

به نام خداوند جان و خرد

سرمایه‌گذار موفق در املاک

و مستغلات (کتاب تمرین)

شاهکاری از رابرت کیوساکی

مترجم: پویان طوفانی



ادشواران ظاهریار

سرشناسه: کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ م.
Kiyosaki, Robert T
عنوان و نام پدیدآور: سرمایه‌گذار موفق در املاک و مستغلات (کتاب تمرین) // شاهکاری از رابرت کیوساکی ؛ [با همکاری کیم کیوساکی]؛ مترجم پویان طوفانی.
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری: ۲۲۴ ص.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۹۶۶۵-۱-۲
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
یادداشت: عنوان اصلی: Workbook: Rich Dad's Road to Riches: 6 Steps to Becoming a Successful Real Estate Investor.
موضوع: موفقیت در کسب و کار
موضوع: Success in business
موضوع: مدیریت املاک و مستغلات
موضوع: Real estate management
موضوع: امور مالی شخصی
موضوع: Finance, Personal
شناسه افزوده: طوفانی، پویان، ۱۳۶۵ - مترجم
رده بندی کنگره: ۵۲۸۶/ک۵۹۲۵ س۴ HF۱۳۹۷
رده بندی دیویی: ۶۵۰/۸
شماره کارشناسی ملی: ۵۱۵۷۹۸۸



سرمایه‌گذار موفق در املاک و مستغلات (کتاب تمرین)

- مترجم: پویان طوفانی ● ناشر: انتشارات طاهریان
- نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۳۹۷ ● تیراژ: ۱۰۰ جلد ● طرح جلد: آرزو خسروپور
- قیمت: ۱۸۰۰۰ تومان ● لیتوگرافی: امیر نقش
- شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۹۶۶۵-۱-۲

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱
www.Taherianpress.com تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲
با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً تماماً عدد ۱ را به شماره ۶۶۴۹۲۷۳۳-۱۰۰۰۰۰ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

فهرست:

- فصل ۱: دست به کار شدن.....۱۳
- فصل ۲: پول شما در کدام مسیر به گردش می افتد؟.....۳۳
- فصل ۳: آماده کردن برنامه خود.....۴۹
- فصل ۴: یافتن املاک.....۵۹
- فصل ۵: ارزیابی املاک.....۷۷
- فصل ۶: انجام معامله.....۱۱۷
- فصل ۷: تأمین مالی معامله.....۱۳۳
- فصل ۸: برای نهایی کردن معامله به دانستن چه چیزی نیاز دارم.....۱۶۷
- فصل ۹: مدیریت ملک، چگونه از مشاخره پرهیز کنم؟.....۱۷۹
- فصل ۱۰: چک لیست پدرپولدار برای موفقیت.....۱۹۷
- واژه نامه.....۲۰۷

سخن مترجم

بدون تردید رابرت کیوساکی نویسنده‌ای برجسته و موفق‌ترین مدرس در حوضه اقتصاد فردی به‌شمار می‌رود. خواندن کتاب‌های آقای رابرت کیوساکی تاثیر عمیقی بر باورهای نادرست رایج در جامعه درباره مفاهیمی چون پول، دارایی، بدهی، انواع بدهی، سرمایه‌گذاری، پس‌انداز، وام و.. دارد. این نویسنده باهوش، نارسائی‌های مالی که در عصر حاضر مردم از آن‌ها رنج می‌برند را بخوبی شناسایی کرده و راهکارهای مالی بی‌نظیری در جهت رفع این موانع و دستیابی به استقلال مالی را ارائه نموده است. امید اینکه مطالعه این کتاب و بکار بستن دستورالعمل‌های ذکرشده در آن، همچنانکه برای اینجانب پیشرفت‌های مالی روزافزونی را در پی داشته است برای شما عزیزان نیز مفید واقع گردد. لازم بذکر است اعداد به جهت سهولت برداشت شما خوبان از موضوع، به معادل ریالی آنها برگردانده شده است. ضمناً چنانچه در فرم‌ها آیتمی درمورد شما صدق نمی‌کرد، آن را حذف نمایید. در آخر از انتشارات طاهریان بابت فرآهم آوردن محصولات این نویسنده و مربی موفقیت‌قدردانی می‌نمایم.

این کتاب را به پدر و مادرم و همه‌ی ثروت‌سازان تقدیم می‌کنم.
دریافت پیشنهادات، انتقادات و نقطه نظرات شما خوبان مزید امتنان خواهد بود: Toofanipouyan@gmail.com

و من الله توفیق
پویان طوفانی

مقدمه

دوستان عزیز

تبریک و خوش آمد می‌گوییم که در حال استفاده از کتاب تمرین برنامه سرمایه‌گذاری در حوضه املاک و مستغلات پدر پولدار هستید! از کارشناسان مختلف و مشاوران پدر پولدار شنیده‌اید و میدانید که چگونه باید در عمل بیرون رفته و به دنبال ملک باشید. حال، در این کتاب تمرین با ابزارهای مفیدی آشنا خواهید شد که در فرآیند سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات از نقطه شروع، تا اتمام نخستین معامله و سپس مدیریت آن ملک، راهنمایتان خواهد بود.

کتاب تمرین شامل فرم‌هایی است که مورد نیازتان خواهد بود از جمله: چک لیست‌ها، برگه‌های تمرین، تعاریف و توضیحاتی که برای طرح ریزی دوره به شما کمک خواهد کرد.

