

به نام خداوند جان و خرد

# **راهنمای ۴۰ روزه برای موفقیت در سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات**

نویسنده:

رابرت شیمین

مترجم:

ابوالفضل طاهریان ریزی



سرشناسه: شمین، رابرت، ۱۹۶۲-م.  
Shemin, Robert  
عنوان و نام پدیدآور: راهنمای ۴۰ روزه برای موفقیت در سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات/ نویسنده رابرت شمین؛ مترجم ابوالفضل طاهریان ریزی.  
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۴۰۰.  
مشخصات ظاهری: ۴۰۴ ص:؛ مصور. ۲۱×۲۸ س.م.  
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۱۹۴-۲-۱۹۴-۲  
وضعیت فهرست نویسی: فیپا  
یادداشت: عنوان دیگر: 40 days to success in real estate investing  
موضوع: اموال غیرمنقول — سرمایه‌گذاری  
موضوع: Real estate investment  
شناسه افزوده: طاهریان ریزی، ابوالفضل، ۱۳۵۲- مترجم  
رده‌بندی کنگره: HD ۱۳۸۲/۵  
رده‌بندی دیویی: ۳۳۲/۶۳۲۴  
شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۵۲۰۹۷



### «راهنمای ۴۰ روزه برای موفقیت در سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات»

- نویسنده: رابرت شمین ● مترجم: ابوالفضل طاهریان ریزی ● ناشر: انتشارات طاهریان
- نوبت چاپ: دوم ● سال چاپ: ۱۴۰۲ ● تیراژ: ۱۰۰ جلد ● قیمت: ۲۰۰/۰۰۰ تومان
- تایپ، صفحه‌بندی و طرح جلد: آرزو خسروپور ● چاپ: شهر
- شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۱۹۴-۲-۱۹۴-۲ ● شابک الکترونیک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۱۹۵-۹

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱  
تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ [www.Taherianpress.com](http://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 ۱۰۰۰۷۰۸۷ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

## فهرست

- روز ۱: تعیین هدف (قسمت اول)..... ۳۵
- روز ۲: تعیین هدف (قسمت دوم)..... ۴۹
- روز ۳: تیم خودتان را بسازید..... ۶۵
- روز ۴: سلب حق مالکیت (قسمت اول)..... ۸۹
- روز ۵: سلب حق مالکیت (قسمت دوم)..... ۱۱۱
- روز ۶: روز جمعۀ ویژه..... ۱۱۷
- روز ۷: بررسی روزنامه‌ها..... ۱۲۵
- روز ۸: برقراری تماس تلفنی (قسمت اول)..... ۱۴۵
- روز ۹: برقراری تماس تلفنی (قسمت دوم)..... ۱۶۵
- روز ۱۰: جستجوی مستقیم مورد مناسب (قسمت اول)..... ۱۷۳
- روز ۱۱: جستجوی مستقیم مورد مناسب (قسمت دوم)..... ۱۷۹
- روز ۱۲: آژانس‌های دولتی (قسمت اول)..... ۱۸۵
- روز ۱۳: آژانس‌های دولتی (قسمت دوم)..... ۱۹۳
- روز ۱۴: شبکه‌سازی (قسمت اول)..... ۲۰۱
- روز ۱۵: شبکه‌سازی (قسمت دوم)..... ۲۱۱
- روز ۱۶: مذاکره کردن (قسمت اول)..... ۲۱۵
- روز ۱۷: مذاکره کردن (قسمت دوم)..... ۲۲۵
- روز ۱۸: تجزیه و تحلیل معاملات (قسمت اول)..... ۲۳۳
- روز ۱۹: تجزیه و تحلیل معاملات (قسمت دوم)..... ۲۴۱
- روز ۲۰: قراردادها..... ۲۴۹

