает» квартиры, которые удовлетворяют следующим критериям:

Квартиры в собственности банка

Эти квартиры, которые переходят в распоряжение банка, когда арендатор не сумел погасить ипотеку или по другим причинам. Это случается из-за различных обстоятельств. Помните, банки не хотят владеть квартирой, она им, попросту говоря, ни к чему, банк хочет

предоставлять займ на квартиру, чтобы потом иметь % с нее. Когда банк владеет квартирой, это становится обязательством. Наша программа ищет квартиры, которыми владеют банки

Задолженность

Эти квартиры находятся на стадии лишения права собственности владельца на квартиру или же, хозяин уже лишен этого права. Обычно, такие квартиры свободны и могут быть приобретены совершенно любым покупателем. Некоторые из таких квартир нуждаются в работе, чтобы они стали обжитыми. Некоторые нет. Эти квартиры могут принадлежать банкам, а могут принадлежать обычным людям, которые хотят их продать. Мы можем найти такие квартиры поблизости с вами.

Срочная продажа

Пока система ищет квартиры, принадлежащие банкам, иногда случается так, что квартирой владеет человек, который находится вне близлежащей территории. Тогда ему нужно срочно продать квартиру, чтобы купить другую там, где нужно ему. Срочная продажа - это термин, который чаще используется в России, также его используют в тех случаях, когда банк рекламирует квартиру для продажи. Наша система найдет все квартиры с такой пометкой, а также найдет банки, которые владеют квартирой.

Покупатели, близкие к задолженности

Порой возникают такие обстоятельства, из-за которых человек не может выплачивать свою ипотеку; такие люди быстро понимают, что есть возможность предотвратить потерю права на квартиру в том случае, если они быстро его продадут. Такие продавцы часто предлагают свои квартиры по привлекательным ценам в надежде продать их побыстрее и не лишиться права на квартиру вообще. Ведь это может негативно отразиться на его кредитной истории.

Поиск среди такой категории покупателей работает минута за минуту. Когда система находит подходящий вариант, она автоматически уведомит вас специальным письмом, включая детали данного предложения.

Поиск 2: Мотивированные продавцы

Благодаря этому поиску, система выбирает квартиры по специальным «подсказкам» о том, что продавец мотивирован. Мотивированный или заинтересованный продавец обычно бывает движим собственной ситуацией. Эта ситуация уникальная. Практически на каждом рынке недвижимости, в любой стране мира, есть определенный % продавцов, который подпадают под разряд «мотивированных».

Мотивированные продавцы бывают более гибкими и уступчивыми в вопросах цены и условий подписаний договора купли-продажи - это все очень выгодно для потенциального покупателя. Некоторые из факторов, который побуждают продавца вести себя именно таким образом, представлены ниже:

Свободные квартиры:

Свободные квартиры - это возможный знак того, что продавец мотивирован. Если продавец только что купил новую квартиру и переехал в него, ему нужно выплачивать двойную ипотеку. Так как платежи по ипотеке всегда бывают достаточно высоки, это может стать основной причиной того, что продавец становится заинтересованным.

Развод:

Продавцы, которые прошли через процедуру развода, обычно хотят продать квартиру очень быстро, чтобы исключить сразу и финансовые и эмоциональные трудности. Такие продавцы более

сфокусированы на своей личной проблеме, чем на цене и стоимости квартиры.

Продажа участков:

Участки – это дома, которые не имеют хозяина; хозяин, скорее всего, умер. Такие дома находятся в собственности душеприказчиков или управляющих, а им совершенно незачем содержать посторонний дом, а уж тем более, выплачивать по нему %. В зависимости от конкретной ситуации, такие дома также могут быть предложены дешевле.

Переезд:

Продавец вынужден переехать либо по причине смены работы, поэтому он хочет побыстрее продать квартиру, чтобы потом не возникло необходимости управлять и контролировать квартирой с большого расстояния. Также, в некоторых ситуациях потенциальный покупатель может оплатить расходы по переезду, в этом случае цена на квартиру может быть еще больше снижена.

Финансово заинтересованные продавцы:

Эти продавцы мотивированы тем, что они не могут позволить себе больше оплачивать ипотеку. Может, они лишились своей работы или получили неожиданные счета, которые нужно срочно оплатить, но, в любом случае, им нужно быстро продать квартиру. Эти люди не могут больше платить их ежемесячную плату за квартиру, поэтому продают квартиру по сниженной цене, чтобы остановить свои финансовые проблемы.

Квартиры, оцененные с помощью экспертизы:

В некоторых ситуациях, продавцы приглашают специальных экспертов или оценщиков для того, чтобы они оценили квартиру. Происходит это до того, как квартиру выставляется на продажу.

Если есть какие-то аспекты, указывающие на то, что квартиру оценили дешевле своей нормальной рыночной стоимости, наша система вычленил и покажет вам его.

Когда мы ищем мотивированных продавцов, мы не предполагаем, что вы выберете кого-то. Мотивированный продавец, на самом деле, хочет продать квартиру, чтобы исключить различные проблемы в своей собственной ситуации. Если вы покупаете квартиру у такого продавца, это часто становится ситуацией выигрыш/выигрыш, то есть, когда все довольны и счастливы. Вы получаете хорошую квартиру по хорошей цене, а продавец получает деньги и одновременно избавляется от собственности, которая становится источником его проблем. Наша программа ищет одновременно и квартиры, и кондоминиумы по хорошим ценам и в хорошем месте. Далее вы сможете познакомиться с реальным объявлением, когда видно, что продавец мотивирован.

Выводы:

Всегда помните о том, что продавец должен быть мотивирован. Часто есть причина того, что есть причина, почему продавец мотивирован, а мы в свою очередь, можем сыграть на этой мотивации. Если мы сделаем продавцу предложение, которое его устраивает, это фактически означает, что сделка удалась.

Цель в этом - уяснить, почему продавец заинтересован в продаже квартиры, и тогда решение проблемы придет само собой.

Поиск 3: поджимающие сроки

Такие списки - это квартиры, которые были выставлены на продажу при помощи риэлтора некоторое время назад, но так до сих пор и не были проданы. Истекающий срок - это действительно, хо-

рошая возможность, так как он показывает нам, что продавец пытался, но пока безуспешно.

Есть несколько причин, почему квартира не продается. В некоторых случаях, квартиры выставляются на продажу в неподходящее время года. Например, квартира может быть прекрасной во всех отношениях, но если ее стали продавать незадолго до рождества и новогодних праздников, навряд ли ее купят. Дело в том, что в это время года рынок недвижимости практически стоит на месте, ибо никто не начинает подыскивать собственность за 4-5 дней до конца года. Это одна из причин, почему квартира не продается.

Только потому, что квартира не продается на рынке недвижимости, еще не означает, что продавец не хочет его продать. В большинстве случаев, они очень хотят продать квартиру, но не знают, что делать дальше. Они уже долго ждут, когда же они «избавятся» от квартиры. В течение месяцев люди должны поддерживать в квартире чистоты и порядок, чтобы в любой момент показать ее потенциальному покупателю.

Они испытывают большие неудобства, когда желающие посмотреть квартиру изъявляют желание приехать поздно вечером или на выходных. Люди тратят много времени и усилий на то, чтобы поскорей продать квартиру, но у них не получается.

Самое лучшее в таких квартирах - это то, что покупатели практически не соревнуются с другими потенциальными покупателями, так как их попросту нет. Просроченные списки квартир, технически уже не в продаже, но продавцы все равно хотят их продать. Из-за того, что квартиру находится в таком списке, другие покупатели часто не обращают внимания на квартиру, так что он становится весьма, выгодным вариантом для вас. Так как у вас нет потенциальных конкурентов, вы всегда можете предложить выгодную для вас цену.

Наша программа может найти такие просроченные квартиры. Поисковая система просматривает все ежедневные варианты, и все подходящие квартиры автоматически будут отправлены на ваш e-mail. Поиск включает в себя как однокомнатные квартиры, так и кондоминиумы, которые были выставлены на продажу инвесторами или риэлтерскими организациями.

Выводы:

В правом верхнем углу, обратите внимание, на статус объявления квартиры, убедитесь, что квартира просрочена. Это также значит, что квартира была в списках актуальных предложений на продажу, а теперь ее там нет. Продавцы на самом деле настроены в сторону снижения цены, потому что им надоела ситуация.

Поиск 4: Новые квартиры

Поймите, я не рекламирую этот вид поиска для наших инвесторов, так как в этом случае, им нужно будет соревноваться с другими покупателями. Но, этот момент может приносить определенную пользу в некоторых ситуациях. Вы можете просто представить, что квартиры с хорошими условиями с привлекательной ценой продаются очень быстро. Когда я говорю «быстро», я подразумеваю, что они могут быть проданы в течение нескольких дней, а то и нескольких часов.

Недавно, я наблюдал, что квартира была продана за 4 дня. За этот короткий промежуток времени, продавец успел получить 4 разных предложения от разных покупателей.

Если вы присматриваете особую квартиру, по конкретной цене, вам нужно быстро получить информацию, включая детали о тех

квартирах, которые удовлетворяют вашим условиям и сейчас появились на рынке.

Если вы будете ждать, пока воскресная газета предложит вам что-то подходящее, вы рискуете упустить действительно великолепные предложения, так как эти квартиры к тому моменту будут уже проданы.

Если вы пользуетесь путеводителями покупателя, квартиры в этих путеводителях опаздывают на 2 недели минимум. Именно столько ушло на то, чтобы напечатать и распространить книгу. Так что квартиры, возможно, снова были проданы.

Наша же поисковая система работает каждый день, и все это время она ищет квартиры, которые подходят под определенные критерии, которые указываются покупателем в процессе поиска.

Поиск включает в себя:

Все разновидности квартир: однокомнатные квартиры, многокомнатные квартиры, таунхаусы, новые квартиры и земельные участки.

Места: все места.

Уровни цен: все цены, которые вы укажете.

Списки: все списки квартир.

Риэлторские компании: Квартиры, которые выставлены на продажу различными организациями и агентствами по продаже недвижимости.

Как только система находит квартиру, подходящий вашим запросам, мы сразу же уведомим вас + картинка.

Сейчас немного жесткой российской перспективы...

Инвестирование, поиск достойных вариантов может очень сильно отнимать ваше, гораздо большее, чем многие начинающие инвесторы могут осознать.

Вот почему использование нашей системы, которая поможет найти любой вид собственности – это ключ к успеху. Это приведет вас к тому, что перестанете тратить огромное количество времени, подыскивая себе что-нибудь подходящее.

Многие из наших клиентов работают все время. Беря в расчет вашу ежедневную занятость, время, проводимое с семьей и друзьями и часы, которые вы тратите на себя; у вас просто не останется свободной времени. В это время, наша система поможет вам. Вы сможете подыскать себе хорошую квартиру и двигаться дальше к тому моменту, когда вы будете получать доход от сдачи квартиры в аренду.

Довольно часто, кто-то теряет заинтересованность в инвестировании, после того, как начинает бегать по кругу, путаясь в цифрах и расчетах.

Это то, что я слышал лично от многих людей. Они говорили мне, что перед тем, как они начали работать с нами, они потратили много времени, пытаясь все сделать самостоятельно. И часто, они не получали ничего по-настоящему стоящего, так как начинали нервничать и раздражаться по пустякам.

У меня было 2 главных беспокойства:

1. Человек пытался найти себе квартиру, при этом будучи не до конца уверен в том, что именно ему нужно и что он будет делать дальше. Различные инвестиционные подходы работали по-разному, с различными типами собственности.

2. Как много квартир вы действительно сможете посмотреть, если пойдете на презентацию квартиры (показ квартир)? Не так много.

Несмотря на то, что один мой клиент использовал систему, которая предлагала ему сотни вариантов, он посетил всего несколько квартир. Разумеется, это веская причина, чтобы стать обескураженным.

И вот, что произошло. Он рассказал мне, почему был так разочарован. Он выбрал несколько квартир, которые ему пригляделись, но он понятия не имел о том, что нужно делать дальше.

После моих рекомендаций и повторного использования этой системы, я счастлив сообщить, что после этого, мой клиент приобрел 2 квартиры и планирует купить еще одну в течение нескольких месяцев. То есть он успешно двигается дальше.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что информация есть везде, она окружает вас, а наша система нужна лишь для того, чтобы систематизировать эти данные и преподнести их вам на блюдечке!

Удачи вам!

Глава 4

Как скинуть тысячи евро во время покупки квартиры

Когда вы занимаетесь инвестированием в частную собственность, важно понимать, что вы можете зарабатывать неплохие деньги, особенно когда покупаете квартиру дешевле, чем он стоит. Если переплачиваете за собственность, это ощутимо ударяет по вашему собственному карману.

Вы должны быть хорошим переговорщиком, так как это качество в буквальном смысле, экономит вам большие деньги.

Например, если вы сможете сторговать с квартиры за 200 000 хотя бы 4%, это составит уже 8 000. Вы наверняка, задаетесь вопросом, как много вы сможете сэкономить на квартире. Ответом на этот вопрос будет, что это напрямую зависит от того, насколько сильно продавец заинтересован в быстрой продаже квартиры.

Ваша задача при покупке квартиры - уловить тот момент, когда хозяин соглашается снизить первоначальную планку. Помните, что каждый продавец имеет собственную черту, до которой он сможет спустить цену, и где именно находится эта черта, целиком и полностью зависит от личных обстоятельств продавца.

Когда я говорю «черта», я подразумеваю наименьшую возможную цену, которую каждый продавец определяет заранее и держит у себя в голове. Так, если узнать эту цену является вашей целью, то каким именно образом вы собираетесь это выяснить?

Вам нужно получить информацию о том, в какой ситуации находится продавец.

Когда один из наших клиентов нашел квартиру, который мог бы стать хорошим инструментом для инвестиций, нашей главной задачей стало подробное изучение продавца и тех обстоятельств, которые толкнули его на продажу квартиры. Чем больше информации вы сумеете получить, тем более успешными станут ваши переговоры. Чтобы вы могли ознакомиться с настоящим жизненным примером, прочитайте, пожалуйста, историю одной из наших клиентов.

Использование нужной информации помогло сэкономить инвестору 5 000€.

Несколько лет назад я работал с одним клиентом, который подыскивал себе собственность. Мы прогуливались по территории таунхауса, который отвечал всем критериям моего клиента.

К счастью хозяин таунхауса оказался дома во время нашей прогулки. Назовем его «Мистер Продавец». Так вот, Мистер Продавец что-то делал на улице, когда я решился спросить у него «Так почему же вы продаете квартиру?» Он ответил «Мы просто должны переехать, так как я сменил место работы». Вы видите, что ответ не дал исчерпывающей информации. Разумеется, продавец считал, что ответил на вопрос, который ему был задан.

Несколькими минутами позже мы заглянули на кухню Миссис Продавец, и я повторил свой вопрос: «Почему вы решили все-таки продать квартиру?». Миссис Продавец поведала нам, что они только что унаследовали крупную сумму денег и теперь собираются переехать в более удобный и комфортный квартиру.

Джек-пот! Мы узнали то, что надо

После этого мы решили немного изменить наше предложение, предложив на 5% ниже, чем предлагали обычно в таких ситуациях. Мы стали переговорщиками. Процесс занял несколько дней, но в итоге, наш клиент купил квартиру на 5 000 дешевле, чем хотел продавец. В этом случае, продавец изначально просил 99 900. Мой клиент хотел купить за 88 000. По сути квартира оценивалась где-то в 92 000- 93 000. Клиент заплатил за 92 000. В сущности, когда мой клиент стал хозяином квартиры в таунхаусе, он вновь поднял цену на 5900 (97500-92000). Теперь вы понимаете, как это помогло нам сэкономить 5 000. В действительности, один простой вопрос сохраняет тысячи евро. Это поистине великий вопрос «Почему вы продаете квартиру?».

Задавайте его столько раз, сколько сможете; столькоим людям, сколькоим сможете.

Дальше – больше

На самом деле этот пример помог многое понять. Тот колониальный таунхаус был облицован деревянными панелями, которые нуждались в шкурке и новой покраске. Мои клиенты намерены были сделать виниловую облицовку. Мы обнаружили, что у хозяина старые панели, но при этом, никто ничего ему не говорит на этот счет. Мы сообщили продавцу, что новый хозяин собирается перекрашивать панели. Тогда продавец ответил нам, что он согласен скинуть цену, чтобы покрыть затраты на покраску. Если бы это обнаружилось позже, продавец бы получил некоторые пренеприятные проблемы с законом. А так, что это предотвратить, продавец дал моему клиенту еще 2000 сверху, чтобы тот покрасил дом. Вы должны понимать, что клиенты в любом случае планируют приобрести дом, которые не будет нуждаться в таком ремонте. Следовательно, можно сделать вывод, что это было большой удачей; мало того, что клиент сэкономил, так еще и заработал дополнительные 2000.

Успешные переговоры, в действительности сводятся к трем ключевым моментам:

1. Чувство времени
2. Информация
3. Стратегия

Чувство времени

Во время любых переговоров, где вам досталась главная роль, постарайтесь точно угадать срок, за который хозяину нужно продать его. Когда именно они хотят избавиться от квартиры, чтобы

предотвратить свой финансовый кошмар или любые другие проблемы, связанные с ним? Если вы сумеете определить срок дедлайна, постарайтесь использовать его в свою пользу. Вот, что я имею в виду.

В большинстве случаев, вы думаете, что продавец просто хочет купить новую квартиру. Когда они на пороге покупки, им срочно нужен аванс. Кроме того, с покупкой новой квартиры сразу возникает необходимость платить двойную ипотеку, как за старую квартиру, так и за новую, что очень накладно. Вот пример того, в какое русло вы можете направить эту ситуацию.

Если вы знаете, что, к примеру, продавец покупает квартиру 15 января, вы можете предложить свою цену за 1-2 дня до этой даты.

Продавец, скорее всего, склонится к снижению цены, так как это поможет ему избежать дополнительных платежей за 2 квартиры сразу, что, несомненно, очень дорого. Весь фокус в том, чтобы суметь выяснить, когда у продавца дедлайн. Измените ваше первоначальное соглашение, измените сроки на такие, которые будут предшествовать сроку дедлайна продавца.

Информация

Чем больше информации вы сумеете получить о ситуации, в которой находится продавец, тем более подготовленным вы будете. В примере сверху, мы узнали, что, на самом деле, движет продавцом. Мы знаем срок, когда будет построен их новый дом. Мы использовали эту информацию для своих целей.