ابتدا نگاهی اجمالی به ۶ مرحله تبدیل شدن به یک سرمایه‌گذار موفق در املاک و مستغلات که پدر پولدارم به من آموخت می‌اندازیم. بخاطر داشته باشید این فرآیند و نه خود ملک است که شما را ثروتمند می‌کند.

۱. تصمیم بگیرید که یک سرمایه‌گذار شوید. شما باید احساس تعهد کنید و اهداف خود را بشناسید.

۲. منطقه‌ای را بیابید که بر روی آن بتوانید متمرکز شوید. اگر در شروع کار هستید، سراغ منطقه‌ای بروید که با آن آشنایی دارید و یا اینکه در نزدیکی شماست.



۳. ملکی را بیابید که با شرایط شما جور باشد. با آموختن فن ارزیابی دارائی‌ها (املاک)، قادر خواهید بود تا معامله خوب و بد را از یکدیگر تشخیص دهید.

۴. در مورد ملک مذاکره و چانه‌زنی کنید. پس از تجزیه و تحلیل ارقام، شما آمادگی پیشنهاد دادن، مذاکره و چانه‌زنی و نهایتاً حصول توافق را دارید.

۵. معامله را بصورت یکپارچه انجام دهید. ضروری است از جمع آوری اطلاعات تا تامین مالی و نهایتاً انتقال سند و ساکن شدن جزئیات فنی را دنبال کنید.

۶. ملک‌تان را مدیریت کنید. دید منفی نداشته باشید. این بهترین راهی است که با آن می‌توانید بیشتر سرمایه‌گذاری‌های خود را انجام داده و از آن پول در گردش (جریان نقدی) ایجاد کنید.

همچنانکه در کتاب تمرین به جلو می‌روید، در مورد هر یک از مراحل گفته شده و اینکه چطور آنها را دنبال کنید، بیشتر خواهید آموخت. اما نخست مایلیم مواردی را مورد تاکید قرار دهیم مهمترین چیزهایی که از پدر پولدارم در رابطه با سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات آموختم.

سرمایه‌گذاری را برای ایجاد ارزش انجام دهید

این مشکل درباره فرمول اصلی پدر پولدار است: بدنبال ملکی باشید که برآیتان پول در گردش به ارمغان آورده و در آینده رشد قیمت داشته باشد. مردم همواره می‌پرسند "وثیقه‌ها چگونه هستند؟ معاملاتی که

نیاز به آورده نداشته و یا اینکه با سرمایه اندکی قابل انجام هستند
چطورند؟

در پاسخ باید گفت اینها قطعاً روش‌های معتبری بمنظور سرمایه‌گذاری
در املاک و مستغلات است. ما در کتاب تمرین و فایل‌های تصویری
بطور مختصر درموردشان گفتگو خواهیم کرد. موضوع "سرمایه
گذاری ارزشمند" است. ارزش واقعی ملک چقدر است؟ این ارزش شامل
پول در گردش و قابلیت افزایش سرمایه و عوامل دیگری است که مورد
بررسی قرار خواهیم داد. عجالتاً تفاوت میان یک سرمایه‌گذار ارزشمند و
یک دلال را بخاطر داشته باشید. یک سرمایه‌گذار ارزشمند یک ملک را بر
اساس ارزش کلی آن خریداری می‌کند یعنی هم ارزش فعلی و هم ارزش
آتی ملک برایش مهم هستند. یک دلال خریدش را با یک امید انجام
می‌دهد: اینکه قیمت ملک افزایش بیابد.

بدنبال منطقه‌ای در نزدیکی منزلتان باشید

مهم است که بر روی محلی در نزدیکی منزلتان تمرکز کنید، خصوصاً
اگر تازه‌کار هستید یعنی جایی که آن را بخوبی می‌شناسید. بطور مرتب
پیاده، با دوچرخه و یا سوار برهر وسیله نقلیه‌ای که دارید در آن حوالی
رفت و آمد کنید. آیا درحال رشد است و یا درحال پسرفت؟ آیا تابلوهای
"برای فروش" و یا "برای اجاره" زیادی را در آنجا مشاهده می‌کنید؟
همچنین ۲ یا ۳ بنگاه معاملات ملکی که در آنجا فعالیت می‌کنند را ببینید.
اخیراً چه ملکی و با چه قیمتی به فروش رفته است؟ املاک آن ناحیه به
چه منظوری اجاره داده می‌شوند و اینکه چه شخصی آنها را اجاره



می‌کند؟ معمولاً بطور متوسط چه زمانی طول می‌کشد تا یک ملک بفروش برسد؟

هدف شخص شما از این کار چیست؟ زمانی که یک ملک وارد بازار می‌شود چه معامله خوبی باشد چه نباشد، بسرعت مطلع خواهید شد و قادر خواهید بود بسرعت اقدام کنید. در واقع اگر یک منطقه را بخوبی بشناسید، ممکن است پیش از آنکه به بازار بیاید راجبش بشنوید و به درون رقابت وارد شوید. نخستین سرمایه‌گذاری کیم در حوضه املاک در محله خودمان بود، طوری که پیاده نیز می‌توانستیم به آنجا برویم. او حداقل ۳ بار در هفته، پیاده یا سواره به آنجا می‌رفت تا از هر تغییری که در آنجا روی می‌داد مطلع گردد.