- روز ۲۱: ارائه پیشنهادات (قسمت اول)..... ۲۵۵
- روز ۲۲: ارائه پیشنهادات (قسمت دوم)..... ۲۵۹
- روز ۲۳: ارائه پیشنهادات (قسمت سوم)..... ۲۶۳
- روز ۲۴: محافظت از خود و دارایی‌هایتان..... ۲۶۷
- روز ۲۵: گزینه‌های تأمین مالی (قسمت اول)..... ۲۷۹
- روز ۲۶: گزینه‌های تأمین مالی (قسمت دوم)..... ۲۸۵
- روز ۲۷: صورتحساب مالی ..... ۲۹۱
- روز ۲۸: عمده‌فروشی (قسمت اول)..... ۲۹۵
- روز ۲۹: عمده‌فروشی (قسمت دوم)..... ۳۰۵
- روز ۳۰: عمده‌فروشی (قسمت سوم)..... ۳۰۹
- روز ۳۱: اجاره به شرط تملیک (قسمت اول)..... ۳۱۵
- روز ۳۲: اجاره به شرط تملیک (قسمت دوم)..... ۳۱۹
- روز ۳۳: اجاره به شرط تملیک (قسمت سوم)..... ۳۲۳
- روز ۳۴: اجاره به شرط تملیک (قسمت چهارم)..... ۳۲۷
- روز ۳۵: اجاره به شرط تملیک (قسمت پنجم)..... ۳۳۳
- روز ۳۶: اجاره به شرط تملیک (قسمت ششم)..... ۳۳۹
- روز ۳۷: خرید و نگهداری از ملک..... ۳۴۵
- روز ۳۸: مدیران املاک..... ۳۵۳
- روز ۳۹: بررسی فعالیت‌ها..... ۳۵۵
- روز ۴۰: رشد کسب و کار شما..... ۳۶۱
- چگونه از اشتباهات رایج سرمایه‌گذاران تازه‌کار اجتناب کنیم؟..... ۳۶۵

تقدیم به الکساندر ،  
امیدوارم که در همهٔ زمینه‌ها، موفقیت‌های بیشتری کسب کنید  
و زندگی رؤیایی داشته باشید.

## تقدیر و تشکر

تشکر ویژه از همه مردم.  
کسانی که این کتاب را ممکن کرده‌اند: مایک همیلتون و تیم بزرگ،  
باربارا مک نیکول ([www.barbaramcnichol.com](http://www.barbaramcnichol.com)) ویراستار بااستعداد  
که همه کتاب‌های من را به واقعیت تبدیل کرده است و دستیار وی شری  
استرلینگ.  
آندریا راموس، یک همکار و شخص فوق‌العاده ؛ با تشکر از مادر و پدرم  
؛ بدون آنها، نه این کتاب وجود داشت و نه من!  
از سرمایه‌گذاران، سخنرانان، نویسندگان و دوستانی که الهام‌بخش من  
هستند تشکر می‌کنم.  
سلام ویژه و تشکر از تامارا دیویس ، لیزا دلمن ، راو چایم ، آنتونی  
چری، لوئیزا گارسیا (مربی من)، شکیرا، بروس اسپرینگستین، دونالد  
ترامپ، رابرت کیوساکی، رئیس‌جمهور جیمی کارتر، دکتر ریچارد هرش  
و از شاگردانم و از شما برای خواندن این کتاب تشکر می‌کنم.  
سرمایه‌گذاری و یادگیری نوش جانتان. شاد باشید!

## مقدمه

اگر می‌خواهید با تمرکز بر فعالیت‌های ساده در یک دوره ۴۰ روزه در زمینه املاک و مستغلات شروع به کار کنید، این کتاب به طور خاص برای شما نوشته شده است. شاید سؤال کنید که آیا این برنامه موفقیت‌آمیز عمل می‌کند یا خیر؟! اگر این برنامه‌های عملی را صادقانه دنبال کنید، موفق خواهید شد. چگونه متوجه خواهید شد؟ زیرا شما برای یافتن معاملات خوب در زمینه املاک، ارائه پیشنهادات و شروع به کسب درآمد تلاش خواهید کرد. با این ذهنیت شروع کنید که شکست یک گزینه نیست. راه برگشتی نیست؛ وقتی چیزی را یاد می‌گیرید، پس حتماً آن را می‌دانید. از طریق سمینارها و کتاب‌های خود، با صد هزار سرمایه‌گذار املاک، از مبتدیان تا حرفه‌ای‌ها، صحبت کرده‌ام. صرف‌نظر از سطح تجربه، همه از من سؤالات مشابهی می‌پرسند: این هفته باید چه کار کنم؟ چگونه می‌توانم شروع کنم؟ یا (برای حرفه‌ای‌ها) چگونه می‌توانم متمرکز شوم؟ اطلاعات موجود در این کتاب به شما کمک می‌کند تا تمرکز کنید، راه خود را ادامه دهید و دیگر نگران نباشید و نگران نباشید که "فردا چه کار کنم؟ هفته آینده چکار کنم؟"

## موفقیت شما را چه چیزهایی را تعیین می‌کند؟

هر کسی می‌تواند این ایده‌ها را دنبال کند و سرمایه‌گذار شود. شما نیازی به تجربه یا مجوز ندارید. شما حتی نیازی ندارید که یک دلال املاک باشید. شما فقط به این سه چیز نیاز دارید: میل، زمان و تعهد.

### زمان

هر شغلی که در آن مشغول به کار هستید نیاز به اختصاص زمان دارد. توصیه می‌کنم بین ۵ تا ۱۰ ساعت در هفته به کار در زمینه املاک و مستغلات اختصاص دهید. دقیقاً این برنامه ۴۰ روزه برای کار پیشنهاد شده است. اگر بتوانید حداقل شش ساعت در هفته را در شش هفته آینده به املاک اختصاص دهید، نتیجه خواهید گرفت.

