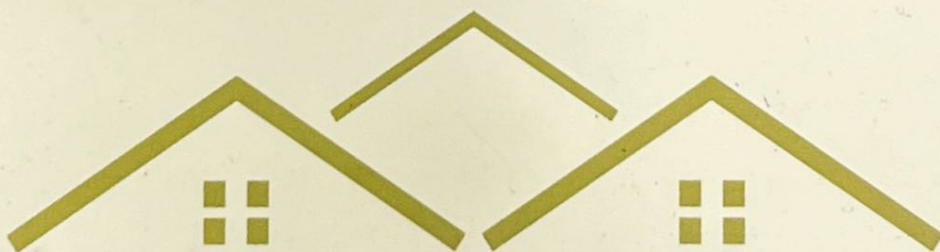


GARY W.ELDRED, PHD

# ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN



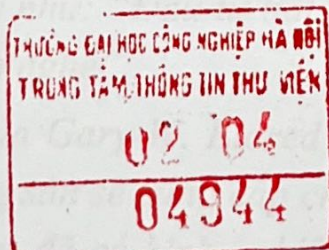
NHÀ XUẤT BẢN XÂY DỰNG



GARY W.ELDRED, PHD

# ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

Ấ N B Ầ N L Ầ N T H Ứ 7



**NHÀ XUẤT BẢN XÂY DỰNG**  
HÀ NỘI - 2020



## LỜI NÓI ĐẦU

*Gary W. Eldred là một nhà đầu tư, tư vấn, giáo sư, và là tác giả của nhiều cuốn sách trong lĩnh vực bất động sản trong hơn 25 năm. Ông thường xuyên phát biểu tại hội nghị đầu tư lớn và đã được phỏng vấn/tham khảo ý kiến từ các nhà báo tại CNN, BBC, Fortune, The Wall Street Journal, The New York Times, và nhiều người khác. Ông cũng giảng dạy về đầu tư tại một số trường đại học hàng đầu của Mỹ, như Đại học Stanford, Đại học Illinois, và Đại học Virginia. Ông đồng thời là tác giả của các cuốn sách về đầu tư bất động sản bán chạy nhất thế giới hiện nay như: “Đầu tư bất động sản”; “Cẩm nang cho các nhà đầu tư mới vào nghề”...*

***Đầu tư bất động sản** của Gary W. Eldred là cuốn sách kinh điển nổi tiếng về đầu tư bất động sản sẽ cung cấp cho những người mới bắt đầu hoặc những nhà đầu tư đã có kinh nghiệm những kiến thức hợp thời, ý nghĩa và thực tế, các cách thức, phương pháp đầu tư bất động sản sao cho hiệu quả.*

*Chúng ta đều biết, bất động sản là một trong những phương tiện đầu tư phổ biến nhất ở Mỹ hiện nay. Nó là một phần quan trọng của danh mục đầu tư đa dạng và sinh lợi cao. Với bất kỳ ai muốn tìm hiểu và bắt đầu đầu tư, **Đầu tư bất động sản** của Gary W. Eldred sẽ cung cấp cho độc giả những ý tưởng hay nhất và những chiến lược đầu tư hiệu quả nhất để bắt đầu sự nghiệp. Cuốn sách chỉ dẫn thiết thực này bao hàm những khái niệm cơ bản, thiết yếu của lĩnh vực bất động sản gắn với những tên tuổi lớn trong kinh doanh, với những bài học của một chuyên gia hàng đầu trong đầu tư bất động sản.*



Ngay ở phần mở đầu, Gary W. Eldred khuyên “Hãy đầu tư vào bất động sản ngay bây giờ hoặc bạn sẽ sống với sự hối hận suốt đời”. Hãy nghe những lời khôn ngoan từ tỷ phú bất động sản Warren Buffet: “Hãy đầu tư khi mà đám đông còn đang sợ hãi, nghi ngờ và ngập ngừng bởi sự kìm kẹp của tư duy; và hãy bán khi những sự hy vọng ngông cuồng và cơn sốt đầu cơ trời dậy thiêu đốt những lý do”. Trong đó, ông phân tích những lý do vì sao nên đầu tư vào bất động sản ngay bây giờ.

Ở các phần tiếp theo tác giả đã nêu ra những kinh nghiệm đầu tư của chính cá nhân tác giả thông qua các ví dụ thực tế sinh động nhằm hướng dẫn nhà đầu tư từ việc đánh giá tình hình thị trường, chọn mua bất động sản ở khu vực nào thì hợp lý, cách thức đầu tư, nâng cấp sửa chữa các bất động sản cũ để biến nó thành bất động sản có lời, phương pháp tìm mua bất động sản được thừa kế và kỹ năng tìm kiếm bất động sản bị phát mãi được bán đấu giá v.v... Tuy rằng pháp luật và kinh tế ở mỗi nước không giống nhau nhưng cái hay là ở chỗ ông cung cấp cho độc giả những hiểu biết cơ bản nhất về chuyên ngành này: phương pháp đầu tư phát triển đối với những nhà đầu tư phát triển bất động sản lớn, phương pháp đầu tư bảo toàn vốn và sinh lời đối với những nhà đầu tư nhỏ lẻ, và phương pháp lựa chọn mua nhà hoặc cho thuê bất động sản.

