

*“Это самая лучшая книга о том,  
как инвестировать в недвижимость”.*

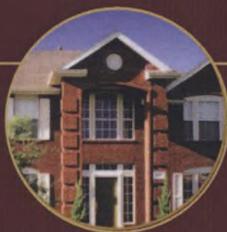
Роберт Брасс, ведущий авторской колонки и писатель

# ИНВЕСТИРОВАНИЕ

в

# НЕДВИЖИМОСТЬ

ПЯТОЕ ИЗДАНИЕ



Эндрю Мак-Лин  
и  
Гари В. Элдред

INVESTING  
*in*  
REAL ESTATE

F i f t h   E d i t i o n

Andrew J. McLean  
and Gary W. Eldred, PhD



WILEY

John Wiley & Sons, Inc.

# ИНВЕСТИРОВАНИЕ

в

# НЕДВИЖИМОСТЬ

П я т о е   и з д а н и е

Эндрю Мак-Лин  
и Гари В. Элдред



ДИАЛЕКТИКА

Москва • Санкт-Петербург  
2017

ББК 88.5.75  
И58  
УДК 681.3.07

Компьютерное издательство “Диалектика”  
Перевод с английского *О.Л. Пелявского, О.Л. Чернявской*  
Под редакцией *А.В. Назаренко*

По общим вопросам обращайтесь в издательство “Диалектика” по адресу:  
info@dialektika.com, http://www.dialektika.com

**Мак-Лин, Эндрю Джеймс, Элдред, Гари В.**

И58 Инвестирование в недвижимость 5-е изд. : Пер. с англ. — М. : ООО “И.Д. Вильямс”, 2017. — 416 с. : ил. — Парал. тит. англ.

ISBN 978-5-8459-1144-5 (рус.)

**ББК 88.5.75**

Все названия программных продуктов являются зарегистрированными торговыми марками соответствующих фирм.

Никакая часть настоящего издания ни в каких целях не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, будь то электронные или механические, включая фотокопирование и запись на магнитный носитель, если на это нет письменного разрешения издательства Wiley SMT.

Authorized translation from the English language edition published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

Copyright © 2006 by Andrew J. McLean and Gary W. Eldred, PhD. All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Copyright © 2017 by Dialektika Computer Publishing.

*Научно-популярное издание*  
**Инвестирование в недвижимость**  
**5-е издание**

ООО “И. Д. Вильямс”, 127055, г. Москва, ул. Лесная, д. 43, стр. 1

ISBN 978-5-8459-1144-5 (рус.)

ISBN 0-471-74120-5 (англ.)

© Компьютерное изд-во “Диалектика”, 2017,  
перевод, оформление, макетирование

© by Andrew J. McLean and Gary W. Eldred, PhD, 2006

# ОГЛАВЛЕНИЕ

От автора	19
Пролог. Имеет ли все еще смысл инвестировать в недвижимость?	20
1 Почему недвижимость — наилучшая дорога к обеспеченному будущему	25
2 Финансирование: занимайте деньги разумно и богатеете	45
3 Оценка стоимости недвижимости: как выявить самую выгодную недвижимость	77
4 Максимизируйте денежные потоки и темпы роста стоимости недвижимости	113
5 Как найти недвижимость, которую можно купить со скидкой	137
6 Прибыль от покупки заложенного имущества несостоятельного должника	159
7 Прибыль от REO и других специальных продаж	187
8 Отремонтировал, продал — получил прибыль	207
9 Еще несколько методов, с помощью которых можно быстро заработать прибыль и получать высокие доходы	241
10 Заключите взаимовыгодное соглашение	265
11 Как управлять недвижимостью, чтобы повысить ее рыночную стоимость	293
12 Выработайте оптимальный вариант договора об аренде жилья	317
13 Продайте свою недвижимость за достойную цену	353
14 Появление новых тенденций и обстоятельств	375
15 Доход, который обеспечит вам достойную жизнь	401
Интернет-приложение	405
Предметный указатель	410

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>От автора</b>	19
<b>Пролог. Имеет ли все еще смысл инвестировать в недвижимость?</b>	20
<b>1 Почему недвижимость — наилучшая дорога к обеспеченному будущему</b>	25
Надежная и растущая динамика доходов	28
Недвижимость и акции	28
Как насчет облигаций?	30
Не обольщайтесь “выгодными” предложениями о ежегодной ренте	31
Стабильна ли прибыль от аренды	32
Почему арендная плата будет продолжать расти	33
От бэби-бума до эхо-бума	33
Новое строительство не успевает за спросом	34
Хорошие новости о росте цен на недвижимость	35
Но сначала — подсчеты	35
Важность пересмотра цен на жилье	37
Упрямые процентные ставки	39
Разум, а не вера	42
Вы все еще можете выиграть, инвестируя в недвижимость (пока что)	42
<b>2 Финансирование: занимайте деньги разумно и богатеете</b>	45
Рождение концепции “ничего за душой”	45
Следует ли инвестировать, имея мало наличных или кредитных средств или не имея их вообще	46
Что не так с концепцией “ни наличности, ни кредита”	47
Дешевый кредит: за и против	49
Каковы ваши цели относительно возвращения рисков?	56

Максимизируйте свои возможности, используя кредит для владельцев-жильцов	56
Стратегия покупок владельца-жильца	57
Таким методом могут воспользоваться и владельцы домов	58
Почему один год?	58
Где владельцу, собирающемуся проживать в новом доме, найти ипотеку с высоким процентным соотношением суммы займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем недвижимости?	58
Каков “потолок” кредита	59
Дешевые кредиты для покупки жилья, в котором вы собираетесь жить	60
Использование дешевого кредита против низкого первичного платежа или отсутствия такого	60
Возвращение творческого финансирования	61
Действительно ли можно заключить сделку о дешевом кредите, используя творческий подход к финансированию?	68
Каким стандартам вы должны соответствовать по требованиям кредиторов	69
Обеспечение (характеристики недвижимости)	70
Размеры и источники первичного платежа и резервов	70
Платежеспособность (месячный доход)	71
Кредитная история (надежность!)	73
Характер и компетенция	74
Компенсаторные факторы	74
Автоматическая квалификация (АК)	75
<b>3 Оценка стоимости недвижимости: как выявить самую выгодную недвижимость</b>	<b>77</b>
Деньги нужно зарабатывать при покупке недвижимости, а не только при ее продаже	78
Что такое рыночная стоимость	79
Продажная цена недвижимости вовсе необязательно должна равняться ее рыночной стоимости	80
Займодавцы предоставляют ссуду только под рыночную стоимость недвижимости	80
Три основных подхода к выполнению оценок	82
Описание недвижимости	83
Идентификация интересующей вас недвижимости	83
Район	88
Характеристики земельного участка	89
Усовершенствования	90

Подход, основанный на калькуляции затрат	91
Вычислите стоимость строительства нового дома	91
Вычтите износ	92
Стоимость земельного участка	93
Оцените рыночную стоимость (подход, основанный на калькуляции затрат)	94
Подход, основанный на использовании данных о сопоставимых продажах	95
Выберите аналогичную недвижимость	95
Внесение поправок на различия	97
Пояснение корректировок	98
Подход, основанный на использовании данных о возможном доходе от недвижимости	99
Капитализация дохода	102
Чистый доход от эксплуатации недвижимости	102
Оценка нормы капитализации (R)	106
Сравнение норм капитализации	107
Парадокс риска и потенциала повышения стоимости	108
Всегда сравнивайте относительные цены	109
Оценка недвижимости: заключительные замечания	110
Ограничительные условия оценки недвижимости	111
Оценка стоимости или анализ инвестиций	112
<b>4 Максимизируйте денежные потоки и темпы роста стоимости недвижимости</b>	<b>113</b>
Способна ли данная недвижимость обеспечивать достаточные денежные потоки	113
Предложите альтернативные условия финансирования	115
Увеличивайте (уменьшайте) свой авансовый платеж	117
Покупайте недвижимость по цене, как можно более выгодной для себя	119
Возможны ли ситуации, когда имеет смысл переплатить за недвижимость	120
Коэффициент покрытия долга	122
Показатели меняются, принципы остаются неизменными	123
Окажутся ли темпы роста стоимости данной недвижимости выше средних	124
Варианты инвестирования с высокой и низкой степенью вовлеченности	125

Сравните относительные цены в разных районах (городах)	125
Районы и города, стоимость которых недооценена по сравнению с другими	127
Сравнение районов Беверли-Хиллз и Уоттс (южный и центральный районы Лос-Анджелеса)	127
Демографические характеристики	129
Транспортная связь (удобство сообщения)	130
Более выгодные маршруты движения транспорта	130
Возможность получения работы	131
Налоги, услуги и финансовая устойчивость	131
Новое строительство, реставрация и перепланировка жилья	132
Законы землепользования	133
Гражданская гордость	134
Тенденции с продажами и арендой жилья	134
Выводы	136
<b>5 Как найти недвижимость, которую можно купить со скидкой</b>	<b>137</b>
Почему недвижимость продается по цене ниже (или выше) своей рыночной стоимости	137
Владельцы недвижимости, на которых внезапно обрушилась беда	138
Владельцы недвижимости, на которых внезапно свалилась удача	139
Продавцы, готовые на уступки в силу изменения своего образа жизни	140
Неосведомленность продавца	142
Сформулируйте для себя критерии отсева	143
Как найти продавцов, готовых пойти на значительные ценовые уступки	145
Использование сетевых схем	145
Публикации в газетах или других средствах массовой информации	146
Обзвоните владельцев недвижимости	147
Услуги агентов по операциям с недвижимостью	150
World Wide Web	153
Раскрытие продавцом информации о недвижимости, выставленной им на продажу	154
Революция в сфере предоставления продавцом сведений о продаваемой им недвижимости	155
Доходные дома	156
Выводы	156

<b>6 Прибыль от покупки заложенного имущества несостоятельного должника</b>	<b>159</b>
Процесс лишения права выкупа заложенного имущества	159
Заимодавец пытается решить проблему	160
Подача предусмотренного законом уведомления	160
Продажа заложенного имущества	161
REO	162
Выкупите заложенное имущество у бедствующих владельцев этого имущества	163
Относитесь к бедствующим владельцам недвижимости с сочувствием и пониманием	163
Трудности, связанные с попыткой заключить выгодную сделку с владельцем заложенного имущества, которое может быть продано с аукциона	164
Оцените владельца недвижимости и имущество, которое вы собираетесь приобрести	168
Как найти домовладельцев, оказавшихся несостоятельными должниками и ожидающих продажи заложенного ими имущества	170
Метод сетевых связей	170
Персонал, занимающийся сбором платежей по ипотечным кредитам	170
Прочесывание ближайших окрестностей	171
Поиск несостоятельных должников, на заложенное имущество которых заимодавец уже предъявил свои претензии	171
Встреча с владельцем недвижимости	172
Еще два недостатка	173
Дома, в которых никто не проживает	175
Постарайтесь удовлетворить претензии заимодавцев и владельцев закладной	176
В выигрыше оказываются все участники	178
Иногда “проиграть меньше”, означает “выиграть”	180
Прибыль от участия в аукционе по продаже заложенной недвижимости	180
Почему на аукционе недвижимость продается по цене ниже рыночной стоимости этой недвижимости	180
Постарайтесь, чтобы неблагоприятные условия продажи работали на вас	182
Как обеспечить финансирование	184
Принудительная продажа заложенного имущества: выводы	185

<b>7 Прибыль от REO и других специальных продаж</b>	187
Совершайте покупку непосредственно у заимодавца ипотечного кредита	187
Покупайте осторожно	188
Почему они предлагают более низкую цену	188
Поиск REO, перешедших в собственность заимодавца	189
Отслеживание действий заимодавцев после приобретения ими недвижимости на аукционе	189
Выйдите на специализированных риэлторов	190
Жилые дома и прочее имущество, принадлежащее HUD	191
Домовладельцы или инвесторы	192
Физическое состояние (каким оно является на момент продажи)	193
Потенциальный конфликт интересов	194
Стимулы для покупателей	195
Большой пакет	195
Министерство по делам ветеранов	196
Серьезные преимущества для инвесторов	197
Fannie Mae и Freddie Mac	198
Агентские списки	199
Покупка инвесторами жилья у компаний Fannie Mae и Freddie Mac	200
Аукционы, проводимые федеральным правительством	200
Покупайте недвижимость у спекулянтов заложенным имуществом	201
Продажа недвижимости, доставшейся по завещанию, и продажа имущества покойного	201
Продажа недвижимости, доставшейся по завещанию	202
Продажа имущества покойного	202
Частные аукционы	203
Как найти подходящий аукцион	206
<b>8 Отремонтировал, продал — получил прибыль</b>	207
Отремонтировал, продал — получай прибыль!	207
Поиск жилья, подлежащего реставрации и восстановлению	208
Семейство Браунов создает стоимость на рынке, переживающем кризис	209
Исследовать, исследовать и еще раз исследовать	210
Какие усовершенствования можно внести в вашу недвижимость	212
Тщательно очистите помещение	213

Измените цветовую гамму, переклейте обои	214
Перепланируйте помещения, для того чтобы повысить их функциональность	214
Добейтесь такого вида из окон, который был бы более приятным для взора	215
Попытайтесь извлечь выгоду из недальновидности владельца (строителя) данного дома	216
Попытайтесь устранить малопривлекательный вид из окон вашего дома	217
Обеспечьте более естественное освещение внутри помещения	218
Попытайтесь снизить уровень шума	219
<b>Требуемый ремонт и усовершенствования</b>	<b>219</b>
Водопроводная система	220
Электропроводка и электротехнические устройства	220
Обогревательные приборы и кондиционеры воздуха	221
Окна	221
Бытовая техника и электробытовые приборы	221
Стены и потолки	222
Двери и замки	222
Приусадебный участок	222
Подсобные помещения	222
Генеральная уборка дома	223
Факторы, влияющие на безопасность и здоровье жильцов	223
Крыши	224
Серьезные усовершенствования и изменения	224
<b>Можно ли улучшить местоположение</b>	<b>224</b>
Пример района Саут-Бич, шт. Флорида: от пустырей до любимых мест проведения фотосъемки для глянцевого журналов	225
Дух совместного действия, дух энтузиазма — вот в чем разница	226
Многие районы скрывают в себе огромный потенциал	227
<b>Какие типы усовершенствований приносят наибольшую прибыль</b>	<b>229</b>
Какие средства следует выделить на усовершенствования	229
Не переусердствуйте с усовершенствованиями	230
Другие преимущества	231
Усовершенствования, которые не следует выполнять ни при каких обстоятельствах	231
<b>Составление бюджета для получения прибыли в результате быстрой перепродажи</b>	<b>232</b>
Прежде всего оцените продажную цену	233
Оцените свои будущие затраты	233

Продажная цена минус затраты и прибыль равняется покупной цене	234
Соблюдайте действующие законы и нормы	236
Стоит ли покупать жилье, подлежащее реставрации и восстановлению	236
У вас слишком мало времени?	237
Творческий подход — важное условие вашего успеха	238
<b>9 Еще несколько методов, с помощью которых можно быстро заработать прибыль и получать высокие доходы</b>	241
Арендные опционы	241
Механизм действия арендного опциона	242
Преимущества с точки зрения нанимателей-покупателей (активный рынок)	243
Преимущества для инвесторов	245
“Сэндвич” арендного опциона	246
Как найти покупателей и продавцов арендного опциона	248
Творческое начало в случае использования арендных опционов (для инвесторов)	248
Договор об аренде с обязательным выкупом	249
Представляется более конкретным и определенным	250
Величина депозита с авансовой оплатой по договору	250
Пункты, касающиеся непредвиденных обстоятельств	251
Изменение характера и назначения недвижимости (переобустройство недвижимости)	251
Переобустройство кондоминиума	252
Наниматели, совместно владеющие недвижимостью	255
Переоборудование жилых квартир в офисные помещения	257
Главный договор об аренде жилья	258
Передача права собственности: переуступка договора о покупке	261
Выводы	262
<b>10 Заключите взаимовыгодное соглашение</b>	265
Принципы взаимовыгодности	266
Договор о покупке	270
Участники переговоров	271
Описание участка, на котором расположена приобретаемая вами недвижимость	271

Описание здания	272
Личное имущество	272
Цена и финансирование	273
Авансовая оплата по договору	274
Качество правового титула	275
Физическое состояние недвижимости	276
Причинение ущерба недвижимости до завершения сделки (пункт “Ущерб от несчастного случая”)	277
Расходы, связанные с передачей недвижимости от продавца к покупателю	278
Даты завершения сделки и вступления во владение недвижимостью	279
Сдача жилья внаем	280
Пункты договора, касающиеся непредвиденных обстоятельств	282
Переуступка и осмотр	283
Регистрация договора о покупке в государственных архивах	284
Системы и бытовая техника	284
Проблемы с охраной окружающей среды “Никаких заявлений”	285
Пункт о невыполнении обязательств по договору	286
Выводы	289
<b>11 Как управлять недвижимостью, чтобы повысить ее рыночную стоимость</b>	<b>293</b>
Правило “10:1” (более или менее)	293
Прежде всего хорошенько подумайте	294
Познайте самого себя	295
Уясните свои истинные финансовые возможности	297
Уясните свои способности	297
Эффективные стратегические решения	298
Каждый местный рынок требует особой стратегии	299
Рыночная стратегия Крейга Уилсона, ориентированная на значительное увеличение прибыли	299
Как Крейг Уилсон воспользовался информацией о рынке жилья, сдаваемого внаем, для повышения прибыльности своей недвижимости	303
Результаты в целом	308
Сократите эксплуатационные расходы	309
Аудит энергозатрат	309
Страхование недвижимости	310
Затраты на техническое обслуживание и ремонт	314
Налоги на недвижимость и подоходные налоги	316
Повышение рыночной стоимости: замечания в заключение	316

<b>12 Выработайте оптимальный вариант договора об аренде жилья</b>	<b>317</b>
Мифический “стандартный” договор об аренде жилья	317
Ваша рыночная стратегия	318
Поиск конкурентного преимущества	320
Составление соглашения об аренде жилья	321
Фамилии и подписи	322
Коллективная и индивидуальная ответственность	322
Посетители и гости	322
Продолжительность найма жилья	323
Продление срока аренды жилья по взаимному согласию	323
Продление срока аренды жилья без разрешения домовладельца	324
Описание недвижимости	324
Проведите полную инвентаризацию и составьте подробное описание личного имущества	325
Величина арендной платы	325
Несвоевременная оплата жилья и предоставление скидок	326
Регулярное запаздывание с оплатой за проживание	326
Возвращенные чеки и прекращение действия договора об аренде жилья	327
“Усовершенствования”, инициируемые нанимателями	327
Право домовладельца на доступ к собственному имуществу	328
Соблюдение тишины	328
Неприятные запахи	329
Сторонние источники неудобств для ваших жильцов	329
Страхование нанимателей	330
Сдача жилья в поднаем и передача прав	330
Домашние животные	331
Гарантийные депозиты	332
Уход за подворьем	335
Парковка, количество и тип транспортных средств	335
Ремонт дома	336
Вредные насекомые	336
Поддержание чистоты и порядка	337
Правила и предписания	337
Износ (амортизация) жилья	337
Законное использование жилья	338
Уведомление о точной дате выселения	339
Несоблюдение нанимателем срока выселения из квартиры	339
Плата за коммунальные услуги, налоги на недвижимость и взносы в ассоциацию домовладельцев	340
Предметы мебели с жидкостным наполнением	341

Оставленное имущество	341
Отказ от использования определенного права, привилегии или процедуры	341
Нарушение договора или правил проживания в вашем доме	342
Никакие претензии не принимаются (полное соглашение)	342
Арбитраж	343
Кто оплачивает адвокатские гонорары	344
Письменное уведомление о необходимости принятия мер	345
<b>Законы, защищающие права нанимателей</b>	<b>346</b>
Отбор нанимателей	346
Эксплуатация недвижимости	348
Выселение жильцов	349
<b>Выгодно ли быть домовладельцем</b>	<b>349</b>
Возможности, а не вероятности	350
Профессиональные управляющие недвижимостью	350
<b>13 Продайте свою недвижимость за достойную цену</b>	<b>353</b>
Услуги агентов	353
Что мешает владельцу недвижимости самому продавать свою недвижимость	355
Стоимость брокерских услуг	356
Договор на листинг	359
Обязанности агента по продаже недвижимости	363
Ваши обязанности по отношению к агенту по продаже недвижимости	366
Подготовьте надлежащим образом свою недвижимость к продаже, чтобы существенно повысить ее рыночную стоимость	366
Не пытайтесь ввести покупателя в заблуждение	368
Продажа недвижимости в состоянии “такой, как она есть”, все равно предполагает предоставление покупателям правдивых сведений об этой недвижимости	368
Попытайтесь привлечь покупателей	370
Реклама и промоушен	371
Составьте договор о продаже	373
<b>14 Появление новых тенденций и обстоятельств</b>	<b>375</b>
Регионы, характеризующиеся низким уровнем цен	376
Несколько слов об управлении недвижимостью	379
Управление недвижимостью с помощью самих нанимателей	379
Компании, специализирующиеся на управлении недвижимостью	380

Появление регионов с высокими темпами экономического роста	380
Креативный класс	381
Выводы для тех, кто инвестирует в недвижимость	381
В нужном месте, в нужное время	382
Появление регионов, в которых проживают в основном люди пенсионного возраста (“зоны второго жилья”)	383
Куда инвестировать свои средства	384
Инвестирование в недвижимость, которую можно сдавать внаем	384
Коммерческая недвижимость	385
Управление недвижимостью	385
Достоинства и недостатки	386
Возможность получения высоких доходов	386
Договоры об аренде коммерческой недвижимости могут создавать (или снижать) ее рыночную стоимость	387
Помещения для хранения личного имущества	391
Участки для парковки “мобильного жилья”	391
Возможности получения прибыли, связанные с зонированием	394
Залоговые права на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость или документы, удостоверяющие продажу имущества из-за неуплаты налога на недвижимость	395
Местные особенности	395
Можно ли считать залоговые права на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость или купчие на недвижимость, проданную за неуплату налогов, легким способом получения крупной прибыли	396
Дисконтированные кредитные бумаги	396
Что такое дисконтированные кредитные бумаги	397
Механизм действия дисконтированных кредитных бумаг	397
Выступите в качестве посредника при продаже долговой расписки	397
Заключаются ли подобные сделки в действительности	398
Вопросы юридической и финансовой экспертизы	398
Следует ли создавать компанию с ограниченной ответственностью	499
Каждому свое	399
Недостаточные постановления суда	399
Невозможно дать рекомендацию, которая устраивала бы всех и годилась бы на все случаи жизни	400

<b>15 Доход, который обеспечит вам достойную жизнь</b>	401
Меньший риск	401
Личные возможности	403
<b>Интернет-приложение</b>	405
Данные о городах и районах	406
Сравнительные данные о продажах	406
Информация о кредите	406
Финансовые калькуляторы и электронные таблицы	406
Потеря права выкупа заложенного имущества и соглашения о продаже и обратной покупке	407
Совершенствование жилья	407
Осмотр жилых домов	407
Жилые дома, выставленные на продажу	407
Информация о страховании недвижимости	408
Юридическая информация	408
Ипотечные приложения	408
Информация об ипотеке	408
Поставщики ипотечного кредита	408
Информация о недвижимости	409
Данные о школах	409
<b>Предметный указатель</b>	410

## ОТ АВТОРА

**Х**очу поблагодарить Эндрю Мак-Лина за его работу над первым изданием этой книги-бестселлера. Однако в последующем Энди устранился от данного проекта. Поэтому хочу довести до ведома читателей, что это пятое издание, равно как и второе, третье и четвертое, полностью на моей совести (а также моего секретаря Барбары Смерэдж и помощника Мосэна Мофида, которым я выражаю огромную благодарность). Если вы хотите задать какой-либо вопрос или получить комментарий, пишите на электронный адрес [gary@garyelfred.com](mailto:gary@garyelfred.com). (Пожалуйста, указывайте номер телефона в электронных сообщениях.) Вам также могут пригодиться полезные ссылки, дополнительная информация и последние тенденции в инвестировании, изложенные на моем Web-сайте [garyeldred.com](http://garyeldred.com). Тем, кто хочет развить практические умения наживать состояние, рекомендую зайти на сайт [trumpuniversity.com](http://trumpuniversity.com). Пусть инвестирование в недвижимость принесет вам годы благосостояния и удачи!

## Пролог

# ИМЕЕТ ЛИ ВСЕ ЕЩЕ СМЫСЛ ИНВЕСТИРОВАТЬ В НЕДВИЖИМОСТЬ?

**З**аоблачные цены. Избыток арендных площадей. Падение норм капитализации. Отрицательное движение наличности. Бесчисленное количество правительственных правил и постановлений. Постоянные разговоры о том, что скоро рынок недвижимости лопнет, как мыльный пузырь. Если вы начинаете сомневаться в целесообразности инвестирования в недвижимость — вы не одиноки. Откройте любую деловую газету или финансовый журнал, и вы обязательно увидите мрачные пророчества о неминуемой кончине рынка недвижимости.

Но погодите. Перед тем как делать выводы, спросите себя: вы можете назвать более прибыльную альтернативу? Портфель в 500 акций Standard & Poors, который дает менее двух процентов годовых? Облигации Казначейства США, дающие до 4,5 процента? Корпоративные ценные бумаги, обещающие на пару десятых больше годовых, чем казначейские? Фонды для хеджирования? Ценные бумаги, выпущенные частными лицами? Товары? Сберегательные счета? Депозитные сертификаты? Я готов поспорить с каждым, кто возьмется утверждать, что любой из этих вариантов предпочтительнее вложения в недвижимость.

Даже ведущий защитник ценных бумаг Джереми Сигел (*Stocks for the Long Run*, Iqwin, 1994) несколько поостыл. В последнее время Сигел дает осторожные советы и предсказывает общую прибыль от инвестирования в ценные бумаги на уровне от шести до восьми процентов годовых (без учета инфляции и налогов).

От шести до восьми процентов! На такой прибыли состояние не сколотишь и финансовой свободы не достигнешь. Такая прибыль не в состоянии обеспечить даже комфортное существование на пенсии (если вы планируете выйти на

пенсию до 75–80 лет). Факт остается фактом: в последние годы инвесторы повышали цены на недвижимость, уменьшая тем самым соответствующие потоки капитала, потому что они усвоили непреложную истину: инвесторы в недвижимость всегда зарабатывали больше, чем их коллеги, пытающиеся получить богатство, постоянный доход и финансовую стабильность путем вложения средств в ценные бумаги. (Что касается облигаций, товаров и фондов хеджирования, то пейзаж инвестирования усеян съезжившимися останками чистой стоимости тех, кто пытался нажить состояние, идя этими извилистыми путями.)

Лично я знаю десятки людей *разного происхождения*, кому недвижимость помогла заработать более миллиона долларов. Я никогда не встречал никого с подобными барышами, накопившего свой основной капитал другими путями инвестирования. Когда я путешествую с лекциями по Соединенным Штатам и по всему миру, люди, которых я встречаю, говорят мне то же самое. Они знают немало людей, много заработавших на недвижимости. И они знают нескольких (или никого), кто заработал бы состояние на вложении в акции, облигации или товары.

Как вы узнаете, читая эту книгу, общая прибыль, которую можно получить с недвижимости, обычно значительно превышает доход от других источников инвестирования. Без сомнения, спрос инвесторов остается высоким, поэтому и цены на недвижимость будут продолжать расти. Иными словами, инвестиционный климат на рынке недвижимости развивается именно так, как я и прогнозировал в предыдущих изданиях этой книги.

Вот чем я объясняю это. Почти каждый сейчас понимает, что в Соединенных Штатах, Японии, Великобритании и континентальной Европе наблюдается увеличение количества лиц старшего возраста. Будущие пенсионеры осознают, что ни правительственные программы социального обеспечения, ни корпоративные пенсии не смогут обеспечить им надлежащий доход (и средства на медицинское обслуживание), которые необходимы им для благополучного (или хотя бы комфортного) существования в преклонные годы.

Кроме того, увеличивающееся поколение инвесторов преклонного возраста больше не слушает сказок радиостанций, который предсказывают счастливый конец каждому, кто будет посылать на Уолл-стрит по несколько долларов в месяц. В ответ на последнее такое воззвание инвесторы бросились “активно искать пути наживы”, как выразилась недавно газета *The New York Times*<sup>1</sup>.

Чтобы накопить необходимые средства и компенсировать потери на акции, десятки миллионов инвесторов преклонного возраста ищут безопасный

<sup>1</sup> В феврале 2005 года Аргентина подписала план реструктуризации долгов, в соответствии с которым она обязалась выплатить своим инвесторам по тридцать четыре цента за каждый доллар, который задолжала. Через несколько дней после затыкания кредиторам рта *The Wall Street Journal* сообщил, что “соскучившиеся по прибыли инвесторы готовы подумывать над тем, чтобы дать Аргентине еще один шанс”.

защищенный от инфляции после изъятия налогов источник инвестирования, который приносил бы им от двенадцати до пятнадцати годовых (или больше). На сегодня только недвижимость предлагает реальную возможность достичь таких результатов.

В третьем издании этой книги (2000 г.) я давал следующий анализ и прогноз:

В любом случае инвестирование сегодня — это сложная тема. Без сомнения, в будущем инвестирование усложнится еще больше. Слишком много людей с деньгами борются за дефицитные хорошие возможности для инвестиций. Десятки миллионов людей надеются на долгую жизнь и процветание. Как нам всем достичь успеха? Это невозможно. Все его не достигнуто.

Почему это невозможно? Почему все его не достигнуто? Потому что, как я тогда указал, “не хватает денег, чтобы реализовать идеалистические надежды и мечты каждого... (следовательно) цены на недвижимость будут продолжать расти, а наличная прибыль — уменьшаться”. В надежде обеспечить себя на пенсии (наличным содержанием) инвесторы преклонного возраста будут покупать недвижимость.

Для этих более чем пятидесяти миллионов людей преклонного возраста, которым нужен защищенный от инфляции источник дохода (а также защищенная от инфляции номинальная стоимость активов), нет лучшего выхода, чем инвестирование в недвижимость. Даже при сегодняшней “высокой” цене и “малых” доходах с аренды недвижимость приносит больше прибыли на каждый доллар инвестиции, чем акции, облигации или ежегодные ренты. Если бы меня спросили: “Будет ли недвижимость в целом такой же прибыльной в течение следующих десяти лет?”, я ответил бы: “Возможно, нет”.

Но сам вопрос поставлен неверно. Вместо этого следовало бы спросить: “Даст ли доход инвесторов с недвижимости в целом большую прибыль с меньшим риском, чем любая другая инвестиция”? На этот вопрос я отвечаю: “Без сомнения”.

И вот почему. Сегодня почти везде в США (да, даже в Калифорнии) можно найти недвижимость, которая приносит чистую прибыль с ее аренды в 6–7,5%. В регионах, где недвижимость дешевле, прибыль от аренды может подняться выше 12%.

Однако прибыль с аренды — это только одна сторона медали. Чтобы вычислить общую прибыль с вашей недвижимости, прибавьте к доходу от аренды прибыль, которую вы получаете от кредита (для финансирования вашей инвестиции), от амортизации (выплаты ипотеки арендными сборами) и инфляции (повышения цен на потребительские товары, т.е. индекса потребительских цен), от повышения цен (роста цены, возникающего, когда спрос превышает

предложение, — что мы будем наблюдать еще долго), формирования цены (улучшение состояния недвижимости, более эффективное управление ею) и покупки недвижимости по цене ниже рыночной, прибегая к “налоговому убежищу” (занижение цены, налоговые кредиты).

Сложив все эти отдельные источники прибыли, вы получите общую годовую выручку в 15% (или больше). Подучившись по книгам и на семинарах проводить исследования рынков, вы сможете заработать еще больше. Повысив свой образовательный уровень, вы научитесь искать и/или договариваться о выигрышных для вас ценах. Вы научитесь определять районы и города, в которых вскоре поднимутся цены на недвижимость. Вы научитесь значительно улучшать использование, управление и внешний вид своей недвижимости. Таким образом, вы сможете просить более высокую арендную плату и не давать своей собственности “простаивать”.

Без сомнения, вы сможете заработать на недвижимости больше, чем на других вложениях, потому что рынок недвижимости в целом предлагает большие годовые прибыли. Еще более важно то, что вы сможете повысить свой доход от недвижимости с помощью образования, предприимчивости, ума, маркетинговой стратегии и творческого подхода. Вложения в акции, облигации и ежегодная рента таких возможностей не предполагают.

Однако двум инвесторам в недвижимость необязательно идти одним путем на одной скорости. Можно использовать разные тактики и стратегии, отвечающие вашим целям, талантам, времени и финансовым возможностям.

Можно сделать инвестицию в коммерческую недвижимость и фактически пустить ее “на автопилот”. Можно проводить вечера и выходные, делая в приобретенной собственности ремонт. Можно купить четырехквартирный дом, поселиться в одной из квартир и оплачивать свои расходы из арендной платы за три остальные. Можно активно выискивать недвижимость, заложенную без права выкупа или закладную недвижимость, не проданную банком и находящуюся в его собственности (REO). Можно превращать квартиры в общежития, а дома — в офисы. При работе с недвижимостью можно использовать один из этих подходов или десятков других. В этой книге под “инвестированием в недвижимость” понимается широкий круг прибыльных возможностей.

Независимо от вашего положения на данный момент, недостатка (или избытка) времени, наличности или сил, которые вы можете инвестировать, и вашего места проживания, вы можете составить план инвестирования в недвижимость, который, если выполнять его с умом, обеспечит вам финансовую независимость, обещающую не только материальные выгоды, но и, что еще более важно, — жизнь, о которой вы мечтали.

В главе 1 я сравниваю недвижимость с акциями, облигациями и ежегодной рентой. Однако поймите, что я писал эту книгу не для того, чтобы убедить вас

инвестировать в недвижимость. Скорее, я настаиваю на целесообразности таких инвестиций, потому что недвижимость на данный момент дает большую прибыль, чем любые другие инвестиции, и все больше и больше людей желают в нее вкладывать средства. Большинство людей, которые уже имеют недвижимость, планируют приобрести еще. Даже люди, которых недвижимость не особенно интересует, хотят инвестировать в нее хотя бы для того, чтобы разнообразить вложения от бумажных активов в активы материальные.

Мы получаем большие доходы от недвижимости, потому что недвижимость — несмотря на все прогнозы средств массовой информации — остается недооцененной относительно других альтернативных источников вложения капитала. Имейте в виду, когда я говорю об инвестировании в недвижимость, я веду речь не о домах на одну семью и не о многоквартирных домах, которые стоят по 1,5 миллиона долларов, а приносят по 3 000 долларов в месяц от всех арендаторов. Я имею в виду недвижимость, которая обеспечивает позитивное движение капитала при покупке ее через обычное доступное финансирование. Или же это недвижимость, которую можно купить по скидке; недвижимость в плохом состоянии, которую можно привести в порядок; недвижимость в недооцененных районах; недвижимость, которую можно использовать для получения еще большей прибыли.

Каждый тип инвестирования проходит через циклы краткосрочных спадов популярности. Поэтому я не берусь делать прогнозы на следующие шесть месяцев или даже следующие несколько лет. И хотя я думаю, что рынок недвижимости будет процветать (по причинам, уже изложенным), я осознаю, что экономический спад, резкое изменение процентных ставок или, к примеру, чрезмерные застройки (на некоторых рынках) могут вызвать временный спад. (Опять-таки подчеркиваю, что я имею в виду недвижимость, арендная плата за которую адекватна цене на эту недвижимость. Разумеется, многие многоквартирные дома в районе метро, особняки и маленькие квартирники под этот критерий не подходят.)

Хотя цены на недвижимость могут упасть, мои личные средства инвестированы главным образом именно в недвижимость. Почему? Потому что когда я смотрю на пять, десять, пятнадцать и двадцать лет вперед, то уверен, что моя собственность — и ваша тоже, если вы примените подходы и идеи, изложенные в этой книге, — принесут мне огромную прибыль. Начните сейчас, и, как все долгосрочные инвесторы в недвижимость, вы обретете финансовую свободу и стабильность, которую может вам обеспечить только недвижимость.

Свои вопросы или комментарии присылайте мне по адресу [gary@garyelfred.com](mailto:gary@garyelfred.com). Больше о том, как прибыльно инвестировать на сегодняшнем рынке, читайте на сайте [garyeldred.com](http://garyeldred.com).

# 1

## ПОЧЕМУ НЕДВИЖИМОСТЬ — НАИЛУЧШАЯ ДОРОГА К ОБЕСПЕЧЕННОМУ БУДУЩЕМУ

**В**споминается лето 2002 года. Телефонный звонок. Я беру трубку. Это доктор Синтия Стивенс из Лос-Анджелеса (в котором за последние три года цены на недвижимость подскочили почти на 30%).

“Я так волнуюсь, — говорит она. — Мне кажется, я выбрала самое неподходящее время для покупки дома”.

Я спокойно убеждаю ее: “Нет, это не так”.

“Что ты имеешь в виду?” — спрашивает она.

“Могу назвать еще более неподходящее время для покупки — через пять лет, десять лет или в любое другое время в обозримом будущем”.



Так совпало, что приблизительно в то же время, как объявилась доктор Стивенс, у меня брали интервью *Business Week* (Сьюзен Шеррейк), *Fortune* (Брайан О’Киф), *National Public Radio* (Крис Фаррелл, Кэтрин Скотт), *Smart Money* (Джерри Вильямс), *Mutual Fund* (Марк Климек), *The Wall Street Journal* (Терри Гуллен) и *The New York Times* (Джемс Шембари). В разных выражениях журналисты задавали одинаковые вопросы и высказывали опасения, подобные тем, которые высказывала Синтия и другие покупатели домов, инвесторы и журналисты.

“Лопнет ли рынок недвижимости, как мыльный пузырь? Разумно ли сейчас инвестировать в недвижимость? Может, лучше перевести деньги в ценные бумаги? Можно ли ожидать прекращения роста цен на недвижимость? Могут ли ценные бумаги в длительной перспективе принести большую прибыль, чем

другие виды инвестирования? Не станет ли недвижимость головной болью? Не стоит ли покупателям недвижимости подождать, пока цены упадут?”



Те, кто читал четвертое издание этой книги, увидят, что я начал пятое издание точно с такого же абзаца. Почему? Потому что инвестирование в недвижимость и сегодня вызывает такие же сомнения.

Не далее как на этой неделе мне позвонил Гарри Уиллис, работающий сейчас на CNN/Money и попросил прокомментировать последнее издание книги Роберта Шиллера *Irrational Exuberance*.

В ней Шиллер приходит к выводу, что можно провести параллель между сегодняшними ценами на недвижимость и ценами на недвижимость в начале 2000 года, когда лопнул рынок технологий, как мыльный пузырь. Этим большинство комментаторов средств массовой информации и так называемых экспертов слов Шиллера о “мыльной пузыре” демонстрируют, что ему практически ничего не известно об *инвестировании* в недвижимость.

Во время проблем на рынке технологий акции NASDAQ давали инвесторам менее 0,5% прибыли в дивидендах. Более того, доткомы давали нулевую прибыль. “Не волнуйся, приятель — таков был типичный ответ. — Нам наплевать на дивиденды. Мы вкладываем ради повышения цены”.

К сожалению, эти мечтатели не поняли, что инвесторы (т.е. спекулянты), держащиеся за надежды о повышении цен, без дохода не получают достаточную прибыль, чтобы оправдать свои риски. *Инвестор* в недвижимость не может оказаться в подобной ситуации. Сдаваемая в аренду недвижимость дает большую прибыль, чем любое другое альтернативное инвестирование. Следовательно, никакого мыльного пузыря нет. (Пожалуйста, не путайте “мыльный пузырь” с циклическими колебаниями цен. Когда пузырь лопается, цены падают на 70, 80, 90 и даже 100%. На восстановление рынка — если оно наступает — уходят десятилетия. Ни один рынок сдаваемой в аренду недвижимости в Соединенных Штатах никогда не переживал ничего подобного. И ни один мой знакомый специалист не прогнозирует такого обвала.)

Еще более важно то, что опытный инвестор в недвижимость может получить прибыль из восьми различных источников.

1. Надежная и растущая динамика доходов.
2. Выкуп закладной на недвижимость (амортизация).
3. Формирование стоимости (улучшение состояния недвижимости).
4. Мгновенная прибыль (выгодная договорная цена).

5. Правительственные льготы (налоговые кредиты, удержание налога, арендные ваучеры, выгодные займы и т.д.).
6. Стратегический менеджмент.
7. Повышение стоимости (рост цен).
8. Инфляция.

В последующий главах вы научитесь извлекать доход их каждого из вышеуказанных источников. Мы увидите, как недвижимость может проложить нам дорогу к финансовой стабильности и процветанию.

Перед тем как начать, позвольте внести ясность: никому не дано предсказать краткосрочные колебания цен<sup>1</sup>. Возможно, когда вы читаете эти строки, рост цены на недвижимость на каком-то рынке прекратился или цены даже упали. Никто не станет отрицать, что в краткосрочной перспективе цены на недвижимость могут как повышаться, так и понижаться. Но я категорически отрицаю ошибочное утверждение, что цены на недвижимость, достигшие своего пика за длительное время (как акции на технологии), могут только упасть. Однако еще более важно понять: чтобы извлечь прибыль из недвижимости, рост цен не обязателен.

Не верите мне? Тогда подумайте над следующим примером. Предположим, сегодня вы заплатили 250 тыс. долл. за недвижимость. Первый платеж составил 50 тыс., а остальные 200 тыс. вы должны выплатить в течение двадцати лет. В течение всего этого периода ваша выручка с аренды не даст вам наличной прибыли. Она всего лишь покроет расходы по поддержанию недвижимости в надлежащем состоянии и выплаты закладной. Цена на недвижимость не выросла. По истечении двадцати лет вы продали ее за 250 тыс. долл. — точно за ту же сумму, которую сами за нее заплатили. Даже если цены на недвижимость не повысились, вы увеличили свою первоначальную инвестицию на 50 тыс. долл., т.е. в пять раз.

Подумайте, насколько больше вы можете заработать, если исключить такой пессимистичный (и нереалистичный) вариант развития событий. Как уже отмечалось, вы можете получить прибыль, найдя недвижимость по более выгодной цене, сформировав стоимость, через стратегический менеджмент и благодаря инфляции. Тем не менее позвольте мне отложить обсуждение этих преимуществ до последующих глав. На данном этапе я просто хочу показать, почему вы всегда можете рассчитывать на то, что недвижимость принесет вам немалую прибыль, даже если цена на нее не возрастет.

---

<sup>1</sup> Эта книга Шиллера *Irrational Exuberance* (1-е издание) появилась в начале 2000 года, когда цена на ценные бумаги взлетела вверх. Они забывают, что впервые Шиллер назвал рынок ценных бумаг «мыльным пузырем» на страницах *The Wall Street Journal* в 1996 году.

Более того, я не советую вам выбирать недвижимость потому, что инвесторы в недвижимость в прошлом заработали большие деньги. Я советую вам инвестировать в недвижимость потому, что экономические и демографические факты подтверждают: она будет приносить прибыль и в будущем.

## НАДЕЖНАЯ И РАСТУЩАЯ ДИНАМИКА ДОХОДОВ

Перед тем как выбрать инвестицию, взвесьте размеры прибыли (арендная плата, дивиденды или проценты), которые инвестиция должна принести в сравнении с другими потенциальными инвестициями. Надежна ли динамика доходов? Будет ли она со временем расти? Защитит ли она вас от инфляции?

Всегда признавайте правду: стоимость инвестиции, которая отстает от других типов инвестиции в смысле прибыли, должна (рано или поздно) упасть. И напротив, стоимость инвестиции, которая показывает отличную динамику доходов, через некоторое время станет выше. *Инвесторы* никогда не покупают активы как таковые. Они покупают динамику будущих доходов<sup>2</sup>. Упомянув об этом, посмотрим, что дает нам недвижимость по сравнению с акциями, облигациями и ежегодной рентой.

### Недвижимость и акции

Сравним двух инвесторов, Сару и Роя, каждый из которых накопил инвестиций на 1 млн. долл. Сара владеет недвижимостью, которую сдает в аренду. У Роя деньги вложены в акции. Кто получит более высокий годовой доход? Средняя прибыль от дивидендов на акции (500 S&P) балансирует между 1,5 и 2,0% — довольно низкая прибыль по сравнению с показателями в прошлом<sup>3</sup>. Напротив, прибыль от дивидендов (т.е. чистый доход от основной деятельности) от домов, сдаваемых в аренду, и небольших многоквартирных домов (при условии “чистого” права собственности) обычно составляет от 6 до 12%. Предположим, что прибыль Сары составляет 7,5%.

Исходя из этих показателей прибыли компании, в которых Рой владеет акциями, будут отсылать ему чеки на сумму 15–20 тыс. долл. в год. Сара, владеющая недвижимостью, будет получать от управляющего своей недвижимостью по 75 тыс. долл. в год.

<sup>2</sup> Более полное описание этой критично важной (однако малопонятной) точки зрения приведено в книге *The Theory of Investment Value* Джона Бара Уильямса (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1938).

<sup>3</sup> Каждый выпуск *Business Week* сообщает о последних доходах от дивидендов в разделе “Цифры недели”, которую регулярно публикуют на последних страницах журнала.

Даже если предположить, что прибыль Сары от недвижимости низкая (скажем, 6%) и что Рой получил прибыль от дивидендов на акции больше, чем средний показатель 500 S&P (скажем, 3%, а не 1,5 или 2), все равно со своих акций Рой получит только 30 тыс. долл. в год, тогда как Саре недвижимость принесет 60 тыс. долл.

Чтобы упростить подсчеты, не будем принимать во внимание кредиты (подробнее об этом — в главе 2). Через долгосрочное ипотечное финансирование Сара может увеличить объемы движения денежной наличности до суммы, превышающей доходы с ее миллиона. Используя ипотеку для покупки новой недвижимости, Сара может получить от 100 до 140 тыс. долл. в год.

К сожалению, Рой не может *безопасно* использовать ссуду, чтобы увеличить свой годовой доход с дивидендов. Ему придется платить проценты на маржевой счет по ставке, скажем, от 4 до 8% в год. Однако (даже при условии высокого дохода) Рой заработает годовую прибыль всего в 3%. Даже человек, неспособный к математике, видит, что Рой скоро станет банкротом, если будет выплачивать проценты на сумму от 40 до 80 тыс. долл. в год, получая всего 30 тыс. долл.

**Дилемма сбережений на черный день.** Финансовые планировщики сейчас признают, что низкий доход от дивидендов создает проблемы для инвесторов на рынке ценных бумаг. Низкая наличная прибыль означает, что относительно малое число американцев может надеяться накопить на черный день достаточную сумму, чтобы она обеспечила им достаточный доход в последние годы жизни. Признавая этот факт, финансовые Web-сайты сегодня публикуют “пенсионные подсчеты”, которые предположительно помогут вам высчитать безопасные ставки ликвидации портфеля ценных бумаг. Защитники лозунга “акции на пенсии” признают: чтобы комфортно жить, будущие пенсионеры должны спланировать проедание большей части сбережений на черный день. Однако, если капитал уменьшается, вы рискуете остаться без денег еще до конца жизни.

Поскольку акции не приносят значительных доходов, инвесторы в “акции на пенсию” оказываются между молотом и наковальней, так как пользуются отложенными деньгами и живут по талонам на питание и жилищным ваучерам; тратят деньги очень осторожно, вырезают купоны на скидку, одеваются в дисконтных магазинах и забывают о спокойной жизни, которую сделали бы возможной накопленные средства.

**Непостоянство прибыли.** Еще одна плохая новость для тех, кто в длительной перспективе надеется на ценные бумаги. Вернемся в март 2000 года. Индекс S&P взлетел, NASDAQ — просто в стратосфере. Вашим планам спокойно выйти на пенсию в 55 лет в 2008 ничто не угрожает. Более того, вы присмотрели домик, в котором будете жить на пенсии. И вдруг... У вас возникают неподви-

денные потери. В течение следующих двух с половиной лет стоимость вашего портфеля акций упадет на 40%. В июле 2002 года его стоимость станет такой же, какой была в 1996 году, на шесть лет раньше. Как такое могло случиться? И что вам делать?

До марта 2000 года большинство инвесторов в ценные бумаги ошибочно считали, что этот рынок надежен. Цены на акции стабильно возрастали на 10, 12 и 16% из года в год. Колебания рынка? Ерунда, S&P снова вернется на круги своя. Только недавно инвесторы начали понимать, что после спада рынки не всегда возрождаются до новых высот. Некоторые могут находиться в упадке десятилетиями (например, 1907–1924, 1929–1954, 1964–1982, 2000–?).

Эти неприятные факты ставят еще один вопрос относительно сбережений на черный день в ценных бумагах. Если в течение следующих двадцати лет вы хотите отложить миллион долларов, сколько вам нужно откладывать каждый год? Ответа никто не знает.

Можно исходить из того, что цены на рынке акций повышаются на 6, 8, 10 и даже 12% в год. Но постоянные (и часто длительные) спады и подъемы на рынке делают финансовое планирование еще более сложным, чем прогноз солнечных дней в Сиэтле. Ценные бумаги могут принести доход, едва превышающий прожиточный минимум. Еще больше беспокойств вызывает невозможность точно вычислить прибыль, которую вы получите. Из-за колебания стоимости ценных бумаг, а также низких дивидендов вас могут не спасти даже значительные сбережения.

### **Как насчет облигаций?**

Хорошие облигации приносят больший доход, чем акции, но все же отстают от прибыли, приносимой недвижимостью. Однако предположим, что для увеличения капитала Рой продал свой портфель акций, приносящих ему 3% дивидендов, и купил облигации на тридцать лет, которые дают ему прибыль выше рыночной ставки — 6%. Звучит заманчиво, если не брать во внимание длительную перспективу. К сожалению, 60 тыс. долл. в год, которые Рой получает в качестве облигационного процента, год за годом в течение тридцати лет останутся теми же 60 тысячами. Его годовой доход не будет увеличиваться, в то время как его покупательская способность будет падать. Если в следующие двадцать лет индекс потребительских цен (ИПЦ) будет повышаться в среднем на 3% в год, по 60 тыс. долл. прибыли Роя в долларах по сегодняшнему курсу будет равняться покупательской способности в 33,200 тыс., а через 30 лет — в 24,719 тыс.

Сравните эту прибыль от облигаций (которые сегодня стоят выше рыночной цены) с доходом Сары от аренды (ниже рыночной цены) в 60 тыс. долл.

Облигационный процент на первый взгляд такой же. Пока что. Однако со временем Сара сможет повысить арендную плату. Если стоимость аренды недвижимости Сары будет повышаться в среднем на 4% в год, как возрастет ее чистая прибыль в 60 тыс. долл.<sup>4</sup>

5 лет	10 лет	20 лет	30 лет
72 999 долл.	88 814 долл.	131 467 долл.	194 603 долл.

Вы должны понимать, что недвижимость, сдаваемая в аренду, называется *доходной* не только потому, что она дает сравнительно высокую прибыль, а и потому, что со временем эта прибыль увеличивается. Не одна инвестиция и близко не может сравниться с доходом, приносимым сдаваемой в аренду недвижимостью. Вашу прибыль с аренды не съест даже инфляция, потому что (в отличие от облигационного процента) арендная плата имеет тенденцию со временем расти.

### **Не обольщайтесь “выгодными” предложениями о ежегодной ренте**

Рынок постоянно сотрясают бури, которые вкупе с низкими ставками губят вкладчиков пенсионного и предпенсионного возраста. При этом недобросовестные компании пытаются ухватить как можно больше инвестиций и долларов, выделенных на сбережения. Подобные компании постоянно дают в *The Wall Street Journal* следующее объявление:

**Неизменные 6 процентов! Фиксированный ежегодный доход — идеальная инвестиция. По сравнению с прибылью от дивидендов, не превышающей 1,5 процента, и от ставок от 2,5 до 5 процентов наши 6 процентов — привлекательное предложение!**

Но, как и облигации, ежегодные ренты подвергают вас опасности погореть из-за инфляции. Хуже того, как и в случае акций, чтобы давать достойный доход, ежегодные ренты должны “залезать” в ваш капитал. Еще один их недостаток состоит в том, что многие ежегодные ренты включают большие разовые сборы в дополнение к плате, взимаемой инвестиционными фондами при выкупе своей собственности. Не дайте ввести себя в заблуждение (и оказаться в ситуации, в которой чуть не оказались мои родители-пенсионеры). Большинство людей не способны использовать ежегодную ренту для удовлетворения своих потребностей в достаточном, надежном и растущем источнике доходов. А если вы уже влезли в это дело и хотите вырваться из кабалы, это вам дорого обойдется.

<sup>4</sup> По сути, возрастание арендной платы на 4% обычно дает больше, чем четырехпроцентную выручку в наличной прибыли. Но мы пока что не будем усложнять пример.

## Стабильна ли прибыль от аренды

“Ладно, — говорите, наверное, вы. — Вы убедили меня, что аренда недвижимости приносит большую прибыль, чем акции, облигации и ежегодные ренты. Но как насчет простоя помещения и арендаторов-неплательщиков? Кому нужна эта головная боль?”

Хороший вопрос. В главах 11 и 12 я расскажу, как поддерживать свою ответственность в порядке с минимальными затратами времени, усилий и рисков. Если вы будете следовать советам, изложенным в этих главах, то увидите, как избегать простоев, регулярных выплат арендаторам и внушительного списка желающих занять именно вашу площадь, а не недвижимость других арендодателей.

**Изучите свой рынок.** Чтобы проверить мои слова, изучите местный рынок аренды недвижимости. Вы можете найти дома или квартиру в небольшом многоквартирном доме в хорошем месте и в хорошем состоянии, которые бы простаивали длительный период времени? Вряд ли, если за площадь просят доступную цену и дают достаточную рекламу. Кроме некоторых отдельных случаев, небольшие помещения под сдачу простаивают и в целом теряют не больше 5% времени в год.

**Осторожно относитесь к поверхностным “рыночным” долям простоя.** В средствах массовой информации пишут, что в среднем по США доля простоя недвижимости под сдачу повысилась до 6%.

Не обращайте особого внимания на подобные “рыночные” средние показатели. Обычно такие коэффициенты простоя не касаются недвижимости, которой владеете лично вы. Так называемые рыночные доли простоя и падения прибыли от аренды касаются прежде всего двух типов недвижимости: мегакомплексов жилых помещений с сотнями квартир, в которых постоянно меняются арендаторы, и площадей в плохом состоянии, которые привлекают маргинальные слои населения. (Департамент жилищной политики и развития городской инфраструктуры недавно предложил мне приобрести заложенный 22-квартирный дом, в котором не хотели жить даже тараканы с крысами. Из 22 квартир заселены были только 9.)

Поймите меня правильно. Хотя средние рыночные показатели часто вводят в заблуждение, я хочу подчеркнуть, что активное новое строительство многоквартирных домов и страшная безработица могут заставить мелких инвесторов снизить арендную плату. Даже владельцы небольших площадей в хорошем состоянии вынуждены приспосабливаться к законам спроса и предложения. Однако со временем доходы практически всех компетентных владельцев недвижимости снова возрастут. (За чрезмерной застройкой всегда следует значительный спад возведения новостроек.)

## Почему арендная плата будет продолжать расти

Хотя краткосрочные экономические проблемы могут привести к простоям недвижимости и снижению арендной платы, уровень арендной платы со временем все равно повысится, потому что в будущем спрос будет расти быстрее, чем предложение. Вот четыре причины тому.

1. *Прирост населения.* В течение следующих двадцати лет по усредненным прогнозам население США увеличится с 290 миллионов человек до 330, т.е. на 40 миллионов человек. Всего за два десятилетия в США станет больше людей, чем сегодня проживает в штатах Техас и Флорида.
2. *Увеличение спроса на отдельное жилье.* Чтобы расселить увеличившееся население, понадобится минимум 20 миллионов квартир. Сегодня в каждой квартире Америки живет в среднем по 2,3 человека. Однако, принимая во внимание относительное уменьшение количества полных семей с детьми и увеличение числа проживающих отдельно одиноких людей, а также увеличение количества пенсионеров и людей среднего возраста, этот показатель упадет до 2 человек на одну квартиру.
3. *Доходы.* Чтобы арендовать или покупать квартиры и дома, людям нужны деньги. Соответственно, люди будут зарабатывать больше денег, если экономика США станет более продуктивной. К счастью, прогнозы относительно продуктивности экономики довольно радужные. Технологические инновации, высокий уровень образованности населения, усилившаяся конкуренция между предприятиями и постоянные уменьшения корпоративных издержек приведут к увеличению продуктивности и доходов. Постоянно растущее число людей, которые владеют двумя и более единицами недвижимости, также будет этому способствовать.
4. *Вторые дома.* Сегодня около 9 миллионов человек имеют по два дома. Почти все исследователи прогнозируют, что их число за следующие два десятилетия удвоится. К 2025 году 20–25 миллионов человек будут иметь по два или более домов.

## От бэби-бума до эхо-бума

С 2000 до начала 2005 года ситуация на рынке сдаваемой в аренду недвижимости улучшилась. Частично это выразилось в низких (номинальных) процентных ставках, которые заставили многих арендаторов задуматься над тем, что они могут получить недвижимость в собственность за меньшую плату, чем они вносят за аренду. Кроме того, это улучшение стало результатом демографических изменений, так называемого бэби-бума.

За последние несколько лет самый большой демографический сегмент арендаторов (от 25 до 34 лет) значительно уменьшился по сравнению с предыдущими высокими уровнями. Особенно заметен этот спад среди людей от 25 до 30 лет. Это при том, что в конце 1980-х—начале 1990-х годов приблизительно 26 миллионам молодых родителей было от 25 до 30 лет, а в 2003 году группа 25–30-летних родителей составила не более 20 миллионов человек. (Начиная с начала 1970-х и до 1978 года рождаемость в США составляла в среднем менее 3,5 миллиона младенцев в год — это самые низкие показатели со времен Второй мировой войны. С 1950-х до середины 1960-х рождалось более 4 миллионов детей в год.)

Но в будущем новый бум обещает значительные прибыли инвесторам в недвижимость. В 1978 году в нации началась очередная волна увеличения рождаемости (часто называемая эхо-бумом). Через восемнадцать лет после этого количество детей, ежегодно появляющихся на свет, постоянно держалось в рамках от 3,5 до 4 миллионов. (Читали про бум на рынке недвижимости в 1970-х? Готовьтесь к его повторению.) Инвесторам повезет — постоянно увеличивающееся количество эхо-бумеров будет активно конкурировать за лучшие помещения и дома.

Кроме того, рост цен на жилье за последние несколько лет заставит многих желающих жить отдельно снимать квартиры на более длительные периоды времени.

### **Новое строительство не успевает за спросом**

В академическом мире экономической теории считается, что предложение увеличивается, чтобы отвечать спросу. Высокая конкуренция, следовательно, сдерживает рост цен. Эта теория отлично срабатывает для бигмаков, международных телефонных переговоров и цен на авиабилеты. Но цены на недвижимость укротить не так просто. Даже при отсутствии непредвиденных обстоятельств строители никак не успеют построить дома и квартиры для всех, кто хочет их иметь. На рынке недвижимости темпы застроек замедляют пять факторов.

1. *Высокая стоимость.* Большинство людей не могут себе позволить купить или снять новое жилье. Средняя цена нового дома на одну семью сейчас превышает 225 тыс. долл. Чтобы построить новый жилой комплекс, приходится выложить около 90 тыс. долл. за одно помещение.
2. *Недостаток земли.* Хотя в целом земли в Соединенных Штатах много, большинство ее расположено не там, где хотят жить люди. А когда земля находится в популярном месте, то и стоит обычно бешеных денег.

3. *Сложная система получения разрешений на строительство.* Для начала широкомасштабного строительства нужны десятки дорогих правительственных разрешений, на получение которых уходит уйма времени. Еще до того, как на земле появится первый дом, уйдут годы и миллионы долларов.
4. *Противники новшеств.* Даже если бюрократия не будет ставить строителям палки в колеса, у них начинаются проблемы с недовольными соседями, защитниками окружающей среды и разнообразными так называемыми группами защиты общественных интересов (ГЗОИ), которые желают повлиять (читай — ограничить) на строительство.
5. *Неразвитая инфраструктура.* Для нового строительства необходимы дополнительные (или расширенные) дороги, школы, парки, мусорные свалки, системы водоснабжения и зоны отдыха. Если инфраструктура в зоне строительства недостаточна, правительство часто не дает разрешения на новостройки или налагает завышенные выплаты на строительные работы.

В совокупности эти пять факторов означают, что большинство рынков новостроек не в состоянии быстро и экономически адекватно ответить на всплески спроса. Без сомнения, в некоторых регионах иногда возникает избыток табличек “сдаю квартиру” или “продаю дом”. Но в большинстве случаев и в большинстве мест строительство идет безнадежно медленно. За предстоящие двадцать лет владельцы недвижимости непременно будут прекрасно зарабатывать, потому что новостройки еще больше отстанут от темпов роста спроса.

### **Хорошие новости о росте цен на недвижимость**

Основные участники рынка (т.е. арендаторы и люди, желающие купить дом, имеющие деньги и ограниченный выбор недвижимости) будут поднимать цены на недвижимость все выше и выше. Но причина роста цен на недвижимость не только в этом. Конкурирующие инвесторы будут продолжать повышать цены на особняки и многоквартирные дома.

### **Но сначала — подсчеты**

Сегодня не многие из более чем шестидесяти миллионов инвесторов в ценные бумаги в Америке готовы обменять свои портфели акций на недвижимость. Большинство этих инвесторов отпугивают три ошибочных мнения.

1. *Заботы арендодателя.* Если верить этому мифу, владение недвижимостью означает, что субботы придется проводить, чиня раковину арендатору и выслушивая посреди ночи жалобы на неработающий туалет. Как человек, самостоятельно сдающий одновременно 32 квартиры и дома, могу

вас уверить, что я ни разу не чинил раковину, крышу или протекающий унитаз. Очень редко арендаторы беспокоили меня звонками раньше восьми утра или позже восьми вечера (да и вообще звонков было немного). Сегодня автоответчики и электронная почта практически свели на нет проблему несвоевременных звонков арендаторов.