## تعهد کاری

دومین شرط تعهد کاری است. من فکر می‌کنم اکثر مردم در هر شغلی، به ویژه در املاک و مستغلات شکست می‌خورند، زیرا آنها فقط دو هفته آن را با تمرکز نصفه نیمه امتحان می‌کنند. آنها پس از چند تماس تلفنی، تصمیم می‌گیرند که این مسیر خاص برای ثروت‌کاری نمی‌کند.

من وقتی سرمایه‌گذاری در املاک را شروع کردم، تصمیم گرفتم یک تعهد پنج‌ساله و نیمه‌وقت داشته باشم. با خودم گفتم که وضعیت را در بازه زمانی پنج‌ساله مرور می‌کنم و تصمیم می‌گیرم که آیا ادامه دهم یا نه. البته، شش ماه بعد، من فهمیدم که قصد ترک آن را دارم و بیشتر به

این دلیل که من به برنامه‌هایی که بعد از خواندن این کتاب خواهید داشت، پایبند نبودم.

امروز، خوشحالم که ترک نکردم. در ۱۲ سالگی، من از یک معامله‌ای که انجام دادم بیشتر از دو سال اول که در املاک بودم، درآمد کسب کردم.



همانطور که در اداره هر کسب و کاری، هر چه جلوتر بروید بهتر خواهید شد شما متوجه می‌شوید که لازم نیست همه چیز را در مورد املاک بدانید یا فوق‌العاده باشید. همچنین نیازی به پول یا اعتبار زیاد برای شروع کار ندارید. نکته اصلی این است که به سادگی به اصول خود پایبند باشید.

یکی از دانشجویان من در سن دیه گو به مدت هفت ماه در زمینه سرمایه‌گذاری در املاک مشغول بود، اما برنامه‌های عملی که من ارائه کرده بودم را اتخاذ نکرده بود. او به جای پیروی از این برنامه ساده، تصمیم گرفت و سعی کرد برنامه‌های این و آن را امتحان کند. پس از تقریباً ۳۰ هفته کار، هنوز معامله‌ای پیدا نکرده و ناامید شده بود.



از او خواستم کمی بیشتر به این اصول و برنامه‌ها پایبند باشد. او برنامه من را بیشتر دنبال کرد و از طریق یک مشاور املاک معامله‌ای پیدا کرده، خریداری کرد، خانه را فروخت و ۸۰ هزار دلار درآمد کسب کرد! او به تازگی یک خانه برای سرمایه‌گذاری دوم خریداری کرده است و احتمالاً ۱۸۰،۰۰۰ دلار درآمد خواهد داشت که این مبلغ متعلق به اوست. آیا فکر می‌کنید او خوشحال است که به این برنامه‌ها پایبند بوده است؟

### برطرف کردن شبهات

آیا تعجب می‌کنید که سرمایه‌گذاری در املاک واقعاً سود دارد یا آیا برای آن مناسب هستید؟ احتمالاً افرادی را می‌شناسید که پول زیادی در املاک و مستغلات به دست آورده‌اند و بیشتر آنها به طور تصادفی به دلیل خرید یک خانه و ارزش آن دو برابر شده است.

این را در نظر بگیرید: اگر این افراد به طور تصادفی در املاک و مستغلات، فقط در خانه خود و حتی بدون تلاش، درآمد کسب کرده‌اند، پس این شانس را دارید که در املاک و مستغلات پول واقعی بدست آورید.

من از افرادی که خانه‌ای برای زندگی خریداری کرده‌اند، ۱۰۰۰۰۰ دلار در آن سه سال درآمد کسب کرده‌اند و هنوز ۵۰ ساعت در هفته را در شغلی که دوست ندارند سپری می‌کنند، تعجب می‌کنم. چرا آنها زمان بیشتری را صرف املاک و مستغلات و زمان کمتری را در مشاغلی که دوست ندارند، نمی‌کنند؟



حتی اگر پتانسیل سرمایه‌گذاری در املاک را می‌بینید، ممکن است که نخواهید سرمایه‌گذار املاک شوید. ولی یک خبر برای شما دارم شما چه بخواهید و چه نخواهید در املاک و مستغلات هستید. شما باید جایی زندگی کنید. که در این صورت یا خانه‌ای برای خود می‌خرید یا اجاره می‌کنید. بنابراین چرا حداقل یاد نمی‌گیرید که چگونه از مهم‌ترین سرمایه‌گذاری خود درآمد کسب کنید؟

پس از مطالعه و تکمیل تمرینات این کتاب، شما خواهید فهمید که چگونه خانه مدنظر خود را با حداقل ۲۰ درصد زیر ارزش بازار خریداری کنید. بیست درصد در خانه ۲۰۰،۰۰۰ دلاری به این معنی است که ۴۰،۰۰۰ دلار سود می‌کنید. اگر این کار را هر پنج سال یکبار هم انجام دهید سودهایتان روی هم جمع می‌شود.