از کوچک شروع کنید

لازم به تاکید نیست هنگامی که تازه‌کار هستید قدم‌های کوچک بردارید. در معامله اولتان زمان زیاد و سرمایه کمی را صرف کنید. اکثر افراد دقیقاً برعکس گفته بالا را عمل می‌کنند آنها پول زیاد و زمان کمی را صرف می‌کنند و از اینکه چرا یک بازنده هستند متعجب می‌شوند! شما خواستار ریسک کوچکی هستید زیرا در منحنی یادگیری هستید. چرا ریسک زیادی را متقبل می‌شوید درحالی‌که می‌دانید مطالب زیادی برای آموختن دارید؟

منتظر اشتباه کردن باشید

شما محکوم به اشتباه کردن، هستید هرکسی هم همینطور است. فقط بیاد داشته باشید که اشتباهات نباید به معنی عقب‌نشینی باشند: بدرستیکه آنها در فرآیند یادگیری گام‌های رو به جلو هستند. این حقیقت که وقوع اشتباهات اجتناب‌ناپذیر است دلیلی بر اهمیت داشتن جریان نقدی مثبت از همان ابتدای کار محسوب می‌شود، زیرا بمانند یک ضربه-گیر اثرات آن اشتباه را تقلیل می‌دهد.

برای مثال اخیراً دو دوست نخستین دارایی سرمایه‌گذاری خود را خریداری کردند، یک خانه چهار طبقه. در ماه اول پس از آن، موضوع آسفالت کردن شهر مطرح می‌شود. آنها توانستند از جریان نقدی خود، این هزینه غیر مترقبه را پرداخت نمایند. این بدان معناست که دارائیشان برای آموزش و نه برای خودشان صرف شد.

بدانید که استطاعت چه چیزی را دارید

قبل از هر چیز، بدانید که برای پول در گردشی که بدنبالش هستید چقدر باید هزینه کنید. به عبارت دیگر، چه مقدار سرمایه‌گذاری نیاز است تا ۱۵٪، ۲۰٪ و یا ۳۰٪ برایتان عایدی به همراه داشته باشد؟ این موضوع را در کتاب تمرین (همین کتاب)، خواهید آموخت، اما شما همچنین بایستی خصوصیات محل زندگی‌تان را بدانید.

ثانیا بخاطر داشته باشید که هدف سرمایه‌گذاری اولیه شما ارتقای صورت حساب مالی شخصیتان است. بنابراین این سوالات را درباره‌ی یک خرید بالقوه از خودتان پرسید:



- چنانچه مستأجر خانه را تخلیه کرده و خانه خالی مانده است، این امر تا چه مدت برایم قابل تحمل است؟
- اگر یک هزینه تعمیر ساختمان سنگین برایم روی دهد، آیا قادر به پرداخت آن خواهم بود؟

این دلیل دیگری است که چرا باید از کوچک شروع کنید. اگر دوستانم در مثال خانه چهار طبقه، با یک آپارتمان ۱۲ واحدی شروع کرده بودند هزینه آسفالت برایشان خیلی بیشتر تمام می‌شد و ممکن بود بحران مالی بزرگتری را برایشان بوجود آورد.

به یاد داشته باشید هدف از سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات برطرف کردن مشکلات مالی شماست و نه ایجاد یک مشکل بزرگتر.

بدنبال املاک مشکل دار باشید

این واقعا حقیقت دارد: یکی از بهترین چیزهایی که باید بدنبالش باشید دارائی‌هایی است که فرد دیگری بدلیل یک مشکل در حال خلاص شدن از دستشان می‌باشد. در پی آن باشید که چگونه میتوانید آن مشکل را برطرف نمایید و فورا ارزش آن را بالا ببرید.

یکی از مثال‌های مورد علاقه من زمانی است که همسر من کیم و من کارمان به یک آپارتمان در فونیکس واقع در آریزونا با نرخ خالی بودن ۳۷٪ افتاد که عدد بزرگی به حساب می‌آمد. هیچکس نزدیکش هم نمی‌شد. اما ما از خودمان این سوالات را پرسیدیم: چگونه می‌توان این مشکل را برطرف کرد؟ پاسخ در ماهیت کاربری آن که هتل بود نهفته بود: مردم در هر کجا می‌توانستند یک آپارتمان مبله را از یک هفته تا

یکسال اجاره کنند. یک مشکل نه چندان کوچک، هیچ فردی حاضر نبود در فصل تابستان در فونیکس باشد، بنابراین این بیشتر واحدها در این ماهها خالی می ماندند. خلاصه اینکه ما تحقیقات خودمان را انجام دادیم و وضعیت ساختمان را از یک هتل اجاره ای کوتاه مدت به یک آپارتمان اجاره ای بلند مدت تغییر دادیم. نرخ خالی بودن از ۳۷٪ به ۳٪ کاهش یافت و ارزش ملک افزایش یافت. ما هم از بابت پول در گردش و هم از بابت افزایش سرمایه برنده بودیم.

شغل شما به عنوان یک سرمایه گذار در حوضه املاک و مستغلات جستجو برای یافتن املاک مشکل دار و برطرف کردن مشکل آنهاست.

