



Богатый Папа рекомендует

Предисловие
Роберта
Кийосаки

Азбука инвестирования в недвижимость

Секреты выявления
скрытых возможностей
получения прибыли,
на которые
большинство инвесторов
не обращает
внимания

Стратегия работы с недвижимостью

Кен МАКЭЛРОЙ

Азбука инвестирования в недвижимость Кен Макэлрой

Учитесь у знатока своего дела

Зайдите в любой книжный магазин, и вы увидите, что там есть множество книг, написанных по вопросам инвестирования в недвижимость. Вы, как и я, возможно, уже прочли некоторые из них. И вот что интересно: хотя люди, написавшие эти книги, утверждают, что добились финансового успеха, я постоянно замечаю, что многие из них на самом деле не являются профессионалами в данной области.

Например, один известный автор, который пишет на тему недвижимости и заработал много денег на продаже этих книг, на самом деле потерял немалый капитал на реальных инвестициях в недвижимость. Несмотря на это, он и сейчас продолжает делать хорошие деньги, торгуя своими книгами и организуя семинары. Другой известный писатель такого же рода еще несколько лет назад работал механиком в гараже. В недвижимость он пришел после того, как его уволили с этой работы.

Еще одна подобная книга написана бывшим банкиром, который теперь продает секреты относительно того, как выцыганить у банков недвижимость по невыкупленным закладным. А недавно я наткнулся на одного бывшего финансового плановика, который бросил торговать взаимными фондами после крушения рынка акций и теперь зарабатывает на семинарах, обучая секретам инвестирования и поучая своих слушателей, как вкладывать капитал в свою высокодоходную собственность. Наша компания "Rich Dad" обратилась к Кену Макэлрою с предложением написать данную книгу, потому что:

1. Кен является профессионалом высокого класса в области недвижимости. Сразу же после окончания колледжа он начал делать карьеру как менеджер по недвижимости. В данный момент Кен Макэлрой владеет одной из крупнейших компаний по управлению недвижимостью на юго-западе Соединенных Штатов. Кен также организовал создание коммерческой собственности, оценивающейся во много сотен миллионов долларов. Он является президентом "Arizona Multihousing Association" - ассоциации владельцев многоквартирных домов, и принимает активное участие в работе конгресса США, отстаивая интересы индустрии недвижимости. Деловая репутация Кена широко известна, и его часто привлекают к своим финансовым проектам в качестве партнера такие крупные финансовые компании, работающие в области недвижимости, как "Lehman Brothers".
2. Управление собственностью - один из самых важных аспектов при инвестировании в недвижимость. Многие люди не хотят связываться с инвестированием в недвижимость - хотя, на мой взгляд, это лучший вид инвестиций в современном мире, - лишь потому, что им претят заботы такого рода, как установка унитазов или постоянная возня с жильцами-арендаторами. И я вполне могу их понять. Познания Кена в области управления недвижимостью в этом отношении просто бесценны.
3. Управление собственностью - процесс продолжительный. Найти собственность, профинансировать ее и продать - все это в большинстве случаев занимает сравнительно немного времени. Но если вы настоящий инвестор, а не спекулянт, который быстро покупает и продает собственность ради получения прибыли на разнице цен, то управление недвижимостью будет для вас длительным процессом. Другими словами, можно сказать, что этот продолжительный процесс управления является ключевым в деле профессиональной работы с недвижимостью.
4. Управление собственностью - это то, на чем люди получают самые большие прибыли или, наоборот, больше всего теряют. Многие люди теряют деньги на недвижимости лишь потому, что не могут должным образом ею управлять. Если оказывается, что они не способны контролировать своевременные взносы своих

жильцов, а также доходы и расходы, их дела быстро начинают катиться под гору. Но зато для высокопрофессиональных инвесторов самое любимое дело - покупать собственность у тех, кто не справился с этими проблемами. Почему? Да потому, что в этом случае вы можете купить собственность по самой сходной цене, а затем, хорошо владея навыками управления, быстро увеличить как денежный поток, идущий от этой собственности, так и ее рыночную ценность.

5. Кен Макэлрой обладает качествами прекрасного наставника. Он является моим советчиком, когда дело касается инвестиций в недвижимость; а в ряде случаев мы выступали в этом деле как партнеры. Но что еще важнее, он обладает качествами компетентного учителя, детально знающего тот предмет, о котором говорит. Кен часто сопровождает меня во время моих выступлений перед большими группами слушателей, рассказывая им о том, как управлять собственностью, как анализировать качество инвестиций и как распознавать, говорит ли вам правду продавец или брокер, с которым вы собираетесь заключить сделку. Так что, если вам когда-нибудь представится возможность послушать поучения Кена относительно вложения капитала, постарайтесь ни в коем случае не упустить этой возможности.

Как я уже говорил, есть много книг относительно инвестирования в недвижимость и много людей, которые заявляют, что они эксперты в этом деле. Но данную книгу отличает, во-первых, то, что она посвящена наиболее важному аспекту инвестирования в недвижимость - управлению собственностью; а во-вторых, то, что она написана действительно экспертом к этому делу.

Магия и мифы

В любом бизнесе и в любой отрасли хозяйства имеются люди, которые, как кажется со стороны, добиваются успеха безо всяких трудов. Кажется, что они знакомы со всеми нужными людьми, в нужное время принимают все необходимые решения и оказываются в нужном месте точно в нужное время. Кажется, им самой судьбой предопределен успех, независимо от того, делают они попытки что-либо предпринять или нет. То же можно сказать и об инвестициях в недвижимость. В каждом большом городе или маленьком поселке обязательно есть свой "олигарх", сколотивший состояние на недвижимости.

Это люди, которые одним своим взглядом обеспечивают себе успех. Они кажутся уверенными в себе, очень опытными людьми, наделенными здравым смыслом, и, как кажется, видят благоприятные возможности там, где другие не способны их разглядеть. Но на самом деле все это кажется таким легким только для сторонних наблюдателей, которые думают, что достижения этих немногих счастливых являются результатом случайной удачи или какого-то волшебства. В действительности же удача и волшебство здесь совершенно ни при чем.

Приблизительно пятнадцать лет тому назад я решил, что стану одним из тех людей, о которых только что говорил. Я решил добиться успеха, чтобы не зависеть ни от кого, стать своим собственным боссом и обрести финансовую свободу. А в качестве сферы деятельности выбрал управление недвижимостью. Вы можете назвать это инстинктивным влечением, можете - страстью или судьбой. Но я не собирался ждать, пока подвернется какой-нибудь счастливый случай или произойдет чудо. Я решил сделать так, чтобы моя мечта осуществилась во что бы то ни стало, и поэтому начал действовать.

На первых порах, когда я только приступил к управлению моей первой собственностью и начал вести дела в области недвижимости, я совершал множество ошибок, терпел множество неудач и разделял многие общераспространенные заблуждения. Но каждая из этих ошибок и заблуждений давала мне возможность выучить по десять уроков - и так, изо дня в день, я становился все более и более сообразительным. Я начал различать определенные образцы, открывать формулы и системы и выстраивать сеть людей, на которых я мог рассчитывать. Потребовалось время и усилия, но чем с большим упорством я стремился к своей мечте, тем сильнее чувствовал, что удача плывет мне в руки, и тем чаще мне подворачивались поистине чудесные возможности.

Может быть, в этом успехе и было немного удачи и волшебства, но это была та удача и то волшебство, которые приходят в результате упорного труда и самой тщательной подготовки. На семинарах Богатого Папы, на которых я часто выступаю, я постоянно вижу людей, которые делают еще только первые шаги к своему будущему успеху, - совсем как я почти двадцать лет назад. Многие обладают тем, что им прежде всего необходимо: энергией и целеустремленностью, которые помогут им преодолеть все препятствия и научиться правильно вести свои дела.

К сожалению, на семинарах мне приходится видеть также отдельных людей, у которых всего этого нет. Это те люди, которые хотят быстро разбогатеть, но при этом почти или совсем не понимают, какие обязательства необходимо на себя взять, чтобы достичь успеха в бизнесе. У других есть сильное стремление, но не достаточно чисто технических навыков и знаний, которые можно получить только в результате длительного опыта работы. Для них я и написал эту книгу. Это книга вовсе не о том, "как быстро разбогатеть". Это не книга по мотивации, хотя я надеюсь, что смогу вдохновить вас попытаться воплотить в жизнь ваши мечты, касающиеся инвестиций в недвижимость. Нет, это книга, которая просто раскроет перед вами проверенные методы работы, поможет понять то, что вам непонятно, и быстро научит вести дела любого, кто выбрал инвестирование в недвижимость как путь к финансовой свободе.

Прежде чем мы углубимся в поиски решений вопросов - о том, как находить, покупать и управлять инвестиционной собственностью, давайте уделим какое-то время на то, чтобы избавиться от определенных мифов, которые, если вы поверите в них, будут мешать вам свободно двигаться вперед. Я думаю, что приведенный ниже список покажется вам знакомым. Может быть, вы сами или кто-то из ваших знакомых уже говорили что-то подобное? Звучат ли какие-либо из этих высказываний в вашей собственной голове, не позволяя вам двигаться вперед? Не парализуют ли они вас, вызывая страх, - несмотря на всю свою лживость? Так давайте же избавимся от них прямо сейчас! Пришло время выбросить за борт этот ненужный хлам!

Миф № 1: для того чтобы начать инвестировать в недвижимость, нужно уже быть богатым

Люди думают, что для того чтобы инвестировать в недвижимость, необходимо располагать значительной суммой денег. Им кажется, что эти деньги должны быть чем-то вроде сбережений, которые обычно собирают на покупку первого дома, или что этим можно заняться только после того, как уже удалось достигнуть успеха на каком-то другом поприще. И то и другое представление очень далеко от истины. Вам не нужно иметь сотни тысяч долларов на счете в банке (не говоря уж о

миллионах), чтобы инвестировать в недвижимость. Все, что вам необходимо, - это найти и заключить хорошую сделку на недвижимость, которая бы имела смысл - в первую очередь с точки зрения потенциальной возможности получить прибыль, а кроме того, необходимо, чтобы эта сделка имела прочный финансовый фундамент.

Чтобы это понять, нам с партнером потребовались годы. Моим самым первым опытом инвестирования в недвижимость было совладение, которое я купил вместе с мебелью и которое собирался сдавать для получения дохода в виде ренты. Это жилье имело две спальни и выставлялось в рамках одной из обширных программ по сдаче жилья внаем. Люди, желающие снять квартиру на выходные, могли звонить и арендовать мое совладение как одно из сотен других, выставляемых на рынок в рамках этой программы. Я, не дрогнув, заплатил 116 тысяч долларов, вынув 20 тысяч долларов из своего собственного кармана. Тут вы, наверно, подумали:

"Вот-вот, я же знаю, что ты обязательно должен был иметь кое-какие наличные, чтобы начать дело в этом бизнесе!"

Да, это действительно так, я выложил свои деньги - но только потому, что не знал, как это устроить по-другому. Совсем иначе выглядела моя покупка

182-квартирного жилого комплекса в Сан-Сити, Аризона, которую я совершил значительно позже. Общая стоимость этого комплекса была 9 миллионов долларов.

Только не закрывайте книгу на этом месте, подумав, что такие суммы не соответствуют вашей "весовой категории", - дайте мне закончить свою историю. Первый платеж составлял 2 миллиона долларов - эти деньги мы собрали с других инвесторов. От себя я дал только почтовый адрес. Большую часть владения собственностью я предоставил людям, которые дали деньги на первый взнос; в сущности, можно считать, что мы с ними образовали товарищество. Мое умение заинтересовать людей было здесь ни при чем. Основную роль сыграло качество самой сделки - она была настолько выгодной, что у людей появилось сильное желание войти в долю. Этот случай показал мне, что всецело есть много людей, которые готовы ухватиться за хорошие сделки в сфере недвижимости.

Конечно же, есть и такие, которые негативно относятся к партнерству в сфере бизнеса, но я считаю, что партнерство - очень важная вещь. В этом случае риск распределяется между многими людьми, что предоставляет возможность иметь небольшую долю в очень многих объектах собственности, вместо того чтобы иметь основную долю - но только в одном-единственном объекте. К тому же доказано, что большие команды могут сделать гораздо больше работы. А как обстоит дело с вознаграждением? Подумайте, какую сделку вы предпочли бы? Ту, когда вам надо заплатить за собственность стоимостью 116 тысяч долларов 20 тысяч из собственного кармана, или ту, когда вы, не вкладывая никаких денег, получаете 10% от собственности стоимостью 9 миллионов? Между прочим, это составляет 900 тысяч долларов - и я с закрытыми глазами в любое время дня и ночи выбрал бы последнее.

Как только вы нашли подходящие сделки в недвижимости, ваша следующая задача - найти инвесторов, которые ;| желали бы получить от своих вложений хороший доход. \ Ваша первая сделка, без всякого сомнения, является самой трудной из всех, потому что вас в деловом мире никто не знает Но поверьте мне на слово - этот процесс будет становиться все легче и легче по мере того, как вы будете проворачивать одно успешное дело за другим.

Все дела в этом мире сначала бывают трудными, а потом становятся легкими.

Сегодня у наших дверей (моих и моего партнера) буквально выстраивается очередь из людей, желающих вложить свои деньги в нашу следующую сделку в области недвижимости. Это происходит не потому, что мы какие-то особенные, а потому, что мы просто очень старательно ведем свои дела. Мы изучаем весь список возможных сделок и выбираем из него только те, которые являются жизнеспособными с финансовой точки зрения, - вроде той сделки, которую я описал выше. Затем мы связываемся с нашими инвесторами и заключаем с ними договор - честно, без всякого подвоха. Мы делаем деньги на их деньгах, а они получают возможность сделать деньги на нашей работе.

Вы, возможно, будете удивлены, узнав, что есть множество людей, интересующихся вложением капитала в недвижимость, особенно сейчас, когда другие сферы инвестирования, такие как рынок акций и облигаций, испытывают состояние стагнации или даже падают. Вы только посетите какой-нибудь семинар Богатого Папы и оглянитесь вокруг. И в любом городе, в котором мы выступаем, вы увидите тысячи людей, которые ищут инвестиционные сделки в области недвижимости, в которые стоило бы вложить капитал. И любой из тех, кто приходит на семинары Богатого Папы, мог бы стать нашим первым партнером-инвестором.

Миф № 2: вам необходимо начинать с малого - большие сделки слишком рискованны

Нет ничего неправильного в том, чтобы начинать с малого. Может быть, вы обдумываете идею покупки домика на одну семью стоимостью 250 тысяч долларов, чтобы сдавать его и получать арендную плату. Или даже коттеджа на две семьи за 320 тысяч. Но зачем же исключать из рассмотрения 50-квартирный дом стоимостью в 2 миллиона? Независимо от того, верите вы в это или нет, и то и другое находится в пределах ваших возможностей.

Первое, что вам приходит в голову, это, конечно же: "Ни за что! Я не могу подписать закладную на целых 2 миллиона долларов". В каком-то смысле, может быть, вы и правы, но вы можете устроить дело так, что эта сделка будет вам вполне доступна. И вот почему. Закладные на маленькую недвижимость типа домика на одну семью почти всегда должны быть гарантированы личным имуществом и денежными средствами того, кто эту закладную покупает. Но вы, наверное, будете удивлены, когда узнаете, что гарантией ссуды, предназначенной для крупных инвестиций в недвижимость, служит только сама эта ссуда. Другими словами, эти 2 миллиона не висят над вами как дамоклов меч, угрожая поглотить ваши собственные сбережения. А это значит, что ваш риск существенно снижается.

Давайте еще раз посмотрим на предыдущий пример. Совладение, которое я купил за 116 тысяч долларов, из которых 20 тысяч долларов выложил из собственного кармана, накладывало на меня 100-процентную ответственность и с точки зрения закладной, и с точки зрения управления. Большой дом за 9 миллионов, из которых мне принадлежали 10%, но за которые я ничего не должен был платить из своего кармана, в действительности был связан для меня с гораздо меньшим риском, потому что я не вкладывал в него никаких наличных денег и потому что к управлению этой недвижимостью можно было привлечь профессионалов. Собственность из первого примера всецело принадлежала мне - со всеми положительными и отрицательными последствиями, вытекающими из этого факта. Через пять лет после покупки

я продал ее за 121 тысячу долларов, с прибылью 5 тысяч долларов. Недавно мы провели процедуру рефинансирования 182-квартирного дома, которым владели менее года. По новой оценке его стоимость составила 11,3 миллиона долларов, то есть больше чем на 2 миллиона превысила то, что мы в свое время за него заплатили.

А так как я владею 10% собственности, то считайте, что я менее чем за год сделал более 200 тысяч долларов. Вот пример силы, заложенной в умении покупать и обеспечивать правильное и хорошее управление собственностью.

Эти примеры, кроме всего прочего, выявляют также тот риск, который связан с оценкой собственности. Когда вы покупаете маленький дом или совладение и сдаете его жильцам, изменение оценки этой недвижимости зависит исключительно от того, что этот дом окружает, так сказать, от физической и социальной окружающей среды. Вы, конечно, стараетесь принимать во внимание этот фактор при покупке, но затем уже не можете практически ничего сделать, чтобы повысить ценность вашей собственности. А вот при оценке такой коммерческой собственности, как целые жилые комплексы или большие дома, все обстоит иначе - она основывается на том денежном потоке, который вы от этой собственности получаете. Чем больше денег вы на этом делаете, тем в большую сумму эта собственность оценивается. А это значит, что теперь вы вполне можете контролировать этот фактор! Когда денежный поток возрастает, то же самое происходит и с рыночной ценой собственности. Все просто - правильно управляйте своим владением, и вы тем самым повысите его ценность. Если же вы будете плохо управлять, то цена останется на прежнем уровне или даже понизится.

Другой момент, который поднимает цену собственности и снижает связанный с ней риск, - это вопрос о жильцах. Когда вы владеете домиком на одну семью, то если он сдан в аренду, это значит, что собственность используется на 100%, если же он не сдан - собственность на 100% не используется. Во втором случае вы вынуждены выплачивать все его цену из собственного кармана. В случае с крупными объектами недвижимости, даже если речь идет о восьмиквартирном доме, одна незанятая квартира ничего не решает - остаются еще семь квартир, по которым будет выплачиваться арендная плата. Ваш риск, связанный с жильцами, таким образом, уменьшается по мере того, как увеличивается количество жильцов, на которое рассчитана ваша недвижимость.

Миф № 3: вы можете одолеть путь к успеху одним "прыжком" или быстро стать богатыми, не потратив на это никаких денег

Многие люди думают, что спекулятивная собственность (другими словами, такая, которую быстро покупают и быстро продают за большую цену) является хорошим способом для достижения богатства. Случается, что люди, которые упорно следуют этим путем, зарабатывают хорошие деньги, если им повезет. Но, по моему мнению, это все равно что играть на бирже акций - сложно и к тому же слишком рискованно. Если вы не хотите тратить деньги, то другими словами это можно выразить как желание на 100% финансировать приобретение собственности за счет займов. Это означает, что весь основной доход от нее (если не весь доход целиком) будет идти на ежемесячную оплату долга. При сделке, в которой вы не тратите собственных денег, вам придется выплачивать проценты за заем по самой высокой ставке, так как в этом случае весь риск падает на кредитора; придется дороже

платить за заем и, фактически, не располагать никакими суммами для того, чтобы вложить их в совершенствование своей недвижимости или даже просто в ремонт, если там что-то сломается. При этом варианте действий вы, чтобы получить деньги, делаете ставку на изменение оценки своей недвижимости, а не на какие-либо действия, направленные на ее усовершенствование и получение денег благодаря текущему к вам денежному потоку. Вам остается только надеяться на то, что рынок будет продолжать подниматься, то есть вы делаете ставку на внешние, не зависящие от вас факторы. Но, как это детально описано ниже, оценка вашей собственности будет находиться у вас под контролем только в том случае, если вы можете воздействовать на размеры идущего от нее денежного потока. А при этом сценарии такое воздействие исключается!

Как вы можете догадаться по этим словам, я не верю в доходы без расходов и в спекулятивную собственность. Даже в том примере, где речь шла о жилом комплексе в Сан-Сити ценой в 9 миллионов долларов, в который я лично не вложил ни цента, все мы - как одна команда инвесторов - вложили 2 миллиона долларов наличными.

Я верю, что покупка и владение активами, создающими доход, такими как недвижимость, сдаваемая внаем, является верным путем к созданию богатства. Вы можете сказать: "Но мне нужен доход на капитал - дополнительные активы, которые я сделал бы на этой собственности, - чтобы купить следующую, большую рентную собственность с большим количеством потенциальных съемщиков. А это значит, что я должен продать первую собственность". На основании личного опыта я пришел к выводу что такие рассуждения неправильны. Все, что вам необходимо для заключения второй сделки, - это чтобы ваши инвесторы были довольны тем, что они получили от первой. Если это так, они помогут вам найти деньги на оплату второго объекта недвижимости, а вы за это вознаградите их из тех денег, которые эта недвижимость будет приносить.

Недавно мы закончили строительство объекта недвижимости на 208 квартир, расположенного в городе Гудиаре, штат Аризона, который обошелся нам в 13,8 миллиона долларов. Сразу же после завершения строительства его стоимость была определена в 16,3 миллиона. Мы получили так много предложений относительно покупки этой собственности™, что брокеры буквально выстраивались в очередь перед дверями нашего офиса. Как ни соблазнительно было в результате двухлетней работы получить 2,5 миллиона долларов наличными, мы отказались от этой сделки. Причина прежде всего заключалась в особенностях налогообложения. Получив доход в размере 2,5 миллиона долларов, мы были бы вынуждены снова разместить все эти деньги на рынке, чтобы избежать свирепой атаки со стороны налогового ведомства. Конечно, цена была у нас перед глазами, но мы не забывали и о такой вещи, как статьи налогового законодательства. Только представьте себе, сколько потянет 30-процентный налог на сумму в 2,5 миллиона долларов. Это значит выбросить коту под хвост на налоговые выплаты целых 750 тысяч долларов.

Если вы хотите сохранить деньги, вы не должны продавать. Вместо этого рефинансируйте свою собственность, уменьшив размер лежащей на ней задолженности. При этом никаких налогов с вас не причитается и никто не будет принуждать вас вкладывать эти деньги в какую-либо другую инвестицию. В случае с объектом на 208 квартир мы так и собираемся сделать - рефинансировать эту собственность и уменьшить лежащий на ней долг, чтобы повысить доходы наших инвесторов. Это, по-моему, прекрасный подход, и самое лучшее в нем то, что вы сохраняете собственность, продолжаете получать от нее денежный поток в форме арендной платы, а

кроме того, по мере повышения цены на постройку можете проводить рефинансирование, получая от этой операции все новую и новую прибыль без необходимости выплачивать какие-либо налоги, а полученные деньги использовать для новых сделок - я сам всегда именно так и поступаю.

В 95% случаев недвижимость с течением времени постоянно повышается в цене, а не наоборот. Особенно если вы последуете методам, изложенным в этой книге, которые учат правильно выбирать недвижимость, которую вы покупаете, а затем производить необходимые усовершенствования, что, в свою очередь, будет позитивно воздействовать на окружение, в котором находится ваша недвижимость, - и все это сделает ее исключительно привлекательной для жильцов, которые поселятся здесь навсегда. Имеет смысл делать все, что повышает ценность недвижимости, так как это позволяет оседлать волну долговременного повышения стоимости вашей собственности.

Миф № 4: отдельные люди обладают прямо-таки даром - одним прикосновением руки превращать все вокруг себя в золото

Очень легко представить себе дело так, что люди, которые успешно занимаются инвестированием в недвижимость, прямо-таки обладают каким-то особым даром одним прикосновением руки превращать все вокруг себя в золото. Но на самом деле никакого особого дара не существует. Эти люди просто умеют видеть благоприятные возможности и знают, как реализовать их, получив при этом прибыль.

Возьмите любой участок земли размером в 4 гектара. Предположим, что этот участок со всех сторон окружен значительными объектами розничной торговли, а неподалеку находятся большие торговые центры, где можно купить абсолютно все. Кроме того, в близости находится большое предприятие по изготовлению микрочипов, дающее работу тысяче человек.

Спросите у предпринимателя, занимающегося массовой постройкой жилых домов, и он вам скажет, что видит на этом участке в 4 гектара сорок жилых домов на одну семью. Спросите застройщика, работающего по заказам, и он вам скажет, что видит здесь десять роскошных особняков. Спросите дельца, специализирующегося на строительстве торговых помещений, и он вам скажет, что видит здесь новый гипермаркет, в центре которого стоят два больших универсальных магазина, а вокруг расположилось множество специализированных торговых точек и ресторанов. Спросите застройщика, имеющего дело с жилыми комплексами, и он скажет вам, что видит здесь большой 150-квартирный дом с клубом, бассейном и тренажерным залом. А другой предприниматель, специализирующийся на деловых центрах, увидит здесь трехэтажное офисное здание. Иными словами, каждый видит эту собственность по-своему и каждый из этих планов предполагает разный уровень дохода - причем один уровень может оказаться выше, а другой ниже.

Важнейшим элементом искусства оценки возможностей является просто наличие здравого смысла. Те люди, которые, как кажется окружающим, обладают способностью при одном лишь прикосновении превращать все вокруг себя в золото, на самом деле просто используют свой здравый смысл, рассматривая возможности использования той или иной собственности. В приведенном примере здравый смысл подсказывает мне, что построенные дорогие особняки было бы трудно продать, учитывая, что этот небольшой участок со всех сторон окружен торговыми точками, вызывающими постоянное скопление автотранспорта. Типовые домики на одну семью можно

построить разве что в качестве эксперимента. Постройка торгового центра, пожалуй, еще может иметь смысл, но только в том случае, если застройщик сможет заинтересовать таких арендаторов центральных торговых мест, которые переплюнут по качеству обслуживания соседние магазины. Но таких дельцов может и не найтись, так как все они уже закрепились и успешно работают в расположенных неподалеку торговых центрах. Так что в этом примере наилучшими вариантами выбора остаются два: многоквартирный жилой дом или офисное здание. Почему? Потому что поблизости есть много рабочих мест, в то время как жилье в этом районе отсутствует; а также из-за близости к торговым точкам и нехватки офисных помещений. В данном случае застройщик, который возьмется за строительство офисов или квартир, имеет наибольшие шансы на успех, а со стороны людей будет казаться, что он обладает способностью запросто превращать в золото все что угодно.

Но никакого волшебства тут нет - только здравый смысл.

Но как узнать, что вы смотрите на ту или иную ситуацию с позиции здравого смысла? Это очень просто. Если каждый человек, с которым вы обсуждаете свою точку зрения относительно использования собственности, замечает в этом те или иные трудности, то это может означать только одно из двух: или ваша идея носит настолько революционный характер, что большинство людей ее просто не могут воспринять, или эта идея настолько плоха, что это видит каждый, кроме вас самих.

В 99% случаев имеет место второй вариант. Помните, что если вы сталкиваетесь с трудностями, пытаясь объяснить людям выгоду от предполагаемого использования собственности, то с такими же трудностями вы столкнетесь и потом, когда захотите продать уже готовый объект! И на этом вы можете потерять очень много денег.

Миф № 5: для больших дел необходимы хорошие "стартовые позиции", которые дают уверенность в себе

Неверно. Людям свойственно себя недооценивать. Они постоянно прислушиваются к этому тихому голосу неуверенности в своих силах, который шепчет, а иногда просто кричит у них в голове, приводя различные причины, по которым они не смогут сделать то или другое, а также обоснование, почему они не должны даже пробовать делать это. Мне кажется, что в каждом из нас есть два таких тихих голоса: рассудительности и неуверенности в собственных силах. Первый - это голос здравого смысла, второй - голос прошлого, которое мешает вам идти в будущее.

Лично я принял сознательное решение не позволять своему прошлому осуществлять диктат над моим будущим. Я вырос в небольшом доме, типичном для представителей среднего класса. И считаю, что это вполне нормально. С моей точки зрения, это было для меня даже положительным моментом. Все, чего я добился, я добился с помощью труда. Но перед этим я еще в детстве усвоил определенную нерушимую систему ценностей. Хорошее направление в этом отношении дали мне мои родители. У моего отца до самого конца его карьеры не проявлялся особый дух предприимчивости. Он был трудолюбивым, но не предприимчивым человеком. Большую часть жизни он работал на одну компанию, что позволило ему прочно утвердиться на определенной позиции и поддерживать жизненный уровень, характерный для среднего класса.

Поэтому у меня, моего брата и двух сестер было хорошее детство.

Окончив колледж, я решил последовать по стопам своего отца и тоже пошел на работу в одну из компаний. Но на этой работе я познакомился с людьми, которые

показали мне другой пример - пути самостоятельного предпринимательства. Они стали моими наставниками, и у них я перенял основы предпринимательского духа. И тогда я объединил ценности, полученные от родителей, и этот новый предпринимательский дух в единое целое.

В моем воспитании не было ничего, что могло бы подготовить меня к тому делу, которым я теперь занимаюсь.

И все же я им успешно занимался и продолжаю заниматься в данный момент. Я считаю, что каждый из нас способен отбросить от себя все воспоминания и травмы, полученные в свое время от безразличных отцов, сверхкритически настроенных матерей, склонных к насмешкам приятелей и учителей, которые имели обыкновение с первого занятия навешивать на вас бирки. У каждого из нас в жизни были те или иные негативные влияния, но это не должно мешать каждому из нас рассчитывать на успех. Посмотрите, как это происходит в Голливуде. Загляните в биографию любой знаменитости, помещенную в интернете, - что там останется, если вычеркнуть борьбу и преодоление препятствий? Трудные ситуации служат просто вызовом, чтобы каждый из нас смог подняться еще выше, и люди, добивающиеся успеха, именно так и поступают. Они принимают решение не зависеть от своего прошлого, каким бы оно ни было. Я сделал выбор принять мое прошлое, учиться на нем, взять из него все, что есть там хорошего, и использовать все то плохое, что может сделать меня более сильным.

Инвестирование в недвижимость - это бизнес, где вам необходимо уметь проявлять свою силу. Мой совет - ищите силу не только во всем, что было хорошего в вашей жизни, но используйте также и тяжелые моменты в том, где они могут принести пользу, а именно для укрепления характера. Поскольку - вопреки тому, что думают большинство людей, - всем нам постоянно недостает этих качеств. Это все, что мне хотелось бы сказать о "стартовых позициях" и характере. Остальная часть этой книги будет посвящена тому, как построить бизнес в сфере инвестиций в недвижимость.

Миф № 6: чтобы сделать что-нибудь, нужно, прежде всего иметь на это время

Этот вопрос в действительности сводится к вашим приоритетам и тому, что вы выбираете. Когда нам приходится делать то, что мы должны делать постоянно или время от времени: каждый день идти на работу, подстригать газон, кормить собаку, - у нас всегда находится на это время. Зато часто у нас не бывает времени, чтобы делать то, что мы действительно хотим делать: выучить какой-нибудь иностранный язык, смастерить книжную полку или на добровольных началах поработать для своей общины. Есть существенное различие между тем, что мы должны делать, и тем, что нам хочется делать. Поэтому мы часто делаем то, что нам делать необходимо, и откладываем на потом то, что нам хочется. К сожалению, именно реализация наших желаний и является тем, что действительно обогащает нашу жизнь.

Бизнес, связанный с инвестициями в недвижимость, относится к чему-то такому, что вы должны хотеть делать и что в то же время вам делать необходимо. Это работа. Чтобы наверняка достигнуть успеха, особенно вначале, вам необходимо с головой погрузиться в ежедневную работу по нахождению подходящей недвижимости и ее оценке, ведению переговоров при заключении сделок, надзору за проведением оговоренных по контракту ремонтных работ и, возможно, даже управлению этой собственностью, когда она станет вашей. По чести могу сказать, для меня бизнес является необходимым делом, доставляет удовольствие и к тому же, естественно,

приносит прибыль.

Я тоже стал жертвой мифа о нехватке времени, которое можно потратить на себя, и полностью признаю эту вину. Шэрон Лектер и Роберт Кийосаки попросили меня написать эту книгу еще два года назад. После долгих отлагательств я наконец сформулировал для себя ее идею, и во мне реально стало появляться желание увидеть ее напечатанной. Но одного желания было недостаточно. Только приближение крайнего срока заставило меня засесть за работу. Только это заставило меня сконцентрировать внимание на одной цели и выработало ту дисциплину, которая нужна, чтобы со-здать книгу. И в результате книга была написана.

Если вам никак не удастся выкроить время на то, чтобы начать инвестировать в недвижимость, то может оказаться, что ваш разум на деле не осознает, что вам действительно необходимо это сделать. Может быть, вам просто хочется это попробовать, а когда "хочется" - этого еще недостаточно для того, чтобы действительно что-то начать. В конце концов, если вы в течение недели работаете на какой-то дру-гой работе, то вам придется заниматься поисками и оценкой недвижимости в выходные. Вам придется делать деловые телефонные звонки в перерывах между ос-новной работой или по вечерам. Да, всегда есть способ осуществить ваши мечты... если только это самые настоящие, сокровенные мечты.

Миф № 7: мы должны знать кого-то, кто откроет нам путь в данный бизнес

Действительно, знакомство с некоторыми ключевыми фигурами в мире данного бизнеса, такими как агент по недвижимости, юрист или банкир, может в течение некоторого времени поддерживать вас на плаву, так что, начиная бизнес, вам не нужно будет знать что-либо, даже отдаленно связанное с инвестициями в недвижимость. В этой книге вы найдете указания на тех ключевых людей, которых вам необходимо иметь в составе своей команды. При этом вы обнаружите, что те цели, которые вы будете ставить перед собой, реально должны будут определять состав вашей ко-манды. Как только вы определите, что вы хотите получить от вашего бизнеса инвестиций в недвижимость, вы сразу же поймете, могут или не могут считаться идеальными для вашей команды те люди, с которыми вы знакомы на данный момент.

Только начните это дело, и вы будете удивлены, с каким числом людей вам придется познакомиться и сколь многому вы сможете у них научиться. "Товарищи по бизнесу" появятся у вас еще до того, как вы начнете об этом размышлять. Хотите поясню, о чем я веду речь? К примеру, мы решили вести дела в Портленде, штат Орегон. Сам я живу и работаю в Аризоне. В Портленде не бывал, наверное, лет десять. За это время я потерял связь со всеми, кого когда-то знал. В общем, ни я, ни кто-либо из моей компании не знал в Портленде ни души. Единственное, что мы знали об этом городе, так это то, что он расположен между двух рек и что там очень высокий уровень безработицы. Последнее наводило на мысль, что люди, владевшие там собственностью, скорее всего, не могли сделать на ней хороших денег. С моей точки зрения, это могло означать, что там были возможности что-то купить по хоро-шей цене. Но у нас была одна большая проблема: мы знали кое-что об этом городе, но совершенно не знали никого в этом городе. Несмотря на это, мы все-таки решили, что сложившиеся на рынке условия стоят того, чтобы потратить деньги на самолет и слетать на несколько дней в Портленд.

Перед поездкой мы прикинули, какую команду можем найти себе в помощь в этом городе еще до того, как туда прибудем. Мы зашли в интернет и просмотрели списки менеджеров, городских должностных лиц, брокеров и всех других, которые могли бы нам пригодиться при нашей поездке. Мы ведь собирались ехать так далеко не для того, чтобы просто поболтать и не найти никого, кто мог бы просветить нас относительно особенностей местного рынка. И в результате нам удалось организовать за два дня десять или двенадцать деловых встреч. Это, конечно, стоило нам определенных расходов на завтраки и обеды, но в результате мы положили начало нашей деловой команде в этом городе.

Миф № 8: вы должны быть дельцом, закаленным в ведении переговоров и бизнеса

И опять-таки это неверно. Опыт в области бизнеса может сделать менее дискомфортным ваше первое появление в офисе потенциального инвестора, но не более того. Истинная сила и доверие не придут к вам от прежнего опыта. Но зато они могут прийти от того, что вы являетесь надежным партнером в делах и стараетесь, чтобы сделки приносили пользу всем заинтересованным сторонам. Эта книга покажет вам, как находить и оценивать собственность, не забывая о том, что основная цель заключается в установлении реальной цены при покупке, которая сделает максимальным ваш ежемесячный доход и повысит ценность активов. Находите сделки такого рода, и любой человек захочет принять участие в ваших делах. За годы работы у меня срывалось множество сделок, и часто случалось, что деловые переговоры не давали никакого результата. Одна из этих сделок касалась 205-квартирного дома в городе Глендэйле, штат Аризона. Примерно год назад его официальная цена составляла 7,9 миллиона долларов, и брокер сказал, что уже были другие предложения на покупку - самая высокая цена, назначенная покупателем, составляла 7,2 миллиона долларов. Мы засели за работу по оценке этой собственности и пришли к выводу, что цена в 7,2 миллиона долларов могла рассматриваться как справедливая базовая цена, отталкиваясь от которой можно было начинать переговоры о покупке. Но продавец отклонял каждое предложение и тянул с назначением своей официальной цены. Через шесть месяцев он все-таки выставил новую официальную цену на это здание - 8,1 миллиона долларов. Скажу прямо: если я сохраняю интерес к какой-либо собственности, то только в том случае, если ее цена базируется на реальных расчетах. И в данном случае эта цена по-прежнему была для меня равна 7,2 миллиона долларов, то есть соответствовала тому предложению, которое я сделал в самом начале. Но по всей видимости, продавец вышвырнул бы меня из своего офиса, так же как и любого другого, кто пришел бы к нему с этим предложением, основанным на реальной оценке. Так может ли вызвать удивление тот факт, что данное здание до сих пор все еще не продано? Используя метод, который мы подробно разбираем ниже в данной книге, вы легко поймете, что официально назначенная владельцем цена была бессмысленной. Вести переговоры о сделке на этой основе, а тем более заключить такую сделку значило добровольно попасть в беду. Учтите, что в большинстве случаев официально выставляемые продавцами цены - это не более чем ни на чем не основанное мнение данного продавца относительно того, сколько стоит его собственность. Они основаны не на реальных оценках. То, что большинство людей рассматривают как встречи для ведения переговоров, я скорее описал бы как ознакомительные

встречи. Это что-то вроде презентаций: я представляю какие-то числа, определяющие цену с моей точки зрения, а он - свою, намного большую, после чего продавец, как правило, делает предложение типа "бери, что дают, или проваливай". Потом меня вышвыривают из офиса, и, по правде говоря, на этом наши пути расходятся, потому что ввиду различия предлагаемых сумм говорить больше не о чем. Плюнуть на все и уйти - какое это приятное состояние!

Миф № 9: вы должны очень много знать о недвижимости

Этот миф способен день за днем, бесконечно долго сдерживать вас от каких-либо действий. Людям кажется: чтобы добиться успеха в каком-либо начинании, необходимо уже быть знатоками этого дела - идет ли речь об инвестировании в недвижимость и акции или об уборке помещения! Но прежде всего необходимо понять, что успех - это движение, а не что-то уже predetermined, и что все добившиеся успеха люди всегда начинали с нуля. Наступал день, когда они, проснувшись, опустив ноги с кровати и зевнув, брались за дело.

Только приступив к работе и продолжая делать это день за днем на протяжении какого-то времени, можно стать знатоками своего дела. Мы становимся ими благодаря постепенно накапливающемуся опыту. Прочитав эту книгу, вы получите прочную основу, чтобы начать. Кроме того, вы приобретете достаточно знаний, чтобы блеснуть ими перед друзьями на вечеринке или на пикнике, когда будете есть шашлыки на открытом воздухе. Но все это почти ничего не значит по сравнению с тем объемом знаний, который вы получите уже в результате своей первой сделки. Несравненно больше вы получите от второй сделки, еще больше - от третьей. А от четвертой вы получите даже больше знаний, чем от трех предыдущих.

Каждая новая сделка учит меня чему-то новому. Например, некоторые здания, которые мы недавно купили в городе Портленде, построены на старом деревянном пирсе, который был сооружен еще в тридцатые годы. Скажите, кто бы мог предположить, что я, ввязавшись в эту сделку, должен буду взяться за детальное изучение всего, относящегося к конструктивным особенностям пирсов семидесятилетней давности? И не только я один: все мы должны были разобраться в состоянии этого пирса, прежде чем отправились туда и купили эту собственность. Сам я живу в штате, большую часть которого занимает пустыня. Так что можете себе представить, насколько необычным делом для меня оказалось нанимать водолазов, покупать лодку и находить инженеров, которые могли бы проверить прочность этого сооружения. Вот пример того, как можно учиться в реальных условиях. В других случаях я также постоянно сталкиваюсь с чем-нибудь новым. Это одна из причин, почему моя работа всегда остается для меня интересной. Единственный путь узнать что-то о недвижимости - это начать с ней работать. Как только вы начнете это делать, вы сразу же встретите нужных людей, изучите рынок, увидите нужные примеры и начнете разбираться в тенденциях. Вам обязательно придется столкнуться с чем-то подобным этому семидесятилетней давности деревянному пирсу, но это должно вас только радовать. И прежде чем вы это поймете, вы станете вызывать неподдельное изумление на вечеринках и пикниках - потому что ваш опыт будет почерпнут из жизни, а не из книг.

Миф № 10: вам не следует бояться неудачи

Покажите мне такого предпринимателя, который не боялся бы неудачи, и я легко смогу доказать, что он попросту лжет! Каждый держится смельчаком - это естественно, но истина такова: каждый из нас боится неудачи. Вся разница в том, что некоторые позволяют этому страху не давать им двигаться вперед. Иногда страх не дает нам взяться за что бы то ни было - и это очень плохо. Если это так, примите решение начать с малого - передвинуть одну ногу вперед, сделать один телефонный звонок, посетить один объект недвижимости... а затем другой и т. д. Это не трудно, но это может показаться трудным, если мы будем сосредоточиваться на конечном результате, вместо того чтобы предпринимать крошечные - и вполне выполнимые - шажки, которые и проделают весь этот путь до конечного результата.

Иногда страх неудачи охватывает человека, когда приходит время принять окончательное решение относительно покупки собственности. Я называю это "параличом изучения предмета" и постоянно вижу, как эта болезнь портит жизнь окружающим людям. Они все изучают и изучают представляющиеся им возможности, но так и не могут принять окончательного решения. Для таких людей эта книга может оказаться особенно полезной, потому что покажет, что вам точно необходимо знать при изучении возможных инвестиций в собственность, а что является лишним. Как только вы получили определенные цифры, Дальнейший анализ уже не нужен. И тогда все парализующие страхи на этот счет отойдут в прошлое.

Другая причина страха неудачи - сожаление. Другими словами, все происходит так.- мы сделали выбор, но затем столкнулись с какими-то трудностями (а это бывает всегда) и в результате стали сожалеть о принятом решении и затраченной энергии, вопрошая: "Зачем я это сделал?" - вместо того чтобы задаться вопросом: "Как мне преодолеть возникшее препятствие?" Этот вид страха способен превратить благоприятные возможности в очень плохие инвестиции. Поэтому в своей жизни я никогда не сожалею о принятых решениях. Я просто рассматриваю то место, в котором нахожусь на данный момент, как стартовую площадку, прыгнув с которой в любой момент могу начать движение к следующему успеху.

Могу признаться: когда я еще только начинал, у меня было очень острое чувство страха перед неудачей. Но при этом - в отличие от многих - я и тогда прекрасно понимал, что если под влиянием ледящего душу страха не буду ничего делать, то обязательно потерплю неудачу. Я чувствовал, что наилучшие шансы на успех представятся мне только в том случае, если я буду просто делать шаг за шагом, понемногу за раз, - в этом случае я смогу использовать некоторые благоприятные возможности и получу вознаграждение. Так что запомните, что, если вы поддаетесь страху перед неудачей, вместо того чтобы использовать его как стимул для движения вперед, ваши опасения вполне могут превратиться в самореализующееся пророчество.

Миф №11: вам необходимо быть искушенными в коммерческих уловках

В чистом виде в мире коммерции вообще нет никаких особых уловок. А вот секреты жизненного успеха имеются. И как только вы их поймете, вы сможете добиться успеха в любой сфере. Суть вот в чем: вначале вы должны поставить себе цели. Эти цели станут фундаментом для дорожной карты вашего успеха. Они также

подскажут вам, куда БЫ прибыли, с тем чтобы вы могли поздравить себя с удачей. Каждому из нас необходимо укрепиться в своих начинаниях. И не случайно

следующая глава посвящена всему, что относится к постановке цели.

Во-вторых, вы должны проявлять упорство. Победы не добьешься, избегая сложных ситуаций. За эти пятнадцать лет у меня были сотни случаев, когда хотелось все

бросить и уйти. У меня возникало множество серьезных проблем. Внезапная нехватка денег, проблемы с наемными работниками и порой прямо-таки страшные сцены с

жильцами. Но те, кто добивается успеха, продолжают работать - несмотря на все трудности, - и, пройдя через них, они оказываются только сильнее, более

уверенными в себе и более подготовленными к новым испытаниям. А их, поверьте мне, будет еще предостаточно.

И наконец, вы должны понять суть всего процесса. Именно это понимание должна дать вам данная книга. Это будет вам необходимо от начала до конца и в середине

каждого этапа. От постановки целей до организации вашей команды, до нахождения подходящей собственности, до ее оценки, до выяснения цены покупки и до

управления купленной собственностью - на всем протяжении пути я смогу вам помочь, предоставив возможность познакомиться с тем опытом, который получил за

пятнадцать лет. И я надеюсь, что эта книга станет для вас руководством, которое поможет добиться успеха.

