

GARY W.ELDRED, PHD

ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

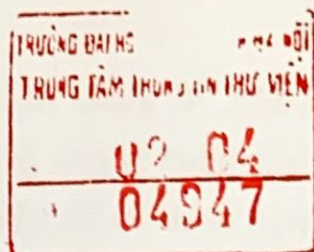


NHÀ XUẤT BẢN XÂY DỰNG

GARY W.ELDRED, PHD

ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

Á N B Ả N L Ả 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 thâm 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; 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

Chương 1 ĐẠT ĐƯỢC MỘT TƯƠNG LAI THÀNH CÔNG:	
22 CÁCH KIẾM LỢI NHUẬN VỚI BẤT ĐỘNG SẢN	1
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 (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 30

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

Chương 3 THẨM ĐỊNH: GIÁ TRỊ THỊ TRƯỜNG	84
CÁC ĐẦU RA VÀ ĐẦU VÀO	
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 (chính là bất động sản đang xem xét để mua)	109
Điều chỉnh giá cho sự khác biệt 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
Chương 5 TRẢ ÍT HƠN GIÁ TRỊ THỊ TRƯỜNG	154
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
Niêm 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
Chương 6 LỢI NHUẬN THU ĐƯỢC TỪ BẤT ĐỘNG SẢN BỊ TỊCH BIÊN	178
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 từ một chủ sở hữu khốn cùng	182
Tiếp cận các chủ sở hữu với lòng cảm thông	183
Những khó khăn trong việc thỏa thuận về lợi nhuận 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 (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 với giá thấp hơn giá trị thị trường	201
Đặc điểm bán hàng	201
Hãy biến những nỗ lực bán bất lợi 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 KIẾM LỢI NHUẬN TỪ REOs	
VÀ NHỮNG GIAO DỊCH BÁN HÓA GIÁ KHÁC	208
Buôn 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 KIẾM 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, 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 thiên 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 - bao gồm cả vị trí của nó	248
Bãi biển phía Nam: từ vô chủ thành nơi của những người mẫu thời trang	249

Hành động cộng đồng và tinh thần cộng đồng 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) = 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	264
Thuê với quyền chọn mua	264
Đây là cách mà hợp đồng thuê với quyền chọn mua hoạt động	265
Lợi ích cho những người thuê - mua (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 và người bán cho thuê với quyền chọn mua?	271

Một sự khởi đầu sáng tạo cùng cho thuê 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

Chương 10 ĐÀM PHÁN MỘT HỢP ĐỒNG MUA BẤT ĐỘNG SẢN MÀ HAI BÊN CÙNG CÓ LỢI 286

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 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
Hương 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
Chương 13 TẠO RA CÁC KHUYẾN MÃI BÁN HÀNG	375
Thiết kế một đề xuất giá trị tối ưu	375

Những điểm chung chiếm ưu thế	376
Luận điểm bán hàng độc đáo (USP) 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 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 tin 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 (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 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

Chương 15 THÊM CÁC Ý TƯỞNG CHO ĐẦU TƯ THU LẠI LỢI NHUẬN	433
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
Chương 16 CƠ HỘI TRỌN ĐỜI	466
HOA KỲ: đúng thời điểm, đúng giá cả, đúng nơi	466
Cơ hội cá nhân	468

LỜI CẢM ƠN

Dù trực tiếp hay gián tiếp, đã có rất nhiều người công hiến cho ấn bản lần thứ 7 của cuốn sách “*Đầu tư bất động sản*” này. Nhờ những nỗ lực của họ, cuốn sách kinh điển nổi tiếng về đầu tư bất động sản bạn đang cầm trên tay sẽ tiếp tục 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; những điều đã giữ cho cuốn sách này bán chạy trong suốt 25 năm qua.

Vì vậy, tôi muốn cảm ơn Donald Trump và Michael Sexton đã mời tôi làm việc cho họ; việc này đã giúp tôi tạo nên một trong những sản phẩm và dịch vụ hiện có mang tính giáo dục về bất động sản (đặc biệt cảm ơn các cuốn sách tại thư viện Đại học Trump - tất cả đều được xuất bản bởi John Wiley & Sons). Làm việc với đội ngũ của Trump đã cho tôi một góc nhìn hoàn toàn mới về đầu tư bất động sản.