**Đầu tư bất động sản** sẽ giúp bạn học được cách để:

- Đạt được một tương lai thành công bằng 22 cách kiếm lợi nhuận từ bất động sản.
- Biết cách sử dụng nguồn tiền mượn của người khác một cách thông minh, biết cách huy động vốn, tối đa hóa dòng tiền và tăng cường vốn của bạn.
- Biết cách thẩm định giá thị trường, các nguồn cung cầu.
- Làm thế nào để trả ít hơn giá trị thị trường và kiếm lợi nhuận bằng cách tạo nên giá trị của bất động sản.



- Giúp bạn trang bị các kỹ năng để tạo nên lợi nhuận với bất động sản.
- Biết cách đàm phán một hợp đồng mua bán bất động sản mà cả người bán và người mua đều có lợi.
- Giúp bạn đề ra chiến lược quản lý việc xây dựng vốn chủ sở hữu và phát triển hợp đồng cho thuê tốt nhất.
- Tạo ra các khuyến mãi bán hàng, trả thuế ít hơn, thêm các ý tưởng cho đầu tư thu lại lợi nhuận và tạo ra cơ hội trọn đời.

Cuốn sách được Nhà xuất bản Xây dựng mua bản quyền xuất bản từ Nhà xuất bản John Wiley & Sons, được biên tập và biên dịch công phu với hy vọng dù cho bạn muốn trở thành chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh này hay bạn chỉ đơn thuần đang tìm kiếm một lời khuyên cho một vụ mua bán bất động sản nào đó của mình, thì cuốn cẩm nang hoàn hảo này cũng sẽ cung cấp cho bạn mọi thứ mà bạn cần để thu về lợi nhuận.

Sách được phát hành dưới dạng sách giấy và sách ebook. Bạn đọc quan tâm có thể tìm hiểu chi tiết trên website của Nhà xuất bản Xây dựng: <https://www.nxbxaydung.com.vn/> hoặc liên hệ đặt mua qua Phòng Phát hành theo số điện thoại: 0243.9741791 – 0243.8218785; Email: [pkd.nxbxd@gmail.com](mailto:pkd.nxbxd@gmail.com); Hiệu sách Nhà xuất bản Xây dựng: địa chỉ số 5 Hoa Lư – Hai Bà Trưng – Hà Nội. Điện thoại: 0978.30803.

Xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc.

**NHÀ XUẤT BẢN XÂY DỰNG**



## MỤC LỤC

|                                                                          |          |
|--------------------------------------------------------------------------|----------|
| <b>Chương 1 ĐẠT ĐƯỢC MỘT TƯƠNG LAI THÀNH CÔNG:</b>                       |          |
| <b>22 CÁCH KIẾM LỢI NHUẬN VỚI BẤT ĐỘNG SẢN</b>                           | <b>1</b> |
| 22 Nguồn thu nhập lợi nhuận từ đầu tư bất động sản                       | 2        |
| Bất động sản sẽ tăng giá khi được hiểu rõ giá trị?                       | 3        |
| Bạn sẽ kiếm được lợi nhuận từ giá tăng do lạm phát?                      | 5        |
| Thu được lợi nhuận cao từ dòng tiền                                      | 7        |
| Tăng vốn huy động với đòn bẩy                                            | 7        |
| Tăng nguồn lợi nhuận từ dòng tiền với đòn bẩy tài chính                  | 9        |
| Kiểm tiền từ khoản trả nợ thế chấp                                       | 10       |
| Qua thời gian, thu nhập từ tiền thuê nhà sẽ tăng lên                     | 10       |
| Tái cơ cấu tài chính để tăng dòng tiền mặt của bạn                       | 13       |
| Tái cơ cấu tài chính số tiền hiện có                                     | 14       |
| Mua dưới giá trị thị trường                                              | 15       |
| Bán giá cao hơn giá trị thị trường                                       | 16       |
| Tạo ra giá trị bất động sản bằng cách quản lý thông minh hơn             | 17       |
| Tạo nên giá trị với một chiến lược thị trường thông thái                 | 17       |
| Tạo nên giá trị: cải tạo vị trí                                          | 18       |
| Chuyển dịch từ thuê thành chủ sở hữu                                     | 19       |
| Chuyển đổi từ giá trị sử dụng thấp lên giá trị sử dụng cao               | 20       |
| Chia nhỏ nhóm quyền sở hữu đất của bạn                                   | 20       |
| Chia nhỏ vật lý bất động sản<br>(hoặc không gian bên trong bất động sản) | 22       |



|                                                          |    |
|----------------------------------------------------------|----|
| Tạo ra giá trị khi hợp nhất lô đất (khu đất)             | 23 |
| Đạt được quyền phát triển hoặc tái phát triển            | 23 |
| Bảo hộ thuế với thu nhập từ bất động sản và huy động vốn | 24 |
| Đa dạng hóa các tài sản tài chính                        | 26 |
| Bất động sản có phải là lựa chọn đầu tư tốt nhất?        | 27 |