Вот лишь несколько примеров того, что я пытаюсь донести. К примеру, в этом случае, мы сумели добыть сведения (которые, кстати сказать, находились в публичном доступе), о том, когда человек купил квартиру и по какой цене. Если Мистер Продавец приобрел квартиру в течение последних двух лет и по сниженной цене, то ве-

роятность того, что он продаст эту квартиру дешевле сейчас, резко возрастает. В большинстве случаев цена, за которую он купил квартиру сам, влияет на цену, по которой он собирается квартиру продавать сейчас.

Далее мы приступаем к изучению счетов Мистера Продавца. Так, если последние платежи просрочены и отложены, это говорит о том, что он заинтересован в быстрой продаже квартиры, так как ему нужны деньги. Поэтому мы сразу начинаем предлагать цену, разумеется, более низкую. Также мы обращаем внимание на то, есть ли у Мистера Продавца еще собственность. В нашем случае это важно для того, чтобы узнать, не купил ли он еще одну квартиру. Если он владеет двумя квартирами, опять же, резко возникает вопрос о проблемах с двойной ипотекой. Человеку нужны деньги для того, чтобы остановить свой финансовый стресс.

Так что, когда вы выясните всю необходимую информацию, внимательно подумайте, каким именно образом вы сможете ее использовать.

Стратегия (Вот где начинается настоящее веселье)

Ваша стратегия, по сути, очень важна. Вот одна из стратегий, которые мы предлагаем нашим клиентам. Мы, к примеру, часто спрашиваем про мелочи, которые на самом деле, не имеют никакого, сколь-нибудь, важного значения. Я всегда начинаю хихикать, когда вспоминаю свои последние переговоры.

Некоторое время назад, я встретился с инвестором, чтобы помочь ему подготовить предложение по покупке квартиры. Я предложи своему клиенту спросить в своем предложении про пианино хозяина. Мой клиент сначала был раздражен тем, что говорю глупости, так как пианино ему не нужно, и он никогда не собирался его

иметь. Но когда я объяснил ему, что именно хочу сделать, он дал мне «пять».

Разумеется, продавец не намеревался продавать квартиру вместе с пианино. Факт в том, что пианино было очень дорого для него. Когда мы предложили ему сниженную цену за квартиру и попросили его включить пианино в стоимость квартиры, продавец очень расстроился. Его очень встревожил вопрос о пианино, и он сделал моему клиенту встречное предложение, которое оставляло за ним право собственности на пианино. Мои клиенты, в конце концов, позволили ему сохранить свой ненаглядный инструмент, но продолжили настаивать на низкой цене. В конце то концов, они получили то, что хотели, - продавец согласился продать им квартиру за ту цену, которую они предлагали. Вы видите, что когда вы спрашиваете о вещах, которые вы не хотите приобретать, мы получаете возможность вести переговоры, настаивая на желании их приобрести, тем самым переключая внимание с вопроса цены на эти предметы.

В этом примере, продавец заикнулся на пианино, что потерял ориентиры стоимости квартиры. Мы же наоборот, изначально были сфокусированы на цене, и пианино нам не нужно было вовсе.

Задавая вопросы о том или ином предмете, который, по вашему мнению, должен быть включен в контракт, вы акцентируете внимание продавца именно на нем, в то же самое время он теряет нить темы стоимости.

Сочетание различных стратегий

Что сделать этот вариант еще более продуманным, используйте сочетание вопроса времени и стратегии странных вопросов (вопрос о пианино). На примере сверху, Мистер Продавец должен был продать квартиру к 15 января, мы же предложили ему дату 15 фев-

раля и снизили цену, а потом также спросили про пианино. Во время этих переговоров, продавец был так обеспокоен этими моментами, которые на самом деле, для вас не имели никакого значения. Дедлайн и возможность потерять свое любимое пианино сделали свою дело, продавец соглашался практически на любое ваше предложение, лишь бы побыстрее получить деньги и оставить пианино при себе. Вы же в свою очередь должны быть готовы передвинуть дату подписания контракта на более близкое к январю время, если продавец уже согласился на более низкую цену.

Стратегия «жестких» переговоров сохранит вам тысячи

Умение «жестко» разговаривать с клиентами очень важно, и кроме того, это является одним из ключевых моментов, о которых мы рассказываем членам нашей команды. Прежде чем покупать квартиру, прочитайте несколько хороших книг по недвижимости. Они помогут вам в любой ситуации. Самое главное, - чем дороже вы сможете продать квартиру, тем больше денег вы сохраните. Другой вопрос, вы можете нанять риэлтора, который будет вам помогать:

Это то, что мы делаем, по факту. Мы помогаем инвесторам вести переговоры по продаже или покупке их собственности. Если вы собираетесь заниматься недвижимостью без всякой сторонней помощи, вы должны понять одно, риэлтор не представляет именно вас, он обычно представляет сторону покупателя или продавца. В некоторых случаях, риэлторы могут одновременно работать и с продавцом и с покупателем. Если риэлтор продает квартиру, он на стороне продавца. Это означает, что он нуждается в основании, чтобы использовать его для поднятия цены на квартиру и защищает он интересы продавца, не ваши. Не обольщайтесь той мыслью, что риэлтор собирается помогать вам заработать много денег. Если вы работаете с риэлтором, который помогает вам покупать и недвижи-

мость, убедитесь в том, что он работает как агент Покупателя. Если он на самом деле работает на стороне продавца, он сделает все возможное для того, чтобы вы остались довольны условиями подписанного контракта. Также, всегда выбирайте риэлторов, которые имеют опыт работы на рынке недвижимости и положительные отзывы от клиентов. В России, в некоторых регионах, риэлторы скидывают примерно 3,6 % от стоимости сделки. Используя стратегии и подходы, описанные в этой главе, а также еще несколько других, наша команда в среднем скидывает около 7,7% с каждой сделки. В среднем, мы можем скинуть 4,1%.

Дополнительные советы, которые помогут вам играть на ваших условиях

Не будьте эмоциональными, когда речь заходит о переговорах. Помните, что вы должны быть привязанными к успешному исходу сделки, а не к квартире. Если вы не будете вести себя слишком эмоционально, вы станете контролировать ситуацию. Это поможет вам запросить более низкую цену, когда вам нужно будет купить квартиру. Факт в том, что хороший риэлтор может скрывать ваши истинные намерения от продавца. Это будет лучше для вас, как ни крути. Хороший переговорщик со стороны продавца может прочесть ваши невербальные знаки. Вам постоянно придется изображать безразличие. Это включает в себя как вербальные, так и невербальные элементы. Один из моментов, по которому вы можете догадаться, кто больше мотивирован, это...

Кто первый звонит, тот больше заинтересован!

Тот, кто делает больше звонков, дает понять, что ему это нужно больше. Вы должны проявлять равнодушие и безразличие, что означает, что вам не следует слишком часто звонить во время процесса переговоров. Не стучитесь в дверь продавца. Вам нужно уметь держать себя в руках, просто подождите, пока продавец сделает

первый шаг. Я был очевидцем, как многие покупатели и риэлторы, в том числе, проявляют излишнюю навязчивость, тем самым открывая все свои козыри. Поймите, что когда вы звоните, вы начинаете терять контроль над переговорами. Так что, если вы собираетесь присматривать квартиру, который продает владелец, вам следует просто оставить свое имя и номер телефона. Вы должны надеяться, что продавец перезвонит вам после того, как вы посмотрите квартиру. Если продавец позвонит вам, изображайте нерешительность. Говорите что-нибудь типа: «ну, мне понравилась квартира, но я не думаю, что меня устроит цена». Когда вы скажете это, вы дадите продавцу понять, что не против покупки квартиры, но ему придется изрядно попотеть, чтобы заслужить себе покупателя в вашем лице. После того, как вы используете эту технику, перестаньте говорить и позвольте продавцу ответить. В большинстве случаев, продавец заинтересуется, а какая цена вас бы устроила.

Другое правило переговоров - ...

Тот, кто первым называет сумму, проигрывает!

Когда продавец спросит вас, какую цену вы готовы заплатить, и вы ответите XXXX, вы как бы оставляете деньги. Никогда не называйте цену, так как продавец, скорее всего, заупрямится и не согласится. Если продавец спрашивает вас, какую цену вы готовы заплатить, вам нужно ответить что-то типа «Я действительно не уверен, что вы можете предложить?».

На этом моменте, продавец скажет цену ниже, чем он назвал в первый раз. Вы должны ответить: «Если я соглашусь быстро подписать договор, не могли вы скинуть еще немного?». Если он спросит, сколько конкретно, вам нужно немного подумать, а потом ответить: «Я лишь пытаюсь найти способ, при котором я мог бы позволить себе купить эту квартиру. Что вы предлагаете?». Убедитесь, что вы не назвали точную цену. Если продавец предложит вам еще более

низкую цену, скажите, что вам нужно подумать, а затем через пару дней пообещайте перезвонить.

Сейчас, ждите снова, пока продавец позвонит вам. Помните, что вы работаете с мотивированным продавцом, который также находится на рынке уже долгое время. Ваше терпение будет вознаграждено. Если продавец перезвонит вам, можете считать, что дело в шляпе! В этот раз вы должны сказать: «На прошлой неделе я просмотрел еще одну квартиру, посмотрел ее, она устраивает меня. Я мог бы рассмотреть ваше предложение, если вы согласны продать ее за XXXXXX». Очевидно, ваша цена будет еще ниже, чем та, которая обсуждалась раньше. Единственный раз, когда я бы рекомендовал назвать цену сразу, это когда вы сможете понять, что продавец не будет больше снижать планку. Вот только в этом случае, вам нужно предложить свою цену и ждать чем же закончится ваш диалог.

Другое преимущество этой техники – это то, что вы не останетесь в дураках. Из-за того, что вы не называете цену с самого начала, вы не рискуете потерять деньги. Также, невольно вы заставляете тратить на себя больше времени продавца, так как он вынужден звонить и звонить вам снова и снова. Многие люди не любят тратить свое собственное время, поэтому они будут продумывать еще варианты, чтобы прекратить это.

Сейчас немного жесткой российской перспективы...

Все стратегии переговоров, о которых мы говорили выше, работают прекрасно; это доказано на практике. Позвольте мне дополнить еще несколькими пунктами.

Высокие полномочия

Многие люди не используют концепцию «высоких полномочий». Первый раз я прочитал о ней в книге «Секреты успешных пе-

реговоров» Роберта Доусона и могу сказать, что она работает в любом случае.

Всякий раз, когда я обговариваю цену на квартиру, я всегда имею в виду, что я не заинтересован именно в том человеке. Я всегда ссылаюсь на некую группу людей, которые также влияют на мое решение.

Это может быть кто-то из вашей семьи, с работы, это может быть просто коллеги или деловые партнеры. Я нарочно никогда не упоминаю какого-то конкретного человека, я просто говорю «люди...кое-кто... сосед» и т.д. Я всегда ссылаюсь на «высокую власть», как неопределенную группу людей.

Тем самым, я могу постараться выторговать цену, которая устроит меня. Это дает мне возможность возвращаться снова и снова и спрашивать цену, более низкую.

Соглашайтесь первым

Дальше, я часто вижу людей, который вступают в жаркие дискуссии во время процесса переговоров.

Это чревато тем, что может оттолкнуть обоих партнеров друг от друга, а также сильно снизить вероятность успешного исхода дела. Несмотря на разногласия, которые могут возникать из-за каких-то вопросов, я всегда соглашаюсь первым, а дальше уже продолжаю потихоньку и неспешно отстаивать свою точку зрения. Я считаю, что когда вы соглашаетесь первым, они теряют повод для дальнейшего спора и пререкания, следовательно, их воинственный настрой, разумеется, снижается.

Недавно, я сдавал в аренду частную собственность, когда случилось так, что дама из-за того, что цена, которую я назвал, казалась

ей нелепой. Она сказала, что это вопиющий случай и что я никогда не смогу найти клиента за такие деньги в этой части города.

Я знал, что цена, которую я назвал, была достаточно высока, но вместо того, чтобы взять и просто накричать на нее в ответ и сказать, что она чокнутая, я просто согласился с ней.

Я сказал: «Да, цены сумасшедшие в наше время, не так ли? Я согласен. Но я не знаю, что мне делать. Мои расходы по уходу за квартиром и содержанию его в чистоте также достаточно высоки. Если я не буду запрашивать цену в 1 650 в месяц в качестве арендной платы, я не смогу выполнять эту работу. Тогда я не смогу развивать свой бизнес. Это действительно, безрассудно в нашем безрассудном мире».

Я сделал одновременно две вещи. Я согласился с ней, что цены очень высоки, так что она не могла прицепиться к этому факту. Она была очень удивлена, так что мы с ней можно сказать, оказались на одной волне. После этого я принялся разьяснять ей, из чего конкретно складывается эта цена. Я понял тогда одну важную вещь, что если объяснить людям реальную причину такой высокой цены, то в большинстве случаев они склоняются к тому, чтобы принять эту цену и даже согласиться с ней.

В этом, особом, конкретном случае, дама заполнила заявление о покупке, но я не выбрал ее. Кто-то, кто также заполнил заявление, предложил цену большую, чем я сам запрашивал. Это, поистине, сумасшедший мир!

Вы можете использовать ту же самую стратегию, когда покупаете собственность. Вот, как она работает. Когда вы предлагаете цену ниже, чем было заявлено продавцом, напишите или объясните, почему именно такую сумму вы предлагаете. Начните свой текст таким образом: «Здравствуйте, Мистер Продавец, цена которую я

предлагаю X и я догадываюсь, что вы, должно быть, думаете, будто я сошел с ума. Я могу понять ваше удивление, действительно могу. Позвольте объяснить вам, от чего я отталкиваюсь, когда я называю эту цену...» И продолжайте перечислять причину, по которой вы это сделали.

Вы уже согласились с продавцом, что цена низкая заранее предупредив его, и вы опять же подчеркнули, почему она настолько низкая. Эта простая стратегия на самом деле, успокоит их, и вы сможете рассчитывать на нормальный, непредвзятый и конструктивный диалог. Когда продавец получает лишь возмущенные или агрессивные эмоции, запомните, что ничего, что бы вы далее не сказали, не сможет развернуть ситуацию в вашу пользу.

Так что в следующий раз в случае, если возникнут какие-то разногласия, вы должны попытаться сделать следующее:

1. Согласитесь с оппонентом. Объясните, как вы видите эту ситуацию с их точки зрения.
2. Двигайтесь вперед и расскажите о своей позиции.

Их потребность в жарком оспаривании вашего мнения, сразу же понизится.

«Вы не сможете получить это!»

Наконец-то, еще одна великая стратегия, которая поможет вам получить то, что вы хотите, - это просто попросить!

Когда я только начинал заниматься инвестициями, мы никогда не просили продавца оплачивать наши косвенные расходы. Эти расходы включали в себя официальные платежи, плата инспекторам за квартиру, и другие различные неоднородные расходы.

Я говорил, что это невозможно в отношении России. Это и правда, возникло в Америке, это была вещь, которую никогда не практиковали здесь, в России. Я говорил об этом с некоторыми профессионалами и не мог найти какой-нибудь причины, которая бы объясняла мне, почему это происходит. Так мы решили посоветоваться с нашим адвокатом, после чего решили попробовать эту практику на деле. Мы начали просить продавцов оплачивать наши расходы. Обычно это исчислялось несколькими тысячами евро. Как для инвестора, это была большая сумма.

Мы начали обговаривать этот пункт с продавцами. И знаете что? После того, как на нас кричали около 10 минут, мы все же сделали это. Мы уже говорили вам, что это не работает в России, или что это незаконно, или что это неправильно, в конце концов. Но каждый раз мы обговаривали детали, и ни один человек не мог привести достаточно веских оснований, почему мы не можем этого делать. Другие агенты и продавцы боялись этого, так как это было новинку. Смущенные лица всем видом показывали твердое «нет». Но однажды мы объяснили им, для чего это все делается.

Сейчас я могу привести несколько примеров того, что это работает. Кроме того, я слышал от другого агента, что некоторые используют те же самые предложения. Я не уверен, но возможно, мы стали первыми в России, кто начал использовать это.

Вот еще одна «просто попроси» история.

Когда мы начали продвигать нашу программы Аренда с Выкупом здесь в России, у меня были друзья, семья, рекламные агенты и специалисты по продаже недвижимости, которые убеждали меня в том, что это не будет работать. Общим во всех их аргументах было: «Кто в здравом уме будет отдавать вам тысячи евро вперед, а также еще и заплатит первую и последнюю ренту сразу» или «Возможно,

это и работает в Соединенных Штатах Америки, но это точно не будет работать здесь, россияне другие».

Хорошо, что мы проигнорировали эти замечания и продолжили осуществлять наши задуманные планы (кстати, я пришел к осознанию того, что когда все говорят, что что-то не получится, я вероятно хочу доказать всем обратное). Мы сделали табличку с надписью о продаже дома во дворе и начали просить тысячи евро вперед плюс первую и последнюю ренту.

В тот раз, мы заработали 7 500 плюс первую и последнюю ренту. Мы сделали это и получили более 10 000 еще до того момента, как отдали арендатору ключи. Это все случилось до того, как был оплачен первый счет по ипотеке.

Попросите и вы получите

Еще один момент о переговорах. Я часто становлюсь свидетелем того, что начинающие инвесторы становятся в позу, когда речь заходит о деньгах, которые они готовы платить за квартиру. Впоследствии они вынуждены уходить ни с чем, потому что продавец установил для себя планку не ниже 1 500 евро в месяц и не будет соглашаться на меньшее.

Я нахожу это загадочным. Иногда, очень легко забыть о том, что ваше время бесценно. Если вы потратите пару дней или недель, чтобы найти хорошую квартиру, и затем еще несколько дней на переговоры с хозяином, не стоит упускать хороший вариант квартиры только потому, что вы хотели бы снизить 50 евро, а хозяин нет. Помните, что ваше время бесценно.

Если вы используете российскую программу для инвесторов с 10% авансом, с каждой суммы в 1 500, вы платите 150 в качестве

аванса. Только и всего. А когда вы будете просить снизить ставку на 6%, это сэкономит вам всего 8 евро в месяц.

Я бы предпочел думать, что я могу зарабатывать достаточно денег без каких-то 8, так как это не та сумма, которая бы привела к отрицательному денежному потоку. И мое время стоит гораздо дороже, чем 8 в месяц.