Tôi cũng muốn bày tỏ sự biết ơn của mình tới Tiến sĩ Malcolm Richards, chủ nhiệm khoa Kinh doanh và Quản lý của trường Đại học American tại Sharjah (AUS). Nhận thấy những nhu cầu thiết yếu cho việc giáo dục về bất động sản tại Trung Đông và sự siêu tăng trưởng của khu phức hợp Sharjah/Dubai, thầy Richards đã thiết kế một vị trí đáng giá cho tôi, từ đó, tôi đã có thêm được những kiến thức nền tảng trọng yếu và khả năng phân tích để họ áp dụng vào thị trường bất động sản. Dưới sự lãnh đạo của thầy Richards, khoa Kinh doanh và Quản lý tại AUS đã được thành lập như một khoa hàng đầu về giáo dục kinh doanh tại Trung Đông và tôi rất vinh dự được đóng góp sức mình vào sự phát triển đó. Tôi cũng muốn cảm ơn Dennis Olsen, Chủ tịch phòng tài chính tại AUS, về những lời khuyên, sự thấu hiểu và sự

hỗ trợ của ông đã khiến cho công việc và môi trường làm việc của tôi tại AUS trở nên thuận tiện và thoải mái hơn.

Những trợ lý đáng quý của tôi tại AUS, Mohsen Mofid, Faiza Farooq, Omer Shabbir, và cả Sadaf Ahmad Fasihnia, xứng đáng được ghi nhận bởi năng lực và sự sẵn lòng trong việc trợ giúp cho công việc viết lách và giảng dạy của tôi (Chao ôi, giờ thì tất cả họ đã tốt nghiệp, và tôi thực sự rất nhớ họ).

Những cuốn sách bán chạy nhất của tôi về bất động sản bao gồm cả "*Đầu tư bất động sản*" đã được dịch sang nhiều thứ tiếng như tiếng Nga, Indonesia, Việt Nam và Trung Quốc. Tôi xin chân thành cảm ơn đội ngũ biên dịch tài giỏi của những cuốn sách này, và cảm ơn tư vấn viên bất động sản châu Á của tôi - Sit Ming (Laura) Lee.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, tôi muốn cảm ơn các biên tập viên Shannon Vargo và Deborah Schindlar cùng toàn bộ nhân viên của Nhà xuất bản John Wiley & Sons tôi đã từng làm việc cùng. Ấn bản này của "*Đầu tư bất động sản*" đánh dấu cuốn sách viết tay thứ 24 của tôi cho Nhà xuất bản có bề dày lịch sử 200 năm tuổi này, một biểu tượng hàng đầu trong truyền thống ngành Xuất bản. Tôi hy vọng trong tương lai mình sẽ hoàn thành thêm nhiều cuốn sách khác nữa để gửi tới độc giả.

Gary W. Eldred

Đầu tư bất động sản

Gary W. Eldred, PhD

WILEY

First published in English under the Investing in real estate Seventh Edition by Gary W. Eldred, PhD, edition: 1 Copyright © Gary W. Eldred, PhD. All rights reserved, * This edition has been translated and published under licence from John Wiley & Sons. John Wiley & Sons takes no responsibility and shall not be made liable for the accuracy of the translation. Vietnamese translation rights arranged with John Wiley & Sons through Squirrel Rights Agency - SCC, JSC, Vietnam. Vietnamese language edition published by Nha Xuất Ban Xây Dựng (Construction Publisher) through Squirrel Communication and Culture JSC © 2020.

Bản quyền tiếng Việt © 2020 NXB Xây dựng
Cuốn sách xuất bản theo hợp đồng chuyển nhượng bản quyền giữa
NXB Xây dựng và John Wiley & Sons.

Nghiêm cấm in sao và phát hành dưới mọi hình thức
nếu không có sự cho phép bằng văn bản của NXB Xây dựng