

СОДЕРЖАНИЕ

От автора	19
Пролог. Имеет ли все еще смысл инвестировать в недвижимость?	20
1 Почему недвижимость — наилучшая дорога к обеспеченному будущему	25
Надежная и растущая динамика доходов	28
Недвижимость и акции	28
Как насчет облигаций?	30
Не обольщайтесь “выгодными” предложениями о ежегодной ренте	31
Стабильна ли прибыль от аренды	32
Почему арендная плата будет продолжать расти	33
От бэби-бума до эхо-бума	33
Новое строительство не успевает за спросом	34
Хорошие новости о росте цен на недвижимость	35
Но сначала — подсчеты	35
Важность пересмотра цен на жилье	37
Упрямые процентные ставки	39
Разум, а не вера	42
Вы все еще можете выиграть, инвестируя в недвижимость (пока что)	42
2 Финансирование: занимайте деньги разумно и богатеете	45
Рождение концепции “ничего за душой”	45
Следует ли инвестировать, имея мало наличных или кредитных средств или не имея их вообще	46
Что не так с концепцией “ни наличности, ни кредита”	47
Дешевый кредит: за и против	49
Каковы ваши цели относительно возвращения рисков?	56

Максимизируйте свои возможности, используя кредит для владельцев-жильцов	56
Стратегия покупок владельца-жильца	57
Таким методом могут воспользоваться и владельцы домов	58
Почему один год?	58
Где владельцу, собирающемуся проживать в новом доме, найти ипотеку с высоким процентным соотношением суммы займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем недвижимости?	58
Каков “потолок” кредита	59
Дешевые кредиты для покупки жилья, в котором вы собираетесь жить	60
Использование дешевого кредита против низкого первичного платежа или отсутствия такого	60
Возвращение творческого финансирования	61
Действительно ли можно заключить сделку о дешевом кредите, используя творческий подход к финансированию?	68
Каким стандартам вы должны соответствовать по требованиям кредиторов	69
Обеспечение (характеристики недвижимости)	70
Размеры и источники первичного платежа и резервов	70
Платежеспособность (месячный доход)	71
Кредитная история (надежность!)	73
Характер и компетенция	74
Компенсаторные факторы	74
Автоматическая квалификация (АК)	75
3 Оценка стоимости недвижимости: как выявить самую выгодную недвижимость	77
Деньги нужно зарабатывать при покупке недвижимости, а не только при ее продаже	78
Что такое рыночная стоимость	79
Продажная цена недвижимости вовсе необязательно должна равняться ее рыночной стоимости	80
Займодавцы предоставляют ссуду только под рыночную стоимость недвижимости	80
Три основных подхода к выполнению оценок	82
Описание недвижимости	83
Идентификация интересующей вас недвижимости	83
Район	88
Характеристики земельного участка	89
Усовершенствования	90

Подход, основанный на калькуляции затрат	91
Вычислите стоимость строительства нового дома	91
Вычтите износ	92
Стоимость земельного участка	93
Оцените рыночную стоимость (подход, основанный на калькуляции затрат)	94
Подход, основанный на использовании данных о сопоставимых продажах	95
Выберите аналогичную недвижимость	95
Внесение поправок на различия	97
Пояснение корректировок	98
Подход, основанный на использовании данных о возможном доходе от недвижимости	99
Капитализация дохода	102
Чистый доход от эксплуатации недвижимости	102
Оценка нормы капитализации (R)	106
Сравнение норм капитализации	107
Парадокс риска и потенциала повышения стоимости	108
Всегда сравнивайте относительные цены	109
Оценка недвижимости: заключительные замечания	110
Ограничительные условия оценки недвижимости	111
Оценка стоимости или анализ инвестиций	112
4 Максимизируйте денежные потоки и темпы роста стоимости недвижимости	113
Способна ли данная недвижимость обеспечивать достаточные денежные потоки	113
Предложите альтернативные условия финансирования	115
Увеличивайте (уменьшайте) свой авансовый платеж	117
Покупайте недвижимость по цене, как можно более выгодной для себя	119
Возможны ли ситуации, когда имеет смысл переплатить за недвижимость	120
Коэффициент покрытия долга	122
Показатели меняются, принципы остаются неизменными	123
Окажутся ли темпы роста стоимости данной недвижимости выше средних	124
Варианты инвестирования с высокой и низкой степенью вовлеченности	125

