

به نام خداوند جان و خرد

۷ اشتباه سرمایه‌گذاران

درامای و مستغلات

شاهکاری از رابرت شمین

مترجم: پویان طوفانی



اندشاران طاهریان

سرشناسه: شمین، رابرت، ۱۹۶۳- م .
Shemin, Robert
عنوان و نام پدیدآور: ۷۵ اشتباه سرمایه‌گذاران در املاک و مستغلات/ نویسنده رابرت شمین؛ مترجم پویان طوفانی.
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری: ۳۲۶ص: مصور؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۵۶۲۰-۰-۰
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
عنوان دیگر: How come that idiot avoids the 75 most costly mistakes every real estate investor makes
عنوان گسترده: هفتاد و پنج اشتباه سرمایه‌گذاران در املاک و مستغلات
موضوع: اموال غیرمنقول -- سرمایه‌گذاری
موضوع: Real estate investment
موضوع: سرمایه‌گذاری
موضوع: Investments
رده بندی کنگره: ۱۳۹۸ ۱۳۸۲/۵/ش/۸۵۷ HD
رده بندی دیویی: ۳۲۳/۶۳۲۴۷
شماره کارشناسی ملی: ۵۶۱۶۳۰۷



«۷۵ اشتباه سرمایه‌گذاران در املاک و مستغلات»

- نویسنده: رابرت شمین ● مترجم: پویان طوفانی ● ناشر: انتشارات طاهریان
- نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۳۹۸ ● تیراژ: ۱۰۰ جلد ● طرح جلد: آرزو خسروپور
- قیمت: ۳۷۰۰۰ تومان ● لیتوگرافی: امیر نقش ● چاپ جلد: ژیک ● چاپ متن: چاپ دالاهو
- صحافی: صاحب الزمان ● شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۵۶۲۰-۰-۰

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱

تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ www.Taherianpress.com

با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای

بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین

شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً

عدد ۱ را به شماره ۶۶۴۹۲۷۳۳-۱۰۰۰۰۰ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

درباره نویسنده

از همه راهنمایانم، پدرم، ری بینیون، تامی تو، هال ویلسون برای کمکی که در نگارش این کتاب فوق‌العاده به من کردند، تشکر می‌کنم. کیمبرلی وگان همه این‌ها را امکان‌پذیر ساخت.

مثل همیشه، همه این‌ها بدون حمایت والدینم، لیل و جولز شمین امکان‌پذیر نبود. پاتریشیا ازت بابت صبر، حمایت و کمک مداومت سپاسگزارم. همچنین از زوریگس و خصوصاً ورنه جوردانو، اوریت ناچتومی گوردن و اوریت استنسلیل تشکر می‌کنم.

حقیقتاً این کتاب توسط باربارا مک نیکول که ویراستار من است، نگارش و ویرایش شده است.

تشکر ویژه از کسانی که فرصت‌های عالی سخنرانی به من داده‌اند: رایت ترستون و پیتر کنتی، ورا جونز، دوون و شارون، انجمن ملی املاک و مستغلات ف تروی تیتوس، آلبرت آیلو و غول سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات پاتریک جیمز

علاوه بر این از همه دانش‌آموزان و دوستانم که اشتباهاتم را به من یادآوری کردند قدردانی می‌کنم.

ده سال قبل هیچ تمایلی به حضور در املاک و مستغلات نداشتم. در زمینه مشاوره مالی فعالیت می‌کردم. یک روز با یک زوج کهنسال در ناشویل تنسی روبرو شدم. به یک خانه-محل‌کار بی‌ارزش که آنها در آن کار می‌کردند رفتم. در بیرون خانه هیچ نشانه‌ای وجود نداشت که نمایانگر توان مالی ایشان برای پرداخت خدمات و محصولات مالی من باشد.

این زوج، که در دوران هفتادسالگی‌شان بسر می‌بردند، در اوایل دهه پنجاه زندگی خود سرمایه‌گذاری بر روی املاک و مستغلات را آغاز کرده بودند. مرد خانواده یک کامپیوتر هم نداشت و هنوز هم ندارد. (ما عاشق این هستیم که چیزها را در املاک و مستغلات پیچیده کنیم، هنوز فناوری پیچیده‌ای در این زمینه مورد نیاز نیست) در زمان خروج از محل، به آنها گفتم که ایشان بهترین افرادی هستند که تاکنون ملاقات کرده‌ام، اما آنها حقیقتاً برای کار کردن با شرکت مشاوره ما واجد شرایط نبودند. اگرچه این مطلب را به زبان نیاوردم، به آن فکر کردم: آنها به نظر بی‌پول می‌آمدند.

اوجلوی مرا گرفت و به من پیشنهاد داد که دفتر حسابداری‌اش را نشانم دهد. دفتر دست‌نویس او مشخص کرد که وی مالک ۱۲۰ خانه است و بهای همه آنها را تسویه کرده است. این بدین معنا بود که ثروت خالص او با احتساب هر خانه به مبلغ تنها ۵۰,۰۰۰ دلار، حداقل ۶ میلیون دلار بود. سپس او به من نشان داد که ماهانه ۸۵,۰۰۰ دلار دریافتی دارد که پس از کسر کسورات ۶۰,۰۰۰ دلار برایش باقی می‌ماند. او به چشمان من نگاه کرد و گفت: " رابرت، من و همسرم چندین سال است که به سفرهای شش ماهه می‌رویم. شغل تو چگونه است؟ "

ناگهان به املاک و مستغلات علاقه‌مند شدم. با خودم فکر کردم، اگر این مرد توانسته این حجم از کار را بدون کامپیوتر و هر امکانات پیشرفته‌ای و نیز بدون تحصیلات و پیشینه مرتبط انجام دهد، شاید من هم این شانس را دارم. از آن پس من به سراسر کشور سفر کرده‌ام و با

سرمایه‌گذاران مختلف دیدار داشته‌ام. آموخته‌ام که اکثر سرمایه‌گذاران موفق شبیه این مرد هستند: آنها همه چیز را ساده می‌گیرند.