## **Chương 2 TIỀN CỦA NGƯỜI KHÁC (OPM): MƯỢN MỘT CÁCH THÔNG MINH, TẶNG TIỀN, HUY ĐỘNG VỐN**

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| Sự ra đời của “tay trắng”                                          | 31 |
| Bạn có nên đầu tư khi có rất ít hoặc không có tiền hay tín dụng?   | 32 |
| Có vấn đề gì với “không tiền, không tín dụng, không rắc rối”?      | 33 |
| Giá và các điều khoản                                              | 35 |
| Sự tín nhiệm và sự sáng tạo                                        | 36 |
| Sự bền bỉ và năng suất                                             | 37 |
| Đòn bẩy tài chính: ưu và nhược điểm                                | 38 |
| Quản lý rủi ro của bạn                                             | 42 |
| Mục tiêu lợi nhuận - rủi ro của bạn là gì?                         | 47 |
| Tối đa hóa đòn bẩy với đầu tư nhà ở                                | 48 |
| Chiến lược mua nhà để ở                                            | 49 |
| Những người chủ nhà hiện tại cũng có thể sử dụng phương pháp này   | 50 |
| Tại sao lại là một năm?                                            | 51 |
| Bạn có thể tìm một khoản vay thế chấp nhà ở với LTV cao ở đâu?     | 52 |
| Hạn mức cho vay là gì?                                             | 52 |
| Tỷ lệ đòn bẩy cao để đầu tư nhà để ở                               | 54 |
| Tỷ lệ đòn bẩy cao và số tiền trả trước thấp (hoặc không trả trước) | 54 |



|                                                                                                |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Nhìn lại về tài chính sáng tạo                                                                 | 55 |
| Những khoản thế chấp thứ hai                                                                   | 56 |
| Đi vay bằng các tài sản khác                                                                   | 57 |
| Chuyển đổi tài sản thành tiền mặt (giảm quy mô)                                                | 58 |
| Các khoản vay thế chấp trọn gói                                                                | 59 |
| Sử dụng những chiếc thẻ tín dụng                                                               | 61 |
| Các khoản vay cá nhân                                                                          | 61 |
| Hợp đồng chuyển nhượng đất đai                                                                 | 62 |
| Xác minh luật liên bang                                                                        | 63 |
| Vốn lao động (tạo nên giá trị thông qua những sự nâng cấp)                                     | 64 |
| Các kỹ năng OPM khác                                                                           | 65 |
| Liệu có sẵn các giao dịch vay tiền mua nhà có tỷ lệ đòn bẩy cao hay không?                     | 67 |
| Càng ít người bán, càng ít bất động sản                                                        | 67 |
| Làm giảm giá trị của những trái chanh bị bán phá giá                                           | 67 |
| Gây dựng uy tín của mình đối với những người cho vay, nhà đầu tư, người bán và đại lý bán hàng | 68 |
| Điểm tín dụng và lịch sử tín dụng                                                              | 71 |
| Năng lực (Thu nhập hàng tháng)                                                                 | 72 |
| Tiền dự trữ và nguồn tiền trả trước                                                            | 74 |
| Tài sản bảo đảm                                                                                | 75 |
| Tỷ lệ cho vay trên giá trị tài sản                                                             | 76 |
| Truy vấn các tài sản khác hoặc thu nhập                                                        | 77 |
| Đặc điểm                                                                                       | 78 |
| Năng lực và kinh nghiệm                                                                        | 80 |
| Các yếu tố bù đắp khác                                                                         | 81 |
| Bảo lãnh tự động (AUS)                                                                         | 82 |



|                                                                                                 |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Chương 3 THẨM ĐỊNH: GIÁ TRỊ THỊ TRƯỜNG</b>                                                   |           |
| <b>CÁC ĐẦU RA VÀ ĐẦU VÀO</b>                                                                    | <b>84</b> |
| Giá trị thị trường là gì?                                                                       | 85        |
| Giá bán không nhất thiết phải bằng giá trị thị trường                                           | 86        |
| Quy tắc bảo đảm quyết định giá trị trong LTV                                                    | 87        |
| Làm thế nào để ước tính giá trị thị trường?                                                     | 89        |
| Mô tả bất động sản                                                                              | 97        |
| Xác định chủ thể bất động sản                                                                   | 97        |
| Khu dân cư sinh sống trong vùng                                                                 | 98        |
| Đặc điểm vị trí (lô đất)                                                                        | 99        |
| Nâng cấp                                                                                        | 100       |
| Phương pháp chi phí                                                                             | 102       |
| Đánh giá chi phí xây mới                                                                        | 102       |
| Loại trừ khấu hao                                                                               | 103       |
| Giá trị lô đất                                                                                  | 104       |
| Ước lượng giá trị thị trường (phương pháp chi phí)                                              | 105       |
| Phương pháp so sánh giá cả                                                                      | 107       |
| Lựa chọn các bất động sản so sánh                                                               | 108       |
| Ước tính khoảng giá trị của bất động sản chủ thể<br>(chính là bất động sản đang xem xét để mua) | 109       |
| Điều chỉnh giá cho sự khác biệt<br>giữa các bất động sản so sánh                                | 109       |
| Giải thích những sự điều chỉnh                                                                  | 110       |
| Phương pháp thu nhập GRM                                                                        | 112       |
| Vốn hóa thu nhập                                                                                | 114       |
| Thu nhập hoạt động ròng                                                                         | 115       |
| Ước tính tỷ lệ vốn hóa (R)                                                                      | 118       |
| So sánh tỷ lệ vốn hóa                                                                           | 119       |
| Giá liên quan: Nghịch lý của rủi ro và việc tăng (giảm) giá                                     | 121       |



|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| Phương pháp định giá: kết luận   | 122 |
| Thẩm định các điều kiện giới hạn | 123 |
| Định giá và phân tích đầu tư     | 124 |