Сравните относительные цены в разных районах (городах)	125
Районы и города, стоимость которых недооценена по сравнению с другими	127
Сравнение районов Беверли-Хиллз и Уоттс (южный и центральный районы Лос-Анджелеса)	127
Демографические характеристики	129
Транспортная связь (удобство сообщения)	130
Более выгодные маршруты движения транспорта	130
Возможность получения работы	131
Налоги, услуги и финансовая устойчивость	131
Новое строительство, реставрация и перепланировка жилья	132
Законы землепользования	133
Гражданская гордость	134
Тенденции с продажами и арендой жилья	134
Выводы	136
5 Как найти недвижимость, которую можно купить со скидкой	137
Почему недвижимость продается по цене ниже (или выше) своей рыночной стоимости	137
Владельцы недвижимости, на которых внезапно обрушилась беда	138
Владельцы недвижимости, на которых внезапно свалилась удача	139
Продавцы, готовые на уступки в силу изменения своего образа жизни	140
Неосведомленность продавца	142
Сформулируйте для себя критерии отсева	143
Как найти продавцов, готовых пойти на значительные ценовые уступки	145
Использование сетевых схем	145
Публикации в газетах или других средствах массовой информации	146
Обзвоните владельцев недвижимости	147
Услуги агентов по операциям с недвижимостью	150
World Wide Web	153
Раскрытие продавцом информации о недвижимости, выставленной им на продажу	154
Революция в сфере предоставления продавцом сведений о продаваемой им недвижимости	155
Доходные дома	156
Выводы	156

6 Прибыль от покупки заложенного имущества несостоятельного должника	159
Процесс лишения права выкупа заложенного имущества	159
Заимодавец пытается решить проблему	160
Подача предусмотренного законом уведомления	160
Продажа заложенного имущества	161
РЕО	162
Выкупите заложенное имущество у бедствующих владельцев этого имущества	163
Относитесь к бедствующим владельцам недвижимости с сочувствием и пониманием	163
Трудности, связанные с попыткой заключить выгодную сделку с владельцем заложенного имущества, которое может быть продано с аукциона	164
Оцените владельца недвижимости и имущество, которое вы собираетесь приобрести	168
Как найти домовладельцев, оказавшихся несостоятельными должниками и ожидающих продажи заложенного ими имущества	170
Метод сетевых связей	170
Персонал, занимающийся сбором платежей по ипотечным кредитам	170
Прочесывание ближайших окрестностей	171
Поиск несостоятельных должников, на заложенное имущество которых заимодавец уже предъявил свои претензии	171
Встреча с владельцем недвижимости	172
Еще два недостатка	173
Дома, в которых никто не проживает	175
Постарайтесь удовлетворить претензии заимодавцев и владельцев закладной	176
В выигрыше оказываются все участники	178
Иногда “проиграть меньше”, означает “выиграть”	180
Прибыль от участия в аукционе по продаже заложенной недвижимости	180
Почему на аукционе недвижимость продается по цене ниже рыночной стоимости этой недвижимости	180
Постарайтесь, чтобы неблагоприятные условия продажи работали на вас	182
Как обеспечить финансирование	184
Принудительная продажа заложенного имущества: выводы	185