همیشه به اعداد نگاه کنید

همانگونه که اغلب پدر پولدار می گفت: «با ماشین حسابت فکر کن نه با قلبت». بنابراین زمانی که درک درستی از منطقه مورد نظرتان جهت سرمایه گذاری پیدا کردید، و دانستید که بدنبال چه هستید، مطمئن شوید که با رصد کردن آمار و ارقام مربوط به آن همه چیز را تحت کنترل دارید. اعداد تقریباً همیشه به شما خواهند گفت که آیا معامله خوبی را یافته اید یا خیر. کتاب تمرین، اطلاعات ارزشمند زیادی را در مورد بررسی اعداد دارد. به بخش پنجم و ارزیابی املاک و مستغلات پدر پولدار نگاه کنید و یا به وب سایت پدر پولدار به آدرس www.richdad.com/realestate سر بزنید.



نصیحت آخر

به خاطر داشته باشید که قیمت همه چیز نیست، بنابراین بخاطر چیزی که یک قیمت پایین جذاب بنظر میرسد، از اصول خودتان عدول نکنید. آیا ملک مورد نظر با شرایط شما همخوانی دارد؟ آیا برایتان پول در گردش مثبت ایجاد خواهد کرد؟ آیا فرصت مناسبی برای رشد سرمایه بشمار میرود؟ پدرپولدار به خوبی آن را بیان کرد: «پایین بودن قیمت الزاما به معنای مناسب بودن معامله نیست.» در حقیقت، اگر ملک ارزان باشد ولی مرغوب نباشد، می‌تواند گرانترین خرید شما به حساب بیاید.

فرمول اصلی پدر پولدار را بخاطر بسپارید: «بدنبال ملکی با جریان نقدی و رشد قیمت باشید.»

بسیار خب، اکنون زمان آن فرا رسیده است که دست بکار شوید. خودتان را برای شروع سفر موفقیت‌آمیزتان برای سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات آماده کنید.

پدر پولدار می‌گفت: «تفاوت میان افراد ثروتمند و افراد فقیر در مسیری است که پول خود را در آن به گردش در می‌آورند.»

متشکرم و بهترین‌ها را برایتان آرزومندم

«رابرت کیوساکی»

فصل ۱

دست به کار شدن

چه چیزی را باید بدانم تا از طریق املاک و مستغلات

ثروتمند شوم؟

شما در نقطه‌ی شروع مسیر ثروتمند شدن بوسیله املاک و مستغلات قرار دارید. اولین قدمتان کدام است؟ همانند هر سفر دیگری پیش از عزیمت بایستی در مورد ۳ موضوع بیاندیشید: به کجا می‌خواهید بروید، چگونه خود را برای سفر مهیا می‌کنید و همراهان شما چه کسانی خواهند بود.

مقصد شما کجاست؟

اگر هدف شما ایجاد ثروت است، مفهوم ثروت از دید شما چیست؟ این بخش با توضیح نظر پدر پولدار درباره ثروت آغاز می‌شود، اینکه چطور می‌توانید آن را از طریق اشکال مختلف درآمد بسازید، و اینکه چرا املاک و مستغلات راه خوبی برای دستیابی به هدفتان است.



چگونه خود را مهیا می‌کنید؟

نگران نباشید نیازی به خواندن کتاب‌های قطور نخواهید داشت. اما بایستی در حوضه املاک و مستغلات آموزش ببینید، زیرا دانش (همراه با عمل)، برآستی قدرت است. تمام آنچه نیاز دارید منابع اطلاعاتی مورد اطمینان است، و این بخش زمانی که موضوع به املاک و مستغلات مربوط باشد در مورد مهمترین چیزهایی که باید بدانید شما را راهنمایی می‌کند.

چه کسی در تیم شماست؟

همراهان شما برای این سفر مهیج همان اعضای تیم املاک و مستغلات شما هستند: حرفه‌ای‌هایی که شما با آنها کار می‌کنید تا شما را در زمان حساب و کتاب هایتان، قراردادهای، و مدیریت املاک در مسیر اصلی نگه دارند. با شروع کردن از صفحه ۲۱، اعضای تیمتان را خواهید شناخت و خواهید دانست که چطور افراد مناسب را برای خود بیابید.

شروع کنید شما در حال برداشتن قدم اول هستید.

پدر پولدار: «در نهایت، میزان پولی که شما می‌سازید اهمیت ندارد، میزان پولی که نگه می‌دارید، مدت زمانی که آن را نگه می‌دارید و اینکه آن پول چقدر سخت برای شما کار خواهد کرد اهمیت دارد.»

هدف من چیست؟ مسیر دستیابی به ثروت

در ابتدا بسیار ساده بنظر می‌رسد: آیا هدفتان ثروتمند شدن است؟ بیشتر مردم به ثروت مثل پول نگاه می‌کنند، اینکه میزان مشخصی از

اسکناس‌ها موجب می‌شود تا صلاحیت لقب ثروتمند را داشته باشید. واقعیت این است که ثروت به پول مربوط نیست بلکه به زمان مربوط است.