#### **Chương 4 TỐI ĐA HÓA DÒNG TIỀN VÀ TĂNG CƯỜNG VỐN CỦA BẠN 125**

|                                                                              |     |
|------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Bất động sản sẽ sinh ra dòng tiền tốt chứ?                                   | 125 |
| Sắp xếp các điều khoản đầu tư xen kẽ                                         | 127 |
| Giảm (hoặc tăng) số tiền trả trước của bạn                                   | 129 |
| Mua với mức giá thỏa thuận ưu đãi                                            | 131 |
| Bạn có nên trả nhiều tiền hơn giá trị thị trường của một bất động sản không? | 134 |
| Hệ số năng lực trả nợ                                                        | 136 |
| Những con số thì thay đổi, nhưng nguyên tắc thì giữ nguyên                   | 136 |
| Những bất động sản tạo ra lợi nhuận sẽ tăng giá chứ?                         | 137 |
| Mức độ tham gia đầu tư thấp và mức độ tham gia đầu tư cao                    | 139 |
| So sánh các mức giá liên quan của các khu lân cận (và các thành phố)         | 140 |
| Các khu ngoại ô và các thành phố bị đánh giá thấp                            | 141 |
| Beverly Hills so với Watts (Nam trung tâm Los Angeles)                       | 142 |
| Nhân khẩu học                                                                | 144 |
| Khả năng tiếp cận (sự thuận tiện)                                            | 145 |
| Nâng cấp (tăng cường) các tuyến đường vận chuyển                             | 145 |
| Công việc và nền tảng kinh tế                                                | 146 |
| Thuế, dịch vụ và khả năng trả nợ                                             | 147 |
| Các bất động sản mới xây dựng, nâng cấp và tu sửa                            | 148 |
| Luật sử dụng đất                                                             | 149 |



|                                                                      |            |
|----------------------------------------------------------------------|------------|
| Niềm tự hào công dân                                                 | 150        |
| Xu hướng bán và cho thuê                                             | 151        |
| Tổng kết                                                             | 153        |
| <b>Chương 5 TRẢ ÍT HƠN GIÁ TRỊ THỊ TRƯỜNG</b>                        | <b>154</b> |
| Tại sao bất động sản bán thấp hơn (hoặc cao hơn) giá trị thị trường? | 155        |
| Những chủ sở hữu khốn cùng                                           | 157        |
| Những người bán đứng núi này trông núi nọ                            | 158        |
| Những người bán nhà theo giai đoạn cuộc đời                          | 160        |
| Những người bán thiếu hiểu biết                                      | 161        |
| Chuẩn bị các tiêu chuẩn sàng lọc                                     | 163        |
| Người bán giá hời                                                    | 164        |
| Tiếp xúc/trao đổi/phương tiện truyền thông xã hội                    | 164        |
| Thông qua báo chí                                                    |            |
| và những phương tiện truyền thông khác                               | 165        |
| Tiếp cận các chủ sở hữu tiềm năng qua điện thoại                     | 166        |
| Các dịch vụ đại lý                                                   | 169        |
| Niềm yết trên Internet                                               | 173        |
| Những tiết lộ của người bán                                          | 174        |
| Cuộc cách mạng về sự tiết lộ                                         | 174        |
| Các bất động sản mang lại thu nhập                                   | 176        |
| Tóm tắt                                                              | 177        |
| <b>Chương 6 LỢI NHUẬN THU ĐƯỢC TỪ BẤT ĐỘNG SẢN BỊ TỊCH BIÊN</b>      | <b>178</b> |
| Thủ tục tịch biên                                                    | 179        |
| Những người cho vay cố gắng giải quyết vấn đề                        | 179        |



|                                                                                                 |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Thông báo pháp lý                                                                               | 180 |
| Bán nhà bị tịch thu                                                                             | 181 |
| REOs                                                                                            | 182 |
| Mua một bất động sản trước khi bị tịch thu<br>từ một chủ sở hữu khôn cùng                       | 182 |
| Tiếp cận các chủ sở hữu với lòng cảm thông                                                      | 183 |
| Những khó khăn trong việc thỏa thuận về lợi nhuận<br>với những chủ sở hữu không trả nợ đúng hạn | 184 |
| Chọn lọc những chủ sở hữu và bất động sản                                                       | 189 |
| Tìm những chủ sở hữu không có khả năng thanh toán<br>(xếp loại trước)                           | 190 |
| Mạng lưới liên kết                                                                              | 191 |
| Nhân viên thu nợ thế chấp                                                                       | 191 |
| Xu thế vận động của khu phố                                                                     | 192 |
| Tìm những chủ sở hữu (chọn lọc)                                                                 | 192 |
| Vun đắp mối quan hệ với chủ sở hữu bất động sản                                                 | 193 |
| Hai vấn đề liên quan tiếp theo                                                                  | 194 |
| Những căn nhà trống không ai ở                                                                  | 196 |
| Làm hài lòng người cho vay và người nắm giữ tài sản                                             | 197 |
| Tất cả các bên đều giàu có                                                                      | 199 |
| Chiến thắng bằng việc lỗ ít hơn                                                                 | 201 |
| Kiểm lợi nhuận từ đầu giá bất động sản bị tịch thu                                              | 201 |
| Tại sao những bất động sản bị tịch thu lại bị bán<br>với giá thấp hơn giá trị thị trường        | 201 |
| Đặc điểm bán hàng                                                                               | 201 |
| Hãy biến những nỗ lực bán bất lợi<br>trở nên hiệu quả với bạn                                   | 203 |
| Làm thế nào để sắp xếp đầu tư                                                                   | 205 |
| Mua bán bất động sản tịch biên: tổng kết                                                        | 206 |