در این فرصت اگر اجاره دهید، ما گزینه اجاره را در نظر بگیریم، که اجاره با گزینه خرید (به شرط تملیک) است. به این ترتیب، شما تمام دلارهای اجاره خود را خرج نمی‌کنید. در حال حاضر، اگر ماهانه ۱۰۰۰ دلار اجاره می‌دهید، در پایان سال چه چیزی باید برای آن بدهید؟

دوازده چک پاس شده شما بدون تخفیف مالیاتی، بدون هیچ‌گونه سود مالکیت که سودی هم دریافت نکرده‌اید. در حالیکه شما می‌توانید آن را تغییر دهید.

افراد زیادی به طور تصادفی در املاک و مستغلات درآمد کسب می‌کنند، اگر این کار را هوشمندانه و با اختیار انجام دهید چقدر می‌توانید درآمد کسب کنید؟ در بازار امروز، مردم از من می‌پرسند آیا حباب در بازار املاک وجود دارد و ممکن است آن حباب منفجر شود؟ برخی که دوست دارند خودشان را درباره سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات مطرح کنند می‌گویند املاک بازار بسیار خطرناکی است زیرا قیمت‌ها خیلی بالاست. این دسته افراد نباید وارد این بازار شوند زیرا اغلب، آنها از فقر تجزیه و تحلیل رنج می‌برند. اما این را در نظر بگیرید: از آنجا که شما می‌توانید بدون تعهد مالی و تکیه به پول خود در املاک و مستغلات درآمد کسب کنید، تقریباً هیچ خطری در بازار وجود ندارد. به عنوان مثال، من عمده‌فروشی می‌کنم، به این معنی که ملک را با قیمت خوبی پیدا می‌کنم (دقت کنید فقط پیدا می‌کنم)، آن را قرارداد می‌کنم و قبل از اینکه اتمام قرارداد، آن را می‌فروشم. در این وضعیت دیگر برایم مهم نیست که بازار در سه ماه آینده صعودی یا نزولی شود. در عمده‌فروشی، من قبل از رسیدن فصل بعدی وارد و خارج می‌شوم.

اگر خانه‌ها را بازسازی هم می‌کنید، می‌توانید در حدود شش ماه یک خانه خریده، تعمیر کرده و بفروشید. با این رویکرد، شما نگران این نیستید که بازار در دو یا سه سال آینده چه خواهد کرد. اگر گزینه‌های اجاره (یعنی اجاره با اختیار خرید) را انجام می‌دهید، هنگام معامله قیمت

خرید خود را قفل می‌کنید. اگر بازار بالا رفت، فرصتی برای فروش دارید و پول زیادی به دست می‌آورید. از سوی دیگر، اگر بازار کاهش یابد، شما موظف نیستید از گزینه خود برای خرید ملک استفاده کنید. شما فقط پس از پایان قرارداد اجاره می‌روید و ریسک خود را به صفر می‌رسانید.

### عوامل ایجاد خطر و ریسک

به جای ارزیابی ریسک شما برای ورود به املاک، بررسی کنید که ریسک شما برای عدم ورود به بازار املاک چقدر است. این سؤال واقعی است اگر املاک و مستغلات را خریداری نکرده‌اید در چند سال گذشته چقدر ضرر می‌کنید؟ خیل زیاد. به احتمال زیاد، ارزش املاک همچنان افزایش می‌یابد. اگر در بازارهایی طولانی‌مدت بمانید، احتمالاً همیشه خوب خواهید بود. اگر در بازار سهام یا بازار املاک هستید و هر ماه معاملات خوبی خریداری می‌کنید، اهمیتی نخواهید داشت که بازار در سال آینده کاهش یابد. سال آینده، شما هنوز خرید می‌کنید، بنابراین از آن قیمت‌های ارزان‌تر سود می‌برید.

املاک و مستغلات را با بازار سهام مقایسه کنید. سهامدارانی که با نزول بازار وحشت می‌کنند ممکن است تمام سهام خود را بفروشند. با این کار جلوی ضررهای بیشتر خود را می‌گیرند. اما اگر آنها پنج تا ده سال آن سهام را حفظ می‌کردند، احتمالاً ارزش سرمایه‌گذاری آنها به سطح بالاتری برمی‌گشت. به طور مشابه، در مورد املاک و مستغلات، اگر

سرمایه‌گذاران بتوانند به مدت طولانی صبر کنند، زمان تقریباً هر مشکلی را برطرف می‌کند.