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 1

о Разобраться в мифах, которые описаны в этой главе.

о Задать себе вопрос, нет ли у вас каких-либо других мифов.

о Определиться с тем, какие из ваших представлений являются истинными.

о Понять, какие из мифов являются препятствием для достижения успеха.

о Принять решение избавиться от этих непродуктивных мифов.

о Взять на себя обязательство изучить методы и поверить в то, что чудеса случаются.

Желательно иметь какую-то цель

Название этой главы предельно ясно описывает мое отношение к целям в процессе инвестирования в недвижимость. Иметь цель вовсе не обязательно. Постановка

цели - это просто первый шаг в данном процессе. В этой главе вы научитесь тому, как ставить перед собой цель, на что бывает похожа реально поставленная цель

и какие должны быть установлены ориентиры на пути к ее достижению. Вы поймете значение той выгоды, которую получите, поставив цель, и откроете для себя

"силу цели", которая может стать вашим ключом к успеху.

Когда я только начинал свое дело, у меня была цель. Я хотел сам себе быть боссом. Мне надоело работать на кого-то другого и поэтому я стремился заняться

чем-то таким, где сам мог быть хозяином бизнеса. Должен признаться, что в то время я никогда не записывал свои цели на бумагу и не делился ими с другими

людьми. Фактически, я устно высказал эту цель себе самому. Но если сказать точнее, то я просто прочувствовал ее в себе.

Лишь много лет спустя я действительно понял силу цели, силу, которую вы начинаете ощущать, когда ставите перед собой цель и концентрируете все внимание на

ее достижении. Это дает вам возможность сосредоточиться и вырабатывает решительность. А в конечном счете приносит вам успех. Я не знаю, использовал ли уже

кто-нибудь до меня термин "сила цели". Мне кажется, что это выражение просто наиболее точно передает тот факт, который в данный момент очень важно понять, а именно, что наличие цели сделает вас более сильным.

Что такое цель?

Терминология - это такая область, в которой очень легко увязнуть. Что такое цель? И что значит "видеть цель"? Способен ли я видеть свою цель объективно?

Является ли это моей миссией на земле? Прямо сейчас выкиньте все это из головы. Точные определения хороши для учебников, вас они не должны волновать. Цель, которую я преследовал в этой книге, - создать пользующееся спросом руководство, в котором на предельно простом языке излагалось бы все, что относится к процессу инвестирования в недвижимость, где было бы показано, как правильно находить, покупать и управлять собственностью, а для этого, я считаю, лучше всего начать с постановки цели.

ВСЯКАЯ ЦЕЛЬ - ЭТО ЧТО-ТО ТАКОЕ, ЧТО ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ ДОСТИЧЬ

Просто установите для себя, что любая ваша цель - это что-то такое, что вы планируете достичь.

Возможно, ваша цель состоит в том, чтобы купить одну единицу инвестиционной собственности в течение двенадцати месяцев. Или, может быть, вы хотите за два года создать себе ежемесячный доход в размере 5 тысяч долларов.

Вы можете даже поставить себе такую солидную цель, как, скажем, в пределах ближайших пяти лет стать владельцем самой большой сдаваемой в аренду недвижимости в вашем городе.

Любая цель, которую вы ставите, должна быть каким-то планом к действию. Нет ничего менее ценного, чем цель, которая лежит на полке и не приводит ни к каким действиям. Такая цель не более чем просто мечта. А мечты, за которыми не следуют действия, не имеют никакой реальной силы.

ВАША ЦЕЛЬ ДОЛЖНА БЫТЬ ЛЕГКО ИЗМЕРИМОЙ

Ваша цель должна быть легко измеримой. Моя цель - стать себе боссом - в действительности была далеко не идеальной. Дело в том, что, как я уже сказал, мне потребовались годы, чтобы обучиться тому, как правильно ставить цели и как пользоваться той силой, которую они предоставляют. Значительно лучше было бы, если бы моя первая цель включала промежуток времени где-то в пределах одного года, за который я должен был бы стать себе боссом или добиться уровня дохода примерно 75 тысяч долларов в год.

Неопределенных целей трудно достичь, но еще труднее их придерживаться. Если не определены какие-то временные рамки, количество долларов или какой-либо другой показатель, подходящий для сравнения, то как, к примеру, вы сможете понять, что уже "прибыли" в пункт назначения? Это в действительности просто невозможно.

Один мой знакомый инвестор, работающий с недвижимостью, поставил перед собой очень легко измеримую цель: приобретать каждый год по одному объекту собственности на две семьи. Цель другого - приобретать за год по десять домов. Общим здесь является то, что и там и там цели являются измеримыми и

достижимыми. А какую цель могли бы поставить перед собой вы?

ВАША ЦЕЛЬ ДОЛЖНА БЫТЬ ДОСТИЖИМОЙ

Ваши цели должны быть реальными и достижимыми, в противном случае обязательно произойдет одно из двух: либо они будут отложены в долгий ящик и никогда не приведут ни к каким действиям; либо в процессе выполнения вам придется изменить эти цели так, чтобы они стали более близкими к реальности. Второй вариант вполне приемлем, но учтите, что слишком высокие цели могут вызвать у вас спад и пораженческое настроение, как только вы поймете, что не можете их достигнуть. С другой стороны, если вам удастся их достичь, это чрезвычайно поднимет ваше душевное состояние.

Моя первая цель - стать себе боссом - была, как это понятно теперь, когда есть возможность оглянуться назад, вполне достижимой. Но в то время она казалась очень похожей просто на амбициозную мечту. В сущности, я имел надежную работу, благодаря которой мог оплатить дом, автомобиль и жить так, как я привык.

Решение поставить все это на карту было достаточно рискованным, но я знал, что должен так поступить. Эта цель, хотя в то время и казалась слишком недостижимой, все же была вполне осуществимой. И это дало мне надежду, стимул и желание во что бы то ни стало ее достичь.

Постановка вашей цели

Для того чтобы поставить цель, необходимо, чтобы вы были честны с самим собой и отразили в этой цели то, чего вы действительно желаете в жизни. А это значит, что вам необходимо отвести определенное время, чтобы подумать о том, к чему именно вы стремитесь - со своей личной позиции и своей семьи - в данный момент, на годы вперед и в далеком будущем. Сюда можно включить даже то, что вы желали бы вашим детям. Если вы думаете, что ставить цель на таком уровне не более чем пустая трата времени, то со временем вам, возможно, захочется изменить эту точку зрения.

Обучаясь своему делу, я, благодаря участию в обществе, называемом Организация молодых предпринимателей (УЕО), узнал о двух просто-таки фантастических программах относительно постановки целей. Я являюсь членом ее Аризонского отделения, и, с моей точки зрения, вступление в эту организацию стало одним из лучших решений в области бизнеса, которое я сделал в процессе своей карьеры.

Первая программа называлась "Стратегический тренер" - ее организовал и проводил Дэн Салливан. Эта программа основана на "семи законах" для обретения возможности устойчивого персонального роста и оказания помощи в выработке плана жизни. "Стратегический тренер" встречается с вами один раз в квартал для того, чтобы посмотреть, что вы за это время сделали в направлении достижения своей цели.

Вот семь законов "Стратегического тренера" для роста в течение всей жизни.

1. Всегда старайтесь сделать так, чтобы ваше будущее было лучше, чем ваше прошлое.
2. Всегда делайте так, чтобы ваш вклад превосходил ваше вознаграждение.
3. Всегда старайтесь научиться чему-то, что выходило бы за пределы вашего опыта.
4. Всегда старайтесь, чтобы выполнение превосходило ту одацию, которая за этим последует.
5. Всегда старайтесь, чтобы ваша благодарность превосходила ваш успех.
6. Всегда старайтесь, чтобы удовольствие от труда превосходило ваши усилия.
7. Всегда ставьте доверие выше комфорта.

Есть еще другая потрясающая программа, которая называется "Постановка целей для всей семьи", разработанная Черил и Барбарой Данлап. Эта программа сосредоточена на установлении гармонии в сфере брака, семьи и бизнеса. Подумайте, как много времени вы тратите на планирование своего рабочего дня? Сколько времени вы отводите на создание планов относительно своей семьи или брака? Наверное, вы, так же как и я, при составлении своих планов ставите работу на первое место и лишь очень незначительное время отводите на планирование целей, относящихся к своей семье.

После того как я познакомился с Черил и Барбарой Данлап, у меня появился четкий план относительно моей жены, семьи и работы. И работа в этом плане теперь занимает третье место - после брака и семьи. После того как я разработал хороший план относительно этих ценностей, я заметил, что стал более успешно работать и в области бизнеса, потому что теперь мои личные цели гармонично сочетались с целями моей работы.

Черил и Барбара утверждают, что ваши цели должны охватывать все, но особенно следует обращать внимание на то, чтобы это было сделано ЧИСТО. То есть ваши цели должны быть:

Четкими Исполнимыми

Согласованными и записанными Точными

Определенными с точки зрения времени их выполнения

Черил является также моим личным наставником, и мы встречаемся раз в месяц. "Стратегический тренер", Черил и Барбара Данлап, а также создатели других подобных организаций каждый год предлагают нам тысячи своих новых программ. Люди ставят перед собой цели и формируют свою жизнь... согласно своим намерениям. Если вы думаете, что все эти люди рехнулись, то знайте, что на этом построена целая индустрия и что в наши дни люди повсеместно используют процедуру намеренной постановки целей для того, чтобы реализовать свои мечты.

Говорят, что "цель, которая не записана, является не чем иным, как просто благим намерением". Мне также доводилось слышать высказывание: "цель, для реализации которой не установлено определенного времени, не более чем мечта". Я же, со своей стороны, уже давно принял решение не рисковать своим будущим, распыляясь на несбыточное. Вместо этого я с помощью Черил и Барбары предпочитаю чисто сделать свою домашнюю работу по постановке целей. И вы тоже можете поставить перед собой цели в отношении семьи, если обратитесь в программу "Постановка целей для всей семьи" по адресу в интернете ChadDunCo@aol.com.

Эти люди помогут вам установить правильное направление в вашей жизни и жить соответственно с ним. Конечно же, я не сомневаюсь, что в пути будут встречаться трудные моменты и иногда вам придется отклоняться от взятого курса и даже преднамеренно его изменять. Но в целом со временем вы поймете, сколько сил дали вам эти правильно поставленные цели.

НА РАЗВИТИЕ ВАШЕЙ ЦЕЛИ МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬСЯ КАКОЕ-ТО ВРЕМЯ

После нескольких лет работы в качестве одного из двух основных владельцев расположенной в Аризоне компании по инвестициям в недвижимость, которой мы с партнером владеем и сейчас, я начал приходить к мысли, что моя цель за это время значительно развилась. Теперь я хочу чего-то большего, чем просто стать

самому себе боссом. Я пришел к пониманию, что моим стремлением является свобода. Финансовая свобода, которая позволяла бы мне делать в жизни то, что мне хочется. Например, проводить время с моими детьми. Обучать их игре в футбол и путешествовать со всей семьей. Я знаю: эта цель может быть достигнута через накопление богатства, того богатства, значение которого можно будет оценить только через какое-то время. Поэтому мы с моим партнером в дополнение к управлению собственностью стали вкладывать деньги также и в это. Сейчас у меня есть измеримая цель, связанная с финансовой свободой. Я еще ее не достиг, но активно работаю над этим.

Нет ничего неправильного в том, что ваша цель спустя какое-то время начинает изменяться в процессе вашего внутреннего развития. Если вы не будете видоизменять своих целей, вы в конце концов упретесь в тупик. Это называется насыщением. Через какое-то время, по мере того как вы работаете над достижением своей цели, приобретенный опыт сделает вас более сильным. Возможно, вы даже начнете смотреть на многие вещи по-новому. А в результате этого нового понимания может измениться и ваша цель. Моя первая цель заключалась в том, чтобы стать самому себе боссом. Теперь эта цель развилась в новое стремление - достижение финансовой свободы и оказание помощи другим людям, желающим достичь того же.

СДЕЛАЙТЕ ТАК, ЧТОБЫ ВЫ БЫЛИ ПЕРЕД КЕМ-ТО ОТВЕТСТВЕННЫ ЗА ВАШУ ЦЕЛЬ

Когда несколько лет назад я поставил перед собой цель снова достичь хорошей физической формы, я хорошо понимал, что мои шансы на это сильно повысятся, если я буду иметь в этом деле партнера. Вы, конечно, знаете, что нужен кто-то, с кем можно было бы каждое утро ходить в гимнастический зал на тренировки. То есть такой человек, который побуждал бы меня сделать еще одно лишнее упражнение на тренажере. Кто-то, кто будет ждать меня ровно в 5.30 утра на дороге - и я это знаю, - когда я не чувствую в себе сил подняться с постели. То есть я должен чувствовать ответственность перед кем-то: гораздо легче достигнуть любой цели, когда один или несколько человек поддерживают и ободряют вас на этом пути. В моей компании у меня есть партнер, Росс Макалис-тер. Мы с Россом помогаем друг другу твердо держать курс на наши пятилетние стратегические планы. Мы также разделяем этот план со всеми 150 служащими нашей компании. Общая картина открыта для каждого сотрудника, чтобы он мог знать, насколько соответствует этой картине. Мы также несем ответственность друг перед другом и все работаем в одном направлении. Человек, перед которым вы будете нести ответственность, может быть вашим деловым партнером, другом, мужем или женой, и даже вашим инвестором и служащим. Самое важно здесь - это найти такого человека, который поддерживал бы вашу идею и мог бы ободрять вас на пути к ее достижению. Это не должно, конечно же, означать, что вам нужно найти человека, который принимал бы "на Ура" все ваши решения. Наоборот, вы должны искать такую личность, которая поддерживала бы вашу мечту, но в то же время трезво оценивала реальное положение вещей.

Достижение вашей цели

Постановка цели - это, конечно же, важный первый шаг, но что вы будете делать после того, как реально оценили уровень успеха, которого вы собираетесь в

конечном счете достичь? В процессе достижения целей мне необходимо было очень хорошо сделать следующие четыре вещи: сообщить об этой цели людям, спланировать ее, упорно ее добиваться и сохранять сосредоточенность на ней. Давайте рассмотрим эти важные концепции более подробно.

СДЕЛАЙТЕ ЯСНОЕ СООБЩЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНО СВОЕЙ ЦЕЛИ

Если вы чувствуете страх перед вашей целью, то есть вы боитесь кому-либо рассказать о ней, потому что вам кажется, что потом вы можете ее не достигнуть, решительно отбросьте от себя все эти чувства. Когда у вас есть цель, написанная на бумаге и горящая в вашей душе, смело делитесь ею с любым человеком.

Сообщите о ней вашему агенту по недвижимости, вашему юристу, вашим друзьям, членам семьи, соратникам по работе - буквально каждому, кому только возможно.

Все эти люди будут теми лицами, которые помогут вам достичь этой цели. А если вам все еще недостаточно ясно, в чем здесь дело, то скажу так: никакая цель никогда не достигается в одиночку. Например, есть гипотетическая цель:

В ближайшие двенадцать месяцев мы хотим приобрести собственность на девять семей в черте города Финикса, которая будет приносить по крайней мере 4 тысячи долларов среднего ежегодного дохода в течение следующих пяти лет.

Вот это цель. Это измеримо и точно определено. И при этом, конечно же, достижимо. Все, что остается сделать, - это воплотить данную цель в жизнь.

А вот противоположный вариант цели, поставленной так, что она не вдохновляет и не может служить стимулом.

Я хочу вложить капитал в какую-нибудь недвижимость, для чего необходимо найти сделку на хорошую рентную собственность, которая станет приносить мне доход.

Эта цель поставлена чрезвычайно неопределенно. Поэтому ее в реальности трудно выполнить. А тут, ко всему прочему, вы еще и забываете ее кому-нибудь

сообщить! Но, к сожалению, это пример того, как большинство людей формулируют и сообщают другим о своих целях, если это можно назвать словом "цель". Это действительно скорее подходит под понятие "пустопорожние мечтания".

Если вы, как об этом написано в первом примере, разделяете свою написанную на бумаге цель между несколькими агентами по недвижимости, несколькими брокерами по работе с закладными и несколькими менеджерами из вашего круга, то по своему опыту могу сказать, что это вызовет вопросы. Благодаря этому вы получите дополнительную возможность, поскольку они могут сообщить вам о многих важных вещах, вы узнаете, чего вы хотите и какой у вас установлен лимит относительно времени. Если же вы придете к тем же людям с записанной на бумаге целью вроде той, что указана во втором примере, они, скорее всего, ничего у вас не спросят, потому что тут просто не о чем спрашивать. Так сказать, не за что ухватиться. Поэтому вы получите от этого совсем немного, если вообще что-нибудь получите, и вам придется все додумывать самому. Так что, поставив перед собой неопределенную цель, вы тем самым только добавили себе лишней работы.

Если ваша цель хорошо составлена, то, сообщая ее другим, вы имеете возможность направлять получаемую от них информацию себе на пользу. Вы, так сказать, руководите обменом мнениями. Во втором примере, если кто-либо из агентов по недвижимости и вступит с вами в разговор, то они начнут вести речь о продаже

собственности, отталкиваясь от своих интересов, которые не обязательно совпадают с вашими. А это уже создает опасность, что сделка может пойти не в вашу пользу.

То, насколько ваша цель конкретна, вы можете понять, прислушавшись к тому, какие слова вы говорите. Если вы говорите фразы типа: "Если вы услышите о чем-нибудь подобном, дайте мне знать..." или "Сообщите мне, не видели ли вы что-нибудь, что, как кажется, мне подходило бы...", то вам необходимо определить свою цель более детально. Ведь эти слова являются явными признаками неопределенности вашей цели.

ПЛАНИРОВАНИЕ И УСТАНОВЛЕНИЕ ЭТАПНЫХ РУБЕЖЕЙ

Как только у вас будет установлена ясная, измеримая цель, вам потребуется разметить путь к ее достижению. Это означает, что надо составить проект плана и определить этапные рубежи, чтобы вы могли знать, когда достигаете на этом пути важных рубежей. Есть базовые рубежи, которые касаются ваших личных действий и финансовой свободы. Что вам необходимо изменить или устранить в области своих личных действий?

Список изменений, которые необходимо сделать в области личного поведения

Один и тот же маршрут при поездках на работу
Завтрак, продолжающийся час
Просмотр телепрограмм каждый вечер

Изменение этих трех простых образцов личного поведения можно рассматривать как важный этапный рубеж на пути к достижению вашей цели. Поменяв маршрут поездок на работу, вы сможете повидать новые места, благодаря чему сможете посмотреть, какая там находится недвижимость и условия ее возможной купли-продажи. Это поможет вам отрешиться от застарелых образцов и откроет новые перспективы в новых районах. Сократив на полчаса время на завтрак, вы освободите другую половину этого часа на телефонные звонки и разговор с членами вашей команды. Вы даже можете использовать это время для посещения объектов недвижимости! А если вы будете последовательны в этом, то полчаса каждый день составят за месяц целых десять часов. Наконец, если вы откажетесь от просмотра телепрограмм или, по крайней мере, сократите отведенное на это время, вы освободите несчетные вечерние часы для работы в своем бизнесе. Так что обратите внимание на свои ежедневные поступки и постарайтесь их изменить так, чтобы это способствовало достижению вашей цели.

Сколько денег вам необходимо делать, чтобы стать свободным в финансовом отношении, и что вам необходимо сделать, чтобы это произошло?

Список того, что необходимо для финансовой свободы

Подсчитайте свои личные расходы
Определите, что вы можете урезать, от чего отказаться или чего не делать

Подсчитайте, сколько недвижимости вам необходимо купить, чтобы покрыть все эти расходы

За годы работы я создал определенную систему, которую каждый раз использую. Именно эту систему вы найдете в данной книге. Вы должны, кроме всего прочего, сделать ясное сообщение о своих этапных рубежах всей сети своих деловых партнеров и каждому, с кем встречаетесь. Вы не можете знать, кто сможет указать вам путь к приобретению идеальной недвижимости, поэтому чем более детально вы описываете свои инициативы, тем лучше.

Список того, что необходимо сделать в области бизнеса

Подберите себе команду

Изучите имеющийся рынок

Найдите какую-нибудь солидную собственность

Оцените эту собственность

Разработайте план относительно этой собственности Разработайте бюджетный план Управляйте собственностью

При составлении плана относительно ваших целей используйте эту схему как вспомогательное средство. Будьте честны с самим собой и записывайте в свой план только то, что вы действительно собираетесь сделать.

УПОРСТВО В ПРЕОДОЛЕНИИ ПРЕПЯТСТВИЙ

Если вы когда-либо так или иначе участвовали в предпринимательской деятельности или даже, может быть, пробовали что-нибудь создать на пустом месте, то знаете, что попытки подобного рода требовали вдвое больше времени, чем вы первоначально думали, а также вдвое больше работы и обходились вам гораздо дороже, чем вы рассчитывали. Такова жизнь, и я никогда не удивляюсь, когда снова вижу, как это правило в очередной раз подтверждается. Любой проект обязательно принесет с собой какие-нибудь трудности. Все, что относится к работе, это просто работа - если вы захотите посмотреть на вещи с этой точки зрения. Или же все интерес вызывает то, что поддерживает эту работу. Я предпочитаю второй вариант.

Приобретение расположенного на берегу реки здания в Портленде должно было стать одной из наших крупных инвестиций. Справа от него находится берег реки Уилла-метг, а часть строения, как я уже говорил, построена на пирсе. Отсюда открывается вид на речные дали, и полная реализация проекта давала возможность создать более 300 отдельных квартир. Ничего подобного в этом городе еще не было. Все это звучит как фантазия, воплотившаяся в реальность. Но многие посмотрели бы на этот проект-мечту иначе, скорее как на начало кошмара. Мы столкнулись со множеством, как вы бы это назвали, проблем: от запущенного состояния постройки до необходимости обширных перестроек из-за несоответствия здания его новому назначению. Эти препятствия (как и множество других), если бы мы им позволили, могли бы заставить нас сто раз плюнуть на это дело. Но в душе мы все время чувствовали, что эта недвижимость стоит затрачиваемых на нее усилий. Преодоление всех этих препятствий с лихвой окупилось.

И мы нашли решения и денежные средства, необходимые для того, чтобы довести этот удивительный проект до его полной реализации.

Когда дело идет об инвестировании в недвижимость, высказывание "где есть желание, там найдутся и возможности" приобретает особое значение.

СОХРАНЯЙТЕ СОСРЕДОТОЧЕННОСТЬ

Есть очень интересный момент относительно целей и достижения успеха, а именно: чем ближе вы подходите к достижению поставленной цели и чем больших успехов добиваетесь, тем больше перед вами открывается новых возможностей. Вы начинаете почти ежедневно подвергаться соблазнам обратить взгляд на новую собственность или новые возможности в области бизнеса, которые обещают увеличить ваш доход. Эта "верная пожива" будет ежеминутно отвлекать вас от вашей основной цели.

По крайней мере, так происходило и все еще происходит со мной. Все эти возможности, конечно, великолепны, но вы не должны позволять им далеко уводить вас от вашей основной цели. Именно это и случилось со мной. После того как мы отстроили наш бизнес по управлению собственностью и довели его до значительных размеров, мы стали искать способы увеличить свой доход, и тогда я решил основать компанию по чистке ковров. Тогда это представлялось очень разумным; в конце концов, мы сдавали тысячи квартир, в которых имелись ковры, которые, естественно, надо было чистить. Так почему же этим делом должна была заниматься какая-то компания со стороны? Этот отдельный урок стоил мне четверти миллиона долларов. Но дело даже не в деньгах - это дело на целый год или два заслонило мою основную цель. А это замедлило темп нашего роста. Наша компания значительно быстрее достигла бы поставленной перед ней цели, если бы не эта "диверсия".

Так что, кажется, я могу сказать, что получил на этом деле более одного урока.

Когда перед вами открываются какие-нибудь новые возможности, всегда задайте себе вопрос:

"Сколькими шарами я могу жонглировать одновременно? Если я ухвачусь за этот проект, смогу ли я одновременно удержать в воздухе десять шаров? И что еще важнее, не получится ли так, что данный проект помешает моему движению к цели?" Если ваша цель состоит в том, чтобы купить в течение пяти лет объект недвижимости на восемь семей и получать от него доход в размере 4 тысяч долларов в год, приблизит ли это вас к тому, чтобы заключить горяченькую сделку на покупку односемейного домика, или нет? Конечно же нет, и, фактически, это только отвлечет ваше внимание от первоначальной цели, а в результате вы не сможете создать за пять лет условий для получения дохода в 4 тысячи долларов в год. Если вы нацелились на свою цель (а именно так и должно быть), то это означает, что иногда придется упускать хорошие сделки, которые не способствуют достижению этой главной цели. Сосредоточенность требует дисциплины.

Постановка цели - это не один из возможных вариантов выбора; это необходимое требование для достижения успеха. И чем скорее вы сделаете это, тем скорее будете готовы сделать следующий шаг - начать создавать свою команду.

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 2

o Понять силу цели и поверить в нее как в средство для реализации того, о чем вы мечтаете.

o Найти в себе самом и установить цель для вашего бизнеса инвестиций в недвижимость.

o Преодолеть страх сообщить свою цель окружающим, связанный с тем, что вы боитесь потерпеть неудачу.

o Найти кого-то, перед кем вы будете чувствовать себя ответственным за достижение цели.

o Рассказывать каждому, с кем вы встречаетесь, о вашей цели.

о Установить этапные рубежи на пути к осуществлению вашей цели, каждый из которых был бы легко достижим.

Что необходимо, чтобы иметь команду

Кто-то из великих людей сказал: "Человек - существо общественное". Никто из нас не живет на необитаемом острове; кем бы ни был человек, он способен жить в обществе XXI века лишь потому, что ничего не делает в одиночку, без помощи других людей. Даже когда звезды кино получают награду Киноакадемии, они, поднявшись на подиум и с улыбкой повернувшись к толпе, никогда не говорят: "Спасибо. Как прекрасно, что я сделал все это сам!" Нет, они всегда благодарят сотни людей, которые помогли им на этом пути. Каждый имеет какую-то команду. Даже у Одинокого Рейнджера были друзья - индеец Тонто и конь Сильвер. Да, это так, а что касается бизнеса инвестиций в недвижимость, то здесь вы просто не можете позволить себе быть Одиноким Рейнджером. В реальности на свой страх и риск невозможно достичь ни одной цели, какой бы она ни была. И никто от вас этого не ждет. Совсем наоборот. Мы хотим, чтобы вы создали обширную сеть и хорошо сплоченную команду, которые и станут вашим самым ценным ресурсом.

Почему команда необходима?

Иметь команду, состоящую из знатоков своего дела, не так-то просто и совсем не дешево. Вот две основные причины, почему столь многие неопытные инвесторы совершают в начале своего пути одну и ту же ошибку - стараются почти все делать сами. Конечно, им удастся таким образом сэкономить на первых порах сколько-то долларов, но в конечном счете они на этом намного больше теряют. Не имея в своей команде опытных работников, вы будете тратить значительно больше времени на всех стадиях работы - при поиске недвижимости, ее оценке и заключении сделок, а потеря времени означает потерю благоприятных возможностей. Делая все самостоятельно, вы обязательно будете упускать какие-то подробности, которые сразу же замечают знатоки своего дела: пропущенные в контракте важные обязательства, очевидные дефекты, допущенные при постройке здания, и сотни, если не тысячи, других вопросов, на которые может обратить ваше внимание опытный эксперт.

Наличие команды знатоков, работающих на вас, будет означать, что вы будете сталкиваться с гораздо меньшим числом досадных сюрпризов на своем пути через бурные воды приобретения и управления недвижимостью. Вообще говоря, сюрпризы и неожиданности замечательно подходят для дней рождения, но те сюрпризы, которые преподносит недвижимость, вряд ли могут вызвать у нас радостное чувство.

Случай из жизни

Один инвестор-одиночка из Сиэтла обратился к нам сразу же после того, как приобрел объект недвижимости на сто квартир, с просьбой помочь ему в управлении этим объектом. Ключевое слово во всей этой истории было "после". Его собственность находилась в Финиксе, и он не составил абсолютно никакого плана относительно того, что с ней делать. Он никогда не заходил ни в одну из этих квартир и не обращался ни к кому, чтобы разузнать, какого рода люди здесь живут. Он также не проверил, в каком окружении находится его собственность/Пока мы с ним говорили, стало совершенно очевидно, что он вообще не провел

никакого исследования, связанного с его недвижимостью; он просто купил ее не глядя. Эта собственность была очень ветхой - настолько ветхой, что лучше всего было бы ее снести, - и, что еще хуже, служила прибежищем для всякой шпаны (так что даже отдел полиции города Финикса рекомендовал никогда не ходить туда в одиночку).

Лень этого человека и его нежелание посмотреть на будущую покупку собственными глазами стоили ему кучи денег. Я задался вопросом, что же нам делать с этим предложением, но в конце концов мы все же решили заключить контракт на управление данной недвижимостью за хорошенькую сумму и через какое-то время вернуть эту собственность владельцу в приличном виде. Мы наняли подрядчиков, юристов и прочих необходимых лиц. Мы провели выселение почти всех жильцов - можно сказать, эвакуацию всего населения дома, - просто чтобы избавиться от обитавшей в нем шпаны. Это означало, что владелец на протяжении многих месяцев должен был нести весьма существенные убытки, а также пойти на невероятные расходы на маркетинг, чтобы привлечь к своей собственности новых арендаторов. Вся эта кутерьма заняла добрую часть года. Но если бы этот человек выделил время на то, чтобы установить связи со сведущими в этом деле людьми из Финикса до того, как ее купил, они могли бы ясно указать ему на недостатки этой собственности или решили бы все связанные с ней проблемы, посоветовав включить в договор пункт о возможности возвращения ее прежнему владельцу.

Это только один пример из многих тысяч. Суть же его в том, что мудрый инвестор просто платит деньги тогда, когда нужно - при начале и завершении сделки, - что в результате ему окупится сторицей. Эти гонорары для команды специалистов из Финикса, выданные за осмотр собственности и составление относительно этого одного или двух отчетов, стоили бы ее владельцу из Сиэтла гроши в сравнении с тем, что ему пришлось выложить, чтобы привести свое владение в порядок.

Предварительные определения относительно объемов предстоящих работ и стоимости необходимых переделок должны являться одним из факторов, учитываемых при рассмотрении цены на данную недвижимость. Поэтому заранее создавайте команду - так вы сэкономите деньги и сможете заранее подготовиться к любым неожиданностям, которые, возможно, встретятся на вашем пути.

Во всем этом есть и еще один положительный момент. Часто команда, которую вы создаете, становится основой для более обширной сети контактов с нужными людьми. А такая сеть может оказаться для вас жизненно необходимой. Эти люди не только помогут вам с делами, которые вы проворачиваете сейчас, они обычно открывают перед вами вторые, третьи и четвертые благоприятные возможности относительно той собственности, с которой вы сейчас имеете дело, - особенно если вы хорошенько разъяснили им, в чем заключается ваша цель (что уже обсуждалось в предыдущей главе). Нет никакой нужды делать всю работу самостоятельно. Вам просто нужно знать сведущих людей. Я именно так и поступаю уже на протяжении ряда лет и буду делать это впредь - без своей команды экспертов я просто не смог бы делать свою работу.

Мой шурин - дипломированный бухгалтер

У людей совершенно разные представления о том, следует ли иметь в качестве партнеров по бизнесу родственников. Одни говорят, что приветствуют это, потому что такие связи прочнее. Другие говорят, что стараются этого не делать, так как это может привести к лишним расходам. С моей точки зрения, истина лежит

где-то посередине. Я полагаю, что включение членов семьи в состав своей команды или даже установление с ними партнерства в бизнесе является хорошей идеей, - но только в том случае, если вы обдуманно приняли это решение и хорошо знаете, на что идете. Но вам необходимо держать ушки на макушке, потому что вам нужно сохранить с этими людьми хорошие отношения. Есть много семей, которые умеют соединять личные и деловые отношения так, что от этого выигрывают и те и другие. Но есть и другие семьи, которые этим искусством не владеют. И только вы сами знаете, насколько подходит для этого ваша семья. В целом можно сказать, что вхождение в вашу команду членов семьи имеет как свои "за", так и свои "против", которые и приводятся ниже.

"За" и "против" совместной работы с членами вашей семьи

"За":

o Это самый легкий путь, чтобы подобрать людей для команды. Если мой шурин - дипломированный бухгалтер, то я вполне могу полагаться на него в отношении выполнения данной работы. И нет никакой необходимости тратить время на поиски другого специалиста.

o Сохранение мира в семье. В некоторых семьях нежелание использовать членов этой семьи в своем бизнесе может вызвать раздоры.

o Дешевизна или вообще отсутствие необходимости что-то платить. Часто члены семьи готовы помогать родственникам в их делах бесплатно.

"Против":

o Недостаток объективности. Трудно вести жесткий деловой разговор (что часто необходимо в бизнесе) с одним из членов своей семьи, не рискуя надолго испортить с ним отношения.

o Невозможность торговаться относительно условий оплаты. Я ежегодно пересматриваю платежи и премии, которые получают мои поставщики, - но с членами семьи так круто не поступишь.

o Опасность навсегда разрушить хорошие отношения. Много семей распались из-за ссор на почве ведения общего бизнеса.

Но какой бы путь вы ни избрали - использовать в бизнесе членов своей семьи или нет, - знайте: степень вашего успеха всегда будет прямо пропорциональна степени вашей честности и доверия по отношению к ним. Люди всегда любят работать со справедливыми и честными партнерами. Эта книга и те методы, которые я в ней предлагаю, основаны именно на таких ценностях. Используйте их, и я гарантирую, что вы будете спокойно спать по ночам, а люди будут бороться за то, чтобы работать с вами.

Иметь партнеров - это хорошо или плохо?

В моей компании мы с моим партнером Россом работаем вместе практически с первого дня ее основания. Его и мои навыки идеально дополняют друг друга. Он имеет дело со строительством и оборудованием объекта, а я занимаюсь сделками и менеджментом. Мы оба участвуем в процессе приобретения собственности, и каждый приносит в это дело свой уникальный взгляд и видение ситуации. Это очень серьезные взаимоотношения двух людей, и это срабатывает, потому что мы постоянно проявляем по отношению друг к другу честность и уважение. Мы также подталкиваем друг друга стремиться к большему, как я это рекомендовал делать в

предшествующей главе. Это ведь очень важно - иметь кого-то, перед кем вы чувствуете ответственность за свои дела. Вместе мы смогли сделать намного больше, чем каждый из нас когда-либо смог бы сделать в одиночку.

КАЧЕСТВА, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ХОРОШЕГО ПАРТНЕРА

В некоторых случаях партнерские отношения уже с самого начала обречены на успех, в то время как в других - обречены на провал. Так что же цементирует или разрушает эти отношения? Есть определенные качества, которые, в общем, необходимы для того, чтобы быть хорошим партнером. Вот они.

o Умение вести обсуждения, не переходя на личности. Прежде чем принять какое-либо решение, вы с партнером должны остаться наедине и все детально обсудить.

o Готовность позитивно воспринимать идеи партнера. Не должно быть так, чтобы вы тратили драгоценное время на тщетные попытки убедить партнера принять ваши цели.

o Быть надежным. Вы должны проявлять верность по отношению друг к другу и к вашим целям.

o Иметь с партнером схожие ценности.

o Нести ответственность за своего партнера. И вы, и ваш партнер должны взаимно подталкивать друга к движению вперед, в направлении ваших целей.

Вы должны чувствовать ответственность за это друг перед другом.

Названные выше качества позволят установить в вашем бизнесе хорошие партнерские отношения. А теперь давайте рассмотрим, как устанавливать партнерские отношения с людьми за пределами вашей компании, то есть как создавать команду.

Ваша команда как целое

Следующий список включает всех людей и профессионалов своего дела, которых вы, в конечном итоге, должны иметь в составе своей команды. Кроме того, я указываю, как их выбирать и оценивать. На первый взгляд обширность списка может произвести на вас ошеломляющее впечатление, но необходимо понимать, что контакты со всеми этими людьми будут устанавливаться постепенно, в течение продолжительного времени, и что вы не нуждаетесь во всех этих специалистах постоянно и одновременно. К примеру, нет никакой необходимости устанавливать контакты с представителем компании, строящей дороги, если вам не нужно перекладывать асфальт на парковке перед купленной собственностью. Для начала вы нуждаетесь только в нескольких ключевых членах команды, таких как поверенный, бухгалтер, брокер по недвижимости и менеджер по управлению собственностью. Но в то же время надо начинать просматривать и полный список, чтобы со временем собрать всех этих людей.

ВАША КОМАНДА В ОБЛАСТИ БИЗНЕСА

Прежде чем вы начнете что-либо делать в бизнесе, хотя бы даже просто печатать ваши визитные карточки и бланки, вам необходимо правильно провести процедуру создания своей компании. Чтобы это сделать, вам будет необходимо обсудить вопрос со своим поверенным, который даст вам необходимые рекомендации относительно юридического процесса организации компании. Выберете ли вы корпорацию, компанию с ограниченной ответственностью или какое-либо другое юридическое лицо, вы

должны знать все "за" и "против" относительно каждого из них, чтобы принять правильное решение. Но, независимо от того, на чем вы остановите свой выбор, наличие юридически зарегистрированной компании обеспечит необходимую защиту ваших личных активов и даст налоговые льготы, которые полагаются компаниям. Если вам нужно больше информации до того, как вы выберете свою команду по бизнесу, вам будет необходимо установить контакт со следующими специалистами:

- о вашем поверенным. Этот человек будет вам нужен для регистрации документов в комиссии по корпорациям. Конечно, можно попробовать заполнить все эти документы самостоятельно, но если вы четко не знаете, как это делать, я не советую и пытаться;
- о вашим личным бухгалтером. Этот человек сможет дать вам совет по основным пунктам в области налогообложения, основываясь на вашей персональной ситуации в области финансов.

ВАША КОМАНДА, ПРЕДНАЗНАЧЕННАЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОДЫСКИВАТЬ ПОДХОДЯЩУЮ СОБСТВЕННОСТЬ

Команда, предназначенная для поиска собственности, включает людей, которые вам ближе всего по духу. Я рекомендовал бы провести собеседования с несколькими профессионалами в каждой относящейся сюда области, пока вы не найдете людей, которые вам определенно нравятся, которые хорошо знают рынок, настолько же честны, как и вы сами, и будут понимать, что должны помочь вам достигнуть вашей цели. Кроме всего прочего, они могут посодействовать вам также в нахождении остальных членов вашей команды, особенно тех, которые потребуются вам на том этапе изучения собственности, который обычно называется "должным прилежанием", если вы используете соглашения типа эскроу. Сюда входят:

- ? брокер по недвижимости. Брокер по недвижимости поможет вам разобраться в особенностях рынка и найти подходящую вам собственность;
- о менеджер по управлению собственностью. Это лицо поможет вам оценить собственность, которую вы предполагаете купить, с точки зрения эксплуатационных расходов. Кроме того, он может подсказать вам хорошую идею относительно подходящей сделки.

КОМАНДА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛОК

Ваша команда, предназначенная для подыскания подходящей собственности, скорее всего, станет тем источником, откуда вы получите рекомендации в отношении части или даже всех специалистов, содействие которых вам понадобится впоследствии. Это следующая причина, почему вам так важно хорошо подобрать как вашего брокера по недвижимости, так и менеджера. Они зададут тон для всей вашей команды, а значит, и направлению вашей дальнейшей работы. Поэтому проявляйте мудрость при выборе!

- о Поверенный. Конечно же, ваш поверенный окажет вам важнейшую помощь при основании бизнеса, но он и в дальнейшем будет помогать вам разбираться в бумагах относительно предложений, договоров и соглашений на покупку собственности.
- о Банкир или брокер, работающий с залоговыми. Найдите банкира или брокера по залоговым, который хорошо разбирается в бизнесе инвестиций в недвижимость. Они не только будут предоставлять вам деньги в займы, но также могут указать вам на недвижимость, которая выставлена на продажу и может вам приглянуться.
- о Инвесторы. Поделившись своими целями и приступив к созданию команды, вы должны найти теперь каких-то людей из числа владельцев акций, которые были

бы привлечены идеей вложить деньги в рентную недвижимость.

о Специалисты по строительству и ремонту зданий. Специалисты по строительству при осмотре собственности перед покупкой способны увидеть то, что вы и я не смогли бы увидеть. Поэтому прежде чем подписать любой договор, я вместе со специалистом-строителем провожу детальный осмотр строения, а затем он составляет отчет о том, что необходимо или желательно отремонтировать.

ДРУГИЕ ЧЛЕНЫ КОМАНДЫ

Время от времени вам будет требоваться помощь со стороны этих профессионалов при составлении проектов на будущее, исследовании собственности или после того, как вы ее купили. Как и в случае со специалистами из предыдущего списка, эти члены вашей команды могут попасть в ваше поле зрения благодаря рекомендациям.

о Бухгалтер. Ваш бухгалтер поможет вам не только при работе с финансовой отчетностью вашего бизнеса, но также при предварительных расчетах соотношения доходов-расходов, связанных с собственностью, которую вы планируете приобрести.

о Оценщик. Оценщик - важный член команды и должен быть лицом, которое специализируется на рынке того типа, где работаете и вы, и на оценке собственности того типа, которую вы планируете купить. Этот профессионал поможет вам определить предполагаемую цену собственности как до заключения сделки, так и впоследствии.

о Архитектор. Некоторые объекты недвижимости для того, чтобы приобрести товарный вид, нуждаются в чем-то большем, чем покраска заново и подрезка кустов перед входом. Архитектор способен помочь вам с выработкой новых идей для реконструкции объекта с тем, чтобы повысить его привлекательность и доходность.

о Страховой агент. Страховой агент поможет вам должным образом защитить от всяких неожиданностей вашу новоприобретенную собственность. Наличие надежной страховки за справедливую цену, когда вы приобретаете собственность, просто необходимо.

о Консультант по вопросам налогов на собственность. Налоги на собственность - это реальность данного бизнеса, и консультант по налогам может гарантировать, что налоги, которые вы оплачиваете, начислены на вас точно и справедливо.

о Консультант по налогам на доход. Налоговое законодательство весьма сложное, и поэтому всегда желательно иметь возможность получать советы от кого-то, чья работа заключается в знании налогового законодательства.

о Плановик по недвижимости. По мере того как будут расти ваши активы в области недвижимости, плановик по недвижимости сможет помочь вам защищать их и распорядиться ими на случай болезни или смерти.

о Компания по охране окружающей среды или индустриальной гигиене. Если вы подозреваете, что в вашей недвижимости могут присутствовать плесень, асбест или что-нибудь еще, что загрязняет окружающую среду, вам потребуются услуги одной из таких компаний, которая проведет соответствующие исследования и, если необходимо, избавит объект от загрязняющих факторов.

о Геодезист. Когда вы подвергаете собственность каким-либо существенным переделкам, вам могут понадобиться услуги геодезиста, чтобы определить границы участка, его рельеф и решить другие подобные вопросы.

о Инженер-строитель. Ваш подрядчик может обнаружить проблему, которая грозит разрушением всему зданию. В этом случае обратитесь к инженеру-строителю, который подробно изучит проблему и выдаст рекомендацию, как спланировать реконструкцию строения.

Команда - это просто группа людей, которые работают вместе, чтобы прийти к определенному результату. При этом они должны быть вашими друзьями и чувствовать, что их успех - это ваш успех. Непрерывно ищите людей, чьи цели и методы в бизнесе совпадают с вашими, и не успокаивайтесь, пока не найдете их.

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 3

о Осознать, что для успеха в данном бизнесе нужна команда.

о Определиться с тем, хотите ли вы иметь партнера.

о Оценить кандидатуры на эту роль с точки зрения качеств, требуемых для хороших партнерских отношений.

о Организовать первоначальную часть команды - найти поверенного и бухгалтера.

о Начать организовывать сеть, с помощью которой вы могли бы подыскать других членов команды: для поиска собственности, для заключения сделок, а также других членов, которые могут вам понадобиться от случая к случаю.

ГЛАВА 4

Может ли поиск собственности доставлять удовольствие?

На семинарах Богатого Папы Роберта Кийосаки, на которых я часто выступаю, посетители постоянно задают мне вопрос: "Как мне найти хорошую собственность для инвестирования?" Этот вопрос задают чаще других - и на то есть серьезная причина. В этой задаче есть что-то от поисков иголки в стоге сена, или, по крайней мере, так кажется людям, которые никогда не занимались этим прежде. Что вы обычно делаете: смотрите газеты, берете в офисах листы с коммерческими предложениями, лезете в интернет, ездите в автомобиле по окрестностям, высматривая недвижимость? Удачная находка кажется делом случая. Информации относительно недвижимости очень много, так же как и путей ее получения. Возможно даже, слишком много. Поэтому точное знание того, какие из данных ресурсов информации являются наиболее ценными, и того, как получить к ним доступ, может помочь вам сэкономить время и избавит от многих разочарований.