ثروت چیست؟

باکمینستر فولر خالق ژئودسیک دام ثروت را اینگونه تعریف می‌کند: "تعداد روزهای پیش رو که بتوانید بدون کار فیزیکی به زندگی خود ادامه داده و همچنان سطح استاندارد زندگی خود را حفظ کنید." برای مثال فرض کنید که شما ۶۰۰۰ دلار پول دارید (شامل پس انداز، پول موجود در حساب بانکی، پولی که در دستتان است و سهام) و می‌دانید که هزینه‌های شما در ماه ۲۰۰۰ دلار است. اگر امروز کار کردن برای پول را متوقف کنید، برای مدت ۳ ماه قادر خواهید بود به زندگی فعلی خود ادامه دهید. به عبارت دیگر، شما برای مدت ۳ ماه ثروتمند هستید و پر واضح است که همچنان اتکای زیادی به درآمد شغلی خود دارید. اگر چنانچه پول یا پس اندازی ندارید و مجبورید برای تامین مخارجتان کار کنید، طبق تعریف گفته شده، شما فاقد ثروت هستید. بنابراین چند ماه کار نکردن همچنان شما را ثروتمند نگاه خواهد داشت؟ پاسخ به این سوال راز ثروت است. یک عدد مطلق! یک حيله بنظر می‌رسد ولی اینطور نیست. چاره این است که بجای آنکه شما برای پول کار کنید، پول برایتان کار کند.

در اینجا به چگونگی آن می‌پردازیم: اگر شما درآمد ماهیانه‌ی کافی از منابعی غیر از شغلتان دارید که با آن پاسخگوی هزینه‌های ماهیانه‌تان



باشید، طبق تعریف فولر، شما مطلقاً ثروتمند هستید دیگر نیازی به کار کردن ندارید! این دقیقاً همان چیزی است که پول در گردش مثبت نامیده می‌شود. داشتن پولی که بعنوان درآمد وارد جیب‌تان می‌شود، بدون اینکه کار کنید، و از مخارجی که بواسطه هزینه‌ها از جیب‌تان خارج می‌شود بیشتر است.

توجه: بازی ۱۰۱ گردش مالی پدر پولدار یک ابزار آموزشی منمصرف‌پذیر است که در آن بفوبی این مفهوم را با جزئیات بیشتر فواید فهمید.

چه نوع درآمدهایی وجود دارد؟

۳ گروه اصلی درآمد وجود دارد و جایی که موضوع خلق ثروت مطرح است آنها یکسان نیستند.

دستمزد

پولی که شما برای آن کار می‌کنید، خواه یک کارگر روزمزد باشید و یا یک پزشک. طبق تعریف، تولید ثروتی در این روش وجود ندارد زیرا شما خودتان در حال انجام کار هستید و نه پول شما.

درآمد حاصل از اوراق بهادار

درآمدی که از اوراق بهاداری چون سهام، اوراق مشارکت، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و ... حاصل شده باشد. این ابزارها می‌توانند برای شما تولید ثروت کنند اما در بیشتر مواقع نمی‌توانید کنترلی بر روی این دارائی‌ها داشته باشید.

درآمد غیرفعال

این پولی است که شما از کسب و کارهایی که صاحب آنها هستید اما در آنها کار نمی‌کنید و یا سرمایه‌گذاری‌های در املاک و مستغلاتی که اجاره داده‌اید کسب می‌کنید. با توجه به معافیت مالیاتی و مزایای که وجود دارد، روش سوم بهترین روش برای خلق ثروت بشمار می‌رود. پدر پولدار: «برای خلق ثروت، باید تمرکز خود را بر جمع‌آوری دارائی‌هایی که برآیتان درآمد غیر فعال به ارمغان می‌آورد معطوف کنید.»

املاک و مستغلات چگونه ثروت می‌سازد

سرمایه‌گذاری‌های املاک و مستغلات هم دارای مزیت معافیت مالیاتی و هم مزیت رشد سرمایه است، یعنی تمایل ملک برای افزایش قیمت در طول زمان. اما بزرگترین مزیت، استفاده از قدرت اهرم کردن است به این شکل که از پول مردم برای خرید یک کالای سرمایه‌ای که ارزشی چند برابر قیمت خریدش خواهد داشت، استفاده می‌شود. با استفاده از پول مردم دیگر در قالب وام، می‌توانید ملکی را خریداری کنید که حتی با وجود سرمایه‌گذاری اندک، برایتان درآمد غیرفعال ایجاد کند.

گزینه‌های من کدامند؟

شما می‌توانید از طریق املاک و مستغلات از چندین راه مختلف ثروت سازی نمایید. در ادامه این گزینه‌ها و همچنین پیشنهاد‌های پدر پولدار توضیح داده شده‌اند.



۱. پول در گردش یا افزایش قیمت؟

پول در گردش طولانی مدت، با افزایش قیمت در آینده. پول در گردش بر این مبناست که شما قصد نگه داشتن ملک را برای جمع آوری سود از درآمد غیرفعالتان (که همان دریافت اجاره بهاست) دارید—سود سرمایه از فروش یک ملک در قیمتی بالاتر از قیمت خرید حاصل می‌شود. بعضی سرمایه‌گذاران یک ملک را تنها بمنظور فروش آن در قیمت بالاتر خریداری می‌کنند. هم پول در گردش و هم سود حاصل از رشد قیمت روش‌های خوبی برای کسب سود از سرمایه‌گذاری املاک شماست و هر دوی آنها برای یک سرمایه‌گذار حائز اهمیت هستند.

اما برای آن دسته از سرمایه‌گذارانی که مایل هستند هدف از آزادی مالی را با زندگی کردن بوسیله درآمد غیرفعال درک کنند، بدون تردید پول در گردش یا همان جریان نقدی، راه پیشنهادی پدر پولدار است.

