

A photograph of a two-story house with a red-tiled roof and a balcony. The house is painted in a warm, orange-brown color. The balcony has a wooden railing. The house is set against a clear blue sky. The image is partially obscured by a white text box on the right side.

Альберт Азимов

Как купить свои первые десять домов в США?

И продолжить их покупать
один за другим

Альберт Азимов

Как купить свои первые десять домов в США? И продолжить их покупать один за другим

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55346570

ISBN 9785449887672

Аннотация

Вы найдёте много ответов на вопрос: «как создать свой бизнес недвижимости в США, начав с нуля?». Несколько примеров сделок, которые подробно покажут процесс покупки недвижимости без участия банка и без первоначального взноса наличными. Если вы ищете стратегию создания сети рентных объектов, то эта книга будет вашим проводником. Огромную пользу книга окажет тем, кто переехал в Америку из Европы и еще не представляет, как стать владельцем своей первой недвижимости без участия крупных денег.

Содержание

Как купить свои первые десять домов в США?	5
Конец ознакомительного фрагмента.	38

**Как купить свои первые
десять домов в США?
И продолжить их
покупать один за другим**

Альберт Азимов

© Альберт Азимов, 2020

ISBN 978-5-4498-8767-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Как купить свои первые десять домов в США? *И продолжить их покупать один за другим*

Альберт Азимов

© Copyright by flipdone.com

Непонятные слова и термины недвижимости
.....3

*Вступление. Финансовая иг-
ра.....4*

Шесть групп финансовых игроков в недвижимости США.
..... 6

*Три необходимых условия для получения максимум ре-
зультата от данной книги.....12*

Почему эта книга особенная?
.....13

Какой способ самый лёгкий, чтобы сделать первый cash?
.....15

Покупка с 80% LTV. Классика.
..... 21

Покупка домов с 90% LTV и получение чека от продавца.

.....	28
Покупка домов с LTV более 100%.	
.....	32
Покупка домов с высокой Equity.	
.....	35
Покупка и перепродажа с Wrap around mortgage.	
.....	39
Покупка Free and Clear home.	
.....	46
Покупка дом с balloon loan, рефинансирование и продажа с опционом ...	48
Что мы не берём: big rehabs, personal loans, all cash deals.....	53
Три сферы для последовательного развития своего бизнеса.	55
Дети СССР и книги Кийосаки.	
.....	61
Как я сам включился в Real Estate biz и сразу получил по носу.....	65
Как выбирать себе партнёров для бизнеса?	
.....	68
Несколько аксиом, чтобы повесить на стенку.	
.....	70
Заключение.	
.....	
Кто	мы?

Авторские права.

Данная книга защищена © Copyright. Ни один фрагмент данной книги не может быть использован (цитирован, фотокопирован, перепечатан) без согласия автора в интернет или в печатной форме.

Оговорка насчёт непонятных слов и терминов.

В тексте книги есть ряд Real Estate терминов, которые для кого-то окажутся новыми и непонятными. Я хочу сразу объяснить, почему я не пишу (и не перевожу) их по-русски.

– Для многих терминов просто нет русскоязычного аналога (такие, как deed, lien, equity etc). Просто нет смысла их переводить. Используйте, пожалуйста, как есть.

– Эта книга о том, как делать покупки домов в США. Не в Восточной Европе или в РФ. Поэтому вы так или иначе увидите эти термины в своей первой же сделке. Вам абсолютно точно надо их знать.

– Я хочу вас подтолкнуть к тому, чтобы вы зашли в google и нашли объяснение каждого термина. Хотя этим

я рискую, что вы не дочитаете книгу до конца никогда.

Вступление:

Едва ступив на территорию США в аэропорту Джона Кеннеди, в Чикаго или в Майами, новый иммигрант ещё не понимает, что только что включился в финансовую игру. Эта игра не на своём поле. Новый иммигрант почти ничего не знает о правилах этой игры. А команда «хозяев» играет в эту игру профессионально и очень давно.