СОДЕРЖАНИЕ	11
7 Прибыль от REO и других специальных продаж	187
Совершайте покупку непосредственно у заимодавца ипотечного кредита	187
Покупайте осторожно	188
Почему они предлагают более низкую цену	188
Поиск REO, перешедших в собственность заимодавца	189
Отслеживание действий заимодавцев после приобретения ими недвижимости на аукционе	189
Выйдите на специализированных риэлторов	190
Жилые дома и прочее имущество, принадлежащее HUD	191
Домовладельцы или инвесторы	192
Физическое состояние (каким оно является на момент продажи)	193
Потенциальный конфликт интересов	194
Стимулы для покупателей	195
Большой пакет	195
Министерство по делам ветеранов	196
Серьезные преимущества для инвесторов	197
Fannie Mae и Freddie Mac	198
Агентские списки	199
Покупка инвесторами жилья у компаний Fannie Mae и Freddie Mac	200
Аукционы, проводимые федеральным правительством	200
Покупайте недвижимость у спекулянтов заложенным имуществом	201
Продажа недвижимости, доставшейся по завещанию, и продажа имущества покойного	201
Продажа недвижимости, доставшейся по завещанию	202
Продажа имущества покойного	202
Частные аукционы	203
Как найти подходящий аукцион	206
8 Отремонтировал, продал — получил прибыль	207
Отремонтировал, продал — получай прибыль!	207
Поиск жилья, подлежащего реставрации и восстановлению	208
Семейство Браунов создает стоимость на рынке, переживающем кризис	209
Исследовать, исследовать и еще раз исследовать	210
Какие усовершенствования можно внести в вашу недвижимость	212
Тщательно очистите помещение	213

Измените цветовую гамму, переклейте обои	214
Перепланируйте помещения, для того чтобы повысить их функциональность	214
Добейтесь такого вида из окон, который был бы более приятным для взора	215
Попытайтесь извлечь выгоду из недалновидности владельца (строителя) данного дома	216
Попытайтесь устранить малопривлекательный вид из окон вашего дома	217
Обеспечьте более естественное освещение внутри помещения	218
Попытайтесь снизить уровень шума	219
Требуемый ремонт и усовершенствования	219
Водопроводная система	220
Электропроводка и электротехнические устройства	220
Обогревательные приборы и кондиционеры воздуха	221
Окна	221
Бытовая техника и электробытовые приборы	221
Стены и потолки	222
Двери и замки	222
Приусадебный участок	222
Подсобные помещения	222
Генеральная уборка дома	223
Факторы, влияющие на безопасность и здоровье жильцов	223
Крыши	224
Серьезные усовершенствования и изменения	224
Можно ли улучшить местоположение	224
Пример района Саут-Бич, шт. Флорида: от пустырей до излюбленных мест проведения фотосъемки для гляцевых журналов	225
Дух совместного действия, дух энтузиазма — вот в чем разница	226
Многие районы скрывают в себе огромный потенциал	227
Какие типы усовершенствований приносят наибольшую прибыль	229
Какие средства следует выделить на усовершенствования	229
Не переусердствуйте с усовершенствованиями	230
Другие преимущества	231
Усовершенствования, которые не следует выполнять ни при каких обстоятельствах	231
Составление бюджета для получения прибыли в результате быстрой перепродажи	232
Прежде всего оцените продажную цену	233
Оцените свои будущие затраты	233

СОДЕРЖАНИЕ	13
Продажная цена минус затраты и прибыль равняется покупной цене	234
Соблюдайте действующие законы и нормы	236
Стоит ли покупать жилье, подлежащее реставрации и восстановлению	236
У вас слишком мало времени?	237
Творческий подход — важное условие вашего успеха	238
9 Еще несколько методов, с помощью которых можно быстро заработать прибыль и получать высокие доходы	241
Арендные опционы	241
Механизм действия арендного опциона	242
Преимущества с точки зрения нанимателей-покупателей (активный рынок)	243
Преимущества для инвесторов	245
“Сэндвич” арендного опциона	246
Как найти покупателей и продавцов арендного опциона	248
Творческое начало в случае использования арендных опционов (для инвесторов)	248
Договор об аренде с обязательным выкупом	249
Представляется более конкретным и определенным	250
Величина депозита с авансовой оплатой по договору	250
Пункты, касающиеся непредвиденных обстоятельств	251
Изменение характера и назначения недвижимости (переобустройство недвижимости)	251
Переобустройство кондоминиума	252
Наниматели, совместно владеющие недвижимостью	255
Переоборудование жилых квартир в офисные помещения	257
Главный договор об аренде жилья	258
Передача права собственности: переуступка договора о покупке	261
Выводы	262
10 Заключите взаимовыгодное соглашение	265
Принципы взаимовыгодности	266
Договор о покупке	270
Участники переговоров	271
Описание участка, на котором расположена приобретаемая вами недвижимость	271