2. **Прибыльность акций в длительной перспективе.** Второе ложное убеждение, которое отпугивает инвесторов в недвижимость, — это мантра: “В длительной перспективе акции дают большую прибыль, чем любая другая инвестиция”. За несколько последних недель хаоса на рынке акций я прочитал больше десяти авторских финансовых статей, убеждающих инвесторов в ценные бумаги держаться. Мол, у тех, кто верит в рынок, все будет хорошо.
3. **Цены на недвижимость накручены.** На многих рынках в течение последних шести-семи лет цены на недвижимость подскочили от 50 до 100%. Следовательно, как говорят многие “эксперты”, это доказывает, что цены на недвижимость накручены и рынок скоро обвалится. Однако с 1980 года цены повысились всего лишь вдвое-вчетверо (приблизительно), тогда как стоимость акций (по данным индекса Доу-Джонса для промышленных компаний) возросла в десять раз. Еще больше вводит в заблуждение то, что пугающие нас заоблачными ценами специалисты игнорируют важный факт: недвижимость приносит инвесторам прибыль разными способами, а не только благодаря увеличению цен. Вы уже прочитали, что доход от аренды недвижимости, даже если на нее не повысилась цена, выше и лучше защищена от инфляции, чем любые другие инвестиции.

Естественно, специалисты по связям с общественностью с Уолл-стрит, иначе называемые финансовой прессой, вынуждены поддерживать веру в эти мифы, чтобы их инвесторы были довольны, а их число оставалось стабильно высоким. Подумайте об этом. Почитайте *Kipling's Personal Finance*, *Money*, *Bloomberg*, *Smart Money*, *Forbes* и *Barron's*. Кто покупает рекламные площади в этих изданиях? Взаимные фонды, страховые компании и компании биржевых маклеров. Сколько рекламодателей было бы у издания, говорящего правду?

### **Вниманию инвесторов!**

**Рынок акций не может и не обеспечит 60 тысяч американцев доходом, необходимым им для благополучного стабильного будущего. Инвесторам следует вкладывать деньги в недвижимость.**

Как отреагировали бы читатели этих изданий, если бы обнаружили, что акции (или взаимные фонды) не могут принести им обещанного богатства? Массово отказались от подписки на них, не покупали бы их в киосках, вот как!

Финансовая пресса должна поддерживать в них мечту, иначе и у нее наступят трудные времена.

### Важность пересмотра цен на жилье

Разумные инвесторы обращают внимание на относительные *ожидаемые* доходы от активов разных классов. Так что примите мои поздравления. Вас можно причислить к этой группе мудрецов. Тот факт, что вы читаете книгу об инвестировании в недвижимость, свидетельствует о том, что вы подозреваете: акции предлагают слишком низкий доход при очень высоком риске. Но потенциально миллионы других инвесторов от вас отстают. Со временем они тоже осознают преимущества вложений в недвижимость по сравнению с инвестициями в ценные бумаги.

Действительно, рынок недвижимости уже привлек тысячи новых инвесторов. Это снизило доходы в наличности и запредельно вознесло цены на недвижимость.

**Разберем сказанное в цифрах.** Инвесторы в недвижимость обычно оценивают доход с недвижимости с помощью простой формулы.

$$\text{Стоимость} = \frac{NOI(\text{чистый доход от эксплуатации недвижимости})}{R(\text{ставка капитализации})}$$

Чистый доход от эксплуатации недвижимости (net operation income — NOI, ЧД) равен валовым арендным сборам за вычетом всех операционных затрат (в частности, расходов на ремонт, налоги на недвижимость и страхование). Ставка капитализации (СК) равна бескредитной (т.е. без привлечения финансирования) превалирующей ставке прибыли за определенный тип недвижимости в определенной местности (дом, общежитие, частный особняк, 16-квартирный дом). (Вы найдете полное толкование этой формулы оценки в главе 3. А пока что мы сосредоточимся на ее основах.)

На большей части территории Соединенных Штатов ставки (нормы) капитализации варьируются от 6 до 12%. К примеру, вы ищете 6-комнатный дом стоимостью в 24 тыс. долл.; СК на местном рынке составляет 10%<sup>5</sup>. С такими цифрами настоящий собственник может продать свою недвижимость приблизительно за 240 тыс. долл.

$$V(\text{цена продажи}) = \frac{24\,000(NOI)}{0,10(R)}$$

$$V = 240\,000\$$$

<sup>5</sup> Раньше мы исходили из того, что Сара покупает дома на одну семью. Очень часто дома имеют более низкую ставку капитализации (СК), чем многоквартирные дома.

Теперь вернемся с 1,5 процента прибыли от дивидендов на акции, которые мы обсуждали раньше. При таком уровне прибыли инвестиция в 240 тыс. долл. в акции даст всего лишь 3 600 долл. ( $0,015 \times 240$  тыс. долл.) годового дохода. Если же собственник недвижимости может заработать 10% (чуть больше или чуть меньше) прибыли от недвижимости, зачем разумному инвестору покупать акции? Он делает это в надежде, что цены на акции поднимутся.

Теперь сложный вопрос: почему человек ожидает, что актив, который приносит всего 1,5% прибыли, возрастет в цене, и поэтому отказывается от прибыли в гарантированной наличности? Не приходит ли вам на ум термин “иррациональные излишества”? Чем больше инвесторы приближаются к возрасту, в котором им захочется или понадобится доход (или когда они утратят “иррациональное терпение”), тем больше их перейдет на более прибыльные притоки наличности, которые обещает аренда.

Вот почему так много новых инвесторов охотится за хорошей недвижимостью. Продавцы могут заставить покупателей принять меньшую прибыль. Нормы капитализации (СК) падают. Стоимость на недвижимость подскакивает еще выше. Но в бережливой Калифорнии и на других рынках, приносящих малую прибыль, часто встречаются ставки капитализации (СК) в 5 процентов и ниже. Вот беглый расчет потенциального влияния доходов на рост цен (т.е. нормы капитализации):

$$\frac{24000\$(\text{ЧД})}{0,09(\text{СК})} = 266666\$(V)$$

$$\frac{24000\$(\text{ЧД})}{0,08(\text{СК})} = 300000\$(V)$$

$$\frac{24000\$(\text{ЧД})}{0,07(\text{СК})} = 342857\$(V)$$

$$\frac{24000\$(\text{ЧД})}{0,06(\text{СК})} = 400000\$(V)$$

$$\frac{24000\$(\text{ЧД})}{0,05(\text{СК})} = 480000\$(V)$$

$$\frac{24000\$(\text{ЧД})}{0,04(\text{СК})} = 600000\$(V)$$

**Как сильно упадут ставки капитализации?** Этого никто не может сказать. Но один факт остается фактом: разрыв в прибыли, приносимой акциями и недвижимостью, слишком велик, чтобы его игнорировать. Любой инвестор, который совершил покупку до того, как упали ставки капитализации (СК), получит неплохой бонус. Если же вы действуете сейчас, предложения еще выгоднее. Оценка вашей недвижимости не просто отразит влияние низких норм капитали-

зации на возрастание цен, вы также заработаете благодаря растущему эхо-буму (и миллионам детей, родившихся недавно у иммигрировавших граждан) — они будут повышать цены на аренду, конкурируя за собственное жилье.

Предположим, вы приобрели 6-комнатный дом сегодня за 240 тыс. долл. Прошло пять лет. Стоимость аренды упала, годовой ЧД вырос с 24 тыс. долл. до 30 тыс. долл., прибыль (СК) упала с 10 до 8%. Теперь вашу недвижимость стоимостью 240 тыс. долл. оценивают в 375 тыс. долл.

$$\frac{30000\$(\text{ЧД})}{0,08(\text{СК})} = 375000\$(V)$$

### Упрямые процентные ставки

Несколько лет назад, летом 2002 года, когда стоимость тридцатилетней ипотеки составила 6,0–6,5%, журналисты не уставали охать и ахать над “самыми низкими в истории” процентными ставками. Они заявляли, что ставки не смогут удержаться на этом нижнем пределе, что в конце года ставки точно возрастут, и это пробьет мыльный пузырь, раздутый низкими ставками. Но этого не случилось. Как я и предсказывал, процентные ставки на ипотеки остались низкими. И вот почему.

**Номинальные процентные ставки.** В последнее время стоимость ипотек казалась “самой низкой в истории” только потому, что большинство людей не знают, что с 1940-х годов до 1965 года ставки ипотек постоянно держались на уровне 4–6%. По сути, в тот период истории США были моменты, когда процентные ставки на ипотеку падали до 2,5%.

Ипотечные ставки от 8 до 14%, типичные для 1970–1990-х годов, не являются установленной нормой, на основе которой следует оценивать ставки сегодняшние. Высокие номинальные процентные ставки превалировали последние три десятилетия, потому что мы также столкнулись (и привыкли ожидать) исторически высоких ставок инфляции.

**Таблица 1.1.** Номинальные и реальные (с учетом инфляции) ставки на ипотеку

Год	Номинальная ставка на ипотеку	Повышение ИПЦ, %	Реальная ставка
1945	4,0	2,3	1,7
1950	4,5	1,3	3,2
1955	5,0	-0,4	5,4
1960	5,0	1,7	3,3
1965	5,89	1,6	4,29
1970	8,56	5,7	2,86

Окончание табл. 1.1

Год	Номинальная ставка на ипотеку	Повышение ИПЦ, %	Реальная ставка
1975	9,14	9,1	0,04
1980	13,95	13,5	0,45
1990	10,08	5,4	4,68
1995	7,86	2,8	5,6
2002	6,0	1,5	4,5
2005 (1 квартал)	5,75	2,75	3,0

**Ставки с учетом ИПЦ (реальные ставки).** Чтобы понять, низка или высока рекламируемая ставка, нужно откорректировать номинальную (названную) процентную ставку по отношению к годовой ставке увеличения ИПЦ<sup>6</sup>. Стоимость денег дешева, когда *реальные* ставки низки, и дорога, когда *реальные* ставки высоки.

Как следует из табл. 1.1, люди, взявшие ипотеку в 2002 году, платили по высоким *реальным* процентным ставкам. Вот почему я предсказывал, что низкие процентные ставки продержатся (пока Федеральная резервная служба не опустит ИПЦ).

Потом я сказал: “Если ипотечные ставки останутся низкими, цены на недвижимость снова возрастут. Меньший процент означает более низкие ежемесячные платежи; более низкие платежи означают, что инвесторы и покупатели домов смогут (и будут) платить за свою собственность больше”. Сегодня вы видите, что именно это и произошло. Однако, даже если вы не последовали тому моему совету, еще не поздно. Вы и сейчас можете заработать на недвижимости — просто не так много, как если бы вы приобрели ее раньше.

**Хорошие новости: еще более высокие процентные ставки могут породить более высокую оценку недвижимости.** Предположим (и это подтверждают падение доллара, дефицит бюджета и повышение ИПЦ), что инфляция возрастает. Совет Федеральной резервной службы не может удержать скачки цен, и процентные ставки на ипотеку переходят 10-процентный рубеж. Что станет с ценами на недвижимость? В краткосрочной перспективе цены на недвижимость упадут. Но не обязательно. Когда процентные ставки постоянно повышались с 1965 по 1980 год, ставки оценки недвижимости оставались неизменными. И вот почему.

<sup>6</sup> Номинальная процентная ставка по ипотеке, меньшая ежегодного процентного увеличения ИПЦ, равна тому, что экономисты называют реальной процентной ставкой.

**Выше инфляция — большие затраты на строительство.** Инфляция повышает не только процентные ставки, но и стоимость строительства. Строительные компании страдают. Их потенциальные покупатели отступают перед лицом значительно больших платежей по ипотеке и больших сложностей, связанных с ее оформлением. Из-за изменения динамики прибыли (меньшего количества покупателей при больших затратах на строительство) строители прекращают работы. Экономика приходит в упадок, пока инфляция не увеличит зарплату и то, что может себе позволить население. Начинается переоценка существующей недвижимости. Потом, как только цены на нее превысят стоимость строительства, строители вернуться. Следовательно, большие затраты ведут к большим ценам.

Не забудьте про Китай и Индию. Их ненасытный аппетит к нефти, стали, лесу и другим ресурсам также постоянно увеличивает стоимость строительных проектов.

**Выше инфляция — инвесторы переходят на твердые активы.** Вы заметили, как журналисты финансовых новостей отслеживают шаги Федеральной резервной службы? Так гончие охотятся за лисой. Когда Служба сигнализирует об увеличении инфляции, удар на себя принимают цены на акции и облигации. Инвесторы сбрасывают ценные бумаги Уолл-стрит, меняя их на твердые активы, например недвижимость. Инвесторы знают, что огромный ИПЦ уничтожит стоимость финансовых активов (например, так было в 1965–1982 гг.).<sup>7</sup> В это же время цены на недвижимость возрастут, потому что инвесторы кинутся набивать свои портфели защищенными от инфляции доходами от аренды.

**Выше инфляция — выше цены на аренду и больше прибыль.** Иными словами, будучи собственником недвижимости, вы заработаете даже во время длительного периода инфляции, потому что арендаторы будут платить вам больше. Более того, если вы финансируете свою недвижимость через недавно взятую ипотеку с низкими фиксированными процентными ставками, самые большие ваши затраты (выплата процентов по ипотеке) будут низкими. Если вы финансируете свою недвижимость через ипотеку с нефиксированными ставками (ИНС), неожиданно высокая инфляция все равно может увеличить ваш приток наличности.

Корректировки процентных ставок по ИНС будут капитализированы. Процентная ставка, которую вы будете выплачивать, все равно будет меньше, чем рыночная. Предположим, ваш кредитор привязал увеличение ИНС к медленно изменяющемуся индексу, например индексу стоимости фондов (ИСФ). Не осуществляя капитализации ИНС, ваша процентная ставка все равно будет ниже

<sup>7</sup> В 1964 г. индекс Доу–Джонса составил 1000, а в 1982 г. был ниже 800. Ни разу за восемнадцатилетний период инфляции значение индекса не превышало уровня 1000.

рыночной. Поскольку условия кредитора часто разрешают новым покупателям брать ипотеки с нефиксированной ставкой, ваша процентная ставка ниже рыночной заставит инвесторов заплатить за вашу недвижимость выгодную цену.

Позвольте обратить ваше внимание на то, что я веду речь о длительных тенденциях инфляции. В краткосрочной перспективе быстрое увеличение процентных ставок и экономический спад повредят многим инвестициям в недвижимость, так что инвесторы в недвижимость должны поддерживать резервы наличности. Имейте, однако, в виду, что высокие ставки снижают стоимость акций и облигаций еще больше. (Если вы хотите не зависеть от капризов инфляции, вложите свои деньги в защищенные от инфляции облигации правительства США. К сожалению, проценты, выплачиваемые по этим облигациям, очень низкие.)

## **РАЗУМ, А НЕ ВЕРА**

Когда дело доходит до инвестирования, факты со временем развенчивают иллюзии. Со временем разум берет верх над верой. Почти всему взрослому населению Америки необходимо успешно инвестировать. Относительно мало людей могут рассчитывать на пожизненную работу, большую пенсию или социальное обеспечение, которое будет гарантировать финансовое благополучие или даже выживание. Однако большинство американцев-инвесторов до сих пор верят, что спасение им принесут акции. Они продолжают выбрасывать деньги на 401(k), 403(b), IRA, Keog, 529. Финансовые консультанты заверяют: “Акции — это длительная перспектива”. И большинство американцев им верят.

Конечно, некоторые люди удачливы в играх на рынке ценных бумаг. Они покупают и продают акции Microsoft или eBay именно тогда, когда это целесообразно. Но удел большинства — разочарование. Количество игроков в этот покер растет во много раз быстрее, чем размеры выигрыша.

### **Вы все еще можете выиграть, инвестируя в недвижимость (пока что)**

В этой главе я привел аргументы и факты в поддержку инвестирования в недвижимость. Разумный анализ будущего показывает: все больше людей будет бороться за ограниченные ресурсы.

Огромный разрыв в прибыли от акций и недвижимости свидетельствует, что инвесторы, на горизонте которых маячит пенсия, будут все больше склоняться к инвестированию в недвижимость, поднимая этим цены на нее. В плане ожидаемой прибыли и оценки недвижимость — это самый близкий путь к богатству и финансовой защищенности.

**Разумно завоевывайте рынок.** Хотя долгосрочные рыночные силы спроса и предложения благоволят к недвижимости, не следует удовлетворяться так называемыми рыночными ставками прибыли.

В последующих главах вы узнаете, как увеличивать прибыль через разумное использование кредитов (финансирование через ипотеку), заключать выгодные сделки, жестко вести переговоры, вносить творческие изменения, делать вложения в коммерческую недвижимость, стратегический менеджмент, уклоняться от налогов (но не избегать их) и вкладывать деньги в низко оцененные участки и площади.

Приобретая знания и развивая талант с каждым приемом, вы сможете получать прибыль даже при общем упадке рынка. (Как инвестор я предпочитаю рынки в состоянии упадка, поскольку они предлагают хорошие возможности для покупателей. Становится больше выгодных цен, творческого подхода к финансированию и продаж заложенной недвижимости. Не бойтесь рынка в состоянии упадка. Пользуйтесь его преимуществами.)

**Еще раз об общей проблеме: возможностей будет все меньше.** Когда я, будучи студентом, начал инвестировать в дома и квартиры, у меня было мало конкурентов. Я мог найти отличное предложение в любой день недели. Ставки капитализации от 12 до 16% были обычными. Я постоянно зарабатывал (с помощью финансирования и “налогового щита”) чистую прибыль наличными 30–50%. Это было совершенно несложно.

Чтобы проследить, как сильно возросли цены и уменьшилась прибыль инвесторов, прочитайте книгу ныне покойного Уильяма Никерсона *How I Turned \$ 1,000 into \$1,000,000 in My Spare Time* или книгу Дэвида Шумахера *The Buy and Hold Real Estate Strategy*.

Однако не поймите меня неправильно. Я говорю это не для того, чтобы привести вас в уныние из-за того, что “слишком поздно, вы опоздали на самолет”. Наоборот — взгляните в тенденцию. Все типы инвестирования связаны с определенными трудностями. Без сомнения, в будущем инвестирование только усложнится. Слишком много людей с деньгами ищут хорошие возможности для вложений в активы всех видов.

В прошлом большинство американцев тяжело работали, не думая прожить 15–30 лет после шестьдесят пятого дня рождения. Неслыханным было выйти на пенсию в 55 лет — если только ваша фамилия не Рокфеллер, Форд или Дюпон. Сегодня миллионы надеются на долгую жизнь и процветание. Как нам всем добиться успеха? Это невозможно. Акции, облигации, недвижимость? Даже если сложить вместе прибыль от этих инвестиций, все равно денег будет недостаточно, чтобы профинансировать надежды и мечты всех.

**Решение: начните сейчас.** Времена сложные, цены высокие. Стоит ли ждать? Нет! В начале 1990-х годов пресса уверенно советовала американцам не покупать недвижимость. Журналисты говорили: “Инвестиции в недвижимость уже не целесообразны”. Двое гарвардских экономистов<sup>8</sup> опубликовали широко цитируемую впоследствии статью, в которой предсказывали ценам на недвижимость долгий период упадка. Эти экономисты прогнозировали, что к 2005 году цены на недвижимость станут на 40% ниже, чем они были в 1989 году.

Я с этим не согласен и выдвигаю обратную версию. В моей книге 1993 года “Прекратите снимать жилье сегодня” я советовал американцам никого не слушать и немедленно вступать в игру! Я говорил, что цены на недвижимость скоро взлетят на новые высоты. По причинам, изложенным в этой главе, я делаю такой же прогноз сегодня. К 2020 году вы увидите, что цены на жилье и аренду возрастут так же (или больше), как в 1990–2005 г. Я также предсказываю, что ставки капитализации арендуемой недвижимости будут продолжать падать. Поколение бэби-бумеров будет сражаться за прибыль на пенсии.

Я дам вам такой же совет, какой давал много лет тому. Вступайте в игру. Развивайте свои знания и таланты. Определите свои цели. Применяйте собственные стратегии (из тех, которые мы обсудим позже). Затем действуйте, действуйте и действуйте! Играйте умело, и игра в инвестирование в недвижимость вознаградит вас благополучной и спокойной жизнью<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Одним из них был Грегори Мэнкиу, который позже стал главой Совета консультантов по экономике Президента Буша-второго.

<sup>9</sup> В первом издании моей книги *The 106 Common Mistakes Homebuyers Make (and How to Avoid Them)* (Wiley, 1994; 4-е изд., 2006 г.) я назвал две фатальные ошибки – номер 105: “Мы не покупаем. Мы боимся сделать ошибку”, и номер 106: “Мы все обдумали. Лучше будем снимать жилье”.

## 2

# ФИНАНСИРОВАНИЕ: ЗАНИМАЙТЕ ДЕНЬГИ РАЗУМНО И БОГАТЕЙТЕ

**П**очти все инвесторы в недвижимость используют деньги кредиторов, чтобы разбогатеть. Но чтобы в этом преуспеть, нужно различать разумное заимствование средств и неразумное заимствование средств. Первое ведет к увеличению прибыли, а второе влечет за собой бессонные ночи и банкротство. К сожалению, многие начинающие инвесторы залазят в огромные долги. Чтобы понять, почему это происходит, вернемся к периоду конца 1970–середины 1980-х.

В те дни, когда процветали знатоки по работе с недвижимостью с лозунгами “быстро разбогатеи”, цены на недвижимость возрастали на 10–20% в год. Как и в последние годы, тогда практически каждый потенциальный инвестор хотел урвать хоть что-то. Но большинству людей, которые надеялись на покупку, не хватало наличности, кредита или и того и другого. У них было желание, однако не было средств.

## РОЖДЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ “НИЧЕГО ЗА ДУШОЙ”

Познакомьтесь с Робертом Алленом, Карлтоном Шитсом, Тайлером Хиксом, Алом Лаури, Эдом Бекли, Марком Харольдсоном, Эй Джи Кесслером и другими приверженцами концепции “ничего за душой”. Чтобы продать свои книги, кассеты и семинары, эти ученые мужи обещали массам простое решение их проблем. “Ни наличности, ни кредита, ни проблем”. Просто изучите приемы и технологии творческого подхода к финансированию, и вы сможете нажать на

недвижимости миллионы<sup>1</sup>. Не удивительно, что недавний бум на рынке недвижимости воскресил таких “гуру”, обещающих легкую наживу. Сотни книг, кассет, семинаров и выездных лагерей предлагают разнообразные схемы, которые обещают потенциальным инвесторам: вы можете много заработать на недвижимости через опционы, продажи на срок без покрытия, продажи заложенной недвижимости и другие многочисленные так называемые безличностные или бескредитные приемы.

В своей книге *Multiple Streams of Income: How to Generate a Lifetime of Unlimited Wealth* (Wiley, 2004 г.) Роберт Аллен повторил свои знаменитые хвастливые слова, сказанные скептической газете *Los Angeles Times*: “Пошлите меня в любой город. Украдите у меня кошелек и дайте сто долларов на мелкие расходы. Через 72 часа я куплю дорогу недвижимость, не потратив ни цента”.

В ответ *Los Angeles Times* приставила к Аллену репортера, и они отправились в путь. “С этим журналистом, — писал Аллен, — я купил семь домов на сумму в 722 715 доллара. У меня еще осталось 20 долларов”. *Times* проглотила обиду и опубликовала статью под названием: “Покупка дома без денег. Хвастливый инвестор принимает вызов — и выигрывает”. “Да, эти приемы работают”, — пишет Аллен.

Без сомнения, Роберт Аллен и его коллеги правы. Они *могут* совершить покупку, не имея ничего за душой. Однако здесь уместно задать важный вопрос: *следует* ли вам покупать недвижимость, имея мало наличности или кредитных средств или не имея их вообще.

## **СЛЕДУЕТ ЛИ ИНВЕСТИРОВАТЬ, ИМЕЯ МАЛО НАЛИЧНЫХ ИЛИ КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ ИЛИ НЕ ИМЕЯ ИХ ВООБЩЕ**

Если бы инвестирование в недвижимость при отсутствии или малых объемах наличности или кредитных средств было верной дорогой к богатству, нашу страну уже наводнили бы миллионеры, нажившиеся на недвижимости. В целом более 10 миллионов людей приобрели книги, кассеты, записи, курсы и посетили семинары, где рассказывалось, как покупать, не имея ничего за душой. Материалов

<sup>1</sup> Термин “творческий подход к финансированию” не имеет (простите за откровенность) точного определения. В целом он касается использования многочисленных источников кредитования (например, продавцов, агентов по работе с недвижимостью, подрядчиков, партнеров) и нетрадиционных приемов финансирования, например, договоренность об ипотеке, покупка с возвратом, контракты в рассрочку, арендные опционы, ипотеки приоритета второй и третьей очереди, снятие наличности с кредитных карточек, мастер-лизинг и т.д. При некоторых обстоятельствах инвесторы могут использовать творческое финансирование даже тогда, когда у них не хватает наличности или кредита. Каждая из таких ситуаций рассмотрена в этой главе.

про творческий подход к финансированию немало. Было бы логично подумать, что секрет, как нажиться на недвижимости, доступен всем и каждому.

В чем же загвоздка? Почему так много людей овладели этими знаниями, однако так мало могут похвастаться успехами?

### **Что не так с концепцией “ни наличности, ни кредита”**

Для начала позвольте мне подчеркнуть, что различные формы творческого финансирования могут и должны использоваться для приобретения разных типов недвижимости. Я не собираюсь отказываться от творческого финансирования. Однако я часто видел, как проваливались сделки, поэтому должен вас предостеречь. Без сомнения, многие поборники творческого финансирования преувеличивают его преимущества и недооценивают потенциальные опасности. Перед тем как пить этот хмельной эликсир, подумайте над следующими вопросами.

**Вы живете хуже, чем можете себе позволить?** В своем бестселлере *The Millionaire Next Door* (Longstreet, 1997) Томас Стэнли и Вильям Данко постоянно повторяют, что типичные миллионеры-самородки обычно живут более экономно, чем могут себе позволить. Как правило, миллионеры, сами заработавшие свои состояния, не водят новые “Ягуары” и “БМВ”, не одеваются в супердорогие костюмы от Армани, не расшвыривают направо и налево платиновые кредитки “Амэрикен-Экспресс” и не носят часы за двести долларов (не говоря уже о часах за две тысячи долларов). Серьезные богачи не демонстрируют свое безграничное богатство.

Напротив, слишком много мечтателей, привлеченных схемами знатоков по работе с недвижимостью, к сожалению, не умеют разумно тратить и инвестировать. Они видят в недвижимости в первую очередь способ разрешить проблемы с деньгами — быстрый и безболезненный способ зажить жизнью богатых и знаменитых.

По сути, поборники заимствований “без ничего за душой” это поощряют. Обычно они фотографируются в роскошных местах. Фото Марка Харольдсона на обложке его книги (*How to Wake Up the Financial Genius Inside of You*) сделано у капота его “роллс-ройса”. Ирэн и Майк Милины (*How to Buy and Manage Rental Properties*) выбрали фоном для своего снимка шестисотый “мерседес”. Конечно, все видели телевизионный рекламный ролик, в которой Карлтон Шитс сидит около бассейна перед своим прекрасным домом в прибрежной Флориде.

Внимательно посмотрите на себя. Ваша цель — добиться внутренней стабильности и уверенности соседа-миллионера? Живете ли вы сейчас хуже, чем можете себе позволить? Откладываете ли вы большую часть своего заработка? Или часто не можете оплатить вовремя по счетам? Хотите ли вы доказать миру,

что “сделали это”? Верите ли вы в то, что приемы творческого финансирования могут возобладать над вашей необходимостью приобрести финансовую форму?

Если вы относитесь к типу “заимствующих и тратящих”, то проанализируйте свои мотивы и приоритеты. Гуру концепции “ничего за душой” заставили многих людей поверить в то, что “ничего за душой” может сделать их богатыми. Это не так! Не имея ничего за душой, вы можете инвестировать в недвижимость, но только дисциплинированность в финансах способна обеспечить вам длительное богатство и финансовую защищенность. Перед тем как взяться за творческое финансирование, критично продумайте и откорректируйте (или революционизируйте, в случае необходимости) свои привычки, касающиеся трат, заимствований и сбережений.

**Цена против условий.** Многие гуру творческого подхода советуют своим ученикам заманивать продавцов в паутину творческого финансирования захватывающим гамбитом: “Вы называете цену, так позвольте мне выставить условия”. Таким образом, продавец (вроде как) получит цену, превышающую рыночную стоимость его недвижимости (вместе с правом хвастаться удачной сделкой). В обмен на это покупатель, применивший прием творческого финансирования, выторгует себе условия, включающие финансирование расходов продавцом, покупку без ничего за душой, процентные ставки ниже рыночных, арендные опционы или другие уступки.

К сожалению, пытаясь заключить такие сделки, инвесторы-новички часто не могут правильно оценить проблемы, связанные с приобретаемой недвижимостью. Кроме того, они будут должны больше, чем реально стоит их недвижимость. Когда подойдет срок платежа, который покупатель не сможет оплатить — или компенсировать другим способом, — он столкнется с проблемой наличия у него недвижимости, которую нельзя продать за цену, достаточную для оплаты ипотеки.

Урок: соглашаясь платить больше реальной стоимости недвижимости, вы накликаете на себя финансовые неприятности. Условия творческого финансирования редко когда могут перекрыть проблемы, связанные с переплатой за недвижимость. (Ниже в этой главе я приведу финансовый пример ошибочности подхода “вы называете цену — яставляю условия”.)

**Кредитная история против творчества.** Многие потенциальные инвесторы используют приемы творческого финансирования не только для покупки, не имея ничего или практически ничего за душой, но также и для обхода проблем с кредитованием (например, отсутствие кредитной истории, медленные платежи, суммы, списанные со счетов, банкротство, лишение права выкупа закладной, самостоятельная занятость и т.д.). Однако никогда не забывайте:

независимо от вашей кредитной истории, перед тем, как начинать любое финансирование, следует доказать свою благонадежность.

Надежность и творческий подход часто исключают друг друга. В отличие от золотого века “гуру”, сегодняшние рыночные дилеры помудрели. Если вы предложите сделку, которая покажется им странной, рискованной или необычной, другие будущие участники операции (брокер, продавец, ипотечный кредитор) могут засомневаться, что вы знаете, что делаете. Или же они могут решить, что у вас не хватает финансовых ресурсов, опыта или и того и другого.

Перед тем как обговаривать любой тип схемы творческого финансирования, попытайтесь просчитать возможную реакцию всех участников сделки. Если вы слишком оригинальничаете, они могут просто отказаться иметь с вами дело, заподозрив в вас мошенника (обманщика). Вы потеряете хорошую недвижимость из-за неумения вызвать доверие к себе.

**Настойчивость против продуктивности.** Почти все непризнанные специалисты, проповедующие идею “ни наличности, ни кредита”, признают, что большинство продавцов, брокеров и ипотечных кредиторов отвергнут большую часть предложенных ими приемов финансирования. “Как часто совершаются такие операции? — риторически спрашивает Роберт Аллен (*Multiple Streams of Income*, с. 142), объяснив суть одного из своих приемов при наличии “ничего”. — Очень редко. Их одна на сотню. Для заключения такой сделки нужны удача, наглость и быстрые ноги”.

Теперь спросите себя: приведут ли ваши поиски приемов творческого финансирования к успеху? Для многих в прошлом ответом было “нет”. Постоянно сталкиваясь с отказами и разочарованием, большинство оптимистично настроенных инвесторов сдались. Они стали считать инвестирование в недвижимость пустой тратой времени.

Из-за этого они отказались от успехов, которых могли бы достигнуть, если бы они подготовили себя финансово и воспользовались традиционными схемами финансирования и приобретения. Другими словами, если вы собрались заключить сделку, у которой очень мало шансов успешно состояться, приготовьтесь к закрытым дверям и усталости. Чтобы достичь так называемых творческих высот, нужна настойчивость. Однако поймите, что большинство инвесторов, наживших состояние и обеспечивших себе финансовую стабильность, предпочитают более продуктивные и надежные пути.

### **Дешевый кредит: за и против**

Наивным инвесторам нравится фраза: “Купи, не имея ничего за душой”. Она вселяет в них веру, что они смогут присоединиться к классу миллионеров, нажившихся на недвижимости, не отказываясь от своих губительных привычек тратить больше, чем зарабатывать, и не откладывая на черный день.

Тем не менее ответственные инвесторы в недвижимость тоже иногда полагаются на приемы творческого финансирования, чтобы пожинать многообещающие плоды *использования дешевого кредита*. Через дешевый кредит можно увеличить свою финансовую прибыль и заработать состояние значительно быстрее, чем если бы вы оплачивали за свою недвижимость 100% стоимости. Но использование кредита также повышает и риск. Покупки, совершенные за средства кредиторов, потенциально могут привести к большим потерям.

Дешевый кредит увеличивает прибыль. Сам по себе термин «дешевый кредит» означает, что вы получаете или берете под контроль недвижимость с помощью относительно малого объема наличности. Чтобы проиллюстрировать это на простом примере, предположим, что вы планируете купить недвижимость под аренду за 100 тыс. долл. Она приносит чистый доход от эксплуатации недвижимости (ЧД) 10 тыс. долл. в год<sup>2</sup>. Если вы внесете первичный платеж в 10 тыс. долл., а остальные 90 тыс. одолжите (*процентное отношение суммы займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем недвижимости составит 90%*), то вы купили эту недвижимость за счет дешевого кредита. Вы владеете этой недвижимостью и контролируете ее, однако вы оплатили только 10% ее цены. Если бы вы заплатили 100 тыс. долл. наличными, то не использовали бы кредит (т.е. деньги других людей).

Рассмотрим, как разные суммы кредита могут увеличить вашу наличную прибыль. В следующих четырех примерах высчитываются ставки прибыли на основании альтернативных первичных платежей в 100 тыс. долл. (покупка за наличные), 50 тыс., 25 тыс. и 10 тыс. долл.

Пример 1. Покупка за наличные — 100 тыс. долл.

$$\text{КОИ(коэффициент окупаемости инвестиций)} = \frac{\text{Доход(ЧД)}}{\text{Инвестиция наличными}} = \frac{10000\$}{100000\$} = 10\%$$

В этом примере вы получаете полные 10 тыс. долл. чистого операционного дохода (доход от аренды минус траты на страхование, ремонт, поддержание недвижимости в надлежащем состоянии и налоги на доход с недвижимости). Однако если вы финансируете часть покупной цены, то вам придется внести ипотечный платеж на сумму, которую вы финансируете. Если вы предполагаете, что найдете источник финансирования, который предоставит ипотеку по ставке 8% на 30 лет, вам придется платить кредитору 7,34 долл. в месяц за каждую заимствованную тысячу долларов. Теперь, используя разные процентные ставки кредита, я на следующих примерах покажу, как увеличить ставки прибыли.

Пример 2. Первичный платеж — 50 тыс. долл. Заем — 50 тыс. долл. Годовой платеж по ипотеке составляет 4 404 (50 × 7,34 долл. × 12). Чистый доход после

<sup>2</sup> Конечно, в дорогих районах страны за 100 тыс. долл. не купить даже однокомнатной квартиры. Но на примере этой цифры легко вести расчеты.

ипотечных платежей (которые называются сбрасыванием наличности) составляет 5 596 долл. (10 тыс. долл. ЧД минус 4,404 долл.).

$$\text{КОИ} = \frac{5596\$}{50000\$} = 11,1\%$$

Пример 3. Первичный платеж — 25 тыс. долл., заем — 75 тыс. долл. Годовой платеж по ипотеке составляет 6 607 (75 × 7,34 долл. × 12). Чистый доход после ипотечных платежей (сбрасывание наличности) составляет 3 394 долл. (10 тыс. долл. ЧД минус 6 606).

$$\text{КОИ} = \frac{3394\$}{25000\$} = 13,6\%$$

Пример 4. Первичный платеж — 10 тыс. долл., заем — 90 тыс. долл. Годовой платеж по ипотеке составляет 7 927 (90 × 7,34 долл. × 12). Чистый доход после ипотечных платежей (сбрасывание наличности) составляет 2 073 долл. (10 тыс. долл. ЧД минус 7 927).

$$\text{КОИ} = \frac{2073\$}{10000\$} = 20,7\%$$

Внимательно посмотрите на цифры в этих примерах. Недвижимость, купленная за кредитные средства (процентное отношение суммы займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности — 90%), дает ставку дохода в наличности, вдвое большую, чем если бы недвижимость была приобретена за наличные. В принципе, чем больше вы заимствуете и чем меньше наличности инвестируете в недвижимость, тем больше вы увеличиваете свою наличную прибыль. Конечно, *действительная* ставка прибыли, которую вы получите от своей недвижимости, зависит от стоимости аренды, трат, процентных ставок и покупной цены вашей недвижимости. Вам следует изучить эти цифры во время покупки, чтобы увидеть, как много вы получите или потеряете в случае использования кредита.

А сейчас — еще лучшие новости. Ниже описан еще более важный способ использования кредита, который может увеличить вашу прибыль и помочь быстрее разбогатеть.

Кроме годового дохода, за определенное количество лет ваша сдаваемая в аренду недвижимость поднимется в цене. Если стоимость недвижимости в 100 тыс. долл., которую мы только что обсуждали, будет повышаться в среднем на 3% в год, вы заработаете еще 3 тыс. долл. в год. Если она будет повышаться на 5% в год, вы получите дополнительные 5 тыс. долл. в год. А годовая ставка повышения стоимости на 7% принесет вам целых 7 тыс. долл. в год.

Прибавьте ежегодный доход от аренды и ежегодный прирост стоимости, и вы получите суммарную прибыль.

$$\frac{\text{Доход} + \text{подорожание}}{\text{Инвестиция наличными}} = \text{Суммарный КОИ}$$

Пример 1. Покупка за наличные — 100 тыс. стоимости и а) 3%, б) 5% и в) 7% ставки подорожания:

$$\text{а) Суммарный КОИ} = \frac{10000\$ + 3000\$}{100000\$} = 13\%$$

$$\text{б) Суммарный КОИ} = \frac{10000\$ + 5000\$}{100000\$} = 15\%$$

$$\text{в) Суммарный КОИ} = \frac{10000\$ + 7000\$}{100000\$} = 17\%$$

Пример 2. Первичный платеж — 50 тыс. долл. и а) 3%, б) 5% и в) 7% ставки подорожания:

$$\text{а) Суммарный КОИ} = \frac{5596\$ + 3000\$}{50000\$} = 17,2\%$$

$$\text{б) Суммарный КОИ} = \frac{5596\$ + 5000\$}{50000\$} = 21,2\%$$

$$\text{в) Суммарный КОИ} = \frac{5596\$ + 7000\$}{50000\$} = 25,2\%$$

Пример 3. Первичный платеж — 25 тыс. долл. и а) 3%, б) 5% и в) 7% ставки подорожания:

$$\text{а) Суммарный КОИ} = \frac{3394\$ + 3000\$}{25000\$} = 25,6\%$$

$$\text{б) Суммарный КОИ} = \frac{3394\$ + 5000\$}{25000\$} = 33,6\%$$

$$\text{в) Суммарный КОИ} = \frac{3394\$ + 7000\$}{25000\$} = 41,6\%$$

Пример 4. Первичный платеж — 10 тыс. долл. и а) 3%, б) 5% и в) 7% ставки подорожания:

$$\text{а) Суммарный КОИ} = \frac{2073\$ + 3000\$}{10000\$} = 50,7\%$$

$$\text{б) Суммарный КОИ} = \frac{2073\$ + 5000\$}{10000\$} = 70,7\%$$

$$\text{в) Суммарный КОИ} = \frac{2073\$ + 7000\$}{10000\$} = 90,7\%$$

При сложении прибыли от ежегодного чистого дохода от аренды и подорожания вы увидите, что недвижимость, приобретенная за кредитные средства, *может* дать феноменальные ежегодные ставки дохода — *даже без высоко-го уровня инфляции*. Вот почему за годы средние инвесторы в недвижимость, сдаваемую в аренду, заработали миллионы долларов. Когда вы владеете недвижимостью, сдаваемой в аренду, стабильное повышение цены аренды и подорожание недвижимости могут превратить желуди (относительно низкие первичные платежи) в дубы (свободная от прав обеспечения “чистая” собственность в сотни тысяч долларов). Пройдут годы, и по мере выплаты вами ипотечных платежей ваш портфель, состоящий всего из 5–10 помещений, сдаваемых в аренду, может принести достаточно средств для обеспечения стабильного благополучного будущего. (Отметьте также, что ставки прибыли от приносимой доход недвижимости превышают широко разрекламированные (однако переоцененные) 10–12% ежегодного среднего долговременного дохода от операций на рынке ценных бумаг, которые они вроде бы дают с 1926 года.)

**Управляйте своими рисками.** Очень часто защитники подхода “быстрой наживы” к покупке недвижимости не предупреждают своих учеников о том, что при покупке недвижимости не за собственные деньги, а за средства кредиторов увеличивается не только прибыль, но и риски. В результате многие наивные инвесторы в недвижимость теряют даже последнюю рубашку. Такие покупатели оптимистично ожидали, что рыночная стоимость их недвижимости будет возрастать от 10 до 20% в год. Они утратили связь с реальностью. По сути, многие инвестора даже не задумывались о том, какую цену заплатили и как профинансировали свою покупку. Они просто “знали”, что смогут продать свою недвижимость через несколько лет по цене вдвое большей, чем они заплатили за нее.

Один такой инвестор, например, купил четырехкомнатную квартиру за 300 тыс. долл., внося первичный платеж в 30 тыс. долл. Оплатив расходы, связанные с недвижимостью и ипотечными платежами, инвестор столкнулся с “аллигатором” (негативным потоком наличности), который проглотил до 1 тыс. в месяц. Но инвестор подсчитал, что 1 тыс. долл. в месяц — это мелочи, потому что цена недвижимости, по его мнению, повышается на 15% в год. На основе этой ставки подорожания этот инвестор высчитал ежегодную прибыль, которую он (разве что в мечтах) должен был получить.

$$\begin{aligned} \text{Суммарный КОИ} &= \frac{\text{Доход} + \text{подорожание}}{\text{Инвестиция наличностью}} = \\ &= \frac{-12000\$(12 \times (-1000\$)) + 45000\$(0,15 \times 300000\$)}{30000\$} = \\ &= \frac{33000\$}{30000\$} = 110\% \end{aligned}$$

Как оказалось, и этот инвестор, и многие вроде него не смогли вовремя кормить “аллигатора” (покрывать 1 тыс. долл. расходов в месяц). Он просрочил ипотечные платежи и из-за замедления темпов развития рынка не смог продать свою собственность. Кредитор отказал ему в праве выкупа закладной на недвижимость вследствие просрочки, и инвестор потерял свою собственность, первичный платеж в 30 тыс. долл., 18 тыс. ежемесячных издержек, которые он оплатил до дефолта, и все свои надежды.

Какие уроки можно вынести из печального опыта этого инвестора? Их четыре.

1. *Никогда не ожидайте, что стоимость недвижимости, акций, золота, антикварных автомобилей, картин старых мастеров или любой другой инвестиции будет возрастать на 10, 15 или 20% из года в год.* Если вы рассчитываете на то, что ваша недвижимость была привлекательной благодаря высоким ставкам подорожания, готовьтесь к большим потерям. (Избегайте мании “дот-комов”.)
2. *Опасайтесь негативного потока наличности.* Если ваша инвестиция не оправдывает себя через приносимый ею годовой доход, вы не инвестируете — вы спекулируете. Это можно делать, если такова ваша цель. Только помните, что спекуляции — это очень рискованно.
3. *Не перенапрягайтесь.* Большой кредит (с высоким процентным отношением суммы займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем недвижимости) обычно предполагает высокие ипотечные платежи относительно суммы чистого дохода, приносимого недвижимостью. Даже если вначале вы не страдали от негативного потока наличности, простои, завышенные издержки или щедрые уступки арендаторам для привлечения “хороших людей” могут на время загнать вас в болото, где водятся аллигаторы.

За некоторое время владение недвижимостью сделает вас богатым. Но чтобы дожить до этого “некоторого времени”, нужно пройти через несколько неудач. Без запасов наличности (или кредита), которые защитили бы вас от нападения аллигаторов, вас могут сожрать живьем до того, как вы выберетесь на безопасный высокий берег.

4. *Даже когда финансирование кажется привлекательным, избегайте переплаты за недвижимость.* Слишком много инвесторов переплачивают за недвижимость, не внося первичного платежа или внося маленькую сумму. В предыдущем примере инвестор согласился заплатить 300 тыс. долл. за четырехкомнатную квартиру не потому, что чистый доход от сдачи ее в аренду оправдывал такое вложение. Скорее, инвестор заплатил 300 тыс. долл., по-

тому, что его привлек малый первичный взнос — 30 тыс. долл. И покупная цена в 300 тыс. долл. показалась ему дешевой в сравнении с ценой продажи 600 тыс. долл., которые он ожидал получить через четыре-пять лет.

Указывая на потенциальные риски финансирования через кредит, я не ставлю себе за цель отговорить вас от поисков низких первичных платежей. Однако всегда имейте в виду возможные неприятности. Чтобы успешно управлять рисками при финансировании через кредит, следуйте шести правилам, описанным ниже.

1. *Покупайте недвижимость за выгодную цену.* Платя за недвижимость ниже рыночной стоимости, вы стелете себе финансовую соломку (подробнее об этом — в главах 4–7).
2. *Покупайте недвижимость, которую вы можете прибыльно улучшить.* Самый лучший способ быстро разбогатеть и уменьшить риски использования кредита — это увеличить цену своей недвижимости через творческий подход, скидки при оплате квартиры, которые вы делаете арендатору за поддержание помещения в порядке, ремонт и реновацию (эта тема рассмотрена в главе 8).
3. *Покупайте недвижимость, арендная плата за которую ниже рыночной, но которую можно поднять до уровня рыночной за относительно короткий период (за шесть–двенадцать месяцев).* Увеличив свою прибыль от аренды, вы уменьшите напряжение от высоких выплат по ипотеке.
4. *Покупайте недвижимость с низкими процентными ставками, какие бывают, например, при договоренности об ипотеке, ипотеке с нефиксированными ставками, займах с изначально низкой, но постепенно возрастающей процентной ставкой или финансировании за счет продавца.* Низкие ставки увеличат вашу способность безопасно покрыть высокий долг.
5. *Покупайте недвижимость в заброшенных местностях, которые вскоре будут заселены.* Повышение интереса к такой местности может поднять стоимость вашей недвижимости от 20 до 50% за три-четыре года (детальнее об этом — в главе 8).
6. *Когда ничего не срабатывает, уменьшите риск использования кредита до комфортного уровня, увеличьте первичный платеж, чтобы получить более низкое процентное отношение суммы займа к оцененной стоимости, заложенной под этот заем недвижимости и более низкие ежемесячные платежи по ипотеке.* Если у вас нет наличности, обратитесь к партнеру. Не берегите копейки, теряя фунты. Лучше разделить прибыль с другим человеком, чем рисковать в болотах, где охотятся аллигаторы.

## **Каковы ваши цели относительно возвращения рисков?**

Малые объемы финансирования или отсутствие такового создают огромные возможности для увеличения вашей прибыли. Разумно заимствуя средства, можно быстро построить на недвижимости пирамиду богатства. Но чем больше вы берете в долг (что бы вы не брали), тем больший риск. Когда вы используете большой кредит, даже малое падение цен на аренду может обернуться для вас минусом. Относительно незначительное снижение стоимости недвижимости может привести к тому, что вы станете должны больше, чем стоит ваша собственность. Так что не будьте бездумными оптимистами. Тщательно считайте цифры в сделке, которую собираетесь заключить. Тщательно просчитывайте, какую прибыль вы можете получить и как избежать рисков.

Если вы не можете найти недвижимость в избранной местности, которая приносила бы нормальный доход, поищите в другом месте. Инвесторы все чаще вкладывают деньги не в дорогие районы, а в местности, где дешевая недвижимость ([surfloopmet.com](http://surfloopmet.com)).

## **МАКСИМИЗИРУЙТЕ СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ, ИСПОЛЬЗУЯ КРЕДИТ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ-ЖИЛЬЦОВ**

Теперь, когда вы ознакомились с преимуществами и недостатками использования крупных кредитов (не имея практически ничего или совсем ничего за душой), время обдумать еще один популярный способ максимизации своих возможностей (до вами же установленных границ): проживание в купленной недвижимости.

Самый простой, безопасный, надежный и дешевый способ одолжить все (или почти все) средства на покупку недвижимости — это ипотечное финансирование помещения, в котором проживает его владелец. Многочисленные кредитные программы с высоким процентным соотношением суммы займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем недвижимости для собственников, проживающих в своих домах, обычно доступны для домов на одну семью или несколько семей, многоквартирных городских домов и зданий на две-четыре квартиры. Кредиторы предлагают в таких случаях 95, 97 и даже 100% финансирования. Если речь идет о кредите в фунтах стерлингов, некоторые кредиторы могут даже предложить вам 125% покупной цены недвижимости, если вы собираетесь сами там проживать. И напротив, если вы не отвечаете требованию последующего проживания в купленной недвижимости (т.е. не собираетесь жить в своей собственности), то большинство кредиторов (банков,

ипотечных банкиров, сберегательных учреждений) обычно ограничивают свои ипотеки 70–80%<sup>3</sup>.

Вдобавок к более низким первичным платежам кредиторы предъявляют к владельцам-жильцам менее строгие требования. Кроме того, владельцы-жильцы платят более низкие процентные ставки, чем инвесторы. Если кредиторы берут за кредит для владельца-жильца 6–6,5%, то процентная ставка по кредитам для инвесторов составит 6,5–7%. Если вы — начинающий инвестор в недвижимость, тщательно изучите программы кредитования владельцев-жильцов для финансирования недвижимости, которую вы в будущем сможете сдавать в аренду.

### **Стратегия покупок владельца-жильца**

Если у вас пока что нет дома, вы можете начать зарабатывать деньги на аренде. Выберите кредитную программу с высоким процентным соотношением суммы займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем недвижимости, которая вам придется по душе<sup>4</sup>. Поживите в ней один год, а потом сдайте в аренду и повторите процесс. Если вы получите финансирование для владельцев-жильцов, условия кредита не изменятся после того, как вы переедете. Потому что второй, третий и даже четвертый дом, который вы купите и в который поселитесь, будет считаться подходящим для финансирования с высоким процентным соотношением суммы займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем недвижимости (если у вас нет практически ничего или совсем ничего за душой). Вы можете быстро приобрести несколько домов для аренды вдобавок к дому, в котором станете жить сами, — и все это без больших вложений наличности.

Вы можете разыграть этот “гамбит владельца-жильца” два, три и даже четыре раза. Но бесконечно это делать у вас не получится. На каком-то этапе кредиторы поймают вас на горячем и исключат из числа людей, которым предоставляют льготные кредиты как живущим в покупаемой недвижимости. Тем не менее серийные покупки под лозунгом “я буду здесь жить” — отличный способ приобрести несколько первых помещений для аренды.

<sup>3</sup> С конца 1990-х годов и до настоящего времени некоторые кредиторы охотнее предоставляют инвесторам кредиты с общим процентным соотношением суммы займа к оцененной стоимости, заложенной под этот заем недвижимости, до 100%. Когда рынок недвижимости смягчится, эти относительно либеральные кредиторы несомненно повысят суммы требуемых первичных платежей.

<sup>4</sup> Многие такие программы детально описаны в моей книге *The 106 Mortgage Secrets That Borrowers Must Learn — But Lenders Don't Tell* (Wiley, 2003 г.).

### **Таким методом могут воспользоваться и владельцы домов**

Даже если у вас есть дом, вам следует взвесить преимущества такого финансирования для покупки еще нескольких. Вот как это сделать: найдите помещение (комнату, двух-, четырехкомнатную квартиру или дом), которое вы можете приобрести и куда вы можете переехать. Найдите хорошего арендатора дома, в котором вы сейчас живете. Завершите финансирование вашей новой недвижимости и переедьте туда. Если вам по душе ваш старый дом, в конце года сдайте в аренду недвижимость, которую вы недавно приобрели, и переедьте в дом, в котором жили до этого. Или же найдите другой дом и купите его, снова профинансировав покупку кредитом для владельцев-жильцов — ипотекой на большую сумму с низкой ставкой.

### **Почему один год?**

Чтобы вам дали кредит, предназначенный для владельцев, собирающихся занимать приобретенную площадь, вы должны уверить кредитора, что собираетесь жить в новой собственности по крайней мере год. *Намереваетесь*, однако, не означает, что вы это *гарантируете*. Вы можете (обосновано или без всякого на то основания) изменить свое решение. Кредитору будет сложно доказать, что вы обманули его в то время, когда подавали документы на получение кредита. Но будьте осторожны. Не обманывайте, говоря, что будете жить в купленном помещении. Обман — это нарушение законов штатов и федеральных законов. Правительства охотно осуждают таких обманщиков.

Чтобы добиться успехов в инвестировании в недвижимость в краткосрочной и длительной перспективах, вызывайте и поддерживайте доверие к себе кредиторов — и всех людей, с которыми вы собираетесь заключать сделки или строить доверительные отношения. Если в надежде избежать ловушек вы даете обещания, которые не собираетесь выполнять, уклоняетесь от исполнения договора или прибегаете к подобным хитростям, это запятнает вашу репутацию. Если только не возникли непредвиденные обстоятельства, уважайте требование кредитора об одногодичном проживании в приобретенной с его помощью недвижимости.

### **Где владельцу, собирающемуся проживать в новом доме, найти ипотеку с высоким процентным соотношением суммы займа к оцененной стоимости заложенной под этой заем недвижимости?**

Да где угодно! Изучите объявления в “Желтых страницах” под заголовком “Ипотеки”. Потом обзвоните банки, сберегательные учреждения, ипотечные банки, ипотечных брокеров и кредитные союзы. Многие ипотечные кредиторы дают рекламу в ежедневных местных газетах. Обратитесь в департамент финансирования жилья вашего штата, округа или города. Строители домов и ри-

элторы также знают о разных типах программ финансирования недвижимости для людей, у которых нет практически ничего или ничего за душой. Также зайдите на сайты [hud.gov](http://hud.gov), [va.gov](http://va.gov), [homesteps.com](http://homesteps.com) и [fanniemae.com](http://fanniemae.com).

## КАКОВ “ПОТОЛОК” КРЕДИТА

Максимальная сумма, которую вы можете занять по программе с высоким процентным соотношением займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности, различна. Она зависит от типа кредита и региона страны. Однако обычно “потолки” кредитов достаточно высоки, чтобы профинансировать покупку недвижимости на выгодной территории. Например, национальные программы Freddie Mac и Fannie Mae дают в заем следующие суммы (которые каждый год повышаются).

<i>Количество комнат</i>	<i>Смежные штаты, округ Колумбия и Пуэрто-Рико</i>	<i>Аляска, Гавайи, Гуам и Вирджинские острова</i>
1	359 650 долл.	539 475 долл.
2	460 400 долл.	690 600 долл.
3	556 500 долл.	834 750 долл.
4	691 600 долл.	1 037 400 долл.

Федеральное жилищное управление (ФЖУ) варьирует ограничения кредитов от округа к округу. Ниже приведено несколько примеров.

### Местности, где жилье дешевое (ФЖУ/Министерство жилищного строительства и городского развития (МЖСГР))

<i>Тип жилья</i>	<i>Максимальный кредит (в долл.)</i>
Однокомнатное	172 632
Двухкомнатное	220 992
Трехкомнатное	267 120
Четырехкомнатное	331 968

### Местности, в которых жилье стоит дорого (ФЖУ/МЖСГР)

<i>Тип жилья</i>	<i>Максимальный кредит (в долл.)</i>
Однокомнатное	312 295
Двухкомнатное	400 548
Трехкомнатное	484 155
Четырехкомнатное	601 692

В случае предоставления кредита льготным категориям населения (например, ветеранам) они могут получить такие максимальные суммы<sup>5</sup>.

<i>Тип жилья</i>	<i>Максимальный кредит (в долл.)</i>
Однокомнатное	359 650
Двухкомнатное	359 650
Трехкомнатное	359 650
Четырехкомнатное	359 650

Одно- и четырехкомнатное жилье, стоимость которого выше этих установленных государством рамок, редко приносит прибыль от аренды, достаточную для покрытия расходов и платежей по ипотеке. Так что, если вы выбираете недвижимость под аренду, которая должна оправдать себя — даже при малом первичном платеже, — эти рамки не должны чрезмерно ограничивать ваш выбор недвижимости.

### **Дешевые кредиты для покупки жилья, в котором вы собираетесь жить**

Предположим, у вас нет возможности профинансировать жилье для собственного проживания через заем с высоким процентным соотношением займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности (низкий первичный платеж). Или же вас удовлетворяет дом, в котором вы живете в данный момент. Вы не собираетесь (даже временно) переселиться в другое жилье. Как в такой ситуации вам как инвестору избежать оплаты 20–30% покупной цены наличностью из собственных сбережений? Иными словами, какие приемы использования кредита (при низком первичном платеже) вы можете применить, чтобы приобрести недвижимость под аренду?

### **Использование дешевого кредита против низкого первичного платежа или отсутствия такого**

Перед тем как обсудить различные приемы использования дешевого кредита, отметим незначительное (но крайне важное) различие: использование дешевого кредита не обязательно предполагает низкий первичный платеж. На жаргоне инвесторов “использование дешевого кредита” означает, что вы получаете недвижимость, используя малое количество наличности (10% покупной цены или меньше) из ваших собственных средств.

<sup>5</sup> Если ветеран делает первичный платеж, эти суммы кредита могут быть выше. Также максимум может быть выше в определенных местностях, где жилье дорогое.

Предположим, вы нашли недвижимость по стоимости в 400 тыс. долл., и ваш кредитор соглашается предоставить вам первую ипотеку на сумму в 280 тыс. долл. Поскольку вы не можете (или не хотите) брать 120 тыс. долл. из собственных сбережений для внесения крупного первичного платежа, вам нужно обдумать иной способ собрать всю эту сумму (или хотя бы ее часть). Если вы добьетесь успеха, то получите дешевый кредит. Вы получите контроль над недвижимостью стоимостью 400 тыс. долл., заплатив из своего кармана относительно небольшую сумму наличными.

Вы можете воспользоваться преимуществами (и понести риски) дешевого кредита двумя способами: 1) получить первую ипотеку с высоким процентным соотношением займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности или 2) получить ипотеку с высоким процентным соотношением займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности. Потом, чтобы уменьшить (или избавиться) вложение денег из собственного кармана, перейдите на использование других источников финансирования (кредиты, партнеры) для покрытия большей части разницы между суммой первой закладной и покупной ценой недвижимости.

### **Возвращение творческого финансирования**

Творческое финансирование означает обдумывание многочисленных альтернатив финансирования. Как уже говорилось, этот термин стал популярным, когда цены на недвижимость возросли и миллионы потенциальных покупателей вылетели с рынка, потому что у них не доставало наличности или кредитных средств, или и того и другого. “Центральной темой моего курса, — писал Эд Бэкли в книге *No Down Payment Formula* (Bantam, 1987 г.), — научить вас, как купить как можно больше недвижимости без использования ваших собственных денег... Чтобы начать, не имея ничего за душой, нужно быть очень изобретательным. Необходимо *заменять наличность идеями*”.

Как инвесторы могут использовать творческий подход и изобретательность, чтобы заменить деньги идеями?

**Ищите либерального кредитора.** Многие банки и сберегательные учреждения дают кредит только на 70–80% стоимости недвижимости, приносящей доход (если собственник не собирается в ней жить). Однако некоторые финансовые учреждения покрывают 90% (или больше) кредита. Кроме того, некоторые богатые частные инвесторы предоставляют ипотеки с высоким процентным соотношением займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности. Таких частных инвесторов можно найти по газетным объявлениям. Либо вы можете подать объявление в раздел “Необходим капитал”,

либо позвонить тем, кто оставляет свои телефоны в разделе “Предоставляем капитал”.

Вы можете также связаться с ипотечными брокерами, у которых есть контакты с 20–100 источниками финансирования недвижимости. Благодаря широкому списку кредиторов ипотечные брокеры могут подобрать вам необходимый кредит с высоким процентным соотношением займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности. Будьте осторожны, внимательно читайте то, что написано мелким курсивом. Многие такие нетрадиционные (выплачиваемые наличными) ипотеки предполагают большие авансовые комиссионные, высокие проценты и суровые штрафы за досрочную выплату кредита.

**Вторые ипотеки (закладные).** Некоторые кредиторы, финансирующие недвижимость, приносящую доход, дают разрешения на так называемые кредиты 70–20–10 или их вариации, например 75–15–10 или даже 80–15–5. Первая цифра касается процентного соотношения займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности по первой ипотеке; вторая цифра касается процентного соотношения покупной цены, представленной второй ипотекой; и третья цифра касается наличности, внесенной покупателем из его личных средств. На сделку 70–20–10 на покупку недвижимости стоимостью 100 тыс. долл. потребуются следующие суммы.

Первая ипотека	70 тыс. долл.
Вторая ипотека	20 тыс. долл.
Наличность покупателя	10 тыс. долл.

Обычно лучший источник второй ипотеки — это продавец недвижимости. Такие кредиты, часто называемые “продавцовыми” или “запечными”, не требуют особой волокиты, бумажной работы и дополнительных расходов. Кроме того, часто удается убедить продавца принять более низкую процентную ставку, чем ту, которую потребовал бы коммерческий кредитор. Во время, когда ставки первой ипотеки составляли 11%, а коммерческие ставки второй ипотеки — 16%, я заставил продавца пойти на вторую ипотеку в 75 тыс. долл. при ставке в 8%<sup>6</sup>. Эта сделка выглядела следующим образом.

Покупная цена	319,500 долл.
Первая ипотека по ставке в 11%	180 тыс. долл.
Вторая продавцовая ипотека по ставке в 8%	75 тыс. долл.
Наличность покупателя	64 тыс. долл.

<sup>6</sup> В этом случае вторая закладная продавца служила для уменьшения общей суммы моих займов благодаря низкой процентной ставке.

Если продавцы отказываются сотрудничать, обращайтесь к частным инвесторам, ипотечным брокерам, в банки и сберегательные учреждения. Перед тем как обратиться к коммерческим кредиторам, предоставляющим вторую ипотеку на условия общего покрытия кредита, подумайте о друзьях или родственниках, которые были бы не против надежной прибыли в 7–10% (чуть больше или меньше) от вложенной ими суммы. По сравнению с депозитами и сбережениями на книжке, которые обычно приносят 2,5–5%, прибыль в 7–10% очень привлекательна.

**Занимайте под залог другой собственности.** Если вы — владелец дома с хорошей кредитной историей, то можете собрать начальный капитал для инвестирования в недвижимость, взяв кредит на собственный капитал (т.е. вторую закладную) на свой дом. Поскольку многие кредиторы дают собственникам домов кредиты в 125% стоимости с высоким процентным соотношением займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности, вы можете получить значительную сумму наличными, даже если вы еще не собрали достаточных средств. В качестве альтернативы обдумайте рефинансирование своей первой ипотеки с высоким процентным соотношением займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности.