Итак, позвольте вам представить игроков, которые у вас будут выигрывать в этой игре на деньги до тех пор, пока вы не научитесь их переигрывать. Это банки (новый иммигрант ведь пойдёт прямо сейчас оформлять свою первую карточку). Это IRS (он ведь будет платить налоги, не так ли?). Затем правительство федеральное и правительство штата (sales taxes, property taxes, other payments). Кредитные бюро (целых три). Страховые компании (куда вы денетесь в Америке без страховки?). Коммунальные компании. Это суды. Это прекрасные дорогие университеты и колледжи. Это те, кто вам выпишет штраф за парковку. И так далее и так далее.

Всем этим прекрасным организациям вы должны будете регулярно платить. Они рассчитывают на вас. Они знают

всё о вас.

Любой новоприбывший мечтатель очень быстро обнаруживает, что его тяжело заработанный чек быстро испаряется и отправляется к тем компаниям, которые:

- имеют недвижимость и дают вам крышу над головой,*
- имеют лицензию и продают вам страховку,*
- имеют капитал и предоставляют вам кредит,*
- предлагают некий абсолютно нужный вам сервис и снимают за это с вас \$9.99. Автоматически и ежемесячно.*
- получают от вас деньги по лизингу за автомобиль,*
- получают налоги с каждого вашего потраченного доллара и с каждого вашего заработанного доллара.*

Естественно, новый житель США находит любую работу (клининг/стройка/трак/uber) и начинает упорно трудиться, считая, что его стиль жизни резко пойдет вверх с ростом его почасового дохода. Он начинает с 10 с чем-то долларов в час. Затем его доход повышается до 13 долларов в час, затем до \$18ти, до \$23х. И ещё и ещё.

А что дальше?

Вы ведь знаете людей, которые получают \$150 – \$200 тысяч в год и продают свои очень умные головы очень

успешным компаниям, верно?

У таких наёмных работников есть обычно общий знаменатель: они также имеют большой долг и платят большие таксы. И несправедливость жизни состоит в том, что они внезапно теряют источник большого дохода. До того, как успевают рассчитаться с огромной ипотекой за большой дом, и с кредитами за новые машины и прочие игрушки.

Самое время спросить: автор, ты зачем так пессимистично всё изображаешь? Америка – это ведь страна больших возможностей и исполнения мечты!

Ответ: да, я абсолютно согласен с тем, что Америка – даёт возможность исполнить мечты. Но не для всех. А только лишь для тех, кто готов быстро научиться играть в американскую финансовую игру.

Тут есть много полей для этой игры. Эта конкретная книга о том, как делать бизнес с нуля на самом «денежном поле», а именно: на недвижимости.

Чтобы разобраться, как тут все устроено, вам надо понять только одну концепцию: есть большинство, которое своими чеками оплачивает недвижимость (свою или чужую). Они получают счета за «крышу надо головой» и су-

ущественную долю своего ежемесячного дохода отправляют на оплату этих счетов. Десятилетиями. Это мощный поток финансов. Это миллиарды долларов. И это – один из столпов американской экономики.

Есть также меньшинство, которое сидит на этом потоке. Оно получает замечательные доходы от тех клиентов, которые проживают в их недвижимости. Рассылает счета. Снимает *late fee* иногда. Иногда выселяет. Время от времени рефинансирует. Покупает новые объекты. Растёт в *equity*. Создаёт компании и выводит их на биржу. Получает займы от банков.

Если вы, читатель, хоть раз в жизни арендовали квартиру или дом, то вы все знаете о том, как это неприятно – быть рядовым арендатором. Каждый раз, оплачивая рент, вы чувствуете, что деньги ушли от вас и больше никогда не вернутся. Это – чистый убыток. Отвратительное чувство.

Я же хочу с вами поделиться тем, какое это отличное чувство: открыть первого числа календарного месяца приложение на смартфоне и увидеть, что все ваши дома вовремя внесли свои платежи и вам пришла крупная сумма. И тут же я хочу вам показать, как перейти в эту другую команду и начать играть и получать положительный

cashflow там, где ранее были одни потери.

Шесть групп финансовых игроков в Real Estate о которых вам нужно знать.

Я сам прибыл в США в возрасте 35 лет. С женой и тремя детьми. Почти не говорил по-английски. Почти без денег. Но с хорошим бизнес бэкграундом и парой книг по предпринимательству.