در هر صورت تصمیم گرفتم که وارد سرمایه‌گذاری شوم. در سال اول، از این مرد پیروی کردم، از سرمایه‌گذاران دیگر آموختم و در این زمینه کتاب خواندم (تا جایی که می‌توانستم دانش خود را ارتقاء دادم). تمام روز با خودم اندیشیدم و نگران بودم. حدس می‌زنید چقدر پول ساختم؟ هیچی. اما مشغول بودم و فشار عصبی داشتم. آیا بر روی کارهای اشتباهی متمرکز شده بودم؟ خب، در همان سال اول هیچ پیشنهادی نداشتم و هیچ ملکی را نخریدم. آیا آن روش را امتحان کرده‌اید؟ جواب می‌دهد! به شما قول می‌دهم: اگر هیچ پیشنهادی نداشته باشید، هیچ ملکی را نخواهید داشت، من این را ضمانت می‌کنم. بنابراین اگر تازه شروع کرده‌اید، یا ماه بدی را داشته‌اید، یا سال بدی را تجربه کرده‌اید، چاره کار آسان است: پیشنهادات بیشتری داشته باشید.

من شکل نادری از بیماری دیسلکسیا را دارم: می‌توانم بخوانم ولی نمی‌توانم تایپ کنم. من همچنین هیچ حسی از جهت یابی ندارم: نمی‌توانم یک نقشه را بخوانم. نمی‌توانم اسباب بازی یک بچه ۳ ساله را کنار هم قرار دهم. من همچنین توانایی‌های فاصله‌ای ندارم. اگر می‌توانستم از یک کامپیوتر استفاده کنم و حس جهت یابی داشتم، در کار کردن در املاک و مستغلات به کمک می‌آمدند. در حقیقت زمانی که اولین خانه دوپلکس خود را خریدم، حتی نتوانستم پیدایش کنم. پس از گذشت چهار روز که بدنبال آن بودم، بالاخره غرورم را کنار گذاشتم و با مشاور املاکی که آن را به من فروخته بود تماس گرفتم. او باید به من کمک می‌کرد تا آن

را پیدا کنم. در طی یکسال، درحالی‌که شغلم را داشتم، دوازده خانه دوبلکس خریدم. در طول ۱۰ سال گذشته، ۵۲ روش یافتن معامله‌های خوب در املاک و مستغلات را ایجاد کرده‌ام. سلب حق فک رهن، موارد مربوط به طلاق، فروش‌های ایالتی، فروش‌های مختصر، آگهی‌های اجاره، صاحب‌خانه‌های مسنی که از صاحب‌خانه بودن خسته شده‌اند و این تنها یک خلاصه است. شما می‌توانید یکی، دو تا و یا سه تا از این‌ها را انتخاب کنید و چنانچه در کارتان مداومت داشته باشید، معاملات را خواهید یافت (ضمیمه الف را ملاحظه کنید)

مقدمه مترجم

جهان دستخوش تغییرات روزافزون است اما صنعت املاک و مستغلات در پس قرن‌ها همچنان اهمیت و سودآوری خود را حفظ نموده است. این صنعت در کشور ما ایران نیز جایگاه ویژه‌ای در تولید ثروت دارد که از دیرباز تاکنون حفظ شده است و بنا بر نیاز دائمی بشر به مسکن تا زمان حضور وی بر روی کره خاکی این نیاز پابرجا خواهد بود. اگرچه شکل خانه‌ها و نحوه ساخت آنها دگرگونی‌هایی داشته است اما تجارت مربوط به املاک و مستغلات اصولی دارد که با رعایت آنها پولسازی در این حوزه تضمین شده است، اگرچه تکنیک‌های مورد استفاده قابلیت به-روزآوری و بهبود را دارند. شاید به گزافه نباشد اگر بگوییم که پایدار-ترین روش تولید ثروت، موارد مرتبط با زمین و ساختمان است و از آنجاییکه سرمایه‌گذاری صحیح در عرصه‌های مختلف برای سرمایه-گذاران در حالت کلی بیشترین میزان درآمدزایی را دارد، سرمایه‌گذاری

در این حیطه منزلت ویژه‌ای را به سرمایه‌گذار خود می‌دهد. متأسفانه این حرفه پولساز در کشور ما بصورت سنتی و نه علمی و تخصصی پیگیری می‌شود، لذا همواره فقدان وجود منبعی موثق برای علاقه‌مندان این رشته وجود داشته و ضرورت ارائه آن در بازار احساس می‌شده است. در این کتاب که نوشته سرمایه‌گذار بزرگ املاک و مستغلات آقای رابرت شمین است، اشتباهات رایج و تجربیات سال‌ها حضور وی در این حوزه بیان گردیده است. اینجانب بعنوان کسی که کتاب سرمایه‌گذار موفق اثر رابرت کیوساکی از انتشارات محترم طاهریان را نیز به زبان فارسی برگردانده‌ام، به خوانندگان گرامی که قصد سرمایه‌گذاری در این صنعت را دارند، توصیه می‌کنم که آن کتاب را نیز تهیه کنند زیرا این دو کتاب تا حدودی مکمل یکدیگر محسوب می‌شوند و ابزارهای قدرتمندی هستند که شما را از اتلاف زمان، انرژی و منابع مالی در این مسیر حفظ می‌کنند. امید است که با این اقدامات بتوانیم در جهت توانگری مردم عزیز کشورمان بکوشیم.

و من الله توفیق

پویان طوفانی

زمستان ۹۷

مقدمه

سه عنصر موفقیت در املاک و مستغلات

اولین مؤلفه موفقیت چیزی است که باور دارید. شما بایستی بطور مستمر خود را تحت آموزش قرار دهید تا باورتان را تقویت کنید که قادر هستید در املاک و مستغلات به پول هنگفتی برسید. من قول می‌دهم که در معامله پنجاهم خود، نسبت به معامله‌های اول و دومتان باور بسیار نیرومندتری خواهید داشت. دومین مؤلفه برای موفقیت دانستن چگونگی انجام کار است و سومین مؤلفه پایداری و مداومت در کار است.

باور، چگونگی انجام کار و پایداری. اکثر مردم، حتی خود من، در مرحله پایداری و مداومت شکست می‌خورند. آنها تماس‌های تلفنی لازم را برقرار نمی‌کنند، بازدیدهای لازم را انجام نمی‌دهند و پیشنهادهای مربوطه را ارائه نمی‌دهند و سماجت کافی را به خرج نمی‌دهند.