Какую еще собственность вы можете заложить, чтобы взять заем? У вас есть пенсионные счета, машины, драгоценности, произведения искусства, коллекция монет, страхование жизни или домик для отдыха? Перечислите все, чем владеете. Результаты могут вас удивить.

**Переведите активы в наличность (уменьшите масштабы).** Вместо того чтобы брать заем в залог активов, переведите активы в наличность. Мои друзья продали свой дом в северной части Чикаго за 1 млн 50 тыс. долл. На вырученные деньги они купили домик для отдыха, меньший дом для постоянного проживания и комнату в городе. В Британии такую популярную практику называют “заведением мышиных нор”.

Не могли бы и вы комфортно жить в меньшем или менее дорогом доме? Тратите ли вы деньги на непродуктивно роскошные машины, драгоценности, часы и одежду? Может, вы один из тех людей, которые живут и ни в чем себе не отказывают (пока что), но не могут накопить достаточный капитал, чтобы достичь двух целей — финансовой стабильности и финансовой независимости?

В своем исследовании роскоши Томас Стэнли и Вильям Данко (*The Millionaire Next Door*) взяли интервью у многих богатых профессионалов, которых авторы назвали ННБ (ненакопители богатства). Им противостояли АНБ (активные накопители богатства), которые работали на менее престижных должностях и зарабатывали меньше. Однако благодаря разумному распределению средств и инвестированию чистый доход АНБ значительно превышал доход много полу-

чающих, но и активно тратящих. Уменьшите свои аппетиты сейчас, и вы получите большие дивиденды позже.

**“Ипотеки покрытия”** могут помочь покупателям достичь высокого процентного соотношения займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности, обеспечив продавцу хорошую прибыль. В реальности “ипотека покрытия” — это вторая ипотека, предоставленная продавцом покупателю, но при которой покупатель совершает только один кредитный платеж.

“Ипотеки покрытия” часто используются, когда покупатель недвижимости хочет получить преимущества от существующей ипотеки с низкой процентной ставкой. Для этого он “покрывает” существующий кредит новой “ипотекой покрытия” с более высокой процентной ставкой. Продавец продолжает оплачивать существующий кредит с низкими процентами, а покупатель делает продавцу платежи по условиям нового кредита. Продавец наживается на спреде процентных ставок. Такой кредит лучше всего использовать в период повышения процентных ставок. Соответствующий пример приведен на рис. 2.1.

Продавец платит		Продавец получает	
Баланс ипотеки	150 000 долл.	Цена продажи	225 000 долл.
Процентная ставка ипотеки	7,0 %	Наличные	15 000 долл.
(остается 24 года)	1 077 долл.	Циклический баланс	210 000 долл.
		Ставка — 9,0%/30 лет	1 691 долл.
		Платежи по первой ипотеке	1 077 долл.
		Чистый месячный доход	614 долл.
		КОИ покупателя по сумме в 60 000 долл. 12,28%	

**Рис. 2.1.** Пример циклической ипотеки

Как показано на рис. 2.1, продавец предоставляет новый кредит на сумму 210 тыс. долл. по ставке в 9%. Выплаты по существующей первой закладной составляют 1 077 долл. в месяц. Платежи по новому кредиту составляют 1 691 долл. в месяц. Следовательно, продавец зарабатывает прибыль в 614 долл. в месяц. За 60 тыс. долл., которые продавец вложил в сделку, он получает прибыль в 12,28% ( $12 \times 614 / 60\,000 = 12,28\%$ ). Обычно покупатель зарабатывает на этой операции, потому что процентная ставка, требуемая продавцом, ниже обычной рыночной процентной ставки. (Если вы не можете “покрыть” свою ипотеку, ипотечные кредиторы продавца могут применить статью об оплате сразу после продажи. Если такое произойдет, вам и продавцам придется выплатить ипотеку продавца и обратиться к какому-либо другому типу финансирования.)

**Используйте кредитные карточки.** Хотя это более рискованный прием творческого финансирования, некоторые инвесторы извлекают преимущества из каждого предложения открыть кредитную карточку, которую им присылают по почте. Когда вам потребуется наличность для быстрого заключения сделки, карточки дадут вам 10 тыс., 25 тыс. и даже 50 тыс. долл. Бывало, что инвесторы оплачивали недвижимость в полном объеме исключительно наличностью, сняв всю сумму с кредитных карточек.

Естественно, не следует использовать заимствования наличных для долгосрочного финансирования. Однако иногда пластиковая карточка — неплохой источник для покрытия кратковременных потребностей. Вы можете, например, найти помещение, подходящее для ремонта, и сразу же продать его, отремонтировав, ради получения прибыли.

**Персональные кредиты.** Во времена, когда наличные нельзя было снять с кредитной карточки (сейчас это самый популярный тип персонального кредита), личные кредиты назывались кредитами по подписке. По мере того, как вы будете накапливать капиталы на недвижимости, вы увидите, что многие кредиторы охотно предоставляют кредиты по подписке на 10 тыс., 25 тыс. и даже 100 тыс. долл., если ваша кредитная история и чистый доход способны обеспечить его погашение. Вы можете использовать деньги от этих кредитов по подписке для покупки дополнительной недвижимости. (На кредиты по подписке установлены более низкие процентные ставки, чем на снятие наличности с кредитных карточек.)

Хотя ипотечные кредиторы не любят заемщиков, использующих персональные кредиты на первичные платежи, инвесторы постоянно находят способы использовать этот прием. Продавцы, финансирующие продажи недвижимости, редко спрашивают о том, откуда у вас взялись деньги на первичный платеж. Так что, если у вас не хватает наличности, сравните риски и преимущества использования кредитной карточки или кредита по подписке и решите, как лучше позаимствовать деньги на первичный платеж.

Опять-таки взвесьте факторы риска. Непродуманные займы приведут если не к финансовому краху, то, по крайней мере, к бессонным ночам. Убедитесь, что погашение кредита не будет зависеть от спекулятивных (ненадежных или непредсказуемых) источников.

**Контракты с рассрочкой.** Этот вид контракта иногда называют контрактом на продажу или соглашением о продаже в рассрочку. Он дает покупателям возможность оплатить продавцу стоимость недвижимости в рассрочку. По такому контракту покупатель соглашается купить недвижимость и оплатить продавцу основную сумму и проценты. В отличие от финансирования через ипотеку права на собственность остаются у продавца, пока не будут выполнены условия контракта. Однако покупатель получает недвижимость в пользо-

вание. Если покупатель не сможет выполнить условия соглашения, продавец обычно снова вступает во владение своей собственностью (а не отказывает в праве выкупа закладной вследствие просрочки). Продавцам больше нравится возврат во владение, а не отказ в выкупе закладной, потому что этот способ быстрее, проще и менее затратный.

Контракты в рассрочку могут пригодиться при “покрытии” существующих источников финансирования с низкими процентными ставками (см. выше обсуждение таких кредитов). Внимание: такие контракты полны подводных камней как для покупателей, так и для продавцов. Поскольку такие контракты регулируются законодательством, перед тем, как пойти на такую форму финансирования, проконсультируйтесь с компетентным юристом, специализирующимся на недвижимости.

Часто недвижимость, продаваемая с рассрочкой платежа, — некондиционная. Например, это помещение под магазин с жилой комнатой в задней части или над ним, сельские дома с землей, старые помещения, требующие ремонта, или большие дома, разбитые на более мелкие квартиры. Первую свою инвестицию я сделал в пятикомнатный дом — старый большой дом, разбитый на четыре однокомнатные квартиры и одну пристройку с одной комнатой и одной ванной позади дома. Я совершил первичный платеж в 1 тыс. долл., а продавец (пожилая вдова) профинансировал баланс по ставке в 5%. Она сказала, что получила бы такие же проценты по сберегательному счету в банке, поэтому было бы нечестно требовать с меня больше (Хотел бы я найти сегодня таких продавцов, как она!)

На современном рынке контракты с рассрочкой используются в тех же целях, что и всегда (на них обычно покупают некондиционную недвижимость). Однако сегодня многие традиционные ипотечные кредиторы направляют свои усилия на привлечение покупателей из разных слоев общества и местностей. В результате многие люди и недвижимость, которые не получили бы одобрения кредитора в прошлом, сейчас вполне пройдут квалификацию в кредитных союзах, банках и других типах предоставляющих ипотеки компаний. Кроме того, стали популярными два типа финансирования с привлечением продавцов: соглашения об аренде с правом последующего выкупа и аренде с опционом (подробнее об этом — в главе 9). В некоторой мере эти альтернативные типы финансирования с привлечением продавца снизили популярность контрактов с рассрочкой.

Учитывая все вышесказанное, контракты с рассрочкой могут сыграть определенную роль в вашей стратегии приобретения недвижимости. Правильно составленные контракты с рассрочкой имеют низкую стоимость и относительно просты в заключении. Они предлагают максимальную гибкость в цене и процентной ставке. Также они обеспечивают продавцам надежное средство защиты в том случае, если покупатель не соблюдает условия контракта, и при этом защищают покупателей от несправедливого лишения права пользования

и последующих проблем с установлением права собственности. Если вы можете договориться о хорошей сделке при условии заключения контракта с рассрочкой, не упускайте такой возможности — только тщательно все обдумайте (и проконсультируйтесь с юристом).

***Попотейте (увеличьте стоимость недвижимости через обновление).***

Возможно, вам удастся купить недвижимость со стопроцентным финансированием, если вы сможете увеличить ее стоимость за счет улучшения и обновления. Предположим, вы нашли недвижимость, которая (в прекрасном состоянии) стоила бы приблизительно 240 тыс. долл. Однако если она находится в отвратительном состоянии, то при наличии продавца, желающего побыстрее ее продать, вы можете приобрести ее по цене в 190 тыс. долл. с краткосрочным финансированием без вложения денег. Вы можете выполнить работу и купить материалы на 15 тыс. долл. — эти деньги вы всегда снимите с кредитной карточки.

После завершения работ и доведения стоимости жилья до его рыночной нормы в 240 тыс. долл., вы договариваетесь о ипотеке на 70% стоимости. На кредит 190 тыс. долл. вы выплатите долг продавцу и покроете заимствование с кредитной карточки. Вуаля! Вы не только стопроцентно профинансировали покупную стоимость и понесенные расходы, но и получили 35 тыс. долл. чистой прибыли.

***Задействуйте воображение.*** Кроме приемов использования дешевого кредита, обсужденных выше, есть и другие приемы.

- ◆ ***Привлекайте партнеров.*** Если вы не можете (или не хотите) платить собственные наличные средства или брать заем, найдите хорошее предложение, а потом продемонстрируйте потенциальным партнерам (друзьям, родственникам, подрядчикам, богатым инвесторам), какие выгоды они получат, если присоединятся к вам в этой операции.
- ◆ ***Соглашайтесь на обмен услугами или продуктами.*** Продавцу нужна какая-то услуга или консультация, которую вы можете предоставить? Обдумайте свои способности (в праве, медицине, стоматологии, творчестве, рекламе, столярном деле, бухгалтерии, дизайне, архитектуре и т.д.). Включите все возможные сферы профессиональной деятельности и хобби. Обменяйте рекламное время или рекламную площадь на первичный платеж. Может сработать все, что вы производите, доставляете или продаете оптом (или со скидкой).
- ◆ ***Занимайте (или уменьшайте) комиссионные на недвижимость.*** Хотя большинство брокеров и агентов по продажам ненавидят этот прием, иногда покупатели и продавцы просят агентов, привлеченных к операции, отложить платеж на более позднюю дату. Некоторые агенты даже отдают пред-

почтение получению платежа после сделки. Таким образом, они избегают оплаты налогов на прибыль от этих комиссионных и одновременно накапливают капитал за счет оплаты процентов или получения платежей за участие в сделке (будущих доходов от продажи).

- ◆ *Продайте часть недвижимости.* К вашей недвижимости прилагается дополнительная пристройка, “дом на колесах” или права на пользование лесом или нефтяными, газовыми или минеральными месторождениями? Если это так, найдите покупателя, который заплатит за передачу ему этих прав или собственности наличными. Эти деньги помогут вам заключить основную сделку.
- ◆ *Используйте досрочно выплаченные арендные платежи и депозиты арендаторов.* Если вы покупаете недвижимость под аренду, то имеете право на депозиты и авансовые арендные платежи существующих арендаторов. Предположим, вы подписали соглашение 2 июня. Продавец четырехкомнатного дома удерживает 4 тыс. долл. депозита и 3800 долл. арендной платы за оставшиеся дни в июне. Вместе депозит и досрочный арендный платеж составляют 7800 долл. В большинстве случаев вы можете пустить эти деньги на уменьшение своего наличного долга.
- ◆ *Пишите бумаги.* Вы просите продавщицу дома взять на себя финансирование с первичным платежом в 10%. Она упирается и считает, что заключать такую сделку рискованно. Развенчайте ее страхи и убедите в том, что опасности нет. Предложите ей закладную на машину или вторую (или третью) ипотеку на другую недвижимость, которой вы владеете. Подчеркните, что когда основные платежи и подорожание недвижимости, вместе взятые, составят 20% (80% от соотношения), она вернет обеспечение на вашу собственность, находящуюся в залоге.
- ◆ *Аренда с использованием опционов.* Разговор о творческом подходе к финансированию будет неполным без упоминания об аренде с использованием опционов. Этот прием очень популярен и широко используется, поэтому его преимущества и недостатки мы обсудим подробнее в главе 9.

### **Действительно ли можно заключить сделку о дешевом кредите, используя творческий подход к финансированию?**

Да, безусловно. Я использовал те или иные приемы творческого финансирования в более чем половине сделок с недвижимостью. Но чтобы творческий подход к финансированию сработал, нужно понимать, что вы делаете. Четко определите свои цели. Сохраняйте спокойствие. Избегайте суеты или заключите сделку, сделав слишком много уступок. Договоренности о низком первичном взносе, заключенные с использованием творческого подхода к финанси-

рованию, подталкивают многих инвесторов-новичков к покупке не самой лучшей недвижимости или к переплате за нее. Берите на себя такие обязательства, которые можете исполнить, и такие, которые стоят исполнения.

**Меньшее количество продавцов.** Из-за того, что творческий подход к финансированию нарушает так называемые стандартные процедуры покупки, у вас остается меньше выбора. Почти каждый продавец примет оплату наличными, но мало кто согласится продать дом, если вы вносите очень маленький первичный платеж или вообще его не вносите.

Но если вы хотите заключить именно такую сделку, нет ничего невозможно. Многие продавцы, которые сначала отказываются иметь с вами дело, позже соглашаются. Вам нужно только убедительно объяснить, насколько это будет для них выгодно в итоге, и передать подписанное предложение.

**Товар низкого качества по высокой цене.** Внимательно следите, чтобы владельцы недвижимости не навязали вам товар по завышенной цене. Многие такие продавцы читали книги о том, как купить, не имея ничего за душой. Они знают, что реклама таких позиций, как “продавец финансирует покупку”, “вы можете купить дом, ничего не имея за душой”, “к вам не предъявляется никаких требований к соответствию”, “сделайте свое предложение” и “мы в равных условиях”, повлечут тысячи звонков от недавних “слушателей” курсов творческого финансирования.

Желая сорвать с паршивой овцы хоть шерсти клок, такие продавцы умышленно предлагают покупателям невыгодные контракты на покупку. Содержание дома в надлежащем состоянии, ремонт, исчезающие арендаторы, фантомные договора на аренду, незаконные жильцы, беспокойный район, проблемные соседи и необеспеченные закладные — вот всего лишь несколько проблем, с которыми могут столкнуться наивные покупатели. (О других типах потенциальных проблем читайте в моей книге *The 106 Common Mistakes Homebuyer Make (and How to Avoid Them)*). Другими словами, не дайте творческому подходу к финансированию посадить лодку вашего финансового роста на мель сразу после выхода из порта.

### **Каким стандартам вы должны соответствовать по требованиям кредиторов**

Чтобы решить, выдать ли вам ипотеку, кредиторы выдвигают немало различных требований<sup>7</sup>. Чем больше вы о них узнаете, тем больше у вас шансов найти кредитора, который выдаст вам необходимый кредит. Кроме прожива-

---

<sup>7</sup> Более детально финансирование покупки недвижимости описано в моей книге *The 106 Mortgage Secrets That All Homebuyers Must Learn — but Lenders Don't Tell (Wiley, 2003 г.)*.

ния в купленном доме и процентного соотношения суммы займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности, есть шесть наиболее распространенных требований.

1. Обеспечение (характеристики недвижимости).
2. Размеры и источники первичного платежа и резервов.
3. Платежеспособность (месячный доход).
4. Кредитная история (надежность!)
5. Характер и компетенция.
6. Компенсаторные факторы.

### **Обеспечение (характеристики недвижимости)**

Все кредиторы устанавливают определенные требования к покупаемой вами недвижимости, которая служит обеспечением вашей ипотеки. Некоторые кредиторы не дают ипотеку под квартиры или дома, в которых больше четырех комнат. Некоторые не финансируют недвижимость в плохом состоянии или находящуюся в дешевом районе. Многие кредиторы сначала проверяют все коммуникации недвижимости (например, некоторые кредиторы избегают домов, в которых вместо мусорных баков установлен внутренний мусоропровод). Кредиторы могут также выставить требования, касающиеся наличия тротуаров, соблюдения всех требований, предъявляемых к строителям в этом районе, близости к школам, развитости системы общественного транспорта, наличия магазинов и рабочих мест и т.д.

Перед тем как выбрать недвижимость и подготовить предложение для покупки, узнайте, отвечает ли такая недвижимость требованиям подходящего вам кредитора и кредитной программы. Иначе вы можете зря потратить время и деньги (расходы на подачу заявки, оценку недвижимости и другие комиссионные и платежи). Часто кредиторы не возмещают эти предварительные расходы.

### **Размеры и источники первичного платежа и резервов**

Предположим, что ваш кредитор установил процентное соотношение суммы займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности для первой ипотеки в 70%. Плюс ваш продавец предоставит вторую ипотеку на разницу от покупной цены. Выдаст ли кредитор вам кредит? Возможно, да, а возможно, нет.

Независимо от процентного соотношения суммы займа к оцененной стоимости заложенной под этот заем собственности, кредиторы обычно требуют, чтобы покупатель в момент покупки вложил хотя бы небольшое количество собственной наличности. Более того, кредитор, скорее всего, поинтересуется,

откуда вы взяли эту наличность. Идеальный источник денег — сберегательный счет или иные ликвидные средства. Понятно, что большинству кредиторов не понравится, если окажется, что вы сняли 10 тыс. долл. на первичный платеж с кредитной карточки.

Точно так же большинство кредиторов будут рады, если у вас останутся наличные (или иные ликвидные средства) после погашения первичного платежа. Им нравится, если у клиента есть достаточно резервов для внесения хотя бы двух-трех платежей по ипотеке, т.е. чем больше у вас наличности, тем больше шансов на успех.

### Платежеспособность (месячный доход)

Ипотечные кредиторы оценивают ваш месячный доход от основного места работы и от иных источников, а также устанавливают ЧД от недвижимости, которую вы собираетесь приобрести. Если вы собираетесь жить в купленном доме, то кредитор (прямо или опосредованно) высчитает коэффициент квалификации — процент от вашего дохода, который вы можете безболезненно пустить на выплаты по ипотеке (основную сумму, проценты, налоги на доход с недвижимого имущества и страхование). Если кредитор устанавливает коэффициент квалификации в 28%, а ваш валовой доход оставляет 4 тыс. долл. в месяц, кредитор может ограничить ваши выплаты по ипотеке 1 120 долл. в месяц.

Что касается прибыли и расходов, связанных со сдаваемой в аренду недвижимостью, то кредиторы могут применить коэффициент покрытия долга (КПД). Коэффициент покрытия долга показывает кредитору, что недвижимость приносит достаточный доход для покрытия расходов и обслуживания долга (имеется в виду основная сумма и проценты). Вот пример КПД на четырехквартирный дом, за каждую квартиру которого поступает месячная арендная плата в размере 750 долл.

Валовой годовой доход ( $4 \times 750$ долл. $\times 12$ )	36 тыс. долл.
<i>минус</i>	
Простой	2160 долл.
Текущие расходы и расходы по поддержанию помещений в надлежащем состоянии	7200 долл.
Налоги на доход с недвижимости и страховые выплаты	2360 долл.
Чистый доход от эксплуатации недвижимости (ЧД)	24 280 долл.

Если кредитор хочет иметь 25%-ный гарантийный резерв дохода по отношению к обслуживанию долга, вычитайте максимальный платеж по ипотеке, разделив годовой ЧД от недвижимости на коэффициент покрытия долга (КПД) в 1,25:

$$\frac{\text{ЧД}}{\text{КПД}} = \text{Годовой платеж по ипотеке}$$

$$\frac{24280\$}{1,25} = 19424\$$$

Проверьте получившуюся сумму, произведя обратное вычисление:

$$\frac{\text{ЧД}}{\text{Обслуживание долга}} = \text{Коэффициент покрытия долга}$$

$$\frac{24280\$}{19424\$} = 1,25$$

Из этих расчетов следует, что при КПД в 1,25 недвижимость будет приносить достаточный доход для внесения годовых выплат по ипотеке в 1 619 долл. (сумма выплат по ипотеке за год 19 424 долл./12). Чтобы высчитать, насколько уменьшится (амортизируется) выплата по ипотеке в 1 619 долл. в месяц за 30-летний срок, см. табл. 2.1.

Если процентные ставки по ипотеке составляют, к примеру, 6,0, 7,5 или 9,0%, то кредитор может дать вам заем в 270,284, 231,617 или 201,118 долл. соответственно.

**Таблица 2.1.** Месячный платеж на каждую тысячу долларов от первоначального баланса ипотеки

Процент	Месячный платеж (долл.)	Процент	Месячный платеж (долл.)
2,5	3,95	7,5	6,99
3,0	4,21	8,0	7,34
3,5	4,49	8,5	7,69
4,0	4,77	9,0	8,05
4,5	5,07	9,5	8,41
5,0	5,37	10,0	8,77
5,5	5,67	10,5	9,15
6,0	5,99	11,0	9,52
6,5	6,32	11,5	9,90
7,0	6,65	12,0	10,29

*Внимание: срок — 30 лет*

Процентная ставка по ипотеке — 6,0%

$$\frac{1619\$}{5,99} = 270284\$ (\text{сумма кредита})$$

Процентная ставка по ипотеке — 7,5%

$$\frac{1619\$}{6,99} = 231617\$ (\text{сумма кредита})$$

Процентная ставка по ипотеке — 9,0%

$$\frac{1619\$}{8,05} = 201118\$ (\text{сумма кредита})$$

Как видите, более низкие процентные ставки сильно увеличивают вашу способность к заимствованию. Если рассматривать все вместе, то процентная ставка и коэффициент покрытия долга частично определяют размер займа, который будет готов предоставить вам кредитор.

### **Кредитная история (надежность!)**

Необходима ли хорошая кредитная история для покупки домов и квартир под сдачу в аренду? Нет. Но хорошая кредитная история расширяет ваши возможности, а при отсутствии таковой вы будете ограничены покупкой недвижимости при условии финансирования продавца, оформления закладных или кредитов класса Б, С, Д и т.д., предусматривающих высокий первичный платеж и высокие процентные ставки. Если же у вас прекрасная кредитная история, кредиторы расстелют перед вами красную дорожку. Для них вы — желанный клиент. Делайте все возможное, чтобы улучшить свою кредитную историю и заслужить репутацию человека, выполняющего все обязательства по погашению кредита вовремя или раньше условленной даты.

Однако сегодня хорошая кредитная история необязательно означает то, что раньше. Нарынкеипотекоченьвысокаяконкуренция,поэтомумногиеипотечные кредиторы предоставляют кредиты даже покупателям, которых лишали права выкупа недвижимости по закладной, изымали ее из владения за неплатежи или объявляли банкротами. Чтобы получить кредит у таких кредиторов, нужно иметь чистую (желательно безупречную) кредитную историю за последние 18–24 месяца; приписать плохую кредитную историю проблемам развода, потери работы, несчастному случаю, болезни или иному непредвиденному обстоятельству; и убедить кредитора, что сейчас вы держите ситуацию и свое будущее финансовое благополучие под контролем.

Даже если у вас были серьезные проблемы с кредитами в прошлом, нет необходимости ждать 5, 7 или 10 лет, чтобы подать заявку на новую ипотеку, особенно если вы планируете жить в недвижимости, которую покупаете. (Помните, кредиторы предоставляют лучшие условия кредита собственникам, планирующим занимать купленное жилье в кредит.)

### Характер и компетенция

Хотя кредиторы США не могут законно отказать вам в кредите на основании вашего возраста, расы, религии, пола, гражданского статуса или инвалидности, они вполне могут отказать вам, если их не устраивают:

- ◆ уровень образования;
- ◆ потенциал для развития карьеры;
- ◆ стабильность работы;
- ◆ стабильность в обществе;
- ◆ привычки, касающиеся сбережений, трат и займов;
- ◆ зависимость;
- ◆ одежда и манеры;
- ◆ пыл владения недвижимостью.

Ипотечный кредитор не откажет вам в кредите на основании того, что вы бросили школу, покрасили волосы в пурпурный оттенок, носите серебряное кольцо в носу, меняете работу каждые полгода или если у вас нет телефона. Тем не менее это может слегка (а иногда и существенно) повлиять на их решение. Особенно это касается инвесторов.

Владение недвижимостью накладывает на человека определенные обязательства. Кредиторы ожидают от вас их исполнения. Так что убедите кредитора, что вы — надежный работник, инвестор и заемщик. Если это необходимо, уверьте кредитора путем составления бизнес-плана (или других средств), что вы сможете увеличить стоимость приобретаемой недвижимости.

Легендарный банкир Джей П. Морган как-то сказал комиссии Конгресса США: “Нельзя купить кредит за деньги. Если я не доверяю человеку, то он не получит от меня кредит за все блага христианского мира”. Джей П. Морган подтвердил, что характер имеет значение.

### Компенсаторные факторы

Изучая рамки основных требований кредитора к клиенту, помните: это всего лишь *рамки*. Большинство кредиторов не оценивают заявки на выдачу ипотеки, привязываясь к букве “рамочного” руководства. Кредиторы взвешивают вари-

анты и обдумывают их, и вы можете убедить их выдать вам кредит. Делайте акцент на своих преимуществах и не говорите о своих недостатках или поясните их причину.

Если ваш коэффициент покрытия долга низкий, разъясните кредитору, как вы собираетесь удорожить недвижимость и повысить за счет этого арендную плату. Если подобранный вами кредит вам не светит, предложите внести более высокий первичный платеж или отдайте купленную недвижимость в залог. Если вы часто меняли работу, укажите, что при этом вас повышали в должности. Если вам не хватает опыта владения или управления недвижимостью, расскажите кредитору, что вы повышали свой образовательный уровень, читая книги о недвижимости, и разработали выигрышную рыночную стратегию (подробнее об этом — в главе 11).

Используйте письма работодателей, их рекомендации, составляйте бюджеты, готовьте бизнес-планы или любые *письменные* доводы, что вам стоит выдать кредит. Любая бумажка поможет вам убедить кредитора, что вы хотите и можете вернуть деньги, которые он вам одолжит. Иногда (а то и часто) бывает, что именно компенсаторные факторы заставляют кредитора принять решение в вашу пользу.

Помните также, что кредиторы бывают разные. Особенно разнятся они в отношении к инвесторам. Что принимает один, не принимает другой. Чтобы получить нужный вам кредит, тщательно изучите рынок ипотек. Тысячи ипотечных кредиторов борются за клиентов, поэтому у вас есть все шансы найти подходящего. Если вам это не удастся, поработайте над упрочением своего финансового положения и улучшением кредитной истории.

### **Автоматическая квалификация (АК)**

С конца 1990-х годов ипотечные кредиторы полагаются на автоматическую квалификацию (АК). Эта система работает так: кредитный агент собирает информацию по заявке и вводит ее в компьютерную программу.

Если ваши запросы относительно кредита совпадают с какой-либо кредитной программой в компьютере — прекрасно. Это означает более быстрый и дешевый путь к заключению сделки и меньше бумажной волокиты. С другой стороны, если ваша ситуация требует индивидуального подхода, вас пригласят к специалисту по кредитованию, который направит свои знания и умения на то, чтобы вам выдали кредит, или хотя бы объяснит причины, по которым ваша заявка не была принята, и посоветует, как исправить ситуацию.

Чтобы детальнее изучить систему автоматической квалификации, зайдите на сайт [myfico.com](http://myfico.com). На этом сайте можно подсчитать свои «кредитные очки» и получить консультацию, как увеличить их количество.

Однако помните: автоматическая квалификация — это не только кредитные очки. Такие программы обычно просчитывают ваши коэффициенты квалификации, способность зарабатывать деньги, резервы наличности, долги и активы. Если количество очков в вашу пользу превышает, скажем, 740 (чуть больше или чуть меньше), то система АК может смягчить другие требования. Но меньшее количество очков, например 640 (чуть больше или чуть меньше), заставит АК предъявить вам более жесткие требования.

Как именно системы АК производят эти расчеты — коммерческая тайна. Но опытные специалисты по кредитованию знают некоторые тонкости. Так что обратитесь к ним, извлеките пользу из их опыта.

# 3

## ОЦЕНКА СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ: КАК ВЫЯВИТЬ САМУЮ ВЫГОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

**Р**асполагая знаниями, почерпнутыми из главы 2, вы можете определить наиболее подходящий для себя способ финансирования недвижимости. Но чтобы ваша покупка оказалась действительно *выгодной*, вы должны научиться как можно точнее определять стоимость недвижимости.

В прошлые времена многие инвесторы в недвижимость, к своему большому сожалению, упускали из виду этот важный момент. Даже в наши дни в самых популярных книгах по инвестированию в недвижимость, названия которых начинаются со слов “Как ...”, оценке стоимости недвижимости уделяется слишком мало внимания. Чем это объясняется? Тем, что многие авторы и инвесторы ошибочно полагают, будто инфляция исправляет любые ошибки. Многие люди в силу своей наивности считают, что для получения прибыли при выполнении операций с недвижимостью достаточно лишь купить эту недвижимость. Даже если при покупке недвижимости вы существенно переплатите, повышение цен со временем компенсирует эту вашу оплошность. Вот что написал по этому поводу Дэвид Шумахер (David Schumacher) в своей книге *The Buy and Hold Real Estate Strategy*, Wiley, 1992)<sup>1</sup>.

Сумма, которую я заплатил за эту недвижимость, не имеет особого значения, учитывая значительный рост ее рыночной стоимости с течением времени. ...По-моему, смешно спорить с продавцом до хрипоты за какие-нибудь там лишние 5 тыс. долл. или даже 50 тыс. долл., если соответствующую недвижимость вы покупаете на достаточно продолжительный срок. ...В 1963 г. я купил четырехквартирный жилой дом за 35 тыс. долл. Допустим, что я заплатил бы за него 100 тыс. долл. Однако это не имело бы особого значения, поскольку сегодня тот же дом стоит 1,2 млн. долл.

<sup>1</sup> Если предположить 20-процентный авансовый платеж при 5% годовых и 30-летнем сроке выплат, то ежемесячные выплаты по ссуде, равной 80 тыс. долл., составили бы 430 долл., тогда как ссуда, равная 28 тыс. долл., потребовала бы выплаты лишь 150 долл. в месяц.

Авторы других бестселлеров, посвященных операциям с недвижимостью, советуют потенциальным инвесторам говорить с продавцами примерно в таком духе: “Вы называете свою цену, а я предлагаю свои условия”. Если владелец недвижимости соглашается продать свою недвижимость на условиях, выгодных покупателю (как правило, под условиями, выгодными покупателю, подразумевается небольшая или нулевая сумма авансового платежа), то покупатель соглашается на цену, предложенную продавцом. “Какая разница, какую цену вы заплатите сегодня? Важно лишь, за какую цену вы продадите данную недвижимость впоследствии”. (В главе 2 уже говорилось о том, куда может вас завести подобная логика.)

## **ДЕНЬГИ НУЖНО ЗАРАБАТЫВАТЬ ПРИ ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, А НЕ ТОЛЬКО ПРИ ЕЕ ПРОДАЖЕ**

Да, рост стоимости недвижимого имущества на протяжении продолжительного времени может привести к ее существенному повышению. Таким образом, даже если при покупке недвижимости вы, в силу тех или иных причин, переплатите ее прежнему владельцу, можно подождать лет пять (или больше), пока рост рыночной стоимости этого недвижимого имущества не компенсирует вам эту переплату. В течение этого времени вы могли бы приумножить свое богатство. Хуже того, чем больше вы заплатите (особенно в случае финансирования с высокими значениями коэффициента “ссуда к стоимости” (loan-to-value, или LTV, — процентное отношение ссуды к оценочному значению стоимости недвижимости)), тем больше окажутся ваши выплаты по ипотечному кредиту и тем меньшим окажется ваш денежный поток. По сути, нынешние высокие цены зачастую порождают отрицательные денежные потоки.

По мере возможности деньги нужно зарабатывать при покупке недвижимости, а не только при ее продаже. Когда вы покупаете недвижимость по ее рыночной стоимости (а еще лучше — ниже ее рыночной стоимости), то снижаете тем самым риск и повышаете свои шансы на получение большой прибыли. Но чтобы с успехом применять подобную тактику, необходимо знать, что же на самом деле означает термин “рыночная стоимость”<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Как правило, когда вы покупаете недвижимость со значительной скидкой, вы платите за эту недвижимость меньше ее рыночной стоимости. Вместе с тем я настоятельно рекомендую вам покупать так называемую недооцененную недвижимость. В данном случае под недооцененной подразумевается недвижимость и/или районы, обладающие значительным потенциалом повышения своей стоимости. О том, как выявлять недооцененную недвижимость, будет рассказано в последующих главах.

## ЧТО ТАКОЕ РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ

Для малоосведомленных людей термины “оценочная стоимость”, “продажная цена” и “рыночная стоимость” означают одно и то же. Однако это вовсе не так. Под оценочной стоимостью может подразумеваться страховая оценка, оценка поимущественного налога, оценка налога на недвижимость или оценка рыночной стоимости. Продажная цена, как таковая, просто означает номинальную цену, за которую было продано соответствующее недвижимое имущество. Эта продажная цена может равняться рыночной стоимости, а также быть выше или ниже ее. Рыночная стоимость равняется продажной цене, когда соответствующее недвижимое имущество продается согласно всем пяти условиям, перечисленным ниже.

1. Покупатели и продавцы достаточно мотивированны и никто из них не действует под принуждением.
2. Покупатели и продавцы хорошо информированы о соответствующем рынке и ведут переговоры согласно своим собственным интересам.
3. Маркетинговый период и стимулирование сбыта предоставляют потенциальным покупателям достаточно возможностей для ознакомления с интересующей их недвижимостью.
4. Чрезвычайно благоприятные или неблагоприятные условия финансирования не предлагаются.
5. Ни покупатели, ни продавцы не предлагают необычайно больших уступок.

В качестве иллюстрации сказанного выше предлагаю следующий пример. Допустим, что в районе, где вы хотели бы приобрести недвижимость, недавно были проданы два жилых дома: дом, расположенный по адресу Оук, 37, был продан за 258 тыс. долл., а дом, расположенный по адресу Мейпл, 164, был продан за 255 тыс. долл. Оба этих жилых дома (в каждом из них по три спальни и две ванные комнаты, общая площадь примерно 2 100 кв. футов) находились в хорошем состоянии. Вам удастся найти в том же районе, по адресу Пайн, 158, жилой дом, имеющий примерно такую же площадь, в котором также есть три спальни и две ванные комнаты. Владелец этого дома предлагает его на продажу за 234 750 долл. Можно ли считать покупку такого дома действительно выгодной для вас (иными словами, можно ли считать, что цена, предложенная владельцем этого дома, ниже его рыночной стоимости)? Точно ответить на этот вопрос без предварительного анализа имеющейся информации невозможно. Прежде чем принять то или иное решение, необходимо внимательно проанализировать условия, при которых выполнялись две другие продажи, используемые нами в качестве эталона.

Что если продавцы дома по адресу Мейпл, 164, предложили своим покупателям тридцатилетний 5%-ный ипотечный кредит с нулевым авансовым платежом (что можно считать весьма выгодным для покупателя вариантом финансирования)?

Что если покупатели дома по адресу Оук, 37, только что переехали в Пеорию из Сан-Франциско и купили первый попавшийся им дом лишь потому, что “это была чрезвычайно выгодная покупка: приобрести нечто подобное в Сан-Франциско вам не удастся меньше чем за 800 тыс. долл.” (неинформированные покупатели)?

Что если продавцы дома по адресу Оук, 37, согласились оплатить все расходы, связанные с передачей недвижимости от продавца к покупателю, и оставить покупателям свою подлинную чиппендейловскую буфетную стойку только потому, что она оказалась слишком громоздкой для перемещения в их новый кондоминиум во Флориде (т.е. чрезвычайные уступки со стороны продавца)?

### **Продажная цена недвижимости вовсе необязательно должна равняться ее рыночной стоимости**

Когда вы покупаете недвижимость, недостаточно лишь узнать цены, по которым в соответствующем районе продается аналогичная недвижимость. Следует также выяснить, в какой мере продавцы или покупатели были знакомы с ситуацией на данном рынке, предлагали чрезвычайно выгодные (или, наоборот, чрезвычайно затруднительные) условия финансирования, осуществляли покупку (или продажу) в спешке или шли на уступки, которые способствовали повышению (или, наоборот, снижению) продажной цены. Если в результате вашего “расследования” окажется, что продажи сопоставимой недвижимости не отвечают критериям продажи по рыночной стоимости, тщательно взвесьте эту информацию, прежде чем вступать в переговоры о покупке недвижимости и предлагать за нее собственную цену.

Иными словами, прежде чем оценивать недвижимость, взяв за основу цены при продаже сопоставимой недвижимости, необходимо проверить точность полученной вами информации, дату и условия этой продажи. Недостоверная информация о продажной цене может привести к тому, что сделка, которая, на первый взгляд, кажется выгодной, на самом деле окажется невыгодной (или наоборот).

### **Займодавцы предоставляют ссуду только под рыночную стоимость недвижимости**

Займодавцы предоставляют ссуду под рыночную стоимость недвижимости, а не под ее покупную цену. Когда вы подаете заявку на получение ипотечного кредита, вы можете сказать своему займодавцу, что согласились на цену

200 тыс. долл. и хотели бы получить ссуду, равную 160 тыс. долл. (80%-ный коэффициент “ссуда к стоимости”). Вместе с тем заимодавец вовсе необязательно согласится с тем, что такая цена примерно соответствует рыночной стоимости данной недвижимости.

Во-первых, заимодавец постарается выяснить у вас, не применялись ли в данной продаже какие-либо особые условия финансирования (например, 20 тыс. долл. “второй от продавца” (\$20 000 seller second)) и уступки при продаже (например, продавцы намереваются снизить вашу процентную ставку на три года и оплатить все расходы, связанные с передачей недвижимости от продавца к покупателю). Если ваша транзакция нарушает рыночные нормы, заимодавец не ссудит вам 80% от вашей покупной цены (200 тыс. долл.) — даже если он регулярно предоставляет ссуды с 80%-ным коэффициентом “ссуда к стоимости”. Заимодавец может прийти к выводу, что комфортные условия финансирования или значительные уступки при продаже можно оценить в 10 тыс. долл. Таким образом, заимодавец может основывать ваш 80%-ный коэффициент “ссуда к стоимости” на покупной цене, равной 190 тыс. долл., а не 200 тыс. долл. Во-вторых, чтобы убедиться в том, что ваша покупная цена, равная 200 тыс. долл., оказывается не меньше рыночной стоимости данной недвижимости, заимодавец может заказать проведение экспертной оценки. Если в отчете об оценке будет фигурировать сумма, меньшая 200 тыс. долл., то для вычисления 80%-ной ссуды LTV заимодавец использует именно эту сумму. Обратите внимание: вы вовсе не обязаны принимать такую низкую оценку недвижимости как должное. Вы можете опротестовать эту оценку и попросить оценщика исправить свои ошибки (если они действительно имели место). Как альтернативный вариант, вы можете попросить заимодавца заказать проведение еще одной экспертной оценки, воспользовавшись услугами другой фирмы. Следует иметь в виду, что заимодавцу лишь требуется документ (экспертная оценка), который служил бы основанием для его последующего решения о предоставлении ссуды. Если вы предоставите заимодавцу документ (с результатами повторной экспертной оценки), подтверждающий вашу первоначальную оценку стоимости, то, скорее всего, получите именно такую сумму кредита, на которую рассчитывали.

Будьте осторожны: то обстоятельство, что оценщик предлагает именно такую оценку рыночной стоимости, которая соответствует вашей покупной цене, еще не позволяет вам сделать вывод о том, что эта оценка является точной. В этом случае вы также должны принять на себя ответственность за предложенную вами цену. Представители банка, отвечающие за предоставление ссуд, обычно называют своим оценщикам такую величину стоимости, которая обеспечит им заключение сделки. В свою очередь оценщики понимают, что если они не укажут требуемую сумму, то представители банка, отвечающие за предоставление ссуд, в следующий раз выберут для составления отчета другую, более сговорчивую фирму.

Если вы являетесь для банка выгодным клиентом (или если банк хочет, чтобы вы стали его выгодным клиентом), представитель банка, отвечающий за предоставление ссуд, может предложить оценщику сделать так называемую оценку MAI (made as instructed), т.е. оценку, подсказанную самим заказчиком. Мне известно немало случаев, когда оценщики прислушивались к достаточно прозрачным намекам со стороны банка и предлагали оценки, которые заведомо завышали стоимость недвижимости.

Если вы займетесь инвестированием в недвижимость, вам неизбежно придется работать с оценщиками и выяснять их мнение, которое чаще всего играет роль последнего и решающего слова. Чтобы защититься от неточных оценок (как собственных, так и сделанных другими людьми), вы должны знать о существовании трех основных подходов к выполнению оценок.

## **ТРИ ОСНОВНЫХ ПОДХОДА К ВЫПОЛНЕНИЮ ОЦЕНОК**

Знающие инвесторы, заимодавцы и оценщики, как правило, пользуются тремя основными подходами к оценке стоимости недвижимости.

1. *Подход, основанный на расчете затрат.* Чтобы воспользоваться подходом, основанным на расчете затрат, необходимо подсчитать, во сколько обошлось бы строительство интересующей вас недвижимости по нынешним ценам, а затем вычесть из полученной суммы аккумулированные списания и добавить к текущей стоимости недвижимости величину издержек, оставшихся после амортизационных отчислений.
2. *Подход, основанный на использовании данных о сопоставимых продажах.* Чтобы воспользоваться подходом, основанным на использовании данных о сопоставимых продажах, нужно сравнить интересующую вас недвижимость с другой, подобной ей недвижимостью, которая была недавно продана (эталонная недвижимость). Затем необходимо скорректировать соответствующую цену в ту или другую сторону с учетом конкретных достоинств или недостатков интересующей вас недвижимости в сравнении с недвижимостью, выбранной вами в качестве эталона. С помощью такого подробного и систематического сравнения вы можете составить достаточно полное представление о рыночной стоимости интересующей вас недвижимости.
3. *Подход, основанный на использовании данных о возможном доходе от недвижимости.* Чтобы применить на практике такой подход, инвестор пытается оценить потенциальную величину дохода от интересующей его недвижимости (в результате сдачи ее внаем), а затем преобразует этот доход в величину капитальной (рыночной) стоимости этой недвижимости.

Когда вы оцениваете недвижимость с трех точек зрения, у вас появляется возможность сравнить оценки, полученные разными способами, и убедиться в том, что предложенная вами оценка рыночной стоимости оказалась достаточно точной. Однако если оценки, полученные разными способами, значительно расходятся между собой, это свидетельствует о том, что либо вы допустили ошибку, либо использованные вами данные неточны, либо рынок ведет себя непредсказуемо и цены на недвижимость скачут вверх и вниз, как им вздумается.

На рис. 3.1 приведен пример формы оценки недвижимости для жилого дома, рассчитанного на одну семью. Читая последующий материал, возвращайтесь по мере необходимости к данным, представленным на этом рисунке, и вы увидите, как применять указанные выше методы оценки к интересующей вас недвижимости. Скопируйте эту форму (или воспользуйтесь оригиналами, которые вы можете получить в оценочной конторе). Когда вы будете оценивать потенциальные инвестиции, воспользуйтесь этими формами для занесения в них информации об интересующей вас недвижимости и рынке.

## ОПИСАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Чтобы как можно точнее оценить стоимость интересующей вас недвижимости, прежде всего необходимо подробно описать важнейшие характеристики этой недвижимости и района, в котором она находится. Неудивительно, что инвесторы-новички зачастую допускают ошибки в своих оценках. Это объясняется тем, что они мимоходом осматривают интересующую их недвижимость, вместо того чтобы скрупулезно сравнивать ее с аналогичной недвижимостью. Сосредоточьте свое внимание на изучении характеристик соответствующего района и недвижимости, указанных в форме оценки, чтобы точнее (и, следовательно, с большей выгодой для себя) оценить интересующую вас недвижимость.

### Идентификация интересующей вас недвижимости

Идентификация интересующей вас недвижимости на первый взгляд кажется достаточно простым делом. Однако выполнение этой задачи требует самого внимательного отношения. Например, адрес одного из моих прежних домов был таким: 73 Робли-роуд, Беркли, Калифорния, 94705. Однако эта недвижимость находилась вовсе не в Беркли. Фактически она находилась в Окленде. Этот дом отстоял от улицы Робли-роуд (которая действительно находится в Беркли) примерно на 100 футов, в результате чего он оказывался в городской черте Окленда. В результате законы, определяющие правовой статус данной недвижимости (зонирование, строительные нормы, разрешения, ограничения на сдачу жилья внаем, учебный округ и т.п.), определялся городскими властями Окленда, а не Беркли.

**Единая форма отчета об оценке недвижимого жилого имущества** Документ № \_\_\_\_\_ ОБРАЗЕЦ

Адрес недвижимости: \_\_\_\_\_ Город: \_\_\_\_\_ Штат: \_\_\_\_\_ Почтовый индекс: \_\_\_\_\_  
 Описание строения: \_\_\_\_\_ Город: \_\_\_\_\_ Страна: \_\_\_\_\_

Новое здание/участок и/или часть по оценке недвижимости: \_\_\_\_\_ Финансовый год: \_\_\_\_\_ Наличие на праве собственности (в долевой) Жилищно-коммунальные услуги (в долевой)  
 Задаток: \_\_\_\_\_ Нынешний владелец: \_\_\_\_\_ Жилищно-коммунальные услуги: \_\_\_\_\_ Наличие/отсутствие: \_\_\_\_\_

Оценочная группа недвижимости:  Бизнесовое/офисное здание  Владельцы на основе аренды Тип проекта:  Коммерческий (торговля/ИД/ИЖС) Метро: \_\_\_\_\_

Район/название проекта: \_\_\_\_\_ Ссылка на карту: \_\_\_\_\_ Время проведения последней проверки: \_\_\_\_\_

Продолжение цены (в долларах): \_\_\_\_\_ Дата продажи: \_\_\_\_\_ Сумма (в долларах) процентов по ипотеке/закладу, который должен быть оплачен продавцом: \_\_\_\_\_

Землеугодник/Арендатор: \_\_\_\_\_ Адрес: \_\_\_\_\_

**О** Описание: \_\_\_\_\_ Адрес: \_\_\_\_\_

Местоположение	<input type="checkbox"/> Город	<input type="checkbox"/> Пригород	<input type="checkbox"/> Сельская местность	Продавец в основном	Жилые на одну семью	Нынешнее использование земли %	Изменение использования земли
Застройка	<input type="checkbox"/> Более чем на 75%	<input type="checkbox"/> 25% - 75%	<input type="checkbox"/> Менее чем на 25%	<input type="checkbox"/> Владение	СРОК СЛУЖБЫ	<input type="checkbox"/> Маловероятно	<input type="checkbox"/> Высокая вероятность
Темпы роста	<input type="checkbox"/> Быстрые	<input type="checkbox"/> Стабильные	<input type="checkbox"/> Медленные	<input type="checkbox"/> Наниматель	Нынешняя (лет)	<input type="checkbox"/> Присходит в настоящее время	
Стоимость недвижимости	<input type="checkbox"/> Повышается	<input type="checkbox"/> Стабильная	<input type="checkbox"/> Сокращается	<input type="checkbox"/> Неизвестно	Высшая	<input type="checkbox"/> Характер изменения:	
Спрос/предложение	<input type="checkbox"/> Недостаточное предложение	<input type="checkbox"/> Спрос соответствует предложению	<input type="checkbox"/> Избыточное предложение	<input type="checkbox"/> Невыгодно (0-5%)	2-4 семьи		
Время маркетинга	<input type="checkbox"/> Менее 3 месяцев	<input type="checkbox"/> От 3 до 6 месяцев	<input type="checkbox"/> Больше 6 месяцев	<input type="checkbox"/> Невыгодно (более 5%)	Преобладает	Коммерческое	

Примечание: расовый состав жителей данного района не является фактором, подлежащим оценке.  
 Преимущества и характеристики района: \_\_\_\_\_

Факторы, которые влияют на "продаваемость" недвижимости в данном районе (возможность устроиться на работу и разнообразие способов проведения досуга, стабильность занятости, привлекательность района и т.п.): \_\_\_\_\_

Рыночные условия в рассматриваемом районе (включая поддержку перечисленных выше выводов относительно тенденций, связанных с изменением стоимости недвижимости, предложение/спрос и времени — маркетинга, например данные о конкретной недвижимости, выставленной на продажу в данном районе, описание принятых условий, касающихся условий продажи и финансирования, и т.п.): \_\_\_\_\_

Информация о проекте для РИД (если таковая требуется) — контролирует ли разработчик/строитель соответствующую Ассоциацию домовладельцев (Home Owners' Association — HOA)?  Да  Нет  
 Приблизительное суммарное количество квартир в рассматриваемом проекте: \_\_\_\_\_ Приблизительное суммарное количество квартир, выставленных на продажу, в рассматриваемом проекте: \_\_\_\_\_  
 Описание типовые элементы и места для отрыва и проведения досуга: \_\_\_\_\_

**РИД** Размеры: \_\_\_\_\_ Планируемый участок  Да  Нет  
 Место в системе зонирования и его описание: \_\_\_\_\_  
 Соответствие системе зонирования:  Законное  Использование, не вполне соответствующее закону  Незаконное  Зонирование отсутствует  
 Планируемое использование в результате усовершенствования:  Нынешнее использование  Другое использование (объяснить): \_\_\_\_\_

**УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ** Государственные Другие Тип усовершенствования за пределами территории, принадлежащей продавцу Государственный Частный  
 Электроэнергия  Улицы     
 Водопровод  Бордюр тротуара/сточная канализация     
 Вода  Тротуар     
 Коллектор радиальной системы канализации (для коммунально-бытовых сточных вод)  Уличное освещение     
 Коллектор линейной канализации  Аллея

Комментарии (видимые неблагоприятные удобства, отклонения, особые виды налогообложения, области повышенной угрозы оползней, наводнения или не вполне отвечающие требованиям удобства использования зонирования и т.п.): \_\_\_\_\_

<b>ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ</b>	<b>ОПИСАНИЕ ВНЕШНЕГО ВИДА</b>	<b>ФУНДАМЕНТ</b>	<b>ЦОКОЛЬ</b>	<b>ИЗОЛЯЦИЯ</b>
Количество квартир _____	Фундамент _____	Бетонная плита _____	Площадь (футы кв.) _____	Крыша _____
Количество этажей _____	Наружные стены _____	Пространство, по которому можно подняться только пешком _____	Зависимо от % _____	Полоток _____
Тип (Отдельно стоящий/Примыкающий) _____	Материал крыши _____	Цоколь _____	Полоток _____	Стены _____
Конструкция (Стены) _____	Водосточные желоба и водосточные трубы _____	Водосточный насос _____	Стены _____	Пол _____
Существующий/Предлагаемый _____	Тип окон _____	Влажность _____	Пол _____	Изоляция отсутствует _____
Срок службы (лет) _____	Стены, обеспечивающие защиту от ураганов _____	Осадка грунта _____	Вход снаружи _____	Неизвестно _____
Ориентированный срок службы (лет) _____	Блесный дом _____	Изоляция (заказывать паркетные) _____		

<b>КОМНАТЫ</b>	<b>ФОЙЕ</b>	<b>ПОСТУПАЕ</b>	<b>СТОЛОВАЯ</b>	<b>КУХНЯ</b>	<b>МАНДРИНГОВАЯ КОМНАТА</b>	<b>ОБЩАЯ КОМНАТА</b>	<b>КОМНАТА ДЛЯ СПА</b>	<b>СПАЛЬНЯ</b>	<b>КОЛИЧЕСТВО ВАНН</b>	<b>ПОЛОВАЯ</b>	<b>ПРОЧЕЕ</b>	<b>ПЛОЩАДЬ (ФУТЫ кв.)</b>
Уровень 1 _____												
Уровень 2 _____												

**УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ** Описание всех выше указанных пунктов: \_\_\_\_\_

<b>ИНТЕРЬЕР</b>	<b>МАТЕРИАЛЫ/СОСТОЯНИЕ</b>	<b>ОТОПЛЕНИЕ</b>	<b>КУХОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ</b>	<b>МАНСАРДА (ЧЕРДАК)</b>	<b>ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ КОМФОРТА</b>	<b>ХРАНЕНИЕ АВТОМОБИЛЕЙ</b>
Полы _____	Тип _____	Холодильник _____	Отсутствует _____	Отсутствует _____	Камин (количество) _____	Отсутствует _____
Стены _____	Топливо _____	Кухонная плита/Духова _____	Ласточки _____	Ласточки _____	Внутренний дворик _____	Легко _____
Внутренняя отделка _____	Система _____	Микроволновка _____	Простая/лиственная _____	Простая/лиственная _____	Веранда _____	Примыкающий _____
Пол в ванной комнате _____	СИСТЕМА ОКЛАДЕНИЯ ВОЗДУХА _____	Посудомойная машина _____	Пол _____	Пол _____	Ограда _____	Отдельно стоящий _____
Внутренняя отделка в ванной комнате _____	Центральная/локальная _____	Вентиляционная система _____	Отапливаемый _____	Отапливаемый _____	Бассейн _____	Встроенный _____
Двери _____	Другое _____	Микропленочная пленка _____	С отделочной стеной _____	С отделочной стеной _____		Навес для автомобиля _____
		Стальные шкафы/Столешница _____				Подземная парковка _____

Дополнительные приспособления (специальные энергосберегающие технологии и т.п.): \_\_\_\_\_

Состояние усовершенствования, изменения (физическое, функциональное и внешнее), необходимые ремонтные работы, качество строительных работ, реконструкция, добавления и т.п.: \_\_\_\_\_

Неблагоприятные условия окружающей среды (например, опасные отходы, токсичное вещество и т.п.), источником которых являются выполненные усовершенствования, участки, на которых расположены данные недвижимость, или местность, непосредственно прилегающая к этому участку: \_\_\_\_\_

Рис. 3.1. Отчет об оценке

**Единая форма отчета об оценке недвижимого жилого имущества** Документ № \_\_\_\_\_ ОБРАЗЕЦ

Результ оценки: \_\_\_\_\_ \$

Оценочная стоимость участка: \_\_\_\_\_ \$

Оценочная стоимость воспроизводства усовершенствований: \_\_\_\_\_ \$

Жилое помещение: Футов кв. Ф \$ = \_\_\_\_\_ \$

Футов кв. Ф \$ = \_\_\_\_\_ \$

Гараж/Навес для автомобиля: Футов кв. Ф \$ = \_\_\_\_\_ \$

Совокупные оценочные затраты (новые): \_\_\_\_\_ \$

Минус: Физическое / Функциональное / Внешнее \_\_\_\_\_ \$

Остаточная стоимость усовершенствований: \_\_\_\_\_ \$

Стоимость усовершенствований участка "как она есть": \_\_\_\_\_ \$

Индикаторная стоимость, вычисленная с помощью подхода, основанного на использовании затрат: \_\_\_\_\_ \$

Комментарии по поводу использования подхода, основанного на калькуляции затрат (например, источник оценки затрат, стоимость участка, вычисленная площади (футы кв.) и — для HUD, VA и FHA — оценочный оставшийся экономический срок службы данной недвижимости):

Характеристики	Объект	Надежность, используемая для сравнения (№1)		Надежность, используемая для сравнения (№2)		Надежность, используемая для сравнения (№3)	
		Описание	Описание	Описание	Описание	Описание	Описание
Адрес							
Близость к объекту							
Проложенные линии							
Цены/Объемы продаж							
Данные и/или источник верификации							
Корректировки стоимости	Описание	Описание	+(-) \$ Корректировка	Описание	+(-) \$ Корректировка	Описание	+(-) \$ Корректировка
Услуги при продаже или финансировании							
Дата продажи/Время							
Местоположение							
Аренда/Лиза							
Участок							
Вид							
Конструкция и площадь/вместность							
Качество выполнения строительных работ							
Службы							
Состояние							
Высота уровня грунта	Всего	Спальни	Ванные	Всего	Спальни	Ванные	Всего
Количество комнат							
Общая площадь пола		Футов кв.		Футов кв.		Футов кв.	
Порядок и отделочные работы							
Специальные службы							
Отделочные/Отделочные							
Достоинства/Недостатки							
Гараж/Навес для автомобиля							
Веранды, внутренний дворик, террасы, камины и т.п.							
Ограды, бассейны и т.п.							
Чистые корректировки (всего)		+ _____ \$	- _____ \$	+ _____ \$	- _____ \$	+ _____ \$	- _____ \$
Скорректированная рыночная цена недвижимости, используемая для сравнения							

Комментарии по поводу сравнения продаж (включая совместимость рассматриваемой недвижимости с данным районом и т.п.):

Характеристики: \_\_\_\_\_

Дата, цена и источник данных по предыдущим продажам в пределах года от момента выполнения оценки: \_\_\_\_\_

Анализа любого имеющегося соглашения о продаже, опциона или листинга в рассматриваемой недвижимости и вникая любые предыдущие продажи рассматриваемой недвижимости и недвижимости, используемой для сравнения, в пределах одного года от момента выполнения оценки: \_\_\_\_\_

Индикаторная стоимость, вычисленная с помощью подхода, основанного на использовании данных о сопоставимых продажах: \_\_\_\_\_ \$

Индикаторная стоимость, вычисленная с помощью подхода, основанного на использовании данных о доходах от недвижимости (если его использование возможно): \_\_\_\_\_ \$

Оценочная валовая рыночная арендная плата (в доллары) / Мас. / Коэффициент валовой арендной платы = \_\_\_\_\_ \$

Эта оценка производится  "в нынешнем виде"  при условии, если перечислены новые ремонтные работы, изменения, осмотры или условия  будут выполнены согласно плану и спецификации

Условия выполнения оценки: \_\_\_\_\_

Окончательное соглашение: \_\_\_\_\_

Назначение этой оценки заключается в том, чтобы оценить рыночную стоимость недвижимости, которая является предметом данного отчета, основываясь на вышеперечисленных условиях и свидетельствах, непредвзятых и объективных обстоятельствах, в таком определенном рыночной стоимости, которые приведены в проливной "Форме 430", "Форме Мис" и "Форме 0048", "Форме Мис" (исправленная \_\_\_\_\_).

Если оценка (оценки) рыночной стоимости, согласно вышеупомянутому определению, недвижимости, которая является предметом данного отчета, в \_\_\_\_\_ доллары, по состоянию на \_\_\_\_\_ (указывается дата проведения осмотра и фактическая дата составления этого отчета)

Оценщик: \_\_\_\_\_ Осмотр недвижимости: \_\_\_\_\_

Подпись: \_\_\_\_\_ Подпись: \_\_\_\_\_

Фамилия, имя, отчество: \_\_\_\_\_ Фамилия, имя, отчество: \_\_\_\_\_

Дата подписания отчета: \_\_\_\_\_ Дата подписания отчета: \_\_\_\_\_

Свидетельство № \_\_\_\_\_ выданае властями штата \_\_\_\_\_ штат Свидетельство № \_\_\_\_\_ выданае властями штата \_\_\_\_\_ штат

Или оценщик № \_\_\_\_\_ выданае властями штата \_\_\_\_\_ штат Или оценщик № \_\_\_\_\_ выданае властями штата \_\_\_\_\_ штат

Рис. 3.1. (продолжение)

<b>Свидетельство оценщика и ограничительные обстоятельства</b>	
Владелец/заемщик	Адрес недвижимости
Займодавец/клиент	

Определение рыночной стоимости. Наиболее вероятная цена, которую соответствующая недвижимость должна установить на открытом и конкурентном рынке при соблюдении всех условий, необходимых для честной и справедливой продажи, при условии, что покупатель и продавец располагают всей необходимой информацией, а также при условии, что эта цена не формируется под воздействием целенаправленных и незаконных мер. В этом определении рыночной стоимости подразумевается, что факт продажи совершается к определенной дате и что передача прав собственности от продавца к покупателю осуществляется при условиях, согласно которым: 1) покупатель и продавец достаточно мотивированы для совершения данной сделки; 2) обе стороны достаточно информированы, причем каждая из сторон действует в собственных интересах (как эти интересы понимаются каждой из сторон); 3) соответствующая недвижимость находится в открытой продаже в течение достаточного времени; 4) соответствующие выплаты осуществляются в долларах США или посредством финансовых схем, не противоречащих закону и устраивающих обе стороны; 5) указанная цена отражает здравое представление о продаваемой недвижимости, формирование которого не определяется специальным или креативным финансированием или уступками\*, предложенными кем-либо, кто имеет какое-то отношение к данной продаже.

\*Приведение этой цены в соответствие с ценами, по которым продавалась аналогичная недвижимость, должно быть выполнено в случае применения специального или креативного финансирования или уступок при продаже. Какие-либо корректировки не требуются для тех затрат, которые обычно оплачиваются продавцами в силу традиций или требований закона, касающихся определенного рынка; эти затраты, как правило, выявляются достаточно просто, поскольку продавец оплачивает их практически во всех сделках, связанных с продажей недвижимости. Корректировки, связанные с применением специального или креативного финансирования, могут быть выполнены по отношению к сопоставимой недвижимости путем сравнения с условиями финансирования, предлагаемыми третьей стороной (институциональным займодатцем), у которой нет собственных интересов в связи с данной недвижимостью или сделкой по ее продаже. Любая корректировка, касающаяся затрат, связанных с финансированием или уступками, не должна вычисляться по механическому принципу "доллар за доллар". Напротив, величина любой корректировки (в денежном выражении) должна приблизительно отражать реакцию рынка на соответствующее финансирование или уступки, основываясь на суждениях оценщика.