В этой главе я продемонстрирую стратегию поиска собственности, без которой вы просто ничего не сможете добиться. Познакомившись с тем, как я работаю на совершенно новом рынке собственности, о котором я ранее ничего не знал, вы увидите, как действует мой метод поиска и что вы можете извлечь из этого для себя. Во всем этом в реальности нет абсолютно никаких уловок. Это значит просто вступить активно в игру, открыв путь для информации, доступной в рамках вашего рынка, зная при этом, куда смотреть и что делать.

Исследование рынка недвижимости очень похоже на подготовительную работу перед написанием курсовой в колледже. Может быть, вы еще помните то чувство, когда в первый раз пришли в библиотеку. Оглянувшись вокруг и увидя все эти книги, журналы, базы данных на компьютерах и микрофильмы (если вы примерно такого же возраста, как я, не знаю, существуют ли микрофильмы сейчас), вы, наверное, были ошеломлены. Вы знали, что информация, которую ищите, находится где-то здесь;

проблема была в том, как ее найти во всем этом хаосе. Поэтому ваша первая курсовая работа наверняка далась вам труднее всего. Но по мере того как вы учились пользоваться системой поиска информации в этой библиотеке и знакомились с теми ресурсами, которые там имеются, следующие работы становились для вас все легче и легче. (По крайней мере, мне говорили, что это именно так.) Мои преподаватели из колледжа могли бы сейчас мною гордиться, потому что я в конце концов научился очень быстро отыскивать необходимую мне информацию. А кроме того, я научился тому, как сделать это игрой и забавой. Мы тратим очень много времени на исследование рынков и объектов собственности, потому что, по моему мнению, недостаточно используем имеющиеся вокруг нас ресурсы, позволяющие значительно быстрее получить информацию и знания по этому вопросу. В данном бизнесе это значит: говорить с людьми, знакомиться с местностью, осматривать объекты недвижимости - даже если речь идет о недвижимости в вашем не-1 4 большом городке. Похоже, звучит разумно. Тогда давайте ! начнем разговор о методах.

- Есть три специальных метода, описанных в этой главе, которые могут вам в этом помочь. Во-первых, они дадут вам как бы моментальный снимок различных рынков и их подразделений в вашем городе. И чем более прилежно вы будете выполнять это исследование, тем более яркой будет эта картина. В последующих главах вы увидите, почему более яркая картина, полученная в данный момент, сможет сэкономить ваше время и деньги впоследствии. Во-вторых, такое исследование покажет вам, как рынок будет влиять на ваши инвестиции в собственность. И в-третьих, вы можете оказаться настолько удачливы, что найдете хорошую собственность уже на этой фазе исследования рынка (но особенно на это не рассчитывайте). Самый важный результат, который вы получите, - это общая картина рынка. Собственность же придет к вам несколько позже.

Я группирую те исследования, которые провожу в виде трех четко определенных и понятных категорий. Описание каждой из них приводится в трех помещенных ниже разделах.

Первый уровень исследования

Первый уровень исследования - это то, что я называю предварительным сбором материала. На этом этапе вам Даже не надо выходить из дому. Это исследование проводится, когда вы еще не направляете свое внимание на собственность. В нашей практике, как это было, например, с работой по приобретению недвижимости на берегу реки в Портленде, штат Орегон, - даже до того, как мы прибыли в этот город. Хочу заметить, что не следует представлять дело так, что мы просто наугад вытащили из шляпы записку с названием "Портленд". Прежде чем мы приняли решение завести дела в Портленде, мы поставили своей целью провести должным образом первый уровень исследования - изучить все основные рынки недвижимости на западе Соединенных Штатов, чтобы выбрать тот, который нам больше всего подходит. В это время наша компания очень сильно расширяла свои дела, и поэтому, естественно, возник вопрос: в какую сторону их расширить? Мы начали с того, что просмотрели через интернет все газеты и журналы по бизнесу в каждом крупном городе на западе США. Обо всем, что привлекало наше внимание, мы старались найти отдельные сайты (используя соответствующие ссылки в сайтах печатных изданий), а затем эти сайты просматривали.

Например, мы с помощью поисковой системы выходили на какой-нибудь город вроде Денвера и искали данные о росте его населения. Если их удавалось найти, мы открывали соответствующий сайт. Затем мы искали в этом сайте, к примеру, ссылку относительно сведений о финансировании школ. Если она была, мы открывали соответствующий сайт. Результаты поисков были очень интересными, особенно относительно города Портленда. Во-первых, мы открыли, что рост этого города ограничен границей его административной территории, что, как мы чувствовали, должно было в будущем ограничить возможности постройки новой собственности для сдачи в аренду. С нашей точки зрения, это было очень неплохо! Во-вторых, мы обнаружили, что в городе Портленде существовали очень прогрессивные планы развития его деловой части и системы транспорта: скоростного и обычного трамваев, сети автобусных маршрутов, такси и даже введения в будущем водных такси, курсирующих по реке Уилламетт. Мы также обнаружили, что в центральной части города существовал высокий спрос на работу и жилье, при том что картина развития занятости в будущем выглядела весьма благоприятно. Так начали вырисовываться контуры картины нашего будущего рынка. И эта картина выглядела весьма привлекательной.

Тогда мы перешли к изучению ограничивающих факторов. Мы узнали, что уровень безработицы в городской округе достигал целых 8,1%. Это было весьма важное открытие, потому что, когда мы сравнили этот уровень безработицы с уровнем, имевшим место в центральном районе города, мы поняли, что интерес для нас представляет только центр или, может быть, несколько отдельных маленьких кусочков территории в пригородах. Кроме того, центральная часть города была практически вся тесно застроена и возможности приобретения собственности были здесь даже хуже, чем в пригородной зоне. Так что наша задача не обещала быть легкой.

Всю эту информацию мы получили менее чем за один день, не отходя от моего рабочего стола в Финиксе в штате Аризона. В общем, хотя рынок собственности в Портленде и имел свои негативные стороны, мы были приятно удивлены его возможностями, и это нас увлекло. Мы просто не ожидали встретить столь благоприятную возможность. Когда мы начинали проверять Портленд, мы ожидали, что это будет город, пораженный массовым сокращением производства, страдающий от спада в лесной промышленности и сельском хозяйстве, к которым прибавились последствия таких современных экономических бедствий, как падение рынка акций и последствия трагедии 11 сентября 2001 года, которая произошла всего за четыре месяца до этого. Наше предвзятое мнение об этом районе базировалось на общей аляповатой картине, созданной средствами массовой информации, но, друзья мои, как оказалось, на деле это было совершенно не так!

Мы увидели, что Портленд - это динамично развивающийся современный город, жители которого заинтересованы в повышении качества своей жизни и имеют хорошие планы развития как на ближайшее время, так и на более отдаленное будущее. Кроме того, мы поняли, что сейчас центральная часть Портленда была одним из худших с точки зрения жилья мест на всем северо-западе США.

В Портленде хватало всего: и положительного, и отрицательного, но последнее нас вовсе не пугало. Вы, наверное, слышали, что в недвижимости главное - это покупать, пока цены стоят низко, и продавать, когда они поднимаются на максимально высокий уровень. В большинстве случаев возможность купить по низкой цене

представляется тогда, когда на низком уровне наблюдается экономическая активность и когда пресса создает соответствующую атмосферу, говоря о данном городе или районе одни гадости. Именно так и обстояли дела в Портленде. Я говорю все это не потому, что хочу побудить вас броситься покупать недвижимость в Портленде, а потому, что хочу разъяснить вам, что мы никогда бы не узнали о существовании такой ситуации, если бы не решили провести первый уровень исследования в отношении этого региона. Мы никогда не узнали бы о том, что центр города Портленда представляет собой хороший рынок недвижимости (из-за высокого уровня занятости в этом районе), что это район с большим будущим, с планами улучшений, прогрессивно развивающийся, что там высокий уровень цен и спроса на жилье. Все это были прекрасные новости для инвесторов в недвижимость, предназначенную для сдачи в аренду под жилье, - наперекор картине, создаваемой средствами массовой информации. Мы знали, что не зря потратили время на работу в интернете.

Второй уровень исследования

Итак, мы приехали в Портленд хорошо вооруженные знаниями, почерпнутыми из интернета, - двое жителей пустыни из Аризоны, много месяцев подряд не видевшие дождя, из-за чего с деревьев в наших краях осыпалась вся листва. Но в Портленде весь пейзаж сверкал зелеными тонами, и такими же зелеными были и мы сами. Мы плюхнулись в этот рынок, совершенно никого в нем не зная. Но зато мы были готовы начать второй уровень исследования, чтобы однажды приступить к созданию в этом городе команды, которая поможет нам понять местный рынок и, возможно, выведет нас на хорошую недвижимость. Исследование играет важную роль в укреплении позиций на рынке и нахождении людей, которые помогут вам делать свои дела. Второй уровень исследования заключается в личных встречах - и мы не теряли времени даром. Еще до того, как мы приехали в город, мы сделали ряд звонков по телефону, чтобы условиться о встречах с менеджерами по недвижимости, брокерами, банковскими деятелями, предоставляющими займы, должностными лицами из городского управления и бизнесменами, связанными с нашим рынком, вроде издателя местной газеты с его разделом объявлений о сдаче внаем квартир. По прибытии мы встретились с каждым из этих людей. Прежде всего, они были поражены объемом и глубиной наших знаний относительно их района. Они подтвердили все наши предположения и поддержали нас в наших основных идеях. Например, они подтвердили наше предположение о том, что нехватка нового жилья в центральной части города Портленда была большей, чем в любом другом регионе этого города, и что там имеется сильный спрос на жилье и работу. Они также подтвердили, что центральный район был не только динамичным и ориентированным на будущее и с этой точки зрения привлекательным для тех, кто там поселился, но также служил объектом притяжения для людей, живущих в других районах, - благодаря субботним ярмаркам, джазовым фестивалям, разнообразным развлечениям, проведению различных собраний, Розовому саду, парадам и многому другому. Поистине здесь скрещивались интересы всех жителей города. Исследование первого уровня все же не дало нам полной картины - кое в чем мы ошибались. Люди, с которыми мы встречались, в свою очередь, удивили нас тем, что нарисовали еще более мрачную картину ситуации в отдаленных пригородах, чем мы представляли это себе до того. Там было значительно больше не сданной в

аренду жилплощади, чем мы думали. Фирмы "Nike" и "Intel" создали в этих районах весьма значительные предприятия, но других рабочих мест практически не было.

Так что общая картина ясно говорила о высокой степени риска.

В процессе переговоров мы пришли к выводу о необходимости сузить район, на который будет направлено наше внимание, и сосредоточиться исключительно на том, на что обратили внимание с самого начала, то есть на центре города. При любом экономическом спаде всегда разумно закрепиться на том участке рынка, который будет выходить из кризиса в первую очередь. Это верно для любой области бизнеса, идет ли речь о рынке акций, выпуске товаров или о вложениях в недвижимость.

Поэтому, оценив несколько региональных рынков недвижимости в Городе Портленде, мы решили, что самым прочным с этой точки зрения будет центр, - экономическое возрождение города начнется именно с него. К такому выводу мы пришли, основываясь на таких простых экономических факторах, как наличие спроса и предложения, наличие разнообразных рабочих мест и нехватка жилых площадей. Мы поняли, что если экономический подъем начнется, он начнется прежде всего с рынка недвижимости, приходящегося на центр города.

Еще в тот период, когда мы проводили ознакомительные встречи с местными предпринимателями, мы определенно сообщили им про свою цель - купить в городе жилой комплекс на 200 или более квартир - и попросили их помочь решить ряд возникающих в связи с этим вопросов вроде следующих: какие, по их мнению, есть в городе хорошие менеджеры по управлению собственностью, каких юристов они могли бы порекомендовать для работы по оформлению сделок и знают ли они каких-нибудь хороших бухгалтеров. Мы просили дать рекомендации в отношении каждого члена нашей будущей команды (согласно тому списку, который дан в предыдущей главе). К тому времени, когда мы, через два дня, уезжали из Портленда, у нас уже сложилась весьма ясная картина местного рынка недвижимости, и мы сузили свои поиски, сосредоточившись исключительно на самом жизнеспособном его сегменте. У нас появилось несколько хороших кандидатур из числа тех людей, которые могли стать членами нашей команды, и получили сведения о нескольких объектах недвижимости, которые могли подойти для покупки. Параллельно с этим мы осмотрели местные достопримечательности, пообедали с нашими новыми друзьями в лучших ресторанах и в целом с удовольствием провели время во время этой поездки в Портленд.

Третий уровень исследования

Когда мы вернулись в Аризону, мы не только с удовольствием вспоминали о том, какие зеленые деревья видели в Портленде, но и о том, что в этом городе есть благоприятные возможности для инвестирования. Но все же для того, чтобы решиться по-настоящему прийти на этот рынок, нам все еще чуть-чуть не хватало информации. Именно в этот момент наступило время включить в игру третий уровень исследования. Во-первых, мы позвонили каждому из тех, кого нам порекомендовали в качестве хорошего специалиста наши новые друзья, и задали им те же самые вопросы, которые задавали людям, с которыми впервые повстречались в Портленде. Мы не просто спрашивали их мнения, мы просили их указать нам те сайты в интернете, специальные аналитические бюллетени, адреса организаций, занимающихся планированием экономического развития, представителей городских властей и влиятельных местных бизнесменов, благодаря которым мы могли бы

добавить последние штрихи к нашей картине ситуации на рынке недвижимости Портленда и подготовиться к тому, чтобы поймать благоприятную возможность, как только она представится. Так мы начали понимать, кто именно должен входить в нашу команду. Через интернет мы подписались на общедоступные бюллетени, распространяемые по обычной или электронной почте, в которых приводятся списки агентов по недвижимости, брокеров, бизнесменов, занимающихся займами, и других профессионалов, которые могли быть для нас полезны. Всегда главное - это создать сеть. Когда это сделано, больше нет необходимости искать нужную информацию - к нам автоматически будет приходить огромное количество информации.

На протяжении всего этого процесса мы чувствовали себя как бы сыщиками, собирающими мельчайшие доказательства, чтобы прийти к какому-то заключению. Привлекая других людей, мы могли получить объективный взгляд на вещи, сохраняя сосредоточенность на своей цели. Все это потребовало от нас определенных затрат времени. Из денежных же затрат, не считая карманных расходов, самыми большими были затраты на билеты авиакомпании "Alaska Airlines", которая доставила нас в Портленд, и те деньги, которые мы однажды потратили в ночном заведении на Пятой авеню. Но в любом случае речь идет о каких-то мелочах.

Главное, что мы ни копейки не заплатили за всю полученную в процессе этих исследований информацию. А в дополнение ко всему прочему, мы еще и приятно провели время. Почему бы и вам не попробовать поступать так же?

В конечном счете наш проект создания жилого комплекса с квартирами под наем преобразовался в проект реконструкции совладения. Исследования помогли нам превратить наше ординарное видение будущего проекта в нечто поистине экстраординарное. Мы почувствовали, что способны сделать свой важный вклад в возрождение этого района, предоставив его жителям и городу в целом именно то, в чем они нуждались.

Я никогда ничего не покупаю, предварительно детально не исследовав рынок. Даже в Финиксе, рынок недвижимости которого я знаю очень хорошо, я всегда предворяю любую покупку соответствующим исследованием. Ведь все меняется: рынки и их сегменты идут то вниз, то вверх; крупные проекты, такие как прокладка автомагистралей, изменяют взаимное отношение районов города и транспортные потоки между ними. Всегда что-нибудь да происходит.

В наше время благодаря интернету проводить исследования стало значительно легче, и этот процесс не требует почти никакого дополнительного времени. Все доступно через домашний компьютер в диалоговом режиме. Поэтому то, что было в свое время так же трудно, как написание первой курсовой работы в колледже, стало легким, как прогулка по пляжу. И вы вполне можете при этом рассчитывать получить высшую оценку за свою работу.

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 4

о Научиться легко работать с информацией, доступной через интернет, такой как:

- ° сайты газет,
- ° публикации по бизнесу,
- ° официальные сайты местных властей,
- п сайты торговых организаций.

о Понимать, что официальные должностные лица и сотрудники работают для вас и что встречи с вами являются неотъемлемой частью их работы.

о Проверить свои способности к исследованиям: попробуйте посмотреть, сколько информации вы сможете собрать о городе, в котором живете, используя для

ЭТОГО:

- ° интернет,
- ° личные встречи,
- ° последующие углубленные контакты по телефону.

ГЛАВА 5

Не покупайте земельные участки на болоте

В следующий раз, когда будете ехать на работу или забирать из школы своего сына или дочь, вместо того, чтобы стрелой промчаться по автостраде, по которой вы уже ездили раньше сотни раз, сбавьте скорость и бросьте взгляд на то, что делается справа и слева от дороги. Может быть, мне следовало бы выразиться иначе:

время от времени посматривайте в зеркальце бокового обзора (а то, вертя головой по сторонам, вы еще можете во что-нибудь врезаться). Но главное - найдите время, чтобы оглядеться вокруг. Я тоже, как и вы, каждый день совершаю на машине один и тот же путь. И мне всегда казалось, что я знаю, что лежит по обеим

сторонам дороги. Вы, вероятно, тоже так думаете. В конце концов, разве вы не проезжаете каждый день между теми же самыми коттеджами, теми же самыми

магазинами, теми же самыми многоквартирными домами; разве не паркуетесь перед тем же самым офисным зданием? Да, это так, но хотелось бы обратить ваше

внимание вот на что. Такой тип знаний, которые вы получаете, пока сидите за рулем по дороге на работу, может оказаться для вас очень опасным, когда вы

захотите начать инвестировать в собственность. Первые впечатления и наружный вид городских улиц и всего, что их окружает, - иначе говоря, того, что можно

назвать рынками недвижимости или их подразделениями, - часто бывают обманчивыми.

Так можно легко купить что-то такое, о чем вы ничего не знаете. Вы наверняка слышали историю (совершенно достоверную) о том, как множество земельных

участков, расположенных посреди болота, были проданы ничего не подозревающим покупателям, - и не только во Флориде, но почти в каждом большом городе и

маленьком поселке по всей Америке. В каждом городе есть свое "болото". Вы знаете, что таким болотом являются те инвестиции, которые затягивают вас,

высасывают из вас все ваши ресурсы и ничего не приносят взамен. Так давайте же обратимся непосредственно к этому примеру, чтобы научиться, как выводить дела

подобного рода на чистую воду и давать отпор аллигаторам бизнеса, подкрадывающимся к нам со всех сторон.

Если мы чему-то можем научиться у всех этих бедняг, которые купили заболоченные участки в надежде на этом быстро разбогатеть, так это, в первую очередь, потому, что:

Рынок важнее, чем та собственность, которая на нем выставлена.

Я всегда поражаюсь тому, как много надо всего знать относительно любого рынка недвижимости, пусть даже самого маленького - размером всего в несколько

кварталов. То, что вы можете увидеть в отношении этого поверхностным взглядом, не более чем начало. И только когда я знаю, что изучил этот район действительно хорошо, начинает что-то проясняться. В данной главе я покажу вам, как увидеть то, что стоит за внешним видом домов и участков, избежать "заболоченных" мест и увидеть истинную картину дел на рынке недвижимости, а также на тех частях, на которые он делится. А в процессе этого вы научитесь объективному взгляду на вещи - очень важной способности, когда дело идет об инвестировании в недвижимость.

Проблема с "внутренним чувством"

Слишком многие люди покупают инвестиционную недвижимость "по наитию" или повинуюсь "внутреннему чувству". И хотя важно прислушиваться к внутренним инстинктивным побуждениям, необходимо понимать, что они не что иное, как результат опыта, а не что-то такое, заложенное в нас от рождения. Последнее не более чем вымысел. Люди не рождаются с готовыми знаниями. Я полагаю, что никто не способен, не предприняв ни одной попытки в этой области, опираясь только на инстинктивное знание, понять, чем одна сделка, касающаяся инвестиций в недвижимость, лучше, чем другая. Это совсем не просто. На деле такое наивное представление может привести вас только к ошибкам с самого начала вашей деятельности. Так что в течение первых двадцати лет работы я посоветовал бы вам поберечь свои внутренние чувства и постараться к ним не прислушиваться. Правильное начало должно включать только один важный элемент: сознательную работу по оценке вашего рынка недвижимости и его элементов. Вы должны детально изучить ту область, на которую нацелились, и стать в этом деле истинным знатоком - не ради того, чтобы кичиться своими знаниями, а для того, чтобы, в конечном итоге, найти свою самую лучшую недвижимость, которая будет удовлетворять всем вашим требованиям и в течение длительного времени приносить устойчивый доход. Это цель, к которой мы должны стремиться. Если вы сможете это сделать, остальное не будет трудным. А это, в свою очередь, сводится к тому, чтобы привлечь и сохранить жильцов и съемщиков, от которых непосредственно и будет поступать ваш денежный поток и прибыль.

Я уже довольно длительное время занимаюсь бизнесом, но и я не полагаюсь исключительно на какой-то отработанный с годами "инстинкт". Например, прежде чем вложить капитал в прибрежный район города Портленда, мы с компаньоном немало потрудились. Вы, конечно же, читали то, что я рассказывал в предыдущей главе: как мы вели поиск в интернете, посещали различные сайты; о том, как мы провели двухдневный марафонский бег по встречам с нужными людьми на месте, и о кампании последующих телефонных звонков. И честно говоря, выбора - делать это или не делать - у нас не было. Знание обо всем, что касалось портлендского рынка недвижимости и прибрежного района как его подразделения, было для меня единственной возможностью составить реалистический план получения будущих доходов из этой области. Это был единственный путь инвестирования, на котором я чувствовал себя комфортно. Знание рынка снаружи и изнутри является ключевым моментом для того, чтобы ваш проект оказался жизнеспособным. Отыскивание реальных фактов является чем-то противоположным желанию "довериться внутреннему чувству". В предшествующей главе, при обсуждении моего метода

исследования, я коснулся нескольких важных концепций, которым дам более детальное определение ниже. Эти концепции имеют важнейшее значение для понимания полной картины рынка недвижимости и его подразделений.

Спрос и предложение

Когда дело идет об инвестировании в недвижимость любого вида, особенно в недвижимость, сдаваемую внаем, моя первейшая цель состоит в том, чтобы удостовериться, что я точно узнал все о спросе и предложении в этом районе. Я не веду речь о каких-то сложных оценках; вся задача относится к использованию базовых экономических понятий. Предложение определяется как число объектов арендной собственности, выставленных на данный рынок недвижимости или в каком-то его районе.

В идеальном варианте предложение должно быть низким, а спрос - высоким.

Спрос можно определить по числу людей, которые ищут возможность снять жилье. Предложение легко определить. В Портленде мы обратились с этим вопросом к людям из нашей только-только начинавшей создаваться команды, а именно к брокерам и менеджерам по работе с собственностью. Они располагали детальными данными, включая название собственности, ее размеры, адрес местонахождения и дату строительства. Вы тоже должны искать помощь такого рода: зачем вам делать всю эту работу самостоятельно?

С другой стороны, определение спроса - дело несколько более хитроумное. Я оцениваю его, базируясь на высоте ставки арендной платы. Если какое-нибудь подразделение рынка характеризуется высоким уровнем этого показателя, то спрос можно считать большим. Если низким - то спрос вялый. Иной индикатор спроса - это распространенность специальных льгот для привлечения квартиросъемщиков. Если постоянно рекламируют такие льготы, значит, спрос на жилье в данном районе стоит низко, если же предоставление жилья в аренду совершенно не сопровождается никаким предоставлением льгот, значит, спрос велик. Это лишь некоторые из внешних признаков.

Другой фактор, который необходимо рассмотреть при определении соотношения спроса и предложения, - это то, какой характер предложение может приобрести в будущем. Под этим я понимаю любую возможную новую недвижимость, предназначенную под аренду, которая в данный момент находится на той или иной стадии создания - от первоначального планирования до получения разрешения на начало строительства. Будущее предложение является важнейшим показателем того, какова будет ситуация с недвижимостью в данном районе в долговременной перспективе.

Если проведенное вами исследование показывает, что предложение превышает спрос, то вам следует держаться от этого рынка подальше или, по крайней мере, поискать какой-нибудь рынок получше. Потому что в этом случае ваша работа по поиску арендаторов, созданию денежного потока и повышению доходности от принадлежащей вам собственности на данном рынке будет более тяжелой. И помните, что повышение ценности недвижимости, предназначенной для получения ренты, базируется на денежном потоке, который вы будете от нее получать.

В прибрежном районе Портленда, который мы выбрали для реализации нашего проекта создания жилого комплекса с видом на реку, спрос определенно превышал существующее предложение. Мы знали об этом, основываясь на наших личных разговорах с местными деятелями и на том факте, что в этом районе практически

невозможно было снять жилье. Для контраста могу привести пример маленького горного городка Фонтейн-Хиллз в Аризоне, где ситуация носит прямо противоположный характер. Собственность, предназначенная под сдачу внаем, включая большие жилые комплексы и огромное количество домиков на две семьи, совладений и коттеджей на одну семью, встречается здесь буквально на каждом шагу. Большая часть из них была недавно куплена предпринимателями-инвесторами, которые ухватились за это полные радужных надежд, а теперь ожесточенно борются, чтобы завоевать благосклонность у весьма небольшого числа жильцов, желающих снять квартиру или дом. Причины возникновения такого перекошенного рынка недвижимости не представляют никакой тайны. Их очень легко объяснить. Если же вам это непонятно, то я изложу все немного подробнее.

Три причины, приводящие в движение спрос и предложение

Попросту говоря, есть три причины, которые двигают всю игру на рынках недвижимости и их подразделениях. Как инвестору, занимающемуся недвижимостью, вам необходимо постоянно держать в центре внимания каждую из этих переменных. Потому что это верные индикаторы изменений спроса и предложения.

ЗАНЯТОСТЬ

Это первый и, может быть, самый важный индикатор уровня спроса - и не случайно. Если на данном рынке недвижимости или в каком-то районе в пределах этого рынка имеется большое количество рабочих мест, то люди обязательно постараются приехать сюда, чтобы эти рабочие места занять. Это неизбежно. Факт - рабочие места тянут за собой квартиросъемщиков и арендаторов жилья, а также все, что следует за этим, так что собственность, расположенная близко к рабочим местам, пользуется большим спросом. Это, конечно, не значит, что людей привлекает только работа, а не благоустроенность того или иного города и то, что они не могут жить в одном месте, а ездить на работу в другое. Это просто одно из рыночных условий. Когда вы ищете показатели, которые указали бы вам на уровень спроса и предложения, обратите внимание на занятость населения. В случае с городком Фонтейн-Хиллз в Аризоне база занятости ничтожна, если не сказать, что ее нет вообще. Почти все жители города соответствующего возраста работают за его пределами, в таких окрестных городках, как Скоттсдэйл. В противоположность Фонтейн-Хиллзу в Скоттсдэйле много рабочих мест. И Фонтейн-Хиллз, и Скоттсдэйл - очень приятные, красивые и благоустроенные для жизни городки. Но Скоттсдэйл идет намного впереди по показателю занятости, а вследствие этого и по уровню спроса на жилье.

Людям действительно нравится жить в Фонтейн-Хиллз - и многие там и живут. Но отсутствие какого-либо крупного предприятия - "создателя" рабочих мест - или крупного офисного центра означает нарушение (для этого города) равновесия между спросом и предложением на жилье на много лет вперед. Ту же теорию можно отнести и к таким видам бизнеса, как розничная торговля и рестораны, - наличие рабочих мест создает клиентов и для них.

Это факт, что население тянется за рабочими местами.

Высказывание о том, что жители приходят туда, где есть рабочие места, абсолютно верно. Это подтверждает поток приезжих, устремившийся в Хьюстон в Техасе в

конце 1970-х и начале 1980-х и в Финикс в Аризоне за последние двадцать лет или около того. Создайте рабочие места - и люди придут вслед за ними.

Высокая занятость может быть очень выгодной с точки зрения инвестирования в недвижимость для получения ренты, но сначала необходимо убедиться, что вы разобрались во всей картине в целом. Даже городах большим количеством рабочих мест все равно могут оказаться слишком перенасыщенными жилыми зданиями, и, таким образом, тонкий баланс спроса и предложения окажется нарушенным в сторону предложения.

В городе Скоттсдэйл, из-за его местоположения, предложение жилых зданий было весьма ограниченным. Это способствовало тому, что вакантных рабочих мест было много, а плата за жилье - высокой. В противоположность этому Фонтейн-Хиллз, не испытывавший трудностей в территориальном росте, давал возможность для строительства избыточного количества жилых домов, и поэтому свободных рабочих мест здесь было значительно меньше, а цены на жилье были существенно ниже. Фонтейн-Хиллз мог быть вполне благополучным с точки зрения получения арендной платы городом, даже не имея большого количества рабочих мест, и именно так дело и обстояло прежде, до того, как в середине 1990-х годов не начался бум строительства жилья. В конечном итоге, город, испытывающий огромный наплыв посетителей каждую зиму и проживающих здесь только часть времени, может рассматриваться как неплохой рынок для недвижимости под жилье.

Стоит рассмотреть также и вопрос о стабильности рабочих мест. Когда вы оцениваете рынок недвижимости и его подразделения с точки зрения наличия рабочих мест, обратите внимание на то, насколько они устойчивы. Есть ли здесь обладающие хорошей репутацией компании? Будет ли постоянно сохраняться возрастающий спрос на изделия или услуги этих фирм? Относятся ли они к разнообразным отраслям хозяйства? Все это может указать на стабильность рабочих мест. Давайте посмотрим с этой точки зрения на город Хьюстон в 1980-е годы. Бизнес недвижимости под жилье пережил здесь сначала бум, а потом, когда нефтяная промышленность потерпела крах, она потащила за собой вниз банки, отели, компании, специализирующиеся на строительстве жилья, и огромное количество других фирм. По всему городу стояли пустые квартиры, и для того чтобы привлечь квартиросъемщиков, владельцы домов и менеджеры предлагали просто смешные пакеты дополнительных льгот, включая такие, как право не платить за жилье на протяжении первых шести месяцев, бесплатное подключение телевидения и бесплатную охрану. Существенное снижение занятости может оказать большое влияние на всю экономическую ситуацию в данном районе.

НАСЕЛЕНИЕ

Если среди множества факторов вам захочется выбрать один, важнейший, то - пожалуйста, его можно сформулировать так: вся недвижимость, предназначенная под ренту, существует только потому, что есть люди, которые в ней живут! Как мы уже установили, вы нуждаетесь в качестве базы в устойчивом и растущем числе рабочих мест, но из этого также следует, что необходимо, чтобы в данном районе проживало много людей. Ведь все эти люди являются вашими потенциальными клиентами. Возможно, это трудно понять начинающему инвестору, рассчитывающему сделать "большое дело" на покупке коттеджа на одну семью, который стоит в самой отдаленной части города, среди полного бездорожья. Но дело обстоит именно так. Хотя этот коттедж может быть чудесным и внешне сделка покажется очень

выгодной, на деле все будет бессмысленным, если поблизости не окажется ни одного человека, который согласится его арендовать. Из этой книги вы узнаете, что, когда рынок определен, ключ к успеху будет находиться непосредственно в самой собственности, а ее оценка представляет собой важнейшую операцию, которую и надо произвести в отношении этой собственности, - с точки зрения того, как она работает сейчас и как будет работать в будущем. Под этой оценкой я подразумеваю следующее определение: какой доход может принести данная собственность, каковы расходы на нее и каково соотношение этих двух величин. Все это зависит от состояния рынка съемщиков.

Конечно, люди перемещаются туда, где есть рабочие места. Но они также переезжают и туда, где им больше нравится жить соответственно их личным пристрастиям и интересам. Поэтому каждый рынок недвижимости имеет "свое лицо". Это довольно неопределенная концепция, и мне кажется, что проще воспользоваться примерами, чем пытаться описать этот фактор на словах. Если вы когда-нибудь бывали на Венис-Бич в Калифорнии, то знаете, что это часть рынка недвижимости

Лос-Анджелеса, которая имеет свое особое лицо и своих характерных обитателей. Прежде всего, это городок, расположенный на калифорнийских пляжах, при одном упоминании которого в воображении сразу же возникают все те развлечения и свободный образ жизни, которые на протяжении десятилетий рекламировали через коммерческие радиопередачи, кино и песни Калифорнийское управление туризмом, Голливуд и группа "Бич-бойз". Во-вторых, это такое подразделение рынка недвижимости, которое даже среди других курортных пляжных районов имеет свою особую репутацию молодежного района с предельно "современным" образом жизни.

Купите недвижимость на Венис-Бич, и этим все будет сказано. Стил жизни и "лицо" Венис-Бич постоянно притягивают множество людей вполне определенного склада. В качестве противоположного примера можно привести пример с Добсон-Ранч, одним из районов города Финикса. Это очень хорошо обустроенный жилой район, но у него нет своего "лица", которое могло бы привлечь людей какой-то определенной категории. Без всякого сомнения, это очень хорошее место для проживания, особенно для людей семейных, с детьми, но оно не вызывает в воображении никакого конкретного образа, который мог бы привлечь обитателей из других мест. Я более чем уверен, что никто из читателей этой книги никогда о нем даже не слышал.

Другие районы, которые сразу же приходят на ум, когда я думаю об их "особом лице" и образе жизни, это Ки-Уэст в штате Флорида и Коронадо-Айленд в Калифорнии. И тот и другой являются знаменитыми фешенебельными курортами. Еще один пример - это Вистлер в Британской Колумбии. Это название неразрывно связано с горнолыжным спортом и фантастическими высокогорными пейзажами. Гиг-Харбор в штате Вашингтон является меккой для любителей парусного спорта. Аспин в Колорадо - место, где катаются на лыжах, и благодаря этому оно пользуется широкой известностью. И, наконец, Скоттсдэйл в штате Аризона известен ярким солнцем, лужайками для гольфа, лечебными водами и хорошими магазинами. Все это известные места, имеющие свое характерное "лицо", но практически в каждой местности есть свои районы с подобными же характеристиками, хотя и не столь известные в масштабах всей страны, но привлекающие особым укладом жизни людей из своего региона.

Возьмите, к примеру, районы, пользующиеся известностью в масштабе штата Аризона: Личфилд-Парк, который однажды прославился благодаря своей военно-воздушной

базе Люк и множеству ферм; агломерация города Финикса, сейчас известная как стремительно растущий и развивающийся центр; спортивный комплекс в окрестностях Глен-дэйла и торговые точки на каждом углу. Мил-авеню, часть города Темпл в Аризоне, хорошо известна как молодежный, веселый, артистический центр, связанный с расположенными здесь колледжами. Я надеюсь, что приведенные примеры позволили вам понять, что такое "лицо" и стиль жизни того или другого жилого района.

Местности с ясно выраженным "лицом" притягивают к себе население почти так же эффективно, как и новые рабочие места.

Приманка в виде красивых построек и ясно выраженного "своего лица" в городах, испытывающих недостаток рабочих мест, может оказаться соблазнительной даже для самых опытных инвесторов, включая и меня самого. Может соблазнить, но не подцепить на крючок! Красивые здания производят сильное впечатление, но меня они привлекают только там, где имеется многочисленное население и где я знаю, что это впечатление не исчезнет сразу же после заключения сделки. Вот когда строения приносят прибыль, тогда я могу спокойно наслаждаться их красотой. Так что, если вы не игрок из Лас-Вегаса, который играет наудачу, держитесь подальше от тех рынков недвижимости, которые не обладают какой-либо привлекательностью для людей.

Теперь, когда вы знаете некоторые условия, при которых рынки недвижимости бывают привлекательными для жителей, вам следует узнать, как определить уровень заселенности вашей области. Это еще один случай, когда в игру должна вступить ваша команда. Поговорите с официальными лицами вашего города, посетите их сайты в интернете и организуйте встречи. Помните, что, как налогоплательщик, вы даете те деньги, из которых они получают свое жалованье. Вы их клиент, за обслуживание которого заплачено. Сделайте все возможное, чтобы получить достоверные данные относительно населения, а если они будут болтать вам о каких-то нереальных цифрах, попросите изложить вам те факторы, которые видятся им необходимыми для оптимального сценария развития района.

Если любой из этих источников, по предположениям, будет иметь тенденцию к уменьшению численности населения - это плохой признак. Но, по крайней мере, это значит, что лица из городской администрации проявили по отношению к вам честность. Я всегда ищу реальные, а не фантастические цифры и оцениваю все, что мне сообщают, с этой точки зрения. В дополнение к наличию рабочих мест или особенного, притягательного для людей лица города можете обратить внимание также на следующие факторы.

о Прокладка новых автомагистралей или расширение существующих. Это приводит к изменению автомобильных потоков и меняет взаимное расположение различных районов: то, что казалось далеким, неожиданно оказывается вблизи. В конце концов, как мы уже говорили ранее, с точки зрения инвестирования даже очень неплохо, когда рядом с принадлежащим вам коттеджем планируется проведение новой автомагистрали.

о Хорошо спланированные и благоустроенные районы. Существуют проекты по созданию крупных комплексов - целых жилых районов или даже городков, в которых жилье гармонично сочетается с наличием рабочих мест, что может привлечь большой приток жителей. Создание таких комплексов обычно сопровождается шумными

рекламными кампаниями, на которые не жалеют денег, как это было с Добсон-Ранч, о котором я упоминал ранее в этой главе.

о Новые спортивные сооружения вроде стадионов и крытых спортивных комплексов. Очень часто сердцем возрождающегося города или городского района становится какое-нибудь крупное спортивное сооружение. Эти сооружения привлекают в данный район десятки тысяч людей и открывают для инвестирующих в недвижимость всевозможные благоприятные возможности. Новая ледовая арена для хоккейной команды "Финикс койотес", сооруженная в Глен-дэйле, оказалась одним из самых важных проектов, недавно реализованных поблизости от Личфилд-Парка, города, переживающего бум, о котором мы недавно говорили.

о Создание новых или расширение существующих высших учебных заведений. Высшие учебные заведения всегда привлекают население и обеспечивают в эту область устойчивый приток новых обитателей - студентов, преподавателей и тех, кто работает в различных фирмах, обслуживающих учебные заведения. Мил-авеню, являющееся частью города Темпл, относительно которой мы говорили ранее, находится на расстоянии пешей прогулки от университета штата Аризона.

о Районы, подвергающиеся реконструкции. Наш проект создания жилого комплекса на берегу реки является блестящим примером реконструкции района.

Идеальное центральное местоположение, благожелательное отношение местных властей и аура "крутизны", которая, как правило, окружает реставрируемые старинные объекты, превращают такие проекты в центры притяжения населения. Людей очень привлекает то чувство удивления, которое возникает, когда при реконструкции старые, исторические здания приобретают новую "начинку" и современный лоск.

Казино. Казино привлекают массы людей, которые во время выходных или просто вечером после работы (а может, и в течение всей ночи) хотят поставить на удачу, чтобы выиграть большие деньги. Недаром же говорят, что во время золотой лихорадки 1849 года настоящую золотую жилу нашли не те, кто копал землю, а те, которые сдавали золотоискателям жилье и обеспечивали их съестными припасами. То же самое верно и относительно современных золотоискателей - людей, играющих в казино.

о Военные базы. Далеко не весь военный персонал, служащий на базе, живет на ее территории. Инвестирование в недвижимость, расположенную рядом с крупными, принадлежащими государству объектами чаще всего приносит хороший доход. Только будьте начеку: как бы базу не закрыли, пока вы будете копать, потому что в наше время, когда правительство сокращает военные расходы, это случается довольно часто.

о Региональные аэропорты. Город Скоттсдэйл может служить прекрасным примером того, насколько ценной может оказаться недвижимость по соседству с аэропортом. Аирпарк - квартал, примыкающий к аэровокзалу, служит настоящей гаванью для различных предприятий малого бизнеса, а они, в свою очередь, притягивают в этот район тех, кто строит жилые здания и коттеджи. Не повредила им также и новая, украшенная рекламами, шикарная автострада, связывающая аэропорт с остальной частью города Финикса.

о Перемещения производственных мощностей крупных компаний. Когда фирма "Boeing" переместила свои мощности из Сиэтла в Чикаго, вместе с этим туда передвинулись и тысячи рабочих мест. Это было очень плохо для Сиэтла, но прекрасно для Чикаго. Такие передвижения мгновенно приводят к росту населения.

о Крупные мероприятия государственного масштаба. В 1962 году Всемирная ярмарка возродила центральную часть города Сиэтла и оставила после себя такое наследство, как известная телебашня "Космическая игла", которая и теперь, спустя 40 лет, привлекает массы туристов. Олимпийские игры также могут изменять жизнь целых городов, как это было с Играми 1996 года в Атланте и 2000 года - в Солт-Лейк-Сити. Даже такие, повторяющиеся каждый год события, как проведение Суперкубка, могут всесторонне оживить экономическую ситуацию в каком-нибудь городе или районе благодаря новому притоку денег со стороны.

Это только некоторые из факторов, которые могут привлекать население, и если вы видите, слышите или читаете что-либо о таких возможностях, то знайте, что это хорошие показатели - предвестники будущего роста.

Подобные проекты и разработки обычно приводят к изменению лица того или иного города, а такие изменения имеют тенденцию приносить прибыль инвесторам, делающим вклады в недвижимость. Но не упустите при этом кое-какие дополнительные моменты, которые перечисляются ниже.

о Эластичность рынка. Убедитесь, что рост рынка недвижимости или его подразделения не слишком заиклен на каком-то одном-единственном факторе. Другими словами, если существует только один главный работодатель, создающий почти все рабочие места в данном регионе, то прежде чем инвестировать, хорошенько подумайте. Потому что, если этот единственный создатель рабочих мест вздумает переехать в другой город, вместе с ним уедут и все выгоды от инвестиций. Вам же нужен такой рынок, который мог бы эффективно противостоять любым неожиданностям. Именно таким образом какое-то время тому назад компания "Motorola" навредила городу Финиксу - для многих других городов это могло бы иметь поистине разрушительные последствия. Но сильная и разнообразная экономика и энергичные действия компаний малого бизнеса смогли минимизировать негативные последствия от этих событий.

о Диверсифицированная экономика. Я стараюсь не иметь никаких дел с регионами, экономика которых носит однобокий, недиверсифицированный характер. Уже не раз происходили и еще будут происходить случаи, когда рынок недвижимости падает, став жертвой какого-либо одного сектора промышленности, внезапно терпящего крах. Так было с Питтсбургом, Хьюстоном, так было с Детройтом и совсем недавно в районах, прилегающих к заливу Сан-Франциско, когда лопнул "пузырь" компаний, работающих в интернете.

о Освоенность региона. Первопроходцы остаются в истории, оваянные романтической славой, но мне почему-то никогда не хотелось стать одним из них.

Забираться в "глушь" может оказаться слишком накладно и рискованно. Я никогда не пытаюсь создать какую-либо "волну", а просто смотрю и подыскиваю момент, когда она уже наберет силу, чтобы ею воспользоваться, - и тогда начинаю строить.

о Возможности населения. Я всегда тщательно изучаю экономические возможности населения в отношении жилья на том или ином рынке. Если коттеджи на одну семью слишком дороги для большинства обитателей этого района, то хорошим вариантом становится инвестирование в многоквартирные дома. Так обстоит дело в больших городах, таких как Нью-Йорк и Сан-Франциско, которые привлекают очень много людей, большинство из которых не могут позволить себе купить или снять отдельный коттедж. Ищите такие рынки, на которых стоимость жилья намного превышает стоимость его аренды. Чем ближе будут друг к другу эти две цифры, тем тяжелее вам будет находить и удерживать арендаторов.

МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

Когда разговор идет о недвижимости, местоположение считают одним из важнейших факторов, - по крайней мере, так утверждает большинство специалистов. И я с этим согласен. Но, по моему мнению, этот фактор следует оценивать не только с точки зрения географии, но и основываясь на таком факторе, как соотношение спроса и предложения. Только после того как проведена оценка района с позиции таких критериев, как хорошие перспективы в области занятости и роста населения, я перехожу к важнейшим физическим факторам, которые, как доказывает опыт, влияют на ценность недвижимости.

о Большое значение имеет то, чтобы ваша недвижимость была хорошо видна из проезжающих мимо автомобилей. Чем больше автомобилей будет проезжать мимо и чем большее число водителей будут видеть вывеску "Сдается внаем", тем выше ваши шансы на успех. Реклама, обращенная к автомобилистам, - одна из самых эффективных и, конечно же, одна из наиболее эффективных с позиции стоимости. Если ваша недвижимость расположена на улице, по которой никто не ездит, вам придется обращаться к другим, более дорогим и менее эффективным методам рекламы. А это почти неизбежно уменьшит ваш доход, потому что, чем хуже реклама, тем меньше жильцов, а чем меньше жильцов, тем ниже денежный поток.

о Желательно, чтобы ваша недвижимость имела какие-нибудь яркие индивидуальные особенности. Должно быть что-то такое, чего нельзя найти везде и всюду.

Например, наш проект в Портленде был характерен тем, что был единственным объектом недвижимости, расположенным прямо рядом с рекой, в том районе, который пользовался огромной популярностью у местных жителей. Это как бы остров, который каждый из нас мечтает для себя найти. Вот хороший пример фактора, о котором я говорю.