## **Chương 7 KIỂM LỢI NHUẬN TỪ REOs VÀ NHỮNG GIAO DỊCH BÁN HÓA GIÁ KHÁC 208**

|                                                          |     |
|----------------------------------------------------------|-----|
| Buồn cho những người bán và nhà thầu mong đợi từ bạn     | 209 |
| Làm thế nào để tìm được REOs                             | 210 |
| Theo dõi những người cho vay sau khi bán nhà bị tịch thu | 210 |
| Định vị những người môi giới bất động sản chuyên nghiệp  | 211 |
| Những ngôi nhà HUD và các bất động sản HUD khác          | 213 |
| Các chủ sở hữu nhà và các nhà đầu tư                     | 214 |
| Bán bất động sản với tình trạng nguyên bản của nó        | 215 |
| Sự mâu thuẫn tiềm tàng của lãi suất                      | 216 |
| Hoa hồng người mua                                       | 217 |
| Gói thầu trọn gói                                        | 217 |
| Văn phòng Hội Cựu chiến binh (REOs)                      | 218 |
| Lời khuyên lớn cho những nhà đầu tư                      | 220 |
| REOs của Fannie mae và Freddie manc                      | 221 |
| Các danh sách đại lý                                     | 221 |
| Mời những nhà đầu tư                                     | 223 |
| Đấu giá chính quyền liên bang                            | 223 |
| Mua nhà bị tịch thu từ những người đầu cơ                | 224 |
| Mua bán bất động sản được thừa kế                        | 224 |
| Di chúc                                                  | 225 |
| Bán di sản                                               | 225 |
| Đấu giá kín                                              | 226 |
| Làm thế nào để tìm được các buổi đấu giá?                | 228 |

## **Chương 8 KIỂM LỢI NHUẬN BẰNG CÁCH TẠO NÊN GIÁ TRỊ 230**

|                                                   |     |
|---------------------------------------------------|-----|
| Sửa chữa, bán, kiếm lời!                          | 230 |
| Tìm kiếm bất động sản sửa chữa - nâng cấp của bạn | 232 |



|                                                                                            |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gia đình Brown tạo nên lợi nhuận ở thị trường đi xuống                                     | 233 |
| Nghiên cứu, nghiên cứu, nghiên cứu                                                         | 234 |
| Cách thức nâng cấp                                                                         | 236 |
| Dọn dẹp kỹ càng bất động sản                                                               | 236 |
| Tạo thêm sự lôi cuốn với việc phối màu,<br>các vật trang trí, và các đồ vật cố định        | 238 |
| Tạo nên các không gian hữu ích                                                             | 238 |
| Tạo nên quang cảnh                                                                         | 239 |
| Tận dụng sự thiển cận của chủ sở hữu                                                       | 240 |
| Loại trừ các quang cảnh tiêu cực                                                           | 240 |
| Mang ánh sáng tự nhiên vào ngôi nhà                                                        | 241 |
| Giảm tiếng ồn                                                                              | 242 |
| Các sửa chữa và nâng cấp bắt buộc                                                          | 243 |
| Hệ thống ống nước                                                                          | 243 |
| Hệ thống điện                                                                              | 244 |
| Hệ thống sưởi và điều hòa                                                                  | 244 |
| Các cửa sổ                                                                                 | 245 |
| Các trang thiết bị                                                                         | 245 |
| Tường và trần nhà                                                                          | 245 |
| Các cánh cửa và khóa                                                                       | 246 |
| Cảnh quan                                                                                  | 246 |
| Khu vực nhà kho                                                                            | 246 |
| Dọn dẹp sạch sẽ                                                                            | 247 |
| Sức khỏe và sự an toàn                                                                     | 247 |
| Mái nhà                                                                                    | 248 |
| Những sự cải tiến và thay đổi                                                              | 248 |
| Bạn có thể cải tiến tất cả mọi thứ thuộc về một bất động sản<br>- bao gồm cả vị trí của nó | 248 |
| Bãi biển phía Nam: từ vô chủ thành nơi<br>của những người mẫu thời trang                   | 249 |



|                                                                    |     |
|--------------------------------------------------------------------|-----|
| Hành động cộng đồng và tinh thần cộng đồng<br>tạo nên sự khác biệt | 250 |
| Những tiềm năng khác của các khu vực dân cư                        | 251 |
| Loại cải tiến nào sẽ mang lại nhiều doanh thu nhất?                | 253 |
| Ngân sách cho việc cải tiến nên là bao nhiêu?                      | 254 |
| Cẩn thận với những sự cải tiến quá mức                             | 254 |
| Những lợi ích khác                                                 | 255 |
| Những sự cải tiến không phù hợp                                    | 255 |
| Ngân sách cho lợi nhuận bán lại                                    | 256 |
| Ước lượng giá bán đầu tiên                                         | 256 |
| Ước lượng các chi phí                                              | 257 |
| Giá bán tương lai – (chi phí + lợi nhuận)<br>= Giá mua lại tối đa  | 258 |
| Tuân thủ luật pháp và các quy định                                 | 260 |
| Bạn có nên mua một bất động sản sửa chữa - nâng cấp?               | 260 |
| Quá ít thời gian?                                                  | 261 |
| Thực hiện sự sáng tạo của bạn                                      | 262 |