#### ФОРМУЛИРОВКА ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ И СВИДЕТЕЛЬСТВО ОЦЕНЩИКА

НЕПРЕДВИДЕННЫЕ И ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА. Свидетельство оценщика, которое появляется в отчете об оценке, подчиняется перечисленным ниже условиям.

1. Оценщик не несет ответственности за юридические вопросы, которые относятся либо к оцениваемой недвижимости, либо к правам собственности на эту недвижимость. Оценщик исходит из того, что соответствующий правовой титул является качественным и не подлежит сомнению. Следовательно, оценщик не высказывает каких-либо мнений о правовом титуле. Недвижимость оценивается исходя из того, что нынешний владелец этой недвижимости является законным ее собственником.
2. В своем отчете об оценке недвижимости оценщик изложил в общих чертах примерные направления усовершенствований. Этот примерный набросок приведен здесь лишь для того, чтобы помочь читателю, который будет знакомиться с данным отчетом, лучше представить себе недвижимость, о которой здесь идет речь и понять, почему оценщик определил размеры этой недвижимости именно так, а не иначе.
3. Оценщик изучил имеющиеся в его распоряжении карты затоплений, представленные Федеральным агентством по чрезвычайным ситуациям (Federal Emergency Management Agency), а также данные, полученные из других источников, и указал в своем отчете об оценке недвижимости, находится ли эта недвижимость в зоне с повышенной опасностью затопления (Special Flood Hazard Area). Поскольку оценщик не является геодезистом, он не дает каких-либо гарантий (выраженных явно или подразумеваемых) относительно возможности или невозможности затопления рассматриваемой недвижимости.
4. Оценщик не дает свидетельских показаний и не обязан являться в суд лишь по той причине, что производил оценку рассматриваемой недвижимости (если предварительно с ним не была достигнута договоренность об обратном).
5. В случае подхода, основанного на калькуляции затрат, оценщик оценил стоимость земельного участка при условии его оптимального использования; кроме того, он оценил проведенные усовершенствования с точки зрения их влияния на стоимость рассматриваемой недвижимости. Раздельное использование этих оценок стоимости земельного участка и усовершенствований в сочетании с любой другой оценкой является недопустимым.
7. Оценщик получил информацию, оценки и мнения, которые нашли свое отражение в отчете об оценке недвижимости, от источников, которые он считает достаточно надежными, точными и заслуживающими доверия. Оценщик не несет ответственности за точность информации, предоставленной другими сторонами.
8. Оценщик не раскрывает содержания отчета об оценке недвижимости за исключением того, о чем упоминается в Единых стандартах методов профессиональной оценки (Uniform Standards of Professional Appraisal Practice).
9. Оценщик основывает свой отчет об оценке недвижимости, а также заключение о стоимости оцениваемой им недвижимости, которая подлежит ремонту и определенным усовершенствованиям, исходя из предположения, что запланированные изменения и усовершенствования будут выполнены с надлежащим уровнем качества.
10. Оценщик должен предоставить свое письменное разрешение, прежде чем займодавец/клиент, указанный в отчете об оценке недвижимости, сможет ознакомиться с содержанием этого отчета (в том числе заключение о стоимости оцениваемой недвижимости, фамилию и профессиональные характеристики оценщика, а также ссылки на какие-либо организации, специализирующиеся на оценке недвижимости, и фирму, в которой работает данный оценщик) кого-либо другого, кроме заемщика; кредитора по ипотечному кредиту или его правопреемников и наследников; страхователя ипотечного кредита; консультантов; организации, специализирующиеся на оценке недвижимости; любое финансовое учреждение, утвержденное властями соответствующего штата или федеральными властями; или какое-либо министерство, агентство или государственный орган Соединенных Штатов, какого-либо штата или округа Колумбия; за исключением того, что займодавец/клиент может ознакомиться с содержанием раздела "Описание недвижимости" этого отчета — без предварительного получения от оценщика письменного разрешения — службы, занимающиеся сбором данных и составлением отчетности. Кроме того, письменное разрешение и утверждение со стороны оценщика необходимо получить, прежде чем выполненная им оценка может быть разглашена кем-либо посредством рекламы, "паблик рилейшенз", новостей, продаж или иными способами.

*Рис. 3.1. (продолжение)*

## ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТЕРМИНОВ, СВЯЗАННЫХ С ОЦЕНКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**АКР (acre).** Мера площади земельных участков, равная примерно 208,7 футов × 208,7 футов, т.е. 43 560 кв. футов, или 4 840 кв. ярдов.

**КОРРЕКТИРОВКА (adjustment).** Увеличение или уменьшение продажной цены сопоставимой недвижимости, производимое для учета той или иной характеристики, которой эта недвижимость обладает (или не обладает) в сравнении с рассматриваемой недвижимостью.

**ОЦЕНКА (appraisal).** Оценка стоимости; процесс, посредством которого можно составить представление о стоимости недвижимости; кроме того, отчет, в котором излагается процесс получения оценки стоимости.

**ОЦЕНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ (appraised value).** Оценка величины стоимости определенной недвижимости, полученная оценщиком (например, рыночная стоимость недвижимости, выставленной на продажу).

**МОРАЛЬНЫЙ КОДЕКС (code of ethics).** Правила поведения, которые определяют действия той или иной группы профессиональных оценщиков недвижимости.

**АНАЛОГИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ (comparables).** Недвижимость, которая имеет много общего с рассматриваемой недвижимостью.

**ОБЫЧНАЯ ИПОТЕКА (conventional mortgage).** Ипотека, которая не страхуется каким-либо государственным агентством, таким как FHA или VA.

**ИЗНАШИВАНИЕ (depreciation).** Потеря стоимости по какой-либо причине; понятие изнашивания может включать физический износ, функциональное и экономическое устаревание.

**СРОК СЛУЖБЫ (economic life).** Общее число лет, в течение которых может приносить пользу та или иная конкретная структура.

**ЧИСТАЯ СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА (equity).** Стоимость, которая заключается в недвижимости для ее владельца, сверх любых долговых обязательств или ипотечного кредита, под который эта недвижимость была приобретена.

**КОЭФФИЦИЕНТ ВАЛОВОЙ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ (gross rent multiplier).** Коэффициент, используемый в качестве множителя валового дохода от арендной платы за недвижимость; используется для оценки стоимости по методу, основанному на использовании данных о доходе от недвижимости.

**ОПТИМАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ (highest and best use).** Использование земли, которое обеспечивает самую высокую стоимость недвижимости.

**ЮРИДИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ (legal description).** Формулировка, содержащая описание конкретной недвижимости по стандартному методу, определяемому законом.

**РАЙОН (neighborhood).** Жилая или коммерческая зона, в которой расположены примерно одинаковые дома; граница такой зоны определяется ее естественными границами, временем постройки домов или типом использования земли.

**ЛИЧНОЕ ИМУЩЕСТВО (personal property).** Движимое имущество, которое не является составной частью определенного недвижимого имущества.

**ЦЕНА (price).** Сумма денег, заранее определенная или уплаченная за определенный предмет в определенный момент времени.

**НЕДВИЖИМОСТЬ (real estate).** Земля; точно определенная часть земной поверхности, которая включает все, что расположено ниже этой поверхности и до центра Земли, и все, что расположено выше этой поверхности и далее в космос, а также все вещи естественного или искусственного происхождения, постоянно прикрепленные к этой поверхности.

**СТОИМОСТЬ ЗАМЕНЫ (replacement cost).** Нынешняя стоимость замены рассматриваемой недвижимости какой-либо другой недвижимостью, обладающей такой же функциональной полезностью.

**СТОИМОСТЬ ВОСПРОИЗВОДСТВА (reproduction cost).** Нынешняя стоимость воссоздания точной копии рассматриваемой недвижимости.

**ПРАВОВОЙ ТИТУЛ (title).** Документы или физическое свидетельство, демонстрирующие право того или иного лица на владение соответствующей недвижимостью.

**ПОСТАНОВЛЕНИЕ О ЗОНИРОВАНИИ (zoning ordinance).** Правила использования и природа недвижимости, разработанные каким-либо государственным агентством или муниципалитетом.

*Рис. 3.1. (окончание)*

Аналогично так называемые парковые города (Юниверсити-Парк и Хайланд-Парк) представляют собой независимые муниципалитеты с высоким уровнем доходов, находящиеся в географических границах г. Даллас, штат Техас. Помимо прочих достоинств, парковые города славятся своими высококачественными учебными заведениями. Вместе с тем, если бы вы проживали в парковых городах на западе Норт-Даллас-Толлуэй, то вашим детям пришлось бы ходить в менее престижные школы Независимого учебного округа Далласа (Dallas Independent School District).

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод: адрес интересующей вас недвижимости далеко не всегда позволяет вам получить надежную информацию об этой недвижимости. Как это ни покажется странным, недвижимость может находиться совсем не там, где вы думали, основываясь лишь на сведениях о ее адресе.

### **Район**

Как следует из приведенной выше формы оценки недвижимости, в ходе обследования района, где расположена интересующая вас недвижимость, вы должны выяснить типы и физическое состояние недвижимости в этом районе, процент недвижимости, в которой проживают ее владельцы, коэффициенты заполненности жилья, сдаваемого внаем, диапазон цен на недвижимость (и диапазон арендной платы), качество государственных услуг, оказываемых населению, а также удобство расположения магазинов и школ, наличие центров занятости, парков и мест отдыха и развлечений — и в целом привлекательность этого района для рынка.

Попробуйте мысленно перенестись в будущее на три–пять лет и представить себе перемены, которые могут произойти за это время в данном районе. Насколько стабильной является ситуация в этом районе? Будет ли увеличиваться процент недвижимости, в которой проживают ее владельцы? Занимаются ли владельцы ремонтом своей недвижимости и насколько интенсивен этот процесс? Гордятся ли жители этого района и местные торговцы своей недвижимостью местами, в которых они проживают? Работает ли местная ассоциация домовладельцев над улучшением благоустройства своего района? Если нет, то может ли эта ассоциация домовладельцев сделать данный район местом, более привлекательным для проживания, совершения покупок, работы и проведения досуга?

Когда вы инвестируете собственные средства в недвижимость, то вы не просто покупаете “здесь и сейчас” — вы покупаете свое будущее. Попробуйте взглянуть на этот район, как бы через увеличительное стекло или стеклянный шарик. Попробуйте представить, как этот район будет выглядеть лет через пять или как его можно было бы преобразить, действуя активно и целенаправленно.

## Характеристики земельного участка

Многие инвесторы не понимают, насколько важную роль с точки зрения нынешней и будущей стоимости недвижимости могут играть размер и характеристики соответствующего земельного участка. В зависимости от района стоимость земельного участка может составлять от 10 до 90% и больше от продажной цены соответствующей недвижимости. Опытные инвесторы уделяют земельному участку не меньше внимания, чем самому зданию (или зданиям).

Помимо физического размера и характеристик земельного участка (см. прилагаемую форму оценки недвижимости), особое внимание необходимо обратить на правила, положения и нормы, действующие в данном районе. Выясните, соответствуют ли здания, расположенные на участке, нормам и правилам зонирования, сдачи помещений внаем, охраны окружающей среды и безопасности. Многие двух-, трех- и четырехквартирные (а также многоквартирные) жилые дома реконструируют (восстанавливают, урезают, расширяют, ремонтируют, заменяют крышу, систему электропроводки и т.п.) такими способами, которые противоречат действующему законодательству. Необходимо помнить и о том, что меняются сами законы. Даже если недвижимость отвечала требованиям прежнего законодательства, она может нарушать нормы действующего, более жесткого законодательства.

Законы, регулирующие использование земли, классифицируют недвижимость как такую, которая является 1) легальной и отвечает требованиям действующего законодательства, 2) легальной, но не отвечает требованиям действующего законодательства, и 3) нелегальной. Если недвижимость соответствует всем нынешним правовым стандартам, она называется легальной и отвечающей требованиям действующего законодательства. Если недвижимость соответствовала прежним стандартам, которые не отвечают требованиям ныне действующего законодательства, и была унаследована в таком виде от ее прежних владельцев, она называется легальной, но не отвечающей требованиям действующего законодательства. Если же недвижимость обладает такими характеристиками или используется такими способами, которые нарушают даже устаревшие (унаследованные) стандарты, она называется нелегальной, поскольку ее характеристики и способы использования не отвечают требованиям даже прежних стандартов.

Если вы покупаете недвижимость, которая не отвечает требованиям действующего законодательства, то, прежде чем принимать окончательное решение, хорошенько подумайте, взвесив все обстоятельства и возможные риски. В этом случае вы можете настаивать на снижении цены, причем это снижение должно отражать риск, который вы принимаете на себя, покупая такую недвижимость. В будущем инспекторы могут потребовать от вас привести свою не-

движимость в соответствие с требованиями действующего законодательства, что может означать для вас дополнительные (и весьма значительные) расходы. Не менее важным является и то обстоятельство, что нарушения требований действующего законодательства, связанных со здоровьем и безопасностью жильцов, а также с охраной окружающей среды, могут:

- ◆ привести к травмам у ваших нанимателей;
- ◆ спровоцировать коллективный бойкот со стороны ваших нанимателей;
- ◆ подвергнуть вас риску судебного преследования;
- ◆ привести к применению санкций против вас (штрафы, заключение в тюрьму).

Прежде чем вы примете окончательное решение о том, какую сумму вы согласны уплатить за интересующую вас недвижимость, проверьте соответствие этой недвижимости требованиям действующего законодательства. Если впоследствии вам все же придется привести купленную недвижимость в соответствие с требованиями действующего законодательства, это может обойтись вам в тысячи (и даже десятки тысяч) долларов.

### **Усовершенствования**

После того как вы проверите размеры земельного участка, уясните его особенности и возможности усовершенствования (например, места для парковки автомобилей, подъездные дорожки, ограда, ландшафтная архитектура, коммунальные службы, вывоз мусора и т.п.), необходимо четко разобраться с этими размерами, состоянием, качеством и привлекательностью дома или квартир (если речь идет о многоквартирном доме), находящихся на этом участке. Площадь здания является одним из важнейших определителей стоимости. Однако чтобы определить размеры и площадь здания, а также количество комнат в здании, недостаточно лишь вооружиться измерительной рулеткой.

В ходе осмотра недвижимости вы увидите реконструированный цокольный этаж, мансарду и гаражи; отапливаемые/охлаждаемые (или неотапливаемые/неохлаждаемые) жилые помещения; спальни без платяных шкафов и столовую, в которой даже нет места, чтобы поставить стол и стулья, за которыми могла бы разместиться вся семья (не говоря уж о месте для буфета или горки, в которых можно было бы хранить посуду); вы увидите комнаты с 6-футовыми (или, может быть, еще более низкими) потолками или, наоборот, с 12-футовыми (или еще более высокими) потолками; кладовые или антресоли с очень удобным доступом, а также кладовые, куда можно пробраться лишь боком, ползком или по лестнице. Вы увидите настилы, внутренние дворики и веранды с уникальным дизайном.

Иными словами, вы увидите, что пространство и комнаты в здании характеризуются высокой степенью неравномерности. Вам не удастся прикинуть на глазок размеры тех или иных помещений. Чтобы составить четкое представление о качестве тех или иных помещений и их пригодности для проживания, о типичных маршрутах движения жильцов по этим помещениям, а также о местах хранения имущества жильцов, вам придется изрядно потрудиться.

Ситуация еще больше усложняется из-за того, что разные люди измеряют площадь помещений по-разному. Один строитель, например, недавно попросил пятерых оценщиков измерить площадь одного из своих новых жилых домов. По мнению самого строителя, площадь этого дома равняется 3 103 кв. футов. По мнению одного из оценщиков, площадь этого дома — 3 047 кв. футов. Мнения остальных оценщиков также разошлись: по их оценкам, площадь этого дома составляет от 2 704 до 3 312 кв. футов. Подобные расхождения объясняются не только ошибками, но и отсутствием единых, стандартных методов измерения площади жилых помещений.

Когда кто-то говорит вам о том, что в таком-то здании есть столько-то комнат, а общая площадь этого здания равняется столько-то квадратным футам, не верьте этому человеку на слово. Потому что только вы сами должны судить о качестве, размерах и ценности недвижимости, которую вы намерены приобрести.

## **ПОДХОД, ОСНОВАННЫЙ НА КАЛЬКУЛЯЦИИ ЗАТРАТ**

Главной предпосылкой подхода, основанного на калькуляции затрат, является то, что вы можете либо построить (купить) новую недвижимость, либо купить уже существующую. Поэтому стоимость замены, как правило, устанавливает верхний предел цены, которую вы могли бы заплатить за уже существующую недвижимость. Если вы можете построить новую недвижимость за 180 тыс. долл. (включая стоимость соответствующего земельного участка), то зачем вам платить 210 тыс. долл. за старую недвижимость, расположенную несколько дальше по той же улице? По сути, зачем вам платить даже 180 тыс. долл. за эту, более старую недвижимость? Ведь она уже несколько обветшала, не так ли?

### **Вычислите стоимость строительства нового дома**

Чтобы уяснить логику подхода, основанного на калькуляции затрат, обратитесь к форме оценки недвижимости, представленной на рис. 3.1. Прежде всего вычислите стоимость строительства дома, используя в качестве единицы измерения стоимость одного квадратного фута. Исходите из стоимости, типичной для соответствующего района, и для того типа недвижимости, которую вы хотите оценить. Если вы хотите выяснить стоимость одного квадратного фута жилья,

поговорите с местными строительными подрядчиками или воспользуйтесь руководствами по стоимости строительства, которые публикует компания *Marshall & Swift*. Эти руководства наверняка есть в библиотеке (в разделе “Справочная литература”). Доступ к этим руководствам возможен также через Интернет.

Поскольку стоимость замены непосредственно коррелирована с размерами и качеством зданий, точная оценка стоимости невозможна без точного измерения размеров и качества здания. Обратите также внимание на то, что стоимость усовершенствований и всевозможных “наворотов” (хрустальная люстра, высококачественное ковровое покрытие от стены до стены, суперсовременная бытовая техника и сантехника, сауна, плавательный бассейн, гараж, навес для автомобилей, внутренний дворик, веранда, крытая галерея и т.п.) необходимо подсчитать отдельно и прибавить к стоимости базовой постройки.

### **Вычтите износ**

После того как вы вычислите стоимость строительства интересующей вас недвижимости в нынешних ценах, необходимо вычесть сумму, учитывающую три типа износа: физический, функциональный и внешний. Когда здание стареет, оно становится менее желаемым (и ценным), чем новое, что объясняется его *физическим* износом (амортизацией). С течением времени, а также под действием неблагоприятных погодных условий и неправильной эксплуатации здание постепенно приходит в негодность. Истершиеся ковры, облущившаяся покраска, осыпавшаяся штукатурка, покрывшаяся ржавчиной сантехника и протекающая крыша снижают стоимость недвижимости в сравнении с новой постройкой. Ваша задача заключается в том, чтобы понять, какую именно часть своей первоначальной стоимости потеряла оцениваемая вами недвижимость. Если здание находится в достаточно хорошем состоянии, степень его износа можно оценить в 10–20%; если же физическое состояние здания оставляет желать лучшего, то степень его износа можно оценить в 50% или даже больше. Вместо использования процентных показателей износа можно указать стоимость каждого из видов ремонтно-восстановительных работ, которые потребуются для перевода соответствующей недвижимости в физическое состояние, близкое к идеальному.

К сожалению, последний вариант (указание стоимости каждого из видов ремонтно-восстановительных работ) оказывается менее эффективным, чем использование процентных показателей, поскольку с экономической точки зрения полное обновление крыши, которой уже восемь лет, коврового покрытия, которому исполнилось четыре года, или кухонной плиты, которой использовались девять лет, совершенно нецелесообразно. Как бы то ни было, вы должны вычислить тем или иным способом степень физического износа интересующей вас недвижимости в сравнении с новой постройкой таких же размеров и качества и обладающей примерно такими же характеристиками.

Далее, необходимо оценить (в денежном выражении) степень *функционального* износа. В отличие от физического износа, который происходит естественным путем в результате использования (и неправильной эксплуатации) недвижимости, функциональный износ приводит к потере стоимости из-за наличия у недвижимости нежелательных характеристик, таких как старомодная обшивка темным деревом, неудачная планировка комнат, маломощная система электропроводки, неудачно выбранные цветовые схемы или архитектурное решение. Недвижимость может быть мало изношена с физической точки зрения, однако может безнадежно устареть с функциональной точки зрения, поскольку функциональные характеристики этой недвижимости уже не привлекают потенциальных покупателей или нанимателей.

*Внешний* износ (или износ, определяемый окружением) недвижимости имеет место в случаях, когда недвижимость не может быть использована оптимальным образом из-за особенностей своего местоположения. Допустим, вам встречается ухоженный, находящийся в превосходном состоянии жилой дом, расположенный в плотном кольце офисов и торговых заведений. По-видимому, зонирование этого участка подверглось изменениям. С большой уверенностью можно сказать, что этот дом практически ничего не добавляет к стоимости участка, на котором он построен. Если кто-то и купит этот жилой дом, то, скорее всего, лишь для того, чтобы сразу же снести его и построить на его месте еще один магазин или офис (в крайнем случае его попытаются реконструировать и переоборудовать под магазин или офис).

Для жилья, которое выглядит белой вороной на фоне своего окружения, факторы внешнего износа (т.е. износа, определяемого окружением) играют очень важную роль, резко снижая его стоимость. Внешний износ иногда приближается к 100%. С домом или без него участок продается практически за одну и ту же цену. Этот принцип действует и в случае, когда окрестности принимают все более изысканный и богатый вид, а вполне ухоженные жилые дома общей площадью 2 000 кв. футов с тремя спальнями и двумя ванными комнатами сносят и на их месте возводят офисные здания, рестораны или гостиницы. Эти относительно небольшие жилые дома пренебрежительно называют «грудой строительного мусора» (teardown), несмотря на то, что действия их владельцев могли бы служить образцом бережного и даже любовного отношения к недвижимости.

### **Стоимость земельного участка**

Чтобы оценить стоимость земельного участка, отыщите аналогичные (пустующие, без строений) земельные участки, которые были недавно проданы, или недавно проданные земельные участки с «грудями строительного мусора». Сравнивая земельные участки, принимайте во внимание такие факторы, как размеры участ-

тка, палисадник (участок между зданием и дорогой), окрестности (т.е. насколько приятный вид открывается с земельного участка), топографические характеристики, ограничения, налагаемые местными законами, правила дробления и прочие особенности, которые могут повлиять на стоимость земельного участка.

### **Оцените рыночную стоимость (подход, основанный на калькуляции затрат)**

Как следует из формы оценки недвижимости, приведенной на рис. 3.1, после того как вы пройдете описанные выше этапы (т.е. вычислите стоимость строительства недвижимости, как если бы она была построена заново, вычтете износ и добавите стоимость участка), вы определите рыночную стоимость соответствующей недвижимости. Поскольку стоимость строительства, степень износа и стоимость соответствующего земельного участка точно определить невозможно, подход, основанный на калькуляции затрат, не позволит вам получить точный ответ, т.е. определить истинную рыночную стоимость интересующей вас недвижимости. Но вы получите по крайней мере некоторую “точку отсчета”, которая может понадобиться вам при использовании подхода, основанного на использовании данных о сопоставимых продажах, и подхода, основанного на использовании данных о доходе от недвижимости.

Описание недвижимости: построенный шесть лет тому назад жилой дом площадью 2 200 кв. футов, рассчитанный на одну семью и находящийся в хорошем физическом состоянии. Вместе с домом продается гараж площадью 500 кв. футов, рассчитанный на два автомобиля, деревянный настил, плавательный бассейн, вырытый в земле, поливальная система, а также дорогостоящие ковры, бытовая техника и кухонная мебель. Расположенные по соседству пустующие земельные участки недавно были проданы примерно за 60 тыс. долл. каждый.

Жилое помещение (базовая стоимость нового строительства 2 200 × 108 долл. за один кв. фут)	237 600 долл.
Усовершенствования	13 500
Деревянный настил, плавательный бассейн, поливальная система	21 750
Гараж (500 × 33 долл. за один кв. фут)	16 500
Итого	289 350 долл.
<i>минус</i>	
10-процентный физический износ	(28 935)
5-процентный функциональный износ	(14 438)
Амортизационная стоимость здания	245 978 долл.

Усовершенствования участка (тротуары, подъездная дорожка, ландшафтная архитектура) 18 750

Стоимость земельного участка 60 000

*равняется*

Индексированная рыночная стоимость (подход, основанный на калькуляции затрат) 324 728 долл.

Как правило, строители приступают к строительству нового дома лишь в случае, когда им кажется, что они в состоянии построить дом, который можно продать (или сдать в аренду) по цене, достаточно высокой для того, чтобы как минимум покрыть затраты на строительство этого дома. Таким образом, можно ожидать повышения продажной цены, если затраты на строительство дома значительно превысят рыночную стоимость новой недвижимости. Чем это объясняется? Тем, что при отсутствии прибыли строители прекратят строительство дома. Затем, когда растущий спрос столкнется с недостаточным предложением, рыночные цены пойдут вверх. Со временем строители опять смогут работать с прибылью для себя, и цикл строительства недвижимости начнет новый виток. Разумеется, возможна и обратная логика. Когда прибыли строителей выйдут на достаточно высокий уровень, раньше или позже мы столкнемся с фактом перепроизводства жилья. Высокие ожидаемые прибыли заставляют строителей работать с удвоенной энергией, создавая все больше и больше новых домов. Перепроизводство жилья ведет к снижению рыночной стоимости как новой, так и уже существующей недвижимости.

## **ПОДХОД, ОСНОВАННЫЙ НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДАННЫХ О СОПОСТАВИМЫХ ПРОДАЖАХ**

Для жилых домов, кондоминиумов, кооперативных жилых домов, а также небольших многоквартирных жилых домов, предназначенных для сдачи внаем, подход, основанный на использовании данных о сопоставимых продажах, как правило, позволяет получить самую точную оценку рыночной стоимости. Если вы хотите узнать наиболее вероятную цену, за которую будет продаваться конкретная недвижимость, выясните продажные цены, условия продажи и характеристики аналогичной недвижимости.

### **Выберите аналогичную недвижимость**

Точность подхода, основанного на использовании данных о сопоставимых продажах, зависит от вашего умения найти недавно проданную недвижимость, которая имеет много общего с интересующей вас недвижимостью. Лучше все-

го, если аналогичную недвижимость (имеющую примерно такие же характеристики, “возраст”, площадь, физическое состояние, качество выполнения строительных работ, количество комнат и планировку помещения) вы найдете в том же районе, где расположена интересующая вас недвижимость. К сожалению, найти такие “эталоны” для сравнения очень нелегко, поскольку практически каждая недвижимость обладает только ей присущими, неповторимыми характеристиками.

Тем не менее невозможность найти точный аналог интересующей вас недвижимости еще не является поводом для того, чтобы отказаться от использования подхода, основанного на использовании данных о сопоставимых продажах. Когда вам удастся найти недвижимость, которая имеет достаточно много общего с интересующей вас недвижимостью, вы можете приблизительно оценить ее рыночную стоимость, вычислив цену за один квадратный фут жилой площади.

Допустим, вы нашли три жилых дома, характеристики которых имеют много общего с интересующей вас недвижимостью. Площади этих домов таковы: 1 680, 1 840 и 1 730 кв. футов. Эти дома недавно были проданы за 225 120, 213 440 и 211 060 долл. соответственно. Чтобы вычислить продажную цену в расчете за один квадратный фут жилой площади этих домов, нужно разделить продажную цену каждого дома на его общую площадь.

**Первый дом**

$$\frac{225120\$}{1680} = 134\$$$

**Второй дом**

$$\frac{213440\$}{1840} = 116\$$$

**Третий дом**

$$\frac{211060\$}{1730} = 122\$$$

Если жилая площадь интересующего вас дома составляет 1 796 кв. футов, то он, наверное, продается в диапазоне от 120–130 долл. за один квадратный фут жилой площади, т.е. его цена может составить от 215 520 до 233 480 долл.

***Примерный диапазон стоимости дома, который вас интересует:***

$$\$120 \times 1\,796 = \$215\,520,$$

$$\$130 \times 1\,796 = \$233\,480.$$

Такой показатель, как цена за один квадратный фут жилой площади, помогает оценить стоимость дома, но для большей уверенности необходимо последовательно сравнить *каждую* из характеристик интересующего вас дома с соответствующими характеристиками домов, используемых вами в качестве “эталона”.

### Внесение поправок на различия

После того как вы, ваш агент по операциям с недвижимостью или оценщик найдете недвижимость, аналогичную той, которая вас интересует, продажные цены корректируются в ту или другую сторону с целью учета характеристик, которые у интересующей вас недвижимости могут оказаться лучше или хуже, чем у недвижимости, используемой в качестве “эталона”. Ниже приведен краткий пример процесса такой корректировки.

#### *Процесс корректировки (избранные характеристики)*

	“Эталон” 1	“Эталон” 2	“Эталон” 3
Продажная цена	225 120 долл.	213 440 долл.	211 060 долл.
Характеристики			
Уступки при продаже	0	-10 000	0
Уступки при финансировании	-15 000	0	0
Дата продажи	0	10 000	0
Местоположение	0	0	-20 000
Планировка помещения	0	5 000	0
Гараж	11 000	0	17 000
Плавательный бассейн, внутренний дворик, настил	<u>-9 000</u>	<u>-13 000</u>	<u>0</u>
Индексированная стоимость объекта	212 120 долл.	205 440 долл.	208 060 долл.

Корректировки в ту или другую сторону помогают детализировать ответ на следующий вопрос: какова рыночная стоимость интересующей вас недвижимости, если за основу берутся продажные цены аналогичной недвижимости? Несмотря на то что наша предварительная оценка рыночной стоимости, базирующаяся на цене за один квадратный фут жилой площади, показала, что рыночная стоимость интересующей вас недвижимости может находиться в диапазоне от 215 520 до 233 480 долл., после внесения соответствующих поправок получаем более реалистичный диапазон цен: от 212 120 до 205 440 долл..

## Пояснение корректировок

Когда вы вносите поправки на различия в размерах, качестве выполнения строительных работ и прочих характеристиках, вы, по сути, пытаетесь сопоставить интересующую вас недвижимость и используемые вами “эталоны”. Иными словами, вы пытаетесь ответить на вопрос: “За какую цену можно было бы продать эти “эталоны”, если бы они были *совершенно* аналогичны недвижимости, которую я намерен приобрести?” Рассмотрим, например, поправку в 15 тыс. долл. (“Уступки при финансировании”) для “эталона” 1.

В данном случае продавцы согласились на 90%-ную LTV-ипотеку (10%-ная уступка) на недвижимость при ссудном проценте, равном 6,5%. В то время когда совершалась эта продажа, финансирование инвестора обычно требовало 75%-ной LTV-ипотеки (25%-ной уступки) при ссудном проценте, равном 7,75%. Без такого благоприятного финансирования владельца недвижимости “эталон” 1 был бы, наверное, продан на \$15 000 долл. дешевле, чем его фактическая продажная цена (225 120 долл.). Поскольку определение рыночной стоимости предполагает, что финансирование должно осуществляться на условиях, типичных для соответствующего рынка, надбавку, обеспеченную этим OWC-финансированием (OWC — owner will carry), следует вычесть из фактической продажной цены “эталона” 1. Ниже приведены пояснения еще нескольких корректировок.

*“Эталон” 1: гараж за (+) 11 тыс. долл.* Недвижимость, которую намеревался приобрести инвестор, продается с вместительным гаражом на два автомобиля, но “эталон” 1 располагает гаражом, на один автомобиль. При наличии такого же гаража, как у недвижимости, которую намеревался приобрести инвестор, продажная цена “эталона” 1 оказалась бы на 11 тыс. долл. выше.

*“Эталон” 1: плавательный бассейн, внутренний дворик и настил за (-) 9 тыс. долл.* В этом отношении “эталон” 1, несомненно, превосходит недвижимость, которую намеревался приобрести инвестор, поскольку у этой недвижимости отсутствует деревянный настил и внутренний дворик, вымощенный керамической плиткой. Без этих усовершенствований “эталон” 1 был бы продан дешевле на 9 тыс. долл..

*“Эталон” 2: уступка при продаже, составляющая (-) 10 тыс. долл.* Продажная цена в этой транзакции (равная 213 440 долл.) включала шторы, изготовленные по индивидуальному заказу владельца недвижимости, стиральную машину и сушилку, а также сарай, принадлежащие владельцу данной недвижимости. Поскольку эти составляющие имущества не характерны для данного рынка, продажную цену пришлось снизить, чтобы компенсировать отсутствие этих составляющих у недвижимости, которую намеревался приобрести инвестор.

*“Эталон” 2: планировка помещения за (+) 5 тыс. долл.* В отличие от недвижимости, которую намеревался приобрести инвестор, у “эталона” 2 отсутствовал удобный доступ из гаража в кухню. Гараж был построен под домом, и, чтобы войти на кухню, жильцам приходилось подниматься с запасами круп, которые хранились у них в гараже, по наружной лестнице. При наличии более удобного доступа из гаража в кухню продажная цена “эталона” 2 оказалась бы на 5 тыс. долл. выше.

*“Эталон” 3: местоположение за (-) 20 тыс. долл.* “Эталон” 3 находился в тупике, и его задний двор граничил с парковой зоной. Что же касается недвижимости, которую намеревался приобрести инвестор, то, в отличие от “эталона” 3, она находилась на обычной улице, и ее задний двор граничил с приусадебным участком соседнего дома. Ввиду этого менее удобного местоположения можно было ожидать, что продажная цена недвижимости, которую намеревался приобрести инвестор, окажется на 20 тыс. долл. дешевле, чем у “эталона” 3.

Приведенные выше рассуждения могут вызвать у вас следующий вопрос: “Как вы определили конкретные денежные суммы для каждой из этих поправок?” К сожалению, я не могу дать вам исчерпывающий и простой ответ на этот вопрос. Ответить на этот вопрос можно на основе сведений, которые вы получите, поговорив с агентами по операциям с недвижимостью и отслеживая сделки по купле/продаже недвижимости на протяжении нескольких месяцев (или даже нескольких лет).

Тем не менее, даже не обладая большим опытом, вы можете сопоставить мнения других людей со своим собственным мнением. Задавайте вопросы, пытайтесь уяснить логику других людей, проверяйте факты, которые они сообщают вам. Изучая разные варианты недвижимости, учитесь отмечать и детализировать каждую из характеристик этой недвижимости, которые так или иначе сказываются на ее продажной цене. Прежде чем вы назначите каждой из уникальных характеристик той или иной недвижимости определенные ценовые поправки, вы должны уяснить для себя все эти различия.

## **ПОДХОД, ОСНОВАННЫЙ НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДАННЫХ О ВОЗМОЖНОМ ДОХОДЕ ОТ НЕДВИЖИМОСТИ**

На рис. 3.1 (“Единая форма отчета об оценке недвижимого жилого имущества”) вам встретится строка, озаглавленная “Индикаторная стоимость, вычисленная с помощью подхода, основанного на использовании данных о доходе от недвижимости (если его использование возможно)”. Как видно на этом рисун-

ке, подход, основанный на использовании данных о возможном доходе от недвижимости, предполагает использование метода оценки, который называется коэффициентом валовой арендной платы (Gross Rent Multiplier – GRM).

Чтобы вычислить рыночную стоимость недвижимости с помощью GRM, необходимо знать величины месячной арендной платы и продажные цены аналогичных жилых домов (особняков) или многоквартирных жилых домов. Допустим, вы получили следующую информацию о продаже жилых домов, предназначенных для сдачи внаем: №214 (Джексон) сдавался внаем за 1 045 долл. в месяц и был продан за 148 200 долл.; (2) №312 (Линкольн) сдавался внаем за 963 долл. в месяц и был продан за 156 тыс. долл.; и №107 (Адамс) сдавался внаем за 1 170 долл. в месяц и был продан за 168 400 долл. Располагая этой информацией, вы можете вычислить диапазон коэффициентов валовой арендной платы для данного района:

$$\frac{\text{Продажная цена}}{\text{Месячная арендная плата}} = \text{GRM}$$

<i>Недвижимость</i>	<i>Продажная цена, долл.</i>		<i>Месячная арендная плата, долл.</i>		<i>GRM</i>
214 (Джексон)	148 200	+	1 045	=	142
312 (Линкольн)	156 000	+	963	=	162
107 (Адамс)	168 400	+	1 170	=	144

Итак, если бы дом, стоимость которого мы пытаемся оценить, сдавался внаем за 1 тыс. долл. в месяц, мы могли бы вычислить для него диапазон стоимости, воспользовавшись величинами коэффициентов валовой арендной платы для трех других домов, сдаваемых внаем в том же районе.

**Дом, стоимость которого мы пытаемся оценить  
(оценочный диапазон стоимости)**

<i>GRM</i>		<i>Месячная арендная плата, долл.</i>		<i>Стоимость, долл.</i>
142	×	1 000	=	142 000
162	×	1 000	=	162 000
144	×	1 000	=	144 000

Таким образом, искомый диапазон стоимости начинается с 142 тыс. долл. и заканчивается 162 тыс. долл..

Поскольку метод GRM не позволяет непосредственно скорректировать уступки при продаже или финансировании, разные характеристики, местоположение, физическое состояние недвижимости или расходы на эксплуатацию недвижимости, этот метод дает возможность получить оценку лишь в первом

приближении. Однако многие инвесторы в недвижимость регулярно пользуются этим методом для грубой оценки стоимости. Как и в случае использования подхода, основанного на использовании данных о сопоставимых продажах, метод GRM оказывается наиболее эффективным в случаях, когда удастся найти в том же районе недвижимость, очень похожую на ту, которую намерен приобрести инвестор.

В случае многоквартирных доходных домов коэффициент валовой арендной платы обычно базируется на *годовой*, а не месячной величине арендной платы. Например:

**Многоквартирные доходные дома**

<i>Недвижимость</i>	<i>Продажная цена, долл.</i>	<i>Совокупная величина годовой арендной платы, долл.</i>	<i>GRM</i>
2112, Поуп (четыреквартирный)	280 000	+ 35 897	= 7,8
1806, Лорел (шестиквартирный)	412 000	+ 56 438	= 7,3
1409, Эббот (шестиквартирный)	367 000	+ 53 188	= 6,9

GRM, указанный в этих примерах, *вовсе необязательно* соответствует коэффициентам валовой арендной платы, которые типичны для вашего города. Даже разные районы одного и того же города могут характеризоваться разными GRM. Например, в городе Сан-Диего коэффициенты валовой арендной платы для односемейных жилых домов в районе Ла-Джолла зачастую превышают 300; в районе Клермон нередко встречаются GRM в диапазоне от 250 до 300; а в районе Нейшнл-Сити GRM иногда оказываются ниже 200. Даже в одном и том же районе коэффициенты валовой арендной платы для односемейных жилых домов зачастую превосходят GRM для кондоминиумов. В Сан-Франциско, например, некоторые относительно небольшие многоквартирные жилые дома продаются с годовыми значениями GRM, не превышающими 6,5.

Как и в случае остальных методов оценки стоимости, при вычислении коэффициентов валовой арендной платы необходимо выяснить соответствующие *местные* данные. Чтобы правильно оценить рыночную стоимость недвижимости, необходимо получить исчерпывающую информацию о местных рынках (микрорынках). Это касается прежде всего типа недвижимости, ее местоположения, характеристик и физического состояния. Говорить о каких-то абсолютных, универсальных стандартах в этом случае вообще не приходится.

## КАПИТАЛИЗАЦИЯ ДОХОДА

Чтобы определить стоимость многоквартирного доходного дома, вам также следует воспользоваться методом непосредственной капитализации. Как было показано выше, метод непосредственной капитализации использует следующую формулу стоимости:

$$\frac{NOI}{R} = V,$$

где  $V$  — это оцениваемая стоимость;  $NOI$  — чистый доход от эксплуатации недвижимости;  $R$  — совокупный коэффициент окупаемости капиталовложений, который обычно выбирают для себя покупатели аналогичных доходных домов.

### Чистый доход от эксплуатации недвижимости

Инвесторы определяют чистый доход от эксплуатации недвижимости как годовой валовой потенциальный доход от сдачи недвижимости внаем минус убытки от простоев недвижимости и инкассации, эксплуатационные расходы, создание резервов на замену, налоги на недвижимость, а также страхование недвижимости и ответственности. Ниже приведен пример отчета о доходах, получаемых от сдачи внаем восьмиквартирного доходного дома (месячная арендная плата за каждую квартиру в таком доме составляет 725 долл.).

#### Отчет о доходах (за год)

1.	Годовой валовой потенциальный доход от сдачи недвижимости внаем (725 долл. × 8 × 12)	69 600 долл.
2.	Доход от места для парковки автомобилей и помещений для хранения личного имущества жильцов	6 750
3.	Убытки от простоев недвижимости и инкассации (на уровне 7%)	(5 345)
4.	Действительный (реальный) валовой доход минус эксплуатационные и фиксированные расходы	71 005 долл.
5.	Вывоз мусора	1 440 долл.
6.	Коммунальные услуги	600
7.	Регистрационный сбор	275
8.	Реклама и промоушен	1 200
9.	Комиссионные за управление (на уровне 6%)	4 260
10.	Техобслуживание и ремонт	4 000
11.	Уход за приусадебным участком	650

12. Прочее	3 000
13. Налоги на недвижимость	4 270
14. Страхование недвижимости и ответственности	1 690
15. Создание резервов на замену	2 500
Совокупные эксплуатационные и фиксированные расходы	23 885 долл.
16. Чистый доход от эксплуатации недвижимости (net operating income – NOI)	47 120 долл.

---

В приведенном ниже списке поясняется каждая из статей отчета о доходах.

1. *Годовой валовой потенциальный доход от сдачи недвижимости внаем.* Эта сумма представляет собой максимально возможную сумму арендной платы, которую вы могли бы теоретически получить при текущих уровнях арендной платы на рынке и 100%-ной занятости жилья.
2. *Доход от места для парковки автомобилей и помещений для хранения личного имущества жильцов.* Недвижимость, которая рассматривается в данном примере, располагает специальной площадкой, на которой можно парковать до шестнадцати автомобилей. Вследствие острой нехватки мест для парковки автомобилей на прилегающих улицах и в других местах данного района владелец недвижимости сдает в аренду места для парковки автомобилей (предусмотрены по два места для каждой из квартир, сдаваемых в аренду). Кроме того, в цокольном этаже здания владелец установил специальные контейнеры для хранения личного имущества жильцов (в случае необходимости наниматели могут арендовать эти контейнеры у владельца дома).
3. *Убытки от простоев недвижимости и инкассации.* Рыночные коэффициенты простоя недвижимости в данном районе, как правило, составляют 5–10%. В настоящий момент все квартиры в этом здании заняты. Но как бы ни была высока эффективность управления доходным домом, полностью избежать простоев все же не удастся (обычно простои случаются, когда прежние наниматели уже выселились, а новые еще не появились). Кроме того, причиной определенных убытков для владельца недвижимости нередко оказываются наниматели, которые выселились, не расплатившись полностью с владельцем (убытки для владельца возникают в случае, если сумма долга нанимателей превышает величину их гарантийного депозита).

4. *Действительный (реальный) валовой доход.* Этим термином обозначается фактическая сумма, получаемая владельцем недвижимости, за вычетом убытков от простоев недвижимости и инкассации, но до эксплуатационных и фиксированных расходов.
5. *Вывоз мусора.* Дополнительных разъяснений не требуется.
6. *Коммунальные услуги.* В рассматриваемом нами примере наниматели сами оплачивают коммунальные услуги, но владелец недвижимости платит за свет на лестничных площадках и в подъездах, а также за освещение цокольного этажа и мест для парковки автомобилей.
7. *Лицензия на право заниматься бизнесом и плата за разрешения.* Владельцам доходных домов иногда приходится платить за получение лицензий на свой бизнес. Кроме того, им нередко приходится выплачивать другие сборы. В рассматриваемом нами примере владелец недвижимости выплачивает регистрационный сбор за недвижимость, сдаваемую внаем.
8. *Реклама и промоушен.* Обычно потенциальные наниматели жилья в таких доходных домах пользуются советами своих друзей и знакомых или отыскивают дома, помеченные табличкой “Сдается внаем”. Однако расходы на рекламу и промоушен (в размере 150 долл. на каждую квартиру) “на всякий случай” добавляются в эксплуатационный бюджет.
9. *Комиссионные за управление.* Владелец этого доходного дома сам управляет своей недвижимостью. Тем не менее он должен заплатить самому себе такую же сумму, какую ему в противном случае пришлось бы уплатить какой-либо фирме, специализирующейся на управлении недвижимостью. Прибыль на труд следует отделить от прибыли на инвестированный капитал.
10. *Техобслуживание и ремонт.* Владелец и его супруга, как правило, сами убирают в доме, производят покраску и мелкий ремонт своей недвижимости. Этот труд также должен быть оплачен из дохода, полученного за сдачу недвижимости внаем.
11. *Уход за приусадебным участком.* Владелец выплачивает соответствующую сумму одному из нанимателей, который берет на себя обязанности по стрижке травы на газоне, уборке опавших листьев и снега с дорожек.
12. *Прочее.* Эта статья расходов включает судебные издержки, поставки, уборку снега с мест парковки автомобилей, муниципальные налоговые сборы, расходы на поездки автомобилем до недвижимости и от нее, а также прочие статьи расходов, еще не учтенные в отчете о доходах.
13. *Налоги на недвижимость.* Эта статья расходов включает налоги, устанавливаемые властями города, округа и штата (этими налогами ежегодно облагается недвижимость). **ВНИМАНИЕ!** Налоговые инспекторы регулярно

проводят в общенациональном масштабе переоценку недвижимости, которая должна отражать возросшую стоимость этой недвижимости. Каждый очередной счет на уплату налогов, поступающий на ваш адрес, может вырасти на 30–40% по сравнению с предыдущим финансовым годом.

14. *Страхование недвижимости и ответственности.* Это страхование возмещает ущерб, который может быть нанесен недвижимости в результате пожара, града, урагана, сдвига почвы, метели и прочих стихийных бедствий. Кроме того, страхование ответственности позволяет владельцу защититься от судебного преследования по обвинению в небрежности (например, дела о непреднамеренных упущениях) и получить компенсацию судебных издержек.
15. *Создание резервов на замену.* Части здания, подверженные износу, такие как кровля, водопроводная система, бытовая техника и ковровые покрытия, нуждаются в периодической замене. При составлении ежегодных отчетов о доходах средняя величина затрат, связанных с созданием резервов на замену, также должна быть включена в отчет.
16. *Чистый доход от эксплуатации недвижимости (net operating income — NOI).* После того как вы подсчитаете все статьи эксплуатационных расходов и подытожите их, полученную величину необходимо вычесть из действительного (реального) валового дохода. Полученная таким образом величина равна чистому доходу от эксплуатации недвижимости (NOI).

При вычислении NOI необходимо учесть все расходы за текущий год. Никогда не следует ожидать высокой точности от отчетов о доходах продавца. Продавцы, как правило, недооценивают свои расходы. (Главные исполнительные директора корпораций — далеко не единственная категория лиц, которые сознательно приукрашивают свои показатели, стремясь нарисовать как можно более приятную картину.)

Потребуйте, чтобы вам предоставили так называемый “график Е” (касающийся интересующей вас недвижимости) из налоговой декларации продавца, составляемой им для Налогового управления США. Истина, наверное, кроется где-то между отчетом о доходах, составленным владельцем недвижимости для целей продажи (в этом отчете доходы обычно завышаются, а расходы — занижаются), и налоговой декларацией (где доходы нередко оказываются заниженными, а расходы — завышенными). Даже если продавец абсолютно честен в своем отчете о доходах и расходах за *прошлый* год, советую вам обратить внимание на то, как каждый из этих показателей изменяется в ту или другую сторону в следующем году, — ведь вы покупаете не прошлое, а будущее.

Каковы тенденции в налогообложении недвижимости? Повышаются ли коэффициенты простоя недвижимости и повышаются ли уступки при сдаче жилья внаем? Планируется ли повышение тарифов компаниями, предоставляющими коммунальные услуги населению? Отсрочил ли продавец техобслуживание своей недвижимости? Предусмотрел ли владелец расходы на техобслуживание своей недвижимости, достаточные для того, чтобы обеспечить создание резервов на замену? Объясняется ли отсутствие в отчете о доходах статей “Комиссионные за управление” и “Техобслуживание и ремонт” тем обстоятельством, что владелец недвижимости самостоятельно управляет ею и занимается ее техобслуживанием и ремонтом? Когда речь идет о вычислении NOI, ничего нельзя принимать на веру. Опытные инвесторы скрупулезно анализируют NOI, подготовленный продавцом.

### Оценка нормы капитализации (R)

После того как будет вычислен NOI (чистый доход от эксплуатации недвижимости), необходимо принять решение о том, какую норму капитализации (R) вы возьмете за основу. Когда вы покупаете недвижимость, предназначенную для сдачи внаем, вы фактически платите сейчас за право получать плату за аренду этой недвижимости на протяжении последующих 20, 30 или 40 лет (иными словами, в течение того срока, когда вы намерены владеть этой недвижимостью). В связи с этим возникает следующий вопрос: какова нынешняя стоимость этой будущей арендной платы (или, что то же самое, какова рыночная стоимость данной недвижимости)? Если выбранная нами норма капитализации составляет 8,5%, то рыночная (приведенная, или текущая) стоимость рассматриваемого нами восьмиквартирного доходного дома равняется 554 365 долл.

$$\frac{47121\$(NOI)}{0,085(R)} = 554365\$(V)$$

Но откуда взялась эта 8,5%-ная норма капитализации? Основой для такой нормы капитализации являются нормы капитализации, использованные другими инвесторами при покупке аналогичной недвижимости. Допустим, агент по операциям с недвижимостью сообщает вам следующие данные о NOI и продажной цене четырех жилых домов, аналогичных тому, который вас интересует (эти четыре жилых дома были проданы сравнительно недавно).

**Рыночные данные**

<i>Недвижимость</i>	<i>Продажная цена, долл.</i>	<i>NOI, долл.</i>	<i>R, проценты</i>
Доходный дом, Хэмптон (8 квартир)	533 469	43 211	0,081
Доходный дом, Вудруфф (6 квартир)	427 381	35 900	0,084
Адамс-Мейнор (12 квартир)	694 505	63 200	0,091
Доходный дом, Ньюпорт (9 квартир)	671 241	53 700	0,080
Дом, который вы намерены приобрести (8 квартир) (оценочные данные)	544 365	47 121	0,085

Пользуясь этими данными, вы можете оценить рыночную норму капитализации для этих жилых домов (при условии, что эти продажи отвечают критериям транзакции, выполняемой на основе рыночной стоимости). Как нетрудно заметить, при покупке небольших доходных домов, аналогичных недвижимости, которую вы намерены приобрести, инвесторы использовали нормы капитализации в диапазоне 8,1–9,1%. Из этого можно сделать вывод о том, что рынок продажи сопоставимого жилья указывает на 8,5%-ную норму капитализации для недвижимости, которую вы намерены приобрести.

**Сравнение норм капитализации**

На практике у инвестора далеко не всегда бывает возможность найти достаточное количество жилых домов, аналогичных недвижимости, которую он намерен приобрести, со столь узким диапазоном норм капитализации. Гораздо вероятнее, что какая-то часть жилых домов была продана с нормами капитализации 5–6% (или ниже), а другая часть жилых домов была продана с нормами капитализации от 10–12% (или выше). Чем объясняются столь большие различия в нормах капитализации?

Инвесторы покупают не только *количество* (т.е. сумму) будущего дохода от сдачи соответствующего жилья внаем. Они также платят за *качество*. Кроме того, они платят за ожидаемое повышение стоимости. Следовательно, чем ниже качество потока доходов и чем ниже ожидаемый коэффициент повышения стоимости, тем выше норма капитализации (и наоборот, чем выше качество дохода от соответствующей недвижимости и чем выше потенциал повышения ее стоимости — с точки зрения рынка, — тем ниже норма капитализации этой недвижимости).

Вы сравниваете два четырехквартирных жилых дома. Один из них является относительно новым домом, который находится в ухоженном районе, неподалеку от городского “коридора роста”. Другой же находится в запущенной части

города, где практически невозможно устроиться на работу, поскольку большинство работодателей либо перебрались в другие районы города, либо свернули свой бизнес, либо уволили многих работников. Кроме того, в этом районе отмечается существенный рост уровня преступности (например, недавно местные газеты смаковали кровавые разборки наркодельцов, обосновавшихся в этом районе).

Если годовые NOI для этих двух четырехквартирных жилых домов равняются соответственно 24 960 и 12 480 долл., какие суммы придется заплатить инвесторам за каждый из них? Если бы инвесторы применили к потоку доходов, обеспечиваемых каждым из этих двух домов, 10%-ную норму капитализации, то стоимость этих двух домов можно было бы вычислить следующим образом:

$$\frac{12480\$(NOI)}{0,10(R)} = 124800\$(V)$$

Однако более чем вероятно, что инвесторы не станут применять одну и ту же норму капитализации к этим очень разным жилым домам из-за существенной разницы в обеспечиваемых ими потоках доходов. Недвижимость, находящаяся в более престижном районе, обеспечивает более стабильный поток доходов от арендной платы, характеризуется меньшим “риском плохого соседства” и, *возможно*, большим коэффициентом повышения стоимости с течением времени. Вполне возможно, что фактические NOI этих двух четырехквартирных жилых домов будут капитализироваться с нормами, например, 7 и 12% соответственно.

$$\frac{24960\$(NOI)}{0,07(R)} = 356571\$(V)$$

$$\frac{12480\$(NOI)}{0,12(R)} = 104000\$(V)$$

Поскольку большинство инвесторов предпочло бы приобрести недвижимость в престижном и перспективном районе, а не в каком-либо из депрессивных районов, они будут согласны заплатить гораздо больше за *каждый доллар дохода*, обеспечиваемого такой недвижимостью.

### **Парадокс риска и потенциала повышения стоимости**

Как ни странно, более дорогостоящая недвижимость, характеризующаяся “низким риском и значительными темпами повышения стоимости”, на самом деле может порождать больший риск и обеспечивать более низкие темпы по-

вышения стоимости, чем ее более дешевые аналоги с более низким уровнем арендной платы, расположенные в других районах того же города (или в другой части страны).

### **Всегда сравнивайте относительные цены**

Если у вас есть возможность выбора между покупкой качественных акций компании, демонстрирующей высокие темпы роста, при отношении цены к прибыли (P/E), равном 10, и акций компании, демонстрирующей низкие темпы роста, при отношении цены к прибыли (P/E), также равном 10, инвестируйте, не колеблясь, в компанию, демонстрирующую высокие темпы роста. Если у вас есть возможность выбора между покупкой недвижимости, характеризующейся низким риском и высоким потенциалом повышения стоимости, с 10%-ной нормой капитализации и покупкой недвижимости, характеризующейся большим риском и меньшим потенциалом повышения стоимости, также с 10%-ной нормой капитализации, не раздумывая покупайте недвижимость, характеризующуюся низким риском и высоким потенциалом повышения стоимости. Однако к реальному функционированию рынка эти рассуждения не имеют никакого отношения<sup>3</sup>.

В реальном мире инвесторы “накручивают” цены за высококачественную недвижимость, расположенную в районах с высокими темпами экономического роста, и, напротив, играют на понижение цен недвижимости, характеризующейся высоким риском и расположенной в малопривлекательных районах. Чтобы понять, какой тип недвижимости действительно обеспечивает самый высокий потенциал прибыльности, вы должны сравнить относительные цены и денежные потоки рассматриваемых вами типов недвижимости.

Когда инвесторы, демонстрируя непомерный оптимизм, завышают стоимость той или иной недвижимости, районов или городов относительно другой недвижимости, районов или городов, вы можете соответствующим образом скорректировать свою инвестиционную стратегию, что обернется для вас немалой прибылью. Иными словами, не следует ограничиваться вычислением рыночных норм капитализации лишь для какого-то одного типа недвижимости или района. Постарайтесь получить как можно больше информации о множестве субрынков и регионов страны. Уверены ли вы, например, в том, что многоквартирные жилые дома в Сан-Франциско будут и в дальнейшем стоить в четыре–восемь раз дороже, чем их аналоги в г. Орlando (шт. Флорида)?

<sup>3</sup> Если бы вы купили акции компаний *Microsoft* и *JCPenney* в 1998 г. и продали их в 2004 г., то акции компании *JCPenney* принесли бы вам гораздо большую прибыль. В 1998 г. цена акций *Microsoft*, как компании, демонстрирующей чрезвычайно высокие темпы роста, была неоправданно завышенной.

Вы можете переплатить за недвижимость двумя способами: применяя норму капитализации, чересчур низкую для данной недвижимости и района, в котором она расположена, или отказываясь понимать, что сами по себе рыночные нормы капитализации могут оказаться чересчур низкими по сравнению с другими типам недвижимости или районами. И напротив, вы можете получить очень высокую прибыль, если вам удастся обнаружить менее разрекламированную недвижимость (с высокой нормой капитализации) или район, способные обеспечить вам более высокую арендную плату относительно цены, которую вам придется уплатить за эту недвижимость. (Более подробно эти вопросы обсуждаются в главе 15.)

## **ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ: ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ**

Рыночная стоимость вовсе необязательно равняется оценочной стоимости или продажной цене. Под рыночной стоимостью мы понимаем продажную цену недвижимости лишь в случае, когда такая продажа отвечает критериям транзакции, выполняемой на основе рыночной стоимости. Когда вы пытаетесь оценить рыночную стоимость недвижимости, основываясь на продажных ценах другой недвижимости, прежде всего необходимо проанализировать условия, при которых продавалась недвижимость, используемая вами в качестве “эталона”. Тот факт, что недвижимость, расположенная на той же улице, что и интересующий вас жилой дом, и проданная за 200 тыс. долл. лишь через три дня после того, как была выставлена на продажу, вовсе необязательно говорит о том, что аналогичная недвижимость, расположенная по соседству, также может быть продана за 200 тыс. долл.. Все зависит от конкретных условий продажи и характеристик каждого объекта недвижимости.

Несмотря на то что для оценки рыночной стоимости недвижимости можно воспользоваться тремя подходами, их применение, вообще говоря, может привести к разным результатам. Нам всегда приходится работать с несовершенными исходными данными. Вы сами должны решить, какой из трех указанных подходов в наибольшей степени подходит для вашего случая. Как бы то ни было, точность вашей оценки рыночной стоимости недвижимости напрямую зависит от того, насколько точно вы опишете характеристики этой недвижимости. Ваша задача заключается в том, чтобы выявить все различия (как положительные, так и отрицательные), которые могут сказываться на оценке рыночной стоимости недвижимости. Чтобы принимать эффективные инвестиционные решения (т.е. решения, приносящие инвестору как можно большую прибыль), инвесторы должны уметь точно оценивать конкретные характеристики недвижимости, ее местоположение, затраты на строительство и стои-

мость соответствующего земельного участка. Метод никогда не компенсирует вам нехватку знаний, способности к логическим умозаключениям и здравым суждениям.

Самое главное, необходимо понять, что ни нынешняя рыночная стоимость, ни прошлая оценка, какой бы точной она ни была, не способны предсказать будущее. Вы не сможете рассчитывать на получение дохода от недвижимости, стоимость которой упадет со дня на день, — даже если вы покупаете эту недвижимость по “очень выгодной цене”. Напротив, вы сможете заработать огромную прибыль — даже если уплатите за недвижимость ее полную рыночную стоимость, — если вам удастся найти недвижимость (или район), стоимость которой со дня на день взлетит вверх.

### **Ограничительные условия оценки недвижимости**

В своих отчетах оценки недвижимости оценщики указывают многочисленные ограничительные условия. Особенно актуальными представляются ограничения 1, 2, 6 и 7 из примера формы, показанного на рис. 3.1.

- ◆ Оценщик не изучает правовой титул. Он просто исходит из того, что права собственности на соответствующую недвижимость не вызывают сомнений и могут быть переданы новому владельцу. Если вас интересуют юридические гарантии прав собственности, обратитесь за консультациями к какой-либо из компаний, занимающихся страхованием правового титула.
- ◆ Оценщик не оценивает правильность границ земельного участка, на котором расположена соответствующая недвижимость, и не фиксирует возможные нарушения этих границ (например, со стороны соседей) или какие-то иные потенциальные проблемы с земельным участком. Если вы хотите точно определить границы земельного участка, возможные нарушения этих границ или иные потенциальные проблемы с земельным участком, воспользуйтесь услугами землемера (маркшейдера) и пройдите вместе с ним по периметру участка.
- ◆ Оценщик изучает физическое состояние недвижимости достаточно поверхностно, обращая внимание лишь на то, что бросается в глаза, и не присматриваясь к мелочам. Если вы хотите скрупулезно оценить физическое состояние интересующей вас недвижимости и ее систем (отопление, охлаждение, электроснабжение, сантехника и т.п.), воспользуйтесь услугами соответствующих специалистов или квалифицированных агентов по операциям с недвижимостью.

- ◆ Оценщики получают большую часть информации о рынке, так сказать, из вторых рук (от агентов по операциям с недвижимостью, из официальных публикаций, от ипотечных банков и т.п.). Оценщикам редко приходится видеть интерьер недвижимости, которую они используют для сравнения и включают в свои отчеты оценки недвижимости. Поскольку оценщики пользуются непроверенными данными, полученными из вторых рук, они нередко ошибаются как в самих фактах, так и в их интерпретации. Таким образом, профессионально подготовленную оценку недвижимости следует воспринимать лишь как “информацию к размышлению” — и не более того. Никогда не придавайте таким оценкам значения, которого они не заслуживают. (Прежде чем принять оценку недвижимости, подготовленную профессиональным оценщиком, я всегда лично осматриваю эту недвижимость для сравнения.)

### **Оценка стоимости или анализ инвестиций**

Никогда не покупайте недвижимость до тех пор, пока не составите как можно более точное представление о ее рыночной стоимости. Тем не менее сама по себе рыночная стоимость недвижимости не содержит в себе всей информации, которой вам необходимо располагать для принятия эффективных инвестиционных решений. Выяснив нынешнюю стоимость недвижимости, попытайтесь ответить на следующие вопросы:

- ◆ Обеспечит ли эта недвижимость адекватные денежные потоки в будущем?
- ◆ Можно ли рассчитывать на повышение стоимости этой недвижимости в будущем?
- ◆ Могут ли я добавить стоимость к этой недвижимости?

Для поиска решений этих инвестиционных проблем обратитесь к следующей главе.

# 4

## МАКСИМИЗИРУЙТЕ ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ И ТЕМПЫ РОСТА СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

**Т**еперь вы знаете, как вычисляется чистый доход от эксплуатации недвижимости (net operating income — NOI). Но когда вы финансируете свою недвижимость, NOI не позволяет определить, сколько денег у вас останется после того, как вы произведете выплаты по своему ипотечному кредиту. Для этого вам необходимо вычислить величину денежного потока до уплаты налогов (before-tax cash flow — BTCF).