۲. خریدن و نگهداری یا خرید و فروش؟

بخرید و نگه‌دارید. این روشی آزمایش شده و صحیح برای ثروتمند شدن است. اگر خرید خوبی انجام داده‌اید، روی آن صبر نمایید و ملک مورد نظر را هوشمندانه مدیریت نمایید. خرید و نگهداری ملک می‌تواند یک درآمد غیرفعال مداوم ماهیانه را برایتان فراهم کند.

علاوه بر این، چنانچه قیمت آن در طول زمان افزایش یابد، نه تنها بصورت ماهیانه برایتان جریان نقدی ایجاد می‌کند، بلکه امکان بهره‌گیری از سود سرمایه را نیز در صورت فروش برایتان به ارمغان خواهد آورد. همچنین مستاجران شما وام شما را خواهند پرداخت. خرید

و فروش نیز می‌تواند تجربه‌ی خوبی باشد زیرا گاهی از اوقات حتی مجبور نخواهید بود که هیچ پولی از خودتان بگذارید تا بر روی ملک سود کنید.

اما بخاطر داشته باشید که پس از آن باید سود حاصله را مجدداً بکار بیاندازید تا جریان نقدی حاصل کنید. لطفاً برای بهترین استراتژی سرمایه‌گذاری شخصی با مشاور مالی خودتان مشورت کنید.

۳. با سرمایه اولیه یا بدون سرمایه اولیه؟

کلمات جادویی را بیاد داشته باشید جریان نقدی. این واقعا یک حرکت متعادل است. شما خواهان بیشترین بازدهی از پول خود هستید و مایلید که پول خود را بخوبی اهرم کنید. بعنوان مثال اگر تازه شروع کرده‌اید، و پول اندکی جهت سرمایه‌گذاری دارید، پس بهترین سرمایه‌گذاری اهرم شده (با حداقل سرمایه) که همچنان به شما جریان نقدی مثبت بدهد، ممکن است در آن زمان برای شما بهترین باشد. اگر پول کلانی برای سرمایه‌گذاری دارید، همچنان خواستار اهرم کردن پولتان بطور موثر هستید، و ممکن است تمایل داشته باشید پول بیشتری در کار بگذارید تا از سرمایه‌گذاریتان جریان نقدی ماهیانه‌ی سالمتری کسب نمایید. همگی این موارد ارتباط مستقیمی به برنامه سرمایه‌گذاری شخصیتان دارد.



چگونه خود را مهیا کنم؟

منابع اطلاعات

در اینجا لیستی از منابع ذکر می‌شود که در آموزش سرمایه‌گذاری پیش رو به شما کمک می‌کند:

هدف شما باید افزایش هوش سرمایه‌گذاریتان در املاک و مستغلات، و در اسرع زمان و استمرار آن باشد تا همواره بتوانید در صدر قرار بگیرید.

پدر پولدار: «پیش از آنکه پولتان را در املاک و مستغلات سرمایه‌گذاری کنید، وقتتان را در راه آموختن درباره‌ی املاک و مستغلات سرمایه‌گذاری کنید. من همیشه از افرادی که در املاک و مستغلات سرمایه‌گذاری می‌کنند اما در مهمترین دارائیشان یعنی ذهنشان سرمایه‌گذاری نمی‌کنند، شوکه می‌شوم.»



گفتگو

شما ممکن است برای صحبت کردن با افرادی که در این تجارت بوده‌اند، شامل دیگر سرمایه‌گذاران در حوزه املاک و مستغلات، بنگاه‌های معاملات ملکی، توسعه‌دهندگان آن و مدیران املاک، حس خوبی داشته باشید. بسیاری از افراد موفق فوشمال فوهند شد که دانش خود را با کسانی که حقیقتاً علاقه‌مند ببادگیری هستند به اشتراک بگذارند. از این فرصت استفاده کنید! در زمان صحبت با بنگاه‌ها و مدیران املاک، بدنبال کسانی باشید که فودشان عملاً سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات را تجربه کرده‌اند.

از سوال پرسیدن درفصوص تخصصشان مضایقه نکنید. مردم دوست دارند درمورد چیزهایی که می‌دانند سخن بگویند. شما یک مشتری بالقوه هستید. به نهار دعوتشان کنید و مفتشان را بزنید!

چه کسی در تیم شماست؟

شما در این سفر هستید تا برای خودتان و خانواده‌تان پول بسازید، اما هیچگاه نباید در این سفر تنها باشید. حتی با تجربه‌ترین و با اعتماد-بنفس‌ترین سرمایه‌گذاران نیز از مشاوران آگاه بهره می‌برند و به دستیاران حرفه‌ای صلاحیت‌دار برای پیشبرد اموری تخصصی مانند حسابداری، مدیریت دارائی‌ها، جستجوی خانه و غیره اتکا می‌کنند. در اینجا خطوط راهنمایی در مورد اینکه چه کسی باید در تیم املاک و مستغلات شما باشد و اینکه چگونه افراد خبره‌ای را بیابید که بتوانید روی آنها حساب کنید، خطوط راهنمایی وجود دارد.

پدر پولدار: «سرمایه‌گذاری یک ورزش تیمی است.»

اعضای تیم شما

مشاوران ایده‌آل کسانی هستند که خودشان در املاک و مستغلات سرمایه‌گذاری می‌کنند. آنها در زمینه خودشان علاوه بر کارشناسی، همانند یک سرمایه‌گذار نیز می‌اندیشند. یک حسابدار یا وکیل که یک سرمایه‌گذار در حوضه املاک و مستغلات نیز هست، در مسائلی چون مالیات و امور قانونی مرتبط با املاک و مستغلات تبحر بیشتری دارد.