سالها پیش، من چند خانه دوبلکس در قسمت نه چندان خوب شهر نشویل خریدم. این یک معامله بد بود زیرا من پول زیادی برای آنها پرداخت کردم. من ارزش بازار کامل خانه را در آن زمان پرداخت کردم. این خانه‌ها بیشتر از آنچه که من فهمیده بودم به تعمیر و بازسازی نیاز داشتند، هرچند و تعجب‌آور نیست که در یکی دو سال اول که آن خانه‌ها را داشتم، به دلیل تعمیرات گران‌قیمت هیچ پولی به دست نیاوردم. سپس به مرور، وضعیت محله بهتر شد، مردم شروع به اصلاح و بازسازی در املاک خود کردند و ارزش معامله من تقریباً سه برابر شد. زمان این اشتباه مرا برطرف کرد و تقریباً می‌تواند جبران مافات کند.

اگر اهدافی کوتاه مدت دارید، با استفاده از عمده‌فروشی، انتخاب اجاره به شرط تملیک وارد بازار شده و ظرف مدت مشخص از بازار خارج شوید. با این رویکردها، لازم نیست نگران این باشید که بازار در آینده چه خواهد شد.



اگر املاک را برای مدت طولانی در مالکیت دارید و این کار را به درستی انجام می‌دهید، با پیروی از این برنامه ۴۰ روزه، ریسک بازار زیادی نخواهید داشت زیرا همیشه در حال خرید هستید، همیشه می‌توانید پویا باشید زیرا زمان نیز تقریباً هر مشکلی را برطرف می‌کند.

### اما چرا سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات؟

شما به‌عنوان یک سرمایه‌گذار در املاک و مستغلات، هم‌زمان کسب و کار خود را هم دارید - مشاغلی که می‌توانند سود خوبی را به همراه داشته باشند. وقتی در تجارت هستید، همیشه در حال خرید و فروش چیزی هستید.

سود شما بستگی به حجم فروش یا صرف هزینه در هر مورد دارد. به عنوان مثال، من به عنوان پیشخدمت در یک رستوران، بر اساس قیمت سفارش مشتری از یک نکته استفاده می‌کردم. پس از کار در یک رستوران که ۱۰ دلار میانگین قیمت غذاهایش بود معمولاً انعام من ۱/۵ دلار بود، پس من هوشمند شدم و در رستوران بهتری کار کردم که

بیشتر غذاها ۴۰ دلار قیمت داشت و میانگین انعام من را به ۶ دلار رساند. من درآمد خود را تقریباً پنج برابر افزایش دادم و در حالیکه فقط یک بشقاب غذا به میز می‌بردم، فقط به این دلیل که غذا گران‌تر بود و من به همان میزان کار می‌کردم، اما درآمد بیشتری داشتم.



به طور مشابه، می‌توانید در معاملات ملکی هم هوشمندانه کار کنید، (نه سخت‌تر) و با انجام معاملات با نرخ گران‌تر، پول بیشتری به دست آورید. خبر خوب اینکه سرمایه‌گذاری در املاک دارای مزایای متعددی نسبت به سایر مشاغل است.



### درک قدر و نرخ سود

در بازار املاک و مستغلات نرخ سود به طور کلی ۳ تا ۶ درصد در سال است، یعنی تقریباً هر ۱۰ سال، ارزش یک ملک دو برابر می‌شود. زمان ورود به املاک چه زمانی است؟ همین امروز!

### مزایای مالیاتی

افراد ثروتمند روی یک چیز اساسی و مهم تمرکز دارند (دلارهای مانده پس از پرداخت مالیات). این کتاب اطلاعاتی در مورد برخی مزایای مالیاتی کلی در هنگام شروع سرمایه‌گذاری در املاک ارائه می‌دهد.



اگر در شرکت یا سازمانی کار می‌کنید، احتمالاً هیچ‌گونه مالیاتی از شما اخذ نمی‌شود (و یا مقدار اندکی است). یعنی مالیات از کارفرمای شما گرفته می‌شود معافیت حقوق‌بگیران شامل فرزندان، کمک‌های خیریه و بهره‌ء وام مسکن شما می‌شود که بزرگترین کسر مالیات شما است. اما اگر صاحب کسب و کار شخصی خود هستید، به تعدادی از مزایای مالیاتی پی خواهید برد (در مورد قوانین مختلف مالیاتی که برای شما موجود است بهتره با حسابدار خود مشورت کنید). تقریباً می‌توانید هرگونه هزینه مربوط به کسب و کار خود را بنویسید. به عنوان صاحب یک معامله‌گر املاک، می‌توانید استهلاک و سود وام مسکن را نیز به عنوان مزایای مالیاتی در نظر بگیرید.