Решив, что в сфере недвижимости явно можно делать больше денег, чем работая на траке или на стройке, я начал поиски первой сделки. Надо было найти дом, который дал бы \$35—50 тысяч прибыли после ремонта и продажи. Мои соображения были простыми:

- Такая прибыль перекрывала примерно год работы на каком-то другом месте,*
- такой проект я мог сделать сам с парой помощников,*
- я мог жить в том-же доме, который ремонтировал*
и таким образом мне не нужен был рент,
- и самое важное: я мог научиться на практике тому, как работает бизнес флиперов.*

Я купил свой первый дом в США уже через 2 недели после приезда. Это был кирпичный дом с тремя спальнями

и с асбестовой (будь она неладна) крышей. Он был построен 80 лет назад (это я потом понял, во что мы влипли).

FMV по тому дому оценивалась в \$70К, я же его купил за \$22К.

В следующие несколько месяцев я ездил на все семинары по недвижимости, какие только мог найти и читал все книги, какие мог осилить со своим английским.

Меня интересовало,

– Кто больше всего зарабатывает в этом многотриллионном бизнесе?

– Как происходит так, что кто-то много лет выплачивает один единственный дом, и в это же время другой человек владеет двумя или тремя сотнями домов?

– Какое именно образование нужно получить, чтобы стать успешным инвестором?

– Как выстроить бизнесплан от одной инвестиционной недвижимости до сотен домов, но так, чтобы это заняло не 150 лет, а побыстрее.

Естественно, сюда же сразу падали вопросы чисто практического характера, которые нужно было решить прямо срочно:

– Как, черт возьми, финансировать недвижимость номер 2, если я уже все вложил в первую?

– Какой штат и город выбрать для моего будущего бизнеса?

– Кого мне нужно нанять (агента, юриста, контрактора-хэндимена, бухгалтера)?

– Что делать со своим кредитом (который на тот момент вообще отсутствовал)?

В то же время я начал понимать, что то, чем я занялся (покупка-ремонт-продажа), является флиппингом или спекуляцией недвижимостью и государством не очень приветствуется. Выражается это в том, что вы платите высокий *capital gain tax* при продаже и получении прибыли (если владели недвижимостью менее 12 месяцев).

Итак, давайте немного разберемся, кто вообще плавает в этом водоеме и чем дышит.

– Те, кто стригут комиссии с каждого движения владельцев недвижимости. Здесь вы видите агентов, брокеров, клозинг компании, *real estate attorneys* (которые в некоторых штатах делают клозинги), *appraisals*, компании по обслуживанию вашего дома (охрана, стрижка газона, страхование, бесконечные ремонты, клининг и тп).

Вы можете легко войти в этот бизнес как агент (цена порядка \$300 в зависимости от штата). Или вы можете войти, как HVAC/plumbing/electrical контрактор (получение лицензии уже гораздо сложнее, но реально). Вы также можете войти в игру, как белый воротничок и стать real estate attorney (получение диплома юриста подразумевается).

Однако нужно понимать, что все эти прекрасные люди делают деньги, обслуживая владельцев недвижимости и должны постоянно трудиться над активным доходом. Искать новых клиентов, любить существующих клиентов и каждый день активно работать, чтобы получить свой следующий чек.

– Вторая группа: те, кто стали бы владельцами, если бы желали. Но по какой-то причине они не хотят (или не могут) ставить свое имя в warranty deed.

Это wholesalers (мы будем рассматривать подробно в моем курсе, как они работают). Это bird dogs (те, кто находит сделку и передает ее инвестору). Это компании, которые менеджуют недвижимость для другого инвестора (апартамент комплекс на 80 юнитов или 25 arbnb домов у моря). Это те, кто торгуют lease options (покупают его на одних условиях и продают на других условиях).

Этих прекрасных людей объединяет то, что они не берут на себя риск владения недвижимостью. Они работают с ней и получают от нее доход, но владелец в это время находится в ином месте и никак не включен в работу, кроме имени в контрактах.

– Третья группа: те, кто непосредственно девелопит участки земли или строит дома. Это девелоперы и билдеры.