Я знаю инвесторов, которым удобно платить даже на 5% больше запрашиваемой суммы за квартиру, так как они знают, какие цены имеют квартиры в хороших местах. Это неприемлемо для них экономить пару десятков евро, но при этом тратить свое время на дополнительные переговоры или лишние споры на этот счет. Они просто заключают одну выгодную сделку и сразу переходят к другой. Сейчас, возможно это не подходит для всех инвесторов, но нужно помнить, что такие ситуации тоже есть и о них не стоит забывать.

Посмотрите на все эти примеры в масштабе и не будьте подвержены эмоциям, когда ведете переговоры!

Глава 5

Лучший способ продать квартиру – это воспользоваться тремя важнейшими словами «Аренда с Выкупом»

В этой книге вы уже смогли найти хорошую квартиру по хорошей цене, а также воспользоваться успешными стратегиями, чтобы купить квартиру по сниженной цене. Сейчас важно сконцентрировать внимание на том, чтобы сдать квартиру в аренду по программе Аренда с Выкупом. Прежде, я расскажу подробнее о некоторых немаловажных деталях.

Полезный урок - реклама

Я потратил тысячу евро, рекламируя собственность. В начале своей карьеры, я точно не знал, что и как правильно нужно делать. Я использовал рекламу, так как считал, что она поможет мне произвести лучшее впечатление. Наконец, в один прекрасный момент я одумался и вложил деньги в процесс обучения рекламе. Я нанял одной из лучших агентов - рекламщиков по продаже недвижимости в мире, чтобы он учил меня. Команда агентства продавала 400 - 500 квартир в год.

Вы, вероятно, не задумываетесь об этом, но, тем не менее, он дал мне множество бесценных уроков. Одно из первых занятий, которых он провел со мной, было относительно рекламы. Однажды, он спросил меня, что, на мой взгляд, является главной целью рекламы? Мой невежественный ответ был таков: способствовать продаже чего-либо.

Ответ, буквально, меня шокировал. Мой агент объяснил, что главная задача рекламы – это **СДЕЛАТЬ ЗВОНОК!!!**

Единственная причина использовать любые рекламные методы и уловки сводится к тому, чтобы люди позвонили вам. Когда вы составляете рекламное объявление, вы должны попытаться поставить себя на место покупателя. Если вы хотите все еще владеть собственной квартирой, но не в состоянии оплатить ипотеку сейчас, какая реклама заставит вас обратить на себя внимание и сделать звонок? Другими словами, какие преимущества может получить человек, если откликнется на ваш рекламный призыв и предпочтет именно ваш квартиру всем остальным?

Вы должны понимать, что вы не единственный человек, который рекламирует квартиры. В сущности, вы соревнуетесь с другими продавцами за то, чтобы клиент позвонил именно вам. Выигрывает

хозяин квартиры, который получит наибольшее количество звонков. Хозяин, которому звонят много людей, сумеет сдать в аренду свою собственность намного быстрее, чем тот, которому позвонят 2-3 человека. Это можно сформировать в одном предложении.

Собственник с большим количеством звонков получит больше денег!

За всю историю моей работы с недвижимостью, я запомнил простую формулу, состоящую из 3-х частей.

Включайте эти пункты в любую рекламу, которую вы делаете:

1. УПП или Уникальное предложение по продаже.
2. Воздействуйте на эмоции.
3. Безугрожающий способ получить больше информации.

1. УПП

Когда я говорю Уникальное предложение по продаже, я имею в виду «Почему кто-то должен звонить именно вам, а не кому-то еще?». Когда вы сформулируете для себя ответ на этот вопрос, это должно стоять в заголовке рекламного проспекта. Заголовок может сделать вас как победителем, так и лидером. Используйте УПП в заголовке.

2. Воздействие на эмоции

Реклама должна « » кого-то эмоционально, человек должен руководствоваться эмоциями, а не логикой. Вы должны постараться

нарисовать прекрасный образ вашей квартиры, чтобы человек обязательно захотел жить в ней.

3. Безугрожающий (мирный) способ получения информации

Многие покупатели и арендаторы могут быть и заинтересованы в вашем предложении, но не хотят слушать по телефону избитые рекламные фразы и не хотят, чтобы их слишком агрессивно убеждали в необходимости покупки квартиры.

Если вы сумели заставить людей сделать звонок, вы должны вести себя как профессиональный торговец, а значит, рассказать покупателю обо всех преимуществах, которые тот получит, если купит квартиру. Многие хозяева не могут точно и полно рассказать о положительных сторонах квартиры. Не допускайте ту же самую ошибку. Вы должны заинтересовать покупателя, вы должны словно магнитофонная запись в любое время повторить и описать все важные характеристики квартиры, который вы продаете.

Вот один из примеров рекламного предложения, который отвечает всем 3 критериям, описанным выше.

Привлекательная рента. Программа Аренда с Выкупом

Светлая просторная кухня, хорошие деревянные полы. Огороженный участок. Прекрасный таунхаус в тихом, красивом месте.

В рекламе говорится:

УПП: Аренда с Выкупом Это стоит в самом заголовке объявления, этим самым вы автоматически сообщаете потенциальному арендатору, что у него есть возможность выкупить квартиру. Вы дадите им шанс обзавестись собственным квартиром. Это их мечта.

Эмоции. После прочтения таких слов как прекрасный, светлый, просторный, хороший, красивый, как вы думаете, как себя чувствует покупатель. Вы должны опираться на эмоции, а не на логику. Не говорите: 2 спальни, 1 ванная. Вы имеете простор для фантазии. Также упоминайте слово «размер» несколько раз. Мы уже знаем, что просторные квартиры являются более предпочтительными для арендаторов/покупателей. Это обязательно должно быть передано в рекламном объявлении.

Мирный способ получить информацию. «Звоните в любое время», «любые вопросы», «с удовольствием ответим». Цель использования таких выражений – заставить людей позвонить и послушать ответы на все интересующие их вопросы. Когда вы пишете так, вы заботливо и постепенно вводите покупателя в курс дела.

Лучший способ инвестирования, который вы можете сделать, если решите сдавать квартиру – это красивое объявление. Вот вам пример того, как нужно делать.

Нет проблем с кредитом. Записанное сообщение с подробностями 495-668-64-98

Шесть рекламных уловок, как сэкономить деньги

1. Потратитесь на красивую надпись. Сделайте надпись универсальной, чтобы вы могли использовать ее не только для этого квартиры. Моя надпись – это белый фон с большими светло-красными буквами. Я обнаружил, что красивая надпись повысит количество звонков. Моя цель – это сдать квартиру в аренду быстрее, чем если я потрачу деньги на специальные газеты и рекламные каталоги. Лучшее в надписи – вы платите за нее 1 раз, но можете использовать снова и снова в будущем.

2. Если дом расположен в месте, где нет большого автомобильного потока, сделайте отдельный указатель с надписью (дом доступен). Потом установите указатель вдоль дороги, чтобы большое количество людей могли узнать о вашем предложении.

3. Когда вы помещаете объявление в газету, помещайте в колонку «сдача в аренду». Я знаю, что в этом случае вы получите больше звонков. Помните, цель – то создать большой спрос и добиться больше звонков.

4. Реклама создается, чтобы получить большое количество звонков. Я бы предпочел 100 звонков вместо 10. Я сам себе даю шанс выбрать хорошего покупателя из сотни, а не из десятка. Это поможет вам ознакомиться с основными моментами, которые больше всего интересуют потенциальных покупателей.

5. Проверьте, как работает рекламное объявление в разные дни недели. В большинстве случаев, на выходных будет больше звонков. Мы обычно рекомендуем, чтобы выставлять табличку каждый день. Это обеспечит вас продолжительным и постоянным потоком потенциальных покупателей.

6. Не назначайте индивидуальную встречу для каждого позвонившего. Устройте небольшую встречу и сэкономьте ваше время.

Обычно я прошу всех заинтересованных прийти в определенное время. Когда я собираю много людей в одно время, я могу управлять спросом на квартиру. Факт, мы рекомендуем также использование голосовой почты, чтобы оповестить всех звонящих о возможном месте встречи. (см. ниже).

Голосовая почта – это успех

Когда я начал заниматься недвижимостью, я давал всем домашний телефон. Когда я стал заниматься сдачей квартир в аренду, звонки стали приходить на мой сотовый. У меня было большое количество звонков с 6 утра и до полуночи. Я начал ненавидеть свою собственность, потому что она контролировала меня посредством бесконечных звонков. Вы должны делать все, чтобы предотвратить снижение спроса на собственность. Если это случилось вы будете вынуждены снизить цену на них.

Вы должны контролировать и вашу недвижимость и ваше время. Важно отделять ваш бизнес от личного времени. Лучший способ осуществить это – установить отдельную систему голосовой почты. Многие системы могут сами уведомить вас, если это необходимо. Это номер, который вы даете арендаторам. Вы должны отделить номер голосовой почты от вашего домашнего или мобильного телефонов. Это очень важно, я не могу достаточно это подчеркнуть. Вот одна история о том, как важно отделить свои частные номера от вашего бизнеса.

Несколько лет назад, когда я давал свой мобильный всем арендаторам, у меня был очень печальный опыт. Мы получили этого странного арендатора, когда продавали собственность. Этот человек не только не платил оговоренную ренту, он также изводил нас звонками. Особенно часто он звонил моей жене, пока я был на работе.

Нам могли позвонить в 3 часа ночи. Так продолжалось и дальше. Когда я уходил на работу, я переживал за благополучие моей семьи. Вы когда-нибудь слышали непристойные предложения по телефону в 3 часа ночи, после чего не могли спокойно спать?

В дополнение к отдельной голосовой почте, вы должны иметь отдельный почтовый ящик для платежей по аренде. Нет необходимости, чтобы арендаторы знали, где вы живете. Голосовая почта и почтовый ящик – за них можно платить с тех денег, которые вы будете получать каждый месяц от сдачи квартиры в аренду.

Когда вы владеете квартиром, который можете сдавать, выполните эти пункты

Запишите текстовое сообщение со всеми подробностями сделки. Это позволяет людям получать информацию в режиме 24/7. Если у вас будет такая запись, вы сможете в автоматическом режиме описывать преимущества квартиры, чтобы не говорить с каждым клиентом отдельно. Те, кто заинтересуется вашим предложением, дадут вам знать. Долгие годы я тратил множество времени на то, чтобы лично поговорить с каждым звонившим и отдельно показать ему квартиру. Во многих случаях мне хватило бы прослушивания голосовой почты. Используйте вашу голосовую почту, чтобы обозначить дату, время и место, когда арендаторы могут придти и посмотреть квартиру. Обычно я предпочитаю, чтобы они руководствовались какими-то минимальными сведениями, прежде чем я потрачу время, чтобы говорить с ними. Давая потенциальным арендаторам адрес и руководство к пользованию голосовой почтой, я хочу чтобы арендаторы заинтересовались моей квартирой. Таким покупателям уже понравится квартира, место и соседство.

Подготовленная запись – это как робот, который помогает продавать, и который вы можете совершенствовать все время. Если у вас выдался тяжелый и утомительный рабочий день, вы не должны будете терять время на разговор, ведь клиент порой может быть настойчивым, грубым, назойливым и т.д. Ваш записанный сценарий экономит ваше время

Подсказка

Система голосовой почты, которую я использую – это бесплатный телефонный номер, который предлагает 5 различных почтовых ящиков. Это значит, что вы можете заниматься 5 различными квартирами одновременно. Вдобавок, арендатор/продавец может получить факс, который система отправит ему. Вы можете подготовить бумагу для отправки по факсу; в ней вы можете указать размеры комнаты, расположение и время, когда вы сможете показать квартиру. Все это будет происходить, пока вы спите.

Другое преимущество системы – то, что она может присылать вам автоматические сообщения. Плата за систему составляет 9,95€ в месяц: больше информации вы можете получить на сайте.

Важно помнить

Памятка 1.

Я не упоминаю о цене квартиры в своем голосовом сообщении. Очевидно, что вы будете запрашивать среднюю рыночную цену. А не делал я этого потому, что не хотел отвадить покупателей еще до того, как они посмотрят на квартиру. Как правило, бывает так, что арендаторы/покупатели в корне меняют свое мнение, когда полу-

чат возможность прогуляться по квартире и мысленно представить себя в качестве владельца.

Памятка 2.

Я не пытаюсь объяснить все нюансы программы Аренда с Выкупом посредством голосовой почты. Я добавляю побольше эмоций, чтобы привлечь как можно большее количество потенциальных покупателей.

Памятка 3.

Убедитесь в том, что вы изменили дату и время следующего показа квартиры сразу после того, как люди пришли и посмотрели.

Если вы забудете переписать сообщение, вам нужно будет самому перезванивать все звонившим и переносить число и время. Потратьте 5 минут на новую запись, - это сэкономит часы вашего времени.

Сейчас немного жесткой российской перспективы...

Вся информация, которой я поделился с вами в этой главе, могла сэкономить не одну тысячу евро.

Во время моей первой квартиры, для которой я искал арендаторов, я был настолько утомлен тем, что мне приходилось каждый раз отводить человека в квартиру, которую они хотели посмотреть.

В то время я жил 30 минут езды до той квартиры.

Я получал звонки постоянно и затем перестал на них отвечать, чтобы получить немного отдыха. Показ квартиры мог включать пу-

тешествие через дороги с пробками, отдаление от жены и сына и так постоянно, день за днем, неделя за неделей.

Я позволил арендаторам контролировать меня! Я просто соглашался на то время, которое было удобно для них.

Я хотел сдать квартиру в аренду, поэтому я готов был сделать что угодно, чтобы осуществить это. Я считал, что делал правильные вещи.

Когда я приезжал к той квартире, арендатор сразу начинал контролировать меня. Эти люди моментально обращали внимание на пустяки, пытались настойчиво выяснить, что не так было с квартирой, выматывали меня многочисленными придирками и сомнениями, после чего заявляли, что я прошу слишком много. Это было какой-то кошмар.

По пути к квартире я звонил жене и говорил, что не нашел арендатора и что квартира будет пустовать еще какое-то время. Не очень весело.

После пары недель такой жизни, я прогуливался по супермаркету, и решил, что пора положить этому конец. С меня довольно.

Я решил, что не буду обзванивать и подвозить каждого, я просто буду назначать им общее время. Мы говорили, что я буду в субботу в 2 часа дня и если у них была возможность, то они могли бы приехать. Меня никто и ничто больше не волновал.

Я никогда не забуду ту субботу. Мы приехали на 30 минут раньше, немного прибрали квартиру и увидели большое количество народу.

40 человек стояли во дворе и ждали момента, когда можно будет войти в квартиру.

У нас был еще 1 человек, мой племянник, который любезно согласился помочь мне в тот день. Без него бы я не справился в тот день.

Внезапно всех перестало интересоваться маленькое пятнышко на полу и то, что дверь скрипит. В конце концов мы получили огромный ажиотаж вокруг нашей квартиры. Это было фантастически! Мы снова стали теми, кто контролирует процесс. Через 45 минут мы подписали договор аренды, так что все было просто здорово.

После того случая, мы больше никогда не возвращались к старым методам продажи квартир.

Сейчас мы используем 24-часовую голосовую почту, которая содержит подробные сведения о квартире.

Этот способ больше не заставляет меня забывать о жене и детях, в тот момент, пока я уговариваю очередного клиента приехать и посмотреть квартиру.

Это потрясающе, когда у вас есть возможность систематизировать процесс.

Я обнаружил это, когда стал использовать голосовую почту, таблички во дворе и записанное заранее сообщение. Теперь я могу продать или сдать без какой - бы то ни было нервотрепки.

Оглядываясь на свой прошлый опыт, я только теперь понимаю, насколько глупо я себя вел тогда.

Систематизируйте ваш подход, чтобы получать максимум эффекта и результата.

Глава 6

Как представить квартиру вашему потенциальному покупателю, используя программу Аренда с Выкупом

Шаг 1. Назначьте встречу и не делайте ничего другого.

Когда вы назначаете встречу с вашим потенциальным арендатором/ покупателем, не сообщайте ему никакой дополнительной информации по телефону. Я всегда говорил, что вы не сможете продать квартиру по телефону. Также я учил вас тому, что у потенциального арендатора возникнут трудности с пониманием всех тонкостей и особенностей программы Аренда с Выкупом до тех самых пор, пока он не увидит ее на бумаге. Если арендатор начнет по телефону интересоваться подробностями, просто скажите ему: «Простите, но у меня сейчас нет достаточно времени для этого; будет лучше, если мы встретимся с вами в удобное для нас обоих время и я с удовольствием отвечу на все ваши вопросы». Не тратьте слишком много времени на каждый телефонный разговор с каждым отдельным человеком. Возможно, вам просто захочется сообщить им несколько приятных вещей о квартире, после чего назначать встречу и все, больше делать ничего не нужно.

Шаг 2. Подготовьте квартиру для показа

Ваша главная цель - это максимально подготовить квартиру для того, чтобы его можно было продемонстрировать потенциальному арендатору/покупателю в тот момент, когда он придет. Убедитесь, что все окна и жалюзи открыты и подняты, чтобы в квартиру проникало как можно больше солнечного света. Если квартира пуста, возьмите с собой несколько ламп или светильников. Некоторые из моих квартир не имеют отдельного потолочного освещения, поэтому я беру лампы с собой, чтобы они помогали мне освещать комна-

ты. Включите все лампы квартиры, чтобы сделать квартиру еще светлее. Если же в квартире имеются потолочные лампы или вентиляторы, обязательно обратите внимание арендатора на них. Если снаружи жарко, включите кондиционер, чтобы в помещении было много свежего воздуха. Если у вас есть камин, также украсьте его подсветкой. Покажите, что ваша квартира находится на должном уровне, и вам не стыдно её показать самому придирчивому человеку.

Шаг 3. Сделайте что-то наподобие аукциона

Помните, я предлагал устроить встречу для всех заинтересованных людей одновременно? Причиной этому являются 2 вещи. Первая причина – это то, что групповая встреча поможет здорово сэкономить ваше время, так как в этом случае, вы потратите намного меньше времени, чем, если бы вы показывали квартиру каждому в отдельности. Другая причина же заключается в том, что опять же такой вот групповой просмотр создает высокий спрос на вашу квартиру. Когда потенциальный арендатор приходит и видит еще 15 других таких же людей, у него волей неволей начинает разгораться азарт, что именно он должен получить эту квартиру, - это уж человеческая натура, тут ничего не попишешь. Люди автоматически не хотят упустить эту квартиру. Вы буквально, должны предоставить им возможность посоревноваться друг с другом за эту квартиру.