بر اساس آنچه گفته شد من شما را به چالش می‌کشم تا بعنوان یک سرمایه‌گذار برای مدت پنج سال به املاک و مستغلات بچسبید و آنگاه تصمیم‌گیری کنید. آیا تاکنون کسی را ملاقات کرده‌اید که در این مورد به موفقیت رسیده باشد و تنها سه هفته بر روی آن کار کرده باشد؟ در اینجا یک مثال وجود دارد. در پنجم ژانویه باشگاهی که من به آنجا می‌روم مملو از ۲۰۰ نفر بود. هرکدام از آنها باور و چگونگی انجام کار را برای تناسب اندام نشان داده بودند. اما در بیست و پنجم ژانویه تنها ۵۰

نفر در همان باشگاه حضور داشتند. کسانی که نشان داده بودند سومین مؤلفه موفقیت، یعنی پایداری را ندارند. اگر به چیزی که می‌خواهید نمی‌رسید، اطمینان حاصل کنید که به این سه مؤلفه متعهد هستید.

پیشنهادات زیادی بدهید

من همچنین از طریق سمینارهایم به یک استاد سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات تبدیل شده‌ام و آنها به من کمک می‌کنند تا درباره این کسب و کار بیشتر و بیشتر بیاموزم.

یکی از شاگردانم در اوهایو گفت که نمی‌تواند یک سرمایه‌گذار شود زیرا خجالتی است و دوست ندارد با مردم صحبت کند. من به او گفتم که او همچنان می‌تواند در سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات موفق شود اگر این کار را با انبوهی از پیشنهادهای ایمیلی انجام دهد. اکنون او در لیست‌های منقضی شده به جستجو پرداخته و هر هفته ۱۰۰ پیشنهاد را ارسال می‌کند. وی از یک قرارداد ساده مربوط به دوره‌های املاک و مستغلات من استفاده می‌کند و بصورت سیستماتیک قیمت پیشنهادی و آدرس را تایپ می‌کند. قرارداد یک شرط احتیاطی دارد بنابراین اگر بعضی از جزئیات مناسب نباشد، او مجبور به خرید ملک نخواهد بود. این شرط می‌گوید: "بازدید خریدار و تأیید پیش از نهایی کردن" اگر فروشنده‌ها خانه را برای ۳۰۰,۰۰۰ دلار لیست کنند، او بایستی حداقل ۴۰٪ زیر ارزش آنها پیشنهاد دهد. اما برای ساده‌تر کردن کارها او موارد را بر ۲ تقسیم می‌کند. اگر آنها ۳۰۰,۰۰۰ دلار می‌خواهند، او ممکن است ۱۵۰,۰۰۰ دلار پیشنهاد کند.

۳۰۰,۰۰۰ دلار

-(۱۲۰,۰۰۰)٪۴۰

=۲۸۰,۰۰۰

در گذشته بعضی اوقات من ۸۰۰۰ دلار می‌پرداختم تا بتوانم ۴ ساعت با یکی از بهترین دلالتان معاملات ملکی در آمریکا وقت بگذرانم. تری در سال ۹۰۰ خانه را لیست کرده و به فروش می‌رساند. زمانی او به من گفت که پیشنهادهای فرد نمی‌دهد بلکه همیشه از اعداد زوج استفاده می‌کند. این بدین معناست که اگر او یک خانه را برای فروش لیست می‌کند و ارزش آن ۵۰۰,۰۰۰ دلار است، او قیمت را ۴۹۷,۸۳۶ دلار ثبت می‌کند. او این کار را انجام می‌دهد تا مطمئن شود که لیستش تحت پارامترهای مشخصی است. برای مثال اگر فردی یک جستجوی کامپیوتری برای خانه‌های با قیمت کمتر از ۵۰۰,۰۰۰ دلار انجام دهد، ملک وی در آن دسته‌بندی جای خواهد گرفت. بعلاوه، زمانیکه وی در حال چانه‌زنی است، مردم تصور می‌کنند که او چیز مهمی می‌داند. آنها می‌پرسند چرا شما پیشنهاد مبلغ ۴۹۷,۸۳۶ را می‌دهید؟ او پاسخ می‌دهد " من یک برنامه دارم " و آنها تحت تأثیر قرار می‌گیرند.

بنابراین شیوه بهتری را امتحان کنید و پیشنهاد رقم‌های زوج را بدهید. اگر آن روش برای این سرمایه‌گذار موفق مؤثر بوده است، برای شما نیز بقدر کافی خوب خواهد بود.

دانشجوی اهل اوهایو با پذیرش این نصیحت، تصدیق کرد که در هفته ۱۰۰ پیشنهاد با رقم فرد ارسال می‌کند. برای مثال، اگر فروشنده تقاضای ۳۰۰,۰۰۰ داشته باشد، او پیشنهاد ۱۴۹,۸۱۷ را خواهد داد. یک

ساعت و پانزده دقیقه مدت زمانی است که وی صرف ارسال هفتگی ۱۰۰ پیشنهاد می‌کند و هزینه ۴۰ دلاری پستی برایش دارد. ۹۵٪ از پیشنهادهایی که وی ارسال می‌کند، پذیرفته نمی‌شوند. با ۳ یا ۴٪ از پیشنهاداتش فروشندگان یا مشاوران املاک به او تلفن کرده و می‌گویند: "من شما سرمایه‌گذاران را نمی‌توانم تحمل کنم. شما پیشنهادهای مسخره‌ای می‌دهید" و سپس گوشی را قطع می‌کنند. اما حدود ۱٪ از پیشنهادهای او محقق می‌شود. او با استفاده از این شیوه و فقط در مدت یکسال و نیم، تعدادی از فروشندگان با انگیزه را جذب کرد و اکنون مالک ۱۱۰ ملک است. پیشنهاد می‌کنم از او پیروی کرده و بسادگی پیشنهادهای بیشتری بدهید.

در سال دوم حضورم در املاک و مستغلات، چند پیشنهاد دادم. متأسفانه پیشنهادی که برای فارست ریج درایو ۴۶۵۸ دادم مورد پذیرش قرار گرفت. زمانیکه اولین پیشنهادتان پذیرفته می‌شود، یک کابوس است: اکنون شما واقعاً در تجارت املاک و مستغلات هستید و این موضوع می‌تواند ترسناک باشد. اما در اینجا چیزهای زیادی برای یادگرفتن وجود دارد مثل اینکه چگونه بدون پول سرمایه‌گذاری کنید.