о Хорошо, чтобы недвижимость располагалась в районе, где уже существует высокий спрос на жилье. Некоторые из инвесторов считают, что они не могут себе позволить даже смотреть на недвижимость, расположенную в таких районах, так как она-де им не по карману. Я часто слышу такие заявления на семинарах Богатого Папы. Но на самом деле ничего невозможного здесь нет - всякая недвижимость вам по карману, даже в самых дорогих районах, - если вы покупаете ее по разумно рассчитанной, основываясь на том, как вы будете с ней работать, цене, а не на той цене, которую взбредет в голову назначить продавцу. В следующих главах вы сможете узнать больше о том, как это сделать, но уже теперь знайте, что никогда не стоит исключать возможности приобретения собственности в самых престижных районах.

Если по-другому посмотреть на эти три фактора, которые необходимо учитывать при покупке недвижимости, то легко заметить, что все они сводятся к одной простой истине: нужен высокий спрос и низкое предложение. В этом суть оценки рынка недвижимости. Проводя анализ, оставайтесь на почве реального и умейте точно разглядеть будущее развитие данного рынка, основываясь на его существующем положении. Ведь вложенный капитал должен окупаться как сейчас, так и в будущем. Так что вот первый шаг к заключению хорошей сделки - знать ваш рынок лучше, чем кто-либо другой.

Умение сосредоточить внимание на определенной цели в пределах вашего рынка

После всего, что сказано и сделано, вы должны быть вооружены информацией для того, чтобы максимально сузить вашу цель на данном рынке. В одной из предыдущих глав мы говорили о постановке целей. Тогда в качестве примера я предлагал найти в Финиксе недвижимость на восемь семей. Эта цель выглядела следующим образом.

Мы хотим приобрести один объект недвижимости на восемь семей в городе Финиксе или его окрестностях в течение следующих двенадцати месяцев, и эта недвижимость на протяжении пяти следующих лет должна приносить не менее 4 тысяч долларов дохода в месяц.

Прочитав эту главу вы, наверное, уже понимаете, что "город Финикс или его окрестности" - это слишком широкое определение для рынка недвижимости. Его необходимо значительно сузить. По мере того как вы будете изучать свой рынок недвижимости, вы будете все более точно видеть вашу цель, и зона вашего поиска будет все больше сужаться. Но так и должно быть. Такое постепенное фокусирование внимания на узкой цели необходимо, и тот, кто не сумеет этого сделать, может очень преуспеть в том... чтобы найти для себя много лишней работы и головной боли. Так что давайте на этом этапе сосредоточимся на городке Скоттсдэйл, лежащем в непосредственных окрестностях Финикса. Это уже значительно лучше. А еще лучше будет, если мы сосредоточимся только на одной части рынка недвижимости Скоттсдэйла - на так называемом Старом городе. Теперь я уже знаю, что в поле моего зрения будут находиться только сотни объектов недвижимости, а не десятки тысяч. Вы теперь понимаете, что я имел в виду под словами "лишняя работа"? Умение сосредоточиться на конкретной цели позволяет значительно облегчить стоящие перед вами задачи.

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 5

- o Выбрать определенный рынок недвижимости в вашем штате, предпочтительно вблизи вашего дома, который способен вас заинтересовать.
- o Составить список всех его подразделений или отдельных районов.
- o Определить и составить точное описание картины наличия рабочих мест в этом районе.
- o Определить и составить точное описание особенного "лица" этого района.
- o Определить соотношение спроса и предложения недвижимости, используя для этого устный опрос членов вашей команды и определяя этот фактор по наглядным приметам, которые описаны выше.
- o Проверить полученные результаты на тех примерах, которые я привел в данной главе.
- o Оценить тем же путем подразделения рынка недвижимости.
- o Выбрать ту часть рынка недвижимости, где вы будете вести свое дело.

ГЛАВА 6

Найти алмаз среди гравия

Найти собственность, в которую стоило бы инвестировать, это все равно что найти себе подругу жизни. Вам необходимо знать, что вы мудро сделали свой выбор, потому что впоследствии вам придется вложить в это дело много времени, энергии и денег - и ничего уже нельзя будет вернуть назад. Вам придется вложить в эту

собственность свое сердце; с ней будут связаны ваши мечты - возможно, на очень длительный срок, как это бывает в браке. И при выборе партнера по браку, и при выборе собственности вы можете попусту потратить массу времени и очень много денег. Я говорю об этом со знанием дела, опираясь на горький опыт, который имел и в том и в другом.

Прочитав предшествующие пять глав, вы уже поняли, что разумный выбор требует: поставить перед собой цель, создать команду, а также изучить рынок и выбрать на нем Для дальнейших действий какой-то сравнительно небольшой район. Требуется очень большая подготовка, прежде чем вы реально выберете недвижимость. И то, что вам следует искать, не обязательно должно быть похоже на победительницу конкурса красоты, скорее ваша цель - разыскать алмаз в куче гравия. Именно собственность такого типа Дает наибольшие потенциальные возможности - а эти возможности, как вы поймете из последующих глав, воплощаются в доллары денежного потока, текущего в ваш карман.

И снова и снова инвесторы совершают на этом этапе одну и ту же ошибку - они много работают для того, чтобы найти собственность, но совершенно не принимают в расчет необходимости подготовительной работы на предшествующем этапе. Вот почему слово "риск" так часто ассоциируется с бизнесом инвестиций в недвижимость.

Выбор собственности должен иметь место только после того, как вы собрали команду, способную оказать вам квалифицированную помощь, определили свою цель и сделали всю работу по исследованию рынка недвижимости и его более мелких подразделений. Никогда не переходите к поискам собственности до того, как все это проделаете. Люди хотят и должны доверять своей интуиции, но я всегда предпочитаю следовать старой пословице:

"Доверяй, но проверяй".

Но вот вы определились со своим рынком недвижимости и тем его подразделением или подразделениями, на которых будете работать. Следующий ваш шаг - найти недвижимость в рамках выбранного района; такую недвижимость, которая будет соответствовать вашим целям в отношении дохода и прибыльности. В данной главе вы увидите, как это можно сделать. Для этого я проведу вас через те же самые этапы, которые использую и сам при поиске собственности. Что же касается оценки этой собственности, то этот вопрос мы отложим до главы 7.

Эти две главы имеют решающее значение с точки зрения вашего успеха в данном бизнесе, потому что данная книга написана не только о том, как приобрести недвижимость, но и о том, как приобрести недвижимость правильно. Правильно - это значит: за правильную цену, в правильном районе и в соответствии с правильно поставленной целью. Я приобретаю недвижимость только этим путем, и причина этого проста. Когда вы все делаете правильно, вы знаете, что не зря потратили свое время, - это все равно что старательно возделывать свой сад, твердо зная, что в какой-то момент получите урожай, - в противном случае ваша работа будет подобна бессмысленному перекапыванию кучи гравия. Не забывайте, наша жизнь коротка.

Установление параметров вашей будущей недвижимости

Давайте сейчас вернемся к нашей гипотетической цели, заключающейся в приобретении недвижимости на восемь семей. В предыдущей главе мы уже ограничили наш

рынок недвижимости районом Старого города в пределах Скоттс-дэйла. Теперь же самое время определить параметры нашей будущей собственности. Нашу цель в этот момент можно записать следующим образом:

Мы хотим в пределах ближайших двенадцати месяцев приобрести один объект недвижимости на восемь семей в Старом городе в Скоттсдэйле с целью получать от него ежемесячно по меньшей мере 4 тысячи долларов дохода в течение пяти лет.

Знаете ли вы, что нужно делать дальше? Нам необходимо более точно определиться, что именно мы подразумеваем под недвижимостью на восемь семей. Этот термин еще слишком неопределенный. Когда я только начинал работать в этом бизнесе, я искал недвижимость самостоятельно. Теперь же я нанимаю кого-то, кто проверил бы все выставленные на продажу объекты (а равно и те, что официально не выставлены) и отобрал те из них, которые соответствуют заданным мной параметрам. Вы можете решить, что это излишняя роскошь, которую могут себе позволить только уже достигшие успеха инвесторы. Но это совсем не так. Человек, который работает на меня, - брокер, получающий плату за свой труд только после того, как найдет такую недвижимость, относительно которой будет заключена сделка. Такого рода помощью может воспользоваться любой. И при этом пользу извлекаете вы оба. Работая вместе с брокером, мы имеем возможность более сосредоточенно проводить поиск, поддерживать друг в друге чувство ответственности и тем самым повышать наши шансы на успех. В данный момент мы встречаемся с моим брокером каждую неделю и тратим на эту встречу всего один час. Времени расходуется не так уж много, а помощь в работе получается весьма существенной.

Мне это помогает получить более точную информацию относительно той собственности, которой я интересуюсь. При этом я экономлю массу времени, поддерживаю высокий уровень сосредоточенности на цели в себе и в моем брокере и придаю своей работе более целенаправленный и рациональный характер. Я очень хорошо знаю, какую именно недвижимость я хочу рассматривать как возможный вариант для покупки. Например, как раз в данное время мы рассматриваем на одном из рынков недвижимости более чем 150-квартирный жилой комплекс, сооруженный после 1988 года и расположенный в очень хорошем месте - его прекрасно видно всякому, кто едет на автомобиле по одной из больших улиц. Я могу даже еще больше сузить направление своих поисков - я ищу такую недвижимость, которой управляли бы владельцы, причем эти владельцы или владелец жили бы за пределами нашего штата. Очень может быть, что во всем городе найдется только один или два объекта недвижимости, которые соответствовали бы этим требованиям. Все эти параметры и требования взяты мною не с потолка. Мне требуется такая недвижимость, которая была бы достаточно велика, чтобы мы могли позволить себе нанять профессионального менеджера по управлению недвижимостью, который вел бы все текущие дела. Мы обычно всегда так поступаем в нашей компании, и эта система хорошо срабатывает. Дата постройки - после 1988 года - имеет важное значение, поскольку недвижимость более старой постройки требует значительно больше денег на ремонт, чтобы довести ее до стандартного для нашего района состояния, принятого для многоквартирных зданий. Вы, конечно, посчитаете, что это нормально: после покупки заменить в доме крышу, покрасить его, положить новые ковры и т. д. Но если все жилые дома в данном районе оснащены стиральными машинами и кабельным телевидением, а у вас этого нет, то вам придется потратить немало денег на реконструкцию здания и установку всей этой дополнительной

аппаратуры (если это еще окажется возможно) или же соответствующим образом снизить арендную плату. Ни то ни другое не назовешь хорошей альтернативой.

Поэтому вспомните то, что я говорил выше относительно хорошего знания условий вашего рынка недвижимости.

Поставив своей целью найти объект недвижимости, которым управлял бы ее владелец, который живет за пределами нашего штата, я рассчитывал, что такая собственность скорее, чем какая бы то ни было другая, имеет плохое управление, так что при этом не могут реализоваться все заложенные в ней потенциальные возможности. И для этого у меня был целый ряд оснований - ведь в таком случае в дело вступают следующие факторы.

о Переезды. Часто люди покупают недвижимость на "горячих" рынках (то есть таких, куда их привлекают спекулятивные мотивы), которые расположены достаточно далеко от тех мест, где они сами живут, при этом недооценивая, как много времени и сил необходимо для управления этой недвижимостью. Добавьте к этому время и расходы на постоянные переезды, и вы поймете, почему так часто встречаются заброшенные объекты недвижимости, хозяин которых живет слишком далеко.

о Безразличие со стороны владельца. Владелец, недвижимость которого находится в другом городе, через какое-то время очень легко теряет к ней интерес и начинает относиться к ней наплевательски. Особенно если он занят своим бизнесом и не имеет возможности посещать ее каждый день.

о Неправильное восприятие. Многие владельцы недвижимости неправильно полагают, что бизнес инвестиций в недвижимость - это просто форма вложения денег, а не бизнес. Они думают, что это что-то вроде покупки акций или облигаций, которые можно купить и забыть. Но на самом деле это бизнес, и в нем нужно работать.

о Нехватка информации. В сущности, это то, что случилось с собственностью, которой взялась управлять моя компания: владельцы совершенно ничего не знали относительно рынка недвижимости, его потенциальных возможностей или условий, необходимых для получения дохода от недвижимости. Они купили ее за глаза, даже не посмотрев, что это такое! Я просто не понимаю, как можно так безалаберно вести дела. Детальное изучение вашего рынка должно продолжаться на протяжении всей этой фазы - только это принесет вам успех в вашем бизнесе. В конце концов вы изучите его настолько, что будете хорошо знать множество отдельных объектов недвижимости. Но сначала вам необходимо будет удостовериться, что избранный вами рынок недвижимости не слишком велик по размерам и что вам не придется изучать тысячи объектов недвижимости, выставленных на продажу. Вспомните, что говорилось по поводу рынков недвижимости и их подразделений в предшествующей главе. Например, в Сан-Диего есть целый ряд таких подразделений: йлсамп-Квартир, Бальбоа-Парк, Приморский район, Старый город и Коронадо-Айленд. В Нью-Йорке имеется Гринвич-Вилледж, Сохо, Верхний Вест-Сайд и Верхний Ист-Сайд, Трайбека, Гарлем, Мидтаун. А в каждом из этих районов имеются еще свои подразделения. Так что вы должны точно знать, где вы хотите вести дела, и именно там браться за дело. Конечно, если в одном из районов вам ничего не удалось найти, вы можете перейти на другой рынок.

Чем более определенные цели вы будете иметь и чем большим будет количество людей, которым вы эти цели сообщите, тем больше возможностей откроется на вашем

пути. По крайней мере, они будут выглядеть как возможности - многие из них на проверку окажутся всяким дерьмом, скрытым под маской возможностей. Как ни соблазнительно это кажется - вскочить в самолет и слетать из Калифорнии во Флориду, или из Виргинии в Техас, чтобы бросить взгляд на то, о чем говорят как о возможности для великолепной сделки, - сохраняйте твердую направленность на однажды взятую цель. Попытки попробовать и посмотреть все сразу лишь рассеют ваше внимание и запутают мозги.

Стать знатоком

Вы должны стать знатоком того подразделения рынка недвижимости, которое вы для себя выбрали, и это необходимо сделать на этапе оценки данного рынка. Но это делается также и на этапе оценки объектов недвижимости. Вы должны свыкнуться с установкой сознания на то, что обучение этому предмету должно продолжаться постоянно. Ведь вы никогда не можете знать всего о рынке, и к тому же рынок недвижимости постоянно изменяется. Я, например, привык смотреть на все вокруг с точки зрения недвижимости. Вы можете посчитать это болезненной манией, но каждая история, которую я читаю, каждая беседа, в которой я участвую, каждый красный сигнал светофора на углу улицы, каждая новая фирма или какое-либо расширение уже существующей фирмы видятся мне с точки зрения покупки недвижимости. Я вижу недвижимость везде и всюду. На это настроено мое зрение. Но если ваши органы чувств еще не заострены до такой степени, как у меня, я могу дать вам некоторые руководящие принципы, которые помогут достичь статуса подлинного знатока. Они сводятся к следующему.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ТЕ ИССЛЕДОВАНИЯ, КОТОРЫЕ ВЫ УЖЕ ПРОВЕЛИ

Исследование, которое вы проделали в процессе подготовки к инвестированию в недвижимость, должно быть приведено в порядок и пригодно для дальнейшего использования. Я держу информацию относительно рынка недвижимости в таком состоянии, чтобы иметь возможность обратиться к ней в любое время. Если я нахожусь в фазе планирования целей в области недвижимости, это вовсе не значит, что я прекращаю обращаться к моему исследованию. Работа, которую вы проделали, должна стать вашей библией. Теперь, когда вы более точно выбрали свой рынок, просмотрите его снова, более старательно.

Исследование, которое вы делали несколько месяцев назад, должно постоянно обновляться. Недвижимость - это бизнес, в котором изменения происходят достаточно быстро, так что подобные обновления исследования нужно проводить все время. Всякий раз, когда я натываюсь на что-нибудь, что имеет отношение к моим рынкам недвижимости, я заново эту информацию в каталог и сохраняю. Все, что относится к рынкам, которыми я в данный момент не занимаюсь, я также заново в каталог и откладываю в сторону, но так, чтобы потом можно было легко к этому вернуться. Ведь никогда не знаешь, не получится ли так, что в каком-нибудь сонном городке типа Личфилд-Парк, штат Аризона, построят радиолокационный центр, и в результате там начнется настоящий бум на жилье. А у вас как раз окажутся кое-какие сведения о тамошнем рынке! И тогда вы сможете быстро отреагировать на ситуацию - еще до того, как это сделает кто-нибудь другой.

ЧИТАЙТЕ ВСЕ, ОТКУДА МОЖНО ПОЧЕРПНУТЬ СВЕДЕНИЯ О НЕДВИЖИМОСТИ

Я читаю каждую газету, которая попадает в мои руки и в которой можно найти сведения относительно моего рынка недвижимости. Естественно, я бросаю взгляд на списки выставленной недвижимости, но, что более важно, я просматриваю новости, спортивную хронику и заметки обо всем, что происходит в окрестностях.

Благодаря этому я могу представить реальную картину жизни на рынке недвижимости. Я, например, стараюсь не пропустить ни одногосколь-нибудь важного события в окружающем меня районе. Возьмем, к примеру, случай, когда местный отдел образования выступает с инициативой построить новую начальную школу. Эта новость говорит о том, что в район могут быть привлечены новые обитатели. Такие сообщения, как планы постройки новых торговых центров, улучшения земельных участков, решение придать чему-то статус исторического объекта, а также сообщения, имеющие отношение к криминальной хронике, имеют большое значение с позиции рассмотрения недвижимости. Так что отведите важное место сообщениям о районах с богатейшими zip-кодами, с самым низким уровнем преступности и с самыми высокими показателями на выпускных экзаменах. Даже утренние сообщения о заторах при движении автотранспорта могут сказать вам кое-что относительно рынка недвижимости и его привлекательности для жильцов.

ОГЛЯДИТЕСЬ ВОКРУГ СЕБЯ

Прежде чем вы поставите перед собой серьезную цель относительно собственности, старательно изучите окрестности. Я на опыте понял необходимость такого подхода. Например, у нас имеется несколько многоквартирных домов, которыми мы управляем, но которыми не владеем. Одно здание, которое мы взяли под свое управление, было настолько переполнено всякой шпаной, наркотиками и насилием, что всякий человек с приличной репутацией обходил его стороной. Это был настоящий притон для преступников. Хуже всего было то, что это был прямо-таки центр, к которому стекались все преступления в данном районе. Дела обстояли столь скверно, что в одной из квартир я, например, обнаружил винтовку М-16, поставленную у стенки рядом с дверью. Истинная правда - так оно и было. Мы смогли очистить этот дом и весь район от шпаны, прибегнув к массовому выселению жильцов и найму за собственные деньги дополнительных нарядов полиции для дежурства в районе этой собственности в течение двадцати четырех часов в сутки. Благодаря этому мы сделали данный район непривлекательным для преступников, и постепенно сюда стали возвращаться честные люди. Но многоквартирный дом - это было все, что мы могли "почистить". Мы не могли изменить его окружение. И благодаря этому получили очередной урок. Вот его суть: вы не можете изменить окрестности вашей недвижимости, поэтому, прежде чем ее покупать, удостоверьтесь, что она находится в таком месте, где вы сможете нормально работать и справиться со всеми возникающими препятствиями. Хочу еще раз напомнить, что вы должны стремиться, чтобы вас подхватила волна успеха, но не следует пытаться ее создать - вот в чем разница. А героические поступки предоставьте совершать Спайдер-мену.

МЕНЬШЕ ГОВОРИТЕ, БОЛЬШЕ СЛУШАЙТЕ

Слушайте, что говорят люди на улице. Уделяйте внимание слухам. Обращайте внимание не только на то, что сообщают в программах новостей или в газетах, но и на

то, о чем говорят люди в частных беседах. Самые обычные люди: владельцы местных магазинчиков, другие владельцы недвижимости, соседи, сборщики показаний счетчиков, электромонтеры, почтальоны, курьеры и все те, кто проводит дни, толкаясь в магазинах. Слушайте, что говорят знающие люди из вашей команды. Но в то же время не дайте слухам себя одурачить. Если о чем-то проведали, проверьте это, спросив мнение знатоков из своей команды и со стороны. Я, например, доверяю людям из моей сети и считаю для себя обязательным постоянно поддерживать контакт с каждым из них и регулярно спрашивать их мнение по разным вопросам. Есть люди, которых я выслушиваю всякий раз, когда иду на ланч, просто чтобы узнать, что они будут сегодня делать. Таким образом, в конечном счете, вы сможете узнать о многом из того, о чем газеты напечатают только неделей позже. А это значит, что вы раньше других сможете оседлать поднимающуюся волну.

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К КАКОЙ-НИБУДЬ ДЕЛОВОЙ СЕТИ ИЛИ ТОРГОВОЙ АССОЦИАЦИИ

Очень часто нам представляется возможность найти группы людей, которые проводят регулярные встречи и преследуют те же цели, что и вы. Я, например, являюсь активным участником Аризонской ассоциации владельцев жилья, а также Национальной ассоциации квартировладельцев и Института управления недвижимостью. Это хорошие возможности для того, чтобы встречаться с людьми, которые могли бы стать ценным дополнением к моей команде и которых я хотел бы нанять к себе на службу - людьми, которые прекрасно знакомы с теми проблемами, которые могут возникнуть в ходе моей деятельности по инвестициям в недвижимость.

Проводить поиск самостоятельно или нанять для этого кого-то со стороны?

Вы можете мостить весь этот путь самостоятельно - и это хорошая идея, - независимо от того, какой вариант вы выберете: нанимать или не нанимать. Во-первых, вы научитесь лучше разбираться в недвижимости, которую обязательно должны будете купить, и, во-вторых, это научит вас выносить более компетентные суждения относительно недвижимости, которую вам будет предлагать нанятый вами брокер. Но с другой стороны, можно нанять человека со стороны для исполнения этой службы, и это также дает немалые выгоды.

Брокеры помогут вам найти собственность на вашем рынке и всегда будут это делать за комиссионные. Они всегда поступают таким образом. Когда вы заключаете сделку, одновременно выплачиваются и комиссионные брокеру, причем часто за счет продавца. Обратите внимание, что, во-первых, вы будете обращаться к брокерам, которые специализируются на том или ином определенном рынке, так что можете выбрать такого, кто является специалистом на том рынке, который вы подобрали для себя.

Если ваш выбор окажется правильным, то этот брокер сможет обеспечить вас очень большим количеством информации относительно этого рынка. Брокеры знают очень много: о том, какие новые магазины и торговые центры будут создаваться в вашем городе, какие новые улицы и автострады предполагается проложить, и даже обо всех новых рабочих местах, которые могут открыться в результате расширения существующих фирм или появления новых. Во-вторых, брокер может сэкономить для вас массу времени. Он быстро найдет несколько вариантов недвижимости, и вам останется только выбирать. В-третьих, брокер может от вашего имени делать звонки владельцам собственности, что позволит расширить территорию, на которой вы работаете. Ведь вы, вероятнее всего, не попадете в точку с первого захода, а

может быть, даже и с десятого. И наконец, и это очень важно, это не будет вам ничего стоить до тех пор, пока вы не заключите сделку.

Если вы сделаете выбор нанять брокера, то удостоверьтесь, что это человек, которому вы можете доверять, и что он или она отвечают вашему высокому представлению о честности. Как и среди всех других людей, среди брокеров есть хорошие брокеры и плохие. Хороший брокер будет сосредотачиваться на том, чтобы построить с вами прочные долговременные отношения, а не на том, чтобы получить комиссионные. Хорошие брокеры действительно знают, что происходит у них на рынке недвижимости. Более того, они сами известны как люди, которые знают, что происходит на рынке недвижимости. О них можно прочесть. Они ведут активную социальную жизнь в своей общине. Хороший брокер часто связывается с вами посредством писем или по электронной почте. Они проявляют большую активность, дотошно вникая во все детали в ходе ведения дел для вашего бизнеса. Обычно такие брокеры известны тем, что достигают наивысших результатов на своем рынке. Так что я советовал бы нанимать хороших брокеров, но в любом случае помните правило: "доверяй, но проверяй".

Самый трудный путь - это тот, по которому вы идете в одиночку.

Никто из нас не живет на необитаемом острове.

Человеку нужна помощь со стороны других людей.

Нет ничего подходящего из выставленного на продажу

Потратив несколько недель на четкое определение своего сегмента рынка, изучение всего, что необходимо о нем знать, и разговоры с основными бизнесменами данного района, вы в очередной раз встречаетесь со своим брокером, и он огорошивает вас неприятным известием: на рынке нет ничего подходящего для покупки, что соответствовало бы вашим критериям. Что же вам теперь делать? В какую сторону направить свою деятельность? Начать ли поиск в другой части города? Подождать, пока на данном рынке не появится что-нибудь подходящее? Естественно, нет. Вы просто должны перенести свой взор на ту недвижимость, которая официально не выставляется на продажу!

Я думаю, что гоняться за недвижимостью, которая уже официально выставлена на продажу, значит, постоянно опаздывать. Ведь в этом случае вы вступаете в конкурентную борьбу с другими потенциальными покупателями и имеете дело с продавцами, которые уже установили продажную цену, которой намерены в дальнейшем придерживаться. Когда я вижу, что в каком-то районе готова подняться волна цен на недвижимость, я никогда не жду, когда передо мной возникнет табличка: "Продается". Я сам иду и ищу ту недвижимость, которая еще не продается, но может продаваться. Ведь в этом случае чаще всего таблички "Продается" так никогда и не будут вывешены, потому что уже нашлись другие люди, которые поняли, куда направлена тенденция роста цен, и перехватили всю продающуюся недвижимость, что называется, "с пылу, с жару".

Проблема в данном случае в том, как найти недвижимость и выгодно ее приобрести, а не в том, предназначена она для продажи или нет. Наверное, вы слышали выражение: "всему есть своя цена". Так вот, она вполне подходит и к данному случаю. Большинство объектов недвижимости, которые мы приобрели в 2002 году,

официально никогда не выставлялись на продажу. Все они были приобретены после того, как мы по своей инициативе вступили в переговоры с владельцами. Так что же необходимо для этого сделать?

Установление контактов с владельцем недвижимости

Когда вы начнете работать в индустрии инвестиций в недвижимость, вы быстро поймете, что в этой сфере нет ничего, что содержалось бы в строгом секрете. Я говорю это совершенно серьезно. Меньше чем за десять минут я могу найти в интернете цену дома, в котором вы живете, а также узнать, какова его площадь, сколько в нем спален и ванных комнат, сколько вы за него платите и когда подойдет срок очередной оплаты, какого типа это строение, где оно расположено и, в большинстве случаев, его реальный вид в виде фотографии, сделанной со спутника! Вы не ожидали, что это возможно? Не удивляйтесь, потому что всю эту информацию вы сами будете искать и получать из интернета, когда займетесь изучением вариантов предлагаемой на продажу недвижимости.

Все данные, которые я привел в этом абзаце, относятся к области публично доступной информации. Все это совершенно законно. На деле большую часть этой информации распространяют специальные правительственные агентства. В данном случае я просто хочу показать, что могу получить всю необходимую информацию относительно вашего дома, а вы можете найти ее относительно любого другого здания, которое захотели бы приобрести. Из этого же источника вы можете узнать имя, адрес и телефонный номер владельца.

Это очень легкий способ найти информацию относительно собственности, и вам всегда лучше узнать как можно больше - столько, сколько сможете узнать. Вы можете также применить более прямой подход и прямо обратиться к жильцам, менеджеру данного здания, брокеру по недвижимости, работающему в этом районе, чиновнику из налогового ведомства или компании-владельцу.

Иногда, разыскивая владельца данной недвижимости, вы обнаружите, что она принадлежит не какому-то определенному человеку, а корпорации. Это не должно вас останавливать. Обратитесь в Комиссию по корпорациям вашего штата, и там вам предоставят адреса и номера телефонов ответственных лиц данной корпорации.

Никаких секретов они не держат!

Как только вы соберете достаточно информации относительно собственности, вам необходимо связаться по телефону непосредственно с владельцем. Это самый лучший способ узнать больше относительно данной недвижимости и посмотреть, склонен ли владелец принять ваше предложение. Первый звонок по телефону может вызвать у вас чувство страха, но если вы все делаете честно, вам нечего бояться - так что вперед! Нет никакого основания для волнений - просто задайте вопрос, заранее подготовившись, что на него могут не ответить.

Чтобы помочь вам провести первую беседу с владельцем недвижимости, я предлагаю воспользоваться следующей таблицей (см. с. 122). Она содержит типичные варианты развития такой беседы и покажет вам, что необходимо говорить на каждом этапе.

Что говорит владелец	Что говорите вы	Примечания
Алло! Алло, меня зовут (назовите ваше имя и фамилию). Скажите, вы являетесь владельцем недвижимости, расположенной (назовите адрес объекта недвижимости)?	На этом этапе владелец собственности думает, что ему звонит брокер по закладным, чтобы докучать своими предложениями провести	

процедуру рефинансирования. Поэтому его единственное желание - поскорее повесить трубку.

Да, это я. Ваша недвижимостъ является одной из десяти в списке объектов недвижимости, которые соответствуют избранным мною параметрам жилого строения на восемь семей, расположенного в Старом городе в Скотгсдэйле, и я хотел бы переговорить с вами о том, чтобы ее приобрести. Теперь владелец собственности думает: "Кто такой этот малый, который мне звонит? Может, это какой-то солидный бизнесмен? Он действительно собирается что-то купить, или это все-таки брокер, который сейчас начнет докучать мне предложениями провести рефинансирование?"

Да, это могло бы меня заинтересовать. Но что вы имеете в виду? В первую очередь, хочу заметить, что я не брокер, собирающий адреса, и я хотел бы заметить, что все то, о чем мы сейчас говорим, останется только между нами, и я готов прямо сейчас предложить вам заключить соглашение о сохранении конфиденциальности. Могу прямо сейчас выслать вам факс с подписанным соглашением. Слова о соглашении по конфиденциальности кажутся владельцу собственности признаком высочайшего профессионализма. Это ему льстит и звучит весьма впечатляюще.

И о какой сумме приблизительно идет речь? Я не готов прямо сейчас сделать конкретное предложение, но как только я узнаю больше о вашей недвижимости и о том, что относительно нее необходимо предпринять, я в пределах недели сделаю вам конкретное предложение о покупке. Если вы дадите мне определенную базовую информацию, я мог бы прямо сейчас начать готовить официальное предложение о покупке. Мое предложение будет основываться на возможности окупить сделанную инвестицию. Но я не могу этого рассчитать, пока не посмотрю, какие работы придется предпринять в отношении вашей недвижимости. На этом этапе вы не должны выражать какую-либо позицию относительно предложения о покупке, потому что вы еще, в сущности, не знаете о том, что потребуется этой недвижимости и, так сказать, "как она работает". Помните, что правильная покупка основывается именно на этих данных. Продавец может согласиться открыть вам эту информацию, а может и отказаться сделать это. Вы же, со своей стороны, должны постараться убедить его, что он ничем не рискует, предоставляя эту информацию, и что без нее сделка не состоится.

А какая именно информация вам нужна? Для начала мне нужно будет посмотреть ваши ведомости относительно оплаты ренты, в которых имеется список сдаваемых в аренду единиц жилплощади и указана арендная плата за каждую, а затем данные о том, когда и на сколько времени эти площади сдавались в аренду. Понадобятся также и данные о ваших эксплуатационных расходах. Ведомости о выплате ренты и данные о том, когда и на сколько сдавалась в аренду жилплощадь, являются двумя ключевыми индикаторами относительно того, как "работает" данная недвижимостъ. Как вы это увидите в следующей главе, они имеют решающее значение при определении цены покупки. В этом месте вы, скорее всего, обнаружите, что продавец не очень "сечет" в этих вопросах, и вам придется поучить его, как оценивать реальную стоимость его недвижимости.

Я не хочу давать вам эту информацию. Хорошо. Я могу сделать вам предложение и без этой информации, хотя, если бы я ее имел, это могло бы очень сильно повлиять на продвижение вперед всего процесса, но я рассчитываю, что смогу получить эту информацию позже, в процессе переговоров о покупке.

Если бы я сейчас получил необходимую информацию, то мог бы заранее сделать вам разумное предложение. Если же нет, то я несколько позже предоставлю вам свою оценку стоимости вашей собственности, с тем чтобы в дальнейшем, в ходе переговоров, считать ее базовой. Владелец собственности должен понять, что здесь для него нет никакого риска. Это та информация, которая рано или поздно все равно будет вам нужна, и чем раньше, тем лучше. Как вы это увидите в следующей главе, вы должны рассмотреть всю работу в отношении недвижимости во всех деталях еще до того, как возьметесь что-нибудь покупать, поэтому никакого смысла в сохранении данной информации быть не может.

Сообщите мне что-нибудь о себе и вашей компании. Мы являемся компанией, занимающейся инвестициями в недвижимость в вашем городе, и мы ищем недвижимость в радиусе не далее двух километров от района Старого города в центре Скоттсдейла. Имея информацию, мы можем подготовить предложение о покупке в течение недели. Если владелец недвижимости задаст вам соответствующий вопрос, вы должны быть готовы наизусть выложить все сведения о своей компании.

На этом этапе владелец захочет получить какое-либо веское подтверждение вашей надежности. Поэтому идея состоит в том, чтобы уверить его или ее в своем профессионализме и кредитоспособности, а также в том, что вы представляете серьезную, "настоящую" компанию. Вы должны продемонстрировать, что вы вполне способны проверить эту сделку и решительно настроены на то, чтобы добиться желаемого.

Звучит неплохо. Я, пожалуй, предоставлю вам ту информацию, о которой вы просите. Так, пожалуйста, не забудьте, завтра к утру мне желательно было бы получить следующее: ваши ведомости относительно оплаты ренты; данные о съемщиках и о расходах по обслуживанию. Я немедленно же вышлю соглашение о конфиденциальности, а в пределах недели после получения вашей информации отправлю письмо с официальным предложением относительно покупки. Чтобы завершить разговор, вновь сформулируйте свои основные требования и определите основные временные рамки.

Буду ждать от вас ответа. Спасибо. До свидания. Прекрасно! Я обязательно свяжусь с вами. Большое спасибо за то, что уделите время. До свидания. Телефонный разговор должен завершиться каким-нибудь сердечным, оптимистическим замечанием.

В случае если продавец вами не заинтересовался

Что говорит владелец Что говорите вы Примечания
Нет. Это меня не интересует. Хорошо. Я понял. Могу ли я послать информацию о себе с тем, чтобы поддерживать контакт в дальнейшем? И пожалуйста, позвоните мне, если передумаете. В случае если ваше предложение будет сразу же отклонено, не спешите сжигать мосты. Многие из объектов недвижимости, которыми я сейчас владею, принадлежали людям, первоначально не проявлявшим к моим предложениям никакого интереса. Но я продолжал сохранять с ними контакт и звонил им один раз каждые три месяца. Поэтому обязательно сохраните этот номер в своей адресной книге.

Контакт с владельцем собственности будет нетруден, если вы будете вести беседу согласно тому направлению, которое было указано выше. Целью первого телефонного разговора является "прощупать" владельца недвижимости с тем, чтобы понять, как в дальнейшем строить с ним отношения. Имеется два типа владельцев

- доверчивый и недоверчивый. Одни будут сразу же предоставлять вам значительное количество информации и проявлять готовность оказывать всяческую помощь.

Другие будут проявлять скрытность и нежелание что-либо сообщать. В любом случае отмечайте все, что будет сказано владельцем, потому что все, сказанное в этой беседе, будет иметь высокую ценность в ходе любых последующих переговоров.

Возможность поучиться и создать сеть

Приведет ли ваш первый контакт с владельцем недвижимости к покупке или нет - не так уж и важно. Главное, что вы получите возможность поупражняться и получить те знания и навыки, которые приходят только от практических действий. Лично я считаю, что, независимо от того, что я думаю и что я знаю относительно рынка недвижимости, я всегда после бесед с владельцами собственности чувствовал, что стал более компетентным, чем был до того. Вы сами будете поражены тем, как быстро расширяются ваши познания в области рынка недвижимости и его подразделений в процессе переговоров с владельцами той недвижимости, которая находится на этом рынке.

А дополнительная польза, по моему мнению, состоит в том, что вы сможете расширить свою сеть знакомых, которые в будущем могут вам пригодиться. Этим путем я нашел несколько объектов недвижимости. Одно здание, которым я сейчас владею, мне удалось получить, потому что я обратился к его владельцу с предложением продать другое здание, которое он продавать не захотел. Но вместо этого мы вскоре заключили сделку на продажу другого объекта недвижимости, в нескольких милях от первого. И такое случается очень часто.

Весь процесс сводится к тому, что со временем вы становитесь знатоком своего дела, производя пробные выпады и шаг за шагом продвигаясь вперед, чему вовсе не должен мешать тот факт, что ваши первые предложения будут отклонены. Это как во время рыбной ловли. Вы насаживаете червяка на крючок, забрасываете удочку и ждете, пока "клюнет". В конечном счете, раз или два у вас будет "клевать", и тогда начнется настоящая работа. И эта работа станет предметом нашей следующей главы, посвященной оценке собственности.

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 6

о Основываясь на первоначальном наброске параметров собственности и рынка недвижимости, сузить и сделать более четкими эти параметры, которые характеризуют поставленную вами цель.

о Выяснить все, что можно, относительно объектов недвижимости на том подразделении рынка недвижимости, на котором вы в конечном итоге остановились, а для этого:

о использовать свою команду, которая должна помочь вам детально узнать все характеристики каждого объекта недвижимости;

о создать таблицу или диаграмму, на которой можно было бы представить для сравнения рентные платежи, особенности и удобства каждого объекта недвижимости.

о Постоянно просматривать разделы новостей, бизнеса и правительственных сообщений в различных газетах и отмечать все изменения, которые могут оказать влияние на ситуацию на рынке недвижимости.

- о Узнать о всех ассоциациях в области бизнеса, связанного с недвижимостью в вашем районе, и присоединиться к ним. Посещайте собрания этих ассоциаций и постарайтесь как можно больше встречаться с их членами.
- о Примите окончательное решение, хотите ли вы нанять брокера, чтобы он помог вам найти недвижимость.
- о Отыщите и возьмите на заметку несколько объектов недвижимости, которые могли бы представлять для вас интерес с точки зрения ее покупки.
- о Найдите в интернете информацию об их владельцах.
- о Позвоните и встретитесь с жильцами, владельцами магазинов и менеджерами, чтобы получить от них дополнительную информацию.
- о Подготовьтесь к тому, чтобы сделать первый звонок по телефону владельцу недвижимости (вам может понадобиться информация из главы 7 для того, чтобы дальше вести разговор в том случае, если вы не получите отказа, поэтому немного повремените со звонком).

ГЛАВА 7

Это действительно алмаз?

Однажды кто-то мне сказал, что средний человек, прочитав книгу по ведению бизнеса, обычно запоминает из нее только от трех до пяти концепций. Всего-навсего от трех до пяти! В моей же книге до этого места уже было представлено множество концепций. Так какие из них уже забыты, а какие - еще нет? Мне казалось, что в это утверждение относительно концепций трудно поверить, пока я не начал вспоминать, что мне запомнилось из тех книг, которые я недавно прочел. И вынужден был признать, что хорошо, если я запомнил хотя бы по три концепции из каждой такой книги. (Я всегда знал, что не отличаюсь какими-то особыми способностями.)

Ладно, я и не рассчитываю, что в отношении этой моей книги уровень восприятия прочитанного со стороны обычного человека претерпит хоть какое-то изменение. И у меня не будет никаких личных обид, если после прочтения данной книги вы не запомните из нее того или другого отдельного положения. Но я буду очень разочарован, если вы не запомните концепцию, которая будет изложена в данной главе. Фактически, даже если вы забудете все, что прочли в этой книге, одна эта глава, как я надеюсь, не просто западет вам в память, но и станет чем-то таким, к чему вы еще не раз будете вновь и вновь возвращаться. Потому что, если вы достигнете мастерства Чв решении задач, которые я излагаю ниже, ваша жизнь как инвестора, работающего с недвижимостью, которая сдается внаем, станет неизмеримо легче. Поистине неизмеримо!

Это верно, что ваш успех в данном бизнесе является результатом хорошей подготовки. Об этом я и хотел рассказать в предыдущих главах. Но независимо от того, как вы подготовлены, вы можете в одно мгновение все разрушить, если окажетесь неспособны отличить алмаз от кристалла циркония. Именно в этот момент вы станете на скользкую дорожку к плохой сделке.

Знаю, эти слова звучат страшновато. Но дело в том, что область, отделяющая черное от белого, очень невелика - а мне лично кажется, что и сама эта область тоже сделана из соединения белого и черного. Всякая сделка обязательно является или хорошей, или плохой, и, к счастью, совсем не трудно определить, когда

она плохая. В этом случае вы видите, что просто не получаются кое-какие контрольные цифры. Другими словами, в этом случае предполагаемый денежный поток - то есть доход минус все расходы - оказывается выражен отрицательным числом или держится где-то около нуля.

Хорошая сделка определяется хорошими цифрами. В плохой сделке и цифры будут соответствующими.

Все сказанное кажется предельно тривиальным, да? Естественно - ничего нового здесь нет. Но вы были бы просто поражены, узнав, как часто инвесторы игнорируют эти простые истины. Они покупают недвижимость, основываясь на той цене, которую, как говорится, продавец берет "с потолка", или на чем-нибудь подобном, вместо того чтобы опираться на здравую оценку того, как эта собственность "будет работать". Ниже я привожу несколько принципов, которые нужно сразу же выкладывать на стол, как только вы начинаете работу по инвестированию в недвижимость.

о Заявляемая продавцом цена всегда неправильная.

о Вы обязаны сами определить стоимость собственности, которую собираетесь купить.

о Ценность недвижимости, рассчитанной более чем на одну семью, всегда должна основываться на денежном потоке от этой недвижимости.

Эти три принципа являются основой всего, о чем будет говориться в данной главе. Дело в том, что далее я буду излагать свою личную систему оценки стоимости недвижимости, рассчитанной более чем на одну семью. Она называется "Пять шагов оценки недвижимости", и я пользуюсь ею уже пятнадцать лет, неизменно получая прекрасные результаты. Вот ее краткая формулировка.

1. Проверить доход, который можно получить от данной собственности.
2. То же относительно расходов.
3. Рассчитать чистый доход.
4. Найти норму капитализации и сделать оценку собственности.
5. Вычислить сумму, необходимую на оплату ссуды, и ваш окончательный доход в наличных.

Я использую эти пять шагов, чтобы с самого начала рассчитать денежный поток от любой недвижимости и тем самым получить возможность узнать ее продажную стоимость. Для этого нужно рассмотреть все, что связано с расходами (включая расходы на оплату полученной ссуды или ссуд), а также все, что связано с доходами. В конце мы получим верную картину того, что представляет из себя данная собственность в финансовом отношении, и сможем сформулировать базовое предложение о покупке.

Вы поймете важность этого процесса, если обратите внимание на следующие рассуждения. Стали бы вы вкладывать свои деньги во взаимный фонд, предварительно не поинтересовавшись его доходами за прошедший период времени? Стали бы вы вкладывать деньги в ежегодное пособие по старости, не узнав, какой процент от этих денег будете впоследствии получать? Скорее всего, не стали бы. Хорошо, а теперь давайте подумаем, почему люди вкладывают деньги в недвижимость, не сделав разумной оценки того, каков будет доход от этих инвестиций? При инвестировании в недвижимость прибыль от инвестиции называют также "денежным потоком в наличных" - и это ваш чистый доход, выраженный в процентах от всей выплаченной вами суммы.

Например, если вы потратили 100 тысяч долларов на покупку собственности, а она приносит вам доход в размере тысячи долларов в месяц, ваш денежный поток в наличных будет равен 12% в год. Это не плохо. Но если та же самая собственность будет приносить вам в месяц 500 долларов, ваши 6% дохода могут показаться вам не стоящими затраченного на них труда. Читая эту главу, вы поймете, почему может оказаться преждевременным выносить такое суждение.

Кроме того, процесс, который я буду описывать в этой главе, позволит вам оценивать недвижимость без необходимости проведения ее реального осмотра. Вы не ослышались: более 95% наших предложений на покупку мы формулируем, даже не посещая тою района, где расположена недвижимость, - до того самого момента, пока оценка не будет сделана и не последует предложение на покупку. Да и что я мог бы в реальности получить от посещения недвижимости, чего не смог бы на этом этапе узнать от самого продавца? Если бы я стал лично посещать каждый отдельный объект недвижимости, который моя компания рассматривает как возможную покупку, то должен был бы потратить на это все мое время и мне просто некогда было бы реально заниматься этими сделками. Так что на этой стадии я всецело полагаюсь на мою команду, которая должна позаботиться о том, чтобы заполнить любые пробелы в моих знаниях относительно изучаемой недвижимости.

Например, совсем недавно - на прошлой неделе - мы заключили соглашение типа эскроу относительно дома с 172 квартирами в городе Глендэйл, штат Аризона. При этом один из членов моей команды съездил, чтобы посмотреть собственность, в то время как все остальные изучали цифры. Переговоры относительно сделки продолжались приблизительно три недели, пока мы снова не вернулись к первоначально предложенной нами цене покупки. Те цифры, которые мы использовали для своей оценки, целиком пришли от продавца и брокера, выставившего собственность на продажу/Главное было правильно их истолковать. Конечно же, я никогда не покупаю собственность без того, чтобы не подъехать туда и не произвести полного осмотра, заглянув в каждую квартиру, и не проверить все цифры. Но при этом я даю возможность моей команде сделать за меня большое количество предварительных исследований.