Эти ребята покупают сырые участки земли (raw land parcels), выстраивают там все коммуникации, нарезают на отдельные лоты, которые затем будут застраиваться. Билдеры строят дома, когда появляется клиент с деньгами. Этот бизнес выглядит огромным и суперприбыльным. Но есть минусы. Эти игроки имеют дело с огромным кредитом и тратят на каждый проект годы, чтобы получить прибыль. Если вы не имеете cashflow и определенную финансовую свободу, то пока отложите мысли о строительстве и девелопинге в сторону.

– Четвертая группа: это краткосрочные владельцы недвижимости, которые сознательно ее купили для перепродажи. Сюда относятся флиперы всех калибров, финансовых возможностей и типов (по типу недвижимости).

Все флиперы молятся, чтобы после продажи выйти в плюс и иметь возможность закрыть все долги, которые они успели взять на себя, чтобы финализировать проект. Поверьте мне, я продал достаточно домов, чтобы убедиться, что крупные ремонты (на \$50k или более) не являются чем-то, что приведет к успеху. Это плохая стратегия.

Позвольте привести аналогию.

Возможно, вы читали рассказ «Старик и море» Хемингуэя. Так вот, там старый рыбак поймал в открытом море огромного марлина. Но не смог его довести домой, так как акулы с радостью ободрали рыбину, привязанную за бортом лодки. Аналогично, флиперы очень часто попадают в ту же ловушку: они планируют получить большой чек после перепродажи дома. Но комиссии по обслуживанию займа (или займов), late fees, holding costs, раздутые расходы на ремонт и решение проблем с контракторами обдирают всю потенциальную прибыль с предполагаемого чека. И в результате флипер просто получает весьма скромный чек и меняет свое время на деньги. Как обычный наемный работник с почасовой оплатой, но повышенным риском.

Хотя сам себя он, конечно же, называет инвестором.

– Пятая группа: инвесторы, которые владеют недвижи-

мостью годами и получают пять видов прибыли от этих инвестиций (позже я объясню акроним *DISREET*).

Тут работает правило «правильной можно назвать инвестицию, которую ты никогда не захотел бы продавать».

В пятой группе находятся владельцы всех апартамент зданий, которые вы видели в вашем городе. Здесь же все владельцы коммерческих площадей. И тут же хорошо сидят компании, которые владеют сотнями *single family* домов в разных штатах. Эти дома заселены, они управляются сотрудниками. Они растут в цене более или менее каждый год.

Как вы думаете, в какой группе годами находятся самые опытные игроки? В кого готовы бесконечно вкладывать деньги венчурные компании? С кем хотят дружить ипотечные банки?

Вам тоже нужно нацеливаться сюда.

– Шестая группа: линхолдеры (*Lienholders*). Это банки, компании или частные лица, которые обычно не владеют недвижимостью. Они и не стремятся ею владеть (за исключением *foreclosed property*).

Бизнес этих игроков состоит в том, чтобы держать некое зарекорданое обременение против недвижимости, которое сообщает всему миру, что данная недвижимость не принадлежит на 100% ее владельцу, условному Джону Смигу.

Джон Смит подписал 20 лет назад 11 страниц, в которых говорится, что он должен ежемесячно платить ипотечные платежи по ипотеке. Каждый месяц, первого числа. Иначе – он потеряет свой «семейный актив».

В этой группе вам тоже нужно научиться делать деньги. Это очень важно для вашего будущего.

Выглядит это так: у вас на полке в вашем домашнем офисе стоят себе несколько папок, в которых лежат копии контрактов. В контрактах говорится о том, что такой-то дом является предметом финансирования, которое вы предоставили покупателю. И поэтому покупатель вам должен каждый месяц чек на такую-то сумму.

Вы можете годами делать cashflow на домах, которые находятся вообще в другом штате. Никаких ремонтов. Никакой стрижки газонов или протекающей крыши. Ваша работа – только правильно вести учет поступающих и исходящих платежей. Если вам и это не хочется делать,

в таком случае к вашим услугам множество loan servicing companies. Они за небольшую плату возьмут на себя обслуживание ваших финансовых потоков.

Давайте теперь подытожим.

Прежде всего, нет «плохих» или «хороших» групп. Они просто разные. Есть, например, компании, которые делают большой преуспевающий бизнес в группе #1 (Airbnb, Zillow или Booking). Они не владеют домами, но они предоставляют такой сервис, без которого было бы совершенно неудобно работать с недвижимостью.