استفاده از پول دیگران

زمانیکه شروع کردم، هیچ پول و اعتباری نداشتم. در حقیقت والدینم به من آموخته بودند که هیچ‌گاه پول قرض نگیرم، بنابراین هیچ اعتباری نداشتم. بانک‌ها به من پول قرض نمی‌دادند. به سرعت فهمیدم که چیزی که بدتر از اعتبار بد است همانا بی‌اعتباری است. امروز مستأجرانی دارم

که ورشکست شده‌اند و همچنان دفتر من می‌تواند به آنها برای خانه وام دهد. اما پیش از آن، بدون هیچ سابقه اعتباری، بانک‌ها می‌گفتند که من وجود ندارم. ۲۸ ساله بودم و هر پولی را که می‌ساختم، خرج می‌کردم. خوشبختانه مجبور شدم راه‌های دیگری برای خرید ملک پیدا کنم. فقط بخاطر اینکه هیچ پول و اعتباری از خودم نداشتم.

شما یک انتخاب دارید: می‌توانید از پول و اعتبار خودتان برای خرید ملک استفاده کنید و یا اینکه از پول مردم استفاده کنید. هیچ اشکالی برای استفاده از سرمایه خودتان وجود ندارد. اما می‌توانید کاری را بکنید که بسیاری از سرمایه‌گذاران انجام داده‌اند، چنانکه من در ۲۰۰ تراکنش آخرم انجام داده‌ام. به لطف تکنیک‌های مالی خلاقانه‌ای که وجود دارد، حتی یک پنی از پول خودم و یا ذره‌ای از اعتبار خودم را خرج نکردم. شما نیز می‌توانید آنها را یاد بگیرید.

به سرمایه‌گذاری به چشم یک تجارت واقعی نگاه کنید

این روزها امنیت شغلی چیز کمیابی است، بنابراین عاقلانه است که کسب و کار خودتان را راه بیاندازید. ممکن است مردم بگویند که در املاک و مستغلات امنیت شغلی وجود ندارد و این حرفه‌ای پر ریسک محسوب می‌شود. امکان دارد آنها فردا بخاطر هیچ اشتباهی اخراج شوند. سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات می‌تواند شبکه مطمئنی را فراهم کند.

من شما را به چالش می‌کشم تا کسب و کار خودتان را به راه بیاندازید، حتی اگر این کار را بعنوان شغل جانبی انجام دهید همچنانکه من برای

شروع اینگونه بودم. کار کردن برای دیگران درست مثل این است که پنج بار در هفته به باشگاه بروید اما تمام عضله‌ها را ریستان داشته باشد. زمانیکه ۲۸ سال داشتم، مالک ۱۲ خانه دوبلکس بودم و از آنجاییکه هر ماه ۳۶۰۰ دلار پول می‌ساختم، تصمیم به بازنشستگی گرفتم. اگر بتوانید سرردها را تحمل کنید، ملک اجاره‌ای بهترین مولد ثروت است. اگر ماهانه ۳۶۰۰ دلار از بابت املاک اجاره‌ای در جیبتان می‌گذارید، مالیاتی از بابت استهلاک نمی‌پردازید. و از آنجاییکه یک کسب و کار دارید، می‌توانید آموزش‌های مربوط به کسب و کارتان، سفر، دفتر کار، خودرو و صورت‌حساب‌های تلفنتان را بپردازید. درباره دلارهایی که پس از کسر مالیات برایتان می‌ماند فکر کنید. اگر در حال ساختن ۳۶۰۰ دلار از ملک اجاره‌ای خود هستید، چقدر باید در شغل واقعی‌تان پول بسازید تا ۳۶۰۰ دلار را در جیبتان قرار دهد؟ تخمین ۵۰۰۰ یا ۶۰۰۰ دلار را به اضافه مالیات بر درآمد، مالیات‌های فدرال و ایالتی داشته باشید.

من با ۱۲ خانه دوبلکس شروع کردم، سپس ۲۰، سپس ۵۰ و سپس ۱۰۰. در یک مقطع زمانی ۳۰۰ ملک پیش رفتم. در چند ماه اخیر مشغول خرید و فروش املاک میلیون دلاری بوده‌ام.

من عاشق تدریس هستم. ۳ کتاب پرفروش دارم و چندتای دیگر که در آینده نزدیک منتشر خواهد شد. البته پولی که من از یک معامله املاک و مستغلات کسب می‌کنم بیش از عایدی تمام کتاب‌ها و فروش دوره‌هایم بوده است. پول در املاک و مستغلات است. من عاشق تدریس و کمک به مردم هستم، اما پولم را در املاک و مستغلات می‌سازم.

من اهل ناشویل هستم و در مدلین کلمبیا و ساحل جنوبی فلوریدا زندگی می‌کنم، جایی که مردم به من گفتند در آنجا هیچ معامله‌ای وجود ندارد. شاید نباشد اما تیم من همیشه معامله‌های عالی را پیدا می‌کند. فضایی رقابتی وجود دارد اما اگر واقعاً مایل به کار کردن باشید معاملات در آنجا هستند. اکثر افراد مایل نیستند، شما چطور؟

البته که من می‌خواهم یک راه عالی باشد که بدون کار کردن پول خیلی زیادی بسازم، اما سالهاست که بدنبال آن هستم و چنین چیزی وجود ندارد. شما در املاک و مستغلات قادرید پول خیلی زیادی بسازید اما این موضوع درست مانند هر تجارت دیگری همچنان نیازمند تلاش و کوشش است. این صنعتی مفرح و سودآور است. روی هم رفته بیش از ۸۰٪ از میلیونرهای آمریکایی از این روش پول می‌سازند.

یافتن معاملات خوب

بگویید که ملکی به ارزش ۸۰,۰۰۰ دلار یافته‌اید و می‌توانید آن را به قیمت ۶۰,۰۰۰ دلار خریداری کنید، زیرا فروشنده‌ای پیدا کرده‌اید که بنا بر دلایلی چون طلاق، بدهی، مدیریت بد و... خواهان فروش ملکش است. مردم هر روزه املاکی این‌چنین را می‌یابند و شما نیز می‌توانید این کار را انجام دهید. اگر ۶۰,۰۰۰ دلار پول برای خرید چیزی به ارزش ۸۰,۰۰۰ دلار قرض بگیرید، دارایی خالصتان به ۲۰,۰۰۰ دلار افزایش می‌یابد که یکی از هدف‌هایتان است. احتمالاً دشوارترین مسئله در املاک و مستغلات این است که : شما باید معاملات خوبی پیدا کنید، زیرا دلیل

پولسازی شما در املاک و مستغلات را این موضوع رقم می‌زند. این قضیه فقط درباره اعداد است، احساسات خود را وارد معاملات نکنید.