## **Chương 9 THÊM CÁC KỸ THUẬT ĐỂ TẠO NÊN LỢI NHUẬN VỚI BẤT ĐỘNG SẢN**

|                                                                                 |     |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Thuê với quyền chọn mua                                                         | 264 |
| Đây là cách mà hợp đồng thuê<br>với quyền chọn mua hoạt động                    | 265 |
| Lợi ích cho những người thuê - mua<br>(một thị trường hăng hái)                 | 266 |
| Lợi ích cho những nhà đầu tư - người bán                                        | 268 |
| Vai trò trung gian thuê với quyền chọn mua                                      | 269 |
| Làm thế nào để tìm những người mua<br>và người bán cho thuê với quyền chọn mua? | 271 |



|                                                                                     |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Một sự khởi đầu sáng tạo cùng cho thuê<br>với quyền chọn mua (giành cho nhà đầu tư) | 271 |
| Hợp đồng mua bất động sản cho thuê                                                  | 272 |
| Có vẻ chắc chắn hơn                                                                 | 273 |
| Số tiền đặt cọc (tùy chọn) ký quỹ                                                   | 273 |
| Các điều khoản bất ngờ                                                              | 274 |
| Chuyển đổi                                                                          | 274 |
| Chung cư chuyển đổi                                                                 | 275 |
| Chuyển đổi các căn hộ thành không gian văn phòng                                    | 277 |
| Những người thuê nhà nói chung                                                      | 278 |
| Hợp đồng cho thuê gốc                                                               | 280 |
| Sự chuyển nhượng: sang tay các hợp đồng mua bán                                     | 283 |
| Tổng kết                                                                            | 285 |

|                                                                                    |            |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Chương 10 ĐÀM PHÁN MỘT HỢP ĐỒNG MUA<br/>BẤT ĐỘNG SẢN MÀ HAI BÊN CÙNG CÓ LỢI</b> | <b>286</b> |
| Quy luật hai bên cùng có lợi                                                       | 288        |
| Hợp đồng mua bán                                                                   | 293        |
| Tên các bên liên quan                                                              | 293        |
| Mô tả địa điểm                                                                     | 294        |
| Mô tả tòa nhà                                                                      | 294        |
| Tài sản cá nhân                                                                    | 295        |
| Giá cả và cho vay                                                                  | 296        |
| Tiền đặt cọc ký quỹ                                                                | 297        |
| Chất lượng của quyền sở hữu                                                        | 298        |
| Tình trạng của bất động sản                                                        | 299        |
| Thiệt hại tài sản (điều khoản bất khả kháng)                                       | 300        |
| Chi phí chốt (thực hiện hợp đồng)                                                  | 302        |



|                                                 |     |
|-------------------------------------------------|-----|
| Ngày hoàn thành hợp đồng và chuyển quyền sở hữu | 302 |
| Cho thuê                                        | 303 |
| Các điều khoản phát sinh                        | 305 |
| Sự chuyển nhượng và kiểm tra                    | 307 |
| Các ghi chép công khai                          | 307 |
| Hệ thống và thiết bị                            | 308 |
| Các mối nguy hại về môi trường                  | 308 |
| Không có sự tuyên bố                            | 309 |
| Điều khoản mặc định                             | 310 |
| Tổng kết                                        | 313 |

## **Chương 11 CHIẾN LƯỢC QUẢN LÝ VIỆC XÂY DỰNG VỐN CHỦ SỞ HỮU**

|                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
|                                                                                         | 316 |
| Quy tắc 10:1 (ít nhiều)                                                                 | 316 |
| Hãy suy nghĩ trước                                                                      | 317 |
| Tự biết lượng sức mình                                                                  | 318 |
| Hiểu tình hình tài chính của bạn                                                        | 319 |
| Hiểu khả năng của bạn                                                                   | 320 |
| Quyết định chiến lược thông minh                                                        | 321 |
| Có chiến lược phù hợp với thị trường địa phương                                         | 322 |
| Chiến lược thị trường tăng lợi nhuận của Craig Wilson                                   | 322 |
| Craig Wilson đã sử dụng các thông tin thị trường<br>như thế nào để tăng cường lợi nhuận | 326 |
| Kết quả                                                                                 | 331 |
| Cắt giảm các chi phí hoạt động                                                          | 331 |
| Kiểm toán năng lượng                                                                    | 331 |
| Bảo hiểm bất động sản                                                                   | 332 |
| Chi phí bảo trì và sửa chữa                                                             | 336 |



|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| Thuế bất động sản và thuế thu nhập | 337 |
| Thêm giá trị: kết luận             | 338 |