Другая недвижимость, работу по которой мы ведем прямо сейчас, находится в Сан-Диего. Мы уже начали второй тур переговоров, но я до сих пор еще не был на этом объекте. Это показывает уровень доверия, которое я испытываю по отношению к моим партнерам и членам моей команды. Если они считают, что эту недвижимость стоит приобрести, то и я считаю, что это так, - недавно я полностью доверился их мнению, заключая сделку на 66 миллионов долларов.

С помощью этих двух примеров я хочу показать, что предложение о покупке - это не что иное, как возможность посмотреть цифры и вынести, базируясь на немногих основополагающих данных, обоснованное суждение относительно того, как данная собственность "будет работать" с точки зрения получения денежного потока. Как это будет видно в следующей главе, вы сможете выяснить мельчайшие детали относительно недвижимости, как только согласуете, согласно контракту, получение этой информации. Это происходит, когда начинается период инспектирования, известный как "должное прилежание". Но давайте не будем забегать вперед и вернемся к Пяти шагам оценки недвижимости. Они дадут нам информацию, которая позволит сказать относительно данной инвестиции "идет" или "не подойдет".

Шаг 1: проверить доход, который можно получить от данной собственности

Даже в том случае, если продавец полностью раскрывает перед вами свой текущий доход, получаемый от арендной платы с данной недвижимостью, - устно или путем составленного по всей форме документа, - вам необходимо это проверить. Доход от недвижимости - это первый и, возможно, самый важный фактор, который вы должны учитывать, когда собираетесь покупать инвестиционную собственность. В отличие от дома, предназначенного для вашего собственного проживания, закладная на который обеспечивает банку гарантию за счет всех ваших личных активов, недвижимость, в которую вы инвестируете ради дохода от аренды, по большей части получает гарантийное обеспечение за счет потенциала получения дохода от самой этой недвижимости. Поэтому, если вы сразу же не проверите доход, вы все равно должны будете сделать это позже для банка, когда у вас может не оказаться для этого подходящего времени. И к тому же одна эта переменная может сообщить вам что-то такое, что сразу же покажет, стоит ли дальше заниматься данной недвижимостью.

Теперь, прежде чем идти дальше, давайте определимся с некоторыми терминами. Есть три типа дохода, которые можно рассматривать применительно к любой собственности: фактический доход, потенциальный фактический доход и будущий потенциальный доход.

o Фактический доход. Это полный доход от собственности, полученный на протяжении последних 12 месяцев.

o Потенциальный фактический доход. Это полный доход, который мог бы быть получен с данной собственности за последние 12 месяцев, если бы все единицы жилплощади были полностью сданы, а также были бы использованы все прочие дополнительные возможности получения дохода.

o Будущий потенциальный доход. Это полный доход, который мог бы быть получен при рыночном уровне оплаты за жилье, существующем на сегодняшний день, если бы все единицы жилплощади были полностью сданы, а также были бы использованы все прочие дополнительные возможности получения дохода.

Так уж заведено, что большинство владельцев недвижимости пытаются продать ее, определяя свою цену на основании будущего потенциального дохода с этой недвижимостью. С вашей же точки зрения, выгоднее всего оценивать стоимость покупки по фактическому доходу. Я всегда стараюсь идти этим путем - в качестве базы использовать данные о том, как собственность "работает" в данный момент и сколько денег она реально приносит. Я предпочитаю покупать недвижимость как бы "по оптовым ценам". Если вы покупаете недвижимость, основываясь на том, как она могла бы "работать", и на том доходе, который она могла бы приносить в будущем, - то есть на будущем потенциальном доходе, - то можно сказать, что вы покупаете недвижимость "в розницу". И этого нужно стараться любой ценой избежать. Правильно покупать - это значит покупать "оптом". Когда вы покупаете оптом, уровень оплат по вашей закладной будет ниже, а это значит, что вы делаете максимальным ваш доход на данную собственность.

Учитывая важность указанного выше различия между оптовой и розничной покупкой, следуя принципу "доверяй, но проверяй", просмотрите все номера в списке в задней части брошюры, которую вы можете получить у брокера или продавца недвижимости. Эти брошюры обычно имеют почти одинаковый формат и стандартное содержание. Как правило, на обложке находится фотография здания, а с обратной стороны большое количество цифр, которые отображают то, как "работает" данная

собственность. Эти цифры ни в коем случае не следует просто принимать на веру, так как часто они оказываются основательно раздутыми.

Только не начинайте сразу же пускать молву про то, каким ненавистником брокеров является Кен Макэлрой, - лучше сначала прочтите, что написано внизу на каждой из таких брошюр. И вот что вы увидите.

"Данная брокерская фирма не дает никаких гарантий и не несет никакой ответственности за содержание данной брошюры. Независимое подтверждение точности и полноты данной в брошюре информации предоставляется на ответственность читателя. Любые предположения, мнения или используемые в брошюре оценки могут использоваться только в качестве примера и не могут рассматриваться как точное отображение текущего или будущего состояния собственности".

Эта юридическая оговорка совершенно ясно показывает, что смысленный инвестор должен проверять все без исключения цифры, напечатанные в такой брошюре. Если вы этого не будете делать, у них уже заранее заготовлен ответ: это ваше личное упущение.

Ниже приводится пример того, как надо проверять цифры дохода от типичной собственности, напечатанные в какой-либо брошюре. Данные в этом примере я взял от одного реального объекта недвижимости, расположенного в Финиксе, штат Аризона. Давайте начнем с таблицы данных о жилплощади и взимаемой арендной плате.

ТАБЛИЦА ДАННЫХ О ЖИЛПЛОЩАДИ И ВЗИМАЕМОЙ АРЕНДНОЙ ПЛАТЕ

Таблица данных о жилплощади и взимаемой арендной плате является одной из форм подачи информации, обычно используемых в брошюрах, посвященных недвижимости, сдаваемой в аренду. В ней приводится число квартир, их тип, площадь и размер взимаемой арендной платы. Цель в том, чтобы дать вам картину дохода по каждой квартире и в целом для данного объекта недвижимости. Например:

Число квартир	Тип	Кв. м	Всего кв.м	Взимается ренты (\$)	Всего ренты (\$)	Ренты на кв. м (\$)
6	1/1	65	390	*475	2850	7,3
2	2/1	75	150	*575	1150	7,7
8		67,5	540	*500	4000	7,4

* В данный момент арендная плата составляет в среднем 480 долларов для квартиры с двумя спальнями и 422 доллара для квартир с одной спальней.

Я использую Таблицу данных о жилплощади и взимаемой арендной плате для проверки рентного дохода с данной собственности и, основываясь на опыте своей работы, могу сказать, что почти никогда не встречал, чтобы эти таблицы точно отображали картину получаемого дохода. Поэтому очень важно разобраться, как читать и анализировать данную информацию. Давайте посмотрим на приведенную выше таблицу немного внимательнее.

В данном случае владелец дает вам информацию о том, что полная арендная плата, получаемая с восьми квартир данной собственности, равна 4 тысячам долларов в месяц - эта цифра основана на сложении цифр из колонки "Всего ренты". Но в предшествующей колонке, где даны ренты по каждой из квартир, перед цифрами продавец поставил маленькие звездочки, что должно указывать на факт, что реальные арендные платы ниже, чем указано в таблице. Обратите внимание на то, что

напечатано мелким шрифтом под таблицей. Неопытный покупатель, глядя на таблицу, мог бы прийти к выводу, что фактический доход от данной недвижимости действительно составляет 4 тысячи долларов. Но реальность в том - и это признается самим продавцом (что, между прочим, случается довольно редко), - что 4 тысячи долларов - это только будущий потенциальный доход, основанный на самых высоких арендных платежах, которые могут быть установлены на данном рынке недвижимости (причем неизвестно, случится ли это когда-нибудь в действительности). Теперь давайте посмотрим, как изменится общая картина дохода с данной недвижимостью, если мы вставим в таблицу реальные размеры ренты.

Число квартир	Тип	Кв. м	Всего кв.м	Взимается ренты (\$)	Всего ренты (\$)	Ренты на кв. м (\$)
6	1/1	65	390	422	2532	6,5
2	2/1	75	150	480	960	6,4
8	-	67,5	540	437	3492	6,5

Теперь, когда в таблице показаны реальные цифры арендных платежей, становится ясно, что средний уровень арендной платы за одну квартиру, который был показан продавцом или брокером, был на целых 63 доллара выше, чем та, которая взималась в реальности. За двенадцатимесячный период это составляет 6048 долларов - то есть, если бы вы купили данную собственность, основываясь на тех данных, которые официально предоставил продавец, вы бы в первый же год обнаружили, что ваш доход оказался более чем на 6 тысяч долларов ниже ожидаемого. Не очень-то веселенькое открытие! Но что будет, если продавец не покажет в своей брошюре реальных размеров ренты - в виде примечания, напечатанного мелким шрифтом (а обычно они так и поступают)? Тогда вы должны попросить у него ведомости об оплате ренты и, используя приведенные там цифры, самостоятельно произвести вычисления. Даже если в брошюре есть примечание, напечатанное мелким шрифтом, вы все равно должны проверить и эти цифры, сравнив с теми, что содержатся в реальных платежных ведомостях о взимании арендной платы. Как говорится, доверяй, но проверяй!

А ЧТО МОЖНО СКАЗАТЬ О ТОМ ВРЕМЕНИ, КОГДА ЖИЛПЛОЩАДЬ ОСТАЕТСЯ НЕЗАНЯТОЙ, И ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДРУГИХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДА?

В приведенном выше примере мы проверяли потенциальный фактический доход с собственности. Вспомним, что речь в данном случае идет о доходе, который можно было бы получить с собственности при 100-процентной аренде всей жилплощади и текущей ставке арендной платы. Но, конечно же, вероятность того, что вся жилплощадь будет сдана на все дни каждый год - и так до бесконечности, - ничтожно мала. Так что мы должны принимать в расчет периоды, когда та или иная жилплощадь остается незанятой, а также время, уходящее на смену жильцов, когда они въезжают в квартиры или съезжают с них. В такие периоды времени мы должны обращать внимание на другие дополнительные источники дохода, такие как использование прачечных, стоянки для автомобилей и пр.

Типичные брошюры, посвященные недвижимости, включают эти доходы наравне с другими. Но не удивляйтесь - опыт показывает, что и эти цифры в большинстве случаев являются столь же неточными, как и все другие. Периоды, когда жилплощадь остается незанятой, как правило, преуменьшают, а побочный доход - чрезмерно раздувают. Ключевым вопросом в данном случае является способность рассчитать данные факторы на будущее. Конечно, хорошо знать, где вы находитесь сейчас, но

в реальности важнее знать, как пойдут дела в ближайшем будущем. Именно поэтому в автомобиле установлено такое большое лобовое стекло и такое маленькое зеркальце заднего обзора.

Здравый смысл говорит, что если та или иная квартира не снята, то она не приносит дохода, а это, в свою очередь, уменьшает ваш денежный поток. Поэтому даже если в официальной брошюре и указан средний уровень единиц жилплощади, не нашедших съемщиков, обязательно проверьте этот показатель с помощью менеджера по работе с недвижимостью из своей команды. Этот человек сможет сообщить вам, как соотносится указанная в брошюре норма свободной жилплощади с той, которая является средней по данному рынку недвижимости, - выше она или ниже (а она в первую очередь зависит от спроса и предложения на данном рынке). Эту информацию вы также сможете найти, просматривая ежемесячные ведомости относительно выплаты арендной платы и обращая внимание на имеющиеся в них даты смены жильцов.

Раздел дохода в официальных материалах продавца включает предоставляемые им данные относительно дохода и данные о норме занятости жилплощади. Он показывает доход от арендной платы минус те доходы, которые не получены из-за ОТЧЕТСТВА ЖИЛЬЦОВ на той или иной жилплощади, плюс другие доходы, которые позволяет получать данная недвижимость. Типичная таблица такого рода приводится немного ниже и включает данные, взятые из того же объекта недвижимости в городе Финиксе, что и прежде. В этом, взятом из реальности, примере продавец или брокер заявляет о получении полного дохода с данной собственности за год в размере 45 120 долларов (при норме незанятой жилплощади в 7% и дополнительном доходе в размере 480 долларов). Все это выглядит очень неплохо. Но обратите внимание на данные о ренте. Они основаны на раздутых цифрах жилплощади, с которой идет рента, приведенных в Таблице данных о жилплощади и взимаемой арендной плате. Вы ведь помните - около каждой из этих цифр стояло по звездочке, а под этим подразумевалось, что на самом деле эти цифры совсем другие. И это портит нам все впечатление.

Доход в долларах

	Официальные данные продавца
Общий доход по рентам	48 000
Минус незанятые жилплощади	7% (3 360)
Чистый доход по рентам	44 640
Плюс дополнительный доход	480
Полный доход	45 120

Посмотрите ниже на то, что случится с нашим полным доходом, если мы вставим в данную таблицу реальные доходы от арендной платы (правая колонка). Необходимо иметь в виду, что арендная плата в данном случае является единственным пунктом, который мы поменяли в ходе нашего анализа. Но полный доход при этом понизился на 5669 долларов (45 120 долларов - 39 451 доллар). Немалые деньги, особенно если вы уже рассчитывали потратить их на что-то необходимое. Такое несоответствие расчета и реальности может очень обескуражить - особенно если вы до покупки об этом даже не догадывались.

Официальные данные продавца нашей компании	Реальные данные за прошедший год	Данные по расчетам
Общий доход по рентам	48 000	41 904

Минус незанятые жилплощади	7% (3 360)		(2 933)
Чистый доход по рентам	44 640		38 971
Плюс дополнительный доход	480		480
Полный доход	45 120	41 800	39 451

Посмотрите ниже на то, что случится с нашим полным доходом, если мы вставим в данную таблицу реальные доходы от арендной платы (правая колонка). Необходимо иметь в виду, что арендная плата в данном случае является единственным пунктом, который мы поменяли в ходе нашего анализа. Но полный доход при этом понизился на 5669 долларов (45 120 долларов - 39 451 доллар). Немалые деньги, особенно если вы уже рассчитывали потратить их на что-то необходимое. Такое несоответствие расчета и реальности может очень обескуражить - особенно если вы до покупки об этом даже не догадывались.

Теперь давайте посмотрим на три цифры, характеризующие полный доход: продавец дает нам официальную цифру 45 120 долларов; реальная цифра дохода за предшествующий год составляет 41 800 долларов и цифра дохода по расчетам нашей компании равна 39451 доллар. Для начала давайте сравним официальную цифру продавца с цифрой фактического дохода. О чем это может говорить? Что заявленный продавцом доход на 3320 долларов больше, чем реальный доход за предшествующий год (45 120 долларов - 41 800 долларов). То есть продавец, ровным счетом ничего не зная о ваших способностях как менеджера, считает, что вы сможете значительно улучшить управление по сравнению с предыдущим годом. Это уже даже не лесть. Скорее это должно расцениваться как прямой обман.

Я уверен, вы уже догадались, что я формулирую свое предложение, игнорируя первые две цифры дохода, и использую только третью цифру, мою собственную, которая выведена с учетом реального дохода от арендной платы. Самое хорошее в этой стратегии то, что данные цифры легко отстаивать в процессе переговоров, потому что они отражают реальное состояние дел.

Все описанное выше показывает, как легко можно проверить размер дохода и как легко отследить противоречия в предоставляемых цифрах. Как я уже упоминал, размер дохода часто преувеличивают, поэтому несколько не удивляйтесь, если разница между предоставленными продавцом данными и тем, что вы вычислили сами, будет выражена в тысячах долларов. Это обычное дело.

Прежде чем закончить наш разговор о доходах, давайте рассмотрим будущий потенциальный доход. Вспомните, что будущий потенциальный доход есть не что иное, как полный доход от собственности, который может быть получен при условии сохранения нынешнего уровня арендной платы, 100-процентного использования всей жилплощади и получению всех возможных дополнительных доходов. В ходе проверки доходов вы сможете убедиться, что реальные размеры арендной платы значительно ниже рыночного показателя этой платы. Этот последний показатель может служить для вас этакой "верхней планкой", поэтому держите его в поле зрения. Это тот верхний предел, о котором мечтают все инвесторы, работающие с недвижимостью. Теперь же, когда мы завершили проверку доходов, самое время сосредоточить внимание на расходах.

Шаг 2: проверить расходы

Расходы - это вторая важнейшая переменная, на которую необходимо обратить внимание. Как я уже упоминал ранее, чистый операционный доход определяется путем

вычитания расходов из доходов. В предшествующем разделе было подробно показано, что именно вам необходимо рассмотреть для того, чтобы оценить потенциальные возможности получения дохода с той или иной собственности. В этом разделе вы узнаете, как оценить расходы.

К получению картины текущих расходов следует переходить только после того, как проведена процедура проверки , доходов. В отличие от процедуры вычисления дохода, где наша цель состояла в том, чтобы достичь 100-процентной точности, в случае с расходами целью может быть достижение лишь подходящего для работы приблизительного результата. Все более мелкие подробности выяснятся позже, в самом процессе ведения дел. Это еще одна область, где вам может оказаться очень полезным содействие вашей команды.

Независимо от того, будете ли вы пользоваться услугами специальной компании по управлению недвижимостью, неплохой идеей будет позвонить в такую компанию, чтобы они помогли вам осмотреть и оценить все, что связано с управлением этой собственностью, - особенно если речь идет о большом здании со многими квартирами. Просто позвоните и скажите: "Я рассматриваю вариант покупки здания на восемь квартир и еще не пришел к определенному мнению, стоит ли мне управлять этим самостоятельно или нанять для этого какую-нибудь компанию. Мне хотелось бы, чтобы вы посмотрели это здание, после чего мы обсудили бы этот вопрос". Час или немного больше, которые вы потратите на это вместе с представителем менеджерской компании, можно рассматривать как хорошую инвестицию. А если придется еще и заплатить за консультацию, то эти деньги тоже будут потрачены не зря. Поставьте цель получить от этой встречи двойную выгоду.

Постарайтесь, во-первых, поучиться у них, как взяться за управление, и, во-вторых, узнать, как можно минимизировать расходы.

Имейте в виду, что на этом этапе ваша цель должна состоять в том, чтобы разобраться, какие услуги вам необходимы и в каких работах по ремонту или модернизации, возможно, нуждается здание. Позже, по ходу действия, вы сможете оценить это подробнее. В этот же момент вам необходимо набросать приблизительные цифры расчета относительно того, не поглотит ли необходимый ремонт всю вашу ожидаемую прибыль. Существует реальный принцип, позволяющий рассчитать, какие расходы являются достаточными, а какие должны рассматриваться как излишние. И в определении многих из этих затрат вам опять-таки может помочь представитель компании по управлению собственностью.

Цель всего этого упражнения состоит в том, чтобы составить для себя картину возможных расходов и постараться найти способы сделать все необходимое наилучшим образом при самых минимальных расходах. Это увеличит ваш чистый доход и повысит финансовый рейтинг вашей собственности. Так что же следует включить в число расходов? Отвечая на этот вопрос, мы должны обратиться к таблице официальных расходов, предоставляемой вам продавцом. Там будут представлены расходы, планируемые владельцем на текущий год (средняя колонка), и реальные расходы, которые он понес в течение предшествующего года. В приведенном примере данные примерно соответствуют тем, что были характерны для нашей собственности в Финиксе, которую мы ранее использовали в качестве примера из реальной жизни.

Расходы в долларах

На одну квартиру Предполагаемый расход на текущий год по данным продавца Реальный расход за прошлый год

Ремонт и обслуживание	838	6 700	8 010
Коммунальные услуги	409	3 273	3 273
Налог на недвижимость	425	3 400	3 400
Страховка	125	1000	1000
Резерв на амортизацию	150	1 200	
Полный расход	1947	15 573	15 683
	28,8 на кв. м		

Давайте более детально проанализируем эти цифры и добавим к ним наши предполагаемые расходы. Для начала посмотрим на графу "Ремонт и обслуживание".

На одну квартиру	Предполагаемый расход на текущий год по данным продавца	Реальный расход за прошлый год	Расход по расчетам нашей компании
Ремонт и обслуживание	838	6 700	8 010
			8 010

Первым, что бросилось мне в глаза в этой таблице, было то, что по официальным данным продавца его предполагаемые расходы на текущий год оказались меньше, чем реальные расходы за предшествующий год. Продавец или брокер хотят, чтобы покупатели поверили, что по какой-то непонятной причине расходы на ремонт и обслуживание должны с течением времени понизиться! На деле же получается так, что продавец предсказывает, что ремонт и обслуживание в текущем году будут стоить на целых 1310 долларов меньше, чем реально стоили в предшествующем году. Но насчет этого есть простое и вполне определенное правило, которое гласит, что происходит нечто прямо противоположное: с течением времени недвижимость ветшает, и поэтому расходы на ее ремонт и обслуживание увеличиваются. Поэтому здравый смысл подсказывает: расходы по этой статье в наступившем году будут равны или больше, чем расходы в предшествующем году. Давайте просто не будем упускать этот момент из виду. Для того чтобы рассчитать расход на наступивший год, я просто воспользуюсь реальным расходом за прошедший год - 8010 долларов, зная, что даже эту цифру необходимо рассматривать как самую низкую из возможных и что со временем и ее, скорее всего, придется пересмотреть. После этого посмотрим на графу коммунальных услуг.

На одну квартиру	Предполагаемый расход на текущий год по данным продавца	Реальный расход за прошлый год	Расход по расчетам нашей компании
Коммунальные услуги	409	3 273	3 273
		3 273	3 273

По данным продавца, расходы на коммунальные услуги представляются равными реальным расходам по этой статье за предшествующий год. Но позвольте мне вас предостеречь: предприятия коммунального обслуживания имеют обыкновение из года в год постоянно повышать тарифы за свои услуги, в то время как в своей таблице продавец этого вообще не учитывает. В данном случае мы пошли у него на поводу, но можно очень просто узнать и реальные цифры - для этого нужно позвонить в соответствующую компанию.

А как обстоят дела со следующей графой в таблице расходов - "Налог на недвижимость"?

На одну квартиру	Предполагаемый расход на текущий год по данным продавца	Реальный расход за прошлый год	Расход по расчетам нашей компании
Налог на недвижимость	425	3 400	3 400
		3 400	3 400

Расходы по налогу на недвижимость определяются очень просто и почти с абсолютной точностью. Соответствующие данные для большинства районов обычно можно найти в интернете. Просто зайдите на официальный сайт налогового инспектора соответствующего графства и найдите там раздел, посвященный недвижимости. После этого останется только найти нужный тип недвижимости, и вы получите все необходимые цифры на текущее время. В большинстве случаев вы будете иметь возможность увидеть не только размеры налога на недвижимость на предшествующий год, но также и его проектируемую ставку на ближайшие год или два. Выпишите их и используйте для оценки расходов на текущий год. Кроме того, необходимо знать, что продажа и покупка недвижимости часто приводят к увеличению положенных на нее налогов, - желательно проконсультироваться по этому вопросу с членом вашей команды, который является специалистом по этим вопросам. Чтобы упростить процесс оценки расходов, в данном случае я просто принимаю цифры, предоставленные продавцом. Следующим пунктом идет расход на страхование.

На одну квартиру	Предполагаемый расход на текущий год по данным продавца				Реальный
расход за прошлый год	Расход по расчетам нашей компании				
Страховка	125	1000	1000	1200	

Бизнес страхования находится в постоянном движении, и принятые ставки могут довольно сильно изменяться в разных компаниях. Я предложил бы обратиться к нескольким страховым агентам, чтобы узнать их цены, и потом использовать эти цифры в ваших расчетах. Так как ваш бизнес находится в процессе роста, вы можете выбрать для своей недвижимости специальную программу страхования, которая обеспечит вам неплохую экономию. Мы сами именно так и поступаем и ежегодно заново рассматриваем договоры по страхованию. В нашем анализе расходов по недвижимости, расположенной в городе Финиксе, основываясь на моем личном опыте, мы увеличили цифру расходов по этой статье до 1200 долларов в год. И наконец, давайте рассмотрим графу "Резерв на амортизацию".

На одну квартиру	Предполагаемый расход на текущий год по данным продавца				Реальный
расход за прошлый год	Расход по расчетам нашей компании				
Резерв на амортизацию	150	1 200	-	1 200	

Резерв на амортизацию - это фонды, которые вы должны отложить для неизбежно предстоящих расходов по замене той части вашей недвижимости, которая поддается износу, например деталей сантехники, ковров, крыши и т. д. Я просто прихожу в ярость, когда вижу, что продавец за прошедший год не захотел потратить даже пятака на амортизацию, как это хорошо видно из таблицы. А кроме того, он или его брокер еще имеет наглость предлагать покупателю потратить на это дело целых 1200 долларов - и уж поверьте, для меня это отнюдь не сюрприз. Эти цифры дают мне понять, что замена многих элементов постройки откладывалась на потом и, по всей видимости, реальные расходы по этой статье даже превзойдут цифру 1200 долларов. Для составления предложения на покупку я буду вынужден оставить цифру 1200 долларов, но после личного посещения здания мое мнение на этот счет может существенно измениться.

ПРАВИЛЬНО РАССЧИТАННЫЕ РАСХОДЫ

На этом этапе мы уже имеем цифры, которые позволяют нам произвести окончательный анализ. Чтобы это сделать, мы должны взять калькулятор и подсчитать общую сумму путем сложения всех расходов, которые были выведены выше. Но имейте в виду, что мы до этого момента еще не посещали сам объект недвижимости, и что как только мы это сделаем, нам, по-видимому, придется еще раз пересмотреть свои цифры на основании того, что мы там увидим. Общие цифры примут такой вид:

На одну квартиру	Предполагаемый расход на текущий год по данным продавца	Реальный расход за прошлый год	Расход по расчетам нашей компании	
Ремонт и обслуживание	838	6 700	8 010	8 010
Коммунальные услуги	409	3 273	3 273	3 273
Налог на недвижимость	425	3 400	3 400	3 400
Страховка	125	1000	1000	1200
Резерв на амортизацию	150	1 200		1 200
Полный расход	1947	15 573	15 683	17 083

28,8 на кв. м

Посмотрите на графу полного расхода, и вы увидите, как отличаются цифры. Как вы можете видеть, это отличие весьма существенно: 15 573 доллара и 17 083 доллар. Это составляет 1510 долларов (17 083 доллара - 15 573 доллара) - расходы на недвижимость по нашим расчетам и согласно официальному предложению продавца. И если вы приобретете собственность, не проделав данного упражнения на расчеты, то эти 1510 долларов могут с самого начала подорвать доходность всего вашего начинания.

Шаг 3: рассчитать чистый доход

После того как вы определили ваш потенциальный доход от данной недвижимости и имеете хороший расчет относительно расходов, вам необходимо рассчитать чистый доход. Это очень важная цифра, потому что, в конечном счете, именно по ней вы будете определять вашу цифру, представленную в предложении на покупку. Чтобы ее вычислить, вы должны просто вычесть из вашего дохода ваши расходы. Хорошо, если вам повезет и вы получите в результате этого расчета число со знаком "плюс". И чем больше оно окажется, тем лучше. Но прежде чем радоваться, когда увидите искомую цифру, которая является одним из главных показателей размера вашего будущего денежного потока от недвижимости, вспомните, что в это число входит оплата за взятую вами ссуду на покупку. Деньги, которые пойдут на оплату ссуды, будут определяться тем, сколько вы заплатили за собственность, размером вашего вклада наличными и процентной ставкой на ссуду.

ЧИСТЫЙ ДОХОД = ДОХОД - РАСХОД

Доход в долларах

	Официальные данные продавца	Реальные данные за прошедший год	Данные по расчетам нашей компании
Общий доход по рентам	48 000	-	41 904
Минус незанятые жилплощади	7% (3 360)	-	(2 933)
Чистый доход по рентам	44 640	-	38 971
Плюс дополнительный доход	480	-	480

Полный доход	45 120	41 800	39 451
Расходы в долларах			

На одну квартиру	Предполагаемый расход на текущий год по данным продавца	Реальный расход за прошлый год	Расход по расчетам нашей компании
Ремонт и обслуживание	838	6 700	8 010
Коммунальные услуги	409	3 273	3 273
Налог на недвижимость	425	3 400	3 400
Страховка	125	1000	1200
Резерв на амортизацию	150	1 200	-
Полный расход	1947	15 573	15 683
	28,8 на кв. м		17 083

Теперь осталась самая легкая часть работы. Возьмите ваш предполагаемый полный доход в размере 39451 доллар и вычтите из него предполагаемые полные расходы в размере 17 083 доллара, чтобы получить ваш чистый доход в размере 22 368 долларов.

Давайте теперь немножко ближе приглядимся к чистому доходу, чтобы составить себе о нем полную картину.

Предполагаемый расход на текущий год по данным продавца	Реальный расход за прошлый год	Расход по расчетам нашей компании
Полный доход	45 120	41 800
Полный расход	15 573	15 683
Чистый доход	29547	26117

Эта таблица показывает жестокую реальность: представленный продавцом официальный чистый доход оказывается на целых 7179 долларов (29 547 долларов - 22 368 долларов) выше, чем чистый доход по нашим расчетам. Это весьма существенное различие, которое, что вполне возможно, обрекает на неудачу ничего не подозревающего покупателя. Поэтому повторяюсь, чистый доход - это очень важная цифра, и буквально через несколько минут вы поймете, почему это так.

Шаг 4: найти норму капитализации и сделать оценку собственности

Норма капитализации? Могу представить, что для вас это звучит несколько заумно - вам кажется, чтобы разбираться в таких материях, нужно не меньше трех лет корпеть в специальном учебном заведении. Но прежде чем вы с негодованием захлопнете книгу, позвольте вас успокоить. Во-первых, это только звучит сложно, а на самом деле все гораздо проще, чем кажется. В области цифр норма капитализации - это просто чистый доход, разделенный на цену покупки.

НОРМА КАПИТАЛИЗАЦИИ = ЧИСТЫЙ ДОХОД разделенный на **ЦЕНУ ПОКУПКИ**

Теперь вы, наверное, думаете: "Ну, Кен, ты даешь! Как же я смогу по этой формуле вычислить норму капитализации, когда все еще не знаю цены, за которую куплю данную недвижимость. Ведь именно ее-то я и должен вывести в результате всех этих упражнений. Так что, говори не говори, а без высшей математики здесь не обойдешься". На самом деле все очень просто. Цена покупки в данном случае - это, фактически, тенденция, характерная для закупочных цен на аналогичные

строения на вашем рынке недвижимости. Так что эту очень сложную цифру вы можете действительно очень легко получить от своего брокера, агентов по продаже недвижимости и даже из официальных предложений на покупку собственности. Люди, занимающиеся бизнесом - члены вашей команды, - будут хорошо знать норму капитализации для вашего рынка недвижимости или помогут вам ее рассчитать, равно как и все необходимые для этого промежуточные цифры.

Чтобы определить, сколько фактически стоит недвижимость, - другими словами, произвести оценку стоимости, - вы просто должны разделить чистый доход на норму капитализации. Число, которое вы при этом получите, и будет оценкой стоимости. В предыдущей формуле то же число было названо ценой покупки. И именно эта оценка должна стать цифрой, фигурирующей в вашем первоначальном предложении на покупку недвижимости.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИЛИ ЦЕНА ВАШЕГО ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ = ЧИСТОМУ ДОХОДУ, разделенному на НОРМУ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Теперь давайте вернемся к нашему примеру из реальной жизни. Норма капитализации, используемая для недвижимости в городе Финиксе, формально равна 8,74% - именно такая норма обычно используется брокерами по недвижимости. На этом этапе я буду использовать только эту норму капитализации. Нет никакого смысла тратить много усилий на то, что может нам понадобиться лишь значительно позже, если понадобится вообще. Так что раз-Делим наш чистый доход на нашу норму капитализации, получив при этом оценку собственности и цену для первоначального предложения о покупке. Она будет равна 255 926 долларам.

22 368 долларов разделить на 0,0874% равно 255 926 долларов. Отсюда следует, что предлагаемая цена покупки не должна превышать цифру 256 тысяч долларов.

Наконец-то мы дошли до этого момента! Мы получили цену предложения о покупке! Но кое-чего здесь все еще не хватает. О да, вы, вероятно, заинтригованы вопросом, какую цену запросил за ту же недвижимость продавец. Не буду испытывать ваше терпение и сразу же скажу - запрошенная цена составляла 338 тысяч долларов. Вы, конечно же, подумали, что это звучит слишком круто. Есть индикатор, позволяющий наглядно рассчитать, насколько завышена данная цена. Если вы купили собственность, заплатив наличными 10% от всей суммы, это можно приравнять к выплате наличными 25 524 доллара при займе, исходящем из ставки процента, равной 7,5%. Теперь вспомните рассчитанную нами цифру чистого дохода. Давайте я вам в этом помогу - данная цифра была равна 22 368 долларам. Теперь вы видите, в чем проблема? Данный доход не может покрыть даже ваших расходов по выплате займа, не говоря уж о том, чтобы что-то осталось лично для вас. Другими словами, если бы вы купили данную недвижимость за официально выставленную цену - 338 тысяч долларов или хотя бы даже за 300 тысяч долларов, вы сразу получили бы отрицательный денежный поток - деньги не притекали бы к вам, а, наоборот, утекали из вашего кармана.

И наконец, может быть, вы думаете, что я взял этот пример случайно, из материалов, распространяемых какой-то маленькой брокерской фирмой-однодневкой, служащие которой просто не разбирались, что к чему? Ничуть не бывало. Как раз все было совсем наоборот. Это формальное предложение на покупку было

подготовлено и распространялось одной из крупнейших брокерских компаний нашей страны.

Шаг 5: вычислить сумму, необходимую на оплату ссуды, и ваш окончательный доход в наличных

Если вы и продавец сойдетесь на цене 256 тысяч долларов, то значит, пришло время вычислить, какой должна быть сумма денег, идущая на оплату ссуды. Это как раз тот момент, когда можно обратиться к одному из членов вашей команды - финансисту или брокеру, - но лично я решаю этот вопрос сам, и при этом очень быстро. Я просто иду в интернет и подключаю поисковую систему "Google" для поиска фразы "оплата за закладные", и сразу же выскакивает целый ряд соответствующих расчетов. Я тут же выбираю два - размер ссуды и процент оплаты, - и сразу же появляется прейскурант оплат! Хорошо жить в XXI веке!

Но вернемся к нашему примеру из реальной жизни. Цифры, которые я использовал, были основаны на предлагаемой нами цене и выплате 10% наличными, или 25 600 долларов, а также на том, что процентная ставка по займу равна 7,5%. Через интернет мы находим размер суммы выплаты за заем, удовлетворяющий названным условиям, -эта сумма равна 20 010 долларам. Это, естественно, уже можно считать приемлемым, учитывая, что рассчитанный вами чистый доход предполагается равным 22 368 долларам,

Самым последним нашим шагом должно стать выяснение, какой будет наша реальная прибыль. Это делается путем вычитания из вашего чистого дохода суммы выплаты за заем. Берем сумму чистого дохода в 22 368 долларов и вычитаем из него выплату за заем в размере 20 010 долларов, таким образом рассчитав, что прибыль от данной собственности будет равна 2358 долларам. Плохо это или хорошо? Ну, это зависит от того, как на это посмотреть. Можно рассчитать процент дохода на те наличные, которые вы в данном случае затратили на покупку, - это примерно то же самое, что вычислить доход на инвестицию.

Чтобы вычислить этот процент, поделите прибыль в размере 2358 долларов на сумму оплаты наличными - 25 600 долларов. Получится, что в этой сделке ваш процент прибыли на инвестицию составил 9,2%. Доход вполне приличный.

ПРОЦЕНТ ПРИБЫЛИ НА ИНВЕСТИЦИЮ = ПРИБЫЛЬ разделить на СУММУ, ОПЛАЧЕННУЮ НАЛИЧНЫМИ

Могу вас поздравить! Если вы купите данную собственность за 256 тысяч долларов при оплате наличными 10% от всей суммы, ваша прибыль на инвестицию будет равна 9,2%.

Эти пять шагов - "Пять шагов оценки недвижимости" - представляют собой самую важную из изложенных в этой книге концепций. Они позволят вам оценивать инвестиции в недвижимость точно так же, как это делают профессиональные инвесторы. Это придаст вам силы и вызовет к ним доверие. Они дадут вам реалистические, основанные на фактах исходные позиции, чтобы наилучшим образом выбрать недвижимость. Они станут основой, отталкиваясь от которой можно вести деловые переговоры с продавцом. И они настроят ваш разум на такую волну, что он уже не даст вам так просто вляпаться во всякие гнилые сделки.

Если вы уделите какое-то время на процесс сбора информации относительно дохода и расходов, все этапы которого ясно изложены в этой главе, то будете знать,

стоит ли браться за управление данной собственностью и сколько денег вы можете надеяться на этом сделать. Вы будете располагать исчерпывающей информацией об этом еще до того, как начнете диалог с продавцом, и, конечно же, до того, как сделаете предложение о покупке. Я использую этот путь из тех же самых пяти шагов при покупке всех своих объектов недвижимости. И мне не приходит в голову мечтать о чем-то другом. Вместо этого я предпочитаю спокойно спать без всяких сновидений.

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 7

- o Просмотреть списки выставленной на продажу недвижимости, чтобы иметь возможность отобрать несколько вариантов формальных предложений на продажу для того, чтобы применить к ним "Пять шагов оценки недвижимости".
- o Использовать цифры из этих формальных предложений на продажу для того, чтобы вычислить вашу цену для предложения на покупку.
- o Понять необходимость в процессе осуществления этих пяти шагов; проверить все данные продавцом цифры, для чего привлечь членов вашей команды.
- o Позвонить владельцам собственности, чтобы начать с ними процесс обсуждения покупки собственности, которой вы заинтересовались.
- o Провести процесс оценки собственности применительно к реальной собственности и опираясь на реальные данные.

ГЛАВА 8

Важное обязательство

Вся предшествующая глава была посвящена расчету цены недвижимости - в сущности, речь здесь шла о создании основы для последующей покупки. "Пять шагов оценки недвижимости" можно сравнить с расследованием, в ходе которого ищут информацию, необходимую для создания точного снимка данной собственности. Я называю это снимком, поскольку в действительности вы не можете знать все, что можно знать относительно этой собственности. У вас будет лишь некоторое представление о том, что представляет собой эта собственность, и чувство, что вы знаете способ, с помощью которого ее можно приобрести. У вас даже появятся кое-какие соображения относительно того, что делать с этой собственностью в будущем. Но все же вы будете весьма далеки от полного представления всей картины в целом - всего того, что вам следовало бы знать о данной собственности. И это нормально. По крайней мере, эта картина вполне реальна и конкретна и основана на фактах и цифрах. А для того чтобы выяснить все детали и подробности, у вас еще будет достаточно времени на той фазе работы, которая называется "должным прилежанием".

Так или иначе, обязательства всегда давались мне нелегко. Спросите мою жену. Хотя именно благодаря ей много лет назад я научился с первого взгляда распознавать хорошую вещь. То же верно и относительно собственности. Мне лучше удавался прыжок вперед в направлении обязательства, когда я следовал одному простому правилу. Если я знаю 70% того, что должен знать относительно той или иной собственности, я считаю, что этого вполне достаточно, чтобы принять решение. Мне кажется, 60% информации - это слишком мало, но, с другой стороны, если я буду ждать, пока соберу 90% информации, то кто-то наверняка успеет

перехватить у меня из-под носа предстоящую покупку или я сам попаду в западню нерешительности и мне начнет казаться, что я никогда не соберу достаточно информации, чтобы принять окончательное решение. Может наступить, как я обычно выражаюсь, аналитический паралич. Ведь если вспомнить прошлое, то я могу сказать, что, приняв решение взять на себя самое большое в жизни обязательство, я тоже не имел 70% информации от всего того, что можно было узнать о моей будущей жене. Вы, конечно, можете сказать, что мне просто повезло. Но ведь вопрос шел о такой важнейшей вещи, как брак! А я предлагаю вам испытать "судьбу" всего лишь в отношении недвижимости.

Прежде чем пойти дальше, хочу заметить, что если у вас после первоначального исследования не сложилось впечатления, что данная собственность может быть хорошей инвестицией (другими словами, если чистый денежный поток от нее обещает быть слишком низким), возможно, вам стоит отказаться от сделки или предложить более низкую цену, чтобы тем самым улучшить цифровые показатели. Ведь цифры не лгут - если, конечно, вы не допустили ошибку при подсчетах, - и ваша реальная оценка Должна быть основана именно на них. Отказаться от сделки - правильное решение, хотя вы считаете, что вся ваша предшествующая работа была проделана напрасно. Не следует, однако, упускать из виду, что каждый сделанный вами в этом процессе шаг способствовал приобретению опыта и что каждая задача, каждый расчет, каждое строение, которое вы посетили, делает вас более искушенными в этом деле. И в следующий раз вы, возможно, затратите на этот процесс вдвое меньше времени, а сможете использовать его втрое продуктивнее. Время, потраченное на то, чтобы чему-то научиться, никогда не бывает потраченным впустую.

На этом решающем этапе я, в большинстве случаев, отказываюсь от сделки. Я хочу, чтобы вы особо обратили внимание на это заявление, потому что очень многие люди на этом этапе оказываются настолько эмоционально захвачены процессом подготовки к покупке недвижимости, что уже не находят в себе сил от этого отказаться. Когда я имею всю необходимую информацию, мне достаточно 30 минут, чтобы провести все "Пять шагов оценки недвижимости". А после этого я использую полученные цифры и здравый смысл, чтобы направить все внимание на новую сделку, если прихожу к выводу, что та сделка, над которой я работал, для меня не подходит.

Если же вы решите, что данная собственность все же заслуживает внимания, то увидите, что приобретенный вами высокий уровень подготовки предоставляет прекрасную позицию при ведении переговоров, потому что вы располагаете всеми необходимыми фактами и цифрами. И, поверьте мне, наличие цифр и фактов лишает ваши эмоции прежней силы и они уже не будут оказывать влияния на ваше решение. Но в действительности бывает всякое. Со стороны продавца может возникнуть некоторая враждебность - из-за того, что он считает, что его собственность стоит гораздо больше, чем предлагаете за нее вы и чем она стоит на самом деле, - и такое случается очень часто. Совсем другое дело, когда вы в этой ситуации оказываетесь вооружены реальными цифрами и можете ясно показать, что пришли сюда не для того, чтобы пытаться обвести его вокруг пальца, предлагая ничем не обоснованную низкую цену. Наоборот, вы пришли с хорошо проверенными данными, основанными на цифрах и фактах, а также на проведенных по всем правилам расчетах, в результате которых получена реальная цена покупки данной собственности.

Сколько бы продавец ни кричал и ни бесновался, все равно он будет знать, что предложенная вами цена является справедливой. Просто ему может потребоваться какое-то время, чтобы прийти к тому же выводу.

Теперь пришло время убедить продавца продать вам эту собственность.

Когда вы придете к выводу, что цифры являются для вас вполне подходящими, и принимаете решение купить данную собственность, можно сказать, что вы достигли важного рубежа на своем пути. На этом этапе ваша цель заключается в том, чтобы "привязать к себе эту собственность". Под этим я имею в виду, что вы должны убрать собственность с открытого рынка, составив письмо о намерениях или, в некоторых случаях, осуществив покупку и подписав контракт о продаже. Как только договор о продаже и покупке подписан, данная собственность уже не может быть перехвачена каким-либо покупателем-конкурентом. Чем быстрее вы провернете это дело, тем больше у вас будет шансов завершить сделку, не отходя от договоренной цены. Именно поэтому я советую вам потратить на все описанные в предыдущей главе шаги не более сорока восьми часов с того момента, как вы собрали всю необходимую информацию. Я затратил годы на то, чтобы отработать этот процесс, который значительно упрощает задачу, но это окупилось - благодаря скорости действия я смог заключить ряд очень выгодных сделок.

Независимо от того, сколько потребовалось на это времени - два дня или две недели, - как только вы приняли решение покупать, вы должны заключить стандартное предварительное соглашение относительно покупки недвижимости. Помните, ваша цель в том, чтобы "привязать" собственность, убрав ее с рынка на то время, пока вы ведете переговоры с продавцом и, что не менее важно, производите ее детальный осмотр и точно выясняете, как она "может работать". За этот период времени может обнаружиться, что предложенная вами цена была слишком завышена и что необходимы новые переговоры для урегулирования этого вопроса. Или, наоборот, вы можете прийти к выводу, что предложили слишком мало. Если это так, доверьтесь внутреннему нравственному чувству, и пусть оно подскажет вам, что нужно сделать.

Теперь давайте обратимся к предварительному соглашению. Документ такого типа, как правило, используется во всех больших сделках при покупке недвижимости во многих штатах. Но в разных штатах в этой процедуре есть свои отличительные моменты, поэтому необходимо проконсультироваться относительно этого с членами своей команды - юристом, агентом по работе с недвижимостью, брокером. Но независимо от различий в законодательстве, действия при подготовке предварительного соглашения везде одни и те же. Не стоит беспокоиться о том, в какой форме оно будет выражено - будет ли это письмо о намерениях или стандартное соглашение о купле-продаже, заверенное в Национальной ассоциации риэлтеров, - надо просто знать, в чем заключается каждый из этих вариантов.