خانه ۸۰,۰۰۰ دلار است
شما آن را ۶۰,۰۰۰ دلار می‌خرید
۶۰,۰۰۰ دلار قرض بگیرید
دارائی خالصتان به ۲۰,۰۰۰ دلار افزایش یافته است

و یا اینکه

خانه ۸۰۰,۰۰۰ دلار است
شما آن را ۶۰۰,۰۰۰ دلار می‌خرید
۶۰۰,۰۰۰ دلار قرض بگیرید
دارائی خالصتان به ۲۰۰,۰۰۰ دلار افزایش یافته است

و یا اینکه

خانه ۸,۰۰۰,۰۰۰ دلار است
شما آن را ۶,۰۰۰,۰۰۰ دلار می‌خرید
۶,۰۰۰,۰۰۰ دلار قرض بگیرید
دارائی خالصتان به ۲,۰۰۰,۰۰۰ دلار افزایش یافته است

شما ۶,۰۰۰ دلار برای خرید یک خانه ۸۰,۰۰۰ دلاری قرض می‌کنید. آن را ماهانه ۱۰۰۰ دلار اجاره می‌دهید و بیمه و مالیاتتان ۵۰۰ دلار می‌شود.

۲۰۰ تا ۳۰۰ دلار در جیب‌تان باقی می‌ماند و نه ۵۰۰ دلاری که انتظار دارید. شما هیچ‌گاه از یک ملک اجاره‌ای به میزانی که در صورتان است پول نمی‌سازید زیرا خالی ماندن ملک و تعمیرات، ۳۰٪ از درآمد تولید شده را می‌بلعد. حتی اگر ماه بدی را پشت سر گذاشته باشید و فقط ۱۵۰ دلار برایتان باقی مانده باشد، بازگشت سرمایه معرکه‌ای داشته‌اید. هیچ پولی از خودتان نگذاشته‌اید و با این حال ۱۵۰ دلار برداشت کرده‌اید که می‌تواند بازگشتی نامحدود تلقی شود. نه ۱۰٪، نه ۱۰۰٪ بلکه بی‌نهایت است.

گاهی از اوقات دلالتان سهام به من زنگ می‌زنند و می‌گویند یک میچال فاند^۱ دارند که در سال گذشته ۲۰٪ از ارزش خود را از دست داده است، اما امسال امیدوارند ۱۵٪ رشد داشته باشد. من از ایشان پرسیدم که آیا آنها یک میچال فاندی^۱ بی‌نهایت دارند (موردی که مجبور نباشم تا پول اولیه‌ای از خودم بگذارم، اما جریان پولش تداوم داشته باشد). این است املاک و مستغلات، هیچ سرمایه‌گذاری دیگری به شما اجازه انجام چنین کاری را نمی‌دهد.

در مورد یک معامله با ارزش دیگر تأمل کنید. دای خالص و جریان نقدی شما عالی است، اما ممکن است امروز نیاز به پول داشته باشید. چه می‌شد اگر معامله‌ای به ارزش ۲۸۰,۰۰۰ دلار می‌یافتید و با ۱۹۰,۰۰۰ دلار پای قرارداد می‌رفتید؟

۱. mutual fund نوعی صندوق سرمایه‌گذاری مشترک است.

شما می‌توانید شخصی را پیدا کنید که حاضر باشد برای چیزی به ارزش ۲۸۰,۰۰۰ دلار، ۲۱۸,۰۰۰ دلار بپردازد، شما آن را نخریدید یا پولی قرض نکردید. شما یک معامله پیدا کرده‌اید، آن را یک کاسه کرده-اید (بصورت یکجا فروخته‌اید) و ۲۸۰,۰۰۰ دلار به جیب زده‌اید زیرا این چیزی است که برایش دستمزد گرفته‌اید یعنی یافتن یک معامله خوب. چه می‌شد اگر ملکی می‌یافتید که پس از تعمیرات، ۷۵,۰۰۰ دلار ارزش داشته باشد؟ و شما با ۴۵,۰۰۰ دلار پای قرارداد رفته‌اید. اگر شخصی حتی حاضر باشد ۵۰,۰۰۰ دلار برای یافتن یک معامله خوب بپردازد، ۵,۰۰۰ دلار کاسب شده‌اید. این چیزی است که به آن هولسیل^۱ گویند.

۱۰ ملکی که امروز هرکدام ۱۰۰,۰۰۰ دلار ارزش دارد
در ۱۵ سال ممکن است هرکدام ارزشی بالغ بر ۲۵۰,۰۰۰ دلار داشته
باشد
 $۱۰ \times ۲۵۰,۰۰۰ = ۲/۵$ میلیون دلار

شما در سال یک یا دو ملک اجاره‌ای می‌خرید و مستأجران و نیازهایشان را تحمل می‌کنید. پس از ۱۰ تا ۱۵ سال، شما (اجاره مستأجرانتان)، بهای آن املاک را پرداخته‌اید. بدهی‌های آنها کاهش یافته و بهایشان افزایش یافته است. اگر ۱۰ ملک اجاره‌ای در رنج ۱۰۰,۰۰۰

۱. wholesale فروش ملک فروشنده به بالاترین قیمت ممکن و دریافت مابه‌التفاوت قیمت ملک و قیمت فروش بعنوان کمیسیون

دلار داشتید، در عرض ۱۵ سال دارائی خالصتان حداقل یک میلیون دلار خواهد بود.

و این در صورتی است که ارزش دارائی‌هایتان حتی افزایش نیابد. به سابقه افزایش بها در منطقه خودتان نگاه کنید. برای مثال، در طول هشت سال گذشته، ارزش تمام املاک در فلوریدای جنوبی دو برابر شده است. در عرض ۱۵ تا ۲۰ سال آینده نیز امکان دارد مجدداً دو برابر شود.