## **Chương 12 PHÁT TRIỂN HỢP ĐỒNG CHO THUÊ TỐT NHẤT 339**

|                                                        |     |
|--------------------------------------------------------|-----|
| Hợp đồng thuê nhà tiêu chuẩn lý tưởng                  | 339 |
| Chiến lược thị trường của bạn                          | 339 |
| Tìm lợi thế cạnh tranh                                 | 343 |
| Xây dựng hợp đồng cho thuê của bạn                     | 344 |
| Tên và chữ ký                                          | 345 |
| Trách nhiệm chung và liên đới                          | 345 |
| Khách khứa                                             | 345 |
| Thời gian cho thuê                                     | 346 |
| Người thuê nhà gia hạn hợp đồng (hợp đồng đến hạn)     | 346 |
| Những người cho thuê nhà hết hạn (không được cho phép) | 347 |
| Mô tả bất động sản                                     | 347 |
| Liệt kê và mô tả các tài sản cá nhân                   | 348 |
| Số tiền thuê nhà                                       | 349 |
| Chi phí trả tiền nhà trễ hạn và giảm giá               | 349 |
| Nhiều khoản thanh toán trễ                             | 350 |
| Những tờ chi phiếu bị trả lại và chấm dứt hợp đồng     | 350 |
| Người thuê nhà “Nâng cấp”                              | 351 |
| Chủ nhà ra vào bất động sản                            | 351 |
| Hưởng thụ sự yên tĩnh                                  | 352 |
| Các mùi độc hại                                        | 352 |
| Những ảnh hưởng tới từ bên ngoài                       | 353 |
| Bảo hiểm người thuê nhà                                | 353 |
| Cho thuê lại và chuyển nhượng                          | 354 |
| Thú nuôi                                               | 355 |
| Tiền đặt cọc an toàn                                   | 356 |
| Chăm sóc sân vườn                                      | 358 |



|                                                        |            |
|--------------------------------------------------------|------------|
| Nơi đậu xe, số lượng và loại phương tiện               | 358        |
| Sửa chữa                                               | 359        |
| Gián, bộ chết, và kiến                                 | 360        |
| Gọn gàng và dọn dẹp                                    | 360        |
| Luật lệ và quy tắc                                     | 360        |
| Hao mòn tự nhiên                                       | 361        |
| Sử dụng hợp pháp mặt bằng                              | 361        |
| Thông báo                                              | 361        |
| Trả nhà trễ hạn                                        | 362        |
| Các tiện ích, thuế bất động sản, các chi phí hiệp hội  | 363        |
| Đồ nội thất chứa chất lỏng                             | 363        |
| Các tài sản bị bỏ lại                                  | 364        |
| Điều khoản không khước từ                              | 364        |
| Vi phạm hợp đồng thuê nhà (hoặc quy định nhà cho thuê) | 365        |
| Không phản khác (Hợp đồng đầy đủ)                      | 365        |
| Trọng tài                                              | 366        |
| Phí luật sư (Ai sẽ trả?)                               | 367        |
| Thông báo bằng văn bản để khắc phục                    | 369        |
| Luật quyền lợi của những người thuê nhà                | 369        |
| Lựa chọn người thuê nhà                                | 369        |
| Vận hành bất động sản                                  | 372        |
| Trục xuất                                              | 372        |
| Chủ đất: ưu và nhược điểm                              | 373        |
| Các khả năng, không phải các xác suất                  | 373        |
| Các quản lý bất động sản chuyên nghiệp                 | 374        |
| <b>Chương 13 TẠO RA CÁC KHUYẾN MÃI BÁN HÀNG</b>        | <b>375</b> |
| Thiết kế một đề xuất giá trị tối ưu                    | 375        |



|                                                                           |     |
|---------------------------------------------------------------------------|-----|
| Những điểm chung chiếm ưu thế                                             | 376 |
| Luận điểm bán hàng độc đáo (USP)<br>so với luận điểm giá trị tối ưu (WVP) | 376 |
| Tạo thông điệp bán hàng của bạn                                           | 379 |
| Sử dụng một mở đầu hoặc một tiêu đề thu hút                               | 381 |
| Củng cố và xây dựng                                                       | 381 |
| Thêm nhiều lợi ích quan trọng                                             | 382 |
| Tạo dựng uy tín                                                           | 382 |
| So sánh với các sản phẩm thay thế                                         | 382 |
| Đánh thức các cảm xúc                                                     | 383 |
| Làm giảm đi các rủi ro nhận thấy trước                                    | 383 |
| Làm cho phản hồi trở nên dễ dàng hơn<br>đối với các khách hàng tiềm năng  | 383 |
| Theo sát những khách hàng tiềm năng                                       | 386 |
| Tiếp cận các khách hàng tiềm năng                                         | 386 |
| Các biển hiệu rao bán                                                     | 387 |
| Tờ rơi và sách quảng cáo                                                  | 387 |
| Mạng lưới thông tin (truyền miệng)                                        | 389 |
| Website và đường link                                                     | 389 |
| Các đại lý bán hàng                                                       | 390 |
| Bạn có nên thuê một đại lý bất động sản?                                  | 390 |
| Dịch vụ cho người bán                                                     | 390 |
| Dịch vụ cho những người mua                                               | 392 |
| Hợp tác bán hàng                                                          | 395 |
| Hợp đồng niêm yết                                                         | 395 |