سایر مزایای مالیاتی شامل استفاده از مبادله بدون مالیات ۱۰۳۱، IRA، خودگردان یا طرح بازنشستگی برای خرید و فروش املاک و مستغلات، عدم پرداخت مالیات یا به تعویق انداختن مالیات بر سود شما است.

علاوه بر این، به عنوان یک صاحب کسب و کار، می‌توانید برنامه بازنشستگی خوداشتغالی را شروع کنید، تا ۴۰,۰۰۰ دلار (بر اساس مقیاس کششی) از درآمد سال اول خود را بلافاصله از مالیات معاف کنید. به وب سایت من در [www.sheminrealestate.com](http://www.sheminrealestate.com) بروید تا با شرکت‌هایی که می‌توانند با برنامه بازنشستگی شروع به کار کنند، ارتباط برقرار کنید. من نه وابسته به این شرکت‌ها هستم و نه از آنها سود می‌برم - فقط فکر می‌کنم آنها منابع خوبی برای شما هستند، همانطور که برای من بوده‌اند.

### **بدهی یا اهرم قدرت**

شما به احتمال زیاد برای خرید ملک وام می‌گیرید. ایده این است که بدون هیچ‌گونه گونه آورده‌ای شما اقدام به خرید املاک و مستغلات کنید. این خرید ملک بدون استفاده از سرمایه شخصی شما است. اما در چه مشاغل دیگر می‌توان به این صورت فعالیت کرد و سرمایه لازم را توسط افراد دیگر تأمین کرد؟ مشاغل خیلی کم.

### **اجاره را پوشش‌دهنده هزینه‌ها**

هزینه‌های شما برای نگهداری ملک به طور کلی توسط اجاره‌ای که برای املاکی که در طول زمان در اختیار دارید پوشش داده می‌شود.

## عرضه و تقاضا

وقتی صاحب ملک هستید، عرضه را دارید و اموال شما تقاضا خواهند شد. البته برای درک نحوه عملکرد اصل عرضه و تقاضا در محل شما، باید بازار را تحلیل کنید.

هنگامی که من برای اولین بار به املاک و مستغلات وارد شدم، فکر می‌کردم تنها یک راه برای پول درآوردن وجود دارد یعنی: پول داشته باشید تا بتوانید ملک بخرید، آن را تعمیر کرده و آن را اجاره دهید. بعد از این مستأجرها بدهی و هزینه‌های شما را پرداخت می‌کنند و املاک پولسازی می‌کنند. چه ثروت ساز بزرگی! اما این استراتژی همچنین مستلزم کار با مستأجران و تبدیل شدن به مدیر املاک است. اگر بتوانید به مرور زمان در این بازار بیشتر بمانید، به سود خود خواهید رسید و در نهایت ثروت مورد نظر خود را ایجاد خواهید کرد.



با این حال، نسبت نرخ سود را حتماً در نظر بگیرید. داشتن سود بیشتر می‌تواند به کار بسیار بیشتری نیاز داشته باشد. به همین دلیل است که من یک قانون تجاری دیگر دارم: هرچه افراد بیشتری درگیر شوند، همه چیز پیچیده‌تر است. این بدان معناست که هرچه مستأجران بیشتری داشته باشید، کار بیشتری پیش‌رو خواهید داشت. ببینید در واقع خود خانه واقعی یا دوبلکس هرگز از من چیزی نمی‌خواهد. این افرادی هستند که در خانه یا دوبلکس زندگی می‌کنند و زنگ می‌زنند و وقت زیادی از من می‌گیرند. این امر در مورد شما و زمان شما نیز صادق است. **مالکیت املاک را با مدیریت املاک اشتباه نگیرید.** مالکیت املاک چیزی است که شما به دنبال آن هستید؛ مدیریت املاک چیزی است که اکثر مردم را دیوانه می‌کند. به طور مشابه، اگرچه بازسازی املاک می‌تواند به یک تجارت سودآور تبدیل شود، اما مدیریت پیمانکاران است که اکثر سرمایه‌گذاران را دیوانه می‌کند. اطمینان حاصل کنید که سیستم‌های خوبی برای مدیریت افراد و فرآیندهای خود دارید.

### نرخ بالای سود سرمایه‌گذاری

با سه موتور ثروت در حال کار، بازگشت سرمایه احتمالی شما زیاد است یا همانطور که دوست دارم بگویم بی‌نهایت است. این‌ها موتورهای شما هستند: شما صاحب املاکی هستید که ارزش دارد، مزایای مالیاتی را درک می‌کنید و از پول دیگران برای تحقق همه این موارد استفاده خواهید کرد. همه این‌ها به امکانات بی‌پایان ROI<sup>۱</sup> منجر می‌شود.