Шаг 4. Попросите их расписаться

Попросите всех, кто пришел оставить свои координаты на листе бумаги. Это будет полезно и для них и для вас. Это позволит вам понять, кто был на встрече, а кто не смог прийти. Если вы не получите ответственного арендатора, вы сможете вернуться назад и позвонить тем людям, которые не сумели прийти в первый раз, а не тратить вместо этого, дополнительные деньги на повторную рекла-

му в газете. Вы сможете встретиться с этими людьми в тот момент, когда организуете свою следующую встречу.

Шаг 5. Не показывайте квартиру

Когда люди подходят к порогу, представьтесь и попросите их сразу расписаться. Скажите им, что они могут чувствовать себя как дома и позволить им самим пройтись по квартире. Дайте им понять, что у вас есть ответы на все вопросы, которые у них могут возникнуть, и что вы с радостью ответите на них после того, как они завершат свой тур по квартире. Поймите, что некоторые люди приходят, чтобы просто прогуляться по квартире и затем уйти. Это случилось со мной много раз. Разумеется, что сейчас я бы предпочел не тратить время на разговор с людьми, которые не заинтересованы в покупке квартиры. Если человек по-настоящему заинтересуется квартирой, он обязательно вернется к вам, и будет ждать подробных разъяснений. Ответьте на все их вопросы и объясните им, как работает программа. Дайте им заявление на ренту, которое они должны будут заполнить.

Шаг 6. Заявление на ренту

Сообщите всем присутствующим, что если их заинтересовало ваше предложение, то они могут заполнить заявление (форму для заявления). Не позволяйте им забрать его с собой, даже если они говорят, что пришлют вам его факсом, почтой и т.д. Поверьте моему опыту; если они заберут заявление с собой, вы никогда не увидите их снова. Объясните им, что у вас есть множество заинтересованных клиентов, которые должны вскоре определиться со своим окончательным решением по поводу этой квартиры. Пусть люди знают об этом. Если они не будут заполнять заявление здесь и сейчас, значит, они и не планируют покупать эту квартиру или брать его в

аренду. Дайте им заполнить заявление. Обычно я прошу по 20€ за заявление. Если люди находятся в нестабильном финансовом положении, они не будут тратить 20€, так как не относятся к этому серьезно.

Шаг 7. Быстрая проверка и вопросы предоплаты.

Когда у людей на руках оказывается форма для заявления, обязательно проверьте, чтобы номер лицензии их водительских прав совпадал с тем, который они указали в заявлении. Скажите им, что ваша цель - это найти хорошего и ответственного арендатора, который будет содержать квартиру в чистоте и вообще о том, что к квартире нужно относиться серьезно. Также скажите им, что по вашему опыту человек, который готов заплатить самую высокую предоплату, оказывается самым хорошим арендатором/покупателем. После того, как вы объяснили им этот момент, спросите, сколько они готовы отдать в качестве предоплаты. Сразу поясните, что эти деньги в конце будут вычтены из общей суммы стоимости квартиры. Обязательно добавьте, что у вас есть много претендентов на квартиру, которые готовы внести нужную сумму предоплаты, так как это станет одним из решающих факторов в процессе выбора вами одной конкретного человека.

Подсказка 1

Время от времени, люди будут спрашивать, будут ли им возвращены деньги за аванс, в том случае, если они не будут покупать квартиру. Сразу скажите : «Нет, ваша предоплата не будет возвращена. Если я выберу вас в качестве арендатора и потрачу два года, чтобы помочь вам с покупкой, а в конце, вы решите что не будете покупать квартиру, эти деньги станут компенсацией. Причем они будут компенсировать не только мое время, но и то, что я на это время, снял квартиру с продажи. Если вы на 100% не уверены, что

намерены купить квартиру, нам с вами не о чем разговаривать». Такой ответ повлечет за собой 2 вещи:

1. Даст им понять, что вы настроены очень серьезно
2. Вы не подпускаете их к себе слишком быстро. Вы показываете им, что не слишком заинтересованы в них.

Когда вы используете этот подход, люди начнут тревожиться и будут думать, прежде чем сделать следующий шаг. Это работает просто безотказно!

Подсказка 2

Много раз, потенциальный арендатор спрашивал у меня, сколько денег ему потребуется, чтобы въехать в квартиру и начать там жить. Раньше я отвечал «Тысяча евро и плата за первый месяц аренды». Отвечая именно таким образом, я потерял огромное количество денег. Правильным ответом станет: «Сколько вы готовы заплатить?». Когда вы сами называете цену, она может оказаться слишком низкой. Пусть они сами установят какой-то предел. После этого вы можете просить больше денег в качестве предоплаты.

Шаг 8. Просмотрите заявление и проверьте кредит

Внимательно изучите и проанализируйте данные, которые человек вписал в заявление. Мы обеспечиваем наших клиентов подробными пошаговыми инструкциями, что нужно делать, чтобы в числах выразить точные данные. Проверьте их заявление, и вы сможете выбрать лучшего кандидата очень быстро. Если вы очень заняты, пообещайте им перезвонить, как только выберете конкретного человека. Используя этот подход, вы остановите их от того, чтобы начать присматривать другую квартиру. Время решает все! Совершенная правда!

Шаг 9. Сыграйте в игру «У меня есть кто-то еще».

Всегда давайте людям понять, что таких заявлений как их, у вас множество. Если они почувствуют, что они единственные, ситуацию будут контролировать они. Если они почувствуют, что могут упустить квартиру, который им действительно понравился, ситуацию контролируете вы. Вот, что я имею в виду: Давайте скажем, что вы должны выбрать лучшего арендатора. Вы можете сказать ему, что выбор стоит между ним и еще одной семьей. Скажите «Я думаю, что вы больше подходите мне, но те люди готовы платить несколько больше. Есть какая-то вероятность, что вы поднимите ренту?» Если они не будут искреннее уверены в том, что они не одни, вы никогда не можете заставить их повысить ренту. Одна из самых больших ошибок, которые совершают начинающие инвесторы, это то, что они становятся жаждущими быстрых денег от арендаторов. Если вы очень хотите получить деньги, никогда не показывайте этого. Всегда кажитесь тем человеком, у которого на примете есть еще несколько арендаторов, готовых заплатить больше.

Подсказка

Всегда просите повышения арендной платы. Если они предлагают вам 2500, поинтересуйтесь, смогут ли они поднять цену до 3000. Как только вы зададите этот вопрос, замолчите! Дайте им ответить. Если они отказываются повышать ренту, скажите «Я бы действительно хотел, что именно вы въехали в эту квартиру, но другая семья предлагает несколько больше. Есть возможность платить немного больше хотя бы первые несколько месяцев?» И снова замолчите. Ждите, что они скажут вам. В большинстве случаев арендатор подумает и согласится хотя бы незначительно, но все же, повысить ренту. Тренируйте умение составлять взаимовыгодные соглашения!

Когда вы просите повышения ренты, - это техника, которая позволит просто так вам положить в карман от 500 до 1000 евро, в зависимости от суммы, на которую вы уговорите арендаторов.

Шаг 10. Назначьте встречу, чтобы подписать бумаги

Вы поговорите с арендатором/ покупателем, вы обговорите ежемесячные платежи; после этого вы поздравляете арендатора и сообщаете ему, что отныне это его квартира. Обговорите время и место, как можно раньше, чтобы встретиться и подписать контракт. Не откладывайте встречу с арендатором. Прочитайте главу об ошибках инвестора. Это поможет сэкономить вам тысячи евро.

Сейчас немного российской перспективы...

Следовать советам и прислушиваться к значимым важным урокам - это действительно важно. Это поможет вам получить еще больше дохода от ваших инвестиций.

Мы установили персональный рекорд, когда сумели сдать квартиру в аренду за 45 минут, используя большинство из этих принципов. Как уже говорилось в предыдущей главе, после нашего успеха мы вернулись назад и тщательно проанализировали всю работу, чтобы понять, как именно мы смогли это сделать.

И потом, после того, как мы закончили наше 45 минутное приключение, мы подписали договор аренды с задатком в 27 600€. Не плохо, очень даже неплохо!

Когда мы работаем с нашими клиентами, мы всегда очень подробно и детально объясняем каждый шаг, знакомим его с уроками, который подарил нам наш опыт, причем который был как удачным, так и абсолютно провальным. Мы чувствуем, что это очень важно, когда клиент сможет стать частью одной целого, одной

сплоченной команды, которая в любое время сможет прийти на помощь.

Другой важный урок – это уловить настроение вашего потенциального арендатора/ продавца. Это великое чувство, когда кто-то настолько восхищен и впечатлен квартирой, что начинает невольно посылать невербальные знаки. Но до того самого момента, как вы получите подписанные обеими сторонами контракт, вам не следует расслабляться и тешить себя грезами и мечтами.

Убедитесь, что именно вы контролируете ситуацию, продумывайте свои шаги на несколько вперед, анализируйте действия арендатора, поставив себя на его место.

Ваши потенциальные клиенты перезвонят вам в течение 24 часов с того момента, как процесс начался. Заставьте их остаться заинтересованным в более быстром окончании процесса, а соответственно, и более быстром подписании контракта. Оставайтесь сфокусированными на главных вещах, не останавливайтесь на ходу!

Вещи, которые важно помнить:

1. Продолжайте размещать объявление в газетах до тех самых пор, пока контракт не будет подписан. Если все закончено вы сможете тут же приступить к следующей сделке и работать с новыми арендаторами/ покупателями.

2. Следите за неоплаченными платежами. Не копите их. Счета должны оплачиваться очень быстро. Некоторым людям нужно очень много времени, чтобы раскачаться. Не совершайте ошибку, не копите их долги по арендным платежам.

3. Продолжайте показывать собственность. Не оставляйте людей в стороне, они могут быть вашими будущими арендаторами/ покупателями. Продолжайте встречаться с ними, обговаривайте де-

тали следующих коммерческих предложений. Это все станет впоследствии одним крупным выигрышем, джек-потом, если можно так сказать. Многие из наших клиентов используют наши советы и рекомендации для того, чтобы заинтересовать многих потенциальных арендаторов или покупателей. Следование нашим советам, прислушивание к нашим проверенным рекомендациям, а также доверие собственной интуиции и умение разбираться в людях, служат вам добрую службу. Это в известной степени снижает ваши возможные финансовые риски. Мы делали то же самое, а значит, и у вас получится. Кроме того, всегда стремитесь к большему, не останавливайтесь на достигнутом; так, начиная с одной квартиры, вероятно, что в скором времени вы станете счастливым обладателем нескольких квартир, которые с успехом станут приносить вам прибыль.

Уроки, которые мы преподали вам в этой главе, очень важны. Они смогут обеспечить вас тысячами евро, которые никогда не будут лишними. Мой многолетний опыт показывает, что в начале, люди недоверчиво относятся к различным инвестиционным стратегиям и приемам, так как в этой сфере крутятся, как правило, небольшие деньги. Но стоит им получить хотя бы доллар, как их уверенность начинает крепнуть. Другими словами, рост прибыли (особенно, на первых порах), пропорционально влияет на рост уверенности и дерзости (в хорошем смысле слова) клиентов!

Не беритесь за очень дорогие квартиры, начните с маленьких, с тех, на которые вы потратите минимум денег, а как только наберетесь немного уверенности, переходите на более серьезные объекты!

Как много времени у вас займет принятие решение о том, что пора начинать делать что-то прямо сейчас!

Глава 7

Как вы можете сделать 48 321€, имея один однокомнатную квартиру?

В этой главе мы возьмем взгляд россиян на квартиры и недвижимость, в целом. Также мы сможем посмотреть, как именно они вкладывают в свою недвижимость и каковы оказываются результаты за все приложенные усилия. Примеры, которые будут описаны в этой главе - это результат использования инвестиционного подхода, речь о котором шла ранее. Также, эти методики были усовершенствованы, а их эффективность подтверждалась в течение долгих десяти лет. Так что, поверьте нам, мы знаем, о чем мы говорим.

В настоящее время этот подход получил название Доход на Всю Жизнь (arendaproject.ru). Доход на Всю Жизнь - это группа квалифицированных инвесторов в области недвижимости, которые помогают и направляют начинающих инвесторов по пути, который поможет принести им дополнительный заработок, причем, весьма неплохой. Как вы увидите, многие из членов группы зарабатывают на инвестировании больше денег, чем на своих официальных работах, прикладывая значительно меньше усилий. Доход на Всю Жизнь фокусируется на частной собственности, как на основном объекте небезызвестной стратегии Аренда с Выкупом. Эта система позволяет сдавать квартиры в аренду и получать деньги каждый месяц. Разве это не прекрасно? Эта система позволяет поставить вашу собственность в режим автопилота, который будет отвечать за ваш дополнительный доход.

Давайте, я поясню. Деньги, которые мы получаем от недвижимости - это разница между ценой, за которую мы купили квартиру и ценой, по которой мы собираемся его продать; причем последняя, разумеется, должна быть на порядок выше.

Участники группы Доход на Всю Жизнь (arendaproject.ru) вкладывают деньги в собственность и в течение недели находят арендатора/покупателя, который минимум 2 года будет выплачивать ренту, а затем, скорее всего, купит эту квартиру.

Это достигается за счет того, что спрос на их недвижимость может значительно вырасти. Люди как бы, подталкивают арендаторов к тому, чтобы они соревновались за квартиру, который их по-настоящему заинтересовал. Мы помогаем членам нашей программы находить лучшую собственность. Вдобавок, мы направляем их в сторону улучшения условий продажи, которые будут привлекать большое количество покупателей. Мы показываем нашим клиентам, как заставить нуждающихся в жилье арендаторов по-настоящему, захотеть обзавестись этой квартирой.

В этой главе мы также подробно обрисовываем особенности данной стратегии. На самом деле, самая полезная вещь во всем этом - это то, что мы постоянно учимся на примерах друг друга. Это происходит потому, что в целом, все используют один и тот же подход, лишь слегка дифференцируя его. Эти различия могут быть, поистине, невероятными. Иногда, самые маленькие изменения могут привести к большим достижениям, которые в свою очередь, добавляют деньги в ваш карман.

Вам нужно построить такой доход, который бы полностью покрывал все ваши счета к оплате.

Есть очень серьезный вопрос: Если все что вы делаете, это покупаете одну или две квартиры, и при этом больше ничем не занимаетесь, как вы становитесь более состоятельным?

Следующая информация подсказывает, что в настоящее время участники группы Доход на Всю Жизнь имеют в распоряжении 22 квартиры. И в каждой из сделок с этими квартирами, инвестор не

платит денег членам команды, которая ему помогает. В каждом из случаев, описанных ниже, продавец платит деньги за наши услуги не со своего кармана, а из того, что он начинает получать от квартиры. В ряде случаев, наши клиенты специально нанимают кого-то из наших специалистов, которые показывают, как нужно вести себя в различных ситуациях. Мы ведем переговоры с арендаторами от имени инвестора и выполняем все сопутствующие функции.

Для тех примеров, о которых мы собираемся вам рассказать, валовой доход составил 1 063 066. Многие из этих квартир находились в тех местах, где ежегодное повышение составляло 4-6%. Большинство из этих квартир не требовали серьезного ремонта или обновления. В течение нескольких недель после покупки собственности, наши клиенты начинали получать первые деньги в качестве аренды, от своих арендаторов. Эти же самые люди [наши клиенты] получали автоматический ежемесячный доход от своих инвестиций, до тех самых пор, пока арендатор не выкупал квартиру.

Средний доход с одной квартиры составляет 48 321

Квартиры, о которых мы расскажем здесь, - это лишь малая доля, что сделали наши клиенты. Понадобится целая энциклопедия, чтобы перечислить всех, с кем мы работали. Ключевой момент - это понять, что вы можете зарабатывать деньги в тех местах, где вы работаете или живете. Многие начинающие инвесторы не верят, что они могут заработать 48 321€ с одной квартиры, без необходимости ремонтировать квартиру или чего-то в этом духе. Члены нашей команды запросто справляются с этой задачей.

Факт в том, что ваши мечты никогда не начнут осуществляться до тех самых пор, пока вы не начнете что-то делать!

1. Член команды Доход на Всю Жизнь, специалист по компьютерам:

«...Я просто восхищен тем, что могу покупать еще больше квартир. Став участником группы придало мне чувство защиты, благодаря которой я знаю, что я не останусь в одиночестве со своими проблемами. Администраторы группы всегда помогут мне принять самое правильное решение. Это великолепное чувство, когда вы имеете настоящих опытных людей, которые давно занимаются продажей и покупкой недвижимости, так что, в любое время, они могут почуять опасность еще в самом начале инвестиционного цикла... »

Плата, за которую купил собственность - 213 395€

Предоплата от арендатора – 10 000€

Положительный денежный приток - 220€

Цена, по которой продал квартиру – 249 000€

Итого: выручка - 38 885€

Давайте еще раз подведем выводы. Недвижимое имущество так и будет продолжать делать инвесторов богатыми с вашим или вообще без вашего участия. Если вы когда-нибудь захотите уйти на пенсию, вам нужно найти какую-нибудь работу, чтобы формально зарабатывать деньги.

Мы недавно работали с одним клиентом, который рассказал мне, что он мечтал заниматься инвестициями в недвижимое имущество около 15 лет.

Как вы думаете что он сделал? Совершенно ничего.

Если вы продолжите постоянно думать, вы никогда не начнете развиваться. Вам нужно что-то сделать, вы не можете только думать,

ведь никто не сделает это за вас. Вам нужно двигаться дальше и стремиться к тому, чтобы, наконец, что-то произошло. Только после решительных и уверенных действий, вы сможете повысить уровень вашего богатства.

Делайте что-нибудь!

Решите чего вы хотите, и немедленно начинайте двигаться к своей цели!

Глава 8

Ошибки и ляпы инвесторов

Этот раздел помогает со стороны взглянуть на ошибки, которые часто совершает инвестор. Об этих ошибках я говорю с высоты своего опыта, так как сам часто делал их и видел, как другие совершают эти ошибки. Могу честно признаться, я совершал огромное количество ошибок в течение многих лет, и впоследствии это обернулось для меня одной сплошной головной болью. К счастью, я осознал все свои ошибки и также тот факт, что ошибки являются частью процесса обучения. Сейчас кажется, просто оглянуться назад, на то, что происходило много лет назад и сказать, что я бы поменял то, изменил это, не допустил бы пятого или десятого. Многие люди сдаются, как только совершают первую ошибку и осознают ее. Это тоже неправильно. Из всех жизненных ситуаций важно уметь выносить уроки с тем, чтобы не совершать ошибок в дальнейшем. Самая значимая вещь, которую я хочу до вас донести, это:

Уроки, которые вам преподносят, вы должны повторять про себя снова и снова, до тех самых пор, пока вы, наконец, их не выучите!