غلبه بر ترس و غرور

اگر در زندگی چیزی را که می‌خواهید به دست نیاورده‌اید، این موضوع به دلیل یکی از موارد زیر است: ترس یا غرور
آیا چیزهایی مثل این جمله را می‌گویید "چرا باید در فروش یک خانه نقش داشته باشم؟" تابحال هیچ‌گاه این کار را انجام نداده‌ام. ترس تمام وجودم را فرا گرفته است. حال این سؤال را از خودتان بپرسید: کی دیده‌اید که ترس به شما خدمت کرده باشد؟ یا تابحال گفته‌اید: "من برای ارسال دو هفته یکبار ۱۰۰ نامه پیشنهاد خیلی خوب هستم. من برای این کار خیلی باهوش هستم"

اگر چیزی را که خواهانش هستید در املاک و مستغلات و یا در زندگی ندارید، بنگرید که آیا ترس یا غرور شما را عقب نگه داشته است. در این خصوص به وضوح برسید. تصمیم بگیرید که چه اقدامی باید انجام دهید. قدمی بردارید. پیشنهادی بدهید. دست بکار شوید.

من دو سال قبل در یک سمینار از یک شرکت‌کننده خواستم بلند شود و کف بزند. یک مرد ۲۱ ساله بنام " شد " روی میز ایستاد و بالا و پایین پرید. مسلماً او هیچ ترس یا غروری نداشت که مانع از اقدام وی شود. شد، آن روز دوره مرا خرید. در ۶ هفته او از مزایده فروش ملک ۷۰۰۰ دلار پول ساخت. پس از حضور یک سال و نیمه در املاک و مستغلات، دارائی خالصش به یک میلیون دلار رسید. او یک پنی هم قرض نگرفته بود و همه املاکش را بازسازی کرده و به مزایده گذاشته بود.

چرا شد موفق شد درحالی‌که بقیه افراد حاضر در سمینار نتیجه نگرفتند؟ او هیچ تجربه قبلی در املاک و مستغلات نداشت. او یک بازاریاب تلفنی با حقوق ساعتی ۸ دلار بود. تفاوت در عمل بود. شد گفت: " من هیچ چیز در مورد املاک و مستغلات نمی‌دانم، فقط بگوئید چه باید بکنم و همان را انجام خواهم داد " وی دوره را گذراند و کار گفته شده را انجام داد. اکثر افراد باهوش مانند من فکر می‌کنیم و نگران ثروتمند نشدن هستیم. شما چطور؟

در یکی از سمینارهایم، مرا در آغوش گرفت و درخواست کرد تا با من عکسی بیاندازد. دو سال قبلش، کتاب من بنام راز یک سرمایه‌گذار میلیونر را خریده بود، سال بعدش دوره قدیمی مرا خرید. در عرض شش هفته اقدام عملی، ملکی را فروخت و ۸۰۰۰ دلار پول ساخت. سپس در معامله دومش، ۷۰۰۰ پول ساخت. همچنانکه صحبت می‌کردیم، شروع کرد به لرزیدن و گریه کردن، اظهارنامه نهایی و چک معامله سومش را نشانم داد، او ۲۴۰,۰۰۰ دلار پول ساخته بود (پس از تقسیم ۵۰۰,۰۰۰ دلار

با شریک‌ش)، او بعنوان معلم مدرسه تا آن موقع سالی ۴۰,۰۰۰ دلار پول ساخته بود. و اکنون او یک میلیونر بود. چرا؟ چون اقدام کرد.

دوره‌های املاک و مستغلات

من تعدادی از دوره‌ها را برای کمک به تازه‌کارها جهت شروع سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات پیشنهاد می‌کنم. برای من، املاک و مستغلات شماره یک تا امروز مهمترین دوره در سرمایه‌گذاری بوده است. موارد شامل برنامه‌های عملی ساده بر اساس کار پاره وقت هشت ساعته در هفته است. این به شما نشان می‌دهد که با فروشندگان چگونه سخن بگویید، چگونه املاک را ارزیابی کنید، چگونه آنها را به قرارداد برسانید و چگونه از طرق مختلف پول بسازید. این به شما کمک می‌کند تا برای پول ساختن بهترین راه را انتخاب کنید.

زمانی که یک معامله را یافتید، املاک و مستغلات شماره ۲ به شما نشان می‌دهد که چگونه در کمتر از بیست دقیقه آن را ارزیابی کنید، چه در داخل شهر و چه در بیرون شهر. شما یک سی دی با همه اصول و رویه‌های اجرایی، همه فرم‌ها و قراردادها و ۲۸۸ سند را دریافت می‌کنید. همچنین یک قرارداد که من ۳۰۰۰ دلار بابت تأییدش به وکیل پرداخت کرده‌ام. این دوره راه‌هایی را نشان می‌دهد تا یک ملک را فراتر از قراردادی عادی کنترل کنید. با سه یا چهار راه دیگر برای مدیریت یک ملک، نرخ نهایی سازی معامله‌هایتان افزایش می‌یابد.

دوره نحوه ارزیابی املاک، چگونگی فروش از A تا Z، نحوه یافتن و مدیریت املاک، نحوه یافتن خریداران، نحوه نهایی سازی و اینکه چگونه

بدون سرمایه خرید کنید را پوشش می‌دهد. در این دوره به تمامی سؤالات شما پاسخ داده خواهد شد.

املاک و مستغلات شماره ۳ گزینه‌های اجاره دهی پیشرفته، فروش پیشرفته، تأمین مالی پیشرفته، روش‌های مذاکره، راه‌های مدیریت ملک بدون پول شخصی خودتان و سیستم‌های مدیریت پیشرفته است. به‌مراه آن یک کتاب تمرین و نوارهایی است تا شما را برای شروع آماده کند. تمامی فرم‌های مورد نیازتان در یک سی دی جمع‌آوری شده است.

من در دوره دوم و سوم، سرمایه‌گذاران ماهر را به چالش می‌کشم تا بیاموزند که چگونه یک پیشنهاد با قیمت کامل بدهند و با این وجود بتوانند پول بسازند. این امر فرصت‌های بیشتری را به شما برای در اختیار گیری ملک می‌دهد. در حقیقت، من در مرحله کپی‌رایت کردن و ترید مارک کردن این تکنیک مالی خلاقانه هستم.

خانه برای بی‌خانمان‌ها

من به خانواده‌های بی‌خانمان روش‌هایی را از کتاب‌هایم ارائه می‌کنم. هر ساله حداقل یکی از معاملاتم یا یکی از اجاره خانه‌ها را به یک خانواده بی‌خانمان می‌دهم (معمولاً به زنان سرپرست خانوار)، که در پناهگاه زندگی می‌کنند. من به مردم بی‌خانمان کمک می‌کنم تا در یک سال خانه‌دار شوند. شاید شما نیز بتوانید این کار را انجام دهید. مجبور نیستید در این راه پولتان و یا خانه‌تان را از دست بدهید بلکه می‌توانید مالکان جدیدی ایجاد کنید.