<sup>۱</sup> نرخ بازگشت سرمایه *Return On Investment*: نرخ پول به دست آمده نسبت به پول سرمایه‌گذاری شده



### راههای کسب درآمد در املاک

بخش‌های زیر ایده‌های مختلفی برای کسب درآمد از راه‌های مختلف به شما ارائه می‌دهد.

#### خرید، اجاره و یا املاک بازسازی شده

شما می‌توانید با خرید ملک اجاره‌ای و انجام بازسازی، تجارت و سرمایه‌گذاری با املاک خود را ایجاد کنید. با این حال، من به شدت توصیه می‌کنم که یک مدیر را استخدام کنید تا درگیر جزئیات روزمره نشوید. در عوض، شما سرمایه‌گذاری را مدیریت کنید.



### عمده‌فروشی

در مورد عمده‌فرايند فروسى املاک، شما معامله خوبى پيدا مى‌کنيد، آن را تحت قرارداد کرده، با مبلغى بيشتر از مبلغى که پرداخت مى‌کنيد، آن را تبليغ مى‌کنيد، سپس با خريدار هم‌زمان با فروشنده اصلى آن را مى‌بنديد. عمده‌فروشى داراى مزايای منحصر به فردى است: نه خريد، نه وام گرفتن پول، و نه درگيرى با مستأجران يا پيمانکاران.



### گزینه اجاره

این شامل اجاره یک ملک به شرط تملیک آن با قیمت ثابت و مشخص، زیر ارزش بازار است. امروزه گزینه‌های اجاره بیشتر محبوب شده است. بیست سال پیش، تعداد کمی خودرو در حال اجاره بودند. امروزه حدود نیمی از اتومبیل‌های موجود در جاده اجاره داده می‌شوند. انتخاب گزینه اجاره می‌تواند بسیاری از مشکلات موجود را پاسخ دهد. به عنوان مثال، افراد خوداشتغالی که نمی‌توانند واجد شرایط وام مسکن شوند، می‌توانند خانه خود را اجاره به شرط تملک کنند در این حالت می‌توانند ملک را برای کسب درآمد اجاره بدهند.



### کارگزاری پول

شما به عنوان یک کارگزار پول، واسطه بین افرادی هستید که پول دارند و افرادی که به پول احتیاج دارند و برای جمع‌آوری آنها هزینه‌ای دریافت می‌کنید (مانند بیشتر بانک‌ها). شباهت را می‌بینید؟ بانک‌ها از افرادی که پس‌انداز و حساب‌های باز می‌کنند، پول می‌گیرند، نرخ سود پایینی را برای استفاده از پول با صاحبان حساب‌ها می‌پردازند، سپس برمی‌گردند و همان پول را با نرخ بهره بسیار بالاتر به دیگران وام می‌دهند.

به عنوان یک کارگزار پول، شما نقش بانک را بر عهده می‌گیرید. شما به دارایی وام داده شده توسط املاک وام می‌دهید و برای تنظیم قراردادهای دستمزد می‌گیرید. پس از حدود ۱۰ سال فعالیت تجاری، دیده‌ام بسیاری از سرمایه‌گذاران موفق در املاک کارگزاران پول خوبی می‌شوند.





## مشاوره

هنگامی که چند سالی در کسب و کاری باشید، مردم به عنوان خبره از شما مشاوره می‌خواهند. اگر به عنوان مشاور به یک فرد کمک کنید، می‌توانید نرخ ساعتی مشاوره یا درصدی از سود را دریافت کنید.



## مدیریت املاک

هنگامی که مدیریت املاک اجاره‌ای را یاد گرفتید، می‌توانید آن را برای افراد دیگر انجام دهید. مدیران املاک از ۵ درصد تا ۱۰ درصد اجاره ناخالص را به علاوه هزینه‌های مختلف دریافت می‌کنند.

## نماینده املاک و مستغلات

مشاوران املاک از کمک به مردم در خرید و فروش املاک کمیسیون می‌گیرند، اگرچه این یک سرمایه‌گذاری املاک نیست. اما نمایندگی بودن مزایایی دارد (دریافت کمیسیون، دسترسی به دفتر املاک و فهرست خدمات و توانایی انجام تجزیه و تحلیل‌های فروش قابل مقایسه)، اما من تصمیم گرفتم که این معایب بسیار در این مسئله باید بر آنها غلبه کرد را بیاورم: الزامات صدور مجوز، هزینه‌ها، قراردادهای طولانی مدت و مقررات زیاد علاوه بر این، نمایندگان نمی‌توانند پاداش‌های یابنده ملک را به افرادی که مشاور املاک نیستند بپردازند، در حالی که سرمایه‌گذاران می‌توانند.