Есть также компании, которые прекрасно себя чувствуют в группе #2. Они берут у инвесторов миллионы долларов и покупают многоэтажные коммерческие здания, чтобы ими управлять и делать деньги. Но это работа не для новичка. Вход в игру начинается где-то с полу миллиона долларов наличкой.

Есть также суперуспешные флиперы, которые относятся к группе #4. Они делают по 5 домов одновременно, да еще и фильмы об этом снимают. Вы наверняка видели всех этих звезд HGTV. Они делают кучу прибыли, продвигая все, начиная от книг по дизайну интерьера до советов по садовому искусству и выращиванию эко продуктов у себя

на бэжярде. И это приличный бизнес, который заслуживает уважения.

Но в этой книге мы будем говорить 99% времени о том, как получать дома, как владеть домами и как генерировать поток чеков от ваших объектов в разных городах.

Три абсолютно необходимых условия, чтобы получить максимум результата от этой книги.

Однажды в мой первый год в США я увидел небольшой ресторан в Чикаго. Это был не сетевой франшизный ресторан, а семейный такой уютный домик. Внутри было множество фотографий за последние 100 лет. Рестораном владела одна семья уже четыре поколения.

Я стоял и думал, как много всего изменилось в Восточной Европе за это время...

В стране, откуда я сам, уже несколько раз сменилось название самой страны, были две мировых войны и несколько локальных войн, были голод и была коллективизация, людей массово вывозили в Сибирь и вывозили в концлагеря. Выезжать со своим паспортом легально из страны вообще разрешили сравнительно недавно.

Видите?

Мы должны наверстать те знания, которые есть у профессионалов недвижимости в Америке. Как минимум, за сто лет! Иначе – мы будем просто арендаторами где-то и будем вливать свои деньги годами в чей-то бизнес.

Уже в США, после года тренингов и воркшопов, общения и совместной работы с инвесторами, контракторами, агентами, билдерами и другими участниками рынка недвижимости, я понял почему предыдущие 13 лет у меня не было даже шанса сделать серьезные деньги в real estate.

Для этого нужно было три условия :

- 1. Иметь компанию на тер США,*
- 2. Иметь банковский счет в США,*
- 3. Иметь доступ к рынку жилой и ком. недвижимости в США.*

Люди полные энтузиазма после книг Кийосаки, которые рвутся в бизнес на всей скорости похожи на того кто пытается заниматься плаванием посреди пустыни, стоя на вершине дюны. У этого человека может быть высочайшая мотивация, прекрасная физическая форма и даже талант... Но без воды плавать невозможно.

Этот миникурс проведёт вас шаг за шагом туда, где есть целый океан этой воды. Туда, где миллионеры появляются каждый день и где их плавают просто множество. Более того, по статистике, самое большое количество миллионеров происходит именно из этой среды.

Далее вы узнаете чётко и без лишней поэзии, как:

- 1. Стартовать свой бизнес недвижимости, даже если вы никогда не имели недвижимости вообще.*
- 2. Как найти тех, кто профинансирует вашу сделку.*
- 3. Как вычислить, сколько можно получить прибыли на сделке,*
- 4. Как найти агента и помощника в США, который будет вам,*
- 5. Какие контракты и бумаги нужно использовать*
- 6. Как отчитаться по налогам*
- 7. Самые продвинутые стратегии быстрых денег и долгих денег*

Почему эта книга особенная и почему я сам хотел бы чертовски сильно иметь подобную книгу о недвижимости, когда я сам только летел в США?

Дело в том, что все то, что я читал из англоязычной ли-

температуры по недвижке – было написано американцами, которые родились или давным-давно жили в США и абсолютно не понимали проблем новоприбывшего предпринимателя. Они рассуждали о плане на 10—20 лет. Они описывали, как можно пойти в банк и взять equity loan под уже имеющуюся недвижимость, чтобы купить инвестиционный объект. Они показывали те или иные схемы, которые на бумаге выглядели просто захватывающе и грамотно.

Но когда я начинал проверять, как это будет работать для парня без капитала, без кредита и без нормального разговорного языка – я оказывался разочарован! Это было недоступно.