• حسابدار املاک و مستغلات، مالیات‌ها



- دفتردار
- نماینده بیمه
- وکیل املاک و مستغلات
- کارگزاری‌های مرهونات/شرکت‌ها/وام دهندگان
- جوینده ملک
- مدیر املاک/شرکت مدیریت املاک
- نمایندگان املاک و مستغلات/کارگزاری‌ها

از کجا می‌توانید کمک حرفه‌ای بگیرید؟

در اینجا چند پیشنهاد آمده است:

- با افرادی شروع کنید که می‌شناسید و به آنان اطمینان دارید. از ایشان بخواهید تا به شما پیشنهاداتی بدهند. یک هشدار احتیاط را در مورد کسی که از او سوال می‌کنید رعایت کنید. پرسش از یک همسایه یا عضو خانواده که هیچ دانشی در مورد املاک و مستغلات ندارد، ممکن است ذهنتان را مغشوش کند.
- در حالت ایده‌آل شما می‌خواهید توصیه‌هایی را از سرمایه‌گذاران و کسانی که در صنعت املاک و مستغلات هستند بدست آورید. از ایشان بخواهید تا شما را به مشاورانی که می‌شناسند معرفی کنند.
- از سازمان‌هایی که این مشاغل را مدیریت می‌کنند، خصوصا از انجمن‌های املاک و مستغلات محلی پرس و جو کنید.

در هنگام خرید خدمات حرفه‌ای، موارد زیر را در نظر داشته باشید:

هزینه: چقدر مایلید بپردازید و توانایی پرداخت پرداخت چه مبلغی را دارید؟ سخن پدر پولدار را در این مورد به یاد داشته باشید که پول خوبی برای مشاوره بپردازید، بدترین پیشنهاد، پیشنهاد مجانی است. خدمات: در ازای پولتان چه چیزی دریافت می‌کنید؟ موارد اختصاصی را بپرسید.

الزامات: از این شخص یا این کسب و کار میخواهید چه کاری برایتان انجام دهد؟ با خودتان درباره چیزی که به آن نیاز دارید صادق باشید. سپس درباره شخص یا کسب و کاری که می‌خواهید به خدمت خود بگیرید شفاف باشید.

نیازهایتان را بنویسید

یک صورت وضعیت مکتوب تهیه کنید که نمایانگر درخواست شما از این رابطه باشد. نیاز شما برای خدمات حرفه‌ای گوناگون در طول مدت سرمایه‌گذاریتان تغییر خواهد کرد. با بعضی مشاوران بصورت هفتگی (یا حتی روزانه)، و با سایرین تنها در موارد خاصی مشورت خواهید کرد. موقعیت خود را در نظر بگیرید.

با بیش از یک نفر مذاکره کنید

حتی اگر تصور می‌کنید یک حرفه‌ای تمام عیار را در ذهن دارید، کسی که ممکن است یک همکار معرفی کرده باشد و حتی از قبل او را می‌شناسید، باز همچنان ایده خوبی خواهد بود اگر حداقل با یک یا دو نفر دیگر مذاکره کنید. مشورت گرفتن از بیش از یک نفر راه خوبی است



تا بتوانید خدماتشان را مقایسه کنید. درست مانند خریدن یک خودرو، شما همیشه باید رانندگی بیش از یک ماشین را تست کنید تا حقیقتاً بدانید در ازای پولتان چه دریافت کرده‌اید. همه خودروها چهار چرخ دارند و حرکت می‌کنند، اما کدامیک از آنها قابلیت‌هایی دارد که زندگیتان را ساده‌تر می‌کند؟

منابع را بررسی کنید

کسی را استخدام نکنید که منابعی برای خود ندارد. اگر آنها نمی‌توانند از کسی بخواهند که درستی کارشان را ضمانت کند، از ایشان فاصله بگیرید—یک جای کار می‌لنگد. و انتظار نداشته باشید که منبعی داشته باشید که بیاید و بگوید: "دوباره آن کلاه‌بردار را استخدام کردی؟ در زندگی شما نباید این اتفاق رخ دهد." با آن مواجه شوید، هیچ فرد حرفه‌ای حاضر نیست از کسی مثل او بعنوان منبع استفاده کند. چیزی که شما بدنبالش هستید، دقیق‌تر است. سوالاتی اینچنین بپرسید: آیا کار کردن با فرد مورد نظر آسان است؟ آیا او گوش می‌کند؟ فرد مورد نظر چگونه به سوالات پاسخ می‌دهد؟ آیا او بی‌درنگ پاسخ تماس‌ها را می‌دهد و برای ملاقات‌های خارج از ساعت کاری یا در تعطیلاتش زمانی را در نظر می‌گیرد؟ اینها مواردی هستند که می‌تواند موجب ایجاد و یا گسسته شدن رابطه با یک مشاور حرفه‌ای شود.