### СПОСОБНА ЛИ ДАННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ДОСТАТОЧНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ

Из главы 2 вы, наверное, помните, что вычисление BTCF (который иногда называют “грязным” денежным потоком, подразумевая, что из этого денежного потока еще предстоит вычесть налоги) проводится с помощью следующей формулы:

NOI минус обслуживание долга равняется BTCF.

Предлагаю вернуться к примеру восьмиквартирного доходного дома, который мы рассматривали в главе 3. Как вы помните, NOI для этого доходного дома, согласно нашим вычислениям, равнялся 47 121 долл. Взяв за основу 8,5-ную норму капитализации, мы вычислили стоимость этой недвижимости, которая оказалась равной 544 365 долл.<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Вообще говоря, в главе 3 была вычислена другая (правильная!) величина  $V$  — 554 365 долл.. Но коль скоро автор предпочитает в дальнейшем пользоваться неправильной величиной  $V$ , не будем с ним спорить. — Примеч. пер.

$$\frac{47121\$(NOI)}{0,085(R)} = 544365\$(V)$$

Если вы финансируете эту недвижимость с помощью ипотечного кредита, отношение “ссуда к стоимости” (loan-to-value — LTV) которого составляет 80% (заимодавец предоставляет ссуду в размере 80% от вашей покупной цены, т.е. от 200 тыс. долл.), то при использовании процентной ставки, равной 7,5%, и при 25-летнем сроке амортизации можно вычислить ваши ежегодные выплаты по ипотечному кредиту:

$$\begin{aligned} &544\ 365 \text{ долл.} \\ &\quad 0,80 \text{ LTV,} \\ &435\ 492 \text{ долл. Сумма кредита} \end{aligned}$$

Учитывая условия предоставления ипотечного кредита (процентная ставка, равная 7,5%, и 25-летний срок полной амортизации), ежемесячный ипотечный коэффициент составляет 7,39 долл. на каждую тысячу долл. предоставленной ссуды. Поскольку ваш первоначальный баланс ссуды — 435 492 долл., ваши ежемесячные выплаты по ипотечному кредиту составили бы 3 218 долл. (а соответствующая сумма за год составила бы 38 618 долл.):

$$\begin{aligned} 435492\$ + 1000 &= 435,492 \\ 435,492 \times 7,39\$ &= 3218\$ \\ 12 \times 3218\$ &= 38618\$ \end{aligned}$$

Исходя из указанных условий предоставления ипотечного кредита, рассматриваемый нами восьмиквартирный доходный дом обеспечил бы нам BTCF за первый год в размере 8 503 долл.

$$\begin{aligned} &\$47\ 121 \quad (NOI) \\ &\quad \text{минус} \quad 38\ 618 \text{ (ежегодное обслуживание долга)} \\ &\quad \$8\ 503 \quad (BTCF). \end{aligned}$$

Чтобы вычислить ежегодный коэффициент окупаемости инвестиций (return on investment — ROI) по принципу “деньги на деньги”, необходимо разделить вашу ежегодную прибыль в денежном выражении (BTCF) на величину авансового платежа (первоначальное капиталовложение):

$$ROI = \frac{8503\$(BTCF)}{108873\$(\text{Авансовая выплата})} = 7,81\%$$

Можно ли считать такой коэффициент окупаемости инвестиций (по принципу “деньги на деньги”) за первый год достаточно привлекательным? Ответ на этот вопрос зависит от потенциала рассматриваемой недвижимости. Можете ли вы

добавить стоимость к этой недвижимости путем тех или иных творческих усовершенствований? Является ли данная недвижимость стратегически позиционированной для повышения ее стоимости? Если в том и другом аспектах (или хотя бы в одном из них) данная недвижимость представляется вам достаточно перспективной, вы можете согласиться даже на относительно невысокие денежные потоки. Чтобы проиллюстрировать это положение, допустим, что вас не устраивает ежегодный ВТСФ в размере 8 503 долл. и 7,81%-ная величина ROI (“деньги на деньги”). Означает ли это, что вам следует вычеркнуть данную недвижимость из своего списка? Совсем необязательно. Прежде чем отказаться от покупки недвижимости, которая неспособна обеспечить адекватные денежные потоки, попытайтесь найти способы повышения этих денежных потоков.

- ◆ Нельзя ли организовать альтернативное финансирование с меньшими выплатами?
- ◆ Следует ли увеличить (уменьшить) ваш авансовый платеж?
- ◆ Нельзя ли приобрести данную недвижимость по более выгодной для вас цене?

### **Предложите альтернативные условия финансирования**

Как указывалось в главе 2, опытные инвесторы анализируют разные варианты финансирования, имеющиеся в их распоряжении. Вы можете существенно улучшить свои денежные потоки, предложив более выгодные для себя условия финансирования. При первом просмотре показателей для нашего восьмиквартирного доходного дома мы исходили из того, что процентная ставка равняется 7,5%, срок полной амортизации составляет 25 лет, а авансовый платеж — 20%. Чтобы улучшить свои денежные потоки, вы могли бы действовать в следующих направлениях:

- ◆ найти вариант финансирования с более низким ссудным процентом;
- ◆ удлинить срок ипотечного кредитования;
- ◆ использовать тот или иной тип “вздудтой” второй ипотеки;
- ◆ использовать какое-либо сочетание перечисленных выше вариантов.

Чтобы обеспечить более низкий ссудный процент, вы можете перейти к ипотеке с регулируемым ссудным процентом, рассмотреть возможность финансирования, обеспечиваемого продавцом, договориться о снижении ссудного процента или, возможно, воспользоваться ипотечным кредитом продавца с более низким ссудным процентом. Ниже показано, как может повлиять на величину денежных потоков использование ссудного процента, равного 6,7%.

Ежемесячные выплаты за каждые \$1 000 при 6,7% на 25 лет = \$6,88,

$$435,492 \times \$6,88 = \$2\,996 \text{ — ежемесячные выплаты,}$$

$$12 \times \$2\,996 = \$35\,954 \text{ — ежегодные выплаты (обслуживание долга),}$$

\$47 121 (NOI)

минус \$35 954 (ежегодное обслуживание долга),

\$11 167 (BTCF),

$$ROI = \frac{\$11\,167 \text{ (BTCF)}}{\$108\,873 \text{ (авансовая выплата)}} = 10,26\%.$$

Если эти новые значения BTCF и ROI по-прежнему не отвечают вашим инвестиционным целям, попробуйте растянуть период амортизации с 25 до 40 лет (при условии “вздутия”, например, на 10-й или 15-й год, если в этом возникнет необходимость).

Ежемесячные выплаты за каждые \$1 000 при 6,7% на 40 лет = \$6,

$$435,492 \times \$6 = 2\,610 \text{ — ежемесячные выплаты,}$$

$$12 \times \$2\,610 = 31\,320 \text{ — ежегодные выплаты (обслуживание долга),}$$

\$47 121 (NOI)

минус \$31 320 (ежегодное обслуживание долга),

\$15 801 (BTCF),

$$ROI = \frac{\$15\,801 \text{ (BTCF)}}{\$94\,242 \text{ (авансовая выплата)}} = 16,77\%.$$

Теперь вернемся к первому вычислению, где мы заимствовали деньги ипотечного кредита у банка под 7,5% при 25-летнем сроке погашения. Допустим, продавец не желает принимать на себя всю сумму финансирования, но готов предоставить вам через пять лет “вздутый” второй ипотечный кредит в размере 100 тыс. долл. под ссудный процент, равный лишь 6%. Вы заимствуете у банка 335 492 долл. на условиях банка и 100 тыс. долл. — у продавца на его условиях. Вот как мог бы выглядеть ваш денежный поток при таком варианте финансирования:

$$335,492 \times \$7,39 \times 12 = \$29\,775 \text{ (выплачивается банку),}$$

$$0,06 \times \$100\,000 = \$6\,000 \text{ (выплачивается продавцу).}$$

Совокупное годовое обслуживание долга = \$35 776 (\$29 776 + \$6 000),

\$47 121 (NOI)

минус \$35 776 (ежегодное обслуживание долга),

\$11 345 (BTCF),

$$ROI = \frac{\$11345 \text{ (BTCF)}}{\$108873 \text{ (авансовая выплата)}} = 10,42\%.$$

Несмотря на то что ваш денежный поток в данном случае не настолько выгоден для вас, как транзакция, полностью финансируемая продавцом, этот вариант все же выгоднее, чем базовый вариант банковского финансирования. Однако моя задача в данном случае заключалась не в том, чтобы показать, какой вариант финансирования является наилучшим. Скорее, я хотел убедить читателей в необходимости вычисления прибыли при разных вариантах финансирования. Лишь при этом условии вы сможете понять, какой из вариантов финансирования является наилучшим (как для вас, так и для продавца) в каждом конкретном случае. Проанализировав лишь несколько вариантов финансирования для рассматриваемого нами примера, мы убедились в том, что BTCF может принимать значения в достаточно широком диапазоне, начиная с 8 502 тыс. долл. и заканчивая 15 765 долл. Изменив условия финансирования, вы можете существенно улучшить (или ухудшить) финансовую эффективность недвижимости.

### **Увеличивайте (уменьшайте) свой авансовый платеж**

На величину денежного потока и ROI можно также влиять путем увеличения (уменьшения) вашего авансового платежа. Допустим, что вместо 20%-ного авансового платежа (108 873 долл.) при покупке рассматриваемого нами восьмиквартирного доходного дома вы договорились о выплате лишь 10%-ного авансового платежа (54 436,50 долл.). Продавец финансирует баланс, равный 489 928 долл., при ссудном проценте, составляющем 7,5%, и периоде амортизации 25 лет:

$$489,9285 \times \$7,39 \times 12 = \$43\,446 \text{ (обслуживание долга),}$$

$$\$47\,121 \text{ (NOI)}$$

$$\text{минус } \$43\,446 \text{ (ежегодное обслуживание долга),}$$

$$\$3\,675 \text{ (BTCF),}$$

$$ROI = \frac{\$3675 \text{ (BTCF)}}{\$54436 \text{ (авансовая выплата)}} = 6,75\%.$$

В данном случае уменьшение вашего авансового платежа дает вам незначительное приращение денежного потока и снижает вашу ROI до 6,75%. Посмотрим, для сравнения, что произойдет с денежным потоком и ROI, если вы приобретете данную недвижимость с 10%-ным авансовым платежом и при условии финансирования продавцом (ссудный процент равту 6,5%, срок амортизации — 40 лет):

$$459,928 \times \$5,85 \times 12 = \$32\,287 \text{ (обслуживание долга),}$$

$$\begin{array}{r} \$47\,121 \text{ (NOI)} \\ \text{минус } \$32\,287 \text{ (ежегодное обслуживание долга),} \\ \$14\,834 \text{ (BTCF),} \end{array}$$

$$ROI = \frac{\$14834 \text{ (BTCF)}}{\$54436,50 \text{ (авансовая выплата)}} = 27,25\%.$$

Такой вариант кажется достаточно привлекательным. Когда вы объединяете преимущества более низкого ссудного процента с преимуществами более высокого положительного финансового рычага, вы получаете прибыль, более высокую по сравнению с гипотетическим базовым вариантом банковского финансирования (20%-ный авансовый платеж при ссудном проценте, составляющем 7,5%, и периоде амортизации 25 лет).

В регионах страны с высокими в целом ценами на недвижимость, нередко оказывается, что ухоженная недвижимость (небольшие многоквартирные дома, односемейные жилые дома, а также двух- и четырехквартирные жилые дома) обеспечивает отрицательные денежные потоки. Допустим, что рассматриваемый нами восьмиквартирный доходный дом находится в престижном районе, в котором охотно поселяются как владельцы недвижимости (инвесторы), так и наниматели. Вместо типовой 8,5%-ной нормы капитализации недвижимость в этом районе обычно оценивается с использованием 7%-ной нормы капитализации. С учетом такого снижения нормы капитализации стоимость нашего восьмиквартирного доходного дома существенно повышается (673 157 против 544 365 долл.):

$$\$673\,157 (V) = \frac{\$47\,121 \text{ (NOI)}}{0,07 (R)}.$$

Если вы финансируете эту покупку с помощью 80%-ной ссуды, вы внесете 134 631 долл. и гарантируете ипотечный кредит в размере 538 526 долл. При условии использования ссудного процента, равного 7,5%, и периоде амортизации, равном 25 лет, ваши ежегодные выплаты по ипотечному кредиту составят 47 756 долл.

$$538,526 \times \$7,39 \times 12 = \$47\,756 \text{ (обслуживание долга),}$$

$$\begin{array}{r} \$47\,121 \text{ (NOI)} \\ \text{минус } \$47\,756 \text{ (ежегодное обслуживание долга),} \\ \$-635 \text{ (BTCF).} \end{array}$$

В случае отрицательного денежного потока необходимо заняться поиском дешевого финансирования. Если ваш поиск дешевого финансирования не увенчается успехом, попытайтесь компенсировать отрицательную величину денежного потока (“накормите аллигатора”) из других источников дохода или увеличьте сумму своего авансового платежа. В случае 30%-ного авансового платежа (201 947,1 долл.) — при цене 673 157 долл. — вам придется заимствовать 471 210 долл., а затем ежегодно выплачивать по 43 242 долл.:

$$471,210 \times \$7,39 \times 12 = \$41\,786 \text{ (обслуживание долга),}$$

$$\begin{aligned} & \$47\,121 \text{ (NOI)} \\ & \text{минус } \$41\,786 \text{ (ежегодное обслуживание долга),} \\ & \$5\,335 \text{ (BTCF),} \end{aligned}$$

$$ROI = \frac{\$5335 \text{ (BTCF)}}{\$201947,10 \text{ (авансовая выплата)}} = 2,645\%$$

По крайней мере, большой (30%-ный) авансовый платеж превратит ваш отрицательный денежный поток в положительный, однако ваш ROI по-прежнему будет выглядеть весьма неубедительно. Подобную недвижимость следует покупать лишь в том случае, если вы сможете усовершенствовать ее таким образом, чтобы она приносила вам прибыль, или в случае, если стоимость жилья в районе, где расположена эта недвижимость, начинает демонстрировать устойчивую тенденцию к росту. Как альтернативный вариант, чтобы преодолеть негативные последствия низких норм капитализации или отрицательных денежных потоков, попытайтесь найти недвижимость, которая продается по относительно низким ценам, или приступайте к поиску недвижимости в других регионах, с более низкими ценами на недвижимость.

### **Покупайте недвижимость по цене, как можно более выгодной для себя**

Чтобы увеличить свой денежный поток (или избежать отрицательных денежных потоков), попытайтесь найти недвижимость, которую можно купить по цене ниже рыночной. Несмотря на то что поиск такой недвижимости — достаточно хлопотное дело, требующее немалых знаний и применения творческого подхода, вам наверняка это удастся. Мотивированные продавцы, недвижимость, находящаяся в собственности заимодавца (real estate owned — REO), недвижимость, принадлежащая несостоятельным должникам, “налоговые продажи”, неинформированные продавцы, встречные продажи недвижимости и прочие возможности, позволяющие купить недвижимость по цене ниже ры-

ночной, как правило, составляют 10–20% общего количества недвижимости, выставленной на продажу.

Каждый из этих типов покупок, произведенных по цене, выгодной для покупателя, подробно обсуждается в последующих главах. Пока же цель автора заключается в том, чтобы показать, как цена ниже рыночной может обеспечить большие денежные потоки.

Вернемся к нашему примеру с восьмиквартирным доходным домом, оценка стоимости которого выполнялась с использованием 8,5%-ной нормы капитализации (напоминаем, что при использовании такой нормы капитализации рыночная стоимость этого доходного дома была оценена в 544 365 долл.). При гипотетическом базовом варианте банковского финансирования (20%-ный авансовый платеж при ссудном проценте, составляющем 7,5%, и периоде амортизации, равном 25 лет) рассматриваемая нами недвижимость за первый год обеспечивала денежный поток, равный 8 502 долл.. А что если бы вы могли купить эту недвижимость (или аналогичную ей) со значительной ценовой скидкой (например, на 10% ниже рыночной стоимости этой недвижимости)? Вы могли бы уплатить за нее 489 928,50 долл. (при авансовом платеже 97 935,70 долл.), заняв 391 942,80 долл. (80% от покупной цены). Сумма вашего ежегодного обслуживания долга в таком случае сократилась бы до 34 757 долл., а величина вашего денежного потока (BTCF) увеличилась бы до 11 539 долл.:

$$391,943 \times \$7,39 \times 12 = \$34\,757 \text{ (обслуживание долга),}$$

$$\$47\,121 \text{ (NOI)}$$

$$\text{минус } \$34\,757 \text{ (ежегодное обслуживание долга),}$$

$$\$12\,364 \text{ (BTCF).}$$

Ваш ROI за первый год в таком случае увеличился бы до 12,62%:

$$ROI = \frac{\$12364 \text{ (BTCF)}}{\$97985,70 \text{ (авансовая выплата)}} = 12,62\%.$$

На рынках, где недвижимость, как правило, не способна обеспечить вам требуемых денежных потоков, основные усилия следует сосредоточить на поиске недвижимости, которую можно приобрести по цене ниже рыночной.

### **Возможны ли ситуации, когда имеет смысл переплатить за недвижимость**

Теперь вернемся к варианту, когда вы говорите продавцу, что готовы уплатить названную им цену, если он, в свою очередь, согласится на предложенные вами условия сделки. Идея в этом случае заключается в том, что вы удовлетворяете самолюбие продавца, соглашаясь на предложенную им цену (продавцы

нередко любят прихвастнуть перед своими знакомыми, как им удалось навязать покупателю собственный вариант цены). Однако такая “уступка” вовсе не мешает вам обеспечить для себя адекватные денежные потоки и высокую ROI, поскольку взамен вы получаете выгодные для себя условия сделки и возможность воспользоваться относительно дешевым вариантом финансирования.

Возвращаясь к нашему примеру с восьмиквартирным доходным домом, рассмотрим следующий вариант. Вы сообщаете продавцам, что согласны уплатить за этот дом 600 тыс. долл. (напоминаем, что его рыночная стоимость была оценена в 544 365 долл.). Далее вы говорите: “Предлагаю следующие условия: авансовый платеж — 25 тыс. долл., ссудный процент — 5,75% и 40-летний период погашения долга при использовании простого векселя, подлежащего оплате через 12 лет”. Подобные условия сделки означают, что продавец предоставляет вам ипотечный кредит (или формальный договор) в размере 575 тыс. долл. Вот к чему приведут такие условия сделки:

$$575,000 \times \$5,33 \times 12 = \$36\,777 \text{ (обслуживание долга),}$$

$$\$47\,121 \text{ (NOI)}$$

$$\text{минус } \$36\,777 \text{ (ежегодное обслуживание долга),}$$

$$\$10\,344 \text{ (BTCF),}$$

$$ROI = \frac{\$10344 \text{ (BTCF)}}{\$25000 \text{ (авансовая выплата)}} = 41,38\%.$$

Вот это да! Эти показатели выглядят просто замечательно. В сравнении с ценой, соответствующей рыночной стоимости, и банковским финансированием вы достигли трех важнейших целей: 1) сократили сумму, которую должны уплатить за данную недвижимость; 2) вы увеличили свой денежный поток и 3) повысили свой ROI до фантастической величины. Нетрудно понять, почему некоторые авторы настоятельно рекомендуют своим читателям променять ценовые уступки на удобное и относительно дешевое OWC-финансирование.

Тем не менее вы создали достаточно серьезную проблему: сумма вашего долга превышает стоимость недвижимости. В отсутствие перспектив значительно роста стоимости приобретаемой вами недвижимости вы не сможете продать эту недвижимость. Кроме того, если упадут рыночные процентные ставки, вы не сможете рефинансировать непогашенную часть своего ипотечного кредита. Ваше так называемое выгодное финансирование, по сути, загоняет вас в долговременную западню (особенно это относится к рынкам с медленным ростом стоимости недвижимости, когда создается впечатление процветания данного типа сделок).

Чтобы защититься от подобных опасностей, постарайтесь выторговать у продавца еще две уступки.

1. *Право переуступки долговых обязательств.* Если покупатель сможет принять на себя ваше финансирование под 5,75%, то тем самым вы повысите свою способность продать данную недвижимость на неразорительных для себя условиях.
2. *Право досрочной выплаты ипотечного кредита со скидкой.* Чтобы облегчить себе решение проблемы чрезмерного ипотечного кредита, включите в договор об ипотеке пункт о праве досрочной выплаты ипотечного кредита со скидкой. Если вы полностью расплачиваетесь с продавцом в течение, например, первых пяти лет, то сумма ваших долговых обязательств сокращается на 5 или 10%. Продавцы, которые горят желанием как можно скорее расплатиться по своей ссуде на недвижимость, вполне могут согласиться на такую скидку. (К тому же, даже когда ипотека не включает пункт о праве досрочной выплаты ипотечного кредита со скидкой, многие продавцы впоследствии охотно соглашаются на такое предложение.)

Тактика “вы называете цену, я называю условия”, используемая при покупке, может работать на снижение вашего авансового платежа, увеличение вашего ежегодного денежного потока и повышение ROI. Вместе с тем, если такие цены и условия создают для вас проблему в виде чрезмерного ипотечного баланса, то можно не сомневаться, что вы заключили весьма рискованную сделку. Выясните, компенсируются ли эти риски выгодами такой сделки. Самое главное, ни в коем случае не следует наивно полагать, будто темпы повышения стоимости на рынке недвижимости, составляющие 6–8% в год, защищают вас от проблемы чрезмерного ипотечного баланса. Возможно, что вам повезет, но полагаться на такое везение все же не следует.

### **Коэффициент покрытия долга**

До сих пор я демонстрировал своим читателям, каким образом разные составляющие финансирования (величина ипотечного кредита, величина ссудного процента, период амортизации) могут увеличивать или уменьшать ваши ежегодные денежные потоки и ROI. Кроме того, в качестве одного из своих критериев поручительства заимодавец может использовать так называемый коэффициент покрытия долга (debt coverage ratio — DCR). Заимодавца может интересовать, достаточно ли велик NOI рассматриваемой недвижимости для гарантирования необходимого “запаса прочности” (т.е. определенной степени обеспеченности ссуды). Например:

$$DCR = \frac{\$47121 \text{ (NOI)}}{\$38618 \text{ (обслуживание долга)}} = 1,22\%.$$

Среди заимодавцев, которые учитывают величину коэффициента покрытия долга при принятии решений, касающихся поручительства, DCR, находящийся в диапазоне от 1,1 до 1,3, считается вполне приемлемым. Если NOI недвижимости не обеспечивает заимодавцу достаточной степени защиты, условия финансирования необходимо пересмотреть. Инвесторы зачастую готовят свои сделки таким образом, чтобы не только удовлетворить свои собственные требования к денежному потоку, но и обеспечить коэффициент покрытия долга, указанный заимодавцем.

### **Показатели меняются, принципы остаются неизменными**

В приведенном выше обсуждении основное внимание уделялось денежным потокам, обеспечиваемым восьмиквартирным доходным домом, при использовании разных вариантов процентных ставок, балансов ссуды, периодов амортизации, нормы капитализации и покупных цен. Конкретные величины, использовавшиеся в этом примере, иллюстрируют определенные методы и принципы. Иными словами, они не являются конкретными величинами, которыми вы должны пользоваться на своем рынке и для достижения своих инвестиционных целей.

Не так давно в г. Талса (шт. Оклахома) хороший восьмиквартирный доходный дом можно было купить менее чем за 300 тыс. долл. В Сан-Франциско за аналогичное здание вам пришлось бы заплатить около 2 млн. долл. В Талсе мне нередко встречались нормы капитализации, превышающие 10%, а в Сан-Франциско нормы капитализации не превышали 5%. Вот насколько может различаться ситуация на разных рынках. Даже в одном и том же городе нередко наблюдаются существенные различия в качестве недвижимости, престижности районов, коэффициентах валового дохода от сдачи недвижимости в аренду и условиях финансирования.

Если вы захотите приобрести кондоминиумы, односемейные жилые дома или небольшие многоквартирные доходные дома, внимательно изучите ситуацию в своем регионе. Осмотрите дома, выставленные на продажу. Поговорите с хорошо информированными агентами по операциям с недвижимостью, служащими банков, занимающимися оформлением ипотечных кредитов, оценщиками недвижимости, управляющими недвижимостью и инвесторами в недвижимость.

После того как вы составите представление о конкретных показателях, используемых в предлагаемых сделках, проанализируйте их в свете того, что вы узнали из этой главы (а также из главы 3). Эффективное инвестирование в значительной мере означает такое *структурирование* сделок, которое позволяет получить положительные денежные потоки и высокие значения ROI,

избегая в то же время неоправданного финансового риска. Когда вы покупаете недвижимость по цене ниже рыночной, вы, безусловно, повышаете свои шансы на успех. Однако цена — это лишь одна из многих переменных. В отсутствие положительных денежных потоков и высокой прибыли на инвестированный капитал даже недвижимость, приобретенная вами по дешевке, может в конечном счете принести одни лишь убытки.

## **ОКАЖУТСЯ ЛИ ТЕМПЫ РОСТА СТОИМОСТИ ДАННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫШЕ СРЕДНИХ**

Помимо ежегодных денежных потоков инвесторы в недвижимость рассчитывают на повышение стоимости своей недвижимости с течением времени. На достаточно продолжительном отрезке времени даже 3- или 4%-ные (за год) темпы роста стоимости могут принести вам сотни тысяч долларов чистой прибыли.

Допустим, вы купили доходный дом за 100 тыс. долл., профинансировав эту покупку с помощью ипотечного кредита в размере 90 тыс. долл. (ссудный процент — 6,5%, период амортизации — 30 лет, годовые темпы повышения стоимости — 4%). Через 15 лет стоимость этого дома, купленного вами за 100 тыс. долл., вырастет до 180 тыс. долл. Вычтите из этой суммы еще непогашенную вами часть ипотечного кредита (64 803 долл.) и окажется, что ваш авансовый платеж (10 тыс. долл.) увеличился почти в одиннадцать раз — 115 197 долл. Через 30 лет вы полностью погасите свой ипотечный кредит, и стоимость этого дома (при годовых темпах повышения стоимости, составляющих 4%) составит 324 340 долл.

Купите в течение нескольких следующих лет три или четыре доходных дома, каждый по цене 100 тыс. долл., и при выходе на пенсию (если сейчас вам около 50) ваша чистая прибыль от этой недвижимости составит от 400 тыс. долл. до 1 млн. долл. Даже при весьма умеренном росте арендной платы ваш доход от этой недвижимости может достигать от 6 до 10 тыс. долл. в месяц. И это лишь от трех или четырех доходных домов! Через 18 лет нынешняя ежемесячная арендная плата, равная 1 тыс. долл., увеличится до 2 тыс. долл. в месяц (при условии, что ежегодно она будет увеличиваться в среднем лишь на 4%).

**Примечание.** Я, конечно же, отдаю себе отчет в том, что для калифорнийцев, а также жителей других престижных регионов такие цены на недвижимость кажутся смехотворно низкими. Что ж, в таком случае умножьте приведенные выше величины на 2 или 3 — принцип остается неизменным. Если вы хотите улучшить свои денежные потоки, попытайтесь приобрести недвижимость в более дешевых регионах. Кроме того, вы можете объединить свои усилия с другими инвесторами и покупать многоквартирные жилые дома. Еще одним вариантом является покупка коммерческой недвижимости (подробнее об этом

речь пойдет в главе 15). Неплохой альтернативой являются также дома, подлежащие капитальному ремонту. (Обратитесь к главе 8 и прочитайте мою книгу *Make Money with Fixer-Uppers and Renovations*, Wiley, 2004.)

### **Варианты инвестирования с высокой и низкой степенью вовлеченности**

Покупая и оставляя за собой недвижимость (в расчете на сдачу ее внаем и на естественное повышение ее стоимости) на период от 15 до 30 (и более) лет, вы берете на вооружение стратегию инвестирования с низкой степенью вовлеченности. Успеха может добиться практически каждый, кто располагает ограниченным объемом времени и денег, необходимых для обеспечения отдачи этой незамысловатой стратегии. Однако если вы хотите сколотить себе состояние за более короткий промежуток времени, следует взять на вооружение стратегию инвестирования с высокой степенью вовлеченности. Для использования этого подхода вам не понадобится больше денег, однако потребуются больше знаний, а также большие затраты времени и сил.

Чтобы превзойти среднерыночные показатели, необходимо выявить населенные пункты, районы и жилые дома, стоимость которых обещает расти более высокими темпами. Чтобы получить такие знания, вы (вместе со своим агентом по операциям с недвижимостью) должны исследовать разные регионы и разные типы недвижимости. Кроме того, на рынках, которые демонстрируют наивысший потенциал повышения стоимости недвижимости, необходимо найти недвижимость, которая продается по ценам, ниже рыночных, и которая может быть существенно усовершенствована.

Каждому должно быть понятно, что повышение стоимости недвижимости на достаточно коротком отрезке времени гарантировать невозможно. Массовые увольнения работников, спекулятивное строительство, приводящее к избытку жилья, высокие процентные ставки и другие неблагоприятные факторы могут временно затормозить рост стоимости недвижимости. Но даже в такие неблагоприятные периоды вы можете изменить шансы в свою пользу. Попробуйте найти рынки, обладающие высоким потенциалом роста стоимости жилья, и вы сможете зарабатывать прибыль, даже когда среднерыночные показатели снижаются или пребывают в состоянии стагнации. Ниже я расскажу о том, как можно выявить такие многообещающие рынки.

### **Сравните относительные цены в разных районах (городах)**

Совет инвесторам “покупать недвижимость в самых лучших районах, какие вы только можете позволить себе, поскольку стоимость жилья в таких районах растет самыми высокими темпами”, уже давно стал банальностью. Однако

при более внимательном рассмотрении такой совет напрочь лишен смысла. Никакой район, никакой город не может неизменно превосходить другие районы и города. Закон сложных процентов опровергает подобные утверждения. (Кстати, вспомните ситуацию с ценой акций Microsoft — без преувеличения замечательной компании; вспомните, какой была цена этих акций в 1999 г. и какой она стала в 2004 г.)

Допустим, у вас есть возможность выбирать между районом, где цена квартир в многоквартирных доходных домах равняется 100 тыс. долл. (Колледж-Парк), и районом, где цена квартир в многоквартирных доходных домах составляет 50 тыс. долл. (Модест-Мейнор). За последние несколько лет стоимость недвижимости в Колледж-Парк повышалась со скоростью 8% в год. Стоимость квартир в Модест-Мейнор повышалась со скоростью лишь 3% в год. Может ли стоимость недвижимости в Колледж-Парк всегда расти темпами, намного опережающими темпы роста стоимости недвижимости в Модест-Мейнор? По-видимому, нет. Причину этого может объяснить нам анализ показателей прогнозируемого роста стоимости недвижимости.

***Прогнозируемый рост стоимости недвижимости  
в Колледж-Парк и в Модест-Мейнор***

<i>Годы</i>	<i>Квартиры за 100 тыс. долл. при темпах роста стоимости, составляющих 8% в год, долл.</i>	<i>Квартиры за 50 тыс. долл. при темпах роста стоимости, составляющих 3% в год, долл.</i>
3	125 970	54 635
6	158 690	59 700
9	199 900	65 200
12	251 820	71 250
15	317 222	77 900
20	466 100	90 300

В первый год квартиры, предназначенные для сдачи внаем, стоят в Колледж-Парк *в два раза дороже*, чем в Модест-Мейнор. Но уже через 20 лет такого ускоренного повышения стоимости более дорогостоящие квартиры стоили бы более чем в пять раз дороже, чем их менее “престижные” аналоги в Модест-Мейнор. Если только в действие не вступили бы какие-то совсем уж необычные рыночные силы, подобная ситуация была бы невозможна.

Еще задолго до того как возникнут столь внушительные ценовые перекосы, все большее число потенциальных инвесторов или нанимателей будет отказываться от покупки (аренды) жилья в Колледж-Парк и отдавать предпочтение покупке (аренде) жилья в Модест-Мейнор. Рост стоимости жилья в Колледж-

Парк будет постепенно замедляться, тогда как рост стоимости жилья в Модест-Мейнор начнет ускоряться.

Опытный инвестор никогда не предполагает, что будущие темпы роста стоимости жилья станут в точности повторять былые темпы роста жилья. Опытный инвестор сопоставляет цены и характеристики разных типов недвижимости, районов и городов, после чего пытается найти такие типы недвижимости, районы и города, стоимость которых недооценена по сравнению с другими.

### **Районы и города, стоимость которых недооценена по сравнению с другими**

О каком бы моменте времени и о каком бы географическом местоположении ни шла речь, никакой из прогнозов, касающихся перспектив роста стоимости какого-либо района или города, нельзя считать достоверным. Иногда бывает очень выгодно купить недвижимость в регионе, где стоимость недвижимости в целом считается достаточно низкой в сравнении с другими регионами. Иногда, напротив, бывает выгодно купить недвижимость в регионе, где стоимость недвижимости достаточно высока. Иногда районы новостроек оказываются более привлекательными по сравнению с районами, где жилье построено относительно давно. Никогда нельзя рассматривать как аксиому утверждение, касающееся безусловных преимуществ (или недостатков) жилья, расположенного в центре города, в сравнении с жильем, расположенным на окраине города, ухоженного района в сравнении с “запущенным” районом или района с низким уровнем преступности по сравнению с районом с высоким уровнем преступности. Расовый или этнический состав жителей района, их социальный статус или средний уровень доходов далеко не всегда определяют будущие темпы роста стоимости жилья в соответствующем районе.

Район (или город), который обладает самым высоким потенциалом роста стоимости недвижимости, — это такой район (или город), перспективы роста, уровни цен на недвижимость и арендной платы в котором представляются более привлекательными в сравнении с перспективами роста, уровнями цен на недвижимость и арендной платы в других районах (или городах). Рассмотрим один из моих любимых примеров того, как стоимость достаточно скромной недвижимости может расти быстрее, чем стоимость фешенебельного жилья.

### **Сравнение районов Беверли-Хиллз и Уоттс (южный и центральный районы Лос-Анджелеса)**

В период 1985–1989 гг. цены на недвижимость в престижном районе Беверли-Хиллз подскочили не менее чем на 50%. В тот же период цены на недвижимость в весьма неблагополучном районе Уоттс едва сдвинулись с места.

Но уже к 1995 г. жилые дома в Беверли-Хиллз, которые в 1989 г. продавались за 5 млн. долл., можно было свободно купить не дороже 3-4 млн. долл., тогда как жилые дома стоимостью 85 тыс. долл. (по состоянию на 1989 г.) в районе Уоттс можно было купить не дешевле 125 тыс. долл. В период 1989–1995 гг. инвесторы в недвижимость, владевшие жильем в неблагополучных южных и центральных районах Лос-Анджелеса, оказались в более выгодном положении по сравнению с инвесторами в недвижимость, владевшими жильем в Беверли-Хиллз, этом “раю голливудских звезд”.

Пытаясь осмыслить этот факт, в 1995 г. я приводил во втором издании данной книги следующие рассуждения: “Будут ли темпы роста стоимости недвижимости в южных и центральных районах Лос-Анджелеса и в дальнейшем превосходить темпы роста стоимости недвижимости в Беверли-Хиллз? Вряд ли. Дело в том, что в сравнении с другими престижными районами в городах мирового уровня жилые дома в Беверли-Хиллз сейчас продаются со значительными скидками. Учитывая, что экономика Калифорнии в последнее время начинает выбираться из состояния спада, вполне возможно, что цены на жилье и уровень арендной платы в Беверли-Хиллз в недалеком будущем не только вернут утраченные позиции, но и установят новые рекорды”.

Оглядываясь в прошлое, читатели могут убедиться в правильности моего прогноза. В период 1995–2005 гг. цены на престижную недвижимость в Калифорнии действительно побили свои прежние рекорды. Несмотря на то что цены на недвижимость в южных и центральных районах Лос-Анджелеса также продолжили свой рост, инвесторы, вложившие свои деньги в недвижимость в Беверли-Хиллз, заработали за тот же период гораздо больше.

Как видно из этого примера, дальновидный инвестор может зарабатывать прибыль, если будет регулярно сопоставлять цены на недвижимость в тех или иных районах с конкретными их характеристиками и преимуществами, а также с демографическими характеристиками покупателей/нанимателей. Опытные покупатели никогда не торопятся с выводами. Они предпочитают собирать факты, строить умозаключения и на этой основе прогнозировать будущее. Иными словами, опытные покупатели никогда не прогнозируют будущее путем простой экстраполяции прошлого.

Помимо относительных цен, какие еще факты необходимо сопоставлять?

- ◆ Демографические характеристики.
- ◆ Транспортная связь.
- ◆ Возможность получения работы.
- ◆ Налоги, услуги и финансовая устойчивость.
- ◆ Строительство и реставрация жилья.

- ◆ Законы землепользования.
- ◆ Гражданская гордость.
- ◆ Тенденции с продажами и арендой жилья.

### Демографические характеристики

Под демографическими характеристиками мы подразумеваем уровни доходов, род занятий, образование, возраст, величину и состав семьи и прочие характеристики населения. Данные такого рода можно получить в Бюро переписей населения США, а также от частных фирм, выполняющих исследования рынка (например, на Web-сайте [www.census.gov](http://www.census.gov)). Журнал *American Demographics* информирует своих читателей о новейших демографических тенденциях. Данные, публикуемые этим журналом, заслуживают доверия.

Однако еще более важным, чем *текущие* демографические характеристики интересующего вас района, является качественный состав людей, *заселяющих* этот район в настоящее время. Район, который традиционно населялся людьми с низким уровнем доходов и который в настоящее время привлекает все большее число сравнительно молодых людей со средним и даже с высоким уровнем достатка, скорее всего, заключает в себе значительный потенциал для весьма ощутимого повышения стоимости недвижимости. Аналогично, район, многие жители которого перестают получать социальные пособия в связи с устройством на работу, также может считаться достаточно перспективным с точки зрения роста стоимости недвижимости.

Чтобы разузнать как можно больше о людях, которые проживают в интересующем вас районе, пройдите по этому району и поговорите с его жителями, работающими у себя во дворе или прогуливающимися по улице со своими собаками. Поговорите с сотрудниками риэлторских фирм, сотрудниками банков, занимающимися оформлением ипотечных кредитов, работниками местных магазинов, школьными учителями, т.е. с теми, кто располагает интересующей вас информацией и охотно поделится ей с вами. Выясните у этих людей, как изменился их район в последнее время и каково их мнение по поводу этих изменений. Спросите у этих людей, что им нравится в своем районе больше и меньше всего. Проанализируйте все, что услышите и увидите в ходе посещения района, прислушайтесь к своим собственным ощущениям. Сформулируйте свои выводы. Не кажется ли вам, что люди, переезжающие на жительство в этот район, способствуют повышению цен на жилье в этом районе и уровня арендной платы? Или, может быть, контингент, переезжающий на жительство в этот район, таков, что способствует снижению цен?

## **Транспортная связь (удобство сообщения)**

Жилой район не может изменить свои географические координаты. Тем не менее он может стать более или менее удобным по сравнению с другими районами (или по сравнению с тем, каким этот район был в прошлом). Несколько лет тому назад я решил купить дом в юго-восточном районе города, отказавшись от возможности приобрести аналогичный дом в северо-западном районе, традиционно пользовавшемся большей популярностью среди инвесторов в недвижимость. Чем объясняется такое решение? Оно объясняется большим удобством сообщения с другими районами города. Вследствие быстрой застройки этого города движение по автомагистрали, ведущей в северо-западный район, становилось все более напряженным. В прежние годы, чтобы добраться из центра города в северо-западный район, требовалось 15–20 минут, а теперь — 30–45 минут. В дальнейшем ситуация с дорожным трафиком обещает только ухудшиться.

В результате все большее число потенциальных нанимателей и покупателей жилья “для себя”, не желая простаивать каждый день в бесконечных автомобильных пробках, отказывались от поселения в северо-западном районе, все чаще обращая свои взоры на восточный и юго-восточный районы города. Через три года стоимость приобретенной мною недвижимости повысилась на 40%.

## **Более выгодные маршруты движения транспорта**

Выясните, не станет ли интересующий вас район более выгодным из-за изменения (или снижения стоимости) маршрутов движения транспорта. Не планируется ли строительство новых автомагистралей или расширение уже существующих автодорог, строительство новых мостов и создание паромных переправ, тоннелей, пуск новых пригородных электропоездов или организация новых автобусных маршрутов? Станут ли поездки в интересующий вас район быстрее, дешевле и удобнее? После того как “Евротоннель” соединил Британию и Францию, спрос британцев на “летнее жилье” (дачи) удвоил исторически сложившиеся темпы роста стоимости жилья во Франции. Снижение цен на авиабилеты, безусловно, способствовало повышению спроса на недвижимость во Флориде, особенно среди жителей Нью-Йорка и Чикаго.

Вспомните новостройки, появившиеся на отдаленных окраинах вашего города 5, 10 или 20 лет тому назад. Кажутся ли они сейчас вам такими уж отдаленными окраинами? Скорее всего, сейчас они находятся буквально в нескольких минутах езды от крупных торговых и развлекательных центров, офисных комплексов и ресторанов. Поскольку наши города растут в основномвширь, попытайтесь выяснить, как может измениться удобство транспортного сообщения с интересующим вас районом города. Новостройки, города и даже целые страны, которые сегодня кажутся вам немислимо далекими, уже завтра могут оказаться буквально на расстоянии вытянутой руки от вас.

### **Возможность получения работы**

Большинство людей предпочитают жить поближе к своему месту работы. Пытаясь выяснить потенциал повышения стоимости недвижимости в том или ином районе, прежде всего обращайтесь внимание на районы, расположенные неподалеку от компаний-работодателей и центров занятости, которые планируют создание новых рабочих мест. Обращайте внимание на новые и расширяющиеся офисные комплексы, заводы, крупные торговые центры и торговые базы (распределительные центры). По мере заполнения вакансий в таких центрах занятости цены на недвижимость и уровень арендной платы в районе будут повышаться. Когда Региональный медицинский центр в г. Сарасота значительно увеличил количество рабочих мест, стоимость жилья в окрестных районах в течение двух-трех лет повысилась на 40%.

### **Налоги, услуги и финансовая устойчивость**

Изучая ситуацию в разных районах для поиска выгодных вложений в недвижимость, обратите внимание на особенности местного законодательства, связанного с налогами на недвижимость, а также на перечень государственных услуг и финансовую ситуацию в районе. Что можно сказать о качестве государственных услуг и программ в данном районе? Можно ли назвать устойчивой финансовую ситуацию в данном районе и насколько хорошо эта ситуация контролируется местными властями? Можно ли сказать, что соотношение “налоги/льготы” в данном районе является более предпочтительным по сравнению с соответствующим показателем в других районах? Проанализируйте все налоги и услуги. Насколько эффективно местные власти удовлетворяют потребности жителей данного района?

Еще одним уровнем анализа являются кооперативы, кондоминиумы и другие новостройки, находящиеся под управлением ассоциаций домовладельцев. Любая ассоциация домовладельцев функционирует как “правительство в правительстве”. Она разрабатывает определенные правила, нормы и положения, оказывает определенные услуги и создает для жителей района развлекательные центры и другие места проведения досуга. Кроме того, ассоциация домовладельцев взимает определенные ежемесячные взносы.

Если вы планируете купить недвижимость, которая находится под управлением ассоциации домовладельцев, ознакомьтесь с законами, разработанными этой ассоциацией, перечнем оказываемых ею услуг, взносами, финансовыми резервами и ее финансовой устойчивостью примерно так же, как если бы вы знакомились с соответствующими показателями местной власти. Некоторые ассоциации домовладельцев оказываются не в состоянии накопить достаточную сумму денег для финансирования работ по ремонту и усовершенствованию.

ванию недвижимости. Членам этих ассоциаций приходится нести дополнительное (и весьма ощутимое) финансовое бремя. (Подробнее об этом читайте в моей книге *Make Money with Condominiums and Townhouses*, Wiley, 2003.)

### **Новое строительство, реставрация и перепланировка жилья**

Занимаются ли владельцы жилья, расположенного в интересующем вас районе (особенно те из них, кто недавно поселился в этом районе), ремонтом и модернизацией своей недвижимости? Занимаются ли они покраской наружных элементов своих зданий и переделкой интерьеров, делают ли они пристройки к своим зданиям и устанавливают ли в своих домах новые системы, такие как осветительная система, вмонтированная в потолок, а также система централизованного отопления и кондиционирования воздуха, строят ли они настилы, внутренние дворики и т.п.? Встречается ли вам недвижимость, которая возрождается к жизни после долгих лет запустения? Встречается ли вам недвижимость, двор которой завален горами строительного мусора? Поговорите с подрядчиками, работниками магазинов, торгующих хозяйственными товарами и строительными материалами, и с государственными строительными инспекторами. Обратите внимание на тенденции с разрешениями на строительство в интересующем вас районе. Выясните, растут ли затраты на проведение усовершенствований в недвижимости.

Обратите внимание, строится ли где-либо в интересующем вас районе новое жилье, офисные здания, производственные предприятия, магазины, парки и развлекательные заведения. Новое строительство не только создает новые рабочие места, но и — в случае надлежащего интегрирования в соответствующий район — повышает привлекательность этого района для его потенциальных жителей. Обратите также внимание на цены или уровни арендной платы для только что построенного или строящегося жилья. Является ли это новое жилье более дорогостоящим, чем уже существующие дома или квартиры? Если да, то эти более высокие цены указывают на растущую престижность данного района.

Однако не следует забывать, что очень многие тенденции носят двойственный характер. Слишком интенсивное строительство нового жилья может привести к временному снижению цен и уровней арендной платы. Несмотря на то что очень многие полагают, будто стоимость недвижимости, расположенной в так называемом «Нефтяном поясе», упала в 1980-е годы только из-за падения цен на нефть, это лишь часть правды. Другая же, и гораздо более существенная часть правды заключается в том, что значительную роль в этом процессе сыграло *слишком интенсивное строительство нового жилья* (особенно многоквартирных домов, предназначенных для сдачи внаем, и кондоминиумов). В одном лишь Хьюстоне с начала и до середины 1980-х годов строители выбросили на

рынок жилья свыше ста тысяч новых квартир. Из общего количества квартир, предназначенных для сдачи внаем, были заселены лишь 20%. Уровень арендной платы за новую роскошную квартиру с двумя спальнями упал до менее чем 300 долл. в месяц. Столь низкий уровень арендной платы за квартиры, предназначенные для сдачи внаем, потянул за собой цены на кондоминиумы и односемейные жилые дома, занимаемые их владельцами. Действительно, зачем покупать жилье, когда его можно снять буквально за гроши?

В ответ на этот “строительный перебор” заимодавцы ужесточили условия финансирования, касающиеся новых односемейных жилых домов, кондоминиумов и квартир в многоквартирных жилых домах. На протяжении 1990-х годов жилья, предназначенного для сдачи внаем, было построено меньше, чем за любой другой десятилетний период начиная с 1960-х годов. Тем не менее чрезмерно интенсивное строительство нового жилья представляет определенный риск для владельцев недвижимости. Прежде чем инвестировать деньги в недвижимость, выясните, не возникает ли в тех или иных районах трудностей со сдачей внаем (или продажей) жилья, построенного в последнее время, и не взлетают ли “коэффициенты незаселенности” жилья до 10% и более. (Местное агентство по планированию и выдаче разрешений на строительство подробно документирует прошлое, текущее и планируемое строительство жилья.)

### **Законы землепользования**

Законы землепользования включают зонирование, строительные кодексы, правила безопасности и охраны здоровья, арендные кодексы, механизмы контроля арендной платы, меры по охране окружающей среды и исторических памятников, советы по архитектуре, а также многие другие законы, правила, нормы и положения. Как правило, эти законы ограничивают рост и повышают издержки строительства.

Если вы хотите уяснить, каковы перспективы повышения стоимости жилья в определенном районе или городе, выясните отношение местных властей и общественности к застройке. Ограничивают ли действующие (или находящиеся в стадии рассмотрения) законы строительство жилья и ведут ли они к росту издержек строительства? Ограничивают ли местные власти каким-либо образом строительство нового жилья? Как показывает практика, пока ведутся дебаты между сторонниками и противниками строительства нового жилья, в привлекательных районах, где преобладают настроения в пользу медленных (или вообще нулевых) темпов строительства нового жилья, наблюдается тенденция к росту уровней арендной платы и цены жилья. Количество новых семей в Калифорнии увеличилось со скоростью, примерно в два раза большей, чем темпы строительства новых односемейных и многоквартирных жилых домов в том же штате.

## Гражданская гордость

С этой точки зрения можно указать на два критических момента: вы не покупаете прошлое, а инвестируете в будущее; и вы и другие владельцы недвижимости в данном районе можете объединить свои усилия во имя улучшения этого района. Гражданская гордость, чувство общности интересов и совместные действия могут превратить район, пользовавшийся дурной репутацией, в место, где мечтают жить многие. Вопреки широко распространенному мнению, улучшить место, где находится ваша недвижимость, не только можно, но и нужно.

Если вы хотите как можно точнее оценить *перспективы* повышения стоимости жилья в определенном районе или городе, выясните, гордятся ли жители этого района или города местом, где они проживают. Работают ли они — каждый в отдельности и все вместе — над тем, чтобы сделать свой район более привлекательным и комфортным местом проживания? Сотрудничают ли они с людьми, отвечающими за предоставление государственных услуг, таких как школы, библиотеки, полиция, городские коммунальные службы, парки и другие места отдыха и развлечений, а также учреждения здравоохранения? Работают ли жители этого района и представители местных властей над реализацией плана по решению таких проблем, как уличная преступность, граффити, качество школьного образования, дорожный трафик и поддержание чистоты в общественных местах?

Постарайтесь найти район, который нуждается в значительном улучшении. Если вам удастся найти такой район — считайте, что вам удалось найти район, весьма перспективный с точки зрения повышения стоимости жилья. Если вы, другие владельцы недвижимости и наниматели сможете действовать сообща, то гражданская гордость и совместные усилия смогут изменить ваш район до неузнаваемости. (Десятки показательных примеров таких коллективных действий можно найти в книге Джорджа Келлинга (George Kelling) и Кэтрин Коулз (Catherine Coles) *Fixing Broken Windows*, Free Press, 1996.)

## Тенденции с продажами и арендой жилья

К числу ведущих показателей подъема (или падения) цен на недвижимость относятся тенденции с продажами и арендой жилья. Выстраивая свою карьеру, связанную с инвестированием в недвижимость с целью получения прибыли, попытайтесь разработать собственную систему отслеживания и документирования данных о тенденциях, таких как количество листингов типа “Продается”, количество строящихся жилых домов, продажные цены, время, в течение которого выставленное на продажу жилье пребывает на рынке, уровни арендной платы и “коэффициенты незаселенности” жилья. Попытайтесь отслеживать

эти тенденции. Такое отслеживание даст вам возможность своевременно выявлять на рынке те или иные перемены и за счет этого получать высокую прибыль на относительно коротком отрезке времени.

**Тенденции с продажей жилья.** Когда цены на недвижимость в определенном районе начинают повышаться, данные о времени, в течение которого выставленное на продажу жилье пребывает на рынке, будут свидетельствовать об ускорении продаж. На “медленных” рынках недвижимость может оставаться непроданной многие месяцы (180, 270, 360 дней и более). И напротив, когда средняя продолжительность пребывания недвижимости на рынке снижается, например с 270 дней до 180, а затем и до 120 дней, цены, скорее всего, пойдут вверх. Сокращение “запасов” недвижимости, выставленной на продажу, также указывает на возможность быстрого повышения цен на недвижимость.

Когда число объявлений о продаже или сдаче недвижимости внаем сокращается, можно не сомневаться в том, что вскоре продавцы повысят цены на недвижимость и уровни арендной платы. Когда в начале 1990-х годов г. Сан-Диего погрузился в пучину экономического кризиса, местный MLS выставил на продажу 18 тысяч жилых домов. Сегодня их число сократилось до 6 тысяч. Нет ничего удивительного в том, что цены повысились, когда количество жилья, выставленного на продажу, уменьшилось (при том, что численность населения, семей, уровень доходов и благосостояние людей продолжают расти).

**Тенденции с арендой жилья.** Вот четыре важных показателя, которые отражают тенденции на рынке жилья, предназначенного для сдачи внаем: 1) “коэффициенты незаселенности” жилья; 2) время, в течение которого выставленное на продажу жилье пребывает на рынке; 3) годовые темпы роста арендной платы (или уступок по арендной плате), 4) процент недвижимости, в которой проживают ее владельцы. Проанализируйте соответствующие данные за последние 12–24 месяца. “Коэффициенты незаселенности” жилья в рассматриваемом районе повышаются или снижаются? Как долго освободившиеся квартиры или дома, предназначенные для сдачи внаем, остаются незаселенными, прежде чем в них поселятся новые жильцы? Какие типы жилья, предназначенного для сдачи внаем, заселяются быстрее всего? Насколько различаются между собой “коэффициенты незаселенности” жилья в разных районах и городах? Существует ли очередь из желающих заселиться в какие-то определенные типы зданий или квартир? Каковы характеристики этого жилья и в каких районах (городах) оно находится?

Уровень арендной платы остается стабильным или повышается? Предоставляют ли владельцы недвижимости своим нанимателям такие серьезные уступки, как бесплатное проживание в течение одного-двух месяцев при условии 12-месячной

аренды жилья? Кем — владельцами или нанимателями — преимущественно заселена недвижимость в данном районе или городе? В каком направлении развивается данный район? В идеале недвижимость, предназначенную для сдачи внаем, следует приобретать в районах, где на место нанимателей заселяется все большее число владельцев жилья (иными словами, где процент нанимателей сокращается, а процент владельцев жилья увеличивается). Увеличение количества владельцев жилья, проживающих в данном районе, является предвестником повышения цен на недвижимость в этом районе, а также повышения уровней арендной платы за сокращающееся количество жилья, предназначенного для сдачи внаем.

### Выводы

Если вы хотите выявить недвижимость, темпы повышения стоимости которой окажутся выше среднерыночных, необходимо скрупулезно отслеживать рыночные данные. Отслеживайте изменения продажных цен, обращайте внимание на такие показатели, как удобство сообщения с другими районами города, гражданская гордость и готовность жителей района к коллективным действиям на благо своего района. Цены на недвижимость и уровни арендной платы ускоряют или замедляют свой рост (или даже снижаются), поскольку покупатели и наниматели жилья неустанно рыщут по разным районам и городам в поисках самой подходящей для себя *стоимости*, что далеко не всегда означает самые хорошие характеристики жилья или самые низкие цены. Когда вам удастся выявить районы с относительно заниженными стоимостью и ценами на недвижимость, можете не сомневаться в том, что рано или поздно цены на недвижимость пойдут здесь вверх.

# 5

## КАК НАЙТИ НЕДВИЖИМОСТЬ, КОТОРУЮ МОЖНО КУПИТЬ СО СКИДКОЙ

**В** отличие от покупки и продажи акций, при выполнении операций с недвижимостью деньги можно зарабатывать не только на продаже, но и на покупке. На фондовом рынке невозможно купить акцию по цене ниже ее текущей рыночной стоимости; при выполнении операций с недвижимостью подобные сделки совершаются едва ли не каждый день. Если акции компании Ford продаются по цене 47 долл., никому из инвесторов не придет в голову обратиться к компании Merrill Lynch с просьбой найти какого-либо акционера компании Ford, который согласится продать 100 акций по цене 40 долл. за акцию. Но если вы хотите купить недвижимость стоимостью 250 тыс. долл. по цене от 200–225 тыс. долл., то вполне вероятно, что вам (или вашему агенту по операциям с недвижимостью) удастся найти продавца, который согласится на такие условия.

### ПОЧЕМУ НЕДВИЖИМОСТЬ ПРОДАЕТСЯ ПО ЦЕНЕ НИЖЕ (ИЛИ ВЫШЕ) СВОЕЙ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ

Из главы 3 вы помните, что продажа *по рыночной стоимости* удовлетворяет следующим критериям.

1. Покупатели и продавцы достаточно мотивированны, и никто из них не действует под принуждением.
2. Покупатели и продавцы хорошо информированы об интересующей их недвижимости и соответствующем рынке.

3. Маркетинговый период и меры по стимулированию сбыта достаточны для того, чтобы надлежащим образом проинформировать потенциальных покупателей о наличии на рынке данной недвижимости (т.е. принудительная или искусственно подхлестываемая продажа исключается).
4. Покупателям не предлагаются чрезвычайно благоприятные или чрезвычайно неблагоприятные условия финансирования (например, необычайно низкая сумма авансового платежа, продажа исключительно за наличные, процент кредита ниже рыночного и т.п.).
5. Ни покупатели, ни продавцы не получают необычайно щедрых уступок (например, продавцам не разрешается проживать в проданном ими доме бесплатно от трех до шести месяцев, пока не будет завершено строительство их нового дома).

Если вы внимательно проанализируете эти критерии рыночной стоимости, то поймете, что продавцы, стремящиеся в силу тех или иных причин побыстрее продать свой дом, вполне могут согласиться продать его по цене ниже рыночной. Аналогично владелец, самостоятельно продающий свой дом, который не умеет правильно организовать процесс продажи недвижимости и не знаком с тонкостями этого процесса, вряд ли сможет получить за свой дом его истинную рыночную стоимость. Или, скажем, возможен такой вариант: продавец уже давно проживает в другом городе и не знает, что в последнее время цены на недвижимость в регионе, где находится дом, выставленный им на продажу, резко подскочили, или не понимает, что дом, выставленный им на продажу, после относительно простых усовершенствований можно было бы продать гораздо дороже.

### **Владельцы недвижимости, на которых внезапно обрушилась беда**

Буквально каждый день на человека может свалиться какая-нибудь неприятность. Его могут уволить с работы, супруг (или супруга) может подать на развод, с ним может произойти несчастный случай или он может внезапно заболеть, у него может произойти крупная неприятность на работе. Более того, на человека очень часто сваливаются сразу несколько неприятностей. Как правило, все эти неприятности ведут к определенным финансовым проблемам. Если неприятность случается с владельцем недвижимости, то зачастую единственным способом выбраться из затруднительной ситуации и решить внезапно возникшие финансовые проблемы является получение денег путем срочной продажи части (или всей) своей недвижимости. Обычно недвижимость в таких случаях продается со значительными ценовыми скидками.

Некоторые инвесторы полагают аморальным наживаться на людях, оказавшихся в затруднительном положении. Тем не менее большинство продавцов,

оказавшихся в затруднительном финансовом положении, почли бы за благо для себя как можно быстрее избавиться от проблем, не дающих им покоя ни днем, ни ночью. И если для этого потребуется продать принадлежащую им недвижимость по цене ниже ее рыночной стоимости, они согласятся не колеблясь. По сути, эти люди не просто продают свою недвижимость — они покупают собственное душевное спокойствие.

В таких обстоятельствах, если продавцам кажется, что в результате продажи недвижимости со значительной скидкой они приобретают больше, чем теряют, в выигрыше оказываются обе стороны. Если вы хотите помочь таким людям выбраться из затруднительного финансового положения — а вовсе не ограбить их, — постарайтесь найти владельцев недвижимости, на которых внезапно свалилась беда и которые согласятся продать вам свою недвижимость со значительной скидкой или согласятся принять условия продажи, особенно выгодные для вас.

### **Владельцы недвижимости, на которых внезапно свалилась удача**

В один прекрасный день в комнату, где работает Карла Лопес, входит исполнительный вице-президент ее фирмы со словами: “Карла, только что из нашего денверского филиала уволился Аарон Штейн. Если вы хотите занять должность районного менеджера, которую занимал Аарон Штейн, то со стороны руководства фирмы возражений нет. Мы будем платить вам ежегодно на 25 тыс. долл. больше, чем вы получаете сегодня, плюс соответствующую премию. Единственное условие: вы должны перебраться на жительство в Денвер и приступить к исполнению своих новых обязанностей не позднее чем через тридцать дней”.

“Хочу ли я? — спрашивает Карла. — Разумеется, хочу! Именно в надежде занять должность районного менеджера я работала по семьдесят четыре часа в неделю эти последние четыре года”.

Представьте как можно отчетливее эту ситуацию. По-видимому, Карла Лопес рассуждала так: “Первое, что мне следует сделать, — это выставить свой дом на продажу. Только вот удастся ли мне получить за него максимум возможного?” Вряд ли, ответим мы. Вероятнее всего, Карла согласится на условия первого встреченного ею покупателя, который предложит более или менее приемлемую для нее цену. Все мысли Карлы Лопес сейчас вертятся исключительно вокруг Денвера и ее будущей должности. Выстраивая радужные планы относительно своей дальнейшей карьеры и находясь в цейтноте (“тридцать дней”), Карла стремится как можно быстрее избавиться от своего дома.

Владельцы недвижимости, на которых внезапно свалилась удача, являются антиподами владельцев недвижимости, на которых внезапно свалилась беда

и которые оказались в затруднительном финансовом положении. В то время как владельцы недвижимости, оказавшиеся в затруднительном финансовом положении, готовы избавиться от своей недвижимости на исключительно выгодных для покупателя условиях или предложить ему существенную ценовую скидку, чтобы как можно скорее избавиться от моральных страданий, владельцы недвижимости, на которых внезапно свалилась удача, готовы продать свою недвижимость по цене ниже рыночной, чтобы как можно скорее воспользоваться подвернувшимися им благоприятными возможностями, связанными с переменой места проживания.

Однажды я сам оказался в положении человека, на которого внезапно свалилась удача и которому в связи с этим было необходимо срочно продать свою недвижимость. Тогда я не только предложил покупателям некоторую ценовую скидку, но и, что было гораздо важнее с их точки зрения, предложил им принять на себя мою первую ипотеку с выплатой процентов ниже рыночной ставки, а также принял на себя необеспеченный вексель по практически всему их авансовому платежу. Неоднократно мне приходилось покупать недвижимость у продавцов, которые торопились поскорее избавиться от своей недвижимости в связи с благоприятными возможностями, открывшимися для них в каком-то другом месте, и каждый раз мне удавалось выторговать у них очень выгодную для себя цену и более чем выгодные условия финансирования.

Если поиск владельцев недвижимости, на которых внезапно свалилась беда и которые оказались в затруднительном финансовом положении, кажется вам неприемлемым по морально-этическим соображениям, обратите свои взоры в противоположном направлении. Продавцы, которые стремятся поскорее перебраться на “более тучные пастбища” (особенно в условиях жесткого цейтнота), зачастую являются самыми удобными партнерами на переговорах о покупке недвижимости ввиду своей исключительной способности адаптироваться к ценам и условиям, предлагаемым покупателями.