Письмо о намерениях

Как только вы провели оценку собственности, используя пять шагов из предыдущей главы, вы должны быть готовы составить черновой вариант письма о намерениях или соглашения о купле-продаже. Я всегда предпочитаю использовать стандартное письмо о намерениях, чтобы заранее распланировать дальнейшее течение сделки с

продавцом на весь этот период до формального подписания контракта о купле-продаже собственности. Использование такого письма позволяет мне сэкономить много денег на гонорарах юристам, потому что юристы обычно не привлекаются к ведению переговоров по письмам о намерениях. Кроме того, работа, проводимая в ходе данного процесса, помогает более гладко и быстро провести процедуру заключения контракта о купле-продаже. Письмо о намерениях содержит ваше предложение о покупке, а также некоторые основные параметры сделки - такие как размер суммы, выплачиваемой наличными, временные рамки периода, который отводится на процесс "должного прилежания", заключения соглашения типа эскроу и соглашения о разрешении вопросов, связанных с возможными непредвиденными обстоятельствами относительно оплаты.

Чуть ниже мы еще вернемся к пункту о возможных непредвиденных обстоятельствах, связанных с оплатой. Но уже теперь вы можете понять, почему желательно как можно раньше подключить к делу людей из своей команды. Последнее, что вам необходимо сделать на этом этапе игры, - это установить отношения с банками или инвесторами. Желательно, чтобы база для этого уже была создана, ибо время дорого. Поэтому постарайтесь составить и передать ваше письмо о намерениях как можно быстрее, чтобы иметь базовые пункты соглашения о сделке и убрать рынок ту недвижимость, которую вы собираетесь купить. На рынках недвижимости с высоким уровнем спроса время - ваш враг, и поэтому лично я пользуюсь факсом для передачи письма о намерениях или нанимаю специального курьера, который быстро доставил бы документ и передал его прямо в руки продавца/Пользоваться же обычной почтой не рекомендую - она работает слишком медленно.

Письмо о намерениях - это что-то вроде предложения, которое вы посылаете продавцу. Этот документ служит отправной точкой для дальнейших переговоров.

Рассмотрев предложение и сроки, продавец обычно выдвигает собственные предложения и вносит изменения в некоторые из сроков. Этот процесс похож на перебрасывание мяча, так что не удивляйтесь, если он затянется на недели. Это вполне нормальный срок.

Однако обратите внимание на то, что, как бы активно вы ни вели переговоры с продавцом, собственность все это время продолжает оставаться на рынке. Недавно я действительно потерял одну недвижимость, как раз на стадии посылки письма о намерениях. Можете себе представить, какие чувства я при этом испытывал! Ничего нам не сообщая, продавец работал одновременно с другим покупателем и использовал наши предложения для того, чтобы заставить того человека поднять цену. В конце концов они согласовали все пункты и заключили соглашение о купле-продаже и закрепили все это в соглашении эскроу. Это было очень неприятно! Но такое случается чаще, чем вы думаете. Поэтому не спешите сжигать все мосты. В моем случае недвижимость, о которой я говорил, через три месяца снова вернулась на рынок, так как первый покупатель не смог собрать необходимых денег, и тогда мы, со своей стороны, ее перехватили.

С образцами типовых писем о намерениях вы можете познакомиться на моем сайте и таким образом получить представление о том, какой вид должны иметь эти документы. Ничего трудного в составлении такого черновика нет. Обычно письмо о намерениях подготавливает ваш брокер по недвижимости, а вы только проверяете его и даете свое одобрение. Но не забывайте, что само по себе письмо о намерениях еще не накладывает ни на кого никаких обязательств. Это всего лишь письмо,

которое сообщает о вашем намерении в будущем осуществить покупку собственности и определяет примерные сроки этой покупки.

Соглашение о купле-продаже

И вот в один прекрасный день продавец и покупатель приходят наконец к соглашению относительно всех пунктов, обозначенных в письме о намерениях; и тогда вы должны обратиться к вашему поверенному, чтобы составить проект соглашения о купле-продаже (вы можете также использовать какую-нибудь из стандартных форм, которые предоставляют агентства, в которые вы можете обратиться). Это тот документ, где вы описываете все детали купли-продажи, другими словами, вы точно указываете, что будет делать каждая из сторон для того, чтобы сделка была завершена. Он может занимать десятки страниц, причем и на этом этапе также возможно ведение переговоров с продавцом. Соглашение о купле-продаже всегда очень точно определяет, как именно и в каком объеме продавец должен предоставить информацию относительно текущего состояния собственности и всех ее параметров. Туда заносятся ключевые даты, включая срок, до которого действует ваш депозит; срок, когда должен завершиться период "должного прилежания" в процессе оценки собственности, и дата передачи вам прав на владение. При этом может опять иметь место ряд "перепасовок" между вашим поверенным и поверенным продавца, но в общем все это происходит значительно быстрее, чем в фазе согласования письма о намерениях. Ведь теперь большая часть дела уже сделана. Когда вы приближаетесь к моменту фактического подписания соглашения о купле-продаже, у вас уже должна быть наготове солидная сумма денег, которые должны быть полностью депонированы на период всего процесса "должного прилежания", чтобы гарантировать выплату вами договоренной суммы, - о чем мы будем говорить ниже. В каждом контракте, который вы подписываете, вы должны проверить некоторые определенные ключевые фразы.

К их числу относятся следующие (приводится вопрос, который при проверке необходимо задать).

o Цена покупки - какова полная цена покупки?

o Оплата наличными - какую часть цены необходимо сразу же выплатить в наличных?

o Каков должен быть первоначальный депозит, чтобы начало действовать соглашение эскроу и можно было начать детальное изучение собственности?

o Кто, согласно договору типа эскроу, будет держать депозит покупателя и при каких условиях он может стать недоступным?

o Какие определяются временные рамки после принятия соглашения сторонами на случай непредвиденных обстоятельств и какая дата назначена для закрытия соглашения об эскроу?

o Как будут распределяться между покупателем и продавцом до момента завершения действия эскроу издержки по арендной плате, налогам, страхованию и оплате за депонирование?

o Когда и в какой форме будет передан акт на право владения имуществом?

o Что будет подпадать под категорию "непредвиденных обстоятельств в отношении финансирования", будет ли сюда включено получение нового займа или только принятие существующего?

o Какая документация должна быть передана в процессе "должного прилежания": входит ли сюда получение всех документов и отчетов, соглашений со

съемщиками жилплощади, документации по ведению хозяйства, ведомостей по получению арендных платежей, актов по проведению инвентаризации, контрактов на обслуживание, данных по коммунальному обслуживанию, данных об обследовании ALTA, отчетов о состоянии окружающей среды, проектной документации, использовавшейся при строительстве здания, отчетов об инженерных обследованиях его состояния или любых других оценок этого типа? Учтите, что как покупатель вы должны получить всю эту документацию до того, как начнется период "должного прилежания".

o Какие временные рамки устанавливаются для проведения проверки относительно наличия ядовитых веществ или вредных насекомых?

o Какие временные рамки устанавливаются для осмотра и обследования всех внутренних и наружных помещений, включая квартиры и помещения общего пользования?

o Обладает ли продавец какой-либо информацией относительно того, использовались ли в его строении краски, содержащие свинец, заражено ли оно грибками или имеются какие-либо другие факторы, вредные для здоровья людей?

И опять же хочу отметить, что законы, регулирующие составление таких контрактов, в разных штатах разные, так что вам необходимо проконсультироваться по этому вопросу с квалифицированным юристом. Но разумеется, к этому моменту вы уже должны иметь такого человека в составе вашей команды и он уже должен знать все подробности относительно ваших целей. Работайте в самом тесном контакте с вашим поверенным и брокером, чтобы быть уверенными в том, что в соглашение будут включены все положенные пункты и заданы все положенные временные рамки.

Непредвиденные обстоятельства

Ваш поверенный сможет также прояснить вас относительно такого пункта, как "непредвиденные обстоятельства". Это определяемые контрактом условия, при которых вы можете поднять вопрос об аннулировании контракта в случае возникновения каких-либо непредвиденных обстоятельств, которые не дают вам возможности его выполнить. Типичными случаями непредвиденных обстоятельств являются такие, которые связаны с получением ссуд на приобретение недвижимости, и те, которые возникают в процессе "должного прилежания". Это очень важный пункт, и я рекомендовал бы вам включать его в каждое соглашение по купле-продаже.

Непредвиденные обстоятельства, связанные с получением ссуд по закону, имеют место в том случае, если ваш кредитор отказывается от предоставления вам займа под данную сделку. Я никогда не заключаю контракта, в котором отсутствовал бы этот пункт. Мы как-то подрядились на управление собственностью, для покупки которой ее новый владелец депонировал 200 тысяч долларов своих денег, не заключив договора о непредвиденных обстоятельствах в области финансирования. В самый нужный момент ему было отказано в ссуде, и в результате он потерял эти 200 тысяч - грустная история, но именно так все и было.

Не менее важен и пункт относительно непредвиденных обстоятельств, возникающих в процессе "должного прилежания". Этот пункт в соглашении о купле-продаже устанавливает, что вы, как покупатель, имеете право на получение всех документов, связанных с данной собственностью. Там утверждается также, что вы имеете право получать ответы на любые вопросы, связанные с данной собственностью, и что в этих ответах должны раскрываться должным образом все сведения, которыми

обладает продавец на данный момент. Как это выяснится в следующей главе, результатом периода "должного прилежания" должно стать принятие окончательного решения: будете ли вы покупать данную собственность или откажетесь от сделки. Это также должно помочь вам сформулировать ваш план использования данной собственности и составить рабочий бюджет - эти два шага имеют решающее значение для последующего получения максимальной прибыли от сделанной инвестиции. Данный пункт в соглашении гарантирует вам получение от продавца всей необходимой информации.

Подписание соглашения

Но вот наступает такой момент, когда и покупатель, и продавец согласовали наконец-то все пункты соглашения о купле-продаже, так что остается только поставить подпись и дату. Это соглашение связывает обе стороны взаимными обязательствами, и в большинстве случаев в день подписания контракта от вас потребуется предъявить депозит на большую часть денег. Но эти деньги остаются полностью под вашим контролем, и вы еще можете отказаться от сделки, пока не закончился период "должного прилежания", - в этот период действует принцип "непредвиденных обстоятельств", связанных с финансами или результатами изучения собственности в процессе "должного прилежания". Об этом мы подробнее расскажем в следующей главе.

Но, несмотря на обязывающий характер соглашения, если оно правильно составлено, вы вполне можете отказаться от сделки; продлить его действие или поставить вопрос о пересмотре ваших предложений на покупку, основываясь на тех новых сведениях, которые вы узнали в процессе "должного прилежания". По этой причине нам самим пришлось аннулировать в нескольких сделках наши предложения. Так, в одном случае мы свернули все дело после того, как уже было подписано соглашение о купле-продаже. Дело в том, что в процессе "должного прилежания" инженер-строитель из нашей команды обнаружил, что здание, которое мы покупали, построено на земле, которую в Аризоне называют "подвижный грунт". Это значит, что в данном месте почва может двигаться или проседать больше, чем это допускается нормами строительства, что может вызвать деформацию в фундаментах строений. Узнав об этом, мы провели более тщательный осмотр и обнаружили тонкую, но имеющую почти десять метров в длину трещину в стенке бассейна, маленькие трещины в фундаменте и перекосы во внешних стенах здания. Все это указывало на то, что с этим объектом у нас могут быть большие проблемы, решение которых может стоить нам огромных денег. Мы почувствовали, что риск слишком велик, и поэтому послали продавцу письмо с заявлением, что в соответствии с условиями соглашения отказываемся от нашего предложения о покупке.

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 8

о Посетить мой сайт (imw.mccompanies.com) и познакомиться с несколькими стандартными письмами о намерениях, чтобы ознакомиться с обычными для них условиями и выражениями.

о То же самое проделать в отношении соглашений о купле-продаже.

о Продолжать процесс поиска рекламных материалов по недвижимости, расчетов ее ценности и в тех случаях, когда вы видите, что цифры вам подходят, составить реальное письмо о намерениях или, как это принято в некоторых штатах, соглашение о купле-продаже.

ГЛАВА 9

Должное прилежание: получить "яйцо с сюрпризом"

В словаре Вебстера слово "прилежание" определяется как "старательное, аккуратное и внимательное выполнение работы". И эти синонимы точно передают то, что требуется от вас в течение периода "должного прилежания", как одного из этапов покупки объекта недвижимости. Синонимы слова "прилежный" включают также слова "добросовестный, тщательный, аккуратный, доскональный, внимательный и дотошный". И именно так вы и должны действовать в период "должного прилежания". Вам необходимо старательно просмотреть и всесторонне обдумать каждый документ, который имеет отношение к данной недвижимости. Вы должны также произвести полный осмотр каждой отдельной квартиры. Проявить максимальное внимание к каждой детали. Вам необходимо досконально продумать все вопросы относительно того, как вы могли бы усовершенствовать этот объект недвижимости и как сократить связанные с ним расходы. Вы должны всерьез подойти к этим задачам и решить их вовремя, проявляя максимальную дотошность в деле оценки собственности и письменной фиксации всех ее параметров.

Так что (спасибо Вебстеру) я не смог бы придумать лучших эпитетов для описания этого процесса! Именно так, как он сказал, вы и должны поступать. Ибо период "должного прилежания" - это время, когда вы должны пристально изучить все, что имеет отношение к приобретаемой недвижимости, и зафиксировать все - хорошее, плохое и отвратительное. Это время, когда вы должны сделать детальную оценку реальных затрат, необходимых на модернизацию и переделку данной недвижимости, а также тех затрат, что пойдут на ее обслуживание, ремонт и поддержание в рабочем состоянии. Для вас это последняя возможность удостовериться, что вы раскрыли все, незаметные с первого взгляда, недостатки, осознали все возможные возникнуть проблемы и реально посмотрели на все открывающиеся возможности.

Цель "должного прилежания" состоит в том, чтобы на 100% выяснить все относительно данной собственности и на основе этой информации создать план предстоящих действий и рассчитать бюджет данного объекта.

За те годы, что я занимаюсь покупками недвижимости, я научился в процессе "должного прилежания" раскрывать все мельчайшие детали относительно приобретаемой собственности. В одном здании в ходе детального осмотра всех квартир я смог определить, какие квартиры не были заняты раньше, хотя по документам их снимали жильцы (ведомости о внесении арендной платы оказались фальшивыми): в них оказалась снята вся проводка и т. п.; и все это пошло на ремонт других квартир, которые в данный момент действительно сдавались внаем; поэтому первые квартиры просто не годились для проживания (это можно назвать каннибальским отношением к жилью!). В одной из таких квартир роль жильца выполнял трехметровый удав, который чувствовал себя там совершенно свободно; зато в квартире, считавшейся незанятой, я наткнулся на совершенно голого человека. Что уж говорить о крыше - она находилась в таком состоянии, что свободно пропускала дневной свет; в большинстве случаев необходимые бытовые приспособления отсутствовали, куда-то исчезли ковровые покрытия или то, что можно было бы ими назвать, и т. д.

Так что будьте готовы - вас может очень удивить то, что вы обнаружите. А бывает и такое, что вы уже не будете ничему удивляться. Но в любом случае вы сбросите с себя большой груз после того, как полностью завершите весь этот процесс и сможете наконец-то сказать себе, что действительно знаете эту

собственность и что получили всю необходимую информацию, - так что теперь вам уже не придется покупать кота в мешке. Вы будете с наслаждением писать в своем соглашении о купле-продаже, что все квартиры в данном здании на момент его передачи в ваше владение пригодны к сдаче жильцам.

Вероятно, сейчас вы думаете о том, что при таком осмотре собственности придется обращать внимание на множество всяких мелочей (их могут быть тысячи), и на то, чтобы все выяснить, может не хватить и года. Вы правы, есть масса вещей, которые необходимо осмотреть и оценить, но вот касательно временных рамок вы ошибаетесь. Увы, в вашем распоряжении не будет года, чтобы провести процесс "должного прилежания", - хорошо, если вам будет предоставлено на это дней тридцать! "Эге, - скажете вы, - да ведь это просто невозможно - сделать все за такой срок!" И я так думал сначала, но затем вспомнил, что не зря же создал команду - она-то и должна помочь мне провести процедуру "должного прилежания" так, чтобы все прошло без лишнего напряжения, упорядоченно, и притом за разумное время. Что касается меня, так этот процесс "должного прилежания" что-то вроде игры. Здесь всегда присутствует некоторый элемент неожиданности, открытия чего-то нового - как хорошего, так и плохого. Это все равно что пасхальное яйцо с сюрпризом внутри - и я опять, как в детстве, испытываю восторг от встречи с неожиданностью. И в случае с собственностью вы тоже никогда не знаете, что там найдете. Но в отличие от игры в пасхальные яйца, процесс "должного прилежания" требует более основательной подготовки. Во всех случаях, когда я провожу первоначальную оценку собственности, я уверен, что найду то, что стоило бы отметить. И я чувствую себя более спокойным, потому что знаю, что если найду что-то, что будет мне стоить дополнительных затрат, это обязательно найдет отражение в процессе переговоров с продавцом еще до того, как будет поставлена окончательная точка и сделка будет завершена. Это ваше право: если вы находите, что собственность требует какого-либо крупного ремонта или переделки - замены крыши, покраски стен, установки нового бытового оборудования, избавления от термитов, змей и непрописанных голых постояльцев, - то вы можете включить все эти затраты в окончательную оценку здания и, соответственно, изменить цену покупки. И в конечном счете, при правильном подходе, все это может оказаться для вас равносильно тому, что вы нашли золотое яйцо!

Расписание для процесса "должного прилежания"

Как я уже упоминал, процесс "должного прилежания" в реальности всегда приносит мне очень много пользы. Поэтому по результатам более чем пятнадцатилетнего опыта в этой области я скомпоновал соответствующее расписание, которое должно облегчить проведение данного процесса. Сколько раз за эти годы нам казалось, что список всех необходимых шагов уже завершен, но вот приходила пора изучения очередной собственности - и мы снова понимали, что должны его переделать. Лишь в прошлом году он наконец-то, как кажется, достиг необходимой полноты. Теперь мы чувствуем, что в него действительно входит все, что надо.

Расписание для процесса "должного прилежания"

Ревизия документации

Цель: проверить правильность вычисленного потенциального дохода.

Обратите внимание на:

о подписанные соглашения о сдаче жилья внаем для каждой из квартир, чтобы удостовериться, что эти контракты являются действующими;

о ставку ежемесячной арендной платы, пользуясь для этого ведомостями о выплате ренты. В данном случае надо удостовериться, что эти цифры совпадают с теми, которые были в вашем предложении на покупку собственности;

о депозиты сумм, депонируемых по закладным, размеры которых должны соответствовать тем цифрам, которые представил агент, ведущий дела по сделке типа эскроу. Эти деньги принадлежат жильцам и поэтому должны в полном объеме перейти под контроль новых владельцев;

о количество жильцов в каждой квартире. Вовремя ли они вносят квартплату? Не создают ли проблем своим соседям? Есть ли данные относительно тех или иных жильцов с позиции их некредитоспособности или принадлежности к криминальным элементам?

Внутренний осмотр

Цель: помочь вам изучить физическое состояние объекта недвижимости, разобраться, к какой категории относятся жильцы, и понять, как будет выглядеть будущий денежный поток, который должна обеспечить ваша покупка. Таким образом вы определите состояние собственности на данный момент и сможете приблизительно подсчитать, в каких масштабах придется проводить ремонт.

Обратите внимание на:

о основные данные об образе жизни жильцов, снимающих в настоящее время квартиры в этом доме. Я всегда стараюсь подмечать все свидетельства из числа тех, которые указывают на массовое употребление наркотиков или нищенский, убогий образ жизни. Подумайте над тем, что вы увидели. Например, если есть жилец, в квартире которого отсутствует мебель, который спит на полу и хранит свои вещи в дорожной сумке, то это явный признак того, что скоро эта жилплощадь освободится;

о случаи, когда в квартирах, обозначенных продавцом как заселенные, реально никто не живет. Иногда продавцы склонны к махинациям с ведомостями об аренде с целью увеличить число жильцов и вносят в списки людей, которые в действительности не существуют, или продавец так плохо ведет эту документацию, что по ней невозможно составить реальную картину уровня заселенности и размеров арендной платы на текущий момент;

о отсутствие предметов обустройства квартир, которые должны предоставляться владельцем дома, или если такие предметы находятся в предельно изношенном состоянии;

о все предметы такого рода, включая ковры, виниловые покрытия и шкафы;

о бросающиеся в глаза следы повреждений, нанесенных водой, огнем или жильцами, как в самом доме, так и вокруг него;

о признаки, которые выдают присутствие в доме вредителей (нужно осмотреть каждую квартиру), а также на наличие каких-либо документов относительно проведения санитарных проверок.

Привлечение государственных служб

Цель: установить, что данная недвижимость соответствует официально принятым стандартам.

Обратите внимание на:

о нарушения пожарного законодательства. Для этого я всегда приглашаю для проведения осмотра людей из местного отдела пожарной охраны. В случае с нашим проектом покупки жилого комплекса в Портленде такая инспекция помогла обнаружить, что старая система противопожарной защиты нуждается в ремонте, о чем не знали даже те люди, которые на тот момент владели зданием;

о проблемы со всякого рода новшествами и перестройкой, на которые нужно получать разрешения от властей. Есть ли в доме какие-либо перестройки, пристройки, бассейны или что-нибудь еще, на что необходимо получать соответствующие разрешения;

о элементы, загрязняющие окружающую среду, такие как асбест, плесень, свинцовые краски или радон;

о не имеют ли место такие факты, как нарушение прав соседних участков.

Просмотр соглашений на обслуживание

Цель: определить, какие в настоящий момент существуют договоренности об обслуживании, и посмотреть, нет ли возможности для усовершенствований в этой сфере после смены владельца.

Обратите внимание на:

о соглашения по обслуживанию общего характера;

о соглашения по отоплению и кондиционированию воздуха;

о контракты по поддержанию в порядке зеленых участков вблизи строения;

о контракты на поддержание в рабочем состоянии механического оборудования прачечных;

о контракты на починку кабелей и сигнального оборудования;

о контракты, относящиеся к парковкам;

о контракты на рекламу.

Внешний осмотр

Цель: оценить все внешние элементы недвижимости и определить, через какое время они будут нуждаться в ремонте или замене.

Обратите внимание на:

о крышу, обращая особое внимание на признаки, которые могут указать на то, что она протекает. Обратите внимание также на ее общее состояние с точки зрения износа;

о состояние обогревательной системы, вентиляции и систем кондиционирования воздуха - как с точки зрения их внешнего вида, так и по документам по обслуживанию. Каков срок эксплуатации этих систем и бывали ли в прошлом случаи их неисправности;

о электропроводку - соответствует ли она современным требованиям;

о водопровод, его срок годности, степень износа труб, утечку воды и тип водопроводной системы. Медь, пластики, оцинковка - все это может создавать проблемы в водопроводной системе;

о состояние красочного покрытия и лепных украшений ДОМ;

о состояние подъездных дорожек и парковочных мест. Нет ли на них трещин или выбоин и какой ремонт может им потребоваться в ближайшем будущем;

о проблемы зеленых насаждений на участке вокруг здания, включая полив растений и состояние предназначенной для этого системы труб (это считается

необходимым у нас в Аризоне), состояние больших деревьев, которые, возможно, нужно подрезать, и их корней, которые могут портить тротуарные покрытия или вызывать проблемы с фундаментом здания.

Цель всего этого процесса инспектирования состоит в том, чтобы проставить против каждого указанного пункта денежные затраты. Но это не самоцель. Наша задача - вывести общую цифру, которую мы могли бы предъявить при переговорах продавцу, и предложить соответствующим образом снизить цену. Что, если недвижимость не соответствует нормам, предъявляемым отделом пожарной охраны? Что, если имеется опасность загрязнения окружающей среды? Что, если три из восьми квартир явно нуждаются в перестилке ковровых покрытий? Во многих случаях, когда вы доводите эти проблемы до сведения продавца, это удается сделать еще до окончательного подписания сделки - и это может сэкономить вам деньги, иногда немалые.

Сборники отчетов

Очень важно знать все относительно недвижимости; а для этого, кроме всего прочего, важно тщательно порыться во всевозможных документах - то есть всевозможных сборниках отчетов и т. д. На это требуется также и время, чтобы поискать информацию, на основе которой можно было бы составить ваш бюджет при работе с данной собственностью, распределив по категориям все доходы и расходы. При этом необходимо уделить внимание следующим существенным деталям:

- о данным о доходах и расходах за последние 24 месяца, которые я всегда сравниваю с предполагаемыми доходами и расходами. Это время, чтобы разобраться с ординарным бюджетом и выделить из него все экстраординарные расходы или потери, вызванные значительными периодами спада спроса на жилье. Еще до конца периода "должного прилежания" обсудите этот вопрос с продавцом или его брокером. Вы обязательно должны сделать это до наступления крайних сроков;
- о всем соглашениям по обслуживанию. Я ищу прежде всего такие соглашения, срок действия которых должен закончиться более чем через тридцать дней. Я проверяю, какое место занимают эти расходы в общем бюджете; где требуется обслуживание; а также каких видов обслуживания не хватает. Я оцениваю работу нынешней компании, осуществляющей управление недвижимостью, и решаю, продолжать работу с ней или отказаться. Я проверяю все соглашения об оказании услуг в области рекламы с точки зрения эффективности этой рекламы. Стоит потратить время на рассмотрение всех этих соглашений, поскольку вы можете в них здорово запутаться. Любой контракт, который вам не подходит, необходимо заменить еще до того, как истечет срок, отведенный на "должное прилежание";
- о текущим ведомостям относительно внесения арендной платы. Таким образом я с точностью до цента проверяю фактический доход, фактический потенциальный доход и потенциальный будущий доход. Внимательно рассмотрите каждую квартиру с точки зрения соответствия вносимой за нее оплаты рыночной ставке оплаты жилплощади. Тут вы можете отыскать "золотые яйца" - возможности для увеличения вашего дохода и денежного потока после того, как собственность перейдет в ваши руки. Детально отметьте все, что узнали, в вашем плане управления собственностью и проектируемом бюджете;
- о счетам за коммунальное обслуживание. На этом этапе я проверяю все, что связано с предприятиями коммунального обслуживания. Обратитесь в

соответствующие компании и попросите предоставить счета за работу за последние двенадцать месяцев. Спросите также, не собираются ли они поднимать оплату за свои услуги в следующем году. И наконец, вставьте в ваш проектируемый бюджет полученные таким образом цифры;

о информации о наемных работниках, работавших при прежнем владельце. В случае, если я покупаю крупные объекты собственности, для обслуживания которых имеется специальный штат наемных работников, я изучаю все, что с этим связано: что это за люди и сколько они получают; особенно если хочу, чтобы они остались на своих местах и продолжали работать на меня лично или под руководством той компании, которая будет управлять моей новой собственностью. Принимая на работу к себе этих служащих, рассматривайте это как наем новых работников. Убедитесь, что имеете всю информацию относительно полагающихся им отпусков.

Мы, например, еще до найма на работу людей проверяем также все их документы, чтобы выяснить, нет ли за ними банкротств, уголовщины или проблем с наркотиками.

Для меня период "должного прилежания" - очень интересное время, независимо от того, нахожу я или нет какие-либо существенные факты, о которых не знал прежде. Главное, я знаю, что все, что бы я ни открыл, я могу в документированном виде представить продавцу на следующем этапе переговоров. Документ, включающий результаты "должного прилежания", - это тот указатель, по которому я могу оценить, насколько хорошо я поработал во время "Пяти шагов оценки недвижимости". Во многих случаях те неполадки, которые я открываю в период "должного прилежания", в результате дают снижение продажной цены этой недвижимости или, что еще лучше, позволяют вовремя отказаться от сделки.

Это информация такого рода, которая сама по себе может помочь добиться успеха при покупке любой недвижимости - как той, которую вы изучаете, так и всякой другой. Недавно благодаря такой работе мы, например, нашли хорошую компанию, которая подражается поддерживать в порядке зеленые насаждения. Я рассматривал ежемесячный контракт этой компании с каким-то владельцем недвижимости, собственность которого мы собирались приобрести, и обратил внимание на то, что участок вокруг дома выглядел превосходно, при том что стоимость услуг была намного ниже той, что мне приходилось оплачивать на других объектах собственности.

Фактически, цена была даже ниже той, которую я рассчитал в черновом варианте этого проекта! Одно это дало мне экономию в тысячи долларов, потому что теперь эта компания обеспечивает своими услугами не только данный объект, но и другие принадлежащие мне объекты недвижимости.

Но я всегда бываю доволен, независимо от того, нахожу ли я скрытые сокровища - такие как эта замечательная компания по уходу за зелеными насаждениями, о которой я раньше ничего не знал, - или всего лишь обнаруживаю скрытые упущения, которые, если бы я не заметил вовремя, могли бы негативно повлиять на денежный поток от собственности. Я доволен, потому что получил дополнительную возможность дохода, а также потому, что любые вовремя вскрытые проблемы дают мне в руки дополнительный рычаг при заключении сделки. Я боюсь только одного: как бы в период "должного прилежания" чего-нибудь не упустить.

Ведь как только сделка будет окончательно заключена, вы будете вынуждены взять на себя и все не выявленные вовремя проблемы. И это может вам очень дорого

стоять. Только представьте себе, что вы не проверили дренажную систему вашей недвижимости, и в результате после первого же ливня вода залила одну или несколько квартир. Не ухмыляйтесь, именно это и случилось с одним моим другом, который живет на острове Мауи, на Гавайях. И затраты на очистку всего, что подверглось затоплению, вместе с исправлением дренажной системы оказались очень велики. Именно поэтому, как вы сами можете понять, я всегда проявляю в период "должного прилежания" крайнюю старательность и величайшее внимание. И вы должны поступать точно так же.

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 9

? Детально просмотреть расписание для процесса "должного прилежания" и скопировать его так, чтобы вы могли его использовать в качестве руководства в ходе своего исследования собственности.

? Использовать членов своей команды для того, чтобы они помогли вам в процессе изучения и тем самым обеспечили завершение всего процесса в должные сроки.

? Постоянно держать в памяти и стараться замечать все "золотые яйца" - то есть благоприятные возможности в области управления, которые вы можете обнаружить как при личном осмотре недвижимости, так и по документам.

? Систематизировать на основании полученной информации все пункты относительно дохода и расходов, которые могут иметь значение при планировании вашего будущего бюджета.

? Спокойно относитесь к проблемам, которые выявляете. Помните, что если это происходит в период "должного прилежания", вам не придется платить за их разрешение из своего кармана.

? Никогда не забывайте об установленных в контракте крайних сроках и в любом случае старайтесь в них уложиться.

ГЛАВА 10

Для чего все это нужно

Теперь, когда вы получили всю информацию, вы понимаете, для чего все это нужно и на что вам необходимо обращать внимание. Возможно, вы поймете, что главной задачей вашего бизнеса является, как это ни парадоксально звучит, не столько инвестирование в недвижимость, сколько ее исследование. Но всегда наступает какой-то момент, когда вам захочется покончить с бесконечной процедурой анализа и сказать: "Ну, теперь деньги на бочку!"

В этой главе мы покажем, для чего нужны все эти данные и как представить их в такой форме, которая позволит вам точно увидеть, где имеются возможности для получения хорошей прибыли, а где их нет. Запомните, что в данный момент вы все еще находитесь на этапе процесса "должного прилежания", так что, если обнаружите, что возможности для получения прибыли отсутствуют, у вас еще есть время, чтобы провести переговоры об изменении продажной цены или отказаться от сделки, если цифры просто не укладываются в предполагаемые рамки, чтобы у вас оставалась какая-либо прибыль.

В следующих разделах я проведу вас через процесс одновременного составления плана управления недвижимостью и ее бюджета. На деле план и бюджет должны всегда

идти рука об руку. План управления определяет ключевые стратегические принципы, которые вы будете использовать, чтобы сократить расходы, повысить доходы или добиться одновременно и того и другого. Бюджет свяжет эти стратегические принципы с конкретными цифрами и поможет вам точно распределить каждый полученный и потраченный доллар.

На этом этапе пришло время задать себе вопрос: как я буду управлять данной собственностью, когда она будет принадлежать мне? Ранее я уделил достаточно времени, чтобы до завершения сделки разработать и просмотреть несколько сценариев типа "что было бы, если бы...", но я предпочитаю, когда на практике реализуется сценарий "о, если бы только..." Знаете, как это бывает: заключишь сделку, а потом говоришь себе: "О, если бы только я уделил время на то, чтобы составить бюджет! Если бы только я побеспокоился нанять для этой собственности менеджера, который помог бы мне оценить, во что обойдется ее обслуживание". Одним словом, "если бы только... если бы только..." Цель этой главы в том и заключается, чтобы вы твердо знали, что вам никогда не придется говорить "о, если бы только..."

Иногда правильный подход - плюнуть на все и уйти

Да, случаются такие критические ситуации, когда вам необходимо призвать на помощь свою команду или хотя бы спросить мнение этих людей относительно данных, которые вы собрали. Обычно я обращаюсь к моему бухгалтеру, советчику по налогам, специалисту по управлению собственностью, страховому агенту, подрядчикам или комунибудь еще, кто мне нужен, чтобы должным образом произвести необходимую оценку. Недавно мы проводили процесс "должного прилежания" относительно одного здания в городе Тусконе, в Аризоне, которое сильно нуждалось в ремонте. Я сам не мог найти никакого способа, с помощью которого мог бы оценить затраты на предстоящий ремонт, так как недостаточно разбирался в этих вопросах. Поэтому я позвонил своему подрядчику и попросил его произвести осмотр объекта, а также спросил его, за сколько он возьмется привести это здание в надлежащий вид. Он произвел оценку и начерно составил для меня смету предстоящих расходов - 700 тысяч долларов, - которую мы и представили продавцу.

К сожалению, владелец этого здания в Тусконе, которым являлся банк, относился к нему с совершенным безразличием и не проявлял никакого интереса к тому, чтобы произвести необходимый ремонт. Не заинтересовала их также и цена, сильно сокращенная из-за предстоящих затрат на ремонт, которую мы могли предложить.

Поэтому наши пути разошлись, и мы обратили свой взор на другие сделки. Отказываемся мы от сделки или нет, но информация, которую мы получаем относительно собственности, - это всегда источник силы. Факты - вот единственная сила в области купли-продажи, других "сильных методов" ведения дел просто не существует.

И факты повернули все дело так, что я не стал покупать эту собственность по той цене, которую первоначально за нее предлагал, потому что мне стало известно, что ремонт потребует дополнительно 700 тысяч долларов.

План относительно собственности как способ повысить ее ценность

Было бы славно, если бы разобраться с оценкой собственности было так же легко, как найти эту сумму, 700 тысяч долларов, необходимую на ремонт, и решить

вопрос таким образом: "Мистер продавец, мы хотим сократить предложенную вами цену на 700 тысяч долларов, так что принимайте наше предложение, или наши пути расходятся". Но все далеко не так просто. В случае со зданием в Тусконе мы рассматривали эти 700 тысяч долларов как часть общей большой картины. А вся эта картина носит название плана относительно собственности.

Вы значительно быстрее достигнете своих финансовых целей, если найдете плохо управляемую собственность и сможете организовать для нее здоровое, правильное управление. Как вы, вероятно, уже знаете, хорошее управление способно сократить расходы и поднять доходы. А таким путем вы поднимаете ценность вашей инвестиции. Очень хорошо найти в ходе оценки собственности и процесса "должного прилежания" какие-нибудь конкретные способы к тому, чтобы повысить денежный поток, идущий от собственности. Следующие моменты дают пищу для размышления.

o Например, вы ходите, осматривая здание, и вот, в цокольном этаже, осмотревшись кругом, с удивлением спрашиваете: где оборудование прачечной? И узнаете, что его вообще нет.

o Вы заходите в какую-то из квартир и видите, что из окна открывается захватывающий дух вид на горы, а позже видите в ведомости на получение ренты, что оплата, назначенная за эту квартиру, ничем не отличается от всех других.

o Во время осмотра собственности вы наталкиваетесь на полуразвалившийся теннисный корт, который можно было бы превосходно использовать для постройки флигеля на шесть квартир или помещения для гаражей.

o Вас осеняет мысль: а не установить ли новые красивые ворота при въезде на участок, которые значительно улучшат внешний вид собственности, вложив в это дело 20 тысяч долларов; и тем самым повысить ценность этой собственности, а убытки возместить, добавив 10 или 15 долларов квартплаты на каждую квартиру в месяц.

У вас есть идея. Собственность же, со своей стороны, должна показать вам, откуда можно получить деньги. Если вы почти за каждым углом не находите возможностей для потенциального увеличения дохода, значит, вы недостаточно хорошо смотрите - или там просто не на что смотреть. Если верно именно второе, то вам следует перенести внимание на другой объект собственности.

Активными участниками вашей деятельности, направленной на нахождение возможностей для увеличения дохода или снижение расходов, должны быть члены вашей команды. Ведь они могут заметить то, чего не замечаете вы. Если вы думаете, что в этом бизнесе не присутствует творчество, то вы очень заблуждаетесь. Мне, например, огромное наслаждение доставляет просто осматривать недвижимость вместе с людьми из моей команды и во всем искать благоприятные возможности.

Запомните, деньги можно сделать тогда, когда вы и люди из вашей команды способны увидеть (а затем и использовать) то, чего не видят другие люди.

На этом этапе ваша работа должна заключаться в том, чтобы при каждом удобном случае задавать вопрос: "А что, если?.." И при каждом положительном ответе на этот вопрос вы будете видеть, как к доходу в вашем бюджете прибавляются дополнительные цифры и вырисовывается общий положительный результат. При изучении собственности, которую вы собираетесь приобрести, есть несколько вопросов из разряда "а что, если?..", которые вы обязательно должны себе задать. К их числу относятся следующие.

o А что, если я увеличу арендную плату?

o Увеличится ли от этого количество не сданных внаем квартир?

- о Насколько быстро я смогу найти новых жильцов, если кто-то после этого от меня съедет?
- о Не проверить ли мне этот подход первоначально на свободных квартирах, до того, как поднимать плату для уже имеющих жильцов?
- о Находится ли оплата за аренду отдельных квартир, которую я взимаю, на одном уровне с той, что принята, в среднем, на рынке недвижимости в моем районе?
- о А что, если я попробую привлечь новых жильцов?
- о Подготовлена ли у меня для этого какая-нибудь система?
- о Есть ли у меня список всей свободной жилплощади, если таковая имеется?
- о Поддерживаю ли я ставку арендной платы на уровне, принятом на данный момент в моем районе, и не следует ли мне сделать какую-то определенную уступку? Этот вопрос следует изучить, привлекая членов вашей команды и регулярно проверяя данные относительно ставок арендной платы у конкурентов.
- о Стоит ли потратиться на то, чтобы дать рекламу в газету, и приведет ли это к увеличению числа кон тактов по телефону и повышению дохода от арендной платы?
- о Как, в сущности, соотносится то, что я трачу на рекламу, с размером получаемой арендной платы?
- о А что, если я составлю и в будущем буду твердо придерживаться соглашений об аренде?
- о Даст ли это больше прибыли благодаря различным дополнительным источникам дохода, таким как использование не занятой под жилье площади, плата за автостоянку, воду и канализацию?
- о Если я поступлю таким образом, что это будет означать с финансовой точки зрения?
- о Увеличит ли это количество временно пустующих квартир?
- о А что, если я введу надбавки за красивое расположение квартир, установлю новые парадные ворота или устрою детскую площадку для игр?
- о Согласятся ли жильцы дополнительно платить за это?
- о А что я мог бы им еще предложить, за что они согласились бы платить?
- о Окупятся ли эти инвестиции в пределах двух лет?
- о А что, если я вместо того, чтобы провести ремонт, заменю кое-какие элементы в строении?
- о Насколько это позволит повысить арендную плату? ° А что, если я откажусь от затрат на поддержание зеленых насаждений, обслуживание или ремонт? ° Я смогу на этом что-нибудь сэкономить?
- о А что, если я попробую снизить цену за страховку, занявшись поиском более сговорчивой в этом отношении компании?
- о Что я смогу на этом сэкономить?
- о А что, если я заменю освещение на менее энергоемкое? п Сколько мне будет стоить эта процедура?
- о Сколько денег я смогу сэкономить на этом за счет снижения платы за электроэнергию
- о Окупится ли эта инвестиция?
- о А что, если я попробую нанять своего собственного человека для того, чтобы проводить ежедневное обслуживание собственности?
- о Насколько этот человек сможет справиться с задачами, связанными с ремонтом?
- о Как часто мне придется при этом платить за услуги со стороны?
- о Что лично я могу сделать, чтобы сэкономить деньги? Посмотрите на такие пункты, как управление собственностью, поддержание в порядке участка и зеленых насаждений, бухгалтерский учет, окраска внутренних помещений и их очистка после того, как оттуда съехали очередные жильцы и перед въездом новых.
- о Действительно ли я настолько хорошо знаю свою собственность, что если вдруг обнаружится какой-либо непредвиденный расход, я смогу исследовать это,

разобраться и исправить положение?

Как вы можете заметить, есть множество способов увеличить доходы и уменьшить расходы. Для этого нужно просто внимательно изучать собственность и стараться найти благоприятные возможности, а также знать, чего хотят жильцы, и творчески подходить к вопросу об удовлетворении их нужд.

Пример из реальной жизни

Мы с моим партнером недавно купили собственность на 182 семьи, расположенную в Сан-Сити, Аризона, - это здание предназначалось для проживания пожилых людей после 55 лет. Оно было построено в 1996 году и находилось в прекрасном состоянии. Владелец проживал в Нью-Йорке, и это была его единственная собственность в штате Аризона. Покопдовав с цифрами, мы вычислили, основываясь на данных за два предыдущих года, что эта собственность имеет цену 9 миллионов долларов. Этот объект к тому моменту еще ни разу официально не выставлялся на продажу.

Мы заключили предварительный договор на базе суммы 9 миллионов и приступили к процессу "должного прилежания". В ходе работы над составлением плана относительно собственности мы основательно пересмотрели предполагаемый бюджет. В результате исследования мы выявили три главные области, в которых могли радикально изменить ситуацию после того, как взяли бы управление в свои руки.

1. Проблемы с транспортом. Обитатели этого жилого комплекса хотели бы иметь в своем распоряжении какой-либо вид общественного транспорта.
2. Распределение квартир по разрядам в соответствии с их местоположением. Старые люди не любили подниматься по лестнице, поэтому квартиры, расположенные наверху, часто пустовали.
3. Кабельное телевидение и пожарная сигнализация. Данная собственность имела жесткие пакетные соглашения относительно обеспечения кабельным телевидением и пожарной сигнализацией.

Исследовав положение дел в окружающем районе, мы обнаружили, что наша собственность была чуть ли не единственной, которая не имела своего автобуса для обслуживания жильцов (как в виде регулярных перевозок по установленным маршрутам, так и для особых случаев). Наши же конкуренты оказывали подобного рода услуги, и это привлекало к ним намного больше жильцов, потому что среди последних было много стариков, которые не желали сами водить автомобиль. Осознав значение этого фактора, мы выделили в своем плане для будущей собственности 54 000 долларов на покупку микроавтобуса на 21 место. ' Так как мы уже достаточное время владеем этой собственностью, то я могу сообщить вам результат: инвестиция в микроавтобус существенно повысила получаемую нами арендную плату, уровень занятости квартир и денежный поток, а в конечном счете и цену данной недвижимости.

Во-вторых, то, чем мы занялись, имея в виду три отмеченных в нашем плане пункта, была оценка квартир согласно их расположению. Нам было ясно, что наши жильцы ценят квартиры на первом этаже больше, чем на втором, поэтому и мы оценили их соответственно - в денежном плане, - сделав арендные платежи за первый этаж несколько выше, чем за второй. Через какое-то время мы уже могли сдавать внаем квартиры на первом этаже по цене на 75 долларов в месяц выше (в расчете на одну квартиру), чем квартиры на втором этаже. Мы также повысили арендную плату за те квартиры, которые имели лучшее положение или особенно красивые виды

из окон. Это оказалось равно увеличению денежного потока на целых 6 тысяч долларов в месяц - и при этом все квартиры на первом этаже по-прежнему оставались заняты!

И наконец, обратившись к третьему пункту из нашего плана, мы решили провести переговоры об изменении условий соглашения относительно обеспечения дома кабельным телевидением и пожарной сигнализацией. Существующее соглашение включало плату 21 доллар за квартиру для всех 182 квартир независимо от того, была сдана данная квартира или нет. Это позволяло при пересмотре договора получить экономию 3822 доллара в месяц. А ко всему прочему, новое соглашение пришлось очень по душе нашим жильцам, так как теперь они могли свободно выбирать кабельные каналы по своему усмотрению, вместо того чтобы пользоваться одним и тем же раз и навсегда установленным ассортиментом программ, как это было при вечно отсутствующих хозяевах дома на протяжении восьми предшествующих лет. Точно так же мы поступили и с услугами по установке пожарной сигнализации.