Все выглядело так, что я должен прожить в Америке где-то 4—5 лет, прежде чем мне разрешат взять первую ипотеку. И затем надо было бы ждать еще несколько лет, прежде чем мне разрешили бы взять вторую (если ещё все звезды на небе правильно сойдутся!).

Я сделал простой расчёт и понял, что эти 2—3 ипотечных дома не такой уж большой поток cashflow создадут. А мне нужно было что-то, чтобы я мог делать не менее \$120k в год на недвижимости.

Забегая вперед: мы уже давно перешагнули этот уровень.

И далее в этой книге вы увидите, что в довольно среднем стиле вы можете делать МНОГО больше.

Мне просто не подходил «план для американских американцев». Мне нужен был иной план. Ускоренный. Специально разработанный для тех, кто опоздал и приехал в страну в зрелом возрасте. Без профильного образования. С тремя детьми. С слабым языком. Ну, вы поняли, надеюсь.

Итак, эта книга поможет вам, если ваша «иммигрантская ситуация» немного зашла в тупик. Если вам кажется, что жизнь от чека до чека вам предначертана до конца дней и нет никакого света в туннеле и надежды на финансовую свободу. Вам только нужно будет интенсивно поработать с правильной стратегией.

Как долго?

У нас с женой заняло примерно 2,5 года, чтобы стать «пенсионерами». Затем поселиться возле океана в прекрасном golf community и заняться приятными поездками по национальным паркам с детьми или прогулками на яхте (это моя тема, я люблю яхтинг и море). Нам не нужно искать работу сегодня и не нужно будет искать никогда в будущем. Наши объекты обеспечивают нас потоком чеков.

У вас будут свои сроки и свой темп. И по большому счету, это неважно, сколько времени займет у вас создать свою собственную финансовую свободу. Вы все равно будете получать удовольствие в процессе и праздновать каждую промежуточную победу. (Видели бы вы, как мы веселимся, когда покупаем очередной дом с большим дисконтом!)

Представьте себе, что вы возвращаетесь вечером домой и говорите вашей жене (мужу), что вы купили дом на сто тысяч долларов ниже его маркет цены! И вам надо будет через три недели внести три тысячи долларов в сделку наличными.

Сомневаетесь, что такое бывает? Спросите у моих студентов... Бывает и покруче.

Но вы никогда не узнаете этого приятного чувства победителя, если не включитесь в эту игру и в этот невероятный бизнес.

Итак, поехали!

Для начала разберём вопрос с стартовым капиталом. Иначе вы, боюсь, не станете читать дальше.

Какой способ самый легкий для того, чтобы сделать

первые деньги в недвижимости и затем расти дальше? Wholesale контракта.

Давайте теперь перейдём к делу.

Допустим, вы приняли решение. Вы не собираетесь «передумывать» или «сдаваться». Вы твёрдо наметили себе, что вы будете инвестором в недвижимость в США.

Но есть один недостаток на старте: нет наличного капитала. И нет возможности получить его в банке.

Как перепрыгнуть этот первый и самый трудный барьер?

Прежде всего надо понимать, что покупка недвижимости, это не покупка пачки орешков в шоколаде за три доллара на кассе в магазине. В магазине при отсутствии денег вам просто её не продадут. Разговаривать не о чем. Без вариантов. Или есть деньги – есть товар, или нет денег – нет товара.

С недвижимостью, к счастью, все работает иначе. Процесс покупки разбит на несколько шагов и растянут по времени на несколько недель.

От момента, когда вы с продавцом пожали руки и договорились о сделке устно (или письменно) до момента, когда вы должны положить чек на стол – проходит иногда восемь недель или даже более!

В течение этих нескольких недель сделка находится «под контрактом» (under contract or pending status). Завершиться все должно на closing day.

В этот день title agent (attorney) положит на стол все бумаги, которые подпишет продавец, покупатель. Он все объяснит, все цифры приведёт в порядок и проследит, чтобы все стороны получили свои чеки и документы. Также он нотаризует то, что должно быть нотаризовано и отправит в county recorder of deeds то, что должно находиться в публичном доступе.

Но инструкцию для title agent покупатель и продавец создают сами. Это договор купли-продажи (purchase and sale agreement).