Один из моих наставников любил повторять: «Если вы подбросили камень вверх, а он упал и ударил вас по голове, не подбрасывайте его снова!». Я следую этому правилу; но, я лично усвоил то, что нужно подбрасывать камень вверх, правда, уже в другом направлении. Вы прикладываете все усилия к тому, чтобы камень не упал снова вам на голову. Что касается меня, в этой фразе нет намека на то, чтобы полностью прекратить эти попытки. Вы терпели боль, оттого что камень упал вам на голову. Сейчас вы поняли, что это очень ценный урок, который не ведет к тому, чтобы вы больше не бросали камни. Вы продвинулись еще дальше, потому что у вас есть понимание этого. Не забывайте этот ценный урок.

Большинство людей сдаются слишком быстро. Мы при работе с нашими клиентами всегда используем фразу «Отступающие никогда не выигрывают, а победители никогда не отступают!». Победители продолжают идти вперед к цели. Они движутся вперед, постоянно проверяя новые стратегии и узнавая все больше и больше полезных сведений. Они используют печальный опыт, как толчок к более успешному и эффективному продолжению своей деятельности. Ну и, разумеется, больше не повторяют прежних ошибок.

Некоторые из ошибок, которые описаны в этой главе, были ошибками наших клиентов. Мы взяли у них разрешение на то, чтобы рассказать их историю, так что вы можете извлечь пользу из этого. Я лишь надеюсь, что вы прочитаете о них и не сделайте тех же самых ошибок, которые допустили мы в своих начинаниях. Факт в том, что вы можете почерпнуть все самое полезное и вынести ценные познания из опыта других инвесторов. Также будьте осторожны в отношении того, к чьим советам вы прислушиваетесь. Когда вы слушаете чей-то совет, всегда посмотрите, что он имеет. Если только вы не хотите получить их печальный опыт, не слушайте их никогда!

Ошибка 1: Выбираете арендатора из чувства жалости

Я могу честно сказать, что каждый раз, когда я испытывал жалость к людям, которые могут быть потенциальными арендаторами / клиентами, я всегда прогорал. Я получал этот урок несколько раз в течение всей моей карьеры. Вот одна из историй, когда я, наконец, усвоил то, что мне говорили.

У нас был прекрасный квартиру с тремя спальнями, двумя ванными комнатами который мы собирались сдавать в аренду. Была зима и каникулы, в тот момент мне позвонил человек, который остановился в отеле. Факт в том, что вся его семья остановилась в отеле, из-за того, что их квартиру сгорел. Он на самом деле сгорел, он не первый кто поведал мне эту историю. Пожар описывался и в газетах, так что я очень переживал за него. Во время нашего с ним телефонного разговора, он кричал мне в трубку, что его собака сгорела в пожаре. Я мог слышать только боль в его голосе. Я не мог даже близко представить, что бы случилось со мной, потеряй я все на свете.

Этот человек занимался ландшафтным дизайном, так что его доход не был стабильным. Да и кредитная история у него была не самая лучшая. При других обстоятельствах, я бы никогда не сдал ему в аренду квартиру. Но, он убедил меня, что его полис страхования должен покрыть все расходы на строительство нового квартиры, и то, что именно страховая компания будет выплачивать мне ежемесячную ренту. Я чувствовал себя очень плохо из-за того, что пришлось пережить ему и его семье. И, в конце концов, я сдал ему в аренду квартиру с условием, что каждый месяц в оговоренный срок рента будет выплачиваться. Его квартиру должен быть построен в ближайшее время; я подумал, что после этого квартиру снова будет пустовать, и мы снова сумеем сдать его в аренду.

Год спустя, его квартиру все еще не был достроен, и страховая компания прекратила выплачивать деньги по аренде. В конце кон-

цов, мы вынуждены были начать процесс выселения. К счастью, они съехали до того, как мы успели обратиться в суд, так что нам формально, не пришлось его выселять. Их квартиру был почти достроен к тому моменту, так что они вернулись туда. Это были хорошие новости. Плохие новости были в том, что они разрушили мой квартиру. Нам пришлось полностью переделывать интерьер и экстерьер, что обошлось нам в несколько тысяч евро.

Они, по-видимому, имели много собак, и множество блох поселилось также в нашей квартире. В самый первый раз, когда я приехал туда после их отъезда, мне пришлось возвращаться назад в нижнем белье. Нет, я не извращенец. Просто, вся моя одежда была покрыта блохами, так что мне пришлось покинуть квартиру. Я могу только догадываться, чем бы все закончилось, если бы я нарвался на полицию, когда возвращался обратно. Верите или нет, но я был очень зол, так как блохи остались в квартире. Но некоторым из них все же удалось остаться, и они устроили новую вечеринку, уже в моей собственной квартире. Я послушал совета жены и написал дополнительную жалобу на бывшего арендатора. Это дело имело счастливый конец, так как мы составили иск, о том, что наше имущество было испорчено, а рента не была выплачена. Тому мужчине пришлось оплатить все расходы, которые суд возложил на него.

Пересматривая эту историю еще раз, я понимаю: каждый год, я нахожу способ притащить блох домой. Особенно летом, когда мне нужно показывать людям собственность, в ней обязательно есть какая-то часть блох. Не обязательно дома, может быть на участке. Но теперь, моя жена запаслась средствами от блох, так что особых проблем я не испытываю!

Что я вынес?

Урок этой истории состоит в том, что вы никогда не должны выбирать арендатора, отталкиваясь от чувства жалости к ним.

Сдавайте квартиры только проверенным арендаторам, а не людям с душещипательными историями. Этот суровый урок не имеет ничего общего с моим равнодушием к людям. Попробуйте во время принятия решения опираться на деловую сторону вопроса, а не эмоциональную. Я понял, что я могу помогать другим людям, вне зависимости от моей инвестиционной деятельности. Воспринимайте свою собственность и своих арендаторов, как часть вашего бизнеса. Оглядываясь назад, я мог бы пожертвовать одежду, какую-то мебель или даже деньги этому человеку и его семье, вместо того, что пускать его в квартиру.

Ошибка 2: Отдаете людям ключи от квартиры, перед тем, как убедитесь в их платежеспособности.

Один из наших клиентов подписал договор аренды с новым клиентом и получил персональный платеж и на проверку законности депозита. Во время той встречи, он отдал счастливым арендаторам ключи от квартиры. Так как это раздел об ошибках, вы, возможно, могли подумать, что это история со счастливым концом. Но нет. Через три дня после этого, мой клиент был вынужден начать процесс выселения. Так как арендатор был временным собственником квартиры, ему пришлось пройти полностью через процедуру выселения. В общей сложности это заняло три месяца. Самая печальная часть этой истории в том, что мой клиент точно не убедился в платежеспособности арендатора. Эта простая ошибка стоила моему клиенту 3000.

В разговоре с ним он поведал, что те люди произвели на него весьма приятное впечатление. Они действительно хотели заботиться о квартире. Они также планировали со временем полностью выкупить его. Он не хотел портить их планы и радужные перспективы и попытался помочь им. Хотя соль была в том, что арендаторы поняли его намерения и просто подыгрывали ему. На самом деле, они

не имели ни малейшего желания платить. Они просто искали жилье, где можно было провести несколько месяцев.

Что я вынес?

Урок этой истории состоит в том, что бы проверить платежи и состояние их депозитного счета, когда вы подписываете договор аренды. Никогда не пускайте людей в квартиру, пока вы полностью не убедитесь в том, что они уплатили залог, внесли ренту. Если вы отдаете им ключи, вы затем должны будете проходить через процесс выселения, который потратит не только ваше время, но и ваши деньги. Никогда не игнорируйте это правило!

Сейчас я говорю всем своим клиентам, что если они хотят получить ключи от квартиры, то я вынужден буду проверить при встрече их платежеспособность. Я говорю им заранее, что если они принесут выписку из банка, на проверку уйдет еще несколько дней, а ключи они смогут получить только после этого.

Буквально вчера, новый арендатор забыл принести платеж, но хотел получить ключи, чтобы начать переезд к обеду. Прости Чарли, сигар нет. Они ушли, не получив ключи и пообещали принести бумагу сегодня. Ну что же, увидим!

Ошибка 3: Сдаете квартиру друзьям или родным.

Я сдал один из моих квартир сестре моего очень близкого друга. Из-за нашей дружбы, я снизил ренту для нее. Мое убеждение состояло в том, что если я снижаю цену, то она должна нести большую ответственность за квартиру. К сожалению, она считала по-другому. Наши мнения были диаметрально противоположными. Я был уверен, что если был другом ее брата, она считала, что я должен делать для нее больше и снизить цену еще. Это был ужасный период времени. Мы оба ждали разное от этой ситуации.

Самая грустная часть - это то, что я пытался произвести на нее хорошее впечатление и сэкономить ее деньги, для чего я и снизил плату.

Из-за того, что наши мнения с ней разошлись, моя дружба с ее братом также стала портиться. С тех пор прошло много времени, дружба была налажена. Но всегда, когда я бываю на их семейных праздниках и вижу его сестру, я испытываю неловкость. Его сестра и я, разумеется, обмениваемся любезностями, но это все далеко от прошлого положения дел.

Что я вынес?

Урок этой истории состоит в том, что никогда, слышите, НИКОГДА, не сдавайте квартиры в аренду свои друзьям или семье. Ваше инвестирование - это бизнес и вы должны относиться к этому, как к бизнесу. Вы не должны тратить свое время и деньги, чтобы помочь другу. Вы должны тратить время и деньги на то, чтобы проверить удачную сделку и максимально вернуть свои деньги. В любой момент, когда вы сдаете квартиру друзьям, скорее всего вы начинаете терять деньги или дружбу. Не создавайте себе сознательную головную боль и дополнительные проблемы! Недавно, новый член нашей команды захотел снять один из моих квартир. Я на самом деле хотел помочь ему, но это было бы нарушением моего правила.

Сейчас мы имеем плодотворное сотрудничество и хорошие отношения без всяких проблем с рентой и т.д. и т.п.

Ошибка 4: Арендаторы забывают, кто диктует правила игры

Лучший способ объяснить это, привести пример общения родителей с маленьким ребенком. Я понял, что когда я ругаю свою дочь, но дальше не делаю ничего, это никак не сказывается на ее по-

ведении. По сути, поведение, которое я пытался изменить, не только не меняется; оно становится только хуже. Она имеет невероятную способность видеть меня насквозь.

То же самое можно сказать и об отношениях арендодатель/арендатор. Если вы позволяете задерживать арендную плату без всяких санкций, следующих за этим, они автоматически будут платить поздно. Если вы сделаете ремонт за свои деньги, который был на их совести, вы и дальше будете ремонтировать эту квартиру. Когда вы идете на компромисс хотя бы раз, вы подписываете себе приговор, так как дальше вы вынуждены будете постоянно уступать.

Поймите, первые месяцы, когда вы только начинаете знакомиться с арендатором, являются решающими и именно они способны повлиять на то, как в дальнейшем арендатор будет к вам относиться. Если вы дружелюбны и часто нарушаете свои же собственные правила и установки, вы сами рубите сук, на котором сидите. Они сядут вам на шею. Вам нужно всегда сохранять дисциплину и соблюдать правила, а также показывать, что вы настроены серьезно и не потерпите никаких оскорблений или игнорирования ваших условий.

Если арендатор говорит, что они оплатят ренту к такому-то числу, но я не получаю платеж, я просто отправляю им предупреждение о выселении. Если арендатор не платит ренту и даже не звонит мне, чтобы объяснить что случилось, я звоню им ровно в 7 утра и спрашиваю, что произошло. Ваш арендатор должен знать в самом начале вашего общения, что вы настроены серьезно, и что к вам нужно относиться с аналогичной серьезностью и ответственностью.

Я хочу, чтобы мои арендаторы осознали, что платить ренту поздно, это не нормально. У них будут проблемы со мной, если они не будут следовать соглашению. Я мог бы заставить их оплачивать и

другие счета, не ренту. Время от времени, они будут звонить вам и просить сделать что-то, а вы, в свою очередь, должны отвечать им, что это не ваша забота.

Иногда вам захочется игнорировать звонки или сообщения. Если вы не можете говорить твердое «нет» вашим арендаторам, избегайте разговора совсем. Когда я только начал заниматься инвестициями, я хотел быть приятным и милым человеком. Я хотел, чтобы арендаторы любили меня, как хорошего человека. Такое понимание вело к тому, что я должен был начать игнорировать все правила, делать самому ремонт, прощать их просрочки и т.д. Сейчас я часто предпочитаю не обращать внимания на их требования или странные или необоснованные запросы.

Что я вынес?

Приучите своих арендаторов с самого начала вести себя соответствующим образом. Иногда, вам придется проявлять твердость, но не стоит из-за этого переживать, это всего лишь важная часть мира бизнеса и деловых отношений. Если вы будете постоянно проявлять снисходительность, не задавая лишних вопросов и не предъявляя лишних претензий, они просто будут пользоваться вами.

Ошибка 5: Не учитываете детали

Когда арендатор звонит вам, для того, чтобы сообщить о какой-либо проблеме, мы должны помнить, что делать ремонт в большинстве случаев это обязанность арендатора. Мы также считаем, что это экономит наше время, а также вовлекает арендатора в общий процесс. Он отправляет нам уведомление о необходимом ремонте, а мы потом решаем, кто что делает и по какой цене.

Несколько лет назад, арендатор, пожаловался, что печь не работает. Один подрядчик выдал ему акт, что печь уже старая и

должна быть заменена. Я просто проигнорировал его замечание о том, что печь надо переустановить. По моему мнению, только потому, что печь старая еще не значит, что ее нужно выкинуть и взамен нее купить новую. Несколькими месяцами позже, жена арендатора позвонила нам и сказала, что ее муж обжегся, когда пытался починить печь. Поймите, мы отремонтировали печь за несколько месяцев до того, как они уведомили нас о проблеме. Также, поймите, что они не сообщали нам второй раз о том, что печь снова поломалась. Арендатор просто попробовал решить проблему самостоятельно, не обговорив это с нами. В процессе ремонта пламя вырвалось и обожгло его руку. Мы, правда, очень сожалели о том, что он получил травму. Прошло пару недель, как нам сообщили, что арендатор подал на меня иск о том, что ему нанесен вред. Как собственник квартиры, только вы несете ответственность за вред, причиненный арендатору, только если это произошло из-за вашей небрежности. Вы небрежны в том случае, если вы были уведомлены о проблеме и не решили ее. Например, ковер в квартире, который вы сдаете в аренду, порвался. Арендатор сообщил вам об этом, а вы не устранили недостаток. Если он упадет, споткнувшись об эту дыру, о которой вы знали, вы будете нести ответственность, так как вы не предприняли ничего. Адвокат нашего клиента утверждал, что мы небрежны, так как акт, подписанный подрядчиком несколько месяцев назад, гласил: «печь старая, ее нужно поменять». Жалоба была перенаправлена в страховую компанию, которая впоследствии выиграла дело. Я верю в то, что это произошло по причине того, что на самом деле, мы не были виновны в случившемся.

Оглядываясь назад, я понимаю, что не было другого пути предотвратить его травму. Я даже не знал об этой печи, и что она перестала работать; мы должны были обсудить эту проблему вместе с рабочим. Если печь действительно нуждалась в замене, мы бы заменили ее. Если бы человек, ответственный за ремонт, попытался

сам установить новую печь, мы бы попросили его исправить составленный ранее акт. Или бы наняли другого рабочего, который бы дал свою оценку тому, что произошло.

Что я вынес?

Урок этой истории заключается в том, что всегда нужно фокусироваться на деталях, когда вы работаете с частной собственностью. Когда вы перестаете учитывать мелочи, жизнь со временем, преподнесет вам урок.

Ошибка 6: Пытаетесь сохранить копейку, а теряете рубль

Долгие годы у меня были считанные предложения от инвесторов. В дополнение к этому я работал с сотнями клиентов, которые занимались приобретением собственности. Мы всегда стараемся уберечь наших клиентов от распространенной ошибки, которая может сорвать достаточно выгодную сделку. Во время переговоров или подписания соглашения, очень часто случается так, что если продавец не согласится на наше последнее предложение, то пусть он идет к черту.

Моя гордость в свое время стоила мне тысячи евро. Вот, что я имею в виду: Давайте скажем, что вы нашли собственность по цене 128 000. Во время своих переговоров, вы настаивали на 118 000, а предложение продавца было 120 000. Вы решили сделать предложение в 119 000, то есть просили продавца скинуть еще 1 000. В сущности мы предлагали золотую середину между 118 000 и 120 000. В прошлом, если бы продавец сказал «нет» и остался стоять на отметке в 120 000, я бы ушел и совершил бы при этом большую ошибку. Я бы ушел выгодной сделки, так как я мог сэкономить 8 000.

Что я вынес?

Урок этой истории состоит в том, чтобы попытаться остановиться на минуту во время ведение переговоров и посмотреть на ситуацию отвлеченно, как бы со стороны. Не сосредотачивайтесь на цене, которую вы платите, фокусируйтесь на стоимости, которую вам удалось сэкономить. Не позволяйте гордости тратить тысячи евро. Иногда вам следует согласиться и заплатить немного больше во время сделки.

Ошибка 7: Самая большая и самая серьезная ошибка - не инвестировать в недвижимость вообще!

Ошибка, которая стоит больше всего денег, это то, когда вы не инвестируете вообще в недвижимость. Как уже говорилось в этой книге, возврат денег во время работы с недвижимостью, просто невероятный. Он зависит от рынка цен. Не инвестируя в несколько квартир в ближайшие 12 месяцев, вы «потеряете» миллион евро, которые могли бы заработать. Я обещаю вам, что если вы начнете этим заниматься, вы останетесь довольны свои выбором. Я также обещаю вам то, что вы будете делать ошибки. Вы будете жалеть о некоторых ошибках. Возможно, вам даже придется возвращаться квартирой в нижнем белье. Надеюсь, конечно, что с вами такого не случится. Вы хотите сделать 100 ошибок и получить миллион евро? Если вы ответить «да», то частная собственность это для вас. Если вы скажете «нет», тогда не инвестируйте вообще!

Что я вынес?

Перестаньте сожалеть о том, что вы делаете ошибки и смело начинайте. Все пойдет так, как должно пойти.