### **Продавцы, готовые на уступки в силу изменения своего образа жизни**

Пытаясь найти недвижимость, которую можно приобрести по особенно выгодным ценам или на особенно выгодных условиях, вы можете встретить продавцов, готовых на значительные уступки в силу изменения своего образа жизни, если последний вступает в противоречие с их недвижимостью. Возможно, эти люди уже не в силах (или просто не имеют желания) ухаживать за своим большим домом или приусадебным участком, желают избавиться от хлопот, связанных с получением арендной платы с нанимателей или выслушиванием их претензий и реагированием на эти претензии. В своих мечтах они уже вооб-

ражают себя проживающими в каком-нибудь тихом, скромном и уединенном уголке, где никто не станет тревожить их покой и не будет пытаться пошатнуть их душевное равновесие. Возможно, они уже не в силах заниматься ремонтом и усовершенствованием своей нынешней недвижимости. Какими бы ни были конкретные причины, побуждающие таких владельцев продавать свою недвижимость, они вовсе не собираются завтра же отправляться на тот свет.

Кроме того, и это обстоятельство делает таких продавцов весьма подходящими кандидатами на получение от них существенной ценовой скидки или выгодных условий покупки, к моменту продажи этим продавцам, как правило, удается аккумулировать в своей недвижимости значительный капитал. И поскольку это в основном пожилые люди, они располагают немалыми сбережениями в виде денег или других инвестиций. Продавцы, готовые на уступки в силу изменения своего образа жизни, в процессе переговоров иногда проявляют чрезвычайную гибкость — в отличие от других категорий продавцов им не приходится экономить на продаже своей недвижимости буквально каждый цент.

Поскольку такие продавцы не испытывают острой потребности в наличных деньгах, они нередко оказываются превосходными кандидатами на тот или иной тип финансирования OWC (owner will carry — финансирование берет на себя владелец недвижимости). Условия OWC-финансирования не только помогают таким продавцам достаточно быстро продать свою недвижимость. Дело и в том, что продажа в рассрочку позволяет сократить или отсрочить выплату налогов на доходы от прироста капитала, которые в противном случае может повлечь за собой продажа за наличные. Еще одним преимуществом OWC-финансирования — даже когда оно осуществляется при использовании ставок, ниже рыночных, — является то, что оно нередко приносит продавцам более высокую прибыль, чем та, которую они могли бы получить от хранения денег на сберегательном счете, от депозитного сертификата, фонда денежного рынка или, возможно, даже акций.

Пример из собственного опыта. Когда я учился в колледже и у меня возникли планы насчет инвестирования в недвижимость, я решил ориентироваться в основном на продавцов недвижимости, готовых на определенные уступки в силу изменения своего образа жизни. Как правило, это люди, у которых уже нет сил управляться со своей недвижимостью. Вместе с тем они хотели бы получать ежемесячный доход, величина которого не ограничивалась бы скудными процентами, выплачиваемыми банковским вкладчикам, в то же время не желая иметь дела с рисками, с которыми обычно приходится сталкиваться владельцам акций и других ценных бумаг. Кроме того, они не желают после продажи своей недвижимости получить счет на выплату внушительного налога на прибыль.

Обычно эти продавцы придерживаются следующей тактики: они продают свою недвижимость — на удобных для себя условиях OWC — какому-нибудь

амбициозному молодому человеку, готовому принять на себя все хлопоты по уходу за недвижимостью, предназначенной для сдачи внаем, в обмен на возможность начать сколачивание собственного капитала путем инвестиций в недвижимость. Эта тактика остается весьма привлекательной до сего времени. Поскольку правильно выбранная и эффективно управляемая недвижимость, предназначенная для сдачи внаем, непременно окупит себя, покупатель, готовый взять на себя заботы по управлению этой недвижимостью, может предложить собственные амбиции и настойчивость вместо крупного авансового платежа и высокой ежемесячной оплаты.

### **Неосведомленность продавца**

Некоторые продавцы назначают за свою недвижимость заниженную цену в силу своей неосведомленности о текущей ситуации на рынке недвижимости и действующих ценах за аналогичную недвижимость. Возможно, они не знают о каких-либо уникальных преимуществах, выгодно отличающих продаваемую ими недвижимость от аналогичной недвижимости. Должен сознаться, что я сам, выступая однажды в роли продавца своей недвижимости, ошибся, назначив за нее слишком низкую цену. Это объяснялось тем, что тогда я не был хорошо знаком с текущей ситуацией на рынке недвижимости.

Однажды, когда я проживал в г. Пало-Альто (шт. Калифорния), я решил продать свой доходный дом, расположенный в Далласе (шт. Техас). Годом ранее этот дом оценивался в 110 тыс. долл., что на тот момент вполне отвечало его рыночной стоимости. Поэтому я решил запросить за этот дом 125 тыс. долл. Мне казалось, что эта цена является достаточно высокой для того, чтобы учесть инфляцию и в то же время оставить некоторое пространство для маневра в процессе переговоров с потенциальными покупателями.

За первую неделю, в течение которой этот дом был выставлен на продажу, мне поступили три предложения продать его за указанную мною цену. Разумеется, я сразу же понял, что предложил явно заниженную цену. Чего я не знал с самого начала, но узнал впоследствии, заключалось в том, что на протяжении года, когда меня не было в Далласе, цены на жилье в соответствующем районе Далласа подскочили на 30%. Осознав свой промах, я мог бы, конечно же, отказаться от всех предложений, поступивших в мой адрес, и повысить цену. Как альтернативный вариант, я мог бы вовлечь своих потенциальных покупателей в “торговую войну”, заставляя их самих набавлять цену. Однако я предпочел идти другим путем. Я решил продать свой дом покупателю, который обратился ко мне с самым “чистым” предложением (исключающим возможность каких-либо непредвиденных обстоятельств). В результате такой продажи я получал вполне пристойную прибыль — зачем же жадничать?

Несмотря на то что с неосведомленными продавцами недвижимости приходится сталкиваться далеко не каждый день, продавцы иногда все же непреднамеренно занижают цену своей недвижимости, и проходить мимо такой возможности было бы непросчитанной глупостью. Более того, получив такую возможность, необходимо действовать как можно быстрее — конкуренты не дремлют!

Хотя выгодные сделки следует заключать как можно быстрее, необходимо помнить о том, что далеко не вся недвижимость, продаваемая со скидкой, является действительно выгодной покупкой. Заключенную вами сделку можно считать по-настоящему выгодной лишь в том случае, если недвижимость, приобретенную вами в результате такой сделки, удастся продать гораздо дороже, чем вы заплатили за нее. Опасайтесь сужающихся рынков, на которых низкая цена, уплаченная вами за недвижимость сегодня, может обернуться еще более низкой ценой завтра. Берегитесь также недооценки расходов, которые могут понадобиться для ремонта приобретенной вами недвижимости; скрытых дефектов этой недвижимости; проблем с окружающей средой (например, использование свинцовых красителей, наличие подземных резервуаров для хранения нефти и нефтепродуктов, применение строительных материалов на асбестовой основе, загрязненные источники питьевой воды) и вложения столь значительных сумм в усовершенствования, которые могут поднять уровень арендной платы настолько, что наниматели окажутся просто не в состоянии арендовать такое жилье.

Всегда пытайтесь обуздать свое горячее желание купить недвижимость по дешевке, скрупулезно анализируя физическое состояние этой недвижимости, свои финансовые возможности, текущую ситуацию на рынке и правовые вопросы. Многие начинающие инвесторы, особенно в случае финансирования продавцом при условии невысокого или нулевого авансового платежа, сгоряча заключают “великолепную” сделку, не удосуживаясь предварительно проанализировать перечисленные выше вопросы. Разумеется, необходимо действовать быстро и решительно, когда конкретная ситуация диктует именно такой способ поведения. Однако чем меньше вы *знаете* о недвижимости и чем больше вы “предполагаете”, тем больше рискуете. Сбалансируйте свое горячее желание купить приглянувшуюся вам недвижимость с исчерпывающим и реалистичским пониманием потенциальных ловушек, которые могут подстеречь вас в результате такой покупки.

## **СФОРМУЛИРУЙТЕ ДЛЯ СЕБЯ КРИТЕРИИ ОТСЕВА**

Совершенно очевидно, что вам не удастся осмотреть всю недвижимость в определенном регионе. Но даже если бы это удалось вам, вряд ли вам следовало бы покупать всю недвижимость, которая продается со значительными скидками и которая попадет в поле вашего зрения. Прежде чем вы перейдете

к той стадии своего инвестиционного решения, которая называется покупкой, вам необходимо сузить круг своего выбора. Попытайтесь ответить на следующие вопросы.

- ◆ Какие районы представляются вам самыми многообещающими?
- ◆ Какой тип недвижимости вас интересует — односемейный жилой дом, кондоминиум, кооператив, городская квартира или многоквартирный доходный дом? Если вас интересует многоквартирный доходный дом, какой величины дом является самым подходящим для вас?
- ◆ Приобретаете ли вы недвижимость для себя лично (т.е. с намерением проживать там вместе со своей семьей) или в качестве инвестиции? Если вы намерены проживать там лично (вместе со своей семьей), то каким образом это обстоятельство ограничивает круг вашего выбора?
- ◆ Какой объем работ, связанных с ремонтом, реставрацией или перепланировкой дома, вы готовы взять на себя?
- ◆ Какие типы усовершенствований вы намерены предпринять? Структурные? “Косметические”? Связанные с изменением окружающей среды? Вызванные необходимостью восстановления после пожара? Вызванные необходимостью восстановления после землетрясения? Какие-либо другие?
- ◆ Что для вас является более важным — выгодная цена или выгодные условия покупки? Готовы ли вы купить недвижимость с отрицательными денежными потоками? Если не готовы, то какова минимальная величина коэффициента окупаемости инвестиций (ROI) в денежном выражении?
- ◆ Готовы ли вы купить недвижимость, в которой проживают “проблемные” наниматели?
- ◆ Как велик тот риск, который вы готовы принять на себя? При покупке недвижимости, требующей основательного ремонта, ваши затраты на ремонт и реставрацию могут оказаться выше ваших предварительных оценок. Если вы покупаете недвижимость в районе, в котором запланированы серьезные перемены, эти перемены могут занять больше времени, чем вы рассчитываете. Какими деньгами вы располагаете (или какую сумму вы рассчитываете получить займы), чтобы компенсировать недостаточный доход от сдачи купленной вами недвижимости внаем (обусловленный “простоями” жилья, “некачественными” нанимателями) на протяжении всего периода этих перемен?
- ◆ На какой минимальный период времени вы согласились бы принять на себя так называемый “легкий” ипотечный кредит (кредит, по которому в течение всего срока производятся сравнительно небольшие платежи) или другие виды краткосрочного финансирования?

- ◆ Как долго вы намерены владеть данной недвижимостью? Обеспечит ли данная недвижимость — с учетом соответствующих затрат — продажную цену или уровень арендной платы, достаточно высокие для того, чтобы вы могли получить запланированную вами прибыль? Какова величина запланированной вами прибыли?

Когда вы сосредоточите свое внимание на недвижимости, которая отвечает вашим требованиям, вы не будете понапрасну тратить время на рассмотрение заведомо неприемлемых вариантов (именно этим зачастую грешат многие начинающие инвесторы в недвижимость). Когда вы проясните свои стратегические цели и задачи, вы не будете бросаться на любую недвижимость, продаваемую со скидкой. Вы сосредоточите свое внимание на недвижимости, которая отвечает вашим возможностям, финансам и наклонностям.

## **КАК НАЙТИ ПРОДАВЦОВ, ГОТОВЫХ ПОЙТИ НА ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ЦЕНОВЫЕ УСТУПКИ**

Теперь, когда вы разработали собственные критерии отсева, необходимо приступить к поиску потенциальных продавцов. Как найти продавцов, готовых пойти на значительные ценовые уступки? Для этого можно воспользоваться одним из перечисленных ниже методов (или их комбинацией).

1. Использование сетевых схем.
2. Публикации в газетах или других средствах массовой информации.
3. Связь по телефону с владельцами недвижимости.
4. Услуги агентов по операциям с недвижимостью.
5. Использование Интернета.

### **Использование сетевых схем**

Однажды мне пришлось на несколько лет уехать из Соединенных Штатов. Я решил продать свой дом с минимальными затратами сил и времени. По случайному совпадению студенческий клуб при университете, где я занимался преподавательской работой, подыскивал подходящее место для проведения вечеринки для своих членов. “Превосходно, — подумал я. — Когда еще мне предоставится более удобный случай для того, чтобы продемонстрировать мое жилье более чем ста потенциальным покупателям?” Поэтому я сразу же предложил провести вечеринку в моем доме. В течение недели после этой вечеринки я получил два предложения о покупке моего дома и принял одно из них.

Покупатель предложил хорошую цену и превосходные условия финансирования. Я избежал проблем, связанных со стандартной процедурой выставления недвижимости на продажу. К тому же мне не пришлось платить комиссионные с продажи. Короче говоря, такой вариант продажи устраивал и продавца, и покупателя.

Этот пример из моей собственной практики демонстрирует преимущества использования сетевых схем. Самое удивительное, однако, заключается в том, сколь малое число продавцов и покупателей осознанно пытаются найти друг друга путем неформальных контактов среди друзей, членов семьи, родственников (ближних и дальних), коллег по работе, членов церковного прихода, членов клубов, партнеров по бизнесу, клиентов, в школах, где учатся их дети, и среди других знакомых. Не храните свой поиск в секрете от других. Рассказывайте о нем каждому из своих близких и знакомых. Опишите им, что именно вас интересует. Почему вы должны заниматься этим поиском самостоятельно, когда вам могли бы помочь в этом деле десятки других людей? Практически все владельцы недвижимости предпочитают вариант быстрой непосредственной продажи — даже если цена продажи окажется несколько ниже рыночной стоимости, — отказываясь от проблем и издержек, связанных с выставлением на продажу и продажей посредством риэлторской фирмы.

## **Публикации в газетах или других средствах массовой информации**

Для многих людей поиск подходящей недвижимости означает прежде всего просмотр объявлений, публикуемых под рубрикой “Продажа и покупка недвижимости”, затем требуется обзвонить владельцев недвижимости или риэлторские фирмы, получить базовую информацию и, если какой-то вариант кажется приемлемым, назначить встречу для личного осмотра недвижимости. Несмотря на то что такой метод может принести желаемый результат, он может оказаться неудачным по двум причинам: если объявление о продаже той или иной недвижимости не опубликовано в средствах массовой информации, вы не узнаете о том, что эта недвижимость была выставлена на продажу, и если объявление о продаже недвижимости, которая могла бы заинтересовать вас, составлено не лучшим образом, вы можете просто не обратить на него внимание.

Чтобы избежать подобных проблем, опубликуйте свое собственное объявление под рубрикой “Покупаю недвижимость”. Если вы точно опишете тип недвижимости и условия покупки, которые могли бы устроить вас, тем самым вы предложите серьезным продавцам вступить с вами в контакт. Когда я начал свою инвесторскую деятельность, я использовал этот метод для выявления примерно 30% купленной мною недвижимости.

Еще один способ использования газетных публикаций: ознакомьтесь с объявлениями, опубликованными под рубриками “Сдача жилых домов внаем”, “Сдача кондоминиумов внаем” и “Сдача квартир внаем”. Такой просмотр не только поможет вам определить уровни арендной платы, но и выявить недвижимость, продаваемую на условиях арендного опциона или предназначенную для сдачи внаем или для продажи. Эти категории рекламных объявлений обычно свидетельствуют о гибкости позиции продавца.

Если вы хотите найти с помощью газетных публикаций продавцов, способных продать свою недвижимость со значительной скидкой, не ограничивайте свой просмотр лишь рекламными объявлениями о покупке и продаже недвижимости. Обратите внимание на фамилии людей, публикуемые под рубрикой “Уведомления”. Обычно под такой рубрикой публикуются сообщения о рождении, разводе, выходе на пенсию, смерти, банкротстве, лишении должника права выкупа заложенного имущества или замужестве (женитьбе). Любое из этих событий может быть связано с необходимостью продажи недвижимости. Если вам удастся связаться с этими потенциальными продавцами недвижимости еще до того, как они зарегистрируются в какой-либо из риэлторских фирм или обратятся за услугами к агенту по операциям с недвижимостью, у вас появятся реальные шансы купить недвижимость со значительной скидкой. (Кроме того, вы можете оформить подписку на списки и информационные бюллетени типа “лишение должника права выкупа заложенного имущества” или “невыполнение долговых обязательств”, публикуемые в вашем регионе. Покупка недвижимости у должников, лишенных права выкупа заложенного имущества, обсуждается в главе 6.)

### **Обзвоните владельцев недвижимости**

Если хотите освоить эффективный метод прямого обзванивания владельцев недвижимости, возьмите на вооружение практику, используемую риэлторскими фирмами. Большинство успешных агентов по операциям с недвижимостью создают так называемые “листинговые фермы” (listing farm). “Листинговая ферма” представляет собой район или иную географическую территорию, которая систематически “возделывается” определенным агентом в поисках продавцов, которые выразят готовность зарегистрировать свою недвижимость у данного агента, выставив ее таким образом на продажу. Методы прямого обзванивания агентом владельцев недвижимости, как правило, предполагают обзванивание агентом всех владельцев недвижимости, фамилии которых он узнал из какого-либо телефонного справочника, в результате обхода соответствующего района, общения с жителями этого района, рассылки флайеров по почте (или специально нанятыми разносчиками, опускающими такие флайеры

в почтовые ящики владельцев недвижимости) или личного участия во всевозможных событиях районного масштаба, организуемых местными властями. “Возделывая” свой участок (“листинговую ферму”), агент рассчитывает, что его фамилия станет известна как можно большему количеству жителей данного района. Он надеется также позиционировать себя как первое лицо, к которому следует обращаться владельцам недвижимости, когда они намереваются продать свою недвижимость.

Приступайте к возделыванию “листинговой фермы” на территории, где вы намерены приобретать недвижимость. Разошлите по почте флайер примерно такого содержания.

Прежде чем выставить свой дом на продажу, позвоните, пожалуйста, мне. Я хотел бы купить недвижимость в этом районе непосредственно у ее владельцев. Сообщите мне, могу ли я встретиться с вами и выработать совместно соглашение, выгодное для нас обоих.

Когда владельцам недвижимости станет понятно, что такой способ непосредственной продажи недвижимости позволит им сэкономить немало времени, сил и денег, они могут предложить вам выгодную цену или выгодные условия продажи.

***Пустующие жилые дома и владельцы, проживающие в других районах страны.*** Территория, которую вы будете исследовать, будет включать, помимо всего остального, недвижимость (пустующую или заселенную нанимателями), которая принадлежит людям, проживающим в других районах страны. Эти люди почти наверняка не увидят ваш флайер, а их фамилии вряд ли встретятся вам в телефонном справочнике. Чтобы узнать, как можно выйти на этих потенциальных продавцов недвижимости, расспросите жителей соседних домов или поговорите непосредственно с нанимателями, которые проживают в интересующем вас доме.

Если в результате такого расследования вам не удастся установить фамилии и адреса владельцев интересующей вас недвижимости, попытайтесь обратиться к районному налоговому инспектору, который отвечает за сбор налогов на недвижимость. Здесь вы можете узнать, кому и по какому адресу отправляют декларации по налогу на недвижимость. В результате таких расследований нередко оказывается, что владельцы недвижимости, проживающие в других районах страны, являются, по сути, так называемыми “спящими продавцами” (*sleeping seller*), т.е. эти владельцы хотели бы продать свою недвижимость, но эта идея еще не сформировалась у них окончательно. При определенной доле удачи и настойчивости вы можете “разбудить” этих людей и сыграть роль катализатора, который поможет идее о продаже недвижимости как можно быстрее созреть в их голове.

**Брокерские листинги.** По ряду причин многие жилые дома, зарегистрированные у агентов по операциям с недвижимостью, не удается продать в течение периода их первоначального листинга. В таких случаях агент по операциям с недвижимостью пытается уговорить владельца недвижимости повторно зарегистрироваться в той же фирме. Вполне вероятно, что агенты из других брокерских фирм также попытаются выйти на этого владельца недвижимости. Однако у вас есть возможность отсеять этих потенциальных конкурентов и, не исключено, совершить покупку по выгодной для себя цене. Ниже описано, как это сделать.

Когда вам встречается выставленная на продажу недвижимость, которая, как вам кажется, отвечает вашим требованиям, не торопитесь обращаться к агенту по операциям с недвижимостью или вступать в контакт с владельцами этой недвижимости. Вместо этого напишите владельцам письмо с указанием цены и условий, которые устраивают вас. Затем предложите владельцам обратиться к вас после того, как истечет период листинга их недвижимости. (Если продавец оформит продажу недвижимости за спиной своего агента до истечения периода выставления на продажу их недвижимости, то владелец, согласно действующему закону, все равно обязан выплатить своему агенту комиссионные с продажи.)

Рассмотрим следующий вариант. Недвижимость выставлена на продажу по ее рыночной стоимости, которая составляет 200 тыс. долл. Согласно договору о листинге, комиссионные с продажи составляют 6%. Продавец заранее решил для себя, что ни при каких обстоятельствах не согласится на цену, меньшую 192 500 долл. Это означает, что за вычетом расходов по продаже недвижимости чистая выручка владельца после продажи недвижимости должна составить 180 тыс. долл. Вы предлагаете ему 175 тыс. долл. Следует ли продавцу принять ваше предложение? Или ему следует согласиться с доводами своего агента, повторно зарегистрироваться в той же фирме, отсрочить свой переезд на новое место жительства — и все это лишь для того, чтобы не отступить от своего первоначального условия и выиграть 5–10 тыс. долл.?

Решение каждого продавца в таком случае зависит от его финансовой ситуации, конкретной причины его переезда на новое место жительства и других факторов, которые могут сыграть решающую роль в принятии окончательного решения. Однако нетрудно заметить, что даже несмотря на то, что ваше предложение оказывается существенно ниже рыночной стоимости дома, оно все же обеспечивает продавцу почти такую же выручку, на какую он мог бы рассчитывать, если бы агент нашел ему покупателя. (Естественно, ваше письменное предложение формально не обязывает вас к совершению покупки этого дома. Оно лишь информирует продавца о цене и условиях, которые устраивают вас.) Кроме того, когда вы делаете подобные предложения, внимание продавца необходимо акцентировать не на цене как таковой, а на его будущей чистой выручке.

Из сказанного вовсе не следует, что вы никогда не должны пользоваться услугами агентов по операциям с недвижимостью, помогающих отыскивать недвижимость для ваших инвестиций. Квалифицированный агент оказывает весьма ценные услуги, и потому его труд заслуживает достойного вознаграждения. Однако откуда взять средства для выплаты комиссионных агенту, если вы намерены купить недвижимость со значительной скидкой или на особенно выгодных для себя условиях (в частности, в случае финансирования продавцом при условии невысокого или нулевого авансового платежа)? Если же вы намерены заключить сделку на особенно выгодных для себя условиях, то, скорее всего, вам придется отказаться от услуг агентов по операциям с недвижимостью и решать все проблемы самому.

### **Услуги агентов по операциям с недвижимостью**

Что касается преимуществ использования услуг агентов по операциям с недвижимостью, то вот что пишет по этому поводу профессиональный инвестор в недвижимость и специалист по усовершенствованию недвижимости Сюзанна Брэнгем (Suzanne Brangham) в своей замечательной книге *Housewise* (издательство *HarperCollins*, 1987).

Агенты по операциям с недвижимостью — бесценные помощники. Они нужны вам не меньше, чем вы нужны им. После того как вы сузите круг своего поиска до одного-двух районов или городов, обратитесь за помощью к специалисту. Ваш агент по операциям с недвижимостью станет вашим проводником, а вам останется лишь усесться в кресло, вынуть записную книжку, задавать вопросы и впитывать полученную информацию... Квалифицированный агент знает, за сколько продается та или иная недвижимость, какие районы пользуются наибольшей популярностью, а каких районов следует избегать всеми возможными способами...

Если вы сообщите своему агенту о том, что собираетесь купить и продать несколько жилых домов в течение нескольких следующих лет, то он, разумеется, сделает все зависящее от него, чтобы ознакомить вас с недвижимостью, имеющейся в настоящее время на рынке и представляющей для вас хотя бы какой-то интерес... В свое время мне очень хотелось купить какой-нибудь симпатичный двухквартирный жилой дом, однако мне никак не удавалось найти что-либо подходящее среди недвижимости, выставленной на продажу. Как только такой дом был выставлен на продажу, мой агент сразу же сообщил мне об этом и буквально через час я оформила покупку этого дома. Более того, вскоре я стала пользоваться славой человека, подписывающего формы предложения о покупке

недвижимости прямо на крыше автомобиля моего агента. Когда сделку требуется оформить в максимально сжатые сроки (как это обычно бывает при покупке особенно лакомых кусочков недвижимости), наличие преданного агента, который хорошо знает, что именно вам нужно, может оказаться решающим фактором успеха.

Помимо того что квалифицированный агент может продемонстрировать вам недвижимость и районы, которые могут представлять для вас определенный интерес, он может также оказать вам существенную помощь при решении по меньшей мере еще восьми задач.

1. Квалифицированный агент может предложить вам источники и методы финансирования и помочь разобраться в финансовых тонкостях.
2. Квалифицированный агент может проанализировать условия продажи сопоставимой недвижимости и уровни арендной платы, чтобы помочь вам лучше уяснить достоинства и недостатки интересующей вас недвижимости.
3. Квалифицированный агент может исполнять роль посредника в процессе переговоров.
4. Квалифицированный агент может порекомендовать вам других профессионалов, услуги которых могут понадобиться вам (адвокат, ипотечный брокер, подрядчик, проектировщик, архитектор, инспектор недвижимости).
5. Квалифицированный агент способен разобраться в многочисленных мелочах и проблемах, которые практически неизбежно возникают на пути от составления договора к фактическому совершению сделки.
6. Квалифицированный агент может проинформировать вас о том, какие интересы задействованы и какая рыночная деятельность разворачивается вокруг недвижимости, которую вы намерены приобрести.
7. Квалифицированный агент, который является своим человеком на рынке недвижимости, всегда может взглянуть на ту или иную ситуацию, связанную с продажей и покупкой недвижимости, как бы изнутри и сообщить вам о том, какие события происходят «за кулисами» и кто является действующими лицами.
8. Квалифицированный агент может проинформировать вас о недостатках той или иной недвижимости или района, которые, возможно, ускользнули от вашего внимания.

Ваш агент по операциям с недвижимостью может стать вашим надежным партнером. Он поможет вам разобраться в достоинствах и недостатках разных районов и недвижимости, предложить варианты усовершенствований, которые могли бы повысить стоимость приобретенной вами недвижимости, и помочь

вам убедить продавцов принять ваш вариант условий или цены. В целом, как указывает Сюзанна Брэнгем, “хороший агент — тот, кто действительно прислушивается к вашим словам, когда вы объясняете, что именно вы хотите, — наверняка выведет вас непосредственно на клад, который вы пытаетесь найти”.

**Предостережение, касающееся физического состояния недвижимости.** Помимо уклончивых ответов на вопросы, касающиеся соблюдения гражданских прав, большинство агентов предпочитают отвечать весьма уклончиво на вопросы о физическом состоянии недвижимости. Вы спрашиваете: “В каком состоянии находится крыша?” Агент отвечает: “Насколько мне известно, ее поставили восемь лет тому назад и до сих пор она не протекала”. Вы покупаете эту недвижимость — и через три месяца крыша начинает протекать. Основываясь на заявлении агента, вы подаете иск на брокерскую фирму за то, что ее агент ввел вас в заблуждение. Несмотря на то что агент говорил вам истинную правду (насколько она была известна ему), многие судьи или коллегии присяжных все же признают этого агента виновным.

Агентов так часто объявляют виновными за ответы типа “насколько мне известно...”, касающиеся физического состояния недвижимости, что многие из них опасаются как огня подобных вопросов и направляют своих клиентов за ответами к соответствующим специалистам и инспекторам. В одном из подобных случаев в Калифорнии (ставшем впоследствии важным прецедентом для принятия решений по аналогичным делам) агента по операциям с недвижимостью обвинили в неинформировании своих клиентов о том, что интересующая их недвижимость находится в зоне с повышенной вероятностью схода грязевых селей, — несмотря на то, что этот агент не знал о высокой вероятности такого стихийного бедствия. В ответ на такое решение суда Калифорнийская ассоциация риэлторов убедила калифорнийских законодателей принять закон о необходимости предоставления информации продавцом. Большинство других штатов последовали примеру Калифорнии.

Чтобы убедиться в том, что вы действительно покупаете недвижимость по выгодной для себя цене, вы должны располагать исчерпывающей и максимально точной информацией об этой недвижимости и районе, в котором она находится. Квалифицированный агент по операциям с недвижимостью должен быть готов к тому, чтобы предоставить вам такую информацию. По крайней мере, часть ее. Если он не сообщает вам всю имеющуюся у него информацию, то вы должны отдавать себе отчет в тех практических и правовых ограничениях, с которыми приходится считаться даже профессионалам самого высокого класса.

**Лояльность покупателя.** На каждого реального покупателя у большинства агентов по операциям с недвижимостью приходится добрый десяток лжепокупателей — людей, которые бессовестно пользуются временем и знаниями

агента, не считая себя обязанными покупать недвижимость, предлагаемую этим агентом. Но даже если такие недобросовестные покупатели соглашаются купить какую-либо недвижимость, предложенную агентом, они всеми правдами и неправдами пытаются урезать комиссионные, причитающиеся их агенту. Подобный подход не позволяет сформировать долговременные и взаимовыгодные отношения. Чтобы достичь оптимальных результатов в сотрудничестве с агентом по операциям с недвижимостью, следует продемонстрировать ему свою лояльность буквально с первых шагов такого сотрудничества.

Когда вы демонстрируете неизменную лояльность своим агентам, они воспринимают вас как реального покупателя, который является для них не только постоянным источником бизнеса, но и может порекомендовать их своим знакомым. В ответ на подобное отношение с вашей стороны они будут относиться к вам как к своему предпочтительному клиенту, который может рассчитывать на первоочередное получение информации о самых лакомых кусочках недвижимости сразу же после их появления на рынке недвижимости.

**Агенты: выводы.** Большинство опытных инвесторов в недвижимость охотно пользуются услугами агентов по операциям с недвижимостью. Несмотря на то что, отказавшись от услуг агентов по операциям с недвижимостью и контактируя напрямую с владельцами недвижимости, инвестор мог бы сэкономить значительные средства, ему пришлось бы тратить немало собственного времени, лишившись при этом весьма ценной и квалифицированной помощи. Поэтому большинство инвесторов в недвижимость предпочитают поручить выполнение определенной части работы, связанной с поиском подходящей недвижимости, тому, кто знаком с их требованиями, умеет искать недвижимость, отвечающую этим требованиям, и знает, как довести сделку до ее логического завершения — покупки недвижимости, интересующей его клиента. Квалифицированный агент по операциям с недвижимостью ежедневно общается с потенциальными покупателями, продавцами, инвесторами, застройщиками, политиками, торговцами, работодателями и представителями государственных органов. Поставьте одного из таких агентов себе на службу — и вы получите возможность заключить гораздо больше чрезвычайно выгодных для себя сделок, чем в случае, если вы попытаетесь все делать самостоятельно.

## World Wide Web

Современные инвесторы, занимаясь поисками подходящей недвижимости, прочесывают не только определенные окрестности, районы и города, но и “всемирную паутину” — World Wide Web. В наши дни списки недвижимости, выставленной на продажу, можно найти на тысячах Web-сайтов. В США покупатели недвижимости имеют возможность непосредственно обратиться

в Службу регистрации недвижимости, выставленной на продажу (Multiple Listing Service), посетив Web-сайт [www.realtor.com](http://www.realtor.com).

Существует также целая предпринимательская индустрия поставщиков, которые публикуют специализированные перечни буквально всего, начиная с заложенного имущества, владельцы которого лишены права выкупа этого имущества, и заканчивая коммерческой недвижимостью и FSBO. Обратившись к Интернету, вы можете найти инвесторов, занимающихся поисками денег, или деньги, отыскивающие подходящую недвижимость. В World Wide Web сейчас можно найти информацию практически обо всей недвижимости, которая была выставлена на продажу в то или иное время. Источниками такой информации являются (или станут в ближайшем будущем) риэлторские фирмы, государственные архивы, рекламные объявления в газетах, информационные бюллетени и т.п. Электронный поиск недвижимости (и ипотек) уже практически сделал печатные публикации MLS таким же анахронизмом, как логарифмическая линейка. (Перечень Web-сайтов, которые могут быть полезны инвесторам в недвижимость, приведен в конце этой книги под заголовком “Интернет-приложение”.)

## **РАСКРЫТИЕ ПРОДАВЦОМ ИНФОРМАЦИИ О НЕДВИЖИМОСТИ, ВЫСТАВЛЕННОЙ ИМ НА ПРОДАЖУ**

В сфере операций с недвижимостью вы далеко не всегда получаете то, что видите. Например, может оказаться, что недвижимость, купленная вами со значительной скидкой и показавшаяся вам поначалу чрезвычайно выгодным приобретением, грешит множеством изъянов, таких как протекающая крыша, разваливающийся фундамент и изъеденное термитами основание пола. Если к тому же окажется, что ваши соседи ведут себя как отъявленные хулиганы, то вы можете прийти к довольно неутешительному для себя выводу: в такой дом просто невозможно поселить порядочных нанимателей, которые будут исправно вносить арендную плату.

В качестве первой линии обороны против подобных нежелательных сюрпризов необходимо произвести тщательный осмотр покупаемой недвижимости, поговорить с ее нынешними жильцами (нанимателями), побродить по окрестностям и обзавестись квалифицированным и заслуживающим доверия агентом по операциям с недвижимостью. В качестве второй линии обороны можно организовать осмотр соответствующего дома инспектором по недвижимости, инженером-проектировщиком строительных конструкций, специалистом из санэпидемстанции и другими профессионалами, которые смогут адекватно оценить состояние данной недвижимости. И последнее, попросите продавца составить отчет о продаваемой им недвижимости.

## Революция в сфере предоставления продавцом сведений о продаваемой им недвижимости

В Америке большинство штатов приняли законы, согласно которым продавец обязан составить отчет о продаваемой им недвижимости. В этом отчете перечисляются и разъясняются все проблемы или дефекты, о которых *известно* продавцу и которые могут ухудшать качество соответствующей недвижимости. Но даже если где-то подобные законы еще не приняты, вы все же должны получить специальную форму для составления такого отчета (такие формы имеются во всех риэлторских фирмах) и попросить продавца заполнить ее. Однако изучая отчет о продаваемой недвижимости, подготовленный ее продавцом, необходимо помнить о следующих важных моментах.

1. Продавец не может сообщить вам о неизвестных ему фактах и обстоятельствах.
2. Отчет о недвижимости, составленный ее продавцом, отражает известное прошлое. Однако он не включает в себе каких-либо гарантий относительно настоящего или будущего. Составляя такой отчет, продавец не гарантирует нынешнее или будущее состояние продаваемой им недвижимости.
3. Многие вопросы, предусматриваемые формой отчета о недвижимости, предполагают субъективные ответы. Можно ли считать детей, играющих на улице или в соседнем дворе, источником серьезного шума? Является ли запланированное расширение улицы неблагоприятным фактором окружающей среды?
4. Отчет о продаваемой недвижимости может не требовать от продавцов указания дефектов, которые заметны невооруженным глазом. Вот почему так важно быть внимательным при осмотре недвижимости, которую вы собираетесь приобрести.
5. Обращайте особое внимание на формулировки продавца (или агента), начинающиеся словами “Я полагаю”, “Мне кажется”, “Насколько мне известно”, и другие “обтекаемые” выражения. Подобные ответы следует воспринимать с известной долей сомнения. Желательно, чтобы окончательный осмотр недвижимости или беседа с продавцом (или агентом) сопровождалась составлением *письменного* заключения.

Отчет о недвижимости, составляемый ее продавцом, несомненно, снижает вероятность неприятных сюрпризов, которые могут впоследствии подстергать покупателя этой недвижимости. Но даже несмотря на составление такого отчета, вы не должны принимать на веру все, что написано в этом отчете, и должны лично осмотреть приобретаемую вами недвижимость.

## Доходные дома

Многие законы, касающиеся предоставления продавцом сведений о продаваемой им недвижимости, относятся к жилым домам, рассчитанным на проживание одной–четырех семей и приобретаемым покупателем для проживания своей семьи. Если же вы покупаете многоквартирный жилой дом или торговый центр, то далеко не все законы, касающиеся предоставления продавцом сведений о продаваемой им недвижимости, распространяются на такие категории недвижимости. Если в подобной ситуации продавец отказывается составлять отчет о своей недвижимости, постарайтесь компенсировать повышенный риск, который вы в таком случае принимаете на себя, соответствующим снижением цены, которую вы готовы уплатить за эту недвижимость, и повышенной скрупулезностью выполняемого вами предпокупочного осмотра недвижимости.

Не забудьте также выяснить величину дохода от сдачи приобретаемой вами недвижимости внаем и величину ее эксплуатационных расходов. Попросите продавца поставить свою подпись под утверждением о том, что именно такие показатели доходов и расходов, которые он сообщил вам, полностью отвечают действительности. Берегитесь владельцев, которые поселяют в своих доходных домах друзей, родственников и собственных подчиненных, приписывая им дутые показатели арендной платы. Можете не сомневаться, что такие наниматели не вносят приписываемые им уровни арендной платы (а если и вносят, то получают отступные в виде денежных компенсаций или иных льгот), однако подписанные ими договора аренды выглядят весьма привлекательно в глазах наивных покупателей недвижимости.

## Выводы

Чтобы найти продавцов, готовых продать недвижимость со значительной скидкой, вам нужно проделать работу сродни той, которой занимаются золотоискатели. Даже если вам известно, что в этом золотоносном песке содержится значительный процент крупиц золота, вам все равно придется перемыть тонны песка и гравия, прежде чем вы соберете золото в количестве, достаточном для того, чтобы не только компенсировать свои производственные издержки, но и получить достойную прибыль. Пытаясь найти продавцов, готовых продать вам недвижимость со значительной скидкой, сразу же настраивайтесь на нелегкую работу. Несомненно, что по мере приобретения опыта и завоевания репутации продавцы сами начнут искать вас. Но как говорит в фильме “Уолл-стрит” биржевой игрок Гордон Гекко (роль которого играет Майкл Дуглас) Баду Фоксу (в роли которого выступает Чарли Шин): “Парень, в среднем через мои руки каждый день проходит сотня сделок. Чаще всего я заключаю лишь одну из них”. Пытаясь найти продавцов, готовых продать вам недвижимость со

значительной скидкой, в качестве отправной точки подготовьте себя заранее именно к такому “коэффициенту полезного действия”.

Среди множества сделок, которые рекламируются как чрезвычайно выгодная покупка, большинство является не чем иным, как денежными ловушками для простаков. (Однако путем искусного ведения переговоров и правильного финансового структурирования даже такие, заведомо посредственные сделки иногда удается трансформировать в выгодные для себя.) За исключением случаев, когда речь идет об элементарном везении, сбор этих крупниц золота потребует от вас значительных затрат времени, сил, знаний и напряжения всех ваших интеллектуальных способностей. Но, подобно старателю, изо дня в день, из года в год неустанно промывающему золотоносный песок, вы сможете найти те золотые крупницы недвижимости, которые щедро вознаградят все ваши старания.



# 6

## ПРИБЫЛЬ ОТ ПОКУПКИ ЗАЛОЖЕННОГО ИМУЩЕСТВА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОГО ДОЛЖНИКА

**М**ногие люди полагают, что для получения прибыли от заложенного имущества, владелец которого был лишен права выкупа этого имущества, достаточно лишь купить по дешевке что-либо на аукционе по распродаже такого имущества, а затем быстро перепродать его по более высокой цене, получив таким образом прибыль с минимальными затратами сил и нервной энергии. На самом деле покупка на аукционе заложенного имущества, владелец которого был лишен права выкупа этого имущества, представляет собой лишь один способ получения прибыли заложенного имущества, которое не может быть выкуплено его владельцем. К тому же подобный подход порождает значительные риски, а величину потенциальной прибыли очень трудно спрогнозировать. Следовательно, большинство инвесторов обычно совершают покупки *до* или *после* аукциона по распродаже такого имущества — но никак не во время такого аукциона.

### ПРОЦЕСС ЛИШЕНИЯ ПРАВА ВЫКУПА ЗАЛОЖЕННОГО ИМУЩЕСТВА

Как правило, получатели ссуды оказываются неплатежеспособными потому, что им не удается своевременно погасить свой ипотечный залог. Однако такая неплатежеспособность наступает также в случае, когда владельцы недвижимости не выплачивают налог на недвижимое имущество, не выплачивают соответствующие долговые обязательства (взносы в ассоциацию домовладельцев, высшее требование по ипотеке, специальные оценки), уступают заложен-

ное имущество, не получив согласия со стороны заимодавца, или предпринимают действия по реконструкции, перепланировке или сносу строений, имеющие своей целью снижение стоимости имущества.

### **Займодавец пытается решить проблему**

В отличие от конца 1980–начала 1990-х годов, большая часть займодавцев в наши дни предоставляют получателям ссуды широкие возможности по приведению в порядок или даже рефинансированию невыполненных обязательств по ипотечному кредиту. И вот почему: даже несмотря на то, что количество ипотечных кредитов, по которым было отказано в праве выкупа заложенного имущества, достигло очень высокого уровня — количество имуществ, фактически проданных на аукционах заложенного имущества, владелец которого был лишен права выкупа этого имущества, остается сравнительно небольшим. Учитывая упомянутую выше нынешнюю тенденцию к облегчению положения займодавцев, не приходится удивляться тому, что на продажу выставляется все меньше заложенных имуществ, владельцы которых были лишены права выкупа своего имущества, — особенно по сравнению с огромными количествами таких продаж, которые отмечались еще 10–15 лет тому назад. Тем не менее в этом году ипотечные кредиторы (или поручители) получают ключи к нескольким сотням тысяч домов. А количество заемщиков, которые оказываются не в состоянии своевременно расплатиться по своим долговым обязательствам (и, следовательно, нуждаются в предоставлении тех или иных послаблений), в настоящее время превышает один миллион человек. С учетом этих огромных количеств серьезные инвесторы все еще могут попытаться изыскать для себя возможности получить прибыль от лишения права выкупа заложенного имущества.

### **Подача предусмотренного законом уведомления**

Когда займодавец наконец отказывается от попыток поправить ситуацию и не допустить лишения владельца заложенного имущества права выкупить это имущество, его адвокаты подают либо предусмотренное законом уведомление о неплатежеспособности, либо иск о лишении владельца заложенного имущества права выкупить это имущество (в зависимости от штата). Это предусмотренное законом уведомление о неплатежеспособности и его последующее опубликование в Интернете или в газетах формально объявляет владельцам заложенного имущества, любым другим сторонам, у которых могут быть какие-либо законные претензии к этим владельцам или их имуществу, и широкой общественности о том, что в отношении этих владельцев начаты предусмотренные законом действия, ведущие к выставлению соответствующего имущества на продажу.

Между датой подачи предусмотренного законом уведомления и выставлением имущества на продажу должно пройти не меньше одного месяца. Как правило, этот “период ожидания” составляет от 60 до 180 дней. Если владельцы заложенного имущества выдвигают в свою защиту встречные аргументы в связи с попыткой заимодавца лишить их права выкупа заложенного имущества (например, нарушение заимодавцем предусмотренной законом процедуры, мошенничество, нарушение прав потребителя, истина в предоставлении кредита), то выставление соответствующего имущества на продажу может быть перенесено на более поздний срок, пока суд не рассмотрит встречные аргументы, выдвинутые ответчиком. Эти виды судебных тяжб нередко длятся годами.

Кроме того, чтобы отсрочить выставление заложенного имущества на продажу по меньшей мере на месяц или два, владельцы заложенного имущества могут объявить себя несостоятельными должниками и начать процедуру банкротства. Инициализация процедуры банкротства владельцем заложенного имущества тотчас же и автоматически останавливает выставление заложенного имущества на продажу. Чтобы воспрепятствовать этому, заимодавец должен обратиться с соответствующей петицией в суд, рассматривающий дело о банкротстве. Лишь после того как суд выдаст соответствующее разрешение, может возобновиться процесс лишения владельца заложенного имущества права выкупа этого имущества. (Фактически в некоторых случаях суд, рассматривающий дело о банкротстве, может даже аннулировать уже начавшийся процесс продажи заложенного имущества.)

## **Продажа заложенного имущества**

Со временем, когда владелец заложенного имущества, оказавшийся не в состоянии своевременно расплатиться по своим долговым обязательствам, исчерпает все свои встречные (защитные) аргументы или когда будут исчерпаны все тактические приемы затягивания процесса, наступает дата выставления заложенного имущества на продажу. При этом соответствующее имущество может быть продано тому из участников аукциона, который предложит за него самую высокую цену. Нередко случается, что победителем аукциона оказывается кто-либо из инвесторов в недвижимость (специалист по покупке заложенного имущества), спекулянт или даже покупатель дома. Однако гораздо вероятнее, что именно заимодавец, который стал инициатором выставления заложенного имущества на продажу, выложит, скажем, на один доллар больше, чем сумма его неоплаченного иска (ипотечный баланс, просроченные взносы, накопленные проценты, адвокатский гонорар, издержки, связанные с продажей заложенного имущества), и покинет аукцион с документом, подтверждающим получение им права на владение этим имуще-

твом. С этого момента и до тех пор, пока заимодавец (или его агент по продаже недвижимости) не продаст это имущество, оно будет оставаться на балансе этого заимодавца как недвижимость, у которой есть владелец (REO).

## REO

Самое важное, о чем необходимо знать в связи с продажей заложенного имущества, следует, пожалуй, написать прописными буквами: ЗАИМОДАВЦЫ ВО ВСЕ НЕ ЖАДУТ СТАТЬ ВЛАДЕЛЬЦАМИ ЗАЛОЖЕННОГО ИМУЩЕСТВА, ПРОДАННОГО САУКЦИОНА. Для любого заимодавца (или таких учреждений, как Федеральное управление жилищного строительства США (Federal Housing Administration — FHA), Министерство по делам ветеранов США (Department of Veterans Affairs — VA), Федеральная национальная ипотечная ассоциация США, Федеральная корпорация жилищного ипотечного кредита) вступление во владение REO, которая была приобретена в результате продажи заложенного имущества, крайне редко является пределом мечтаний. Каким бы потенциалом ни обладала приобретенная таким образом недвижимость, владельцы REO стремятся как можно скорее избавиться от нее. Однако их стремление как можно скорее продать эту недвижимость может означать, что потери с их стороны обернутся для вас прибылью.

Тем не менее не позволяйте “экспертам по продаже заложенного имущества” ввести себя в заблуждение. Заимодавцы никогда не продадут заложенное имущество за копейки. Напротив, они будут отчаянно торговаться с вами, особенно если речь идет о сильных рынках недвижимости.

Покупая заложенное имущество, можно воспользоваться одним из трех подходов.

1. Ведите переговоры с бедствующими владельцами недвижимости и, если необходимо, с заимодавцем, инициировавшим продажу заложенного имущества (например, чтобы обеспечить продажу на срок без покрытия (short sale) или рефинансирование).
2. Примите участие в аукционе по распродаже заложенного имущества.
3. Выкупите REO у заимодавца или “страхового” агентства (FHA, VA, Федеральная национальная ипотечная ассоциация США), которые являются владельцами соответствующей недвижимости. (Эта тема детально обсуждается в главе 7.)

## **ВЫКУПИТЕ ЗАЛОЖЕННОЕ ИМУЩЕСТВО У БЕДСТВУЮЩИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЭТОГО ИМУЩЕСТВА**

Ежегодно в каждом районе сотни (если не тысячи) владельцев недвижимости сталкиваются с серьезными финансовыми проблемами. Развод супругов, потеря работы, несчастный случай, серьезное заболевание, провал в бизнесе и прочие проблемы обуславливают неспособность людей своевременно производить выплаты по ипотечному кредиту. Вместо того чтобы эффективно решать свои проблемы по мере приближения момента, когда наступит неплатежеспособность, большинство владельцев недвижимости предпочитают выждать, уповая на чудо, которое поможет им справиться с возникшими проблемами. Поскольку чудеса в нашем мире случаются крайне редко, большинство этих людей, раньше или позже, приходят к ситуации, когда продажа заложенного имущества становится неизбежной.

Именно в такой момент вы могли бы помочь этим отчаявшимся людям спасти свою кредитоспособность, репутацию и какую-то часть имущества, сделав это не без выгоды для самого себя. Испытывая острую нехватку времени и денег, бедствующие владельцы недвижимости, как правило, готовы согласиться на быструю продажу, обеспечивающую сохранение кредитоспособности, даже если цена, которую вы предложите им, окажется ниже рыночной стоимости продаваемого ими имущества.

### **Относитесь к бедствующим владельцам недвижимости с сочувствием и пониманием**

Для покупки недвижимости у владельцев, которым грозит принудительная продажа заложенного имущества с аукциона, не существует какой-то единой, универсальной и волшебной системы. Этим владельцам приходится бороться с серьезными финансовыми трудностями, душевными переживаниями и неуверенностью, порождаемыми моральной подавленностью. К тому же их, наверное, уже осаждают бесчисленные “акулы”, специализирующиеся на продажах заложенного имущества с аукционов, спекулянты, юрисконсульты банков и свежеспеченные выпускники семинаров, посвященных вопросам быстрого обогащения путем покупки заложенного имущества, продаваемого с аукциона. Эти бедствующие владельцы заложенного имущества уже носят на себе клеймо неудачников. В силу этих, а также множества других причин общаться с этими людьми бывает не так-то просто.

Но если вы вызовете чувство сострадания, понимания и сочувствия к этим людям, если вы осознаете свою миссию как попытку оказать помощь людям, попавшим в беду, то вы наверняка сможете достичь с ними обоюдовыгодного

согласия. Нужно лишь помнить о том, что в подобных ситуациях вам придется конкурировать с настоящими специалистами по продажам заложенного имущества с аукционов. Если вы попытаетесь воспользоваться подходом, который можно выразить формулой “Вот мое предложение; нравится — принимайте, не нравится — до свидания”, то наверняка лишь отпугнете владельцев заложенного имущества. Вряд ли такой подход представит вас в более выгодном — с точки зрения владельцев заложенного имущества — свете, чем десятки других потенциальных покупателей (“акул”). Поэтому необходимо выработать такой подход, так сформулировать свое предложение и так вести переговоры с владельцем заложенного имущества, чтобы не ранить его чувство собственного достоинства и самоуважения. Возможно, вы можете вспомнить кое-что из своего собственного жизненного опыта, какую-либо неприятную ситуацию, в которую доводилось попадать вам лично. Это наверняка поможет вам лучше понять чувства других людей, оказавшихся в подобной ситуации. Вы можете даже поделиться своим печальным опытом с человеком, с которым вы вступите в переговоры. В любом случае постарайтесь продемонстрировать ему, что предлагаемое вами решение является обоюдовыгодным. В каком бы тяжелом положении ни оказался человек, вряд ли он захочет, чтобы его недвижимость была, попросту говоря, украдена у него.

### **Трудности, связанные с попыткой заключить выгодную сделку с владельцем заложенного имущества, которое может быть продано с аукциона**

Промоутеры семинаров, видеокассет и книг, которые повествуют о том, как “быстро разбогатеть при продаже заложенного имущества”, заведомо преувеличивают возможности, связанные с получением прибыли от владельцев недвижимости, которой угрожает продажа с аукциона. Соблазнительные сценарии, которые рисуют эти промоутеры, показывают, как вы вступаете в переговоры с владельцем огромной недвижимости, использованной в качестве залога при получении ипотечного кредита и выставленной на продажу с аукциона. Вы предлагаете этому человеку несколько тысяч долларов наличными и принимаете на себя обязательство расплатиться по просроченным платежам за соответствующий ипотечный кредит. Бывший владелец переоформляет на вас свою недвижимость и убирается восвояси. Затем является человек, желающий снять у вас это жилье. Вы вселяете его в свои новые владения, взимаете с него арендную плату, выплачиваете расходы, связанные с эксплуатацией этого жилья, а также вносите плату за ипотечный кредит, который вы обязались полностью выплатить. Альтернативный вариант: вы ремонтируете и приводите в порядок свои новые владения,ставляете их на продажу и получаете солидную прибыль с продажи. Какую бы стратегию вы ни

выбрали в этом случае, покупая заложенное имущество, вы можете очень быстро разбогатеть — во всяком случае, так утверждают “гуру”, специализирующиеся на покупках заложенного имущества.

Допускаем, что подобные простые сделки действительно позволяют быстро разбогатеть, — при условии, что вам удастся заключить их. К сожалению, все выглядит столь привлекательно лишь на словах. На практике подобные чудеса случаются достаточно редко. Когда вы начнете переговоры с владельцами заложенного имущества, которое может быть выставлено на продажу, вам, скорее всего, придется столкнуться с настоящим “минным полем” проблем, решение которых требует весьма квалифицированного и творческого подхода. Ниже приведены лишь некоторые из этих потенциальных проблем.

***Величина долга по ипотечному кредиту превышает рыночную стоимость заложенного имущества.*** Многие домовладельцы, недвижимое имущество которых может быть выставлено на продажу, задолжали по ипотечному кредиту гораздо больше той суммы, которая равняется рыночной стоимости этой недвижимости. Чтобы заключаемая вами сделка оказалась достаточно выгодной для вас, вы должны склонить займодавца к так называемой “короткой продаже”, т.е. займодавец должен добровольно снизить величину суммы, которую предстоит выплатить по данному кредиту, чтобы вы могли получить “справедливую” прибыль за ваше согласие рассчитаться по просроченным платежам за этот ипотечный кредит и принять ссуду на себя. Иногда это удастся, однако рассчитывать на то, что ваши переговоры с займодавцем будут легкими, конечно же, не приходится.

***Найти ипотеку, допускающую возможность смены должника, бывает очень непросто.*** Лишь очень немногие ипотечные кредиты автоматически допускают возможность смены должника. Найти домовладельца, которому грозит выставление заложенного им имущества на продажу и который имеет право уступить свою недвижимость (и долги по ипотечному кредиту) кому-либо другому, это все равно что найти пресловутую иголку в стоге сена.

***Возможность смены должника по ипотечному кредиту ограничивается рядом жестких условий.*** Современные ипотечные кредиты FHA и VA действительно допускают возможность смены должника, но лишь в случае несомненной кредитоспособности нового владельца-жильца. Если ваша деловая репутация или доход вызывает сомнения или если вы намерены тотчас же перепродать недвижимость, не вселившись в нее или не пустив в нее нанимателей, ни FHA, ни VA не разрешат вам принять на себя роль должника по уже существующему ипотечному кредиту.

***Множество кредиторов, множество проблем с правом собственности.***

Многим домовладельцам, перед которыми возникает угроза продажи заложенного имущества, приходится бороться с исками других кредиторов. Проверьте, не предъявил ли кто-либо из таких кредиторов *lis pendens*<sup>1</sup> или иск, связанный с залоговым правом на имущество в обеспечение уплаты налога (такой иск может предъявить Налоговое управление США или другой государственный орган, занимающийся вопросами налогообложения), и не добился ли кто-либо из кредиторов, предъявивших иск данному домовладельцу, судебного решения в свою пользу. Чтобы обеспечить себе “чистое” право собственности, вам, возможно, придется уладить дела не только с заимодавцем по конкретному ипотечному кредиту, но и с множеством других кредиторов.

***Пользование услугами консультантов по вопросам кредитования.***

Большинство заимодавцев (особенно это касается FHA, VA и Fannie Mae) настоятельно рекомендуют домовладельцам, перед которыми возникает угроза продажи заложенного имущества, воспользоваться услугами консультантов по вопросам кредитования и решения проблем со ссудами. В качестве таких консультантов выступают некоммерческие агентства, такие как CCCA (Credit Counseling Centers of America — Американские консультационные центры по вопросам кредитования). Ни домовладельцам, ни заимодавцам, вообще говоря, не стоит связываться со специалистами по решению проблем с кредитованием, если есть подозрение, что эти специалисты сами не прочь получить прибыль с выгодной сделки с недвижимостью.

***Сберегите капитал путем банкротства.*** Во многих штатах домовладельцы, инициировав процедуру банкротства, могут сберечь часть своего собственного капитала (или даже весь этот капитал). Действительно, 15 или 20 лет тому назад лишь самые отчаянные или потерпевшие полный финансовый крах американцы рассматривали банкротство как вполне приемлемый для себя вариант. В наши дни банкротство является лишь одним из многих инструментов финансового планирования. Ежегодно приблизительно 15 миллионов супружеских пар и физических лиц принимают решение инициировать процедуру банкротства. Когда кто-либо имеет возможность избавиться от головной боли, вызванной всеми этими балансами кредитных карточек и неоплаченными счетами за медицинское обслуживание, — и в то же время сохранить за собой самый ценный из своих активов (свою недвижимость), — стоит ли этому человеку впускать к себе в дом “акулу”, занимающуюся скупкой заложенного имущества у несостоятельных должников?

---

<sup>1</sup>*Lis pendens* — это зарегистрированный юридический документ, уведомляющий о том, что в суд направлен иск, рассмотрение которого может затрагивать определенные имущественные права.

Обращаем ваше внимание, что в 2005 году Конгресс США принял новый закон о банкротстве, целью которого является заставить должников возвратить большую часть причитающихся с них денег, а также ужесточить правила банкротства фермерских хозяйств. Поскольку при рассмотрении дел о банкротстве учитывается множество законов, советую вам проконсультироваться у кого-либо из местных юристов. По моему мнению, осведомленность только расширяет ваши возможности с точки зрения получения прибыли в результате покупки заложенного имущества.

**Банкротство не снижает доверия к обанкротившемуся лицу.** Вообще говоря, угроза снижения доверия к обанкротившемуся лицу не вызывает у американцев в наше время такого панического страха, как еще два десятка лет тому назад. Сейчас на самом деле бывает не так-то легко полностью *разрушить* доверие к человеку. После того как вы будете восстановлены в правах в результате завершения процедуры банкротства, вы — разумеется, при наличии постоянного места работы — вновь можете немедленно получить кредитную карточку (правда, она должна быть обеспечена соответствующим имуществом), получить ссуды на покупку автомобиля и покупку дома (например, финансирование продавца, второразрядные заимодавцы). После банкротства, при условии двухгодичного чистого кредита, FHA, VA и иногда даже заимодавцы Fannie Mae/Freddie Mac выдают кредиты заемщикам, восстановленным в своих правах. Как и в ранее описанных случаях, это обстоятельство, безусловно, снижает вероятность того, что вам удастся убедить домовладельцев уступить вам значительную долю своего недвижимого имущества, выдвинув в качестве аргумента то, что это поможет им сохранить доверие к себе как платежеспособному заемщику.

**Оценка возможных затрат на ремонт и реконструкцию недвижимости.** Прежде чем окончательно договориться о покупке заложенного недвижимого имущества с его владельцем, тщательно осмотрите это имущество и постарайтесь как можно точнее оценить затраты на ремонт и реконструкцию покупаемой вами недвижимости (и, возможно, на очистку прилегающей территории). Очень часто, стремясь поскорее во что бы то ни стало купить заложенное имущество у несостоятельного должника, малоопытные покупатели пренебрегают тщательным осмотром приобретаемой ими недвижимости, ограничиваясь лишь поверхностным, беглым осмотром и весьма приблизительной прикидкой затрат, которые их ожидают. Вскоре, однако, этих наивных покупателей постигает глубокое разочарование: они понимают, что продавец недвижимости, несчастьем которого они так сочувствовали, ловко обвел их вокруг пальца. Из сказанного следует, что жертвами могут оказаться не только продавцы заложенного имущества, которые попадают в сети, умело расставленные “акулами”, занимающимися скупкой заложенного имущества у несосто-

ятельных должников, но и покупатели заложенного имущества, которые даже не удосуживаются внимательно осмотреть покупаемый ими товар.

## **ОЦЕНИТЕ ВЛАДЕЛЬЦА НЕДВИЖИМОСТИ И ИМУЩЕСТВО, КОТОРОЕ ВЫ СОБИРАЕТЕСЬ ПРИОБРЕСТИ**

Подробно описав в предыдущем разделе всевозможные “подводные камни”, на которые можно натолкнуться при попытке купить заложенное имущество у несостоятельного должника, я вовсе не собирался убеждать вас в невозможности получить прибыль в результате подобных сделок. Разумеется, прибыль получить можно — но лишь в случае, если вы как можно тщательнее оцените владельца недвижимости, а также имущество, которое вы собираетесь приобрести. Прежде чем обратиться к владельцу недвижимости с конкретным предложением, оцените потенциал предстоящей сделки, ответив на приведенные ниже вопросы.

1. Какова реальная стоимость этой недвижимости?
2. Если вы намерены склонить заимодавца к “короткой продаже”, готов ли данный заимодавец к сотрудничеству с вами в этом отношении?
3. Разрешит ли вам заимодавец принять на себя ипотечный кредит? Готов ли он рассматривать вас в качестве инвестора? Готов ли он рассматривать вас в качестве владельца-жильца? На какую процентную ставку он согласится? Откажется ли заимодавец от применения штрафа за предоплату ипотечного кредита (если такой штраф вообще может быть применен в данном случае)?
4. Удовлетворитесь ли вы удостоверением правового титула или страхованием от дефектов (фактических и потенциальных) правового титула?
5. Действительно ли данный домовладелец стремится избежать банкротства (или принудительной продажи заложенного имущества), чтобы облегчить свое финансовое положение?
6. Окажутся ли экономические потери владельца недвижимости в случае его банкротства большими, чем он в состоянии выдержать? (Как указывалось выше, человек может оказаться банкротом в результате погашения долгов, не обеспеченных имуществом, и описания наиболее ценных его активов (IRA, 401(k), собственный капитал, сумма, на которую застрахована жизнь должника, а также мебель, одежда, автомобиль).)<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Это может произойти в случае, когда суд, рассматривающий дела о банкротстве, разрешает должникам подавать документы согласно правилам, описанным в главе 7. Однако в соответствии с новым законом суды должны принуждать основную массу должников к принятию планов частичной (или полной) выплаты долга, согласно кодексу о банкротстве, описанному в главе 13.

7. Можете ли вы с *уверенностью* назвать сумму, которая понадобится вам для того, чтобы восстановить, отремонтировать или реконструировать приобретаемую вами недвижимость?
8. Достаточно ли велика ваша потенциальная прибыль, чтобы оправдать затраты времени, денег, сил и издержки упущенных возможностей (т.е. прибыль от других сделок, от которых вы сознательно отказались в пользу данной сделки)? Ответить на этот вопрос вам поможет приведенная ниже таблица.