Этот договор может быть сложным (такой жуткий на 18 страниц мелким шрифтом с десятками пунктов и оговорок) или простым. Вы можете взять салфетку и написать:

Purchase and Sale agreement

Seller продаёт Buyer недвижимость с parcel number таким-то и адресом таким-то за вот столько _____ долларов. Дополнительные условия смотрите в приложении А.

Даты, подписи сторон.

(С этого момента сделка «под контрактом»)

Что это значит для продуманного инвестора?

Это значит, что можно саму сделку (и эту салфетку) продать другому инвестору, который ищет именно такие цифры и именно такой объект. И, поверьте мне, продать сделку инвестору проще, чем продать сам дом какому-нибудь придирчивому покупателю!

Почему?

Потому что наша сделка under contract имеет в себе приличный потенциал прибыли.

Пример:

Я нашел дом с FMV \$400K (дому нужен ремонт, он в дру-

гом штате. Мне это не подходит).

На доме есть ипотека \$300К.

Налицо потенциал прибыли, верно?

Я делаю оффер \$320К, и мы подписываем бумаги с владельцем. Я знаю, что владельцу очень нужны \$20 тысяч наличными и он их рассчитывает получить на клозинге.

Веду переговоры так, чтобы он понял, что \$300 тысяч ипотеки будут погашены немного позднее, когда мы продадим дом. Возможно, через 6 месяцев.

Владелец говорит, что нет проблем, если мы будем все это время платить счета по ипотеке своевременно.

Итак: у меня лежит в кармане контракт на прибыль \$80 тысяч (минус расходы на ремонт, клозинг и holding costs).

Я делаю короткое текстовое объявление на паре сайтов и указываю, что имею недвижимость под контрактом, в которой есть \$50 тысяч прибыли.

В графе *your investment is:*

\$20K for seller (этот чек продавец получит на клозинге),

\$20K is assignment fee (это мой чек, который я получу от инвестора),

\$10K estimated repairs (это примерные расходы на ремонт. Более точно – инвестор сам там на месте разберется).

\$300K is Existing financing on the property (оговоренная ипотека, которая идет прицепом к этой недвижимости).

Как видит это инвестор?

Прежде всего, вам нужно знать, что инвесторов на рынке много. Очень много. Их так много, что вы можете стать на площади перед Home Depot и крикнуть:

– Эй народ, у меня есть сделка под контрактом! Вкладываешь \$50 штук и получаешь \$50 штук прибыли!

И к вам тут же начнут подходить люди и просить визитку...

И вы будете жалеть только о том, что у вас нет с собой несколько папок с подобными сделками. Да вы бы продали всё прямо сегодня!

Почему я настолько уверен в том, что говорю? Потому что обычная рутина для инвесторов/флиперов – это покупка домов за 60—70 центов на доллар, затем ремонт и перепродажа.

То есть он был бы счастлив купить подобный дом за offer \$300 тысяч наличкой, чтобы затем отремонтировать и продать за \$400k. И заработать в лучшем случае \$60 тысяч.

Отношение прибыли к инвестменту 60К/300К. То есть 1/5 или 20 центов на доллар. Я же ему продаю сделку с отношением 50К наличкой к 50К прибыль. То есть 1 к 1. Это в пять (!!!) раз лучше, чем его традиционная математика. И именно это делает инвестора любого уровня crazy как только он видит эту сделку.

Для него это – все равно, что найти на дороге 50 тысяч!

Я вас научу в моем курсе, какие бумаги нужно подписать, как сделать так, чтобы инвестор не обошёл вас и не купил сам у владельца этот дом. Вы также будете знать места, где инвесторы ходят просто косяками и не знают, куда отправить чек.

И, поверьте, если вы ему (инвестору) принесете подобную

сделку, он будет умолять вас следующую такую нести сразу к нему и не звонить больше никому

Итак, первые деньги вы в этом бизнесе можете сделать, если вы знаете, как вести переговоры с владельцем и знаете, как структурировать подобные сделки. Вы должны четко понимать, что подписывает владелец дома, что подписываете вы и что нужно подписать с инвестором-покупателем.

Вам также не нужно жадничать.