Это лишь несколько вещей, которые я усвоил за время моей работы в качестве частного инвестора. Сейчас у меня практически нет ни царапины на поверхности моей работы. Попробуйте

*учиться на своих ошибках, а не уходить от них. Будьте уверены в том, что вы все-таки подбросили камень, правда, уже в другом направлении. Используйте свои ошибки, как возможность учиться и извлекать важные жизненные уроки. Помните, что если вы не выучите урок в первый раз, жизнь заставит вас выучить его во второй раз. Вы можете существенно сократить число своих собственных ошибок, если будете учиться на ошибках и опыте других инвесторов. В свою очередь, вы всегда должны помнить о них, чтобы не совершать тех же самых ошибок. В своем ежемесячном издании *Доход на Всю Жизнь*, я пишу о новых стратегиях и старых ошибках и что, на тех и на других нужно учиться. Я делюсь с вами способом, как сделать свою инвестиционную деятельность более доходной и простой в управлении. Заполните форму в конце книги и опробуйте это на себе!*

Сейчас немного жесткой российской перспективы...

Ошибки - это часть игры. Сейчас я говорю своим клиентам, чтобы они не боялись и делали ошибки так много как это возможно, и чем быстрее, тем лучше.

Они часто бывают удивлены моим отношением, но я знаю, что опыт от ошибок сделает вас сильнее и увереннее в себе. Вы получаете самые бесценные уроки именно от своих ошибок. Как инвестор, могу сказать, что за всю свою практику, я сделал так много ошибок, которые сложно сосчитать, но я усвоил их и сейчас просто не повторяю.

Ваш лучший учитель - это ошибки, которые вы совершаете сами, так что, дерзайте!

Я сделал все ошибки, о которых рассказал в этой главе и даже больше. Вот еще одна из них.

Ошибка 8: Проявляете медлительность в отношениях с новыми арендаторами

Я был так воодушевлен, когда получил первого арендатора, который заполнил анкету, что впал в экстаз и не выходил оттуда несколько дней. Я чувствовал, что работа сделана и теперь мне не нужно бегать сломя голову за арендаторами. А также, что мне не нужно ждать их платеж, выписки из банка и ренту за первый месяц.

В качестве арендаторов за квартиру, сданный по программе Аренда с Выкупом, я получил молодую пару, которая и заполнила это самое заявление. Их доход вроде бы меня устраивал, и они сразу начали обсуждать, как обставят квартиру. Она работала медсестрой в госпитале, который находился неподалеку, а он работал плотником и был немного помешанным на своей работе, прямо-таки фанатом.

Я сохранил эту квартиру за этой парой. Я получил их заявление в субботу и ушел в свой радостный настрой до среды. В среду, когда у меня появилось немного времени, чтобы проверить их заявление, я это сделал. В четверг я перезвонил им, на 5 дней позже и оставил радостное сообщение через голосовую почту. Они перезвонили обратно на следующий день и также оставили мне сообщение о том, как они счастливы. Затем я опять позвонил им и объяснил, что нам нужно встретиться, чтобы они внесли залог, а также первую ренту за квартиру.

Целая неделя ушла на выяснение деталей с ними, и за это время я получал звонки от других арендаторов, которые также присмотрели эту квартиру. Но я объяснял им, что квартиру уже занят и что им придется подыскать себе что-нибудь другое. Это была следующая ошибка!

После еще нескольких дней общения через голосовую почту, эта пара вдруг пропала. Их как будто стерли с лица земли. Я потратил неделю на разговор с ними и потом еще полнедели в тщетных попытках их разыскать.

Также я не получил от них денег, я отказал остальным арендаторам, и потерял кучу времени. Это было печально и грустно, очень грустно.

Помните, что я получаю деньги за то, чтобы помочь людям, в свою очередь, увеличить их собственный доход. Я трачу время на то, чтобы пойти осмотреть квартиру и проверить правильность заполнения заявлений. Время без моей семьи, также я трачу время и деньги. Не хорошо.

С того момента, люди, которые звонили мне по моему первому рекламному объявлению просто исчезли и мне нужно было платить деньги снова, чтобы создать еще одно рекламное объявление.

Я наконец-то, закончил разбираться со всем этим и вернулся обратно к своей собственности. Когда новые арендаторы заполняли заявление, я перезвонил им на следующий день и объяснил, что мне нужно будет проверить их платежи.

Когда я позвонил им с хорошими новостями, что они были выбраны, я сказал, что в этот же день (в крайнем случае, на следующий день) и пригласил их на встречу. Даже если бы они не взяли выписку из банка, я бы проверил их частичный депозит.

В конце концов, я начал получать все больше денег в качестве предоплаты за квартиру от новых арендаторов, которых я находил. Так, следующие арендаторы (после тех, исчезнувших), предложили мне даже больше, 7 500 вместо 5 000, заявленных ранее. Также он внес первую и последнюю ренту, после чего смог въехать в квартиру.

Это все случилось до того момента, как я сделал первый платеж по ипотеке. Я сэкономил 10 000 от моего арендатора, до того, как отдал им ключи. Это был хороший знак.

Что я вынес?

Никогда не мешкайте! Когда кто-то заинтересован в вашем квартире, начинайте действовать. Мы все заняты и иногда совершенно не имеем времени, но даже в этом случае, сумейте выделить полчаса, чтобы встретиться с людьми. Когда вы инвестируете в собственность по программе Аренда с Выкупом, арендатор/покупатель может представить вам десятки тысяч евро, чтобы показать, что он платежеспособен. Двигайтесь быстро и подписывайте с ним договор.

Сейчас, когда я это понял, я всегда продумываю свои действия на шаг вперед и в первую очередь прошу предъявить мне платежи или депозит. Даже если у них нет с собой платежей, я прошу их показать, сколько наличности есть у них в кармане. Это удивительно и невероятно, как плавно начинает идти дело, когда арендатор дает вам первые деньги. Они начинают вкладывать первые деньги в собственность, а потому и ведут себя очень разумно.

Некоторые из моих клиентов усвоили это, и перешли на другой уровень. Теперь они сами могут отправиться в банк со своим арендатором и получить 5 000 наличными, сразу из банка, в качестве предоплаты за квартиру. Удивительно, что вы можете получить, если только попросите это.

Ремарка: меня спрашивают, как нам удастся получить 5 000 вперед от арендатора. Я отвечаю им, что все наши квартиры прекрасны и находятся в хороших местах. Иногда квартиру бывает лучшим на всей улице. Арендаторы обычно шокированы тем, что они сумели снять такой хорошую квартиру. Из-за того, что мы

предлагаем им красивые, ухоженные квартиры, не возникает трудностей с тем, чтобы попросить их оплатить залог.

Кто-то сказал мне, что необязательно делать вещи правильно, главное - сделать их. Они были правы.

Так что, делайте ошибки и двигайтесь вперед. Если вы не делаете никаких ошибок, вы не растете ни в финансовом плане, ни как личность.

«Если вы не делаете ошибок, вы не работаете над решением той или иной проблемы. И это, в свою очередь, большая ошибка».

- Frank Wilczek, лауреат Нобелевской премии 2004 года по физике.

Глава 9

Решитесь вы или нет?

Вопрос на миллион евро

Если вы добрались до этой главы, то, пожалуй, уже осознаете, что недвижимость может кардинально изменить вашу жизнь. Печальная правда в том, что многие из вас вряд ли инвестируют в недвижимое имущество. Как-то я слушал запись программы Дэна Кеннеди, которая называется «Миллионер Нонкомформист». Дэн – консультант, который помогает владельцам бизнеса расширить масштабы последнего. На сегодняшний день Дэн помог сотням своих клиентов стать миллионерами и даже мультимиллионерами. Как-то Дэна спросили, что общего среди всех его клиентов, что приходят на эту программу. По его мнению, самым основным сходством среди вышеупомянутых миллионеров было наличие у них недвижимости, в которую они инвестировали. Дэн также вкладывает инвестиции в недвижимость, хотя его сложно назвать гуру в этом. Он бизнес-консультант. Он помогает бизнес-владельцам повысить их доход и общее благосостояние. Программа «Миллионер Нонкомформист» по сути была не об инвестициях в недвижимость. Однако, эта программа особенно выделила тот момент, что каждый из успешных людей на проекте к тому моменту уже имел какие-либо инвестиции, связанные с недвижимым имуществом.

Тони Роббинс стал известен благодаря своей фразе: «У успеха есть своя модель». Думаю, не менее правильным было бы и обратное предположение: «У бедности есть своя модель». Сколько бедных людей вы знаете, которые инвестировали в недвижимость? Лично я не знаю ни одной, кто был бы одним из таких инвесторов и при этом был беден. Если у так называемых миллионеров-нонконформистов есть в распоряжении недвижимое имущество, а у бедных людей нет, то какая, по вашему, из моделей более достойна

подражания? Это действительно просто. Просто выясните, чем занимаются обеспеченные люди, и затем лишь делайте то же самое.

Почему большинство людей не начинают инвестировать...

За те годы, что я помогаю людям вкладывать инвестиции в недвижимость, я выяснил, что большинство людей хотят инвестировать в недвижимое имущество. Хотят, но боятся. Имею смелость заявить, что большая половина человечества никогда не достигает того, что хочет, лишь из-за страха, который их останавливает. В сущности, они боятся сделать ошибку, выглядеть глупо; боятся, что их обойдут. И главный их страх – потерять деньги.

Авторы книги «Как осуществить свои мечты» Джек Канфилд и Марк Виктор Хансен пишут, что «страх – это то, что мы придумали для себя сами, воображая те катастрофические последствия, которые по сути еще даже не произошли. Все лишь в вашей голове. Если на часах уже полночь, а ваш сын или дочь-подросток все еще не квартиры, скорее всего вы начнете представлять себе, что вашего ребенка привязали к дереву, напоили на вечеринке, совершили над ним насилие сексуального характера. Прокручивая эти образы раз за разом, вы лишь напугаете себя... Остановите это бесконечное и бессмысленное ожидание обязательной катастрофы, и страх уйдет. Вы обязаны прекратить бояться возможного провала и просто рискнуть.»

Я прекрасно понимаю ваш страх по поводу инвестирования в недвижимость. Если говорить о моем первом вложении, то я был напуган до потери пульса. Первую собственность для последующей аренды я приобрел, когда мне было 23. До этого в моей семье никто из ее членов никогда не делал инвестиций в недвижимость. Ни мои дедушка с бабушкой, ни тети, ни дяди, ни мои родители никогда не владели какого-либо рода пакетом инвестиций, связанным с недвижимым имуществом. Также не было никого с подобным опы-

том и среди моих друзей. У меня не было никого, чьи знания могли бы мне помочь построить свою модель. Все, от чего я мог отталкиваться на тот момент, были книги, которые я прочел. У меня не было даже десятой доли первоначального взноса, требуемого для покупки моей первой собственности. Я был вынужден занять денег у своей матери. Она всегда оказывала и оказывает мне поддержку, если речь идет о достижении моих целей и осуществлении мечты. Однако я страшно боялся, что не смогу возвратить ей этот долг.

Когда я впервые основательно решил купить свою первую недвижимость, я нервничал настолько, что меня трясло. Мое предложение по покупке приняли достаточно быстро, что заставило меня чувствовать, будто я переплатил. На пути к завершению этой первой сделки мне не раз хотелось повернуть назад, но я поборол себя. Когда же мне наконец прислали титул на мое имя, у меня были проблемы со сном. По каким-то причинам, я был сосредоточен лишь на тех моментах и вопросах, которые могли бы пойти неправильно, дать сбой. Оценивая сейчас ту ситуацию, я понимаю, что должен был сосредоточиться на тех возможных потоках дохода, что я создаю. Вместо этого же я постоянно волновался...

- Будут ли арендаторы воспринимать меня в качестве квартир-ладельца?
- Будут ли жильцы бережно обращаться с имуществом?
- Что могло бы случиться, не заплати они мне ренту?
- Что случится, если они решат выселиться?
- Как мне найти хороших жильцов?
- Что случится, если я не смогу покрыть выплаты по ипотеке и мои ежемесячные выплаты матери?

- Что случится, если вдруг произойдет пожар или шторм, которые могут повредить мое жилье?
- Что случится, если на меня подадут в суд?

На практике я только и занимался тем, что запугал сам себя до смерти этими «что если...» Как насчет того, чтобы немного изменить постановку данного вопроса...

- Что если стоимость моего жилья увеличится вдвое в следующие пять лет? Что бы я делал с такой прибылью?
- Что если мои жильцы решат что-нибудь модернизировать в квартире?
- Что если взять этот поток наличности и перевести его на сберегательный счет, чтобы иметь возможность легко внести первоначальный взнос при покупке следующей недвижимости?
- Что если я повышу ренту – насколько больше денег я получу?
- Что если ежемесячно я буду выплачивать сверх нужной суммы по ипотеке, то как скоро я выкуплю данную недвижимость?
- Что если установить стиральную машину, работающую от монет – насколько больше я заработаю?
- Могу ли отдельно сдавать в аренду гараж для дополнительного дохода по ренте?

Надеюсь, теперь вы понимаете, что должны внимательно следить за своими мыслями. Большинство людей на протяжении всей своей жизни запрограммированы на ожидание худшего из всех возможных вариантов. Результат моих инвестиций зависел от того, что и как я думаю. Подойди я к этому делу весь в сомнениях и страхах, то каждая мелочь вызывала бы во мне тревогу. К счастью, я су-

мел переключиться на поиск возможностей вместо поиска проблем.

Как отучиться от привычки думать лишь о плохом?

После некоторых размышлений я нашел, что помогло мне когда-то оградиться от вечного страха. Я спрашивал себя: «Что самое плохое из того, что могло бы случиться со мной после покупки конкретной недвижимости для будущих инвестиций?» Ответом был вариант, где данная недвижимость сгорает дотла при пожаре. Но, пожалуй, на самом деле это не столь уж и трагично, потому что у меня же есть страховка владельца этой собственности. Отсюда, страховочная компания восстановила бы квартиру. Также я переживал, что мои жильцы могут отнестись к моей недвижимости совершенно варварски. Но и здесь меня успокоил тот факт, что имеющаяся страховка покрывала и этот случай.

Следующее, о чем я переживал: «Что если жильцы съедут, и у меня не будет нужного дохода для ежемесячных выплат по ипотеке?» В том квартире было два блока, верхний и нижний. Вероятнее всего, оба блока не могли бы быть свободны одновременно. Предположим, что с одной блока я могу получать минимум €500 в месяц. Общая сумма моих ежемесячных выплат, включая выплаты матери, составляет около €850. Я подумал, что я мог бы попросить свою мать об одном месяце в качестве льготного срока пока у меня не арендуют второй оставшийся блок. Когда второй блок был также заселен, я восстановил потери первого месяца плюс новые выплаты. Я понял, что таким образом получу своего рода гарантийный депозит или залог плюс оплата моих новых арендаторов за первый месяц. Отсюда, мой ежемесячный доход составил около €1000. И это покрыло все потери, касавшиеся выплаты «кредита» моей матери.

Другой страх, связанный с владением недвижимостью, это попасть под суд. Я спросил себя, как бы я оплатил свои потери, будь я

разорен и преследуем суквартиру? В моем страховом полисе была также поправка об обязательствах. Думаю, что стандартный страховой полис покрывает обязательства на сумму €100,000. Я решил увеличить верхнюю границу до €300,000. Позже я узнал о так называемой зонтичной страховке, которая предоставляет более высокую защиту. Эта страховка покрывает €2 миллиона, что стоило мне около €250 в год. Благодаря этим двум несложным шагам я застраховал себя от будущих возможных претензий на сумму в €2 миллиона. Понимаю, что будь я халатным человеком, то страховка вряд ли бы меня спасла. Однако я не переживал по этому поводу. Я знал, что буду ответственным домовладельцем и, скажем, не опасался за себя. Я могу контролировать свои действия, в отличие от действий других людей.

Сегодня для защиты своих активов я обращаюсь к другим стратегиям. Эти стратегии ежемесячно и в деталях расписаны в моем ежемесячном руководстве по инвестициям в недвижимость. Для меня мои страхи касательно инвестирования в недвижимое имущество были туманом, пелена которого лишь помешала бы ясно оценивать ту или иную ситуацию. Для каждого страха нашлось свое решение. Моя и ваша деятельность в качестве инвестора в недвижимость заключается в том, чтобы используя ваши страхи, сократить возможные риски. Я рекомендую вам внимательно присмотреться к каждому из ваших страхов, чтобы таким образом найти решение, которое поможет искоренить проблему. Другими словами, используйте свои страхи с пользой. Защитите себя: не игнорируйте ваши страхи.

Оставшаяся часть истории о моем первом вложении инвестиций в недвижимость...

Первая моя инвестиционная собственность, что не давала мне сомкнуть ночью глаз, был кирпичный дом на две семьи. Кажется, я

заплатил 83,000€ за него. Оба жильца прожили в доме несколько лет и платили ренту ниже рыночной. Как-то я вычитал в одной из книг по инвестированию, что наилучший момент повысить арендную плату – как раз когда вы покупаете собственность. В книге говорилось, что арендаторы всегда готовы к повышению ренты, если собственность выставляется на продажу. Однако в книге не говорилось о том, что не стоит повышать ренту намного за один раз. Я повысил своим жильцам их ежемесячную ренту на €50. Угадайте, что же случилось?

Все верно! Оба жильца поспешили съехать от меня. Та часть меня, что всего опасается, готова была паниковать! Но, вместо этого, я решил использовать это время с пользой и провести небольшой ремонт в обоих блоках, раз уж оба они свободны. Я и мой лучший друг покрасили каждую стену, поменяли ковровое покрытие, а также установили новый плиточный пол. После того как блоки были обновлены, я мог позволить себе сдавать их по гораздо более высокой цене. После всего, после всех обновлений и более высокой арендной платы, стоимость этой квартиры возросла в разы. Квартиру становился все более доходным с каждым месяцем и теперь здесь жили новые арендаторы, которых выбрал я, а не те двое, которые достались мне в наследство от предыдущего владельца.

Мой самый большой страх оказался моей лучшей возможностью.