Рыночная стоимость после усовершенствований	\$ _____
<i>минус</i>	
Цена, по которой данная недвижимость была куплена (наличные, долговые расписки, ипотечный кредит, принятый на себя новым владельцем)	\$ _____
Комиссионные за перевод ипотечного кредита на нового владельца недвижимости	\$ _____
Судебные издержки	\$ _____
Просроченные налоги за недвижимость и оценки	\$ _____
Просроченные платежи	\$ _____
Расходы, связанные с передачей недвижимости от прежнего владельца новому	\$ _____
Расходы на усовершенствования	\$ _____
Затраты на содержание недвижимости, пока она не будет продана другому лицу или сдана внаем	\$ _____
Прочие расходы	\$ _____
Затраты времени и сил (условно начисленная стоимость)	\$ _____
Издержки упущенных возможностей (условно начисленная стоимость)	\$ _____
<i>равняется</i>	
Потенциальная прибыль	\$ _____

Удалось ли вам, отвечая на эти вопросы, выявить нечто такое, что обуславливает нецелесообразность данной сделки? Перекрывает ли величина потенциальной прибыли от этой сделки ваши возможные риски? Если величина потенциальной прибыли от этой сделки с избытком перекрывает ваши возможные риски, значит, вам следует вступать в переговоры с владельцем данной недвижимости.

## **КАК НАЙТИ ДОМОВЛАДЕЛЬЦЕВ, ОКАЗАВШИХСЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНЫМИ ДОЛЖНИКАМИ И ОЖИДАЮЩИХ ПРОДАЖИ ЗАЛОЖЕННОГО ИМИ ИМУЩЕСТВА**

Нужно узнать фамилии домовладельцев, ожидающих продажи заложенного ими имущества (однако заимодавец еще не предоставил соответствующее уведомление). Несмотря на то что найти таких домовладельцев бывает весьма непросто, для их поиска можно воспользоваться одним из следующих методов.

### **Метод сетевых связей**

Выберите район города, где могут концентрироваться домовладельцы, испытывающие финансовые затруднения<sup>3</sup>. Затем сформируйте прочные сетевые связи с людьми, которые хорошо знакомы с этим районом города. Такими людьми могут быть почтальоны, водители грузовиков, доставляющих товары в магазины, школьный персонал (учителя, директора), работники социальных служб, старушки, просиживающие днями на скамеечках возле домов, агенты по покупке и продаже недвижимости, торговцы местных магазинов, церковные старосты, а также персонал, оказывающий консалтинговые услуги по кредитованию. Воспользовавшись этой сетью контактов, попытайтесь выяснить, кто из местных домовладельцев подумывает о продаже своего дома, кто недавно лишился работы, кто живет не по средствам и у кого возникают проблемы с оплатой счетов.

### **Персонал, занимающийся сбором платежей по ипотечным кредитам**

Некоторые из специалистов по покупкам заложенного имущества стремятся наладить личные отношения с персоналом, занимающимся сбором платежей по ипотечным кредитам. Разумеется, почти все заимодавцы запрещают своим работникам разглашать конфиденциальную информацию о клиентах этих заимодавцев. Однако всем нам хорошо известно, какая большая разница бывает между тем, что нам запрещается, и тем, как мы поступаем в действительности.

Однако использованию такого подхода может помешать гораздо более серьезное препятствие, чем формальный запрет на разглашение сведений личного характера. Этим препятствием являются большие расстояния. В добрые старые време-

<sup>3</sup> Это может быть, например, район, в котором компактно проживают работники компании, недавно прибегшей к массовым увольнениям. Это может быть также район, в котором компактно проживают люди умеренного достатка и в котором вследствие ухудшения за последние несколько лет ситуации с предоставлением кредитов многие домовладельцы залезают в долги — особенно если этих людей постигают такие несчастья, как серьезное заболевание или потеря работы

на персонал, занимавшийся сбором платежей по ипотечным кредитам, действовал в основном в том же районе, где проживали клиенты соответствующего заимодавца. В наше время ипотечный кредит, предоставляемый клиенту в Пеории (шт. Иллинойс), может быть собственностью банка со штаб-квартирой в Сан-Франциско и может обслуживаться компанией, находящейся в Бостоне. Если иногородний персонал задействуется уже на ранних стадиях выяснения и “утрясания” ситуации с неплатежеспособностью домовладельца, тогда ваши шансы на получение “эксклюзивной” информации могут оказаться близкими к нулю.

### **Прочесывание ближайших окрестностей**

Когда вы основательно ознакомитесь с интересующей вас территорией, можно сосредоточить свое внимание на домах, которые производят впечатление неухоженности и даже запустения. Зачастую это свидетельствует о финансовом неблагополучии владельцев таких домов. Расспросив соседей, вы можете подтвердить свои догадки. Кроме того, в результате таких расспросов вы можете выяснить, с кем именно следует вступать в переговоры о покупке дома, прежде чем на этот дом набросится стая “акул”, соперничать с которыми вам будет очень непросто.

## **ПОИСК НЕСОСТОЯТЕЛЬНЫХ ДОЛЖНИКОВ, НА ЗАЛОЖЕННОЕ ИМУЩЕСТВО КОТОРЫХ ЗАИМОДАВЕЦ УЖЕ ПРЕДЪЯВИЛ СВОИ ПРЕТЕНЗИИ**

После того как заимодавец официально предъявил свои претензии на заложенное имущество несостоятельного должника, вам не составит особого труда выяснить фамилию и адрес этого неудачливого домовладельца. Для этого можно воспользоваться по меньшей мере четырьмя способами.

1. Обратитесь лично к секретарю суда, рассматривающего иски по гражданским делам, и попросите его показать вам список исков, предъявленных к несостоятельным должникам, заложивших свое недвижимое имущество под ипотечный кредит<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Во многих округах (в частности, в том округе, где проживает автор этой книги) секретарь суда, рассматривающего иски по гражданским делам, может ознакомить вас исключительно с юридической стороной дела и не имеет права сообщать вам конкретные фамилии и адреса. Это означает лишь то, что для превращения этих правовых данных в полезные сведения (т.е. для получения необходимой информации о владельце дома, который может быть продан с молотка) вам придется приложить дополнительные усилия. Это также является еще одним свидетельством того, что процесс принудительной продажи заложенного имущества несостоятельных должников, по-видимому, сводится к минимизации продажной цены этого имущества.

2. Подпишитесь на специализированный юридический информационный бюллетень, в котором содержатся сведения об исках, предъявленных к несостоятельным должникам, заложившим свое недвижимое имущество под ипотечный кредит.
3. Регулярно читайте в местной ежедневной (или еженедельной) газете статьи, помещенные под рубрикой “Юридическая информация”.
4. Займитесь поиском в Интернете. Несмотря на то что до сих пор многие органы местного самоуправления в Соединенных Штатах не поспевают за темпами Интернет-революции, в ближайшие годы даже самые отстающие (или консервативно настроенные) из этих органов наверняка освоят Интернет и начнут размещать там объявления о выставлении на продажу имущества несостоятельных должников.

Помните, как только объявление о выставлении на продажу недвижимого имущества кого-либо из несостоятельных должников станет известно широкой общественности, конкуренция за право покупки этой недвижимости резко возрастет. Успех на этой стадии будет зависеть от того, насколько удачно вы сможете подать себя и свое предложение владельцу недвижимости, которому предстоит малоприятная процедура расставания со своими владениями.

### **Встреча с владельцем недвижимости**

В периоды острого финансового кризиса многие владельцы недвижимости предпочитают скрывать правду о своем финансовом положении. Этим людям нетрудно понять: утрата собственности (и особенно дома) вызывает у ее владельцев не самые радостные чувства. Многие из них пытаются скрыть это, приукрашивая истинное положение дел. Поэтому не следует слишком уж полагаться на заявления несостоятельных должников. Необходимо тщательно проверить все детали о продаваемой недвижимости и выяснить все юридические нюансы конкретной ситуации.

Ниже описано несколько способов вступления в переговоры с владельцем недвижимости, заложенной под ипотечный кредит.

“Если вы позволите мне провести полный финансовый анализ вашей недвижимости, я вернусь к вам не позже чем через сутки с твердым предложением, которое могло бы разрешить вашу нынешнюю дилемму”.

“Я готов заплатить наличными за вашу недвижимость, что, несомненно, будет гораздо выгоднее для вас, чем продажа с аукциона. В результате сотрудничества со мной вы сможете сохранить свою деловую репутацию и ваша жизнь наверняка наладится уже в ближайшем будущем”.

“Могу ли я ознакомиться с документами на вашу недвижимость? Есть ли у вас копия ипотечного кредита, страховой полис на право собственности и документ, в котором зафиксирована выплата долговых обязательств по ипотечному кредиту?”

Выступая в роли инвестора, вы должны действовать быстрее и предлагать несостоятельному должнику более выгодные варианты, чем кто-либо другой. Не позволяйте себе излишней заносчивости и не торопитесь отказываться от неухоженной и находящейся в запустении недвижимости. Неухоженные дома нередко позволяют получить в конечном счете более высокую прибыль. Вообще говоря, “чем отвратительнее, тем лучше” — если, конечно, вы заранее видите достаточно экономичные способы устранения дефектов и недостатков покупаемого вами дома.

Тщательно осмотрите покупаемый дом. Постарайтесь как можно реалистичнее оценить будущие затраты и спрогнозировать цену, за которую вы сможете продать отремонтированный вами дом. Только это даст вам уверенность в том, что вы минимизировали все потенциальные риски.

### **Еще два недостатка**

До настоящего момента я исходил из того, что вы изыскали возможность встретиться лично с владельцем заложенного имущества; выяснить подробности конкретной ситуации; оценить финансовый потенциал приобретаемой вами недвижимости и оценить разные последствия заключаемой вами сделки для владельца недвижимости, заимодавца и себя лично. Однако не исключено, что вы не сможете встретиться лично с владельцем заложенного имущества, если его интересы представляет какая-либо риэлторская фирма или если он перебрался на жительство в другое место.

**Комиссионные с продажи полностью поглощают собственный капитал владельца заложенного имущества.** На основании собственного опыта могу утверждать, что работать с владельцем заложенного имущества бывает очень непросто, когда продажу своей недвижимости он поручил какой-либо риэлторской фирме. Большинство агентов, работающих в риэлторских фирмах, практически ничего не знают о тонкостях продажи имущества, заложенного под ипотечный кредит. Вместо того чтобы помогать, они лишь препятствуют процессу продажи заложенного имущества, который требует творческого подхода и тесного сотрудничества всех его участников.

Кроме того, агенты, работающие в риэлторских фирмах, предпочитают, чтобы их услуги были оплачены наличными в момент завершения продажи. Когда агент по продажам рассчитывает получить комиссионные от 10–50 тыс. долл.

из собственного капитала владельца заложенного имущества, это резко сужает ваши собственные возможности как покупателя недвижимости. По сути дела, эти комиссионные вычитаются из прибыли, которая могла бы оказаться в вашем собственном кармане, у работодателя или остаться у владельца недвижимости.

Иногда, однако, мне приходилось иметь дело с толковыми агентами риэлторских фирм, которые отдавали себе отчет в том, что в случае, если они будут настаивать на полной выплате комиссионных, это приведет лишь к срыву сделки. В одном из таких случаев агент риэлторской фирмы согласился взять лишь одну тысячу вместо 4500 долл. (Этот агент, конечно же, понимал, что в данной ситуации речь идет не о получении 1 тыс. долл. вместо 4,5 тыс. долл., а о получении 1 тыс. долл. вместо нуля!)

**Агент по продаже недвижимости может навредить владельцу заложенного имущества.** Иногда агент по продаже недвижимости, заломив чересчур высокую цену за эту недвижимость, может фактически лишить владельца заложенного имущества шансов продать свой дом. Допустим, владелец недвижимости задолжал по ипотечному кредиту 280 тыс. долл. при том, что реальная рыночная стоимость его недвижимости составляет 300 тыс. долл. Руководствуясь соображениями собственной выгоды, агент риэлторской фирмы убеждает владельца этой недвижимости в том, что ее можно продать за 325 тыс. долл. «Великолепно! — восклицает владелец. — Мой чистый выигрыш составит от 20 тыс. до 25 тыс. долл.»

К сожалению, по прошествии 60–90 дней оказывается, что никто не собирается покупать эту недвижимость по заведомо завышенной цене. Владелец начинает паниковать. Адвокаты работодателя грозят выставить эту недвижимость на аукцион. Однако теперь, чтобы привлечь внимание потенциальных покупателей к этой недвижимости, необходимо существенно снизить ее цену — возможно, до 275 тыс. долл. Правда, к этому моменту баланс непоплаченного ипотечного кредита вместе с просроченными платежами и комиссионными может достигнуть 300 тыс. долл. Теперь уже никакая продажа не в состоянии покрыть долг по ипотечному кредиту и комиссионные с продажи. При этом чаще всего оказывается, что дата выставления заложенного имущества на аукцион приближается со скоростью товарного вагона, катящегося с горки.

**Быстрая продажа FSBO все же лучше, чем пользование услугами риэлторской фирмы.** Общаясь с владельцем заложенного имущества, оказавшимся несостоятельным должником, попытайтесь убедить его не пользоваться услугами риэлторской фирмы в надежде сорвать куш в результате выгодной продажи. Владельцы недвижимости почти всегда охотно соглашаются на вариант быстрой, дисконтированной продажи FSBO (for-sale-by-owner — выставляется на продажу владельцем недвижимости), обеспечивающей миними-

зацию потерь владельца недвижимости. В некоторых случаях они готовы даже *заплатить* (наличными, долговой распиской, бартером) кому-то, кто примет на себя обязательство выплачивать их ссуду, или выкупить заложенную недвижимость и обеспечить новое финансирование.

Попав в категорию несостоятельных должников, владельцы недвижимости, заложенной под ипотечный кредит, должны выбросить из головы саму мысль о возможности максимизации своей прибыли. Напротив, им следует подумать над тем, как исключить возможность крупных потерь. Большинству таких несостоятельных должников необходимо уяснить, что время — не на их стороне. Более того, время — их враг. Эти несостоятельные должники любят повторять: “Попробуем еще вот такой вариант и посмотрим, что из этого выйдет”. Опасное заблуждение!

Иногда, когда вы ловите рыбу, приходится перерезать леску вместе с крючком и наживкой. Приближение даты выставления заложенной недвижимости на аукционную продажу означает, что пора прекращать забрасывать удочку в надежде поймать крупную рыбу — настало время перерезать леску. Чтобы добиться успеха в сотрудничестве с владельцем заложенного имущества, оказавшимся несостоятельным должником, вы должны убедить его действовать немедленно и решительно.

### **Дома, в которых никто не проживает**

Найти такой заброшенный дом, который был заложен под ипотечный кредит, а сейчас может быть выставлен на продажу с аукциона, означает взвалить на себя решение непростой проблемы и открыть для себя многообещающую возможность. Говоря о проблеме, я прежде всего имею в виду необходимость проведения своего рода детективного расследования, которое поможет вам выйти на след владельца дома. Если только владелец дома не пытался сознательно замести за собой следы, вам, наверное, удастся выйти на него одним из следующих способов.

1. Попытайтесь выяснить у соседей, куда выехал владелец интересующего вас дома. Возможно, соседям известны фамилии друзей или членов семьи владельца этого дома, которым может быть известно его нынешнее местонахождение.
2. Позвоните владельцу интересующего вас дома; может быть, вам не только сообщат о том, что номер данного абонента изменился, но и подскажут новый.
3. Обратитесь в местное почтовое отделение с просьбой назвать адрес, на который они будут переправлять корреспонденцию, поступающую на старый адрес владельца интересующего вас дома.

4. Выясните прежнее место работы владельца интересующего вас дома и расспросите его бывших сослуживцев.
5. Обратитесь к родителям владельца интересующего вас дома, его друзьям, учителям или ученикам школы, которую посещали его дети.

Выяснив местонахождение владельца интересующего вас дома, можете считать, что половина дела уже сделана. Поскольку этот человек бросил свой прежний дом, нетрудно предположить, что вряд ли он рассчитывает урвать солидный куш с продажи этого дома. В таких случаях любая предложенная вами сумма чаще всего рассматривается как неожиданный подарок судьбы.

Бывает и так, что после отъезда с прежнего места жительства пути владельцев интересующего вас дома расходятся. Подобные ситуации порождают дополнительную проблему: если между владельцами интересующего вас дома сложились недружелюбные или даже враждебные отношения, то достижение согласия с одним из них в надежде, что впоследствии вам удастся склонить к согласию других владельцев, оборачивается понапрасну потерянным временем. (Подчас именно то обстоятельство, что вам удалось договориться с одним из владельцев, заставляет других владельцев категорически противиться вашим попыткам купить дом.) Чтобы избежать напрасных потерь времени, следует вести переговоры одновременно со всеми владельцами интересующего вас дома.

## **ПОСТАРАЙТЕСЬ УДОВЛЕТВОРИТЬ ПРЕТЕНЗИИ ЗАИМОДАВЦЕВ И ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЗАКЛАДНОЙ**

Прежде чем предложить своим партнерам по переговорам конкретные суммы, выясните, кто именно предъявил иск в отношении интересующей вас недвижимости и о каких суммах идет речь в этом иске. Для начала попытайтесь выяснить соответствующую информацию у владельца интересующей вас недвижимости. Однако, прежде чем заключать сделку, проверьте сведения, которые сообщил вам владелец дома, воспользовавшись для этого данными, которые приводятся в отчете о праве собственности (title report), составленном юристом или страхователем от дефектов правового титула. Кроме того, проверьте содержание интересующих вас исков, вступив в непосредственный контакт с подателями этих исков. Проведенное вами «расследование» может выявить следующие категории источников подачи исков:

- ◆ держатели ипотечного кредита (первый, второй, третий, ...);
- ◆ налоговые органы (федеральные, на уровне штата, местные);
- ◆ специальные налоги, взимаемые властями округа или города;

- ◆ комиссионные и взносы, взимаемые ассоциацией домовладельцев;
- ◆ неоплаченные счета за подачу воды или отвод стоков;
- ◆ районы с особым налогообложением или страхованием поручительных обязательств;
- ◆ кредиторы по постановлению суда;
- ◆ механическое залоговое право за труд или материалы, вложенные в данную недвижимость;
- ◆ супружеские права (или права бывших супругов), в том числе часть, причитающаяся вдове, и часть, причитающаяся вдовцу;
- ◆ пропавшие наследники.

Как бы то ни было, вам придется решать, каким образом вы будете удовлетворять претензии выявленных вами подателей исков. Для этого можно воспользоваться той или иной комбинацией перечисленных ниже методов.

1. Расплатитесь тотчас же со всеми подателями исков (или с некоторыми из них), выплатив полную сумму их претензий.
2. Расплатитесь постепенно со всеми подателями исков (или с некоторыми из них), выплатив полную сумму их претензий.
3. Расплатитесь тотчас же со всеми подателями исков (или с некоторыми из них), возместив частично их претензии (с использованием взаимно согласованной скидки).
4. Расплатитесь постепенно со всеми подателями исков (или с некоторыми из них), возместив частично их претензии (с использованием взаимно согласованной скидки).

Чтобы проиллюстрировать использование этих методов, рассмотрим в качестве примера дом, который можно продать по рыночной стоимости, составляющей примерно 110 тыс. долл. Владелец этого дома, заложеного под ипотечный кредит, согласен продать его вам, если вы, в свою очередь, согласитесь принять на себя обязательство выплатить все непогашенные долги по данному ипотечному кредиту, сумма которых составляет 105 тыс. долл.

Первая ипотека	78 тыс. долл.
Вторая ипотека	18 тыс. долл.
Задолженность подрядчику, выполняющему кровельные работы	3 тыс. долл.
Сумма долга по кредитной карточке, утвержденная судебным решением	6 тыс. долл.
Итого	105 тыс. долл.

Очевидно, что в данной ситуации подобная сделка лишена смысла. Потенциальная прибыль в размере 5 тыс. долл. явно не оправдывает время и силы, затрачиваемые на реализацию этой сделки. Но что если вам удастся убедить заимодавца первой ипотеки аннулировать свой старый баланс в размере 78 тыс. долл. и оформить на ваше имя новую ссуду под залог недвижимости в размере 88 тыс. долл. (80%-ный коэффициент “ссуда/рыночная стоимость дома”) и отказаться от компенсации всех издержек, связанных с аннулированием договора? В таком случае вы могли бы заключить дисконтные сделки с другими кредиторами. В результате переговоров ваш совокупный баланс мог бы выглядеть так, как показано ниже.

Первая ипотека	78 тыс. долл.
Вторая ипотека	10 тыс. долл.
Задолженность подрядчику, выполняющему кровельные работы	2 тыс. долл.
Сумма долга по кредитной карточке, утвержденная судебным решением	2,5 тыс. долл.
Итого	92 500 долл.

Сложив 88 тыс. долл., полученных вами в виде новой ссуды, и 4 500 долл. в виде затрат наличными, вы в результате покупаете за 92 500 долл. недвижимость, рыночная стоимость которой составляет 110 тыс. долл.

### **В выигрыше оказываются все участники**

Если данная недвижимость, заложенная под ипотечный кредит, полностью прошла процедуру принудительной продажи, лишь заимодавец первой ипотеки имеет шанс оказаться в выигрыше. Однако вполне возможно, что после сложения утраченных процентных выплат, просроченных сборов, адвокатских гонораров, расходов на продажу заложенного имущества, а также рисков REO и транспортных расходов заимодавец первой ипотеки также окажется в выигрыше. Что же касается других участников этого процесса, то их выигрыш от заключения такой сделки может быть следующим.

- ◆ **Владельцы недвижимости.** Теоретически они теряют 5 тыс. долл. собственного капитала, но с практической точки зрения это те самые 5 тыс. долл., которые им не достались бы в любом случае. Гораздо важнее, однако, то обстоятельство, что данная сделка не только уберегла кредитную историю владельцев недвижимости от неприятных “пятен”, но и спасла их от возможного решения суда о взыскании остатка долга по реализации имущественного обеспечения.

- ◆ **Держатель второй ипотеки.** Опять-таки теоретически рыночная стоимость данной недвижимости такова, что позволяет сполна ликвидировать 18 тыс. долл. С практической точки зрения заимодавцу этой второй ипотеки было бы гораздо выгоднее взять “быстрые” и гарантированные 10 тыс. долл. и сократить свои потенциальные потери. Учитывая низкие цены, которые обычно предлагают участниками аукционных торгов, на которых продается заложенное имущество несостоятельных должников, этот заимодавец, по-видимому, в итоге останется “при своих”.<sup>5</sup>
- ◆ **Подрядчик, выполняющий кровельные работы.** У него нет ни малейшего шанса извлечь хотя бы какую-нибудь прибыль от продажи заложенного имущества. (2 тыс. долл. — не та сумма, ради которой имело смысл “ввязываться в драку”.)
- ◆ **Сумма долга по кредитной карточке, утвержденная судебным решением.** Ни малейшего шанса извлечь хотя бы какую-нибудь прибыль от продажи заложенного имущества. (Опять-таки, 2 500 долл. — не та сумма, ради которой имело смысл предпринимать что-либо.)

В любой данной ситуации конкретные величины прибыли или убытка для тех или иных участников процесса — в том числе и для вас самого — могут оказаться лучше или хуже того, о чем было сказано выше. В этом деле все зависит от относительной влиятельности и способностей участников процесса, от того, насколько они нуждаются в деньгах, от их стремления избежать риска и умения понять мотивации остальных участников. Чтобы преуспеть в этом процессе, учитывая столь значительную его неоднозначность, лица, специализирующиеся на покупке заложенной недвижимости, вырабатывают у себя умение точно оценивать людей и ситуации, с которыми им приходится иметь дело. Вы также должны научиться быстро оценивать перспективность тех или иных сделок.

Попытайтесь ответить на следующие вопросы. Какие суммы могут устроить тех или иных участников процесса покупки заложенной недвижимости? Кто из них готов к наибольшим потерям? Кто из них остро нуждается в наличных? Кто из них готов подождать? На какие уступки может пойти заимодавец первой ипотеки (если он вообще готов идти хотя бы на какие-то уступки)? Осознают ли участники процесса вероятный неоднозначный результат продажи заложенной недвижимости?

<sup>5</sup> Как альтернативный вариант, заимодавец второй ипотеки может сам принять участие в аукционных торгах или вмешаться в игру и попытаться помочь владельцу заложенной недвижимости. Как правило, заимодавцы, являющиеся держателями второй ипотеки, выбирают этот вариант лишь в тех случаях, когда рыночная стоимость заложенной недвижимости превышает сумму всех непогашенных долгов по соответствующему ипотечному кредиту, имеющих более высокий ранг по отношению к долгам второго (или третьего) кредитора по закладной.

### **Иногда “проиграть меньше”, означает “выиграть”**

В случае принудительной продажи заложенной недвижимости выигрывают лишь адвокаты, все остальные участники процесса чаще всего оказываются в проигрыше. Однако попытайтесь представить, что произойдет, если все участники процесса примут решение сотрудничать, а не конкурировать друг с другом. Вполне можно представить ситуацию, когда все участники окажутся в выигрыше. Возможно, они получают меньше, чем рассчитывали; безусловно меньше, чем то, на что они могли рассчитывать теоретически; однако гораздо больше, чем сумма, на которую можно рассчитывать, участвуя в аукционе по продаже заложенной недвижимости.

### **ПРИБЫЛЬ ОТ УЧАСТИЯ В АУКЦИОНЕ ПО ПРОДАЖЕ ЗАЛОЖЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Несмотря на то что продажа заложенной недвижимости, как правило, влечет за собой определенные потери для заимодавцев, владельцев закладных и владельцев недвижимости, опытные участники аукциона способны извлечь немалую прибыль из таких продаж. Однако следует заранее предупредить: добиться этого будет очень непросто. Торгуясь на аукционе вслепую, трудно рассчитывать на серьезный выигрыш. Прежде чем участвовать в аукционе, необходимо выполнить “домашнее задание”.

### **Почему на аукционе недвижимость продается по цене ниже рыночной стоимости этой недвижимости**

Как правило, недвижимость продается на аукционе по цене, которая гораздо ниже ее рыночной стоимости. Чем это объясняется? Это объясняется тем, что на аукционах не удовлетворяются критерии продажи по рыночной стоимости.

#### *Характеристики продажи*

<i>Продажа по рыночной стоимости</i>	<i>Аукцион по продаже заложенной недвижимости</i>
Ни покупатель, ни продавец не испытывают никакого давления	Принудительная продажа
Покупатель и продавец максимально информированы	Скудная информация
Маркетинговый период длится 60–120 дней	Время, которое отводится на продажу, не превышает пяти минут

Финансирование на типовых условиях	Немедленная оплата наличными (максимум — в течение 24 часов)
Рыночное право собственности	Отсутствуют гарантии на право собственности
Документ на право владения недвижимостью	Документ, выдаваемый шерифом (или доверенным лицом)
Предоставление сведений о продавце	Сведения о продавце не предоставляются
Тщательная проверка физического состояния	Проверка физического состояния не проводится
На доме вывешивается плакат “Продается”	Плакат “Продается” используется крайне редко
Рекламные объявления о продаже дома помещают во многие периодические издания	Информацию о продаже дома можно найти только в юридических информационных бюллетенях

Как нетрудно заметить, аукционы по продаже заложенной недвижимости как бы специально организуются таким образом, чтобы *продажная цена недвижимости оказалась минимальной*. Такие аукционы проводятся в условиях, которые противоречат всем принципам эффективного маркетинга.

**Неблагоприятные условия продажи недвижимости.** Стороны, выступающие на аукционе в роли продавца (канцелярия шерифа, секретарь суда, доверительный собственник), предоставляют потенциальным покупателям лишь минимальную информацию о недвижимости, выставленной на аукцион, — юридическое описание этой недвижимости. Они настаивают лишь на продаже за наличные и не предлагают потенциальным покупателям такие варианты, как контракт на случай непредвиденных обстоятельств, предоставляющие покупателям определенное время для обеспечения финансирования. Продавец лишь в исключительных случаях предоставляет покупателям возможность осмотреть дом изнутри. Покупателям фактически приходится покупать кота в мешке, не получая при этом никаких гарантий или страховки качества правового титула, физического состояния дома или рисков, связанных с окружающей средой.

**Отсутствие гарантий того, что в продаваемом доме не проживают какие-то люди.** Лица, организующие принудительную продажу заложенного недвижимого имущества с аукциона, не могут гарантировать покупателей от проживания в приобретаемом ими доме людей (владельцев, съемщиков, лиц, вселившихся в дом незаконно). Вы можете купить заложенный дом на аукционе, а затем потратить несколько месяцев (а может быть, и больше) на то, чтобы

выселить людей, проживающих в этом доме. Умудренные опытом жильцы могут использовать разные тактические приемы, чтобы оттянуть момент своего выселения. Ниже перечислены несколько таких уловок.

- ◆ Инициировать процедуру банкротства.
- ◆ Заявить, что продажа заложенного недвижимого имущества с аукциона нарушила надлежащую правовую процедуру.
- ◆ Организовать шумную акцию “народного протеста”.
- ◆ Не скупиться на пустые обещания, например: “Мы выселимся к концу следующей недели”.
- ◆ Добиться поддержки со стороны какого-нибудь общества по защите прав детей или государственных органов социального обеспечения.
- ◆ Заявить о беременности женщины, проживающей в этом доме (согласно действующему закону, семьи с беременными женщинами не подлежат выселению).
- ◆ Использовать в качестве “щита” договор о найме (несмотря на то, что продажа заложенного недвижимого имущества делает договор о найме недействительным, если этот договор был заключен после того, как соответствующее жилье было использовано в качестве залога под ипотечный кредит, и этот факт можно подтвердить документально).
- ◆ Угрожать вам расправой (или нанесением физического вреда жилью), если вы не разрешите жильцам пожить здесь еще немножко.

В подобных случаях вопрос заключается не в том, *сможете* ли вы в принципе выселить таких жильцов (почти наверняка сможете), а в том, *когда именно* вам удастся это сделать и во что это обойдется вам.

Для большинства потенциальных покупателей риск, расходы и перечисленные выше обстоятельства, связанные с продажей заложенного недвижимого имущества с аукциона, служат мощным сдерживающим фактором, заставляя их отказаться от участия в аукционных торгах. Учитывая крайне недостаточные маркетинговые усилия, неблагоприятные условия продажи и потенциальные проблемы с выселением жильцов, вряд ли приходится удивляться тому, что заложенное недвижимое имущество продается с аукциона по цене, значительно не дотягивающей до его рыночной стоимости.

### **Постарайтесь, чтобы неблагоприятные условия продажи работали на вас**

Внимательно ознакомившись с особенностями процесса продажи заложенного недвижимого имущества, вы можете сказать: “Потенциальных проблем более чем достаточно. Сопутствующие этому процессу риски мне также ни

к чему. К тому же смогу ли я обеспечить столь большую сумму наличными в столь сжатые сроки?”

Несомненно, именно так рассуждает подавляющее большинство инвесторов, специализирующихся на недвижимости. Подобный ход рассуждений объясняет, почему на большинстве аукционов по продаже заложенного недвижимого имущества победителем оказывается заимодавец несостоятельного должника, предложивший цену, равную своему непогашенному балансу (или несколько ниже этой суммы).

### ***Как преодолеть риски, связанные с проведением аукционных торгов.***

Риск представляется вам настолько большим, что получение прибыли от покупки заложенной недвижимости на аукционе кажется совершенно нереальным делом. Поэтому ключом к эффективному поведению во время торгов является получение таких сведений об интересующей вас недвижимости, какие необходимы для адекватной оценки ее состояния и финансового потенциала.

Как можно получить такую информацию? Во-первых, необходимо встретиться с владельцами интересующей вас недвижимости и обсудить с ними возможности, касающиеся ее продажи в обход аукциона. Даже если такая встреча не приведет к заключению соглашения между вами и владельцами недвижимости, вы получите немало полезных сведений об интересующей вас недвижимости (рыночная стоимость, необходимость ремонта, возможности, связанные с улучшением), об окрестностях и намерениях домовладельца. Лишь одно это значительно укрепит ваши позиции. Во-вторых, лично ознакомьтесь с документами, в которых зафиксированы права собственности. С этими документами можно ознакомиться в конторе судебного секретаря или на его Web-сайте (в последнее время подобная возможность возникает достаточно часто). Если вы не выявите каких-либо серьезных проблем, попросите заверить качество правового титула нотариуса или страхователя правового титула.

***Время и деньги.*** Проведение встречи с домовладельцами и проверка правового титула потребуют от вас определенных затрат времени и, возможно, нескольких сотен долларов. Но даже если вы будете покупать лишь каждый десятый из обследованных вами домов, ваши затраты времени и денег наверняка окупятся. Необходимо лишь убедиться в том, что рыночная стоимость отремонтированного дома превысит общую сумму цены, потраченной вами на аукционе, и стоимости проведения ремонтных работ, а разница принесет вам ощутимую прибыль.

***Ликвидация низкосортных залоговых прав.*** Когда вы покупаете заложенную недвижимость у несостоятельного должника, все залоговые права более низкого качества, чем залоговое право, касающееся выставленной на продажу

недвижимости, обычно подлежат ликвидации. Допустим, что кредитор по первой закладной инициирует принудительную продажу заложенной недвижимости на аукционе. Вы выигрываете на этом аукционе, предложив за интересующий вас дом на 1000 долл. больше, чем этот заимодавец. Кредитор по первой закладной получает причитающуюся ему сумму. Оставшиеся деньги получает податель следующего по очереди иска.

Кредиторы по постановлению суда, механические залоговые права, кредиторы по второй закладной, договоры о найме и все остальные иски не получают ничего. Могут оставаться лишь уже существующие залоговые права на имущество в обеспечение уплаты налогов, специальные налоги и, возможно, просроченные взносы в ассоциацию домовладельцев.

Что касается каждой конкретной недвижимости, то вопросы “приоритетов” и “ликвидации” необходимо обсудить с юрисконсультантом. В любом случае вы должны понимать, что многие (если не все) из тех залоговых прав на недвижимое имущество, которые так затуманивали правовой титул, обязательно исчезнут. Это обстоятельство, несомненно, улучшает ваши позиции при проведении переговоров, предшествующих выставлению заложенного имущества на аукционные торги. Кредиторы, которые не решат свои проблемы до выставления заложенного имущества на аукционные торги, рискуют в результате проведения этих торгов остаться ни с чем — если, конечно, они также не собираются принять участие в этом аукционе в качестве потенциальных покупателей.

### **Как обеспечить финансирование**

После того как вы соберете информацию, достаточную для того чтобы адекватно управлять рисками, связанными с покупкой заложенного недвижимого имущества на аукционе, перед вами может возникнуть проблема финансирования. Как добыть наличные для совершения покупки? Если вы недостаточно состоятельный человек или если у вас нет возможности получить ссуду на требуемую сумму, можете считать, что вам не повезло. Если вам не удастся найти партнера, готового внести требуемую сумму, рассчитывать на покупку заложенной недвижимости не приходится.

Однако если вам удастся изыскать необходимую сумму хотя бы на непродолжительное время — например, взять ссуду под собственный капитал (home equity loan), получить денежный аванс по кредитной карточке, продать акции (или занять деньги под залог акций) или, может быть, получить ссуду за подписью (signature loan), — тогда вы можете принять участие в аукционе по продаже заложенной недвижимости. После оформления всех документов на приобретенную вами недвижимость вы можете получить среднесрочный или долгосрочный ипотечный кредит под эту недвижимость (если ваш адвокат или

страхователь правового титула сможет ликвидировать любые залоговые права или “пятна”) и расплатиться со своими краткосрочными кредиторами.

Инвесторы, которые регулярно покупают заложенное недвижимое имущество, иногда оформляют в каком-либо банке линию личного кредита, получая по этому кредиту деньги каждый раз, когда в этом возникает необходимость. Можно избрать другой путь: поддерживать денежные балансы в объемах, достаточных для покрытия своих обычных потребностей, связанных с покупками недвижимости.

## **ПРИНУДИТЕЛЬНАЯ ПРОДАЖА ЗАЛОЖЕННОГО ИМУЩЕСТВА: ВЫВОДЫ**

Лишь немногие из инвесторов, специализирующихся на покупках недвижимости, регулярно участвуют в аукционных торгах, на которые выставляется заложенное имущество несостоятельных должников. Подавляющее большинство таких инвесторов предпочитают избегать затрат времени, расходов, рисков и финансовых проблем, связанных с покупкой заложенной недвижимости несостоятельных должников. Скорее всего, вы также принадлежите к этому большинству.

Но если вы желаете овладеть в совершенстве мастерством ведения игры под названием “покупка заложенной недвижимости несостоятельных должников” (в том виде, в каком эта игра ведется в городе, где вы проживаете), вам необходимо выполнить соответствующую подготовительную работу и научиться управлять рисками, с которыми вам неизбежно придется столкнуться. Овладев этим мастерством, вы довольно быстро сможете получать неплохую прибыль. Вы сможете достаточно часто покупать недвижимость на аукционах по продаже заложенного имущества несостоятельных должников по цене, существенно ниже рыночной стоимости этой недвижимости. В подобных случаях ваша главная задача будет заключаться в том, чтобы понять, какие из интересующих вас домов способны пройти тест на истинную прибыльность, а какие влекут за собой неприемлемые риски, порождают проблемы, требующие значительных расходов с вашей стороны, или связаны с чрезмерным финансированием.

Разумеется, возможности, которые предоставляет продажа заложенного имущества несостоятельных должников, расширяются или сужаются по мере ослабления или усиления рынков недвижимости. В периоды усиления рынков недвижимости заключить выгодную сделку по покупке заложенного имущества несостоятельных должников становится еще сложнее — прежде всего потому, что в такие периоды бывает очень непросто найти подходящие варианты. И напротив, циклические ослабления рынков недвижимости означают наступ-

ление настоящего бума для специалистов по покупке заложенного имущества несостоятельных должников. Если цены на недвижимость в каких-то регионах начинают падать, не торопитесь раздражаться по поводу “ухудшения ситуации” на рынке. Приготовьтесь — как морально, так и в финансовом плане — к активному вступлению в игру под названием “покупка заложенной недвижимости несостоятельных должников”.

# 7

## ПРИБЫЛЬ ОТ РЕО И ДРУГИХ СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРОДАЖ

**К**огда кредитор по закладной становится победителем аукциона по продаже заложенного имущества несостоятельного должника, это имущество переходит в его собственность. Иными словами, у недвижимости появляется новый владелец (real estate owned — REO). Заимодавец может сохранить эту недвижимость за собой и попытаться продать ее. Как альтернативный вариант, заимодавец может передать эту недвижимость либо Министерству жилищного строительства и городского развития США (U.S. Department of Housing and Urban Development — HUD), либо Министерству по делам ветеранов (U.S. Department of Veterans Affairs — VA), либо Федеральной национальной ипотечной ассоциации (Federal National Mortgage Association — Fannie Mae), либо Федеральной корпорации жилищного ипотечного кредита (Federal Home Loan Mortgage Corporation — Freddie Mac). В любом случае у вас появляется возможность купить эту недвижимость по достаточно выгодной цене или на достаточно выгодных для себя условиях (или, что не исключено, выгодным для вас окажется и то и другое).

### СОВЕРШАЙТЕ ПОКУПКУ НЕПОСРЕДСТВЕННО У ЗАИМОДАВЦА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА

О любом REO можно сказать с полной определенностью только одно: соответствующий заимодавец (или поручитель) стремится как можно быстрее продать выкупленную им недвижимость. Заимодавцам ипотечного кредита нравится предоставлять ссуды и ежемесячно получать платежи по этим ссудам. Владение и управление домами (как пустующими, так и сдаваемыми внаем) — не их стихия. Именно поэтому они зачастую предлагают покупателям приобретенной ими не-

движимости весьма выгодные условия продажи, такие как минимальные расходы, связанные с передачей недвижимости от продавца к покупателю, процентные ставки ниже рыночных и невысокие первоначальные платежи.

### **Покупайте осторожно**

Если покупаемая вами недвижимость требует ремонта (чем большинство заимодавцев предпочитает не заниматься), заимодавец может предложить вам значительную скидку с рыночной стоимости. Кроме того, заимодавцы, как правило, решают все проблемы с правовым титулом, выселяют жильцов, проживающих в доме незаконно, и выплачивают все просроченные налоги. Кроме того, некоторые заимодавцы REO разрешают своим покупателям составлять предложения на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, подлежащие оценке и профессиональной экспертизе. Покупка REO, как правило, влечет за собой ничуть не больший риск, чем покупка недвижимости у любого другого владельца<sup>1</sup>.

### **Почему они предлагают более низкую цену**

Допустим, что рыночная стоимость недвижимости на момент ее принудительной продажи с аукциона составляла 385 тыс. долл. Общая сумма исков, предъявленных заимодавцем по этой недвижимости, составляет 360 тыс. долл. Чтобы опередить заимодавца и оказаться победителем аукциона, вы должны предложить больше 360 тыс. долл. Эта цена слишком высока для того, чтобы можно было рассчитывать на получение прибыли.

Но после того как заимодавец станет владельцем этой недвижимости и подсчитает ожидаемые издержки хранения, комиссионные риэлтора и риски, связанные с возможной порчей необитаемого жилья вандалами, у него может возникнуть желание сократить свои убытки. Поэтому он вполне может согласиться на предложение 340 тыс.–350 тыс. долл. (особенно если вы предложите ему наличные, которые вы можете занять у какого-либо другого заимодавца ипотечного кредита).

---

<sup>1</sup> Из этого правила возможны несколько исключений: 1) штаты, где бывшие владельцы жилья, заложенного и проданного с аукциона, имеют право обратного выкупа; 2) ситуации, когда бывшие владельцы жилья, заложенного и проданного с аукциона, сохраняют за собой право подвергать сомнению законность продажи их жилья с аукциона; и 3) ситуации, когда доверительный собственник или Налоговое управление США наделены правом принятия недвижимости под свой контроль. Однако эти потенциальные иски, как правило, не заслуживают серьезных опасений. Однако прежде чем заключать сделку о покупке REO, подобные вопросы следует все же обсудить с адвокатом, специализирующимся на делах о недвижимости.

## **ПОИСК РЕО, ПЕРЕШЕДШИХ В СОБСТВЕННОСТЬ ЗАИМОДАВЦА**

Когда наступают трудные времена, заимодавцы РЕО, пытаясь избавиться от своих РЕО, прибегают к массовому маркетингу и широко рекламируемым публичным аукционам. На стабильных и прочных рынках заимодавцы, как правило, предпочитают “работать тихой сапой”. Никому из заимодавцев не нравится обнародовать тот факт, что они вышвыривают людей из дома на улицу. В более благоприятные времена, когда заимодавцы РЕО не прибегают к массовой рекламе, РЕО можно найти двумя способами: следя за их действиями после приобретения недвижимости на аукционе и выходя на риэлторов, которые обычно публикуют списки РЕО.

### **Отслеживание действий заимодавцев после приобретения ими недвижимости на аукционе**

Информацию о РЕО можно получить, посещая аукционы, на которых распродается заложенная недвижимость несостоятельных должников. Когда победителем аукциона, на котором продается интересующая вас недвижимость, становится заимодавец, заведите с ним разговор и попытайтесь тотчас же заинтересовать его своим предложением. Как альтернативный вариант, наведайтесь в отделы РЕО нескольких заимодавцев. Объясните им, каким образом ваше предложение поможет данному банку сэкономить (а может быть, даже заработать!) деньги. Если вы натолкнетесь там на бюрократическую стену, не отчаивайтесь и не отступайте. Возможно, на этот раз вам не удастся ничего добиться. Гораздо важнее то, что вы сможете установить личные отношения, которые откроют вам двери этого банка в будущих транзакциях.

Иногда заимодавцы также приобретают РЕО, не прибегая к принудительной продаже заложенного имущества несостоятельных должников. Во время последнего понижения конъюнктуры на рынке недвижимости многие заимодавцы получили по почте ключи от дома, документы о передаче права собственности и уведомления примерно такого содержания: “Мы покинули эти места. Теперь это уже не наши, а ваши проблемы”.

Чтобы найти РЕО, приобретенные заимодавцами на аукционах или в результате уступки, вы можете позвонить любому из заимодавцев ипотечного кредита и попросить у них полный перечень их РЕО. Однако можно несколько сузить круг своих интересов и попросить заимодавца предоставить вам перечень их РЕО, находящихся в определенном районе, имеющих определенную площадь, определенный (устраивающий вас) диапазон цен, определенную

планировку, определенное физическое состояние и прочие характеристики. В таком случае заимодавцу не придется знакомить вас с полным перечнем его REO (что может не входить в его планы).

### **Выйдите на специализированных риэлторов**

Многие из заимодавцев ипотечного кредита не продают свои REO непосредственно инвесторам REO по двум причинам: как указывалось выше, они опасаются чрезмерной огласки и они хотят сохранить хорошие отношения с риэлторами<sup>2</sup>. Поскольку большинство заимодавцев ипотечного кредита рассчитывают на то, что риэлторы и в дальнейшем будут поставлять клиентов для их бизнеса, эти заимодавцы не могут внезапно превратиться в дилеров FSBO (for sale by owner — недвижимость выставлена на продажу ее владельцем).

Предпринимая попытки найти REO, вы должны наладить отношения с риэлторами, которые специализируются на этом рынке. (Фактически HUD, VA, Fannie Mae и Freddie Mac почти всегда продают свои REO посредством риэлторов.) Во многих городах вы можете без особого труда найти специалистов по REO, просматривая газеты, в которых помещают объявления о покупке и продаже недвижимости.

***Воспользуйтесь услугами специалиста по продаже заложенного недвижимого имущества.*** После того как, воспользовавшись рекламными объявлениями, вы найдете нескольких специалистов по продаже заложенного недвижимого имущества, позвоните каждому из них. Выясните, чем они занимаются. Является ли их деятельность в области REO и продажи заложенного недвижимого имущества лишь своего рода хобби или они занимаются этой деятельностью на профессиональном уровне, посвящая ей все свое рабочее время? Например, когда я позвонил специалисту по REO Джону Хугенарду (John Huguenard) из г. Орlando, шт. Флорида, он примерно в течение полутора часов рассказывал мне о недвижимости, имеющейся в настоящее время в продаже, подробно разъяснил процедуры, касающиеся финансирования и покупки недвижимости, назвал районы города, в которых выставлено на продажу особенно много домов, ознакомил с физическим состоянием этих домов и указал примерную стоимость их ремонта, перечислил портфельных заимодавцев, рассказал о стратегиях покупки и управления недвижимостью и о стратегиях выбора жильцов, а также затронул еще с десяток аспектов этой проблемы.

---

<sup>2</sup> Кроме того, большинство заимодавцев не желают тратить время на инвесторов, которые только что прочитали “потрясающую” книгу о том, как заработать огромную прибыль на покупке и продаже недвижимости, или прослушали семинар какого-нибудь гуру, понимающего толк в продаже заложенной недвижимости.

В ходе нашего разговора Джон Хугенард сказал мне: “Тотов биться об заклад, что вам еще не приходилось общаться с агентами, столь же хорошо, как я, осведомленными о REO и продаже заложенного недвижимого имущества, не так ли? Я занимаюсь этими вопросами уже двадцать три года. В прошлом году я продал девяносто домов и отремонтировал за собственный счет еще шестнадцать”.

Джон Хугенард относится к той категории специалистов по недвижимости, с которыми предпочел бы иметь дело каждый из нас. Когда вы имеете дело со всесторонне информированным агентом, вам не придется бегать высунув язык и лично осматривать каждый дом. Такой агент правильно классифицирует любую недвижимость, как только она появится на рынке (а может быть, даже раньше), и тотчас же проинформирует вас о ней.

К тому же специализированные агенты хорошо осведомлены о финансовых планах, которые предлагают покупателям недвижимости и инвесторам портфельные, государственные и обычные заимодавцы. (Опять-таки Джону Хугенарду, например, известно о портфельных заимодавцах, которые предоставляют 100%-ные ссуды инвесторам LTV; эти ссуды используются для приобретения и ремонта жилья инвесторами.)

## **ЖИЛЫЕ ДОМА И ПРОЧЕЕ ИМУЩЕСТВО, ПРИНАДЛЕЖАЩЕЕ HUD**

Ежегодно FHA (Federal Housing Administration — Федеральное управление жилищного строительства), которое является одним из подразделений HUD, страхует сотни тысяч новых ипотечных кредитов. (В общенациональном масштабе совокупное количество непогашенных ипотечных кредитов FHA исчисляется миллионами.) Ссуды FHA выдаются банками, сберегательными учреждениями, ипотечными банками, ипотечными брокерами, кредитными союзами и другими типами заимодавцев ипотечного кредита.

Если заемщики оказываются не в состоянии своевременно выплачивать суммы по кредитам, выданным FHA, владелец ипотечного кредита может выставить заложенное имущество на принудительную продажу. Однако, вместо того чтобы хранить данное имущество в своем собственном портфеле REO, заимодавец подает иск в HUD (т.е. в материнскую организацию FHA). Затем HUD выплачивает заимодавцу причитающуюся ему сумму под страховым покрытием его ипотечного кредита и приобретает заложенное имущество. Затем HUD выставляет это имущество (наряду со всем прочим имуществом, которое он приобрел аналогичным способом) на общедоступную продажу. Если вас интересует состояние товарно-материальных запасов HUD, обратитесь на Web-сайт [hud.gov](http://hud.gov).

Несмотря на то что HUD известен прежде всего продажей домов, рассчитанных на одну семью, он также занимается продажей следующих типов недвижимости:

- ◆ пустующие земельные участки;
- ◆ дуплексы, или две квартиры на одном земельном участке;
- ◆ триплексы (трехквартирное здание);
- ◆ форплексы (четыреквартирное здание);
- ◆ кондоминиумы;
- ◆ многоквартирные комплексы.

Сейчас мы рассмотрим несколько наиболее важных методов и процедур, используемых HUD<sup>3</sup>.

### **Домовладельцы или инвесторы**

В соперничестве за жилые дома HUD, безусловно, отдает предпочтение владельцу-жильцу перед инвесторами. Это достигается двумя способами: владельцы-жильцы пользуются самым высоким приоритетом; HUD предлагает дешевые застрахованные ипотечные кредиты FHA только покупателям жилья, но не инвесторам. В настоящее время HUD не финансирует инвесторов. (Предостережение: не пытайтесь обвести HUD вокруг пальца и рассказывать им басни о том, что вы сами собираетесь жить в доме, который хотели бы приобрести. Подобная ложь является не чем иным, как уголовным преступлением, в чем HUD обязательно обвинит вас.)

Учитывая предпочтение, отдаваемое HUD домовладельцам, можно прийти к выводу, что покупателям жилья достается практически вся более или менее привлекательная недвижимость, тогда как инвесторам приходится довольствоваться лишь «остатками пиршества». В каком-то смысле именно так все и происходит. Если вы как потенциальный инвестор хотите приобрести самую привлекательную недвижимость по выгодной цене, ваши шансы заполучить что-либо ценное от HUD являются минимальными. Скорее всего, такая недвижимость будет продана за очень высокую цену. С другой стороны, если вы хотите приобрести недвижимость, требующую серьезного ремонта, ваши шансы приобрести такую недвижимость у HUD являются вполне реальными,

<sup>3</sup> HUD нередко меняет свои политики и процедуры. В зависимости от местного баланса между предложением и спросом на заложенное недвижимое имущество HUD может ослаблять или ужесточать любое из своих правил. HUD может также добавлять определенные стимулы для покупателей или отменять их. Если вас интересует, что делает HUD в вашем регионе в данный момент, обратитесь на Web-сайт [hud.gov](http://hud.gov) или к местным специалистам по продаже заложенной недвижимости.

поскольку первичных покупателей жилья (основной рынок HUD) такая недвижимость, как правило, не только не привлекает, но даже отпугивает.

Вот что сказал мне по этому поводу один из инвесторов HUD: “Я всегда пытаюсь найти недвижимость, характеризующуюся самым высоким “фактором страха”. Большинство покупателей жилья избегают покупать дома, которые требуют капитального ремонта. Они опасаются, что такой ремонт обойдется им слишком дорого. Они полагают, что им не хватает знаний и времени, которые требуются для выполнения такого ремонта, и они, конечно же, правы. Но я-то хорошо знаю, *что* нужно делать в подобных случаях, и это знание дает мне преимущество, которое позволяет мне заработать неплохую прибыль в результате ремонта и последующей сдачи жилья внаем или его перепродажи”.

### **Физическое состояние (каким оно является на момент продажи)**

HUD не гарантирует физическое состояние продаваемой им недвижимости. Даже в случаях, когда HUD/FHA предлагает застрахованное финансирование, HUD выполняет осмотр соответствующего жилья только с точки зрения своей собственной выгоды — о выгоде покупателя жилья в данном случае речь вообще не идет.

***HUD рекомендует проводить профессиональный осмотр и оценку физического состояния жилья.*** Поскольку HUD продает принадлежащие ему дома в том состоянии, в каком оно находится на момент продажи, HUD настоятельно рекомендует претендентам на это жилье поручить независимым специалистам выполнить профессиональный осмотр и оценку физического состояния жилья еще до того, как претенденты подадут заявку на участие в соответствующем аукционе. HUD не принимает предложений на участие в аукционе, которыми предусматривается возможность отказа от совершенной покупки в случае неудовлетворительного физического состояния приобретенного жилья.

Однако отказ HUD заранее гарантировать всем участникам аукциона удовлетворительное физическое состояние приобретаемого ими жилья действительно затрудняет процесс покупки. Поскольку профессиональный осмотр и оценка физического состояния жилья обходится в 150–300 долл., предполагается, что потенциальные покупатели должны взять на себя эти расходы, даже не зная, удастся ли им стать победителями аукциона.

Это обстоятельство объясняет, почему большинство покупателей, приобретающих жилье впервые, всеми силами стремятся избежать покупки у HUD недвижимости, требующей основательного ремонта: слишком высока вероятность того, что плата за проведение профессионального осмотра и оценку физического состояния жилья обернется для потенциального покупателя

напрасными расходами. Политика HUD, которая сводится к продаже жилья в том состоянии, в каком оно находится на момент продажи, по сути, выгодна опытным инвесторам, которые способны правильно оценить величину затрат на проведение ремонтных работ и готовы принять на себя соответствующие риски.

**Предоставление информации и договоры о проведении ремонтных работ.** Несмотря на то что HUD не принимает предложений на участие в аукционе, которыми предусматривается возможность отказа от совершенной покупки в случае неудовлетворительного физического состояния приобретенного жилья, HUD разрешает победителю аукциона произвести оценку приобретенной им недвижимости, если эта недвижимость была построена до 1978 г. Кроме того, HUD может предоставить информацию о дефектах имущества, если соответствующие сведения ему известны. В некоторых случаях HUD соглашается застраховать ипотечный кредит на недвижимость, правда, лишь в случае, если покупатель соглашается произвести указанные ремонтные работы.

Однако все это ни в коем случае не отменяет правило о продаже жилья в том состоянии, в каком оно находится на момент продажи, — и без каких-либо гарантийных обязательств; это правило распространяется на все продажи, осуществляемые HUD. Частичное предоставление информации вовсе не означает, что вам будет предоставлена вся информация. В HUD все операции, касающиеся продажи недвижимости, подчинены принципу “за все отвечает покупатель”. Из этого следует, что, имея дело с HUD, необходимо проявлять максимальную осмотрительность.

### **Потенциальный конфликт интересов**

Несмотря на то что большинство специалистов по продаже заложенного недвижимого имущества несостоятельных должников сделают все от них зависящее, чтобы найти подходящую для вас сделку, потенциальный конфликт интересов возникает при продаже жилых домов HUD. Во-первых, если вы не станете победителем аукциона, ваш агент по продаже не заработает комиссионных. Агент, преследующий лишь свои собственные интересы, будет уговаривать вас набавлять цену на аукционе даже после того, как эта цена заведомо превысит реальную стоимость недвижимости, которую вы хотите приобрести. Во-вторых, агент по продаже может поддерживать покупателей, желающих приобрести ту же недвижимость, что и вы, т.е. являющихся вашими конкурентами. Если, например, вы предлагаете за интересующую вас недвижимость 80 тыс. долл., агент по продаже может предложить другому участнику торгов, которому он по какой-либо причине отдает предпочтение, назначить за ту же недвижимость 80 100 долл. В результате вы оказываетесь в роли проигравше-

го. В-третьих, HUD обычно выплачивает брокерам, которые предложили на аукционе самую высокую цену, 5% комиссионных с продажи плюс (в некоторых случаях) премию в размере 500 долл. или даже больше за продажу определенной недвижимости. Возможность получить такое вознаграждение может заставить агента приложить максимум усилий к тому, чтобы вы предложили во время аукционных торгов как можно более высокую цену.

Конечно же, не следует подозревать своего агента по продаже во всех смертных грехах. Вместе с тем, не будет ничего зазорного в том, что вы заранее выясните у своего агента, как он намерен поступать в подобных конфликтных ситуациях.

### **Стимулы для покупателей**

Когда наступают трудные времена, HUD приступает к массовой распродаже недвижимости, накопившейся у него в огромных количествах и создающей для него серьезные проблемы (потеря управляемости этой недвижимостью, чрезмерные издержки и т.п.). Чтобы сократить эти огромные запасы REO и ускорить процесс продажи, HUD может предложить потенциальным покупателям облегченные варианты финансирования, денежные бонусы и существенные скидки. Если в вашем регионе скопились значительные объемы нераспроданной недвижимости HUD, ваши шансы заключить особенно выгодную сделку резко возрастают.

### **Большой пакет**

Как и можно было ожидать от государственного органа, процесс покупки недвижимости у HUD усложнен всевозможными бюрократическими барьерами. В отличие от покупки у частного лица, когда от вас требуется лишь составить свое предложение в какой-либо из стандартных форм договора, для покупки недвижимости у HUD требуется особый пакет предоставления договора. При этом могут использоваться лишь формы и документация, утвержденные HUD. Вы должны, соблюдая максимальную точность, заполнить все требуемые формы, а также соответствующие приложения и дополнения к ним. Кроме того, подготовленный вами пакет договора должен поступить в соответствующее региональное представительство HUD согласно заранее утвержденному календарному плану.

HUD может (и охотно пользуется этим правом) отказаться принять "большой пакет", который не отвечает требованиям инструкций по составлению таких пакетов. Учитывая широко известную негибкость HUD, вам следует пользоваться услугами лишь квалифицированных специалистов по продаже заложенной недвижимости, которые знакомы со всеми тонкостями требований, предъявляемых HUD.

## МИНИСТЕРСТВО ПО ДЕЛАМ ВЕТЕРАНОВ

При продаже своего недвижимого имущества Министерство по делам ветеранов (VA) следует правилам, очень похожим на правила, разработанные HUD. Например, ниже перечислены двенадцать важнейших общих характеристик программ VA и HUD.

1. VA осуществляет продажу своей недвижимости посредством закрытого процесса торгов. Аналогично, выступая в роли потенциального домовладельца или инвестора, вы можете подать в течение одного и того же периода торгов несколько предложений цены.
2. Вы не имеете права вступать в *непосредственные* переговоры с VA или предлагать VA свою цену. Вы должны предложить свою цену посредством брокера, утвержденного VA (в качестве которого может выступать выбранный вами квалифицированный специалист по продаже заложенной недвижимости).
3. VA осуществляет продажу своей недвижимости в том состоянии, в каком она находится на момент продажи. Даже если VA сообщит вам (частично) сведения о дефектах, обнаруженных в продаваемой недвижимости, никаких гарантий вы при этом не получите — здесь, как и в случае с HUD, господствует принцип “за все отвечает покупатель”.
4. VA предоставляет титул поручителя и разрешает покупателям получить титульный полис.
5. VA принимает предложения цены, которые обеспечивают VA наивысшую чистую выручку (а не наивысшую цену). Если вы согласитесь оплатить расходы на заключение договора или заплатить комиссионные с продажи, то можете оказаться победителем аукциона даже в том случае, если кто-то предложит более высокую цену, но перенесет указанные затраты на VA (что приведет к снижению чистой выручки VA).
6. Точно так же как HUD/FHA заставляет покупателей FHA платить страховой сбор, VA заставляет покупателей, которые предпочли финансирование VA, выплатить комиссионные поручителя, которые составляют примерно 2% от профинансированной суммы.
7. VA принимает предложения цены только на формах, утвержденных VA. Ошибки, допущенные при заполнении этих форм, могут привести к тому, что соответствующее предложение цены будет признано недействительным.

8. VA публикует списки своей недвижимости, используя рекламные объявления в газетах, брокерские списки, а также Web-сайты. Ознакомиться с REO VA можно на Web-сайте [hud.gov](http://hud.gov).
9. Местные представительства VA подчиняются региональным директорам, которые имеют право предлагать политики и процедуры, отличающиеся от политик и процедур, используемых в других регионах страны.
10. VA может принять решение удержать за собой ваш депозит, содержащий авансовую оплату по контракту, если вам не удастся выплатить цену, победившую на аукционе, по какой-либо иной причине, кроме неспособности получить финансирование.
11. Как и в случае с контрактами на продажу недвижимости HUD, предложения на покупку недвижимости у VA не включают каких-либо "непредвиденных ситуаций", которые могут возникнуть в результате осмотра недвижимости, приобретенной на аукционе. Ничто, однако, не препятствует вам осмотреть интересующую вас недвижимость до начала торгов на аукционе, т.е. до того, как вы предложите свою цену.
12. В случае необходимости VA выселяет из дома жильцов или домовладельцев, прежде чем выставить этот дом на продажу. Выиграв аукцион, вы получаете дом без жильцов или домовладельцев.

### **Серьезные преимущества для инвесторов**

Несмотря на то что во многих отношениях правила, которыми руководствуется VA, напоминают правила HUD, есть два важных отличия, которые обеспечивают серьезные преимущества для инвесторов.

1. VA не предоставляет никаких преференций покупателям, которые намерены проживать в приобретаемом ими доме сами или сдавать его внаем. VA интересуется лишь величина чистой выручки, которую принесет любой заслуживающий доверия покупатель, будь то домовладелец или инвестор.
2. VA предлагает инвесторам финансирование на весьма выгодных условиях. В настоящее время, например, в регионе, где я проживаю, инвесторы могут заключать сделки о финансировании при покупке дома, принадлежащего VA, при условии немедленной выплаты наличными менее 6% от покупной цены этого дома. Кроме того, VA обычно применяет "ослабленные" стандарты квалифицирования покупателей. Покупатели VA (которые необязательно должны быть ветеранами) должны предоставить *приемлемую*, а не идеальную кредитную историю. (Если вы хотите ознакомиться с особенностями правил, применяемых в вашем регионе, обратитесь к местному специалисту по продаже заложенной недвижимости.)