## کارگزاری وام مسکن

می‌توانید کارگزاری دلخواه خود را ایجاد کنید، یا می‌توانید با کارگزاران همکاری کنید و برای هر معامله‌ای که جور می‌کنید هزینه ارجاع دریافت کنید.

## ایجاد شبکه کاری

شما می‌توانید با شرکت‌های ساختمانی ارتباط برقرار کنید یا با پیمانکاران، شرکت‌های صاحب نام و آژانس‌های املاک ارتباط داشته باشید تا برای هر سفارشی که می‌فرستید هزینه ارجاع دریافت کنید. یا می‌توانید شرکت خود را برای ارائه این خدمات تأسیس کنید. برای همه ارتباطات، حتماً قوانین قانونی منطقه خود را بررسی کرده و ارتباطات خود را به صورت کتبی برای همه افرادی که در حال انجام آن هستند درج کنید.

## بهینه‌سازی زمین

زمین جهت ساخت بخرید و آنرا تقسیم‌بندی کرده و کانال فاضلاب را به آن اضافه کنید، با این کار و قطعه قطعه کردن زمین شما می‌توانید همه چیز را بسیار بیشتر از هزینه‌ای که برای آن پرداخته‌اید بفروشید. دو تا از پردرآمدترین مشاغل جهان خرید نوشابه با بطری و فروش آن به صورت لیوانی و خرید زمین با مساحت وسیع و فروش آن به صورت قطعه‌بندی شده است. بهینه‌سازان زمین در بازار املاک پول زیادی به

دست می‌آورند، زیرا به جای انجام یک معامله در یک زمان، با چندین پروژه و سود مختلف سروکار دارند.



### ارائه سمینارها و نگارش کتاب

وقتی به سمیناری که توسط یک متخصص داده می‌شود می‌روید، حتماً تا به حال فکر کرده‌اید که "اگر این شخص در املاک و مستغلات اینقدر پول در می‌آورد، چرا کتاب و دوره می‌فروشد و سمینار برگزار می‌کند؟" من فقط می‌توانم از طرف خودم صحبت کنم، دلیل اصلی نوشتن کتاب و برگزاری سمینارها این است که من دوست دارم آنها را انجام دهم. پیشنهاد می‌کنم هرگز کاری را که دوست ندارید انجام ندهید. اگرچه من از کتابها و سمینارهایم مقداری درآمد کسب می‌کنم، اما سال گذشته از یک معامله املاک بیشتر از تمام کتابها و فروش دوره‌های خود در پنج سال گذشته درآمد کسب کردم. در حالیکه من سه کتاب پرفروش املاک دارم.



علاوه بر این، من تقریباً تمام درآمد کتابها و دوره‌هایم را می‌گیرم و مستقیماً به بنیادهای خیریه اهدا می‌کنم. به همین دلیل من بسیار با انگیزه هستم - زیرا دوست دارم تا جایی که می‌توانم به مردم کمک کنم. باور کنید، به دست آوردن ۲۰۰،۰۰۰ دلار پول بیشتر از یک خانه راحت‌تر از نگارش یک کتاب ۲۰ دلاری است.

### پیش‌خرید املاک

وقتی املاک پیش از ساخت را خریداری می‌کنید، یعنی قبل از اینکه هر چیزی ساخته شود، سپرده‌گذاری می‌کنید. فرض کنید با فردی یا شرکتی یک قرارداد پیش‌خرید خانه امضاء کرده‌اید و سازنده ظرف مدت یک سال قیمت‌ها را افزایش می‌دهد. اما شما همچنان می‌توانید قرارداد خود را با همان مبلغ توافقی قبلی بفروشید. در این زمینه از سرمایه‌گذاری، به ویژه مراقب عرضه و تقاضا باشید. همچنین تشخیص دهید که سرمایه شما در سپرده شما بلوکه شده باشد. از همه مهم‌تر،

ریسک خود را به حداقل برسانید ، مطمئن شوید که در طول زمان به سازنده به راحتی دسترسی دارید.



### بررسی ویژگی‌های مختلف

آیا باید در خانه‌های تک خوابه، دوبلکس، ساختمان‌های آپارتمانی، واحدهای مسکونی، مراکز خرید، ساختمان‌های اداری، زمین یا کاروان سرمایه‌گذاری کنید؟ این راهنمای ۴۰ روزه تقریباً در هر جامعه‌ای با هر نوع دارایی کار کرده است. چشم سرمایه‌گذاری‌تان را باز نگه دارید. به یاد داشته باشید، کسی قصد خرید ملک مورد نظر شما را دارد؛ کسی قصد فروش آن را دارد؛ کسی قصد ورود به آن را دارد دقیق، عمیق و متمرکز ماندن؛ موفقیت در هر شغلی را به همراه دارد.