Когда я был в процессе покупки инвестиционной собственности, один из моих друзей вошел в азарт относительно инвестирования в недвижимость. Я рассказал ему о некоторых книгах, что я читал на тот момент по данному вопросу. Он также начал их читать. Он очень боялся начать и потерять деньги. К сожалению, он так и не преодолел свои страхи. Он так и не начал заниматься инвестициями. И даже сегодня у него до сих пор так и нет инвестиционной

недвижимости. Порой мне интересно, как бы сложилась его жизнь сегодня, встретиться он тогда лицом к лицу со своими страхами. Возможно, теперь ему придется тяжело работать всю свою жизнь, чтобы хоть как-то обеспечить себе старость. Мне действительно хотелось бы, чтобы тогда он все же начал инвестировать. Тогда бы сейчас его собственность могла работать на него столь же усердно как он сейчас, но вместо него.

Сегодня когда мне становится страшно относительно того или иного решения касательно конкретного инвестирования, я спрашиваю себя: «Что самое плохое, что может случиться со мной?» Если это что-то, с чем я все же могу жить и справиться, то я уверенно вкладываю эти инвестиции. Если же я не смогу справиться с этим, то я не продолжаю попыток. Это наиболее простой способ, который помогает мне решить, что делать, а что нет.

Если я решаю продолжать инвестировать в конкретный проект, то я составляю список всех моих страхов и возможных проблем, с которыми я могу столкнуться, и устраиваю небольшой мозговой штурм, направленный на поиск путей, как сократить эти страхи и решить проблемы. Я спрашиваю себя, как я могу избавиться от этой боязни или проблемы? Далее я записываю каждую идею, что приходит мне в голову. Какие-то из идей плохие, но также получаются и хорошие. Я отбираю самые лучшие из идей и применяю их в моем подходе. Во многих случаях ответы находятся прямо перед моим носом. Иногда, конечно, нужно их поискать. В любом случае, ответы находятся. Смеею предположить, что и для вас такой подход тоже был бы весьма полезен.

Стимул заключается в том, чтобы просто взять и сделать, согласно философии небезызвестного Nike. В конечном счете, все будет работать само по себе. Это всегда работает. Я надеюсь, что вы все

же поборете свои страхи и возьметесь за дело. И если вы сделаете это, мы с удовольствием послушаем о вашем успехе!

Теперь немного жесткой российской перспективы...

Вы никогда не сбежите от ваших страхов окончательно, но мы описали достаточно подробную стратегию, как можно постараться побороть их. И если вы подумываете об инвестировании в недвижимость, я бы порекомендовал вам к соблюдению следующие три пункта:

1. Примите решение

Примите решение. Достаточно просто. Вы должны определиться для себя, что вы хотите заниматься инвестициями, и это решение должно быть только вашим. Я часто вижу людей, которые начинают какое-либо дело без особого пристрастия к нему.

Следует учесть, что любое дело, вне зависимости от масштабов, будет сталкиваться с различными трудностями. Но по своему опыту могу сказать, что люди, принявшие для себя твердое решение, ничему не позволят помешать им. Это именно те, кто в итоге пожинает хорошие плоды своего труда.

Один из клиентов, с которым я работал, никак не мог подобрать себе инвестиционную собственность для покупки, даже спустя несколько месяцев поиска. И все из-за некой секретной математической формулы, которую он использовал. Он брал среднюю процентную ставку по собственности в определенном районе и измерял ее с недавними покупками и непосредственно с квартирой, которую он подумывал купить.

Если хоть одна десятая часть в его вычислениях отклонялась от нормы, он просто уходил прочь от этой квартиры, да и вообще подался от инвестиций в итоге!

Другой клиент, с которым я также работал, купил абсолютно такую же квартиру в том же районе и получил €7000 авансом, а сейчас его денежный поток от этой собственности исключительно в плюсе.

Первый клиент не решил для себя, что собирается заниматься все же инвестированием. У него были все знания, была команда опытных специалистов, а в итоге он каким-то образом сам себя отговорил от этой затеи.

Второй клиент принял решение. Он определился для себя, что собирается стать инвестором. Он получил нужное ему образование, окружил себя командой правильных людей и далее начал действовать. И ничто не остановило его. Ничто.

Примите ваше решение. Хотите ли вы быть игроком или же просто наблюдателем?

2. Записывайте то худшее, что могло бы случиться

Если вы испытываете трудности с принятием решения, вам следует действовать по предложенному ранее плану. Выпишите для себя все то, что может произойти и чего вы боитесь.

Затем напротив каждого из пунктов напишите, что бы вы могли сделать, чтобы защитить себя.

Пожар? Купите страховку.

Не можете найти арендаторов? Найдите инвестора, у которого можно поучиться полезному.

Боитесь, что вас могут выселить? Наберите в Google запрос «договор между домовладельцем и арендатором» и почитайте. Там все подробно описано.

Не уверены, какого типа контракт лучше использовать для оформления ренты? Найдите юриста или инвестора, чей род деятельности связан непосредственно с этим. Они существуют по всей России.

Не можете найти хорошего инвестора для ипотеки? Найдите брокера, который занимается ипотекой и работает с инвесторами. Многие брокеры знают о специальных предложениях по ипотеке для инвесторов.

Беспокоитесь, что вашей собственности нанесут ущерб? Используйте стратегию «Аренда с Выкупом», чтобы взять аванс в несколько тысяч евро, и таким образом у вас будут деньги в банке, которые могут защитить вас от разного рода потерь. Затем обратитесь к договору между владельцем и арендатором. Вы также можете выселить вашего жильца в случае нанесения ущерба собственности. Обсудите подробнее условия покрытия с вашей страховочной компанией.

Какие еще идеи? Запишите все подробно и устройте мозговой штурм.

Если вы можете жить с этим «самым ужасным возможным», то вы сделали большой шаг вперед. Вы будете чувствовать себя уверенно по поводу принятого вами решения.

3. Внимание

Слушайте, у вас есть столько внимания, сколько вы сами решаете уделять. Если вы полностью фокусируетесь лишь на том, чтобы переживать, или же на бесконечном обучении, то так вы никогда никуда не придете. Прочитайте эти два предложения выше еще раз.

Вам нужно обратить ваше внимание на конкретную деятельность.

Идите найдите качественную информацию по инвестированию в недвижимое имущество. Затем окружите себя командой из правильных людей.

Я понял для себя, что даже наилучшая информация несравнима с командой по-настоящему опытных людей вокруг меня. Хороший руководитель, великолепный брокер, опытный юрист и сообразительный бухгалтер бесценны.

Теперь действуйте. Это все. Это действительно все. Хватит пытаться сделать вещи труднее, чем они есть на самом деле.

Я вижу слишком много людей, которые уделяют свое внимание лишь очередному семинару, или очередной книге, или беседе с кем-либо из членов семьи; людей, которые скачут с места на места, или же наоборот бегают по кругу.

Хватит. Обратите свое внимание на конкретные действия. Опыт – вот самый лучший учитель. И вы знаете, что это правда.

Поэтому принимайте решение и беритесь за дело не распыляясь.

Изо дня в день у вас есть столько возможностей, которые стоят вашего внимания. И если вы обращаете внимание лишь на всякую ерунду, которая ни на шаг не двигает вас вперед, вы лишь тратите свое время.

А теперь идите и сделайте что-нибудь полезное! Идите прямо сейчас!

Глава 10

Как сколотить состояние в миллион, чтобы обеспечить себе выход на пенсию или финансовую свободу своему ребенку

Представляется ли вам, что время от времени вы слышите вокруг различные фантастические идеи, которые могли бы кардинально изменить вашу жизнь. Мне бы хотелось поделиться с вами одной из таких идей, над которой я работал и продолжаю работать и которая изменила мою жизнь и, надеюсь, жизнь моей семьи. *Идея направлена на обеспечение будущего ваших детей. Хотя если у вас нет детей, то вы также можете использовать данную концепцию для того, чтобы основательно пополнить ваш пенсионный счет.* Большинство родителей хотят обеспечить своим детям лучшую жизнь. Кажется, что сегодня большая часть финансовых разработчиков рекомендуют вам больше сосредотачиваться на откладывании сбережений на пенсию, чем на инвестировании, которое в будущем может помочь вашему ребенку с колледжем, или даже с пенсионным счетом и вашего ребенка. Финансовые консультанты направляют вас, чтобы убедиться, что ваши сбережения задействованы в текущем обороте, а не представляют собой сбережения на далекое будущее для кого-то еще.

Одной из целей, которые встали передо мной, как только я стал отцом, было обеспечить моей дочери финансовую независимость. Изучив несколько различных идей, я приступил к попыткам осуществления их на практике. Наконец, я сформулировал идею, которая просто поразила меня. Самое лучшее этой идеи в том, что вы одновременно можете помочь и себе и своим детям. С этой идеей вы можете много улучшить свою жизнь после выхода в отставку, а также быть уверенным, что ваш ребенок будет финансово независим.

Нижеизложенная концепция представляет собой идею, которая поможет те деньги, что вы кладете на свой индивидуальный пенсионный счет, превратить в деньги, которые обеспечат вам или вашему ребенку лучшее финансовое будущее. С учетом накопления различных выгод в течение времени, ваш ребенок вполне может стать миллионером без особых усилий. Нам нравится обучать наших клиентов построению систем, которые могли бы сами работать на увеличение их благосостояния. Под этим я подразумеваю систему, которая не требует множества дополнительных усилий, если ее однажды уже запустили. Также можно сказать, что благодаря такой системе, совершив определенные усилия единожды, в дальнейшем вы будете получать лишь выгоду с много меньшими затратами.

Давайте сравним строителя и писателя. Чтобы заработать денег, строитель должен построить квартиру. И единственный способ заработать строителю в другой раз – это построить другой квартиру. В данном случае процесс бесконечен, в частности для строителя. С другой стороны, писатель, который однажды написал книгу и теперь раз за разом получает за нее гонорар, каждый раз когда книгу продают.

Множество людей выбирают сложный путь относительно накопления сбережений. Они ходят на работу и когда получают свой платеж на зарплату, то стараются отложить некоторую часть на сбережения или будущие инвестиции. И единственный путь заработать больше денег для графы «сбережения» - это идти на работу снова и снова, чтобы получить очередной платеж. Однако в условиях сегодняшней экономики копить сбережения подобным образом достаточно трудно. Стоит вам отложить немного денег, как что-нибудь обязательно случается, и вы тянетесь за деньгами из сбережений по той или иной причине. В конце концов вы возвращаетесь к началу начал, а точнее опять к тому платежу на зарплату, с которого вы начинали и от которого вы теперь опять зависимы.

Вместо этого сфокусируйтесь лучше на создании системы, которая работала бы на ваши сбережения сама. Этот принцип действительно очень важен. Когда на вас работает такая система, то вам не нужно ежемесячно бороться с самим собой в попытках отложить очередную сумму от зарплаты. При этом вы можете и даже, пожалуй, вам следует продолжать откладывать небольшую сумму ежемесячно. Однако если вдруг в очередном месяце вы не отложили эту сумму, то в любом случае параллельно вам существует система, которая работает на ваши сбережения автоматически.

Постарайтесь использовать такую программу автоматических сбережений вне зависимости от преследуемой финансовой цели. Приобретите однокомнатную квартиру для сдачи его в аренду и зарабатывайте деньги за счет положительного потока, а также на разнице в стоимости квартиры в течение ближайших лет. Рассматривайте инвестиции денежного потока и стоимостной оценки за этот месяц сквозь призму ваших финансовых целей и обеспечения будущего вашему ребенку. Так как до пенсии вашему ребенку пока далеко, эти деньги по существу будут увеличиваться и без вашего участия в дальнейшем.

Чтобы сделать эту идею еще лучше, при покупке одноквартирного квартиры для сдачи в аренду, помимо стандартной демонстрации квартиры, распространяйте среди ваших потенциальных арендаторов флаеры. На этом флаере разместите фотографию вашего ребенка. Добавьте ниже что-нибудь милое вроде «*Пожалуйста, арендуйте эту квартиру у моего папочки/мамочки*». Я знаю, что вы думаете, это чересчур навязчиво. Именно поэтому рассматривайте своего ребенка в качестве модели на ваших флаерах: Вы можете платить им за оказанные услуги. Это означает, что вы платите своему ребенку за то, что он предоставил вам свои услуги как модель. Эта оплата вашему ребенку для вас выгодна со стороны меньших налогов за счет меньших расходов на рекламу непосредственно в

вашем бизнесе по аренде. С этой квартирой также заработал свою часть и ваш ребенок, который может теперь открыть индивидуальный пенсионный счет Rota. Если вы не знали, то ИПС не облагается налогом на протяжении всей жизни! Таким образом, вы только что инвестировали в пенсионный счет вашего ребенка, а также сами получили удержанный налог за ваши усилия. Это то же самое, что приготовить пирог и затем съесть его большую часть, к тому же и более вкусную. У вашего ребенка теперь появилась возможность с заработанных им в будущем денег получать доход, не облагаемый налогом. Однако подумайте теперь о том, как конкретно будет учитываться будущий доход вашего ребенка? Как насчет ИПС? Ваш ребенок может делать взносы и на его собственный ИПС. В зависимости от выбранного типа ИПС, взносы вашего ребенка на ИПС могут рассматриваться и как налогооблагаемый доход, который они получили будучи вашей моделью. Есть только 2 необходимых требования, чтобы открыть ИПС:

1. Наличие трудового дохода
2. Наличие номера социального страхования

Многие дети еще не зарабатывают деньги, поэтому они не имеют права открыть собственный счет ИПС. С помощью этой стратегии, ваш ребенок сможет получать доход сейчас, что, в свою очередь, будет способствовать ИПС. Имя вашего ребенка может быть включено в документы о вашей частной собственности. Если бы вы смогли начать использовать эту стратегию очень рано, когда ваш ребенок совсем маленький, результаты были бы астрономическими.

Теперь давайте вернемся назад на минуточку и проанализируем, что мы сделали. Вы получили скидку на налоги, если начали вкладывать деньги в ИПС своего ребенка. Не знаю, что насчет вас, но лично у меня это вызвало гамму эмоций.

Я про себя кое-что подсчитал. Моя задача на сегодняшний момент - убедиться в том, что моя дочь станет миллионером, и при этом мне не придется тратить деньги на это из своего кармана. Вот, с чего я начинаю: я покупаю однокомнатную квартиру, и я вписываю ее во флаер и начинаю рекламировать квартиру. За ее модельные услуги я плачу по 150 в месяц. Она начнет тем самым, инвестировать средства в свой собственный счет. Мы решили это сделать, когда моей дочери был годик. Сейчас ей три годика и на ее счету ИПС уже есть 2 600. Допустим, что я продолжу использовать ее модельные данные и буду платить еще по 150 в месяц в последующие 5 лет,- так она к концу этого периода накопит уже 14 400. Сейчас запомните, что ей будет восемь лет к тому моменту. Для того, чтобы продолжить нашу дискуссию, давайте предположим, что после того, как ей исполнится восемь лет, не будет другой возможности вкладывать деньги в ИПС. Если эти накопленные за восемь лет 14 400 поместить в банк под 12% годовых, то к 50 годам, ее накопления составят уже 1 680 813. Каковы мои шансы принять вызов и гарантировать, что она станет финансово независимой? Для меня, лучшая часть всей этой затеи состоит в том, что я продолжаю сохранять собственность для моего собственного пополнения ИП, а она тем временем, в 50 станет миллионером. Неплохая идея, не правда ли? После того, как ей стукнет 8 лет, я смогу использовать эти 150 в месяц на свою собственную программу.

Вы видите, что эта программа работает автоматически? Ни единого пенни из этих 150 в месяц не выплачивается из моего кармана,- все эти поступления идут из ежемесячной ренты, которую платят мне мои арендаторы.

Мы недавно проводили совещание в нашем офисе, и задал свои сотрудникам вопрос: «Что проще: зарабатывать деньги или создавать деньги?». Многие люди настолько заняты тем, чтобы заработать деньги, что они не могут увидеть простого способа, как создать

эти самые деньги. А, к примеру, что случится, если вдруг я прогорю или обанкрочусь? Что случится, если в банке согласятся предложить нам 10% годовых, вместо 12%? Кто теряет от это? Ответ- никто и ничего не теряет. Если даже я проиграю, она останется в выигрыше. Помните, что вам не нужно платить ни копейки из вашего собственного кармана для того, чтобы положить деньги на счет ребенка. Вы делаете эти деньги посредством инвестиций. Если вы прогорите, дети получают 850 000 к пенсионному возрасту, и при этом они сами не будут тратить на это никаких своих денег. Если люди будут делать те же самые вещи для своих детей, они после себя оставят своей семье значительное наследство.

Большой вопрос сводится к: «Смогу ли я начать заниматься той системой, которая поможет моим детям стать финансово независимыми?» Ну, здесь место для моего вызова вам «Сможете ли вы сделать ребенка миллионером?» Что представляла бы ваша жизнь сегодня, если много лет назад ваши родители использовали тот же самый подход, о котором я сейчас говорю?

Я задавал себе и другой вопрос. Важнее сохранить деньги на обучение в колледже или сделать все возможное для их финансовой независимости позже? Я не думаю, что кто-то будет рекомендовать заботиться о пенсионном возрасте своего ребенка. Я же наоборот думаю, что финансовая независимость моего ребенка более важна, чем если я буду копить на колледж заранее. Причина, по которой я это делаю, проста - мои дети всегда смогут получить кредит на образование или выиграть какой-либо образовательный грант, а я тем временем буду заботиться об их старости. Для меня, не имеет большого значения, какую карьеру выберут мои дети, или в какую школу пойдут; главное, чтобы они были счастливы. Если моя дочь будет знать, что она финансово независима, она может принимать собственные решения в своей жизни. Она может начать путешествовать, если захочет; она должна будет работать на свои мечты, а

не на свои платежи к оплате. Моя задача в том - изменить курс с накопления денег на колледж и начать инвестировать в ее финансовую независимость.

Если это звучит прекрасно и для вас, я рекомендую вам начать прямо сейчас. Не ждите, потому что если вы начнете на год позже, вы потеряете тысячи евро, которые мог бы получить ваш ребенок, когда ему будет 50. Как обычно, обсуждая эти стратегии со своими налоговыми консультантами и правозащитниками, они после долгого обсуждения и многочисленных споров, так или иначе, оказываются на моей стороне.

Сейчас немного жесткой российской перспективы...

Сейчас пришло время поделиться с вами еще одной уникальной идеей. Множество профессиональных финансовых советников и экспертов пропагандируют идею того, как улучшить ваше портфолио и сделать инвестиционную деятельность более успешной. И только единицы людей, говорят, что самый важный фактор, на который стоит работать - это экономия вашего собственного времени.

Давайте представим, что в среднем возрасте кто-то начинает заниматься размышлениями о детях, когда детям 25. Вы же начали думать о них, когда детям 3-5 лет. Тем самым вы выгадываете еще 20 лет потенциального дохода.