در مورد صورتحساب‌ها و پرداخت‌ها سوال کنید

آیا این مشاور مثل یک وکیل تنها در موارد خاصی مورد نیاز است و یا اینکه مانند یک دفتردار یا یک حسابدار، هر ماه مورد نیاز شما است؟ آیا در یک قرارداد ورود می‌کنید؟ آیا انتظار پرداخت ساعتی را دارید؟ اگر چنین است، نرخ ساعتی چقدر است و در این نرخ چه چیزی لحاظ شده است؟ بیاد داشته باشید که ممکن است شما بابت همه چیز مجبور به پرداخت پول باشید از فتوکپی‌ها تا تماس‌های تلفنی. امکان دارد سخن گفتن در مورد پول دشوار باشد با آن کنار بیایید. رابطه‌ی خود را با این ایده شفاف شروع کنید که چقدر باید بپردازید.

مشخص کنید که چه بدست خواهید آورد

در ازای پولتان چه توقعی دارید؟ احتمالاً انتظار دارید که از یک حسابدار صورت حساب ماهیانه، از یک وکیل پیشنهادات مکتوب و از کارگزاری‌ها و نمایندگان املاک و مستغلات، لیست املاک قابل معامله به همراه اطلاعات مربوطه را دریافت کنید.

تردیدی وجود ندارد که همچنانکه پیش می‌روید، به دانش شما افزوده می‌شود. ممکن است همه‌ی سوالات یا همه‌ی آنچه از این افراد می‌خواهید را ندانید. تجربه بهترین معلم شما خواهد بود. بیاد داشته باشید، این یک فرآیند است. شما مرتکب اشتباه خواهید شد—چیزی که با آن رشد کرده و به یک سرمایه‌گذار قدر تبدیل خواهید شد. با هر ملک، نکته‌ی جدیدی را خواهید آموخت. آزادی مالی یک نقطه نیست، یک سفر است. فارغ از اینکه چه مشاوره را استخدام می‌کنید، این خطوط راهنما را



دنبال کرده و بهترین شانس را برای داشتن یک تیم برنده خواهید داشت.

دفتردار، حسابدار، حسابدار عمومی چه تفاوتی وجود دارد؟

پدر پولدار می‌گفت داشتن سوابق مالی موثق دارای اهمیت است. زمانیکه در زمینه املاک شروع به فعالیت می‌کنید، داشتن حداقل یک دفتردار در تیمتان ضروری است.

اغلب مردم می‌پرسند چه تفاوتی میان دفتردار، حسابدار و حسابدار عمومی وجود دارد. در ادامه توضیح مربوط به هر کدام آمده است. لطفا توجه داشته باشید که در هر شغل، شاخه‌های گوناگونی وجود دارد. لطفا تحقیق کنید تا برآیند روشن شود که کدامیک نیازهای مخصوص شما را برطرف می‌کند.

دفتردار

سوابق اقدامات شما را نگهداری می‌کند. در اکثر موارد، به یک دفتردار تمام وقت نیاز دارید کسی که قبوض و صورتحساب‌ها را بپردازد و آنها را بخوبی علامت‌گذاری کند. حساب‌های قابل دریافت و قابل پرداخت را ردیابی کند. بعضی از دفترداران، ارقام را دسته‌بندی کرده و در اختیار حسابدار قرار می‌دهند که او صورتحساب مالی و موارد مالیاتی را آماده کند.

حسابدار

او آموزش حسابداری رسمی دیده است، جایی که دفتر دار نتواند، حسابدار نیازهای مالی روز به روز شما را که شامل تهیه صورتحساب

مالی است به عهده می‌گیرد. حسابدارها ممکن است مالیات‌های معوق را نیز تهیه کنند.

C.P.I. (حسابدار عمومی مجاز)

وی مراحل تصدیق ایالتی را پشت سر گذاشته، تا نشان سی. پی. ای. را دریافت کند. سی. پی. ای. ها تخصص‌های گوناگونی دارند ولی همه‌ی آنان دارای تخصص‌های مربوط به مالیات نیستند. آنان ممکن است در امور مدیریتی شرکتتان به شما یاری رسانند (بعنوان ممیز یا کارمند مالی)، اظهارنامه مالیاتی‌تان را از جهت وام‌ها ارزیابی کنند و یا اینکه در مورد برنامه‌های مالیاتی به کمکتان بیایند.

لیست انتظار مورد تقاضا

از فضاهای خالی زیر جهت ثبت اطلاعات تماس اعضای تیم‌تان استفاده کنید.

دفتردار/حسابدار	
نام:.....	نام:.....
آدرس:.....	آدرس:.....
تلفن:.....	تلفن:.....
توضیحات:.....	توضیحات:.....



.....
.....

وکیل

نام:.....	نام:.....
آدرس:.....	آدرس:.....
تلفن:.....	تلفن:.....
توضیحات:.....	توضیحات:.....
.....
.....
.....

جوینده ملک

نام:.....	نام:.....
آدرس:.....	آدرس:.....

.....
تلفن:.....	تلفن:.....
توضیحات:.....	توضیحات:.....
.....
.....
.....

نماینده بیمه	
نام:.....	نام:.....
آدرس:.....	آدرس:.....
.....
تلفن:.....	تلفن:.....
توضیحات:.....	توضیحات:.....
.....
.....



.....
-------	-------

وام دهنده/شرکت / کارگزار مرهونات	
نام:.....	نام:.....
آدرس:.....	آدرس:.....
.....
تلفن:.....	تلفن:.....
توضیحات:.....	توضیحات:.....
.....
.....
.....

کارگزار/نماینده املاک و مستغلات	
نام:.....	نام:.....
آدرس:.....	آدرس:.....
.....