اهدای ملک و کمک به خیریه‌های گوناگون کار مورد علاقه من است، زیرا من باور دارم که در ثروتمندترین و در نیرومندترین امت جهان مسخره است که کسی باشد، خصوصاً کودکی، که مجبور باشد در یک پناهگاه به تخت خواب برود.

اشتباهات سرمایه‌گذاری که در ادامه خواهد آمد الزاماً به ترتیب نیستند. لطفاً همه را فراگرفته و دوره نمایید. بهرحال اشتباه اول بزرگ‌ترین و پرهزینه‌ترین مورد بر اساس هزاران مکالمه صورت گرفته با سرمایه‌گذاران موفق در سراسر جهان است.

راه بسیار دشوار

در اینجا چگونگی یادگیری بیشتر این اشتباهات و چگونگی پرهیز از آنها آورده شده است. بعضی از این اشتباهات صدها هزار دلار هزینه و ماه‌ها سختی و استرس را برایم بوجود آورد تا آنها را بیاموزم. شما می‌توانید آنها را براحتی فراگیرید.

در این کتاب ۷۵ اشتباه واقعی سرمایه‌گذاری که سرمایه‌گذاران من جمله خود من در مسیر شغلی‌شان مرتکب می‌شوند بیان خواهد شد. هدف اصلی من از به اشتراک‌گذاری مطالب مذکور کمک کردن به شما در جهت ارتقای کسب‌وکارتان است تا بتوانید پول بیشتری بسازید. هدف دوم از انجام این کار، تشویق کردن شماست تا از ارتکاب به این اشتباهات خودداری کنید. اگر چنین کنید من به شما ضمانت می‌دهم که در پول و زمانتان صرفه‌جویی کرده و گرفتار دردهای مربوطه نخواهید شد.

برای من ۱۰ سال طول کشید تا این اشتباهات را مرتکب شوم، بنابراین اگر بتوانم زمان یادگیری شما را کوتاه‌تر کنم، کار مهمی را به اتمام رسانده‌ام. بسیاری از این اشتباهات ما را هدایت می‌کند تا سیاست‌ها و رویه‌های اجرایی را اتخاذ کنیم که کارگر بیفتند. قویاً به شما توصیه می‌کنم که آنها را بخشی از سیاست و دستورالعمل اجرایی‌تان قرار دهید. این کتاب را روی میزتان نگه دارید و هر هفته یا دو هفته یکبار اشتباهات را مرور کنید. شگفت‌زده خواهید شد از اینکه چند اشتباه را همچنان مرتکب می‌شوید.



مجموعه کتابهای به سوی موفقیت

۶ گام طلایی برای تبدیل شدن به یک سرمایه‌گذار موفق در املاک و مستغلات

سرمایه‌گذار موفق در املاک و مستغلات

(کتاب تمرین)



مترجم:
پویان طوفانی

شاهکاری تازه از
رابرت کیوساکی



اشتباه اول

دیر اقدام کردن جهت سرمایه‌گذاری در املاک و

مستغلات

بزرگ‌ترین افسوس من در کسب‌وکار این است که تا سن ۲۸ سالگی سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات را شروع نکردم. اگر وقتی جوان‌تر بودم کسی به من درباره آن گفته بود، امروز از وضعیت فعلی بسیار جلوتر بودم. یکی از جوان‌ترین دانشجویانم بنام کریس دوره من را خریداری کرد و در شش هفته اول دو ملک را به قرارداد رساند. مورد اول به سرعت بسته شد زیرا او آگهی به روزنامه داد و خریداری با پول نقد پیدا کرد. او ۴,۸۰۰ دلار پول ساخت (او می‌توانست ۵,۵۰۰ دلار پول بسازد اما متحمل هزینه‌هایی شد که می‌توانست از آنها جلوگیری کند اگر به مابقی دوره گوش کرده بود). کریس از میز قرارداد به من تلفن زد و بی‌درنگ گفت: "باید اینکار را زودتر شروع کرده بودم" مادرش با وی به سمینار آمده بود، دوره را برایش خریداری کرده بود و مجبور شد قراردادها را امضا کند زیرا او تنها شانزده سال داشت.

دیوید ۵۸ ساله بود و بدون مقرری از کارش اخراج شده بود. او به یکی از سمینارهای من آمد، یکی از دوره‌های مرا فریداری کرد و از مفهوم لیز آپشنینگ^۱ فوشش آمد. او به سرعت تعدادی معامله را به پایان رساند. او در اولین معامله، این روش را برای فانه‌ای با یک صامبفانه با انگیزه با مبلغ ۱۰۵,۰۰۰ دلار به انجام رساند. فانه مذکور ۱۳۰,۰۰۰ دلار ارزش داشت. بنابراین او آن را با مبلغ ۱۳۳,۰۰۰ دلار به فریدار نهایی سپرد. اقساط وام ماهیانه ۹۰۰ دلار بود اما وی از ممل دریافت اجاره ۴۰۰ دلار درآمد داشت. بنابراین هر ماه ۵۰۰ دلار درمیش می‌گذاشت. من به او یاد داده بودم که بطور با صامبفانه مذاکره کند تا اینکار را بدون پرداخت اولیه انجام دهد زیرا فانه قدری تعمیرات نیاز داشت. او هیچ پولی وسط نگذاشت (برایش فوب بود زیرا پولی در بساط نداشت) او از این طریق ۵۰۰ دلار بدست آورد. او درمالی که اشک می‌ریخت از پای میز معامله با من تماس گرفت و گفت آرزو داشت که ای کاش زودتر شروع کرده بود. او از من فواست تا این داستان را هر بار که سفرانی می‌کنم تکرار کنم. آن درس این است:

زمان شروع همین مالاست.

هر سرمایه‌گذاری که تاکنون دیده‌ام یک چیز را می‌گوید: "آرزو می‌کنم که ای کاش زودتر شروع کرده بودم." پس از اینکه اولین مربی‌ام به من گفت که دقیقاً چه باید بکنم تقریباً یک سال را تلف کردم. چرا؟ چون در حال فکر کردن بودم، متعجب بودم، نگران بودم، تردید داشتم، سؤال داشتم، ارزیابی می‌کردم، هیپنوتیزم شده بودم و بجای شروع و برداشتن گام‌ها و ارائه پیشنهاد، منفی شده بودم. لطفاً، لطفاً، لطفاً چند پیشنهاد بدهید. (شروع کنید).