Описание здания	272
Личное имущество	272
Цена и финансирование	273
Авансовая оплата по договору	274
Качество правового титула	275
Физическое состояние недвижимости	276
Причинение ущерба недвижимости до завершения сделки (пункт “Ущерб от несчастного случая”)	277
Расходы, связанные с передачей недвижимости от продавца к покупателю	278
Даты завершения сделки и вступления во владение недвижимостью	279
Сдача жилья внаем	280
Пункты договора, касающиеся непредвиденных обстоятельств	282
Переуступка и осмотр	283
Регистрация договора о покупке в государственных архивах	284
Системы и бытовая техника	284
Проблемы с охраной окружающей среды “Никаких заявлений”	285
Пункт о невыполнении обязательств по договору	286
Выводы	289
11 Как управлять недвижимостью, чтобы повысить ее рыночную стоимость	293
Правило “10:1” (более или менее)	293
Прежде всего хорошенько подумайте	294
Познайте самого себя	295
Уясните свои истинные финансовые возможности	297
Уясните свои способности	297
Эффективные стратегические решения	298
Каждый местный рынок требует особой стратегии	299
Рыночная стратегия Крейга Уилсона, ориентированная на значительное увеличение прибыли	299
Как Крейг Уилсон воспользовался информацией о рынке жилья, сдаваемого внаем, для повышения прибыльности своей недвижимости	303
Результаты в целом	308
Сократите эксплуатационные расходы	309
Аудит энергозатрат	309
Страхование недвижимости	310
Затраты на техническое обслуживание и ремонт	314
Налоги на недвижимость и подоходные налоги	316
Повышение рыночной стоимости: замечания в заключение	316

12 Выработайте оптимальный вариант договора об аренде жилья	317
Мифический “стандартный” договор об аренде жилья	317
Ваша рыночная стратегия	318
Поиск конкурентного преимущества	320
Составление соглашения об аренде жилья	321
Фамилии и подписи	322
Коллективная и индивидуальная ответственность	322
Посетители и гости	322
Продолжительность найма жилья	323
Продление срока аренды жилья по взаимному согласию	323
Продление срока аренды жилья без разрешения домовладельца	324
Описание недвижимости	324
Проведите полную инвентаризацию и составьте подробное описание личного имущества	325
Величина арендной платы	325
Несвоевременная оплата жилья и предоставление скидок	326
Регулярное запаздывание с оплатой за проживание	326
Возвращенные чеки и прекращение действия договора об аренде жилья	327
“Усовершенствования”, инициируемые нанимателями	327
Право домовладельца на доступ к собственному имуществу	328
Соблюдение тишины	328
Неприятные запахи	329
Сторонние источники неудобств для ваших жильцов	329
Страхование нанимателей	330
Сдача жилья в поднаем и передача прав	330
Домашние животные	331
Гарантийные депозиты	332
Уход за подворьем	335
Парковка, количество и тип транспортных средств	335
Ремонт дома	336
Вредные насекомые	336
Поддержание чистоты и порядка	337
Правила и предписания	337
Износ (амортизация) жилья	337
Законное использование жилья	338
Уведомление о точной дате выселения	339
Несоблюдение нанимателем срока выселения из квартиры	339
Плата за коммунальные услуги, налоги на недвижимость и взносы в ассоциацию домовладельцев	340
Предметы мебели с жидкостным наполнением	341