## **Chương 14 TRẢ THUẾ ÍT HƠN**

399

Rủi ro thay đổi và rắc rối

399



|                                                                                   |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tiết kiệm thuế chủ nhà                                                            | 400 |
| Tăng vốn mà không phải đóng thuế                                                  | 401 |
| Quy định về nhà nghỉ mát                                                          | 402 |
| Lãi suất thế chấp được khấu trừ                                                   | 403 |
| Lãi suất thế tín dụng                                                             | 403 |
| Quy định cho nhà văn phòng                                                        | 404 |
| Chi phí khấu hao                                                                  | 404 |
| Giá trị đất không được khấu hao                                                   | 405 |
| Giá trị của đất rất khác nhau                                                     | 405 |
| Dòng tiền sau thuế                                                                | 406 |
| Quy tắc lỗ thụ động                                                               | 408 |
| Những người nộp thuế trong kinh doanh bất động sản<br>(không quy tắc lỗ thụ động) | 408 |
| Thuế tối thiểu thay thế                                                           | 409 |
| Lãi về vốn                                                                        | 409 |
| Một ví dụ đơn giản                                                                | 410 |
| Bán trả góp                                                                       | 411 |
| Điểm mấu chốt của những người bán là gì?                                          | 412 |
| Ý nghĩa đối với người mua                                                         | 413 |
| Trao đổi miễn thuế                                                                | 413 |
| Trao đổi không cần thiết phải là hai chiều                                        | 414 |
| Trao đổi ba bên                                                                   | 414 |
| Trao đổi phức tạp nhưng dễ dàng                                                   | 415 |
| Các bất động sản trao đổi miễn thuế có thực sự<br>không phải đóng thuế?           | 417 |
| Mục 1031 quy tắc trao đổi                                                         | 417 |
| Báo cáo doanh thu cho thuê và các khoản khấu trừ                                  | 419 |
| Tín dụng thuế                                                                     | 421 |
| Sự phức tạp, tờ khai thuế và kiểm toán                                            | 423 |



|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| Sử dụng một chuyên gia thuê | 427 |
| Các loại thuê bất động sản  | 428 |
| Tóm tắt                     | 431 |

|                                                                    |            |
|--------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Chương 15 THÊM CÁC Ý TƯỞNG CHO ĐẦU TƯ<br/>THU LẠI LỢI NHUẬN</b> | <b>433</b> |
| Đầu tư ngoài khu vực                                               | 434        |
| Các lý do để đầu tư vào nơi khác                                   | 434        |
| Vậy còn việc quản lý bất động sản?                                 | 436        |
| Người thuê giúp bạn quản lý bất động sản                           | 437        |
| Công ty quản lý bất động sản                                       | 437        |
| Các khu vực tăng trưởng mới nổi                                    | 437        |
| Tầng lớp sáng tạo                                                  | 438        |
| Ý nghĩa của việc đầu tư bất động sản                               | 438        |
| Đúng nơi, đúng thời điểm                                           | 439        |
| Khu vực nghỉ hưu và căn nhà thứ hai mới nổi                        | 440        |
| Thành phố và khu vực nào?                                          | 440        |
| Doanh thu đầu tư                                                   | 441        |
| Hãy cẩn thận khi đầu tư ngoài khu vực                              | 441        |
| Các bất động sản thương mại                                        | 443        |
| Quản lý ít công sức                                                | 444        |
| Mặt tốt và mặt trái                                                | 445        |
| Cơ hội nhận thưởng cao                                             | 446        |
| Cho thuê thương mại tạo nên (hoặc hủy hoại) giá trị                | 446        |
| Hợp đồng thuê NNN                                                  | 449        |
| Kho lưu trữ riêng (cho thuê kho bãi)                               | 451        |
| Công viên nhà di động                                              | 453        |
| Khả năng sinh lời với phân vùng                                    | 456        |



|                                                                                                             |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Quyền lưu giữ bất động sản bị nợ thuế và chứng thư thuế                                                     | 457        |
| Phân biệt các địa phương                                                                                    | 457        |
| Các quyền lưu giữ bất động sản bị nợ thuế và chứng thư thuế có phải con đường dễ dàng để tạo lợi nhuận lớn? | 458        |
| Giấy tờ giảm giá                                                                                            | 459        |
| Giấy tờ giảm giá là gì?                                                                                     | 459        |
| Đây là cách hoạt động của việc bán nợ                                                                       | 460        |
| Bán giấy nhận nợ với giá cao                                                                                | 460        |
| Nợ quá hạn và nợ xấu                                                                                        | 461        |
| Vấn đề về sự chăm chỉ                                                                                       | 462        |
| Bạn có nên thành lập một công ty trách nhiệm hữu hạn?                                                       | 463        |
| Nước đi khác nhau cho những người khác nhau                                                                 | 463        |
| Phán quyết của tòa án                                                                                       | 464        |
| Một kích cỡ không thể phù hợp với tất cả                                                                    | 464        |
| <b>Chương 16 CƠ HỘI TRỌN ĐỜI</b>                                                                            | <b>466</b> |
| HOA KỲ: đúng thời điểm, đúng giá cả, đúng nơi                                                               | 466        |
| Cơ hội cá nhân                                                                                              | 468        |