۱. lease option روشی که در آن مستأجر پس از دوره اجاره، مالک گردد.



اشتباه دوم

توجه نکردن به چرخه‌های املاک و مستغلات: قیمت‌ها، افزایش و کاهش آنها

املاک و مستغلات در درون چرخه‌هایی جای می‌گیرد. بعضی از این چرخه‌ها کوتاه و بعضی دیگر طولانی هستند. گاهی اوقات ما وضعیتی نزدیک به سکون را تجربه می‌کنیم. این زمانی است که هم خانه و هم خریداران‌شان به تعداد کافی وجود داشته باشند. اجاره نیز به همین شکل است. قیمت‌ها نیز به همین صورت است. و این امر بسیار نادر است. در حقیقت تنها عاملی که هر بازاری را به حرکت در می‌آورد عرضه و تقاضاست. معمولاً خانه‌های بیشتری نسبت به خریداران وجود دارد و یا برعکس برای فروش خانه‌های کمتری نسبت به خریداران وجود دارد.

زمانیکه تقاضا برای فانه زیاد است، ما در فاز رشد هستیم. عامل اصلی که موجب افزایش تقاضا برای فانه است، افزایش شغل است. اشتغال‌زایی به این معناست که مردم برای داشتن شغل به یک نامیه منتقل می‌شوند. برای دانستن پرفه‌ها در محل فودتان، به رئیس اتاق بازرگانی مملتان تلفن بزنید

و یا اینکه از طریق نشریات مربوطه مطلع شوید که بازار کار چگونه است. اگر شهر محل سکونتتان در حال کاهش شغل است، بدنبال آن رکود و یا متی نزول را در بازار مسکن شاهد فوایم بود. در اینجا همچنین یک مرمه رشد سراسر آور وجود دارد و آن زمانی است که مردم به جایی منتقل شوند، در این حالت اجاره‌بها و قیمت فانه افزایش یافته و سازندگان به شهر می‌آیند زیرا همسایگان نیاز به وامدهای اجاره‌ای بیشتری دارند. سپس شاهد فانه‌های مازاد فوایم بود و بازار نزولی فواید شد.

اگر سرمایه‌گذاری بلندمدت را مدنظر دارید، چشم‌انداز شغلی را در نامیه فود ارزیابی کنید. آنها به عرضه و تقاضا در اقتصاد مربوط هستند. معمولاً انجمن‌های آپارتمان و انجمن‌های ملی املاک و مستغلات سوابق فوبی از این رویه‌ها دارند.

نیاز ندارید زمان زیادی را برای تمقیقات پیرامون این پرفه‌ها صرف کنید، اما از آنها آگاهی داشته باشید.

به یاد داشته باشید، اکثراً می‌گویند املاک و مستغلات مربوط مکان است، مکان است، مکان است. نخیر. این موضوع مربوط به زمان‌بندی است، زمان‌بندی است، زمان‌بندی است!

همیشه معامله‌ای با قیمت و زمان خاص وجود دارد که بتوانید از آن پول بسازید. بازارتان، چرخه‌های بازار و زمان‌بندی را بشناسید، اما بر روی معامله تمرکز کنید.



اشتباه سوم

فعال نبودن در تشکلهای سرمایه‌گذاران املاک و مستغلات محلی‌تان

تصور می‌کنم تعلق داشتن به این انجمن بهترین معاملات را برایتان رقم خواهد زد. تقریباً تمامی ارتباطات مورد نیاز خود را در آنجا می‌توانید برقرار کنید (پیمانکاران، نمایندگان نهایی سازی، نمایندگان اخراج مستأجران و باقی سرمایه‌گذارانی که در جلسه شرکت می‌کنند). شما می‌توانید آنها را ملاقات کرده و تیم خود را براساس این ارتباطات بسازید. شما به یک گروه حمایتگر مثبت برای هرآنچه مایل به انجام دادنش هستید یا هرآنچه مایل به آموختن، رشد کردن و پولسازی به آن نیاز دارید هستید تا حرفه‌ای بشوید.

رفتن به جلسه ماهانه املاک و مستغلات، همانند رفتن به یک موسسه مذهبی در بازه‌های زمانی مشخص است. شما از قبل هرآنچه را که قرار است گفته شود و اینکه روایت‌ها قرار است چگونه فایده یابند می‌دانید. بنابراین چرا اینکار را ادامه دهید؟ زیرا زمانیکه شرکت می‌کنید نظام باورهای شما در حال تقویت شدن (و یا تخریب) است و شما کسانی را می‌بینید که با شما

علايق مشتركي دارند، كساني كه ممكن است زندگي‌تان را تغيير دهند. دست‌كم امسّاس بهتري فواھيد داشت زيرا در مال پشتيباني باورھائيتان و باورھاي آنها هستيد. شما در جلسات انجمن‌تان براي همان دلايل شركت مي‌كنيد. يك نفر بلند مي‌شود و داستاني در مورد يافتن يك فانه توسط يك نامه‌بر تعريف مي‌كند، ديگري در سافت يك آپارتمان ۱۰۰,۰۰۰ دلار پول سافته است و به همين ترتيب...

همچنانكه گوش مي‌كنيد، درمي‌يابيد كه هي... اين موضوع جواب مي‌دهد! او اين كار را از اين طريق انجام داد و ديگري از آن طريق، شايد من نيز بتوانم آن را انجام دهم. من اكنون با كساني هستم كه قادرند براي انجام آن كمك كنند.

من دو سال را صرف تلاش براي ملاقات با همه صامب‌فانه‌ها و سرمايه‌گذاران در محل زندگي‌ام كردم و بسياري از آنان را يافتم. سپس، يك روز، به‌طور اتفاقي به انجمن سرمايه‌گذاران محلي املاک و مستغلات راه يافتم. مدس بزنيده چه كسي آنجا بود؟ همه كساني كه قبلاً ملاقات کرده بودند (۱۰۰ سرمايه‌گذار، ۲۰ صامبفانه، وكلا، كارگزاران و پيمانكاران، آنها همگي به‌طور منظم به جلسات مي‌رفتند).

گروه سرمايه‌گذاران املاک و مستغلات محلي خود را بيابيد!