Я знаю, что вы подумали: ого, наверное, здорово иметь каждый месяц весь этот дополнительный доход просто как результат выполнения намеченных в плане пунктов, - и, конечно же, вы абсолютно правы. Но в данном случае выгода от правильных решений оказывается гораздо большей. Вспомните то, что я раньше говорил в этой книге: официальная ценность собственности, большей, чем предназначенная для жизни одной семьи, непосредственно зависит от того, как ею управляют. Да, а в этом случае результатом всех наших действий по повышению дохода через правильное планирование стало повышение официально установленной цены на собственность - по последней оценке, она уже стоит 11,3 миллиона долларов, то есть более чем на 2 миллиона больше, чем мы заплатили за нее всего год назад. Вот где проявляется сила, заключающаяся в планировании и использовании хорошей компании по управлению собственностью, которая может, во-первых, определить, каким способом можно повысить чистый доход, и, во-вторых, обладает достаточным опытом, чтобы помочь вам осуществить все это на практике. А это, в свою очередь, повышает цену собственности и доход инвесторов на вложенные ими деньги. С моей точки зрения, просто невозможно переоценить важность составления, а затем неукоснительного выполнения плана относительно вашей будущей собственности.

Этот план не является каким-то сложным документом. Для этого не нужна толстая папка с тесемками. Как вы уже убедились выше, план, который принес нам тысячи долларов текущего дохода и миллионы в виде изменившейся цены собственности, состоял всего-навсего из трех пунктов, которые могут уместиться на одной странице.

План относительно собственности - это просто зафиксированная цель относительно этой собственности. И поэтому вы должны в данном случае сделать то же, что я говорил ранее в этой книге относительно вашей цели, - вы должны сообщить о нем как можно большему числу людей. Вы должны сообщить эту цель, которую установили относительно своей собственности, вашим менеджерам по работе с собственностью, вашим инвесторам и - что, может быть, важнее всего - себе самому.

К этому моменту мы уже проделали большую работу по выявлению всех благоприятных возможностей и всех скрытых расходов, без которых можно обойтись. У вас появились кое-какие прекрасные идеи, которые вы включили в ваш план относительно собственности. Но пока что вся эта работа выражена лишь словами, записанными на бумаге. Теперь же мы должны перейти от слов к цифрам. Так что сделайте глубокий вдох и, отбросив приобретенный еще в школьные годы страх

перед вычислениями, смело бросайтесь в море цифр.

Бюджет

Само слово "бюджет" предполагает определенную сложность, но в действительности все гораздо проще. В главе 7 я учил вас, как читать формальное предложение продавца и делать ему ответное предложение на покупку. Шаги, которые необходимо предпринять для составления бюджета, очень похожи на те, о которых уже было рассказано. Вы вычисляете доход от собственности, используя для этого информацию, полученную по заявкам относительно дохода, рассмотрения арендных платежей и связанной с этим документации, а также других документов относительно функционирования данной собственности. Затем вы рассматриваете расходы, основываясь на реальных и предполагаемых расходах, цифры которых вы скрупулезно собрали по крохам во время процесса "должного прилежания".

Давайте рассмотрим сначала доход и попробуем под другим углом посмотреть на некоторые из уже изученных концепций.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ФАКТИЧЕСКИЙ ДОХОД

Практически для любой собственности главным источником дохода является обычно арендная плата, которую выплачивают жильцы. В принципе, именно это и есть потенциальный фактический доход от данной собственности. Поэтому вам необходимо стремиться к тому, чтобы ваши цифры относительно возможного размера арендной платы были возможно более точными, основанными на той информации, которую вы имеете. Самый легкий способ получить эту информацию - это добыть существующие ведомости по уплате арендной платы или списки, в которых указано, сколько платит каждый съемщик; а затем вы проставляете имеющиеся цифры в соответствующую таблицу и складываете их, чтобы получить общую сумму. Есть и другой способ - проверить каждый договор на аренду, относящийся к данной собственности, и выписать из него размер арендной платы, которую оплачивает каждый из жильцов, отметив также все квартиры, которые не сданы внаем. Стоит использовать как первый, так и второй способы, чтобы удостовериться, что имеются правильно составленные арендные договоры в отношении всех жильцов.

Когда данная работа будет закончена, у вас получится примерно такая таблица:

№ квартиры	Тип	Площадь, кв. м	Оплата в месяц, \$	Фамилия съемщика
1	с 1 спальней	65	410	Кийосаки
2	с 1 спальней	65	410	Гопкинс
3	с 1 спальней	65	410	Бекель
4	с 1 спальней	65	430	Не занята
5	с 1 спальней	65	425	Маккалистер
6	с 1 спальней	65	420	Флэнеган
7	с 2 спальней	75	490	Лектер
8	с 2 спальней	75	470	Сталлик
	всего	540	3465	

На основании этой таблицы арендной платы ваш потенциальный фактический доход должен, включая незанятую квартиру, составлять в месяц 3465 долларов.

Используйте эту цифру в проекте бюджета как потенциальный фактический доход.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ФАКТИЧЕСКИЙ ДОХОД

Практически для любой собственности главным источником дохода является обычно арендная плата, которую выплачивают жильцы. В принципе, именно это и есть потенциальный фактический доход от данной собственности. Поэтому вам необходимо стремиться к тому, чтобы ваши цифры относительно возможного размера арендной платы были возможно более точными, основанными на той информации, которую вы имеете. Самый легкий способ получить эту информацию - это добыть существующие ведомости по уплате арендной платы или списки, в которых указано, сколько платит каждый съемщик; а затем вы проставляете имеющиеся цифры в соответствующую таблицу и складываете их, чтобы получить общую сумму. Есть и другой способ - проверить каждый договор на аренду, относящийся к данной собственности, и выписать из него размер арендной платы, которую оплачивает каждый из жильцов, отметив также все квартиры, которые не сданы внаем. Стоит использовать как первый, так и второй способы, чтобы удостовериться, что имеются правильно составленные арендные договоры в отношении всех жильцов.

Когда данная работа будет закончена, у вас получится примерно такая таблица:

№ квартиры	Тип	Площадь, кв. м	Оплата в месяц, \$	Фамилия съемщика
1	с 1 спальней	65	410	Кийосаки
2	с 1 спальней	65	410	Гопкинс
3	с 1 спальней	65	410	Бекель
4	с 1 спальней	65	430	Не занята
5	с 1 спальней	65	425	Маккалистер
6	с 1 спальней	65	420	Флэнеган
7	с 2 спальней	75	490	Лектер
8	с 2 спальней	75	470	Сталлик
всего	540	3465		

На основании этой таблицы арендной платы ваш потенциальный фактический доход должен, включая незанятую квартиру, составлять в месяц 3465 долларов.

Используйте эту цифру в проекте бюджета как потенциальный фактический доход.

ДРУГИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА

Большая часть объектов собственности дает возможность помимо арендной платы получать дополнительный доход. Эти источники дохода тоже должны быть учтены в вашем бюджете. Чаще всего этими другими источниками дохода являются (приводим список в качестве примера):

- о доход от прачечных,
- о доход от автостоянки,
- о доход от водоснабжения и канализации,
- о доход от помещений, не используемых под жилье,
- о плата жильцов за дополнительные услуги,
- о плата жильцов за кабельное телевидение,
- о плата жильцов за прямое подключение к интернету,
- о плата жильцов за подключение телефона.

Используя документацию по обслуживанию собственности и бухгалтерские книги, вы должны установить, какие типы дополнительных доходов могут быть использованы

в вашем случае. Это не так просто, но помните, что в конечном итоге эти деньги обязательно должны попасть на какой-то банковский счет, так что их следы, соответственно, должны остаться в финансовой документации. Иногда бывает очень трудно получить эту информацию от продавца. Ведь не каждый из нас хорошо знает бухгалтерию. Если дело с собственностью, которую вы покупаете, обстоит именно так, вы должны восстановить данные об этих источниках доходов на основании тех фактов, которые вы можете узнать непосредственно сами, изучая собственность. Например, если в здании имеется прачечная со стиральными и сушильными агрегатами, имеющими механические приспособления для взимания платы, но в документах продавца данные о доходе от прачечной отсутствуют, вы должны пойти непосредственно в ту компанию, которая поставила и обслуживает данную технику, а также выбирает из механических платежных устройств деньги, уплаченные за пользование, чтобы там выяснить, сколько вы можете ежемесячно получать за это денег.

Но чтобы обнаружить дополнительные источники дохода, может потребоваться некоторое время. Совсем недавно Ким Кийосаки рассказала мне, как ей довелось купить: патю собственность у человека, в бухгалтерской отчетной оведомости которого было видно, что компания, обслуживавшая прачечную при доме в течение четырех лет, ничего ему не платила. Однако стиральные машины и сушилки там были в полной исправности. И жильцы пользовались ими. Ётов держать пари, что в период "должного прилежания" Ким вывела все это на чистую воду и реальные данные о дополнительном доходе были введены в проект бюджета еще до того, как собственность перешла в ее владение.

Таков процесс раскрытия и включения в единую таблицу цифр дополнительных доходов. Каждая возможность : такого дохода должна быть представлена в виде отдельной строки. Когда вы учтете все существующие возможности дополнительного дохода, вы можете, как только собственность перейдет в ваши руки, добавить к ним новые строчки для любых новых источников дохода. Все делается так же, как мы уже делали это при оценке собственности. А теперь давайте перейдем к расходам.

Расходы

Точно так же, как вы создавали новую графу для каждой новой возможности дохода от вашей будущей собственности, вы должны создать таблицу и для расходов. В следующих разделах я предоставлю вам список самых типичных расходов, с которыми вы можете столкнуться при управлении своей новой собственностью, а также описание каждого из них.

ПЛАТЕЖНАЯ ВЕДОМОСТЬ

Платежная ведомость покрывает жалованье и заработную плату, которые вы выплачиваете себе или своим наемным служащим. Типичный штат служащих, задействованных для работы с той или иной собственностью в зависимости от ее размера, может включать больше или меньше людей. В первую очередь, это менеджеры и агенты, работающие с нанимателями. Во-вторых, это штат людей, обслуживающих данное строение, которые оказывают помощь при въезде новых жильцов и заботятся об окружающей дом территории. Должны быть также люди, проводящие незначительный текущий ремонт. И опять-таки эксперт по управлению собственностью, входящий в

вашу команду, может сообщить вам, сколько предположительно людей могут входить в ваш штат менеджеров и штат обслуживания здания и какие затраты в связи с этим вам придется понести. Не забывайте, что кроме фактической заработной платы для себя и людей из своего штата (если он у вас будет) вам придется учитывать такой фактор расходов, как федеральные и местные налоги, установленные взносы на случай нетрудоспособности работников, медицинское страхование, а также, возможно, выплаты в пенсионные планы.

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ЗАТРАТЫ

Административные затраты включают гонорары и выплаты за особые профессиональные услуги специалистам со стороны - таким как юрист, который помогает вам организовать товарищество и вести дела о выселении жильцов по суду, или бухгалтеры, которые помогут вам вести счета доходов и расходов, а также укажут, как заполнять налоговые ведомости и налоговые отчеты. Если вы планируете самостоятельно управлять данной собственностью, вам будет удобно пользоваться услугами вашего бухгалтера. В дополнение к услугам названных профессионалов сюда входят различные расходы, которые вы должны производить ежедневно и которые называются административными расходами. Они включают всевозможные расходы - от почтовых марок и посылок до штрафов и расходов по оплате кредита.

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

Вы можете попросить, чтобы прежний владелец собственности дал вам информацию относительно затрат на рекламу за прошедший год, но такая информация может ничего вам не дать. Поэтому лучше обратиться к компании по управлению, чтобы ее представитель оценил для вас предполагаемые затраты на рекламу данной собственности. Такой человек хорошо знает все виды рекламы, используемые на вашем рынке недвижимости; все затраты, которые могут для этого потребоваться; и он обладает хорошим чутьем относительно того, как складывается в данный момент обстановка с позиции конкурентной борьбы. Вы и сами должны в этом разбираться, но компания по управлению собственностью поможет вам выразить ваши абстрактные представления в виде конкретных цифр, выраженных в долларах; которые придется заплатить за маркетинг. Чем сильнее конкурентная борьба на вашем рынке, чем больше у вас там конкурентов, тем больше внимания вы должны уделять рекламе, иначе вас просто не заметят. А это стоит немалых денег.

ЗАТРАТЫ НА УПРАВЛЕНИЕ

Затраты на управление включают гонорары, выплачиваемые вами компании, профессионально занимающейся управлением вашей собственностью, или зарплату, которую вы за это платите себе одному или себе, и людям из своего штата. И опять-таки, когда встречаетесь с представителем компании, управляющей собственностью, вы можете получить от этого человека дельный совет относительно того, какими должны быть эти выплаты, какой суммы будут предположительно достигать расходы на обслуживание, а также на что эти деньги приблизительно пойдут.

ЗАТРАТЫ НА РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ

Затраты на ремонт и обслуживание будут меняться в зависимости от того, насколько быстро будут меняться ваши квартиросъемщики и сколько раз за прошедший год

люди будут съезжать с квартир или въезжать в них. А вот другие факторы, влияющие на затраты, связанные с ремонтом и обслуживанием: с какой категорией жильцов вы имеете дело, состояние здания и готовность управляющего менеджера откликнуться на просьбы жильцов произвести тот или иной ремонт. Если вы будете поддерживать свою собственность в идеальном состоянии, вам, в конечном итоге, придется меньше расходовать средств на чистку ковров, окраску внутренних помещений, починку электрооборудования, раковин, труб, бытовых приборов, отопительного оборудования, кондиционеров, а также на их обслуживание. Уход за зелеными насаждениями, бассейнами и коммуникациями, а также контроль за окружающей средой также полностью подпадают под эту категорию расходов.

НАЛОГИ НА СОБСТВЕННОСТЬ

Существует два вида налогов на собственность: налоги на недвижимость, которые начисляются собственно на недвижимость, и налоги, начисляемые на некоторые элементы, расположенные внутри этой недвижимости: холодильники, печи, сушилки, посудомоечные машины и другое оборудование. Соответственно, существует два способа рассчитать эти цифры. Во-первых, они обычно должны быть включены в те финансовые документы, которые вы получаете от владельца собственности, а во-вторых, их можно получить в офисе налогового инспектора. Вам нужно знать одно: после того как вы купите собственность, налоги на нее обычно повышаются, так как налоговые инспекторы используют цену покупки в качестве базы для переоценки собственности. Это можно считать еще одной причиной, почему необходимо убедиться, что вы не переплатили за свою покупку! Так что, когда в ходе своих исследований вы обращаетесь к проблеме размера налога на собственность, постарайтесь не слишком его занизить, чтобы потом не удивляться! Член вашей команды, имеющий дело с налогами на собственность, может разъяснить вам, насколько могут повыситься затраты на налоги.

СТРАХОВКА

Это существенный пункт расходов, который может оказать решающее воздействие. Почему? Во-первых, потому, что страхование дорого стоит, а во-вторых, потому, что обычно банки требуют, чтобы вы заключили полное соглашение на страховку еще до подписания договора на получение ссуды под покупку собственности. Эти цифры рассчитать нетрудно. Просто позвоните нескольким страховым агентам, и они сразу дадут вам нужные данные. Вы будете нуждаться в страховках нескольких видов, включая страховку имущества от несчастного случая и общий страховой полис. Но в зависимости от обстоятельств выплаты по страховке могут сильно изменяться. Это зависит от типа собственности. Как правило, вы будете стремиться к тому, чтобы иметь страховку на случай больших неприятностей. Вам ведь не понравится выплачивать большие страховые взносы за страховку от всяких мелких неполадок, за которые вы и так можете в любой момент заплатить из собственного кармана. Поэтому поговорите со страховым агентом относительно круга проблем, которые должна охватывать ваша страховка - то есть на что она распространяется, - и тех случаев, когда она должна выплачиваться, причем так, чтобы ваши платежи по страховым взносам были минимальными.

РАСХОДЫ НА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Составьте точный список всех предприятий коммунального обслуживания, которые имеют отношение к данному строению. Сюда могут входить компании, поставляющие электрическую энергию, газ, воду; обеспечивающие ваш дом вывозом мусора, канализацией, кабельным телевидением и телефоном. Проверьте, каким образом учитывается объем предоставляемых услуг - поквартирно или в целом для всего здания. Второй случай обычно имеет место, когда объем услуг определяется предоставляющей их фирмой. Поквартирное измерение объема услуг является наилучшим вариантом, потому что в этом случае каждый жилец сам платит по собственным счетам. Это означает снижение расходов для вас как владельца. Если же расходы определяются в целом по зданию, у жильцов пропадает всякий стимул стараться снизить данные расходы.

По этой причине я стараюсь не иметь во владении зданий, где коммунальные расходы определяются для всего объекта в целом. Попросите владельца предоставить вам финансовую документацию на собственность, в которой имелись бы нужные цифры, но опять-таки замечу, что лично я их всегда проверяю. Все, что необходимо для такой проверки, можно найти в данных по вашему строению и у компаний, предоставляющих коммунальные услуги, - они могут предоставить вам счета за предшествующий год. Если же они не захотят предоставить такую информацию, обратитесь к владельцу и попросите его соединиться с компанией коммунального обслуживания и сказать им, чтобы они вам эти документы предоставили. Обязательно убедитесь, что получили все необходимые счета. Иногда эти счета за разные периоды года могут быть неодинаковыми, особенно когда это касается отопления или кондиционирования воздуха. Так что давайте будем работать так, чтобы потом не пришлось удивляться, откуда что взялось!

КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ

Капитальный ремонт является главным фактором, благодаря которому вы можете поддерживать на должном уровне состояние своей собственности - или поднять ее до такого состояния, если оно ему не соответствует. Часто тот факт, что собственность нуждается в капитальном ремонте, открывает для вас наилучшие возможности при ее покупке, так как вы можете купить ее очень дешево; но необходимо не упускать из виду и реальной оценки затрат, которые могут пойти на предстоящие ремонтные работы, которые сделают объект удобным для проживания и имеющим импозантный внешний вид. Я говорю о ремонте крыши, парковок, пешеходных дорожек возле дома, подъездных дорожек для автомобилей, освещения, служб, водонагревательной аппаратуры, кондиционеров, перестилки ковров и т. д. (В данном случае вы при рассмотрении объектов должны оценивать расходы на них по более масштабной шкале.) Когда вы заканчиваете расчет всех расходов вашего будущего бюджета, у вас оказываются на руках общие итоговые цифры относительно дохода и расхода. Отнимите от дохода расход, и вы получите ясную картину наличных денег, которые вы будете получать, и вашего чистого дохода. Если эта цифра действительно достаточно велика, вернитесь к исходным материалам и еще раз, более детально, проверьте свои расчеты. И если результат окажется отрицательным, не расстраивайтесь. Это тот случай, когда в бухгалтерские расчеты необходимо привносить некоторую долю творчества. Ваши расчеты не должны быть для вас чем-то таким, что мы называем "перст судьбы"; вы всегда можете их перекроить, изменив план организации дела.

Когда разработка бюджета будет завершена, вам следует сопоставить его с реальным доходом и расходами вашей собственности и посмотреть, нет ли тут каких-либо явных ошибок или упущений. Если вы таким образом уже перепробовали все возможные способы, чтобы получить положительные цифры дохода или, скажем, такую цифру, которая бы вам подходила, а результат по-прежнему плох, вы можете обратиться за советом к членам вашей команды. Если высказанные ими идеи также не приводят к положительным результатам или кажутся вам далекими от реальности, то вы можете попробовать снизить закупочную цену или просто отказаться от сделки - если не видите возможности получить какой-либо реальный денежный поток или размеры этого потока вас не удовлетворяют. В этом случае я не советовал бы вам продолжать продвигать сделку вперед в надежде, что случится какое-то чудо. Чудес в нашем деле не бывает. Счастливые случаи происходят, но только с теми, кто хорошо все рассчитал на основе добытых тяжким трудом фактов и благодаря этим расчетам смог отыскать незаметные другим людям благоприятные возможности.

Время споров и конфликтов

Этот этап не должен казаться вам трудным; в конечном итоге вы должны представить продавцу результаты ваших исследований его собственности. И это необходимо будет сделать до того, как завершится период, отведенный для "должного прилежания", иначе вы получите эту собственность на таких условиях, какими они были в первоначальном предложении, и все ваши труды, как говорится, пойдут коту под хвост. Здесь все дело в том, как это подать. Вы можете просто швырнуть свои результаты на стол перед продавцом и решительно заявить: "Принимайте мое предложение, или давайте разойдемся". Еще лучше, если вы прибегнете к сухому, но тактичному языку фактов, который не может показаться несправедливым ни по отношению лично к продавцу, ни к его собственности. Здесь речь идет просто о том, чтобы обсудить те или иные цифры, не касаясь вопросов честности или прав - как продавца, так и покупателя. Просто идет прямой разговор относительно чисел, все факты открыто лежат на столе и нет никаких скрытых мотивов.

Конечно, бывает так, что продавец явно пытается что-то скрыть. Но в большинстве случаев, как показывает и наш собственный опыт с покупкой собственности в Портленде, продавец просто не знает, например, сколько денег будет необходимо потратить на ремонт и обслуживание того, что он продает. То, что вы будете ему об этом говорить, скорее всего, будет для продавца совершеннейшим открытием, так что в ваших же интересах постараться сделать это, продемонстрировав профессиональный подход, на основе документированных данных и при этом проявляя полную искренность.

Для того чтобы вас тут же не вышвырнули за дверь, большую помощь может оказать ваш профессионализм и хорошо разработанный план действий - в конечном счете это принесет вам успех, но только в том случае, если вы в ходе переговоров покажете, что стремитесь к выгоде для обеих сторон. Вам не следует пытаться грести все под себя, чтобы продавец не почувствовал, что его обводят вокруг пальца. В нашем бизнесе никогда не следует сжигать мосты. Человек, у которого вы сегодня покупаете собственность, завтра может стать покупателем, а вы будете продавцом; он может также помочь вам найти новую сделку. У меня было множество

случаев, когда продавец в ходе одной сделки показывал инвестору возможность провести другую или помогал найти другого продавца, который продавал другое здание. Поэтому я стараюсь никогда не терять из виду того факта, что наш бизнес строится на хороших взаимоотношениях между людьми.

Ниже я привожу короткий список моментов, относительно которых в моей практике мне случалось иметь столкновения с продавцами, - будьте готовы к тому, что и у вас могут возникнуть подобные вопросы.

о Незанятые квартиры, внесенные продавцом в список как сданные внаем.

о Факт несообщения о тех квартирах, с которых жильцы собираются съезжать в будущем или с которых им предложено съехать.

о Наличие бедных жильцов, которые могут в любой момент оказаться некредитоспособными и в результате этого неожиданно съехать с квартиры.

о Отсутствие необходимых приспособлений, ковров и т. д. и вопрос о том, кто должен за это заплатить.

о Слишком высокие расходы по обслуживанию, необходимые для того, чтобы поддерживать квартиры в состоянии, пригодном для сдачи внаем.

о Вопрос о проведении исследования относительно наличия вредителей, включая термитов, скорпионов, тараканов и голубей.

о Незакрытые контракты на обслуживание, которые, перейдя к вам вместе с собственностью, добавляют непредвиденные расходы в ваш бюджет и тем самым влияют на денежный поток.

о Стоимость коммунальных услуг в текущем году оказывается значительно выше, чем в предыдущем.

о Недействительность по какой-то причине предшествующего страхового полиса, что может оказать воздействие на стоимость той страховки, которую необходимо будет обеспечить вам.

о Реальный налог на собственность оказывается больше, чем тот, который был указан продавцом.

о Слишком высокий уровень преступности в районе.

о Нарушение противопожарных инструкций.

о Проблемы, связанные с окружающей средой.

И - вперед!

Составление бюджета является последним решающим тестом, направленным на выяснение истинной ценности данной собственности. Если вычисленный на первый год бюджет выглядит неплохо и вы предполагаете, что вам удастся получить достаточно денег, чтобы выполнить поставленную перед собой цель, тогда - вперед, заключайте сделку и принимайте эту собственность в свое владение. Только помните, что вам, возможно, придется немного снизить предлагаемую цену, чтобы оставить зазор для какого-нибудь ремонта, внесения изменений, дополнительных расходов на обслуживание или любых других затрат, которые могут возникнуть в процессе "должного прилежания". Представьте ваши цифры со всеми необходимыми пояснениями на суд продавца - и можно завершать сделку.

Прошло немало времени с момента первоначальной оценки рынка недвижимости; мы прошли через поиск собственности, ее выбор, оценку и, наконец, расчет бюджета.

Теперь уже совсем скоро вы станете гордым владельцем инвестиционной собственности. Наступает пора треволений, вызываемых этим фактом. Теперь вам надо будет

выполнить составленный вами план модернизации собственности и добиться получения от нее максимального денежного потока. Это и станет темой нашей следующей главы.

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 10

o Посетить в интернете сайт www.mccompanies.com, чтобы взять оттуда таблицу для расчетов доходов и расходов и форму для составления бюджета.

o Составить список всех ваших предполагаемых расходов и источников доходов, для того чтобы включить это в бюджет.

o Точно рассчитать все числа для каждой графы расходов и для каждого источника дохода.

o Составить и заполнить общую таблицу для нескольких вариантов сценариев типа "а что, если?.." относительно вариантов с

o увеличением/уменьшением расходов,

o увеличением/уменьшением доходов.

o Определить тот уровень доходов и расходов, при котором денежный поток имел бы максимальную величину.

o Сделать это основой для плана относительно собственности.

ГЛАВА 11

Вы стали владельцем собственности... Что дальше?

Поздравляю! Можете гордиться - вы стали владельцем инвестиционной собственности. После того как выпито шампанское на банкете по случаю завершения сделки и

вы уже успели обзвонить всех своих родственников, чтобы похвастаться тем, что достигли финиша, вы сядете, откинувшись на спинку кресла, и позволите себе

расслабиться - может быть, минут на пять, - после чего, вероятно, вам в голову начнут приходить мысли о том... что же дальше? Что вам теперь делать? Но так

может быть, только если вы не имеете отработанного плана дальнейших действий, - а он у вас, конечно же, должен быть.

Наверное, вы будете поражены, узнав, что я не купил ни одного объекта собственности, не проделав весь процесс, описанный в предшествующих главах. Мне всегда

казалось, что полагаться на внутреннее чутье слишком рискованно. И конечно же, я делаю все, что в моей власти, чтобы не дать вмешаться в этот процесс

эмоциям. Фактически, дело обстоит так, что, начиная любую сделку, я полностью готов к тому, что она может в любой момент быть прекращена. Возможно, это

звучит несколько пессимистически, но всякий, кто меня знает, конечно же, скажет, что по природе я оптимист - более того, я человек, который сохраняет

оптимизм, несмотря ни на какие обстоятельства. Что же тогда следует рассматривать как негативные моменты?

С моей точки зрения, негативных моментов не существует. Свои отношения ко всему я строю исключительно на основе реальности. Никому не хочется выполнять

более тяжелую работу, чем это необходимо, - включая и меня. По личному опыту и по рассказам сотен других людей, поделившихся с нами своими несчастьями на

семинарах Богатого Папы, я знаю, что никакое местоположение, никакой ремонт, никакая рекламная стратегия не может помочь в том случае, если вы просто взяли

да и заплатили за какую-нибудь собственность слишком много денег. Даже самые совершенные методы управления в данном случае окажутся бессильны.

Я надеюсь, вы понимаете, что независимо от того, сколько сделок я проворачиваю одновременно или сразу же одну за другой, я обязательно прохожу через те же самые стадии, о которых говорил выше: через тот же самый процесс оценки собственности, тот же самый процесс заключения предварительного соглашения, тот же самый процесс "должного прилежания" и - что, возможно, важнее всего - через тот же самый процесс планирования последующей работы с собственностью. Я никогда не пытаюсь что-то сократить из этого списка, и (только бы не сглазить!) этот подход еще ни разу меня не подводил. Кто-то, глядя на то, что я делаю, и слушая то, что я говорю, возможно, скажет: "Да, видно, что этот парень любит рисковать". Но по правде говоря, я не считаю, что хоть чем-то рискую. Скрупулезное выполнение положенной работы по исследованию собственности дает возможность обрести полную уверенность в тех решениях, которые мне приходится принимать. Или, по крайней мере, максимально близко подойти к такой уверенности. Так что вся моя работа окупается сторицей.

Теперь вы уже знаете, что я ничего не оставляю на волю случая и никогда не покупаю многоквартирные дома без того, чтобы заранее не составить план, в котором было бы указано, как я собираюсь увеличить доход и уменьшить расходы, чтобы сделать максимальным мой денежный поток. На протяжении всей работы, которую вы делаете, вы должны постоянно видеть основную цель и придерживаться определенных твердых идей относительно того, как будете управлять вашим объектом недвижимости. Вот что важнее всего. Теперь пришло время, чтобы воплотить эти идеи в жизнь. Это уже не упражнение. Еще раз повторяю - это не упражнение.

Выполнять намеченное

Выполнять намеченное. Вот те слова, которые вы должны постоянно повторять как заклинание на протяжении всей этой главы, потому что на следующих страницах мы пройдем через процесс управления собственностью. Вы, наверное, думаете, что сейчас мы поведем разговор о чистке ковров и подрезании деревьев, - но прежде позвольте мне указать на то, что управление собственностью должно осуществляться строго согласно вашему плану и в соответствии с намеченным бюджетом. А цель всего этого - сделать максимальным денежный поток.

На этой фазе вы можете уже принять решение, будете ли управлять своей собственностью самостоятельно или наймете для этого компанию, профессионально занимающуюся управлением собственностью. Я знаю множество людей, которые являются решительными сторонниками как первого, так и второго варианта, и все они говорят одно и то же: этот выбор зависит от того, на что именно вы хотите потратить свое время. Я знаю одного владельца собственности, добившегося в этом деле очень большого успеха. Он владеет коттеджами, которые сдает людям на время отдыха, - они расположены в самых красивых местах, какие только можно найти на земле. Он владеет этими коттеджами, мы ими управляем, но все, что касается украшения этой собственности, он делает сам. Я думаю, что таким образом он экономит массу денег, но дело не только в этом. Здесь есть нечто большее. Мне кажется, что он получает истинное наслаждение, взяв на себя эту часть работы по управлению.

Описание работы по управлению собственностью

Независимо от того, что вы решили: нанять управляющих для своей собственности со стороны или заниматься этим самим, - вам необходимо будет осознать, какую

работу вам придется взвалить на себя или чего ожидать от той компании по управлению собственностью, которую вы решили нанять. Так что считайте, что данная глава посвящена тому, чего вам ожидать от компании по управлению собственностью или какие заботы предстоят вам лично, если вы сами захотите выполнять эти обязанности.

Ключ к правильному управлению собственностью и к тому, чтобы стать хорошим менеджером по этой части, лежит в неукоснительном следовании определенной системе. Эта система касается работы в области рекламы и маркетинга, сдачи помещений внаем, вопросов, касающихся наемных работников, заключения договоров с другими фирмами, создания системы сервиса, отчетности, устранения непредвиденных ситуаций, решения вопросов относительно обслуживания, получения арендных платежей, бухгалтерского учета, составления бюджетов, разбора вопросов юридического характера и всего прочего, что бывает необходимо при управлении собственностью, сдаваемой внаем жильцам.

Но менеджер по управлению собственностью не просто должен знать все это - он должен постоянно следовать этой системе. Эта задача распадается на несколько пунктов, которые приведены ниже.

ЕЖЕДНЕВНОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Основная функция менеджера, управляющего недвижимостью, первая и главнейшая, состоит в том, чтобы четко выполнять принятый относительно этой собственности план. Есть и вторая функция, заключающаяся в том, чтобы решать текущие проблемы. Именно это я и делаю каждый день вместе с моей компанией по управлению собственностью. Я и мой штат служащих имеем дело с тысячами квартир, так что, хотя нас и называют "менеджерами по недвижимости", на самом деле мы занимаемся решением проблем. Ведь сущность этого бизнеса в том, что вы занимаетесь управлением намного меньше, чем решением проблем, - особенно вначале, сразу же после того, как приобрели очередную недвижимость.

ПРОБЛЕМЫ С РАБОЧИМ ШТАТОМ

Менеджеры имеют также дело со всеми проблемами, касающимися рабочего штата. Если вам необходим агент по работе со съемщиками, то компания по управлению собственностью имеет квалифицированных и хорошо подготовленных профессионалов, которые могут вести эту работу. Если вы предпочитаете делать это самостоятельно - пожалуйста, или можете нанять какого-нибудь человека, который возьмется за решение этой задачи. Это означает, что вы возьмете на себя ответственность за подготовку и обучение данного лица, за все те знания, навыки и данные, которые будут ему необходимы для успешной работы. Сюда может входить обучение обслуживанию клиентов, правильному распределению жилья и т. п. Кроме того, вам будет необходим человек, который взял бы на себя работы по текущему ремонту. И опять-таки, вы можете это делать сами или можете нанять для этого специального работника. Если вы заключаете контракт с компанией, занимающейся управлением собственностью, то они обычно берут эту заботу на себя. Если же вы управляете собственностью самостоятельно, то вам необходимо найти человека, который имел бы достаточно времени и мог бы в любое время прибыть по вашему звонку. Ведь вам, наверное, не хотелось бы попасть в такую ситуацию, когда ваши жильцы, у которых лопнула труба или засорилась канализация, должны

были долго ожидать прибытия мастера. Это привело бы к порче вашей собственности, но еще больший вред причинило бы вашей репутации. Недовольный жилец сменит квартиру и тем самым не только создаст проблему - часть вашей жилплощади перестанет приносить доход, - но и заставит вас раскошелиться, чтобы привести квартиру в такое состояние, чтобы ее можно было снова сдать внаем.

РАБОТА ПО СДАЧЕ ЖИЛПЛОЩАДИ В АРЕНДУ

Это работа для менеджера, и она заключается в том, чтобы давать рекламу в целях обеспечения 100-процентной или максимальной, насколько это возможно, занятости вашей

жилплощади. Это предполагает знание того, какие результаты приносят различные формы ведения рекламы, и умение делать "раскрутку". Это могут быть рекламные объявления; это могут быть вывески; это могут быть соглашения с местной службой о сдаче внаем квартир или сеть рекомендаций, обеспечиваемых самими жильцами.

Есть множество различных приемов, которые помогают привлечь потенциальных жильцов. Профессиональные компании, занимающиеся управлением собственностью, знают, что для этого нужно делать, а чего делать не нужно. Но вы можете проделать эту часть работы и сами.

Однако необходимо понимать, что привлечение потенциальных жильцов - это еще не все. Вам нужно уметь привлекать подходящих для вас жильцов. У меня, например, правило - никогда не сдавать квартиру человеку, относительно которого я не сделал проверки на кредитоспособность, а также относительно того, нет ли за ним уголовного прошлого. И такую проверку мы проводим относительно всех будущих жильцов каждого многоквартирного дома или другого объекта недвижимости, которым управляем. Нет такого закона, чтобы мы должны были предоставлять жилье преступникам или сексуальным маньякам. Равным образом я не чувствую никакой моральной обязанности давать возможность на своей жилплощади "начинать новую жизнь" исправившимся преступникам. Я беру на себя моральное обязательство в меру своих сил обеспечить безопасность и спокойствие для своих жильцов.

И это стремление тщательно проверять всех, кто ко мне въезжает, только укрепилось после трагедии 11 сентября. Когда после теракта стали выявлять личности террористов, а также тех, кто им помогал, несколько каналов новостей дали информацию, где они проживали, и взяли интервью у соседей. Выяснилось, что почти все они арендовали жилье, причем у многих были фальшивые номера социального страхования, а у некоторых - криминальное прошлое. Вот так мелкие упущения могут привести к глобальной трагедии. Поэтому я стараюсь узнать прошлое каждого жильца и открыто ставлю их об этом в известность. Если им не нравится моя дотошность, пусть идут в другое место, и я считаю, что в данном случае совершенно прав.

ЗАДАЧИ, СВЯЗАННЫЕ С ПОВЫШЕНИЕМ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА

Увеличение денежного потока также относится к задачам менеджера по управлению собственностью. Хорошим менеджерам свойственно реалистическое понимание тех рамок, в пределах которых они могут работать ради достижения поставленной цели, но если вы хотите самостоятельно управлять своей собственностью, вам необходимо знать особенности рынка сдаваемого внаем жилья непосредственно в том районе, где вы ведете свои дела. Поэтому обязательно отведите время на просмотр местных газет; на то, чтобы наведываться к конкурентам и обзванивать владельцев собственности из своего окружения, чтобы разобраться в ситуации на

рынке до того, как начнете поднимать арендную плату. Просто позвоните и спросите о размере арендной платы, площади квартиры, требуемых депозитах и дополнительных услугах, включаемых в арендную плату.

ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ И ВОПРОСЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТОВ

Только начните заниматься этим бизнесом - недвижимостью, сдаваемой в аренду, и вы скоро узнаете, что в большинстве штатов имеется множество законов, регулирующих все сферы работы в этой области - как в большом, так и в малом. Специалисты из профессиональной компании по управлению собственностью знают все эти законы и используют специальные готовые формы, по которым и заключаются контракты между владельцем недвижимости и съемщиками. Кроме того, они знают, как регистрировать соответствующие отчеты и документы в правительственных органах. Если вы не пользуетесь услугами фирмы со стороны, вам придется самим писать арендные договоры, уведомления о выселении, документы о праве на содержание домашних животных и все прочее, что требуется делать согласно закону. Компании по управлению собственностью гарантируют, что все жильцы будут в обязательном порядке обеспечены этими документами, что они их прочли и подписали и что они проинформированы обо всех правах, которые имеют как съемщики, так и владельцы. Если же вы сами выполняете роль менеджера для своей собственности, особенно когда речь идет о небольших объектах недвижимости, очень легко допустить при работе с документами какую-нибудь ошибку. В конечном счете это может повлечь за собой неприятности. Если вы мне не верите, посмотрите кинофильм "Тихоокеанские высоты". Не каждый съемщик так хорош, как может показаться на первый взгляд.

ЗАДАЧИ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ СОБСТВЕННОСТИ

К обязанностям менеджера относится обеспечение ухода за зелеными насаждениями на прилегающем к данной собственности участке; покраска квартир и здания; проверка состояния и обеспечение качественного функционирования всех необходимых служб во всех сданных под жилье квартирах; и все прочее в том же роде, вплоть до замены перегоревших лампочек в помещениях общего пользования. Все это - каждодневные мелочи, но они позволяют превратить данное здание в прекрасное место для проживания, если соблюдать все необходимые правила; и они же превращают его в непролазное болото, если ими пренебрегать. Из этих мелочей и состоит понятие обслуживания собственности. Вы или ваш менеджер должны будете выполнять все работы, на необходимость которых будут указывать жильцы: чистить ковры, следить за уборкой мусора, а также разбираться со всеми подрядчиками, которых нужно будет привлекать для разных ремонтных работ. Кроме того, если вы сами выполняете роль менеджера, то вам придется находить и вести переговоры с теми людьми, которые будут оказывать эти необходимые услуги, включая сантехников и водопроводчиков, электриков, маляров, плотников; а также компании, занимающиеся чисткой ковровых покрытий, уходом за зелеными насаждениями и т. д. Компании, занимающиеся управлением собственностью, обычно имеют соглашения с такими фирмами по обслуживанию или подрядчиками, которые оказывают им услуги по самой выгодной таксе в зависимости от объема выполняемых работ.

СБОР АРЕНДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Сбор арендных платежей может быть легким делом, но может быть и трудным, требующим проявления характера, - все зависит от того, какие у вас установятся отношения с вашими жильцами. В тех домах, которыми управляет моя компания, мы всегда придерживаемся в данных вопросах буквы закона и никогда не идем ни на какие поблажки в отношении тех жильцов, которые вовремя не вносят арендную плату. В этом бизнесе нельзя проявлять мягкотелость.

Вы будете постоянно выслушивать от жильцов различные истории о постигших их несчастьях; и хотя я сочувствую тем людям, которые их рассказывают, мне приходится проявлять сочувствие и к тем жильцам, которые молчат и вовремя вносят арендную плату. Компания по управлению собственностью сможет нормально работать только в том случае, если при сборе арендной платы я буду относиться ко всем одинаково. Когда вы сами управляете своей собственностью, очень легко пойти по пути снисхождения к тем, кто "попал в беду". Ни в коем случае не делайте этого! Наша политика должна заключаться в том, чтобы никогда не оставлять недоимок по квартплате; мы никогда не переносим сроки выплат и не принимаем чеки от того, кто больше чем один раз просрочил оплату. В этом случае мы принимаем уже только переводы наличными. Ни в коем случае не проявляйте снисходительности в случаях просроченных или неполных выплат. Учтите, что иногда это приводит к тому, что у жильцов вообще исчезает привычка платить вовремя, и вы уже ничего не сможете сделать. Один раз не проявите принципиальности - и ждите больших неприятностей.

Поймите, что каждый раз, когда вы делаете для кого-то исключение из общего правила, вы тем самым создаете прецедент на будущее. И если потом вам придется поднимать вопрос о выселении какого-либо жильца за неуплату арендной платы, ваши прежние проявления милосердия могут вам же повредить. Так что установите свою политику в этом вопросе в точном соответствии с буквой закона вашего штата и следуйте ей, невзирая на лица.

ВЫПЛАТЫ ПО СЧЕТАМ

Когда вы ведете бизнес, связанный с недвижимостью, сдаваемой в аренду, вам может показаться, что ваша главная работа - это бухгалтерский учет. Дело в том, что при этом требуется вести массу бухгалтерской документации. Менеджеры, которые работают с недвижимостью, отвечают не только за сбор арендной платы и внесение ее на банковский счет, но и за то, чтобы все счета были вовремя оплачены. Каждая графа расхода в вашем бюджете будет сопровождаться соответствующим счетом на оплату. Менеджеры по управлению собственностью, которых вы наймете, будут заботиться о своевременной выплате по всем ежемесячным счетам, так же как и по тем счетам, которые приходится оплачивать через более длительные промежутки времени. В конце каждого месяца ваш менеджер или вы должны составлять расчет ваших доходов и расходов и сравнивать полученный результат с вашим бюджетом. Делайте это ежемесячно, никогда не пропуская, и ваш бизнес будет идти без сучка без задоринки.

УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТОМ

Наряду со сбором арендной платы и оплатой счетов работа менеджера по управлению недвижимостью заключается также в том, чтобы управлять бюджетом

собственности. Это значит, что все расходы и все доходы от собственности должны быть внесены в гроссбух и сверены с бюджетом. Если доходы превышают бюджет - прекрасно; но если они ниже, вы должны постараться узнать, почему это так. Существует много специальных компьютерных программ для управления недвижимостью, которые помогут вам управлять бюджетом. Большинство из них работают по следующей схеме: когда вы вводите в данную программу те или иные счета, вы помещаете их в вашу бюджетную таблицу, в которой каждый счет распределяется в соответствии с тем месяцем, когда он был сделан, и после того, как он введен, программа просто вычитает его из бюджета, предоставляя вам готовый баланс средств. Это имеет такой вид, как будто каждое изменение в бюджете представляет собой графу в чековой книжке. Таким путем вы можете держать под контролем каждый отдельный счет, а не только их общий результат относительно бюджета. Но в мире нет ничего совершенного, и может случиться так, что вам придется выйти за пределы положенного расхода денег или вы вдруг спохватитесь, что в свое время посчитали неправильно, и денег, намеченных по бюджету, не хватает для эффективной работы. В любом случае имеется много компьютерных программ, которые помогут вам произвести анализ относительно того, насколько далеко вам придется выйти за намеченные рамки. Это называется анализом расхождений, и лично я прибегаю к этому методу каждый месяц. Анализ расхождений помогает вам увидеть, как можно выкрутиться, чтобы понесенный расход не вышел за рамки бюджета. Одновременно это хороший способ поучиться, как составлять бюджеты на будущее. С течением времени, по мере того как вы будете составлять один бюджет за другим, ваши бюджеты будут становиться все более точными, так что впоследствии вам не придется их корректировать.

ВЫСЕЛЕНИЕ ЖИЛЬЦОВ

Выселение жильцов - неотъемлемая часть нашего бизнеса, и поэтому не следует этого бояться; оно не должно производить на вас как владельца собственности травмирующего действия. Причины выселений могут быть самые разные, включая, в первую очередь, неуплату арендной платы. Например, моей компании приходилось выселять жильцов на самых разных основаниях, которые давали нам право так поступать. Не скажу, чтобы это мне очень уж нравилось. Мне по душе выселять разве что таких людей, как торговцы наркотиками. Когда же дело идет о нормальных людях, это всегда непросто с психологической точки зрения; однако я никогда не делаю попыток уклониться от этой неизбежной обязанности. Еще раз хочу заметить, что компания по управлению собственностью, которая будет управлять вашей недвижимостью, сможет провести всю процедуру точно в соответствии с буквой закона. Если же вы сами выполняете эти функции, то, прежде чем взяться за дело, убедитесь в том, что точно знаете как ваши собственные права, так и права вашего съемщика. В этом случае вам сначала необходимо будет проконсультироваться с вашим поверенным.

ЗАДАЧИ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ КЛИЕНТОВ

Большая часть управления собственностью связана с удовлетворением нужд ваших съемщиков. Они должны знать, что в любое время дня могут обратиться к вам в связи с любыми возникшими у них в этой области проблемами и их запрос будет решен в разумное время. Не следует преувеличивать важность фактора времени - в

конечном счете, если они хотят немедленно разрешить свои проблемы, то могут взять их решение в свои руки. Подобные задачи также входят в соглашение по управлению собственностью, которое вы можете заключить с компанией, профессионально занимающейся этим делом. Но если вы сами управляете недвижимостью, вам придется взять это на себя.