Оставленное имущество	341
Отказ от использования определенного права, привилегии или процедуры	341
Нарушение договора или правил проживания в вашем доме	342
Никакие претензии не принимаются (полное соглашение)	342
Арбитраж	343
Кто оплачивает адвокатские гонорары	344
Письменное уведомление о необходимости принятия мер	345
Законы, защищающие права нанимателей	346
Отбор нанимателей	346
Эксплуатация недвижимости	348
Выселение жильцов	349
Выгодно ли быть домовладельцем	349
Возможности, а не вероятности	350
Профессиональные управляющие недвижимостью	350
13 Продайте свою недвижимость за достойную цену	353
Услуги агентов	353
Что мешает владельцу недвижимости самому продавать свою недвижимость	355
Стоимость брокерских услуг	356
Договор на листинг	359
Обязанности агента по продаже недвижимости	363
Ваши обязанности по отношению к агенту по продаже недвижимости	366
Подготовьте надлежащим образом свою недвижимость к продаже, чтобы существенно повысить ее рыночную стоимость	366
Не пытайтесь ввести покупателя в заблуждение	368
Продажа недвижимости в состоянии “такой, как она есть”, все равно предполагает предоставление покупателям правдивых сведений об этой недвижимости	368
Попытайтесь привлечь покупателей	370
Реклама и промоушен	371
Составьте договор о продаже	373
14 Появление новых тенденций и обстоятельств	375
Регионы, характеризующиеся низким уровнем цен	376
Несколько слов об управлении недвижимостью	379
Управление недвижимостью с помощью самих нанимателей	379
Компании, специализирующиеся на управлении недвижимостью	380

Появление регионов с высокими темпами экономического роста	380
Креативный класс	381
Выводы для тех, кто инвестирует в недвижимость	381
В нужном месте, в нужное время	382
Появление регионов, в которых проживают в основном люди пенсионного возраста (“зоны второго жилья”)	383
Куда инвестировать свои средства	384
Инвестирование в недвижимость, которую можно сдавать внаем	384
Коммерческая недвижимость	385
Управление недвижимостью	385
Достоинства и недостатки	386
Возможность получения высоких доходов	386
Договоры об аренде коммерческой недвижимости могут создавать (или снижать) ее рыночную стоимость	387
Помещения для хранения личного имущества	391
Участки для парковки “мобильного жилья”	391
Возможности получения прибыли, связанные с зонированием	394
Залоговые права на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость или документы, удостоверяющие продажу имущества из-за неуплаты налога на недвижимость	395
Местные особенности	395
Можно ли считать залоговые права на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость или купчие на недвижимость, проданную за неуплату налогов, легким способом получения крупной прибыли	396
Дисконтированные кредитные бумаги	396
Что такое дисконтированные кредитные бумаги	397
Механизм действия дисконтированных кредитных бумаг	397
Выступите в качестве посредника при продаже долговой расписки	397
Закрываются ли подобные сделки в действительности	398
Вопросы юридической и финансовой экспертизы	398
Следует ли создавать компанию с ограниченной ответственностью	499
Каждому свое	399
Недостаточные постановления суда	399
Невозможно дать рекомендацию, которая устраивала бы всех и годилась бы на все случаи жизни	400

15 Доход, который обеспечит вам достойную жизнь	401
Меньший риск	401
Личные возможности	403
Интернет-приложение	405
Данные о городах и районах	406
Сравнительные данные о продажах	406
Информация о кредите	406
Финансовые калькуляторы и электронные таблицы	406
Потеря права выкупа заложенного имущества и соглашения о продаже и обратной покупке	407
Совершенствование жилья	407
Осмотр жилых домов	407
Жилые дома, выставленные на продажу	407
Информация о страховании недвижимости	408
Юридическая информация	408
Ипотечные приложения	408
Информация об ипотеке	408
Поставщики ипотечного кредита	408
Информация о недвижимости	409
Данные о школах	409
Предметный указатель	410