Если копить по 150 евро в месяц под 10%, то через 20 лет, эта сумма составит 115 000. Если все так очевидно и выгодно, то зачем же долго ждать?

Инвестируя в программу Аренда с Выкупом, вы получаете два важных преимущества в своей жизни. Использование этой программы не только отвечает за ваш личный доход, но также она строит и будущее финансовое благополучие ваших детей.

Я бы порекомендовал поговорить со счетоводом или юристом, чтобы уладить все вопросы, и чтобы привести в порядок все свои дела с точки зрения законности и легальности. Мои исследования показали мне, что ребенок любого возраста может получить номер социального страхования. Но снова, перед тем как начать, советую вам обсудить все это с экспертом.

В России, мы также используем программы для счетов на имя ребенка. Это лучший способ следовать намеченной цели и достигать желаемых результатов.

Лично я считаю, что финансовая основа для моих детей- это самое большее наследство, которое я могу им оставить. Это может быть их единственный шанс, который поможет им избежать «крысиных бегов» и позволит ощутить большую финансовую свободу. Лично для меня, это бесценно.

Но здесь есть еще и более лучшая идея. Иногда мы видим наших клиентов, которые очень неуверенно решаются на инвестирование денег в недвижимость (но, если они следуют нашим правилам и советам и получают первые деньги, она становятся более собранными). После их первой успешной сделки, они берут курс на новые, более сложные ориентиры и так, постепенно, шаг за шагом, становятся лучше, мудрее, и, разумеется, богаче.

Если вы владеете двумя квартирами, почему нельзя использовать одну для благополучия вашего ребенка, а вторую для себя?

Со всеми новыми российскими инвестиционными программами и специальными выгодными предложениями, сделать это не так сложно, как может показаться на первый взгляд.

Удивительно, что в конце концов, все сводится к тому, что нужно брать все в свои руки и начинать действовать. Мы можем говорить об этом до тех пор, пока ваш ребенок не поступит в колледж

или университет, а затем удивляться «а что, если» или вы можете сделать что-то прямо сейчас. Решать вам!

Глава 11

Еще один инвестиционный секрет

Как инвестору, который работает с частной собственностью, вам нужно знать, что именно делает собственность активом или обязательством. Долгие годы я считал, что ценность квартиры или другой недвижимости определяется тем, что она собой представляет: актив или обязательство. Я имею в виду, что если доход от нее превышает расходы, я делаю допущение и называю ее активом. Если затраты превышают реальный доход, в этом случае собственность становится обязательством.

Я был убежден в этом на 100% и хранил веру в этот тезис долгие годы. Но, в один прекрасный момент я понял секрет того, что делает собственностью прибыльным или убыточным предприятием. Вот самый большой секрет, который я открыл для себя...

Собственность – это просто собственность. Вы можете изменить ее рыночную стоимость, если увидите те возможности, которые не видят другие.

Вы, как инвестор, сами меняете мир, как бы пафосно это не звучало. Действительно, успешные инвесторы в состоянии сделать свою собственность более дорогой. Другими словами, они обладают талантом делать деньги, буквально, из воздуха. К примеру, Дональд Трамп смог резко повысить стоимость своих объектов недвижимости, когда просто дал им имя. Это был один из самых показательных уроков для меня. Возможно, вы спросите, «Как успешные инвесторы зарабатывают деньги?»

Они мыслят иначе, чем неудачливые инвесторы.

Я обнаружил, что люди, как и я сам лучше усваивают какую-ту мысль, если связать ее с историей из реальной жизни. Поэтому я поделюсь с вами одной такой историей. Прочитав ее, вы поймете, как именно можно повысить ценность своей недвижимости.

Мы с моим деловым партнером купили строение, которое имело 7 различных частей, то есть туда можно было поселить 7 разных групп людей. Хозяин здания владел им более чем 15 лет. После того, как мы полностью изучили и исследовали здание, мы поняли, что рента должна быть очень низкой, потому что оно было не в самом лучшем состоянии. Когда мы просчитали все варианты, мы вычислили, что по-хорошему, цена этому зданию – 230 000; эта сумма основывается на том, что оно нуждалось в ремонте. Также, мы поняли, что можем повысить ценность квартиры только в том случае, если сумеем повысить доход от ренты. Если вы можете поднять уровень дохода от сдачи его в аренду, рыночная стоимость здания возрастет в десятки раз. Мы заплатили за здание 300 000, потому что хозяин не соглашался продать его дешевле. Мы владели этим строением 4 года, а затем перепродали за 425 000. Почему мы так долго ждали? Потому, что 5 частей здания были сданы людям на долгосрочных условиях аренды. Нам нужно было ждать, пока каждый из этих договоров закончится.

Как мы подняли ренту:

Мы подняли ренту с 3700 до 4200 в месяц. Мы разделили одну часть на 3 разные части, что позволило поднять ренту на 425 в месяц. Так что ежемесячный рост дохода составил 925, что в год насчитывало прибыль в 11 000. Это годовое повышение позволило повысить общую стоимость здания почти на 111 000. Также мы подняли стоимость еще и потому, что предлагали низкие авансы и привлекательные перспективы, что существенно увеличивало количе-

ство желающих снять часть квартиры. Когда пришла пора продать это здание, нам поступило около 7 различных предложений от разных продавцов.

Сейчас, начинаете ли вы понимать, как именно мы это сделали? Мы сумели сделать то, что не в состоянии был сделать предыдущий владелец. Позвольте мне также добавить, что это не было так уж просто. Мы потеряли несколько выгодных арендаторов в процессе этого. Мы сдавали квартиру в аренду тем людям, которым, по большому счету, не следовало бы сдавать. Это была на самом деле тяжелая работа, но мы сделали это!

Однажды, я выучил урок, что инвестор может повысить стоимость квартиры; я захотел посмотреть, смогу ли я выгадывать больше денег занимаясь однокомнатными квартирами. Это случилось тогда, когда я начала использовать все преимущества программа Аренда с Выкупом. Программа Аренда с Выкупом помогала повысить спрос на квартиру. Повышенный спрос означал, что мы имеем право повышать ежемесячную ренту. А повышение ренты влекло за собой повышение общей стоимости квартиры на рынке недвижимости.

В действительности это сводится к одной мысли:

***Чтобы сделать ваши вложение в недвижимость более
прибыльными, вы должны:***

Повысить спрос на свою собственность!

Самые действенные методы, как вы можете увеличить спрос на собственность, приведены ниже:

1. Мой клиент и просто мой друг купил однокомнатную квартиру и разделил ее на 2 части. После того, как сделка была завершена, он решил продать часть квартиры, и выручил за нее 15 000, после чего стал использовать эту квартиру в программе Аренда с Выкупом. Он повысил спрос тем, что предложил к продаже часть, чего раньше сделать не мог. Также он повысил спрос тем, что начал использовать программу Аренда с Выкупом.

2. Мы живем неподалеку от озера. Я слышал, что есть инвестор, который скупает дома рядом с этим озером. После этого, тот человек перестраивает дома, устанавливает много окон, которые выходят на озеро. Тем, что сделал дом привлекательным, он повысил также число покупателей, которые хотят приобрести этот дом. Больше спроса - выше цена.

3. Один мой клиент купил квартиру, в доме расположенного в самой гуще деревьев. Мы были счастливы узнать, что некоторые из этих деревьев – это порода Black Walnut. Эта древесина очень ценится. Этот человек решил поднять цену на 10 000, только из-за того, что там растут эти деревья. Он сумел обосновать повышение цены тем, о чем раньше до него никто не задумывался.

4. Продавец финансирует квартиру. Если покупатель не должен ходить в банк, чтобы получить заем на покупку вашей квартиры, квартира становится более привлекательной для большего числа инвесторов. Когда вы сами предлагаете финансировать квартиру, вы, тем самым, резко повышаете спрос на эту собственность.

Вот еще одна история того, что я имею в виду:

Недавно я встретился с продавцом, который живет не в нашем районе, но хотел продать квартиру на этой территории. Эта квар-

тира продавалась полностью за наличные деньги, и не нужно было идти и подписываться на ипотеку. Продавец ждал покупателя, который заплатит наличными, или получит единовременно ссуду из банка, чтобы оплатить квартиру. Она снизила цену на квартиру, чтобы повысить спрос. Если бы она предложила самой финансировать квартиру, она могла бы выгадать в цене, также получать еще больше дохода от заинтересованного арендатора. С того момента, как она не захотела этого делать, вы бы купили квартиру, чтобы потом перепродать её? Нет. Вероятнее, вы бы купили квартиру, по низкой цене, а уже потом сами создали бы для неё высокий уровень спроса. Вы могли бы просто получать деньги за счет того, что увеличили уровень спроса.

В ореховой скорлупе...

Чтобы стать успешным, будучи инвестором, вы должны научиться видеть возможности и различные варианты там, где люди не видят этого. В следующий раз, когда вы отправитесь посмотреть квартиру для покупки, запомните, что вам нужно будет найти как минимум 5 пунктов, по которым можно повысить уровень спроса. Вы даже можете просто потренировать себя на тех квартирах, которые вы даже не собираетесь покупать,- это будет держать вас в форме. Когда вы сможете видеть ценность там, где другие не видят, вы станете по-настоящему успешным инвестором.

Сейчас немного жесткой российской перспективы...

Эта глава и этот урок затрагивает многие аспекты жизни. Всегда есть и другие способы посмотреть на привычные вещи. Несмотря на то, что большей частью вы используете общие и годами отработанные подходы, всегда нужно использовать немного своей фантазии и каплю творчества для того, чтобы сделать что-то хорошо. Потратьте немного времени для того, чтобы задать себе следующие вопросы: *Что еще я могу сделать? Что я упустил?*

Эта точка зрения становится отправным пунктом для начала новых открытий. Если каждый будет видеть одни и те же вещи, мы можем тогда поверить, что мир - это скучное место.

Успешные люди всегда ищут для себя варианты, что они могли бы изменить; вы должны делать то же самое. Это на самом деле может открыть безграничные возможности для себя.

Часто я вижу квартиры, которые были полностью отремонтированы, и находятся неделю на рынке недвижимости. Это означает, что человек купил их по невысокой цене, отремонтировал и теперь собирается продать их подороже.

Проблема в том, что пока квартиру будет продан, вы потратите много денег на то, чтобы содержать его в чистоте и порядке. И, в конце концов, вы согласитесь продать его намного дешевле, чем сразу запланировали. Иногда, люди просто не хотят покупать квартиру по рыночной стоимости, потому что они не любят, что другие люди делают деньги на их тратах.

Если такие хозяева знают, как смотреть на вещи по-другому, они быстро смогут найти способ как изменить что-то для того, чтобы это начало приносить им ежемесячный доход.

Я мог продавать квартиры здесь в Онтарио, всего за несколько недель. Это значит, что получал деньги заранее, получал положительный денежный поток, не платил комиссию и как бы, замораживал свой будущий доход. Что если люди подсчитают это? Они, разумеется, захотят получить то же самое.

Этот опыт помог мне начать думать по-другому. Почему вы думаете, что только инвестор получает деньги от собственности? Подходящий квартиру является также прекрасным преимуществом, которое получает арендатор, участвующий в программе Аренда с Выкупом. И если квартиру находится долго на рынке, продавец ста-

новится мотивированным. Это только улучшает процесс инвестирования. Я могу получить квартиру по сниженной цене, и он будет прекрасный изнутри. Я могу делать деньги, используя такой подход.

Это было достижением для меня, потому что стандартный подход в этой ситуации гласил «они делают большую работу, меня удивляет, почему они могут зарабатывать столько денег от своей собственности?» Я же, в свою очередь, должен подумать «прекрасная квартира! Как я могу получить доход от этой квартиры?»

Это были абсолютно противоположных подходов. Один помогает вам продолжать двигаться дальше, а другой позволяет замечать необычные вещи вокруг себя.

Помните, что вы всегда должны мыслить по-другому, очень скоро это начнет приносить свои плоды. Вы перестанете видеть вещи только под одним углом.

Побыть наедине с собой и подумать - это то, что помогает поменять многие аспекты в вашей жизни. Сейчас, когда вы знаете эти 2 подхода, переверните страницу и ни делайте ничего или возьмите все в свои руки!

**Только действие поможет вам принять какое-то
важное решение!**

Глава 12

Вы хотите гарантировать успех вашего предприятия?

Эта глава была написана для того, чтобы научить вас - как узнать заранее, принесет ли ваша собственность вам доход или же нет. Я попытаюсь дать вам «магический кристалл» в этом разделе. Ранее в книге, я объяснял, что «Правильная собственность привлекает правильных арендаторов». Я предложил, чтобы с самого начала присматривали такие квартиры, в которых бы люди хотели жить. Это немного отличается от традиционного подхода, который используют все инвесторы. Они пытаются сначала приобрести любую квартиру, а уже потом начинают думать, как её продать или сдать в аренду. Факт в том, что многие люди, которые позиционируют себя как «гуру», пытаются навязать людям другой подход, продавая квартиры по высокой цене. Основная часть программы, которую они пропагандируют, звучит как «Я покупаю квартиры», также они иногда могут слать письма с надеждой, что сделка окажется прибыльной.

Я говорю, исходя из опыта данной стратегии, потому, что у меня есть целый ящик таких вот предложений: «Мы покупаем квартиры» в моем офисе. Мне также присылали открытки, которые я должен был передать продавцам, чтобы они перезвонили обратно тем людям и продали им квартиру. Я также получал много звонков, которые владели квартирами, и которые нужно было еще умудриться продать. Факт в том, что я рискну предположить, что вам нужно быть инвестором с кучей времени, чтобы пользоваться таким подходом. Вам нужно работать очень усердно для того, чтобы сдать эту квартиру; это происходит оттого, что большинство таких квартир не отвечает всем требованиям, которые предъявляет арендатор/покупатель к своему будущему жилищу.

Если у вас есть 50 или 60 часов в неделю, которые позволяют вам работать с таким типом собственности, то такая стратегия привлекательна и эффективна, но вы должны понимать, что вы сильно рискуете, если у вас нет никаких идей о том, как перепродать квартиру и получить приличный доход от его продажи. По сути, вы больше сосредотачиваетесь на продавце, вместо того, чтобы попытаться понять вкусы покупателя. Действительно хороший риэлтор всегда думает о том, что же хочет покупатель. Хорошие инвесторы вкладывают деньги только в хорошие квартиры.

Чтобы помочь нашим инвесторам гарантировать их доход еще перед тем, как они купят собственность, мы начинаем составлять список потенциальных покупателей в нашем офисе. Также, мы сортируем всех потенциальных арендаторов или покупателей, по признаку, кто лучше и полнее заполнит анкету. Также потенциальные арендаторы должны объяснить нам, какую именно собственность они хотели бы приобрести. Если заявление определенного претендента принято, затем мы находим собственность, которая удовлетворяет всем критериям, которые клиент предъявил. Мы «даем» нашему инвестору клиента, а также его заявление и список пожеланий, относительно квартиры. Наша цель в этот момент состоит в том, чтобы получить предоплату от потенциального арендатора до того, как они купят квартиру.

Также, цель этого процесса – продать или сдать квартиру человеку по программе Аренда с Выкупом еще до того момента, как вы сами купите собственность или вложите какие-либо деньги. Вы видите, как меняется типичный курс поведения инвесторов в данном случае? Мы хотим найти хорошего арендатора вначале, а затем найти квартиру для него. Многие инвесторы покупают квартиру сначала, а затем пытаются найти человека для него. Оба способа работают; один гарантирует большую безопасность, другой – больший доход.

Причина того, что мы используем противоположный подход - он обеспечивает больший доход, так как вы начинаете получать деньги вскоре после того, как найдете арендатора. Вы можете подписать контракт с арендатором заранее, и затем в день вашей запланированной встречи получить от него плату за первый месяц и отдать ему ключи. Никакой рекламы, никакого показа квартир, никаких звонков, никаких нервов.

Ваша собственность может быть сдана, как только вы сами получите ключи от нее. Многие инвесторы должны ждать несколько недель, прежде чем они получают хоть какой-то доход от их собственности. А если вы получите ренту в тот же самый день, вы сможете положить пару тысяч евро себе в карман.

Я слышал, как многие люди говорят: «Если бы у меня был магический кристалл 15 лет назад, я бы купил акции Microsoft и сегодня стал бы миллиардером». Купили бы вы сегодня акцию за 15€ если бы заранее знали, что найдете покупателя, который согласен отдать за нее 20€. Разумеется, вы бы согласились, так как это принесет вам по 5 с каждой акции.

Противоположный подход к продаже и покупке недвижимости - это и есть ваш магический кристалл. Ваш доход блокируется и сохраняется еще до того, как вы купите квартиру. Вы заранее знаете, сколько будете получать. Хотели бы вложить деньги в квартиру на 123 улице, который стоит 120 000€, если найду вам покупателя, который согласен будет купить его за 140 000€? Разумеется, вы согласитесь. Вам будете идиотом, если не начнете зарабатывать деньги, используя этот подход.

Я пытался в последней главе собрать все самое лучшее из всей книги. Много людей хотели бы начать инвестировать в частную собственность, но они не делают этого, так как боятся потерять деньги. Я лишь показал вас, как не проиграть в этой игре. Всего лишь в не-

скольких главах сумел рассказать вам о магическом кристалле и научил вас им пользоваться. Вопрос сейчас сводится к тому, будете ли вы его использовать?

Сможете вы создать себе новый пункт дополнительного дохода? Или вы уберете книгу на полку и продолжите делать то, что делали раньше? Мое убеждение, что если вы дочитали эту книгу до конца, значит вы целеустремленный человек. Я надеюсь, что возьмете все в свои руки и начнете пускать деньги в свою жизнь.

Чтобы помочь вам начать, у нас есть [ссылка](#) в конце книги.

Стратегия, которая приведена здесь работает отлично и к нам постоянно прибывают все новые и новые люди, которые хотят присоединиться к нашей команде. Эта игра, на самом деле стоит свеч, и все находится в ваших руках.

Вы практически гарантировали себе успех, если мысленно решили начать использовать стратегию, о которой я вам поведал. Некоторые из членов нашей команды значительно увеличили свой доход, потому что начали использовать ее.

Чтобы помочь вам начать, загляните в конец книги

Удачи. И я желаю вам годы дохода!



В один прекрасный день, вы поймете
все преимущества программы
Аренда с Выкупом.

НАЧНИ СЕЙЧАС НА ARENDAPROJECT.RU