Представьте себе, если бы в той же сделке я хотел получить не \$20К, а \$35К. И таким образом я сократил бы для моего покупателя потенциальный приз до 35 тысяч в то время, как его расходы были бы на \$15К больше, то есть \$65 тысяч. Такую сделку все равно можно продать, но уже не так легко, как прежнюю.

Правильное структурирование сделки.

Представьте, что я не договорился о продлении subject to финансирования на этой недвижимости. В таком случае покупателю на клозинг пришлось бы принести \$300 тысяч + \$20 тысяч ради покупки.

Было бы это интересно моему инвестору? Нет.

Было бы ли это интересно хоть кому-то? Да. Человек, который рассматривает покупку дома для себя лично, явно был бы заинтересован. Дисконт 20 процентов всё-таки. Но именно такого клиента для конкретного дома пришлось бы искать в течение недель. Я могу не успеть это сделать до клозинга. Есть также другая проблема: такие розничные покупатели довольно придирчивы.

Вам придется делать несколько показов дома для инспекций, возить туда новых людей. Как-то объяснить этот процесс продавцу.

Неудобно и почти нереально на практике.

В то же время опытный инвестор из другого штата может легко купить у вас дом «не глядя». Он просто понимает, что прибыль все равно покрывает риски. А сделка уйдет быстро, если он не подпишет с вами контракт сегодня.

Некоторые люди становятся серийными wholesaler – ами. Они совершенствуются в маркетинге. Им нравится, когда у них всегда несколько сделок на рабочем столе. Они строят список cashbuyers и каждую новую сделку просто рассылают по этому списку и продают ее буквально за счи-

танные часы.

Но я это рассматриваю только, как:

– Запасной план, если у меня оказалась под контрактом сделка, которая мне лично не подходит по какой-то причине.

– Как вариант действий, если бы я начинал бизнес с нуля и не имел оборотных денег вообще.

У этого метода есть также минус: вы должны скрывать от seller свои намерения перепродать контракт. В этом нет ничего страшного, но обычно владелец считает, что вы у него забрали некую часть его дома в процессе переговоров, а теперь вы хотите сделать деньги как middle man. Посредников никто не любит.

Нет никакой проблемы, если seller узнает уже на клозинге, что дом идет к другой компании. Вы можете всегда сказать, что это ваш финансовый партнер и вы вместе финансируете этот проект.

Допустим, вы сделали первые деньги. У вас появились \$5—10 тысяч на развитие дела.

Теперь давайте перейдем к «настоящим» сделкам. Где вы

сами (ваша компания) становитесь покупателем и получаете Deed на недвижимость.

Покупка дома с LTV 80%. Классика, которая будет у вас появляться чаще всего.

«Азимов, что это за бред? Как можно купить приличный дом в США за 10 долларов?»

Именно такой комментарий я получил от подписчика в 2018 году, когда я первый раз вывесил видео, показывающее, как я взял под контракт дом с down payment 10 долларов.

На самом деле это было в моем бизнесе в дальнейшем еще несколько раз. Нужно только, чтобы соотношение mortgage/value было 8/10 или около того (то есть 80% Loan to Value) на искомом объекте.

Сумма в 10 долларов ставится в контракт потому, что там нельзя написать просто ноль долларов. Не зацикливайтесь на этой десятке.

Посмотрите лучше на этот пример:

(маркет цена дома около \$220К, мне нужно купить его

не дороже \$176К с первым взносом в 10 долларов):

– Джон, за сколько вы купили этот дом пять лет назад?

– \$180 тысяч.

– Скажите, это ведь был FHA loan, верно?

– Да.

(я понимаю, что они дали тогда down payment 3.5%, то есть \$7 тысяч плюс клозинг. И у них снова сегодня проблема с ипотечными платежами).

– Как вы думаете, сколько сейчас стоит ваш дом, если вы его поставите на маркет? – спрошу я.

– Думаем, что где-то \$215—220 тысяч должен стоить (это они с Zillow взяли).

– Хорошо, сколько нужно потратить на подготовку дома к продаже и ваш переезд в другое место?

(после 20 минут обсуждения выясняем, что 5 тысяч на ремонт до идеала и 2 тысячи на переезд, плюс \$4 тысячи на рент и security deposit на новом месте).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.