Относительно той недвижимости, которой управляет наша компания, мы придерживаемся принципа решения вопроса в течение двадцати четырех часов (для тех случаев, которые не являются критическими) и немедленного реагирования на все критические ситуации. Что следует понимать под критической ситуацией? Для нас это пожар, затопление или какой-нибудь случай, когда речь идет о жизни человека. Конечно, бывают исключения, но обычно мы не склонны немедленно спешить на помощь жильцам, которые звонят нам, потому что потеряли ключ и теперь не могут попасть в запертую квартиру. (Для всех объектов, где это необходимо, мы имеем специальную систему срочного вызова.) Но мы стараемся очень быстро реагировать на такие критические ситуации, как, к примеру, убийство, чтобы сразу же иметь возможность установить контакт с представителями власти и семьей убитого.

Все это лишь некоторые из обязанностей, которые ложатся на плечи менеджера, управляющего собственностью. Это нелегкий труд, который продолжается круглосуточно все 365 дней в году. Если, прочтя эти строки, вы подумаете, что инвестирование в недвижимость не для вас, то я отвечу, что вы не обязательно должны заниматься тем, к чему не лежит душа. Может быть, вам подходит инвестирование в недвижимость, но не подходит управление недвижимостью. Я, конечно, понимаю, что желание заняться и тем и другим может быть вызвано стремлением сэкономить средства, благодаря чему вы можете сделать максимальным свой денежный поток, но если у вас не лежит душа к тому, чтобы заниматься проблемами управления, то это не тот случай, на котором стоит экономить. Если ваша недвижимость не будет иметь хорошего управления, то это создаст для вас много проблем - вам не только трудно будет найти жильцов, но вы будете испытывать проблемы при попытке поднять арендную плату до уровня, установившегося на данном рынке недвижимости. А это, в свою очередь, сделает невозможным повышение оценочной стоимости вашего актива - ведь, в конечном счете, ценность недвижимости основывается на том, как она "работает". Кроме того, использование профессиональной компании по управлению собственностью освобождает ваше время для того, чтобы искать следующий объект для вложения денег, оценивать его, вести переговоры и т. д. Как мы уже говорили раньше в этой книге, путь к богатству лежит через владение собственностью, а не через управление ею.

Плохое управление собственностью - важнейший фактор, влияющий на снижение дохода и рыночной оценки собственности.

Использование компании по управлению собственностью

Если после прочтения этой главы вы стали склоняться к тому, чтобы обратиться за помощью к компании по управлению собственностью, чтобы они взяли за это дело профессионально, то вам еще нужно найти такую компанию, которая сделает все это наилучшим образом. Потому что не все компании по управлению собственностью справляются с этим одинаково хорошо.

Ниже я привожу составленный мною список вопросов, которые я задаю, когда хочу обратиться за услугами в компанию по управлению собственностью. Хотите верить,

хотите нет, но мы сами не управляем всеми нашими объектами недвижимости. Часто, если дело идет о рынках, на которых мы не имеем возможности постоянно присутствовать, мы не видим смысла в том, чтобы наша компания взваливала на себя эту работу из-за какого-нибудь одного объекта собственности. Поэтому мы нанимаем кого-то со стороны. Но, как вы можете уже себе представить, мы покупаем эти услуги разборчиво, используя для этого просто здравый смысл. Вы тоже поймете наш метод, когда прочтете перечень моментов, на которых мы сосредоточиваем свое внимание.

о Плата за управление собственностью. Такая плата составляет приблизительно 8-12% от общей ренты с коттеджа на одну семью и 4-8% - с многоквартирной собственностью, в зависимости от размера последней. Если ставки будут выше или ниже, относитесь к такому предложению с недоверием.

о Время, в течение которого работает данная компания. Я всегда ищу такие компании по управлению собственностью, которые работают на рынке по крайней мере уже три года.

о Компьютерное оборудование и обстановка в бухгалтерии. Я предпочитаю работать с компаниями, где в бухгалтерии сидят несколько работников. Если там только один человек - это плохой признак. Мне всегда хочется знать, на что похож их ежемесячный бухгалтерский отчет и каковы их взаимоотношения с банком.

Естественно, я проверяю все данные об отношениях с банком, которые они мне предоставляют.

о Рекомендации. В дополнение к проверке отношений с банком, я прошу дать мне список всех объектов недвижимости, которыми эта компания управляет. Я лично связываюсь и посещаю по крайней мере пять из этих объектов. Я не говорю здесь о рекомендациях общего плана, потому что и так ясно - никто никогда не даст имени и телефона людей, о которых не осталось ярких положительных воспоминаний.

о Политика и методы работы. Я прошу показать мне принятые у них руководства относительно политики и методов работы компании. Благодаря этому я могу понять, как работает данная организация. Это также дает точно понять, каков уровень культуры компании, стиль менеджмента и уровень профессионализма ее работников.

о Членство в профессиональных организациях и ассоциациях. Компания по управлению собственностью должна участвовать в местных и национальных организациях, объединяющих представителей бизнеса, включая Национальную ассоциацию квартировладельцев и ее местные филиалы; Институт управления недвижимостью и Национальную ассоциацию риэлтеров. Она должна также иметь по крайней мере одно из следующих свидетельств профессионального уровня: сертификат менеджера по работе с недвижимостью (CPM), свидетельство организации по менеджменту (АМО), сертификат менеджера по работе с квартирами (САМ) и сертификат инспектора по многоквартирным домам (CAPS).

о Наличие программ обучения персонала. Управление в области недвижимости требует широкого диапазона навыков: от умения продавать и покупать до навыков по обслуживанию клиентов, навыков в области финансов и умения решать юридические вопросы. Я всегда стараюсь найти такую компанию, которая вкладывает средства в обучение своих служащих указанным навыкам.

о Наличие лицензий на работу в области недвижимости. Прежде чем нанять компанию по управлению собственностью, я прошу показать мне копии лицензий на работу в области недвижимости, выданных официальными властями данного штата. Если такая лицензия имеется, то это значит, что правительство предоставляет вам

определенные гарантии от таких правонарушений, как нецелевое использование сумм, получаемых в виде арендной платы; и в случае чего вы можете обратиться в соответствующие органы с тем, чтобы они лишили их лицензии.

о Доскональная проверка, в том числе с юридической точки зрения. Я всегда спрашиваю о том, какое название компания использует при проведении судебных процессов о выселении, а также о проведении глубоких проверок с точки зрения соблюдения законности и кредитоспособности. Мне не по пути с компанией, которая таких проверок не прошла.

о Данные о переговорах с подрядчиками. Представители данной компании по управлению собственностью должны рассказать мне, как они ведут переговоры с подрядчиками с целью сэкономить деньги своего нанимателя на предоставляемых им услугах, поставках, рекламе и пр. Когда вы имеете дело с большой компанией по управлению собственностью, такого рода экономия может сберечь для вас весьма приличные деньги.

о Наемные работники. Я хочу знать, кто конкретно будет управлять моей собственностью. Мне необходимо также знать, что компания провела основательную проверку (в том числе на употребление наркотиков) всех своих наемных работников. Когда вы привлекаете менеджера со стороны для управления своей собственностью, вам необходимо принять все меры предосторожности с точки зрения наличия негативных сведений об этом человеке.

Когда следует отказываться от услуг менеджера, работающего с вашей собственностью

Необходимо осознать тот факт, что вы получите такой уровень управления собственностью, за какой заплатили. И то, как вы будете относиться к нанятой вами компании по управлению собственностью, непосредственно скажется на том, как они будут относиться к вам. Эти отношения должны строиться на взаимном уважении, полной искренности, доверии и чувстве ответственности друг перед другом. Это форма партнерства, в котором вы являетесь одной из сторон. Если же вы станете придерживаться стратегии противоборства, разделять понятия "мы" и "они", то в конечном счете на этом только потеряете.

Один мудрый человек как-то сказал мне, что управление собственностью - это неблагодарная работа. Удивившись таким словам, я спросил его, что он под этим подразумевает (потому что прекрасно знал, что он очень долго проработал в качестве профессионального управляющего по недвижимости и инвестора в этой области). И тогда он сказал мне то, чего я никогда не забуду. Вот его слова.

Есть три основные причины, по которым может быть уволен менеджер, работающий с недвижимостью.

Во-первых, когда собственность под его управлением совершенно "не работает" или если эффективность такой деятельности оказывается ниже, чем ожидал инвестор.

Смена управляющего может оказаться необходимой, чтобы повысить эффективность использования собственности.

Во-вторых, причиной увольнения может стать ситуация, когда собственность находится в стабильном состоянии и год от года не происходит ничего нового - ни ухудшений, ни улучшений. "Так, значит, все остается на одном месте? - спрашивает владелец. - Никаких улучшений? Прекрасно, зачем же тогда мы купили эту собственность? Вы уволены!"

Третьей причиной увольнения может оказаться то, что собственность начинает приносить доход, превышающий ожидания инвестора, и все дела, связанные с ней,

идут без сучка без задоринки. В этом случае задача по управлению собственностью начинает казаться ее владельцу делом совсем легким, и он считает, что в специальном менеджере нет никакой необходимости, так как можно взять задачи по управлению на себя, сэкономя на этом деньги.

Все, что высказано в этой шутливой форме, - истинная правда; менеджеры, которые работают с недвижимостью, в сущности, отданы на милость владельцев собственности. И вы, как владелец собственности, можете в полной мере наслаждаться этой властью. Но только смотрите не злоупотребляйте ею. В первую очередь проявляйте мудрость при выборе, а во-вторых, постарайтесь, чтобы между вами и менеджером установились уважительные отношения, как с партнером в общем деле.

Вы будете в этом случае вознаграждены высоким уровнем обслуживания и такой прибылью, которую хотели получить. Превращение же вашей собственности в проходной двор для многочисленных менеджеров не только не даст никакого положительного эффекта, но и приведет в конце концов к неудаче. Старайтесь установить такие отношения, которые будут иметь долговременный характер и тем самым создадут импульс для построения прочного фундамента постоянно высокой прибыли.

Но, учитывая все сказанное, необходимо, чтобы вы, как владелец собственности, умели распознать тот момент, когда бывает необходимо расторгнуть договор с компанией по управлению собственностью. Есть вещи, которые я никогда не допускаю, когда дело касается управления моей собственностью. Это происходит в следующих случаях.

o Когда компания не хочет считаться с моим менталитетом и не спрашивает о том, каково мнение владельца собственности относительно таких моментов, как оценка состояния рынка недвижимости с точки зрения спроса и предложения.

o Когда компания не обращает внимания на физическое состояние и внешний вид собственности. Если менеджер видит мусор, разбросанный по земле возле здания, которым он управляет, он не имеет права просто переступить через него и пойти дальше.

o Когда компания слишком часто меняет своих служащих, с которыми мне приходится работать. Это делает невозможным установление между нами нормальных рабочих отношений.

o Если компания предоставляет мне неправильную или неполную информацию.

Таковы существенные причины, по которым вы можете отказаться от услуг компании по управлению недвижимостью. Я люблю устанавливать эти рамки в самом начале нашей совместной деятельности, прямо в момент подписания соглашения о найме. Именно тогда я и обсуждаю с представителями компании все указанные выше вопросы. Многие из этих пунктов определяются постановлениями властей штата, так что необходимо знать, что говорят об этом законы вашего конкретного штата, и не соглашаться принимать услуги, которые не соответствовали бы официально установленным стандартам. Но с другой стороны, необходимо проявлять реалистический подход. Если вы с самого начала заплатили за собственность слишком много, а теперь ожидаете, что менеджер по управлению собственностью может совершить чудо и вернуть вам ваши деньги, то вы будете разочарованы.

Я, конечно же, могу показаться несколько пристрастным и необъективным, рассказывая о том высоком уровне услуг, которые может оказать хороший менеджер по управлению собственностью, но, с другой стороны, я не могу не коснуться вопроса о тех владельцах собственности и инвесторах, которые считают, что управление собственностью - дело очень легкое и что с ним может справиться любой. Результаты такого подхода мне очень хорошо известны, потому что именно у них-то я и

приобретаю, как правило, недвижимость по самой выгодной цене. Практически всегда объекты недвижимости, управляемые их владельцами, имеют высокий потенциал для увеличения дохода, потому что эти владельцы не могли или не имели желания правильно управлять своей недвижимостью. Поэтому я с наибольшим пылом охочусь за такими случаями.

Эффект домино

Управление недвижимостью в целом может быть охарактеризовано как непрерывная цепочка частных решений, следующих одно за другим. Вам надо уметь постоянно делать правильные ходы - и тогда весь ваш путь будет ровным и спокойным. Но стоит только допустить какую-нибудь ошибку - и на вашем пути возникнут крутые обрывы, сожженные мосты и разъяренные квартиросъемщики; или вам придется утрясать дела с подрядчиками и поставщиками, которые больше не желают поддерживать с вами отношений. Одним словом, предстоит тяжелая борьба. И выбор в этом вопросе за вами - вы можете выбрать правильный путь, а можете выбрать неправильный. Но если вы хоть один раз выберете второй вариант, это может иметь для вас длительные неприятные последствия. Тут срабатывает эффект домино, и ниже я привожу некоторые примеры того, что я под этим подразумеваю.

СЛУЧАЙ, КОГДА ЖИЛЬЕ БЫЛО СДАНО НЕ ТОМУ ЧЕЛОВЕКУ

Недавно у нас появился новый квартиросъемщик, который, как оказалось, был сексуальным маньяком, уже попадавшим за это на скамью подсудимых. Этот человек поселился в одном из домов, которые находятся под нашим управлением. Он попросту солгал, написав "нет" в той графе нашей анкеты, где предлагается ответить на вопрос, не привлекалось ли данное лицо в прошлом к уголовной ответственности.

Очевидно, переехав из Техаса в Аризону, этот человек нарушил закон, не зарегистрировавшись в местных органах власти до того, как въехал к нам на квартиру.

Он сделал это только задним числом, а мы в данном случае не проявили бдительности в ходе проверки на уголовное прошлое и кредитоспособность, которую проводит относительно всех наших жильцов специальная компания, производящая обработку анкетных данных.

Можете себе представить, каким ударом было для меня известие, что местное управление полиции поставило весь район в известность о том, что в одном из моих домов живет сексуальный маньяк! Можете также вообразить себе гнев моих квартиросъемщиков, когда они получили это извещение; а вскоре эту историю начали раскрывать местные средства массовой информации.

Сотни жильцов наших домов и их родственников взяли за оружие. Было ясно, что необходимо немедленно что-то предпринять. Мы получали сотни телефонных звонков от наших квартиросъемщиков, которые боялись за своих детей и за себя, а также от владельцев собственности, которые говорили то же самое. Чтобы решить эту проблему, я немедленно установил контакт с этим жильцом, и мы обсудили сложившуюся ситуацию. Я согласился возместить все его расходы по переезду на другую квартиру. Наш менеджер приехал, чтобы лично проконтролировать процесс переезда, и, таким образом, ситуация была наконец-то улажена.

Те действия, которые мы предприняли, смогли преобразовать скверную ситуацию в нечто такое, что в конечном итоге сделало нас только сильнее. Мы показали

всем, что когда возникает сложная ситуация (независимо от того, как часто это происходит и насколько мы к этому готовы), мы тут же всерьез беремся за ее разрешение и оперативно реагируем на все претензии наших жильцов. Мы не стали раздувать эту историю; просто сообщили всем, кто нас об этом спрашивал, что данный жилец съехал с квартиры. Если бы мы не предприняли подобных действий, то можно было бы гарантировать, что последовало бы массовое бегство наших лучших квартиросъемщиков.

ЧТО СЛУЧАЕТСЯ, КОГДА ВЫ НЕ ПРОЯВЛЯЕТЕ ДОЛЖНОЙ ЗАБОТЫ О СВОИХ КВАРТИРОСЪЕМЩИКАХ

Нет ничего таинственного в том, что когда вы проявляете заботу о ваших жильцах, вы тем самым повышаете свои шансы заключить с ними следующий арендный договор. Это в природе человека. У всех нас бывали случаи, когда нас плохо обслуживали в отеле или в универсальном магазине, после чего мы клялись, что никогда сюда больше не придем. Точно то же самое имеет место и в сфере недвижимости, сдаваемой под жилье.

Ваша забота о жильцах проявляется в том, чтобы быстро реагировать на их обращения. А это предполагает, что вы должны знать их потребности. Кроме того, это значит, что вы должны иметь вежливый и хорошо подготовленный профессионально штат служащих, которые всегда рады помочь жильцам решить их проблемы. А это значит делать все, что вы хотели бы, чтобы делали для вас, если бы сами были жильцами. И здесь тоже действует эффект домино - неудовлетворенные жильцы создают незанятую жилплощадь, а незанятая жилплощадь создает проблемы с денежным потоком. Ведь жильцы обычно разговаривают друг с другом, а это значит, что один неудовлетворенный человек может потянуть за собой многих. Проявление заботы о жильцах даст замечательные результаты, в то время как ее отсутствие создаст трибуну для направленной против вас агитации. Проявляйте активность и создавайте такую систему, которая будет отзывчивой по отношению к вашим жильцам и таким образом сохранит их для вас.

ОТСУТСТВИЕ В БЮДЖЕТЕ ДЕНЕГ НА СЛУЧАЙ НЕПРЕДВИДЕННЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ

Слышали ли вы когда-нибудь выражение "обстоятельства буквально схватили меня за горло"? В данном случае мне хочется заметить, что когда вам приходится после таких обстоятельств наводить порядок, это всегда занимает гораздо больше времени и требует гораздо больше средств, чем вам представлялось до того. Поэтому серьезно готовьтесь к тем непредвиденным проблемам, которые могут у вас возникнуть, когда вы станете владельцем собственности. Я говорю о таких вещах, как прорыв резервуаров с горячей водой; затопление, которое требует перестилки полов и перекладки стен; небольшие пожары, уничтожающие предметы мебели и бытовую аппаратуру; кондиционеры, которые выходят из строя в самый жаркий день в году; разбитые окна; поврежденные перевозчиками мебель грузовиками гаражные навесы; сильные ветры - в общем, обо всем, что требует расходов на ремонт, но не подпадает под категорию возмещения по страховому полису. Вы понимаете, о чем я говорю?

Обязательно создайте специальный резервный фонд на случай непредвиденных обстоятельств, который соответствовал бы размерам вашей собственности. Хорошо, если бы вам так никогда и не пришлось им воспользоваться! Вы должны твердо установить для себя основные критерии относительно того, сколько выделить на это

денег, поскольку каждая собственность имеет свои особенные условия. Я лично прежде всего стараюсь разобраться в этих условиях и зафиксировать все факты - вроде обветшавшей крыши или бытовых приборов, срок годности которых уже истек. После этого я выделяю дополнительные фонды, сообразуясь со своими предположениями относительно того, что может внезапно выйти из строя.

Управление собственностью - это работа, которая продолжается 24 часа в сутки, 365 дней в году. Вы постоянно должны быть доступны для обращений ваших жильцов и тотчас же отзываться на них. Но вы должны также постоянно думать и о себе, если серьезно относитесь к тому, как будет оцениваться на рынке ваша собственность и какой денежный поток она будет приносить в ваш карман. Именно на решение этой задачи и должно быть направлено обслуживание ваших жильцов, и это должно лежать в основе успеха всего вашего бизнеса.

Люди - существа общественные. Им свойственно разговаривать и общаться. Рассказы о том, где жить хорошо, а где не очень, расходятся, подобно кругам по воде.

Убедитесь в том, что ходячая молва о вашей собственности относит ее к первой категории. Направьте все свои действия на то, чтобы это так и было. Это, конечно, может показаться утомительным, но это не самая трудная из проблем.

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРВДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 11

Создайте свою систему обслуживания, бухгалтерского учета и сбора арендной платы.

Изучите профессиональную компанию по управлению собственностью, которую вы собираетесь нанять, и проведите несколько собеседований. Обратите внимание на принадлежность данной компании к каким-нибудь местным профессиональным организациям.

Проведите глубокое исследование относительно возможного криминального прошлого и кредитоспособности каждого нового претендента на жилье в вашем владении.

Все моменты относительно будущей политики и ведения дел должны быть заранее описаны в вашем договоре - не допускайте никаких исключений! Научитесь быстро и с неизменной улыбкой отвечать на все запросы ваших жильцов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Продать или не продать - вот в чем вопрос

В одной из предшествующих глав мы вели речь обо всех "за" и "против", которые могут открыть или закрыть вам путь к богатству. Как вы помните, речь шла о "законе", который гласит: все дело в том, чтобы покупать недвижимость и тут же ее продавать по более высокой цене. Прибыль от этого должна использоваться для покупки новой недвижимости или попадать непосредственно в ваш карман. Многие люди думают, что именно так выглядит путь к обретению богатства, но я считаю иначе. Я твердый сторонник того, что недвижимость нужно покупать для того, чтобы ею владеть. Именно так я и поступаю и именно таким путем создаю свое богатство и денежный поток.

Но иногда может возникнуть необходимость (или вам просто захочется) продать вашу недвижимость. Это не значит, что вы просто вызовете своего агента по недвижимости и предложите ему вывесить на двери табличку "Продается". Тут необходима определенная стратегия. Так же как вам нужно управлять вашей собственностью таким образом, чтобы получать от нее максимальный денежный поток, вам нужно и продать ее так, чтобы получить максимальную прибыль на

сделанную ранее инвестицию. А это значит, что вам необходимо стремиться продать эту собственность по возможно самой высокой цене. И если эта книга чему-нибудь вас научила, то я надеюсь, что вы поняли - цена собственности основана на том, как она "работает".

К этому моменту у вас уже составлен план управления собственностью, который должен направлять вас во всех ваших действиях относительно этой собственности в целях максимального увеличения денежного потока. Это очень важный момент. Именно для этого и составляется план управления собственностью. Естественно, вы используете его каждый день. Часто его просматриваете. И ежегодно этот план пересматриваете и обновляете, не так ли? Хорошо, возможно, вы делаете это не каждый год. По правде говоря, если вы поступаете так, как поступает большинство людей, то есть как только вся жилплощадь в вашем здании сдана жильцам и все вопросы решаются в текущем порядке, без каких-либо сложностей, у вас сразу же появляется тенденция пустить все на самотек и вы забываете даже, где это здание находится, не говоря уж о каком-то там особом плане управления, который нужно постоянно обновлять! Это очень плохо, но такое случается. Я, естественно, не одобряю такого подхода к владению собственностью, при котором собственник постоянно отсутствует.

Итак, если вы относитесь к такой категории собственников, постарайтесь разыскать в своих бумагах старый план управления собственностью, сдуть с него пыль, а затем развернуть его и посмотреть, чтобы хорошенько "почистить" его изнутри. Это обязательно потребуется вам для того, чтобы подготовить свою собственность к продаже. Вся эта книга была посвящена тому, как научиться рассматривать и оценивать собственность с точки зрения покупателя. Но если вы собрались продавать свою собственность, то должны уметь взглянуть на нее глазами продавца. Помните обсуждение вопроса о продажах оптом и в розницу? Покупатели всегда хотят покупать собственность как бы "оптом", а продавцы стремятся к тому, чтобы она продавалась как бы "в розницу". В этой главе будет показано, как вести продажу таким образом, чтобы она происходила на розничном уровне, и тем самым вы смогли установить самую высокую продажную цену, какую только возможно. Как это можно сделать? Для этого есть два основных способа, которые приводятся ниже.

Постарайтесь сделать максимальным ваш потенциальный будущий доход

Когда вы покупаете собственность и владеете ею, для вас имеет смысл в первую очередь стремиться к тому, чтобы сделать максимальным ваш денежный поток. В конце концов, вы хотите в течение ряда лет ежегодно пожинать плоды от своей покупки, и чем больше прибыль, тем лучше. Чтобы этого добиться, вы будете стремиться, чтобы жилые помещения вашей собственности были сданы на 100%, даже если это будет означать, что в некоторых случаях вам придется пойти на снижение размера арендной платы немного ниже принятого рыночного уровня. Однако, когда вы намереваетесь продать вашу собственность, вы должны стремиться к тому, чтобы нормы арендной платы, которую вы взимаете со своих жильцов, стояли точно на уровне тех норм, которые существуют на вашем рынке недвижимости. Это происходит потому, что цена собственности будет базироваться не на текущем доходе, а на потенциальном будущем доходе. А иногда разница между этими двумя цифрами может оказаться очень значительной. Когда вы продаете свою

собственность, вам необходимо продемонстрировать самый высокий из возможных потенциальный будущий доход, а не самый высокий реальный текущий доход, потому что, как вы должны помнить из главы 7, фактический доход - это что-то вроде оптовой цены на товар, а потенциальный будущий доход - это его розничная цена.

Надо ли говорить, что как продавец вы должны стремиться продавать товар по цене, максимально близкой к розничной, пусть даже за счет понижения уровня занятости жилищной площади!

Позвольте пояснить: ни один покупатель не станет покупать у вас недвижимость, рассчитывая на то, что она будет постоянно занята на 100%. Если вы встретите такого покупателя, тогда, пожалуйста, немедленно пришлите мне по электронной почте его адрес, потому что у меня как раз есть на примете хорошее болото, которое можно будет попробовать ему всучить. Нет, покупатели всегда понимают, что какое-то количество единиц жилищной площади обязательно окажутся вакантными, а вот сколько именно, это уже отдельный вопрос: может быть, всего 2%, а может быть (как я лично видел), 20%. Но независимо от этого процента, я всегда ориентируюсь на то, что для продавца невыгодно, когда его собственность сдана на 100%. Когда я покупаю собственность, то, с моей точки зрения, факт 100-процентной занятости жилищной площади означает либо то, что арендные платы в данном случае установлены слишком низко, либо то, что продавец пытается меня надуть.

Чтобы сделать максимальной цену продажи собственности, вы должны поднять ставки арендной платы до уровня, принятого как базовый на вашем рынке недвижимости, и сделать так, чтобы появились незанятые жилищные площади.

Позвольте мне привести по этому поводу один пример. Если у вас есть собственность на сто семей, которая на 100% сдана жильцам, причем взимаемая за каждую квартиру арендная плата в среднем на 35 долларов ниже рыночного уровня арендной платы, принятого в вашем районе, то вы как бы теряете в месяц на арендной плате 700 долларов (опять-таки предположим, что жилищная площадь сдана на 100%). Таким образом, вы как бы оставляете 8400 долларов денежного потока для будущего покупателя (700 долларов в месяц умножить на 12 месяцев). Эта сумма непосредственно повлияет на окончательную цену вашей собственности.

Возвращаясь к нашей формуле для вычисления цены, которая назначается при продаже собственности, мы знаем, что цена предложения равна чистому доходу, разделенному на норму капитализации. При использовании весьма умеренной нормы капитализации в 10% и денежного потока в размере 8400 долларов, вы получаете снижение цены продажи на целых 84 тысячи долларов. 84 тысячи долларов - только от того, что ваши ставки арендной платы на одну квартиру были ниже рыночных на 35 долларов!

Как я уже прежде упоминал, покупатель обязательно будет предполагать, что в вашей недвижимости есть не сданная в аренду жилищная площадь, и поэтому он будет исходить из расчета 5-7% уровня незанятых помещений, даже если реально в настоящее время будут заняты все 100%.

Таким образом, вы видите, что невозможно получить самую высокую цену за вашу собственность, если ставка взимаемых за это арендных платежей стоит ниже рыночного уровня. Порою трудно поддерживать на этом уровне все арендные платежи, которые вы взимаете, но вы должны стараться, чтобы, по крайней мере, некоторые из них соответствовали этому уровню. Если у вас нет ни одной квартиры, которая оплачивалась бы на рыночном уровне, то ваш покупатель, прочитав мою

книгу, сразу же может произвести оценку, которую мы уже обсуждали в главе 7. И для вас ничего хорошего в этом не будет. В этом случае единственной альтернативой для вас останется продать вашу собственность по низкой цене или временно отказаться от сделки и заняться процессом подготовки объекта к продаже путем повышения ставок арендной платы, благодаря чему возрастет и потенциальный будущий доход.

Члены вашей команды могут помочь вам обновить информацию об уровне арендной платы на вашем рынке недвижимости. Особенно полезны могут быть контакты с брокерами или профессиональной компанией по управлению собственностью. Хочу, однако, подчеркнуть, что для того, чтобы преуспевать в бизнесе, вы должны сами владеть всей этой основополагающей информацией. Из приведенного выше примера вы можете видеть, как быстро небольшая сумма в 35 долларов, взимаемых с каждой квартиры и составляющих отличие в арендной плате, может превратиться в большие потери в денежном потоке и повлиять на огромное снижение цены вашей собственности. Это такой бизнес, в котором вам необходимо постоянно стараться владеть всей самой последней информацией. Теперь, когда вы узнали о важности максимального повышения вашего потенциального будущего дохода, вы, вероятно, задаетесь вопросом: как этого добиться? Для этого существует два способа.

o Вы сдаете не занятые в данный момент квартиры по более высокой цене.

o Вы меняете существующие арендные договоры так, чтобы они соответствовали рыночной ставке арендной платы.

Вам совершенно не нужно тревожиться, что при этом часть жилья останется без съемщиков или что одних жильцов сменят другие. В некоторых случаях именно так и будет. Но вы должны постоянно помнить, что вам не нужен максимальный денежный поток в данный момент. Вы должны управлять собственностью так, чтобы хорошо ее продать, а это означает, что вы должны стремиться продемонстрировать максимально высокий потенциал получения дохода. Для этого вы должны показать, что можете устанавливать арендные платы за свои квартиры на принятом на данном рынке недвижимости уровне. Чем больше квартир вы сможете перевести на рыночную ставку арендной платы, тем меньшим будет зазор между "оптовой" и "розничной" ценой вашей собственности. А чем этот зазор меньше, тем с большей легкостью вы сможете продать свою недвижимость по максимальной цене.

Вы должны минимизировать расходы

Следующая область управления, на которую вы должны обратить внимание, если хотите продать свою недвижимость, - это ваши расходы. Существует два вида расходов: постоянные и переменные. В число постоянных расходов входят налоги на собственность, платежи за коммунальные услуги, страховые взносы; а переменные расходы - административные расходы, затраты на управление, рекламу, ремонт и обслуживание, а также взносы в фонд социального страхования. Вы можете гораздо сильнее влиять на размер переменных расходов, поэтому и начинать следует с рассмотрения именно этого вопроса. Цель в том, чтобы сделать эти расходы по возможности наименьшими. В данном случае важно показать, что вы можете работать с собственностью при минимальных затратах.

Запомните, покупатель всегда будет смотреть на расходы, связанные с той собственностью, которую хочет купить, и при этом, по всей вероятности, постарается оценить их по более высокой цене. Поэтому теперь, когда вы стали продавцом, вам необходимо постараться продемонстрировать очень низкий уровень

эксплуатационных расходов. Наша компания, например, когда выставляет ту или иную недвижимость на продажу, всегда сокращает до минимума штат ее обслуживания, отказывается или сильно урезает рекламу и старается снизить все расходы по страхованию, чтобы тем самым минимизировать расходы. Ничего сложного тут нет, но таким образом можно оказать значительное воздействие на цену продажи недвижимости. Старательно просмотрите свой план управления, составленный вами в период "должного прилежания". Подумайте, нельзя ли воспользоваться каким-нибудь приемом для экономии средств, который вы отметили тогда в своем плане. Обращайте внимание на все, включая мелочи; ведь и из мелочей могут сложиться солидные суммы. Снова попробуйте поднять цену на какие-нибудь услуги, повысить арендные платежи в связи с местоположением той или другой квартиры, сократить количество визитов садовника с двух раз в неделю до одного. Проявите такое же прилежание, как и тогда, когда покупали недвижимость.

Постарайтесь подыскать разбирающихся покупателей

Как только вы выставили свою собственность на продажу, вы сразу же должны начать искать для нее хорошего, разбирающегося покупателя. По некоторым причинам часть продавцов стремится держать в секрете все, что касается продажи их собственности. Может быть, они ожидают, что если компания по управлению собственностью, которая на них работает, узнает, что собственность переходит в другие руки, то это скажется на уровне управления и обслуживания их недвижимости. Но на самом деле хорошая компания по управлению собственностью может только помочь вам в деле повышения цены вашего объекта, если они будут хорошо осведомлены, в чем состоит ваша цель.

В целом я считаю, что, независимо от того, управляете ли вы своей собственностью сами или привлекаете для этого профессиональную компанию, вы должны сообщить всем, что ваша цель на данном этапе заключается в том, чтобы продать собственность. Многие из моих клиентов, которым мы обеспечиваем управление собственностью, не понимают, что мы работаем со многими инвесторами и владельцами, не выходя за рамки нашей собственной компании. Компания по управлению собственностью - это один из главных источников при поиске покупателей, поэтому мудрым решением было бы воспользоваться теми преимуществами, которые дает сеть ее клиентов. Случалось так, что мы находили покупателей из числа тех, кто привлекал нас для управления своей собственностью. Если вы работаете с большой компанией по управлению собственностью, которая имеет хорошую репутацию и известна своими успехами на рынке, то они не будут беспокоиться о потере одного клиента. Я опять же хочу напомнить, что наш бизнес основывается на взаимоотношениях между людьми, и поэтому представители компании понимают, что если их компания хорошо сделала свою работу, то в следующий раз, когда будете покупать недвижимость, вы, скорее всего, обратитесь к их услугам.

Конечно, должно быть уделено внимание и время конфиденциальности - и оно наступает тогда, когда вы действительно вступаете в контакт с возможным покупателем.

Вам необходимо стараться заключить соглашение о конфиденциальности еще до того, как вы откроете этому возможному покупателю какую-нибудь существенную информацию. Это защитит вас - и не только вас, но и покупателя.

Что делать с деньгами

Если вы продаете недвижимость, вам нужно иметь план относительно того, что вы будете делать с полученными деньгами. У меня есть друг, который имел небольшую собственность в Сан-Диего. Хотя он официально и не выставил эту собственность на продажу, на нее нашелся один перспективный покупатель. Они договорились относительно стоимости покупки - причем она была выше той суммы, которую мой друг когда-то сам заплатил за эту собственность. Мой друг согласился, и сделка состоялась. К несчастью, в то время рынок многоквартирных домов в Сан-Диего испытывал сильный подъем и предложение было намного ниже спроса. Поэтому мой друг не мог сразу же найти возможности для вложения полученного капитала. Я знаю, что за это время он по крайней мере дважды имел возможность рассмотреть подходящее предложение, но его останавливала большая сумма налога, которая была бы начислена из-за значительной суммы полученной прибыли, и поэтому он стал искать возможностей вложить деньги на других рынках в других городах и штатах.

Эта ситуация оказалась для него не самой приятной. Моему другу пришлось быстро создавать из ничего свою команду, изучать новый рынок недвижимости (фактически, несколько таких рынков), посещать многочисленные объекты собственности, которые могли рассматриваться как кандидатуры на покупки, - и все это при том, что он занимался еще и другой работой. Это полностью поставило на голову весь распорядок его жизни. К тому же поджимало время. При сделках с собственностью подобного рода у вас есть не так уж много времени на повторное вложение полученных денег - в противном случае вам придется платить налог.

Моему другу пришлось экономить на таких моментах, как доведение команды до полного состава, и даже на процедуре "должного прилежания". С отчаяния он, не глядя, купил собственность, о которой не собрал достаточно информации, - только потому, что приближалось время уплаты налога за прошлую сделку. И конечно же, эта собственность оказалась неподходящей, купленной за слишком большую цену и с массой недостатков, которые прошлый владелец не стал исправлять и оставил для нового. Это была плохая сделка, но у моего друга просто не было другого выбора - он должен был что-нибудь купить.

Я вовсе не хочу запугать вас этим примером неудачливого инвестора - моя задача просто предупредить тех, кто будет продавать недвижимость, что если у вас нет готового плана относительно вложения денег, то вам не следует продавать собственность. Очень соблазнительно получить наличные деньги. Но если вы настоящий инвестор, работающий с недвижимостью, то всегда будете стараться ковать железо, пока горячо, и постоянно держать на примете несколько объектов собственности, в которые могли бы вложить полученные деньги. В этом вся суть. Если вы будете вести себя пассивно, не занимаясь постоянно подысканием подходящих объектов для вложения капитала, то можете попасть в неприятный переpleт и остаться с носом - либо вам подsunут плохую собственность, либо придется платить большой налог.

Я лично никогда не продаю собственность без того, чтобы у меня на тот момент не было на примете по крайней мере трех-четырех объектов недвижимости, в которые я мог бы вложить деньги, вырученные от данной сделки. Это единственный способ избежать здорoвенного налога и не наделать при этом глупостей при покупке новой собственности, что может стоить вам также больших денежных потерь как в ближайшее время, так и в отдаленном будущем.

Оглавление

Учитесь у знатока своего дела

Магия и мифы

Миф № 1: для того чтобы начать инвестировать в недвижимость, нужно уже быть богатым

Все дела в этом мире сначала бывают трудными, а потом становятся легкими.

Миф № 2: вам необходимо начинать с малого - большие сделки слишком рискованны

Миф № 3: вы можете одолеть путь к успеху одним "прыжком" или быстро стать богатыми, не потратив на это никаких денег

Миф № 4: отдельные люди обладают прямо-таки даром - одним прикосновением руки превращать все вокруг себя в золото

Миф № 5: для больших дел необходимы хорошие "стартовые позиции", которые дают уверенность в себе

Миф № 6: чтобы сделать что-нибудь, нужно, прежде всего иметь на это время

Миф № 7: мы должны знать кого-то, кто откроет нам путь в данный бизнес

Миф № 8: вы должны быть дельцом, закаленным в ведении переговоров и бизнеса

Миф № 9: вы должны очень много знать о недвижимости

Миф № 10: вам не следует бояться неудачи

Миф № 11: вам необходимо быть искушенными в коммерческих уловках

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 1

Желательно иметь какую-то цель

Что такое цель?

ВСЯКАЯ ЦЕЛЬ - ЭТО ЧТО-ТО ТАКОЕ, ЧТО ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ ДОСТИЧЬ

ВАША ЦЕЛЬ ДОЛЖНА БЫТЬ ЛЕГКО ИЗМЕРИМОЙ

ВАША ЦЕЛЬ ДОЛЖНА БЫТЬ ДОСТИЖИМОЙ

Постановка вашей цели

НА РАЗВИТИЕ ВАШЕЙ ЦЕЛИ МОЖЕТ ПОТРЕБОВАТЬСЯ КАКОЕ-ТО ВРЕМЯ

СДЕЛАЙТЕ ТАК, ЧТОБЫ ВЫ БЫЛИ ПЕРЕД КЕМ-ТО ОТВЕТСТВЕННЫ ЗА ВАШУ ЦЕЛЬ

Достижение вашей цели

СДЕЛАЙТЕ ЯСНОЕ СООБЩЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНО СВОЕЙ ЦЕЛИ

ПЛАНИРОВАНИЕ И УСТАНОВЛЕНИЕ ЭТАПНЫХ РУБЕЖЕЙ

Список изменений, которые необходимо сделать в области личного поведения

Список того, что необходимо для финансовой свободы

Список того, что необходимо сделать в области бизнеса

УПОРСТВО В ПРЕОДОЛЕНИИ ПРЕПЯТСТВИЙ

СОХРАНЯЙТЕ СОСРЕДОТОЧЕННОСТЬ

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 2

Что необходимо, чтобы иметь команду

Почему команда необходима?

Случай из жизни

Мой шурин - дипломированный бухгалтер

"За" и "против" совместной работы с членами вашей семьи

Иметь партнеров - это хорошо или плохо?

КАЧЕСТВА, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ХОРОШЕГО ПАРТНЕРА

Ваша команда как целое

ВАША КОМАНДА В ОБЛАСТИ БИЗНЕСА

ВАША КОМАНДА, ПРЕДНАЗНАЧЕННАЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОДЫСКИВАТЬ ПОДХОДЯЩУЮ СОБСТВЕННОСТЬ

КОМАНДА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛОК

ДРУГИЕ ЧЛЕНЫ КОМАНДЫ

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 3

Может ли поиск собственности доставлять удовольствие?

Первый уровень исследования

Второй уровень исследования

Третий уровень исследования

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 4

Не покупайте земельные участки на болоте

Проблема с "внутренним чувством"

Спрос и предложение

Три причины, приводящие в движение спрос и предложение

ЗАНЯТОСТЬ

Это факт, что население тянется за рабочими местами.

НАСЕЛЕНИЕ

Местности с ясно выраженным "лицом" притягивают к себе население почти так же эффективно, как и новые рабочие места.

МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

Умение сосредоточить внимание на определенной цели в пределах вашего рынка

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 5

Найти алмаз среди гравия

Установление параметров вашей будущей недвижимости

Стать знатоком

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ТЕ ИССЛЕДОВАНИЯ, КОТОРЫЕ ВЫ УЖЕ ПРОВЕЛИ

ЧИТАЙТЕ ВСЕ, ОТКУДА МОЖНО ПОЧЕРПНУТЬ СВЕДЕНИЯ О НЕДВИЖИМОСТИ

ОГЛЯДИТЕСЬ ВОКРУГ СЕБЯ

МЕНЬШЕ ГОВОРИТЕ, БОЛЬШЕ СЛУШАЙТЕ

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К КАКОЙ-НИБУДЬ ДЕЛОВОЙ СЕТИ ИЛИ ТОРГОВОЙ АССОЦИАЦИИ

Проводить поиск самостоятельно или нанять для этого кого-то со стороны?

Нет ничего подходящего из выставленного ни продажу

Установление контактов с владельцем недвижимости

Возможность поучиться и создать сеть

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 6

Это действительно алмаз?

Шаг 1: проверить доход, который можно получить от данной собственности

ТАБЛИЦА ДАННЫХ О ЖИЛПЛОЩАДИ И ВЗИМАЕМОЙ АРЕНДНОЙ ПЛАТЕ

А ЧТО МОЖНО СКАЗАТЬ О ТОМ ВРЕМЕНИ, КОГДА ЖИЛПЛОЩАДЬ ОСТАЕТСЯ НЕЗАНЯТОЙ, И ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДРУГИХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДА?

Шаг 2: проверить расходы

ПРАВИЛЬНО РАССЧИТАННЫЕ РАСХОДЫ

Шаг 3: рассчитать чистый доход

Шаг 4: найти норму капитализации и сделать оценку собственности

Шаг 5: вычислить сумму, необходимую на оплату ссуды, и ваш окончательный доход в наличных

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 7

Важное обязательство

Письмо о намерениях

Соглашение о купле-продаже

Непредвиденные обстоятельства

Подписание соглашения

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 8

Должное прилежание: получить "яйцо с сюрпризом"

Расписание для процесса "должного прилежания"

Расписание для процесса "должного прилежания"

Внутренний осмотр

Привлечение государственных служб

Просмотр соглашений на обслуживание

Внешний осмотр

Сборники отчетов

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРВДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 9

Для чего все это нужно

Иногда правильный подход - плюнуть на все и уйти

План относительно собственности как способ повысить ее ценность

Пример из реальной жизни

Бюджет

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ФАКТИЧЕСКИЙ ДОХОД

ДРУГИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДМ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА

Расходы

ПЛАТЕЖНАЯ ВЕДОМОСТЬ

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ЗАТРАТЫ

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

ЗАТРАТЫ НА УПРАВЛЕНИЕ

ЗАТРАТЫ НА РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ

НАЛОГИ НА СОБСТВЕННОСТЬ

СТРАХОВКА

РАСХОДЫ НА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ

Время споров и конфликтов

И - вперед!

ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 10

Вы стали владельцем собственности... Что дальше?

Выполнять намеченное

Описание работы по управлению собственностью

ЕЖЕДНЕВНОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

ПРОБЛЕМЫ С РАБОЧИМ ШТАТОМ

РАБОТА ПО СДАЧЕ ЖИЛПЛОЩАДИ В АРЕНДУ

ЗАДАЧИ, СВЯЗАННЫЕ С ПОВЫШЕНИЕМ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА

ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ И ВОПРОСЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТОВ

ЗАДАЧИ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ СОБСТВЕННОСТИ

СБОР АРЕНДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

ВЫПЛАТЫ ПО СЧЕТАМ

УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТОМ

ВЫСЕЛЕНИЕ ЖИЛЬЦОВ

ЗАДАЧИ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ КЛИЕНТОВ

Использование компании по управлению собственностью

Когда следует отказываться от услуг менеджера, работающего с вашей собственностью

Эффект домино

СЛУЧАЙ, КОГДА ЖИЛЬЕ БЫЛО СДАНО НЕ ТОМУ ЧЕЛОВЕКУ

ЧТО СЛУЧАЕТСЯ, КОГДА ВЫ НЕ ПРОЯВЛЯЕТЕ ДОЛЖНОЙ ЗАБОТЫ О СВОИХ КВАРТИРО-
СЪЕМЩИКАХ

ОТСУТСТВИЕ В БЮДЖЕТЕ ДЕНЕГ НА СЛУЧАЙ НЕПРЕДВИДЕННЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ
ШАГИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ПРВДПРИНЯТЬ ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ ГЛАВЫ 11

Продать или не продать - вот в чем вопрос

Постарайтесь сделать максимальным ваш потенциальный будущий доход

Вы должны минимизировать расходы

Постарайтесь подыскать разбирающихся покупателей

Что делать с деньгами