Учитывая столь благоприятные условия финансирования, дома, принадлежащие VA и находящиеся в хорошем (и, может быть, даже не слишком хорошем) состоянии, нередко продаются по рыночной стоимости. Несмотря на это, многие инвесторы все же находят данную программу вполне привлекательной по следующим причинам.

1. Высокий “рычаг” позволяет вам взвинтить свои прибыли.
2. Даже при условии применения самых высоких рыночных цен многие дома, принадлежащие VA, позволяют получить столь высокую прибыль от последующей их сдачи внаем, что опытные покупатели не сомневаются в выгодности приобретения таких домов.
3. VA разрешает будущим покупателям принять на себя финансирование, полученное вами от VA. Для инвесторов, которые предпочитают тактику “отремонтировать и сбывать”, подобная возможность передачи собственных долговых обязательств другому лицу сулит значительные выгоды. К тому же в периоды высоких процентных ставок такая передача долговых обязательств по ссуде VA другому лицу оказывается особенно выгодной, поскольку ссуда VA была предоставлена под более низкую процентную ставку.

В целом дома, принадлежащие VA, являются замечательным источником покупки недвижимости и получения финансирования как для начинающих, так и опытных инвесторов. Во всяком случае, вы должны обязательно проверить, нельзя ли воспользоваться этой возможностью.

## **FANNIE MAE И FREDDIE MAC**

Fannie Mae и Freddie Mac — два крупнейших игрока на вторичном ипотечном рынке Соединенных Штатов. Эти ипотечные компании не предоставляют ссуды непосредственно покупателям жилья, но они сами покупают примерно 50% ипотек на жилье, которые предоставляются другими заимодавцами ипотечного кредита. Иногда, особенно в периоды, когда эти ссуды “ухудшаются”, Fannie Mae (или Freddie Mac) могут заставить соответствующего заимодавца выкупить обратно свою ссуду. Все заканчивается тем, что в портфеле REO этого заимодавца оказывается заложенное имущество без права выкупа (foreclosed property). Однако заимодавцы, которые с самого начала гарантировали размещение своих ссуд согласно рекомендациям Fannie Mae (или Freddie Mac), могут потребовать от Fannie Mae (или Freddie Mac) вернуть данное имущество в свою собственность.

### Агентские списки

Как правило, Fannie Mae и Freddie Mac не пользуются процедурой продажи на закрытых торгах, типичной для HUD и VA. Вместо этого обе компании выбирают для себя какую-либо из риэлторских фирм и предоставляют ей эксклюзивный список. Как правило, данная риэлторская фирма помещает затем это недвижимое имущество REO в MLS. Агент риэлторской фирмы, который берет на себя ответственность за определенное заложенное имущество без права выкупа, прежде всего производит ее осмотр, а затем предлагает наилучший, по его мнению, способ приведения этого имущества в надлежащее физическое состояние с целью максимизации его продажной цены.

**Возможность покупки по низкой цене — скорее исключение, чем правило.** Поскольку Fannie Mae и Freddie Mac часто затрачивают тысячи долларов для приведения недвижимого имущества в надлежащие физические кондиции, а затем назначают весьма высокие цены за такое имущество, вряд ли вам удастся найти среди их REO недвижимость, которую вы сможете купить достаточно дешево. По сути, лишь чрезвычайные обстоятельства могут заставить Fannie Mae и Freddie Mac существенно снизить цену принадлежащей им недвижимости. Более того, эти компании нередко пытаются продавать по максимально высоким ценам даже неотремонтированную недвижимость.

**Покупатели, приобретающие жилье впервые, — особое финансирование.** Компании Fannie Mae и Freddie Mac направляют свои маркетинговые усилия главным образом на покупателей жилья с безупречной платежеспособностью (особенно на покупателей, приобретающих жилье впервые). Вместо того чтобы предлагать таким покупателям жилье по относительно низким ценам, эти компании привлекают покупателей высоким качеством жилья и особыми условиями финансирования.

Компания Freddie Mac даже разрешает покупателям жилья вариант “реконструкция жилья по заказу клиента” (“customize your Homesteps home”). Согласно этому варианту Freddie Mac предлагает покупателям (разумеется, за определенную плату) замену коврового покрытия в приобретаемом ими доме, выполнение штукатурных и малярных работ, монтаж бытовых электроприборов, установку жалюзи и т.п. Кроме того, большинство своих жилых домов Freddie Mac продает с 5%-ной скидкой, не допускает частного страхования ипотечного кредита (что, как правило, экономит покупателям 50–80 долл. ежемесячно), обеспечивает более низкий уровень расходов, связанных с передачей недвижимости от продавца к покупателю, и весьма привлекательные процентные ставки.

*Вся недвижимость продается в том виде, в “каком она находится на текущий момент”.* Несмотря на то что компания Fannie Mae и Freddie Mac ремонтируют большую часть принадлежащей им недвижимости, ни одна из этих компаний не предлагает каких-либо гарантий в отношении этой недвижимости. Однако, в отличие от покупки жилья у HUD или VA, как покупатель Fannie/Freddie вы можете заключить договор, который включает в себя условие осмотра приобретаемого вами жилья. Вы также можете купить план гарантийных обязательств в отношении приобретаемого вами жилья точно так же, как вы (или продавцы) можете это сделать в большинстве других вариантов покупки жилья.

### **Покупка инвесторами жилья у компаний Fannie Mae и Freddie Mac**

Компании Fannie Mae и Freddie Mac принимают предложения от инвесторов, причем в этом случае не применяется понятие приоритетного периода листинга (priority listing period), которое распространяется лишь на владельца-жильцов. Кроме того, Fannie Mae и Freddie Mac предлагают специальное финансирование инвесторам с безупречной платежеспособностью, которое предполагает внесение первоначального 15%-ного взноса (в отличие от обычного 20–30%-ного первоначального взноса, когда речь идет о недвижимости, являющейся собственностью инвестора). Уровень расходов, связанных с передачей недвижимости от продавца к покупателю, также может оказаться несколько ниже. Процентные ставки для инвесторов обычно устанавливаются на уровне низкого полюса рынка. Перечень недвижимого имущества Freddie Mac и Fannie Mae можно найти на Web-сайтах [www.homesteps.com](http://www.homesteps.com) и [www.fanniemae.com/homes](http://www.fanniemae.com/homes) соответственно. Кроме того, доступ к информации о недвижимости Fannie Mae и Freddie Mac возможен посредством Web-сайта [hud.gov](http://hud.gov).

## **АУКЦИОНЫ, ПРОВОДИМЫЕ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ**

Ежегодно федеральное правительство (помимо HUD и VA) занимается продажей всех типов конфискованной недвижимости, а также недвижимости, превышающей установленные лимиты, в том числе жилые, доходные дома, офисные строения, ранчо, а также пустующие и благоустроенные земельные участки. В числе наиболее активных продавцов следует назвать Налоговое управление США (Internal Revenue Service — IRS), Управление государственной службы (Government Service Administration — GSA) и Федеральную корпорацию по страхованию депозитов (Federal Deposit Insurance Corporation — FDIC). Иногда Управление по делам малого бизнеса (Small Business Administration —

SBA) также выставляет на продажу недвижимость. Несмотря на то что объем данной книги не позволяет углубляться в обсуждение деятельности каждого из этих государственных органов, перечни недвижимости, выставляемой ими на продажу, и описание процедур продажи можно найти на Web-сайтах, приведенных ниже.

Налоговое управление США — [www.treas.gov/auctions/irs](http://www.treas.gov/auctions/irs).

Управление государственной службы — <http://propertydisposal.gsa.gov/propforsale>.

Федеральная корпорация по страхованию депозитов — [www.fdic.gov/buying/owned/real/index](http://www.fdic.gov/buying/owned/real/index).

Управление по делам малого бизнеса — <http://appl.sba.gov/pfsales/dsp>.

## **ПОКУПАЙТЕ НЕДВИЖИМОСТЬ У СПЕКУЛЯНТОВ ЗАЛОЖЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ**

Допустим, кто-то из спекулянтов становится победителем аукциона по продаже заложенного имущества несостоятельных должников, уплатив 145 тыс. долл. за жилой дом, который может быть продан за 195 тыс. долл. после ремонта и проведения эффективной маркетинговой кампании. Вскоре после продажи на аукционе вы предлагаете этому спекулянту 170 тыс. долл. (или около того). Чтобы минимизировать риск, вы сопровождаете свое предложение несколькими условиями, которые позволяют вам произвести тщательный осмотр этого дома, выселить оттуда всех оставшихся там жильцов, урегулировать все проблемы с правовым титулом, обеспечить страхование правового титула и организовать финансирование. Если дом оказывается в удовлетворительном состоянии, заключается сделка о продаже, в результате чего спекулянт зарабатывает на ровном месте примерно 25 тыс. долл. Вы получаете дом со скидкой, не подвергая себя риску столкнуться с неожиданностями, которые могут обойтись вам достаточно дорого и превратить выгодную покупку заложенного имущества в убыточное предприятие.

## **ПРОДАЖА НЕДВИЖИМОСТИ, ДОСТАВШЕЙСЯ ПО ЗАВЕЩАНИЮ, И ПРОДАЖА ИМУЩЕСТВА ПОКОЙНОГО**

Продажа недвижимости, переданной по завещанию, и продажа имущества покойного могут быть еще одним потенциальным источником выгодных покупок недвижимости. Когда владелец недвижимости отправляется в мир иной,

его имущество может быть продано для удовлетворения претензий его кредитора по ипотечному кредиту или других кредиторов. Даже когда покойный оставляет состояние в наличных деньгах, достаточное для того, чтобы удовлетворить все денежные претензии кредиторов, выставленные ими против имущества должника, наследники должника все же, как правило, не очень-то стремятся сохранить право собственности на недвижимость, предпочитая продать ее.

### **Продажа недвижимости, доставшейся по завещанию**

Чтобы купить недвижимость, доставшуюся по завещанию, вы должны представить свое предложение цены через управляющего имуществом (каковым обычно является адвокат) или исполнителя завещания. Затем все предложения цены рассматриваются соответствующим судьей по делам о наследствах, завещаниях и опеке. В зависимости от местных законов или законов штата, в котором рассматривается соответствующее дело, судья может затем либо утвердить одно из предложений, либо начать новую процедуру принятия предложений. Затяжные юридические процедуры и бесконечные отсрочки попыток купить у наследников недвижимость, доставшуюся им по завещанию, может потребовать от вас немало терпения и настойчивости. Принять или отвергнуть то или иное предложение цены целиком отдается на усмотрение судьи, поэтому прогнозировать что-либо в подобных ситуациях бывает почти невозможно.

Например, дом, доставшийся наследникам по завещанию, был выставлен на продажу в районе, где средняя стоимость подобной недвижимости составляет 150 тыс. долл. Управляющий имуществом выставил этот дом на продажу за 115 тыс. долл. На судью по делам о наследствах, завещаниях и опеке обрушился настоящий шквал предложений цены, причем эти цены колеблются в диапазоне от 105 тыс. долл. до 118 тыс. долл. Спустя несколько месяцев судья рассмотрел все предложения, объявил о том, что самая высокая из предложенных цен составила 118 тыс. долл., и предложил всем желающим присылать дополнительные заявки на участие в торгах. В конечном счете судья утвердил продажу дома за 129 850 долл., причем эту сумму предложил покупатель, не принимавший участие в первом раунде торгов.

### **Продажа имущества покойного**

В некоторых случаях нет необходимости проводить активы имущества через описанный выше процесс продажи недвижимости, доставшейся по завещанию. Интересующую вас недвижимость вы можете купить непосредственно у наследников или у исполнителя завещания (душеприказчика). Некоторые из инвесторов регулярно почитывают некрологи, публикуемые в газетах, вступа-

ют в контакт с наследниками покойного и пытаются купить интересующую их недвижимость еще до того, как ее продажей займется риэлторское агентство. Чтобы преуспеть в подобных случаях, вы должны в совершенстве овладеть искусством сочувствия горю других людей.

Продажа имущества покойного зачастую позволяет заключить чрезвычайно выгодные сделки, потому что наследники, как правило, отчаянно нуждаются в деньгах. Кроме того, деньги им могут быть нужны для того, чтобы расплатиться по ипотечному кредиту, отдать долги другим кредиторам или выплатить налоги на имущество. Наследники, проживающие в других городах, как правило, не желают содержать пустующие жилые дома, ожидая многие месяцы (и даже годы) появления покупателя, готового заплатить высокую цену. Острая нехватка времени или денег, как и в ранее описанных случаях, может привести к тому, что интересующую вас недвижимость вы сможете купить значительно дешевле ее рыночной стоимости.

## ЧАСТНЫЕ АУКЦИОНЫ

Посетите какой-либо из крупных аукционов по продаже недвижимости, и вы, несомненно, получите удовольствие. Нередко на таких аукционах играет оркестр, подаются еда и напитки, господствует приподнятое, праздничное настроение. Компания, проводящая аукцион, старается поднять настроение всем участникам аукциона. Однако за этим радушием и щедростью скрывается главная цель организаторов аукциона — продать каждый из домов, выставленных на аукцион, по максимально возможной цене. Аукционисты платят определенный процент с дневной выручки плюс, возможно, бонус за превышение определенного уровня продаж.

Если вы хотите заключить действительно выгодную для себя сделку, не поддавайтесь праздничному настроению и веселью, которое столь усердно подогревают организаторы аукциона. Являясь на аукцион, постарайтесь запастись всей доступной вам информацией. Приготовьтесь к тому, что именно вы станете победителем аукциона. Ниже описано, как этого можно добиться.

- ♦ *Тщательно осмотрите интересующую вас недвижимость.* За две-три недели до проведения аукциона организаторы большинства частных аукционов проводят “день открытых дверей” в домах, которые будут выставлены на аукцион. Если у вас нет возможности лично навестись в интересующий вас дом, обратитесь к агенту по недвижимости и попросите его осмотреть этот дом. (Многие компании, устраивающие аукционы, сотрудничают с риэлторскими агентствами. Если кто-либо из агентов оказывал услуги победителю аукциона, этот агент получает комиссионные

с продажи в размере 1-2%.) Иногда недвижимость продается с аукциона по достаточно низкой цене, поскольку представляет собой не что иное, как полуразвалившееся здание, которое подлежит сносу. Или у такой недвижимости может быть ряд других, не менее серьезных проблем. Даже новые здания могут иметь какие-то изъяны. В любом случае, прежде чем становиться участником аукциона, необходимо осмотреть имущество, которое вы собираетесь покупать.

- ◆ *Попытайтесь оценить интересующую вас недвижимость.* Даже если недвижимость, которая вас интересует, не содержит серьезных дефектов, вы должны попытаться заранее оценить ее стоимость. Эта стоимость, конечно же, не берется с потолка — ее необходимо подсчитать, проанализировав продажные цены сопоставимых по качеству строений, проданных в последнее время. Не полагайтесь на цену, указанную в прайс-листе. То обстоятельство, что вы покупаете недвижимость на 25% ниже ее предыдущей цены, указанной в прайс-листе, еще не означает, что вы покупаете эту недвижимость на 25% дешевле ее рыночной стоимости. Запрашиваемая цена (т.е. цена продавца) вовсе необязательно равна рыночной стоимости.
- ◆ *Установите для себя максимальную цену, которую вы готовы предложить за интересующую вас недвижимость.* Помните, что вы пытаетесь заключить *выгодную для себя* сделку. Рыночная стоимость дома говорит о том, за какую цену можно продать дом, если он будет отремонтирован, а его продажей займется компетентный и “агрессивный” агент по продаже недвижимости. Рыночная стоимость не говорит о том, какую цену вам следует предложить за соответствующий дом на аукционе. До проведения аукциона установите для себя максимальную цену, которую вы готовы предложить за интересующую вас недвижимость. Не позволяйте организаторам аукциона ввести вас в заблуждение и в конечном счете заставить повысить цену до совершенно неоправданного уровня.
- ◆ *Внимательно изучите документы, которые прилагаются к сделке, заключаемой в результате победы на аукционе.* Прежде чем начнется аукцион, изучите налоговые декларации по интересующей вас недвижимости, отчеты о состоянии окружающей среды, обзор лотов, юридический “портрет”, а также договор о продаже, который вам предложат подписать.
- ◆ *Выясните, какого рода документ будет использовать продавец для передачи вам дома, купленного на аукционе.* При использовании генерального документа на право владения имуществом продавец гарантирует вам “чистый” правовой титул, на который распространяются лишь определенные, особо указанные исключения. Другие типы документов заклю-

чают в себе более ограниченные гарантии. Не подписывайте документ, не уяснив предварительно заключающиеся в нем ограничения (залоговые права, права из сервитута, посягательства, исключения, пропавшие наследники и т.п.). Вашей лучшей гарантией является страхование правового титула. Если правовой титул на приобретенную вами недвижимость не подлежит страхованию, проконсультируйтесь с адвокатом по вопросам недвижимости.

- ◆ *Будьте готовы к тому, что вам придется выплатить задаток.* Чтобы получить право на участие в аукционе, зарегистрируйтесь заблаговременно в компании, проводящей аукцион, и внесите задаток (его размер зависит от конкретного аукциона). После этого вы получите специальную карточку, подтверждающую ваше право на участие в данном аукционе. Если у вас нет такой карточки, аукционер не признает ваше предложение цены за действительное.
- ◆ *Выясните, предусмотрено ли финансирование.* Зачастую компании, проводящие аукционы, предусматривают финансирование по некоторым или всем своим объектам недвижимости. В таком случае выясните условия финансирования и стандарты, определяющие возможность претендовать на такое финансирование. Если же финансирование не предусмотрено, выясните, сколько времени предоставляет в ваше распоряжение компания, проводящая аукцион, чтобы самому обеспечить необходимое финансирование. В отличие от большинства аукционов по продаже недвижимости, организуемых государственными органами, компании, проводящие частные аукционы, как правило, не рассчитывают на то, что победители их аукционов смогут расплатиться наличными за приобретенную ими недвижимость.
- ◆ *Выясните, является ли данная продажа абсолютной или используется резервированная цена.* Обычно недвижимость, продаваемая с аукциона, предлагается либо с использованием абсолютного принципа, либо с использованием резервированной цены. В случае использования абсолютного принципа недвижимость продается победителю аукциона, какой бы низкой ни оказалась предложенная им цена. В случае использования резервированной цены победитель аукциона обязательно должен предложить цену выше минимального, заранее установленного уровня. В противном случае данная недвижимость снимается с аукциона. Однако иногда владелец недвижимости может кивнуть головой аукционеру, согласившись таким образом с ценой, даже если она оказывается ниже резервированной цены.

## Как найти подходящий аукцион

Большинство компаний, проводящих аукционы, рекламируют запланированные ими аукционы в местных (а иногда и в общенациональных) газетах (например, *The Wall Street Journal*). Компании, проводящие аукционы, хотят не только привлечь к участию в своих аукционах как можно больше покупателей — они хотят привлечь к участию в своих аукционах настоящие толпы людей, рассчитывая создать вокруг этих аукционов атмосферу ажиотажа и нетерпеливого ожидания. Помимо рекламы, большинство компаний, проводящих аукционы, помещают фамилии каждого из участников будущего аукциона в своих списках почтовой рассылки.

Названия компаний, проводящих аукционы на местном уровне, помещаются на “Желтых страницах”. Однако крупномасштабные местные аукционы нередко проводятся компаниями, действующими на общенациональном уровне. К числу таких компаний, в частности, относятся *Fisher Auction Company, Hudson and Marshall, J. P. King, Kennedy-Wilson, Larry Latham, NRC Auctions, Ross Dove and Company*, а также *Sheldon Good and Company*. Даже если вы не будете непосредственным участником аукциона, крупные аукционы представляют собой весьма увлекательное зрелище даже для постороннего наблюдателя. Посетите хотя бы один из таких аукционов. Наблюдая за действиями профессиональных аукционеров и инвесторов, соперничающих между собой, вы познакомитесь с наиболее характерными приемами, используемыми в ходе аукционных торгов.

# 8

## ОТРЕМОНТИРОВАЛ, ПРОДАЛ — ПОЛУЧИЛ ПРИБЫЛЬ

**Х**отите быстро разбогатеть? Готовы ли вы скрупулезно изучать вопросы, связанные с недвижимостью? Нравится ли вам выполнять творческую работу? Если да, то метод “отремонтировал, продал — получай прибыль” может обеспечить вам кратчайший путь к получению прибыли в результате покупки недвижимости. Чтобы убедиться в возможностях этого метода, воспользуйтесь опытом Пэт Уильямс и Рэя и Энни Б. Браунов.

### ОТРЕМОНТИРОВАЛ, ПРОДАЛ — ПОЛУЧАЙ ПРИБЫЛЬ!

Несколько лет тому назад, когда Калифорния была охвачена глубоким экономическим кризисом, Пэт Уильямс решила расстаться со своим мужем. Лишившись работы и с двумя детьми на руках, Пэт Уильямс отчаянно нуждалась в деньгах. Ей необходимо было заработать деньги — и как можно быстрее. Она приняла решение стать инвестором в недвижимость. Учитывая сложную экономическую ситуацию, сложившуюся в то время в Калифорнии, можно было подумать, что у Пэт Уильямс не все в порядке с головой. Ничуть не бывало! Пэт Уильямс знала, что делает.

В течение следующих пяти лет, когда цены на жилье в Калифорнии упали на 20–30%, Пэт Уильямс купила, отремонтировала и продала шесть жилых домов. После продажи она помещала в банк от 20 тыс. долл. до 40 тыс. долл. Ее совокупная прибыль превысила 150 тыс. долл. В чем же секрет успеха Пэт Уильямс? Чутье на выгодную сделку, упорный труд и терпение. “Выгодные сделки не помечаются красными флажками, — говорит Пэт Уильямс. — Мне приходилось “просеивать” сотни домов, выискивая среди них те, которые действительно способны принести прибыль”.

Когда Пэт Уильямс говорит о том, что ей приходилось “просеивать” сотни домов, она, по сути, не преувеличивает. Полагаясь на финансирование со стороны продавца, Пэт Уильямс выискивала захудалое, запущенное жилье, продававшееся по бросовым ценам. Внимательно анализируя ситуацию на рынке жилья и собирая информацию о стоимости разных типов жилых домов на рынке, Пэт Уильямс занималась реставрацией и восстановлением приобретенного ею жилья, а затем продавала его по более высоким ценам. Обладая способностью к быстрому обучению и усвоению ценных уроков из собственного и чужого опыта, Пэт Уильямс не стала ждать, пока ситуация на рынке недвижимости в Калифорнии изменится к лучшему. Она разработала свою собственную систему оценки недвижимости.

Хотите заработать в течение следующего года-двух дополнительно 20 тыс., 40 тыс. долл. или больше? Хотите быстро сколотить капитал и резко повысить свой потенциальный доход от сдачи жилья внаем? Тогда покупайте дешевое жилье, подлежащее капитальному ремонту. Попытайтесь отыскать недвижимость, достаточно перспективную в видах ее основательной реставрации и восстановления. Не закливайтесь на тех особенностях выбранного вами жилья, которые лично у вас не вызывают восторга. Просто найдите жилой дом, кондоминиум или доходный дом (под сдачу квартир внаем), который вы в состоянии купить за относительно невысокую цену, “создайте стоимость”, взвинтите доход со сдачи этого жилья внаем и продайте этот дом подороже. (См. также пример создания стоимости Крейгом Уилсоном в главе 11.)

## **ПОИСК ЖИЛЬЯ, ПОДЛЕЖАЩЕГО РЕСТАВРАЦИИ И ВОССТАНОВЛЕНИЮ**

Осматривая недвижимость, выставленную на продажу, задумайтесь над тем, каким образом можно было бы придать этому жилью надлежащий “товарный вид”. Несмотря на то что в большинстве книг и статей, посвященных инвестированию в недвижимость, рассказывается о том, насколько выгодно покупать недвижимость, подлежащую реставрации и восстановлению, я призываю вас понять, что к такой категории недвижимости можно отнести практически *любую* жилой дом, который можно несколько отремонтировать, реконструировать, перепланировать, расширить или придать романтический вид. Название этой деятельности по усовершенствованию — творчество, ведущее к прибыли. Практически любую недвижимость можно усовершенствовать таким образом, что жить ее обитателям будет гораздо приятнее, выглядеть такой дом будет лучше и чувствовать себя его обитатели будут значительно комфортнее.

Откажитесь от ложных представлений о том, что перспективными с точки зрения последующей реставрации и ремонта являются лишь запущенные и обветшалые дома. Конечно, плохое физическое состояние жилья обещает хорошие перспективы для последующих улучшений, ведущих к добавлению стоимости. Однако для опытных инвесторов даже дома, находящиеся в полном порядке, вовсе не являются бесперспективными с точки зрения улучшений, способных принести прибыль. Находясь в постоянном поиске все новых и новых возможностей повышения прибыли, вы всегда изыщете тот или иной способ сделать жилье более привлекательным и желанным для его потенциальных обитателей. С этой точки зрения весьма интересно ознакомиться с опытом Рэймонда и Энни Браун.

### **Семейство Браунов создает стоимость на рынке, переживающем кризис**

Когда Рэймонд Браун и его жена Энни купили дом для летнего отдыха, который они назвали “Гнездо дятла”, Рэймонд сказал: “Я полагал, что мы купили жилье, не требующее ремонта. Ведь эта дача была построена лишь пять лет тому назад”.

Правда, Энни рассматривала этот дом с иной точки зрения. Являясь по специальности дизайнером интерьеров и обладая богатым воображением, она считала, что у этого дома огромный потенциал. Вот что сказал по этому поводу Рэймонд Браун: “Выполнив ряд усовершенствований, моя предприимчивая жена превратила ничем не примечательную дачу в изысканное жилье”. В частности, были сделаны следующие усовершенствования:

- ◆ выполнен ландшафтный дизайн приусадебного участка;
- ◆ смонтирована дождевальная система;
- ◆ поставлена каменная ограда вокруг пруда;
- ◆ устроен деревянный настил вокруг заднего двора;
- ◆ в обоих спальнях установлены французские двери, ведущие к настилу;
- ◆ выполнена перепланировка спальни для гостей и ванной комнаты, в результате чего получилась весьма вместительная спальня для посетителей;
- ◆ сделаны камин, книжные полки и шкафы, смонтирована современная система освещения в жилой комнате;
- ◆ подстрижены деревья и кусты, в результате чего дача приняла почти идеальный вид со стороны парадного подъезда.

Несмотря на то что Рэймонд Браун и его жена Энни инвестировали в эти и некоторые другие усовершенствования 75 тыс. долл., стоимость их дачи по-

высилась примерно на 175 тыс. долл. (не следует забывать, что это случилось в условиях стремительно падающего рынка). “Мы купили нашу дачу, — говорит Рэймонд Браун, — как раз в тот момент, когда цены на жилье достигли своего пика, и продали ее через несколько лет, буквально за два месяца до того, как цены на рынке жилья снова подскочили... Мы заработали на купле/продаже этой дачи 100 тыс. долл. чистыми. В чем наш секрет? Вопреки моему прежнему мнению, “Гнездо дятла” оказалось жильем, удачно спланированный и проведенный ремонт которого резко повысил его рыночную стоимость”.

Как показывает опыт Рэймонда Брауна, усовершенствованию подлежит любое жилье, которому можно придать более привлекательный внешний вид, ремонт которого может повысить качество жизни его обитателей, сделав жизнь в нем более приятной и комфортной. (Вспомните, что на момент покупки “Гнезда дятла” ему исполнилось лишь пять лет. Вспомните также, что семейство Браунов и Пэт Уильямс заработали значительную прибыль на *падающем* рынке.) Ремонт жилого дома может означать для вас устранение всевозможных дефектов поверхности пола, заделку дыр в крыше, удаление сорняков и мусора с заднего двора, а также капитальный ремонт водопроводной системы и канализации. Вместе с тем ремонт жилого дома может означать также поклейку новых обоев, перепланировку и расширение помещений, не говоря уж о придании этому дому романтического вида.

Вообще говоря, чтобы получить прибыль путем ремонта дома, вовсе необязательно закатывать рукава. Конечно, вложение собственного труда может принести значительные дивиденды, однако творческий подход, богатое воображение и исследование рынка способны принести намного больше. Чтобы создать стоимость, вы можете попытаться найти жилые дома, одного лишь взгляда на которые достаточно, чтобы понять, что они нуждаются в серьезном ремонте; сосредоточить свое внимание на домах, которые могут оказаться идеальным объектом приложения сил людей, обладающих творческими способностями и богатым воображением (большинство покупателей, как это ни странно, обычно не обращают внимания на такие дома); или найти недвижимость, которая нуждается не только в значительном улучшении, но и в повышении привлекательности в целом. Чем лучше вы способны разглядеть возможности, ускользающие от внимания большинства потенциальных покупателей недвижимости, тем выше может оказаться ваша прибыль.

### **Исследовать, исследовать и еще раз исследовать**

Когда вы инвестируете деньги в недвижимость для создания стоимости, невозможно указать совокупность правил, которые применялись бы ко всем городам, всем типам недвижимости или всем категориям жильцов или поку-

пателей. Особенности, которые нравятся одному человеку, совершенно неприемлемы для другого. То, что пользуется популярностью в Калифорнии, может оказаться совершенно неприемлемым в Канзасе. Нынешние увлечения могут вызывать пренебрежительные усмешки завтра. То, что кажется вполне приемлемым лично для вас, может не соответствовать вкусам и образу жизни большинства других людей. Деньги, потраченные на реконструкцию ванной комнаты в Атланте, могут принести вам 3 долл. за каждый вложенный в такую реконструкцию доллар. В Милуоки прибыль на такие же инвестиции может сократиться до 50 центов за каждый доллар, вложенный в реконструкцию.

Поскольку “уравнение стоимости” включает в себя многие переменные, чтобы правильно спланировать прибыль, необходимо заранее выяснить, за какие именно улучшения ваши будущие жильцы или покупатели готовы выложить деньги. Для создания стоимости нужно позабыть о собственных вкусах, предпочтениях и предвзятых мнениях. Вместо этого нужно, подобно умудренному опытом строителям жилых домов, которые хорошо знают, *что* нужно сделать для того, чтобы построенные ими дома были успешно проданы, исследовать соответствующий рынок. После этого необходимо разработать стратегию внесения усовершенствований, базирующуюся на предпочтениях выбранного вами рынка.

Попросите местных риэлторов и управляющих недвижимостью ознакомить вас с тем, что нравится и не нравится жильцам, покупателям жилья и инвесторам в недвижимость. Попытайтесь выявить уникальные ниши для усовершенствований, пока еще нереализованных, но желанных для потенциальных клиентов. Пройдитесь по новостройкам и популярным комплексам доходных домов. Обратите внимание на наиболее типичные цветовые гаммы, темы декора, виды покрытия пола и планировку этажей. Выясните, какие из моделей, видов отделки и вариантов планировки помещений пользуются наибольшей популярностью среди потенциальных клиентов, а какие нравятся лишь незначительному числу клиентов. Какие из особенностей и характеристик являются функциональными, а не служат лишь яркой приманкой для клиента, не обещая ему действительно повышения комфорта или дополнительного удобства? Какие типы и размеры квартир, сдаваемых внаем, обеспечивают самую высокую арендную плату и остаются незаселенными лишь весьма непродолжительное время?

Используйте открытые дома для пробуждения у себя творческих импульсов<sup>1</sup>. Выясните, как другие владельцы недвижимости выполнили перепланировку, капитальный или косметический ремонт принадлежащих им жилых помещений, чтобы сделать их более комфортабельными для проживания или привлекательными для потенциальных покупателей. Поговорите со своими друзьями, родственниками или знакомыми, у которых есть определенный

<sup>1</sup> К тому же в дни относительного затишья вы можете более основательно побеседовать о ситуации на рынке с дежурным агентом по продажам.

опыт проведения ремонта жилых помещений. Пройдитесь по супермаркетам и книжным магазинам и закупите там десяток-другой руководств под названием вроде *1001 способ усовершенствовать ваш собственный дом или нанимаемую квартиру*. Постарайтесь накопить как можно больше творческих идей. Чем больше таких идей вы накопите, тем лучше разработаете собственную стратегию усовершенствования жилья, которая принесет вам прибыль.

## **КАКИЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОЖНО ВНЕСТИ В ВАШУ НЕДВИЖИМОСТЬ**

Когда вы приобретаете недвижимость в надежде создать стоимость путем внесения соответствующих усовершенствований, постарайтесь обуздать как свой первоначальный энтузиазм, так и свои первоначальные отрицательные впечатления. Постарайтесь не заикливаться на том, нравится или нет вам этот дом. Вместо этого попытайтесь ответить на следующий вопрос: основываясь на том, что вам удалось выяснить в ходе исследования рынка, можете ли вы потратить 5 тыс. долл. во имя того, чтобы получить прибыль в размере 15 тыс. долл.? А можете ли вы потратить 50 тыс. долл., чтобы получить прибыль порядка 150 тыс. долл.? Иными словами, не следует судить о доме, руководствуясь собственными симпатиями или антипатиями. Вместо этого попытайтесь оценить его потенциальную прибыльность. Способны ли какие-либо из перечисленных ниже вариантов существенно повысить стоимость данной недвижимости?

- ◆ Тщательно очистить помещение.
- ◆ Изменить цветовую гамму, переклеить обои.
- ◆ Перепланировать помещения, для того чтобы повысить их функциональность.
- ◆ Добиться такого вида из окон, который был бы более приятным для взора.
- ◆ Попытаться извлечь выгоду из недальновидности владельца (строителя) данного дома.
- ◆ Попытаться устранить малопривлекательный вид из окон вашего дома.
- ◆ Обеспечить более естественное освещение внутри помещения.
- ◆ Попытаться снизить уровень шума.

### **Тщательно очистите помещение**

Каким бы ни был ваш первоначальный план — оставить данную недвижимость за собой или продать ее, — прежде чем выставить недвижимость на продажу, необходимо тщательно очистить помещения. Если вы полагаете, что я говорю банальности, то смею вас уверить: вы ошибаетесь. Пройдитесь по пустующему жилью, предназначенному для сдачи внаем. Вы увидите, что многие из владельцев небольших доходных домов не очень-то следят за чистотой. По-видимому, многие из этих владельцев рассуждают так: “Зачем мне приводить это жилье в порядок? Рано или поздно жильцы все равно превратят его в свинарник”. На самом же деле к подобному результату (т.е. к превращению жилья в свинарник) как раз приводят подобные рассуждения его владельцев. Когда доходные дома не содержатся в чистоте и порядке, это служит плохим сигналом для потенциальных нанимателей, желающих жить в чистых и комфортабельных помещениях (и готовых платить за это соответствующую цену). Такие наниматели предпочитают подыскать что-либо попроще. В то же время наниматели, которые не видят ничего зазорного в том, чтобы жить в помещениях с грязными, пыльными окнами и осветительными приборами, с покрытыми пятнами коврами, с выщербленными полами и газовыми плитами, покрытыми вековым слоем жира и копоти, скорее всего, будут относиться к вашей недвижимости именно как к свинарнику.

Когда вы как владелец недвижимости демонстрируете чистоту жилья, сдаваемого внаем, вы тем самым не только привлекаете более выгодных для себя нанимателей, но и демонстрируете своим жильцам уровень чистоты и порядка, на который рассчитываете и которого ожидаете от них. Когда я впервые стал домовладельцем, то должен сознаться, сам поначалу исповедовал упомянутый выше принцип. Действительно, замечая, насколько небрежно жильцы обращаются с вашей собственностью, вы поневоле махнете на все рукой. Однако вскоре я пришел к выводу, что подобное отношение порождает порочный круг, выбраться из которого можно, лишь изменив собственные взгляды. После того как я начал предлагать потенциальным нанимателям жилье, приведенное в полный порядок и находящееся в заведомо более приличном состоянии, чем у конкурентов, я получил возможность выбирать среди большого числа кандидатов лишь самых выгодных для себя жильцов.

Хочу подчеркнуть еще раз: правило чистоты применимо не только к инвесторам, которые покупают недвижимость для того, чтобы отремонтировать ее и сдавать внаем. Это правило очень важно также для инвесторов, которые покупают недвижимость для того, чтобы отремонтировать и продать ее. Кому бы вы ни собирались продать недвижимость — другому инвестору или человеку, покупающему ее для себя, — чистое и приведенное в порядок жилье продать (или

сдать внаем) удастся, как правило, значительно быстрее и дороже. Наниматели и те, кто покупает для себя, обычно требуют значительной скидки за грязное и неухоженное жилье. По-видимому, в подобных случаях действует такой механизм: более чистое и ухоженное жилье привлекает более состоятельных нанимателей, а инвесторы платят больше за недвижимость, в которой проживают “лучшие” наниматели, поскольку “лучшие” наниматели — это, прежде всего, меньший риск, меньше проблем и более гарантированный и высокий доход от сдачи жилья внаем.

### **Измените цветовую гамму, переклейте обои**

Прежде чем вы перекрасите свою недвижимость или измените ее декор, пройдитесь по новостройкам и посетите доходные дома, построенные по новым проектам и предназначенные для сдачи внаем состоятельным жильцам. Полистайте журналы, предназначенные для любителей усовершенствовать свое жилье. Можете ли вы повысить привлекательность своего жилья, воспользовавшись современными цветовыми схемами, рисунками обоев или особыми приемами, такими как обивка кресел и стульев специальными видами тканей, зеркала, дорогостоящая сантехника, специальные системы освещения или паркетный пол, выложенный в виде узоров? Разумеется, творческий подход не должен завести вас слишком далеко — чувство меры и в этом случае окажется вовсе не лишним. Важно добиться лишь того, чтобы ваше жилье выгодно отличалось от жилья, предлагаемого вашими конкурентами, и было по душе его потенциальным покупателям (нанимателям).

### **Перепланируйте помещения, для того чтобы повысить их функциональность**

Встречалась ли вам реклама компании California Closet Company или кого-либо из ее подражателей? Эта компания воспользовалась простой идеей, сущность которой заключается в том, что пространство, занимаемое шкафами, может использоваться гораздо эффективнее. Использование этой идеи ежегодно приносит California Closet Company 50 млн. долл. Сейчас компания применяет тот же принцип по отношению к устройству гаражей, мастерских и домашних офисов. Ничто не мешает и вам воспользоваться таким же подходом. Подумайте, за счет чего можно было бы высвободить дополнительное пространство. Если вам это удастся, вы сможете существенно повысить стоимость своей недвижимости.

Однако не все сводится лишь к более эффективному использованию уже имеющегося пространства. Возможно, вам удастся превратить в дополнительное жилую площадь мансарду, чердак, гараж или подвал (полуподвал). Можно

также построить веранду, спланировать внутренний дворик, надстроить второй этаж или сделать пристройку к дому. Постоянно спрашивайте у себя: “Как я мог бы использовать уже имеющееся пространство или создать дополнительное, чтобы повысить привлекательность этого жилья для его потенциальных покупателей или повысить свой доход от сдачи этого жилья внаем?”

Прикиньте варианты перепланировки жилой площади внутри зданий. Перепланировка жилой площади означает сокращение размеров больших комнат за счет возведения дополнительных стен, перегородок или, наоборот, объединения нескольких небольших комнат в одну путем сноса перегородок между ними. Размеры каждого этажа и каждого жилого помещения в доме должны отвечать вкусам и предпочтениям соответствующего рынка. Когда площадь комнаты или этажа считается слишком большой или слишком маленькой, покупатель (или наниматель) не заплатит вам максимальную цену (или максимальную арендную плату). Путем перепланировки вы приводите жилую площадь в соответствие с потребностями покупателей (или нанимателей).

В другом смысле перепланировка может означать увеличение или сокращение размеров жилых помещений. Несколько лет тому назад один из манхэттенских инвесторов обратил внимание на то, что количество сдаваемых внаем квартир, состоящих из двух спален, заметно превосходит спрос на такие квартиры и что арендная плата за такие квартиры резко снизилась. С другой стороны, те немногие доходные дома, в которых предлагались квартиры, состоящие из четырех спален, пользовались среди нанимателей особой популярностью, и получить квартиру в таком доме считалось большой удачей. Пораскинув мозгами, этот дальновидный инвестор купил — со значительной скидкой — доходный дом с квартирами, состоящими из двух спален, выполнил перепланировку, объединив и превратив их в квартиры, состоящие из четырех спален, и тотчас же начал сдавать такие квартиры внаем, взимая за них достаточно высокую арендную плату. В конечном счете он продал эту недвижимость примерно в два раза дороже, чем она обошлась ему восемнадцатью месяцами ранее.

### **Добейтесь такого вида из окон, который был бы более приятным для взора**

Когда я подыскивал в г. Уинтерпарк (шт. Флорида) дом с видом на озеро, меня постигло разочарование: большинство домов старой постройки строились по стандартным проектам даже в тех случаях, когда здание располагалось на берегу озера. В результате такого подхода почти все осмотренные мною дома на берегах озер страдали серьезным недостатком — они не использовали весь потенциал своего выгодного местоположения, не позволяя получить приятный для взора вид на озеро. Аналогично, недавно я осматривал новостройки

на северо-западе г. Альбукерке и набрел на дом, расположенный в весьма живописном месте. Если бы этот дом был спроектирован надлежащим образом, из его окон открывался бы замечательный вид на горы и озеро. Однако проектировщики дома, по-видимому, не были озабочены этим обстоятельством.

Я переступал порог этого дома, ожидая увидеть из его окон живописнейшие окрестности. Вместо этого меня ожидало глубокое разочарование. Ни в одной из комнат первого этажа окна не выходили на горный пейзаж. Однако надежда не покидала меня: казалось, что из окон комнат, расположенных на втором этаже, моему взору наверняка откроются восхитительные картины. Поднимаясь по лестнице, ведущей на второй этаж, я рисовал в своем воображении картину большой спальни с огромными окнами и, возможно, балконом, с которого открывается вид на горы. Но и там меня ждало разочарование: окна спальни (действительно большие) упирались прямо в стену соседнего дома, а на той стороне дома, с которого открывался вид на горы, была расположена небольшая детская спальня с маленьким окошком, из которого трудно было что-либо рассмотреть.

Если вам попадется жилой дом, проектировщики которого совершенно не задумывались над тем, чтобы будущие жильцы этого дома могли любоваться из окон (или с балконов) близлежащим озером, океаном, горной грядой, парком, лесом или другими живописными окрестностями, — считайте, что вам крупно повезло: вам уже известны способы, с помощью которых можно добавить стоимость к этой недвижимости.

### **Попытайтесь извлечь выгоду из недальновидности владельца (строителя) данного дома**

Зачастую владельцы неудачно спроектированной недвижимости настолько привыкают к ней и всем ее недостаткам, что полностью утрачивают способность уяснить ее истинный потенциал. Выполнив перепланировку своего дома в г. Уинтерпарк (шт. Флорида), я добился того, что из восьми окон этого дома (всего в нем было девять окон) открывались замечательные виды на озеро. Однажды я пригласил в этот дом его бывшего владельца. Выглянув в одно из окон, он воскликнул: “Черт побери! Если бы я только мог представить, как все здесь можно изменить, я ни за что не продал бы этот дом!”

Этот пример подтверждает мою главную тему: прибыльные усовершенствования начинаются с творческого воображения. Не приступайте к ремонту дома до тех пор, пока не переберете все возможные варианты. Очень многие инвесторы, действующие по принципу “купить, отремонтировать и продать”, полагают, что усовершенствование недвижимости сводится к нанесению в соответствующих местах свежего слоя белой краски и укладке на пол нового коврового покрытия. Такие усовершенствования, конечно, не будут лишними,

однако, ограничившись лишь такими усовершенствованиями, вы не сможете воспользоваться всем потенциалом, заключенным в вашей недвижимости. Не заикливайтесь лишь на том, что видят ваши глаза. Закройте глаза, напрягите свое воображение, подключите свое творческое мышление — и вы увидите, какие богатые возможности скрываются в вашей недвижимости.

### **Попытайтесь устранить малопривлекательный вид из окон вашего дома**

Повышению стоимости некоторых зданий препятствует малопривлекательный вид, открывающийся из их окон. Если окна дома выходят в узкий переулок, упираются в стену соседнего здания или в опоры высоковольтной линии электропередачи, вряд ли это окажется фактором, повышающим привлекательность дома в глазах его потенциальных покупателей. В таких случаях вам не остается ничего другого, как устранить малопривлекательный вид из окон вашего дома и добиться, чтобы этот вид стал более привлекательным. Можно ли изменить местоположение окна? Можно ли высадить под окном кустарник, бамбук или широколиственные деревья? Можно ли возвести декоративную ограду?

Владельцы одного из жилых зданий в г. Беркли (шт. Калифорния) благоустроили участок, который был виден из окон этого здания. Окна здания выходили прямо на глухую бетонную стену. Чтобы устранить этот малопривлекательный вид, владельцы здания пустили по бетонной стене плющ, посадили в ящиках, установленных поверх этой стены, растения, свисающие вниз, устроили перед стеной нечто вроде небольшого сада камней и установили деревянную декоративную решетку. Эти изменения существенно улучшили вид, открывающийся из окон здания.

Даже задний двор можно превратить в привлекательный уголок. Владелец дома в г. Ла-Джолла (шт. Калифорния), договор о покупке которого я уже готов был подписать, в последний момент решил внести в свою недвижимость некоторые усовершенствования. На заднем дворе своего дома он устроил внушительных размеров лужайку и создал на ней искусную композицию из цветов, кустарников и растений. Чтобы добиться более привлекательного вида, окна на задней стене дома были заменены раздвижными стеклянными дверями. (Это краткое описание вряд ли способно передать картину, открывшуюся взору покупателя, который, разумеется, не ожидал увидеть что-либо подобное. Впечатление, которое произвели на меня эти усовершенствования, невозможно передать словами — тем более что я хорошо помнил, как все это выглядело еще совсем недавно.)

Владелец дома в Ла-Джолла потратил на создание этого восхитительного ландшафта около 15 тыс. долл., однако эти усовершенствования позволили ему запросить за свою недвижимость на 35–50 тыс. долл. больше, чем плани-

ровалось ранее. Однако этот дом обладал неоспоримым конкурентным преимуществом перед аналогичными домами, продававшимися в ближайших окрестностях.

### **Обеспечьте более естественное освещение внутри помещения**

В наши дни большинство покупателей жилья “для себя”, а также большинство инвесторов и нанимателей предпочитают покупать недвижимость, в которую поникает как можно больше солнечного света. Чтобы обеспечить проникновение в жилые помещения естественного освещения, можно установить дополнительные окна или увеличить размер уже имеющихся окон, заменить светонепроницаемые двери на частично или полностью стеклянные, а также установить застекленную крышу или устроить световой люк в крыше. Помимо положительного влияния естественного освещения на человеческий организм, более светлые комнаты создают впечатление более просторных. Чтобы усилить этот эффект, подумайте над тем, нельзя ли увеличить объем внутренних помещений, избавившись от фальш-потолков; иногда бывает даже целесообразно убрать чердак или мансарду. Когда вам удастся создать впечатление большей естественной освещенности, большего пространства, вы тем самым повышаете ощущение комфорта у жильцов дома и способствуете лучшему их самочувствию.

Рассмотрим опыт продавца жилых домов Джоан Фелпс: “Прежние владельцы отделали внутренние стены своего дома под кирпич, поэтому большую часть времени внутри помещения царил мрак”, — говорит Джоан Фелпс. Чтобы решить эту проблему, Джоан вместе со своим мужем инвестировали 2 620 долл. в перекраску внутренней стены в более светлые тона. Кроме того, по обе стороны камина были устроены окна. Результат этих усовершенствований оказался поистине впечатляющим. Когда эта семейная пара выставила свой дом на продажу, в первую же неделю им поступили два весьма заманчивых предложения, и еще одному покупателю пришлось отказать. Джоан советует: “Главное, чтобы у покупателя благоприятным оказалось именно первое впечатление”.

Рассматривая этот пример, следует учесть не только то обстоятельство, что Фелпсам удалось быстро продать свой дом по цене, которая их вполне устраивала, но и то, что соседний дом, построенный по тому же устаревшему проекту, что и дом Фелпсов, и выставленный на продажу, не мог найти покупателя в течение многих месяцев. Этот пример свидетельствует о том, что большинство покупателей жилья “для себя”, а также многие наниматели предпочитают заплатить повышенную цену за светлое и просторное жилье. Можете ли вы добавить окна, смонтировать световые люки в потолке и использовать более светлые шторы на окнах (попытайтесь избавиться от темных, мрачных и тяжелых штор)? Можно ли поднять потолки? Добавив естественное освещение, вы

сделаете помещение более светлым и избавите будущих жильцов от ощущения замкнутого пространства, порождаемого низкими потолками и отсутствием солнечного света.

### **Попытайтесь снизить уровень шума**

Покупатели жилья “для себя”, а также большинство инвесторов и нанимателей предпочитают покупать жилье в тихих районах, а за повышенный шум требуют существенных уступок в цене. Звукоизоляция, заделка щелей, предохранительные бермы, деревья, кустарники и звукоизолирующие окна способствуют избавлению от наружных шумов. Недавно я посетил выставку оборудования для улучшения качества жилья. Один из экспонентов демонстрировал звукоизолирующие окна. Для демонстрации возможностей таких окон он использовал мощную акустическую систему, с помощью которой воспроизводились записи рок-музыки. Демонстрационный стенд представлял собой закрытое помещение со звукоизолирующим окном. Акустическая система помещалась за пределами демонстрационного стенда. У посетителя, оказавшегося внутри демонстрационного стенда при открытом окне, барабанные перепонки были готовы лопнуть от грохота, издаваемого акустической системой. При закрытом окне звук практически исчезал. В настоящее время многие производители окон предлагают своим клиентам линейку звукоизолирующих окон. Всем, кого интересует более подробная информация о производителях звукоизолирующих окон, советую обратиться на поисковый Web-сайт Google, задав в качестве шаблона поиска словосочетание “soundproof windows” (“звукоизолирующие окна”).

Прежде чем покупать многоквартирный дом, проверьте степень звукоизоляции между квартирами. Если вы услышите звук работающего телевизора, или услышите, как в соседней квартире люди ходят и разговаривают между собой, или как сливается вода в туалете, подумайте, стоит ли покупать такое жилье. Если вы не предложите эффективного решения проблемы посторонних шумов, вам придется выслушивать постоянные нарекания жильцов, которые при первом удобном случае постараются найти более спокойное место для проживания.

### **ТРЕБУЕМЫЙ РЕМОНТ И УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Постарайтесь привести свою недвижимость в состояние, близкое к идеальному. Усовершенствования, требующие творческого подхода и способствующие повышению привлекательности жилья, повышают его стоимость. Но чтобы реализовать эти потенциальные выгоды на практике, продаваемая вами недвижимость не должна носить на себе признаков изношенности или небрежного обращения с нею; все системы должны функционировать нормально;

а дом не должен нести в себе угрозу здоровью или даже жизни его будущих жильцов. Размышляя о том, каким образом можно усовершенствовать вашу недвижимость, внимательно проанализируйте перечисленные ниже аспекты. Чем большее число проблем вам удастся решить, тем меньше критических замечаний в свой адрес вы услышите от покупателей (нанимателей) во время осмотра вашей недвижимости и переговоров о ее покупке.

### **Водопроводная система**

Проверьте все вентили и водопроводные краны на предмет утечек воды. Если в доме установлены стиральные машины, замените их. Не прикладывайте чрезмерные усилия при закручивании кранов — в противном случае можно повредить седло клапана. Покупатели нередко лично проверяют все вентили и водопроводные краны, пытаясь выявить возможные дефекты. Все сточные отверстия должны опорожняться достаточно быстро (это свидетельствует о том, что система водоотвода не засорена). Проверьте работу системы слива и набора воды в унитазах. Замените сиденье унитаза, если оно загрязнено или сломано. Проверьте состояние всех сантехнических устройств и водопроводных труб в ванной. Обнаруженные течи заделайте с помощью герметизирующих составов. В холодное время года защитите от внешних воздействий трубы, проложенные снаружи дома. Удалите пятна, вызванные прежними утечками воды: для покупателя каждое такое пятно служит наглядным свидетельством того, что в доме были проблемы с сантехникой.

### **Электропроводка и электротехнические устройства**

Все электрические розетки должны работать надежно, а их расположение должно быть известно как владельцу, так и будущим жильцам дома. Характерным недостатком многих жилых домов старой постройки является малое количество электрических розеток, которых, как правило, не хватает для подключения множества электробытовых устройств, имеющих в каждом современном жилище. Щиток со счетчиком потребляемой электроэнергии и электрическими пробками должен находиться в работоспособном состоянии. Все люминесцентные осветительные лампы должны находиться в исправном состоянии (они не должны мерцать и должны светиться на полную мощность). Неисправные люминесцентные лампы следует заменить (возможно, достаточно будет заменить лишь стартер в лампе). Замените электрические розетки, в которых из-за искрения оплавившись контакты. Желательно не вставлять в розетки так называемые разветвители, которые обычно используются для подключения к одной розетке нескольких электробытовых устройств. (Наличие таких разветвителей, как правило, свидетельствует о недостаточном количестве электрических розеток в доме.)

## **Обогревательные приборы и кондиционеры воздуха**

Система обогрева и кондиционирования воздуха должна безупречно исполнять свои функции. Перед осмотром дома его потенциальными покупателями фильтры, установленные в электрообогревательных приборах и оборудовании для кондиционирования воздуха, необходимо заменить. Это объясняется тем, что некоторые покупатели имеют привычку во время осмотра дома проверять состояние фильтров. Если они обнаружат загрязненный фильтр, то придут к выводу, что фильтры в системах обогрева и кондиционирования воздуха заменялись нерегулярно и что сами эти системы могут оказаться неисправными. Чистые фильтры указывают на то, что соответствующее оборудование поддерживается в надлежащем состоянии. Кроме того, очистите выпускные отверстия в системах обогрева и кондиционирования воздуха. Если в продаваемом вами доме установлена автономная газовая система для подогрева воды, выбросьте использованные спички, которые могли остаться возле газовой горелки. Наличие горки обгоревших спичек неподалеку от газовой горелки может указывать на то, что прежние жильцы испытывали проблемы с зажиганием газовой горелки.

## **Окна**

Замените все побитые стекла в окнах. Поломанная оконная фурнитура, поврежденные оконные рамы и подоконники также подлежат замене. Все окна должны закрываться и открываться достаточно легко. Выясните, были ли окна покрашены в закрытом состоянии. Если ваши подозрения подтверждаются, эту ситуацию необходимо срочно исправить. (Представьте, что произойдет, если покупатель попытается открыть такое окно!) Проверьте работу жалюзи и отремонтируйте их, если требуется.

## **Бытовая техника и электробытовые приборы**

Бытовая техника и электробытовые приборы, такие как встроенная печь, кухонная плита, мусоропровод, посудомоечная машина, холодильник и т.п., сдаваемые в аренду (или продаваемые) вместе с жильем, должны быть в исправном состоянии. Перед осмотром дома потенциальными покупателями (нанимателями) холодильник необходимо очистить от снега и грязи; необходимо также очистить кухонную плиту. Составляя договор аренды (найма) с нанимателями, необходимо включить в него пункт, согласно которому будущие жильцы обязуются поддерживать оставленную им бытовую технику и электробытовые приборы в чистоте и исправности.

### **Стены и потолки**

Заделайте все щели в штукатурке. Загрязнившиеся стены и потолки необходимо заново покрасить или оклеить новыми обоями. Попробуйте придать своему жилищу светлый, нарядный вид. Чтобы облегчить себе работу, купите самоклеящиеся обои или качественную краску, которая обычно наносится лишь в один слой. Покраска и оклейка обоями — это как раз те виды ремонта, которые обеспечивают максимальную отдачу при минимальных затратах. Воспользуйтесь цветовыми схемами, способными усилить эффект, которого вы добиваетесь от своей недвижимости.

### **Двери и замки**

Все двери должны открываться и закрываться достаточно плотно, но без приложения чрезмерных усилий. Дверная фурнитура должна быть исправной и иметь приятный внешний вид. Постарайтесь заменить дешевые фанерные пустотелые двери более прочными и красивыми. Поскольку многие из покупателей (нанимателей) всерьез озабочены проблемами личной безопасности, наличие в дверях предлагаемого им дома надежных замков может явиться для них важным свидетельством в пользу именно этого дома. Впрочем, наличие чрезмерного количества замков, засовов и цепочек может сработать против вас, поскольку у ваших потенциальных покупателей (нанимателей) может сложиться впечатление, что ваш дом находится в неблагополучном районе города.

### **Приусадебный участок**

Наличие ухоженного приусадебного участка значительно облегчает продажу соответствующего дома. Подстригите траву, уберите опавшие листья и прочий мусор. Выкорчуйте засохшие и малопривлекательные кустарники. Поставьте (или подремонтируйте) ограду. (Наличие ограды вокруг жилища создает у человека ощущение защищенности от нежелательного вторжения и возможного нарушения права на неприкосновенность его личной жизни.)

Если позволяет время и пора года, высадите цветы или поставьте цветочные ящики. Эти усовершенствования повысят привлекательность вашего дома.

### **Подсобные помещения**

Проведите генеральную уборку всех подсобных помещений и избавьтесь от ненужного хлама. Эту работу в любом случае необходимо выполнить до передачи вашей прежней собственности ее новому владельцу. Кроме того, подсобные помещения, избавленные от лишнего хлама, создают у ваших потенциальных покупателей (нанимателей) впечатление большего пространства, которое

они получают в свое распоряжение. Когда комната, шкаф, чердак или балкон захламлины до предела, новому человеку бывает нелегко оценить подлинную вместимость этих помещений. К тому же просторные подсобные помещения создают впечатление порядка и чистоты, повышая ценность соответствующего жилья в целом. Составляя договор аренды (найма) с нанимателями, необходимо включить в него пункт, согласно которому будущие жильцы обязуются поддерживать чистоту и порядок в подсобных помещениях.

### **Генеральная уборка дома**

В который раз я призываю вас выполнить генеральную уборку своего дома — с подвала до крыши. Большинство потенциальных покупателей (нанимателей) предпочитают иметь дело с ухоженной недвижимостью. Особенно важными в этом отношении являются ваннные комнаты и кухни. Удалив все пятна и загрязнения с раковин, унитазов, ванн и труб, а также с поверхности мебели и внутренней части шкафов, вы, безусловно, повысите привлекательность предлагаемого вами жилья в глазах потенциальных покупателей (нанимателей). Привлекательность вашего жилья повысят также горшки с цветами, поставленные в ванной комнате и кухне. Полы должны быть чисто вымыты, а ковровые покрытия необходимо регулярно пылесосить. Чистые окна и зеркала также производят весьма благоприятное впечатление на потенциальных покупателей (нанимателей). (Напоминаю еще раз: если предлагаемое вами жилье предназначено для сдачи внаем, перед нанимателями необходимо поставить условие добросовестного ухода за помещениями, в которых они будут проживать. Инвесторы делают вывод о порядочности и “качестве” ваших нанимателей на основании того, в каком состоянии они поддерживают снимаемые ими квартиры. Если ваши наниматели не могут поддерживать свои квартиры в чистоте и порядке, поселите вместо них жильцов, которые будут выполнять ваши требования.)

### **Факторы, влияющие на безопасность и здоровье жильцов**

Выполняя уборку и ремонт своей недвижимости, обращайтесь внимание на все то, что может заставить человека споткнуться, упасть и получить травму. Подобную опасность создают небрежно постеленное ковровое покрытие, болтающиеся перила, покоробившийся линолеум, а также путающиеся под ногами провода и шнуры. Вы отвечаете за здоровье и безопасность людей, переступивших порог вашего дома. Безопасность является важным фактором, способствующим успешной продаже вашей недвижимости, поскольку инвесторы, покупающие ваш дом, желают обеспечить безопасность и сохранить здоровье своих будущих нанимателей.

Не следует также забывать о проблемах безопасности окружающей среды, порождаемых использованием таких материалов, как асбест, свинцовые красители, радон, или наличием подземных нефтехранилищ. Ознакомьтесь с требованиями и стандартами управлений по охране окружающей среды (как на уровне соответствующего штата, так и на федеральном уровне). Приобретите информационные бюллетени этих управлений, из которых владельцы недвижимости могут узнать о способах решения проблем, связанных с окружающей средой. Разумеется, вы должны позаботиться о том, чтобы подобные проблемы, связанные с окружающей средой, стали важной частью проводимого вами осмотра недвижимости, если вы сами выступаете в роли покупателя.

### **Крыши**

Проведите тщательный осмотр крыши. Если крыша протекает, отремонтируйте ее. Не пытайтесь наскоро залатать дыры, чтобы скрыть более серьезные проблемы и поскорее продать свою недвижимость. Эти серьезные проблемы рано или поздно все равно дадут знать о себе новому владельцу. Очистите крышу от сорняков и прочих растений. Если крыша требует повторной покраски, это обязательно следует сделать. В результате такого ремонта крыша вашего дома будет выглядеть гораздо привлекательнее.

Покупатели с большой опаской относятся к старым крышам — они предпочитают новые крыши. Если срок службы крыши подходит к концу, обязательно замените ее. Как и в случае с любыми другими видами ремонтных работ, не пытайтесь идти самым коротким (и дешевым) путем. Постарайтесь найти наиболее экономичное, а не самое дешевое решение. Опытные покупатели легко распознают халтуру.

### **Серьезные усовершенствования и изменения**

Если вы добавляете новую комнату, модернизируете ванную комнату или кухню или превращаете гараж в комнату отдыха, позаботьтесь о том, чтобы ваши нововведения были сопоставимы с их аналогами в данном районе. Избегайте усовершенствований, которые выглядят чересчур экстравагантно или не вписываются в рамки того, что принято в данном районе. Выполните гармоничные усовершенствования, которые не вступают в конфликт со стилем дома в целом.

### **МОЖНО ЛИ УЛУЧШИТЬ МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ**

“На что следует обращать особое внимание при покупке дома?” — спрашивает автор одной из статей, помещенных в газете *Dallas Morning News*, и сам отвечает на этот вопрос: “Местоположение, местоположение и еще раз место-

положение”. Чем это объясняется? Это объясняется, как следует из интервью, проведенных автором статьи с экспертами, тем, что вы можете изменить в своем жилище практически все — за исключением его местоположения. Вот почему так важно местоположение дома.

А что вы сами думаете по этому поводу? Правы ли эти эксперты, утверждая, что изменить местоположение дома невозможно? Если вы полагаете, что они неправы, значит, вы дали верный ответ. Вопреки общепринятому убеждению, местоположение дома вполне можно улучшить. Местоположение дома — это ведь не просто определенные координаты на поверхности нашей планеты. Скорее, местоположение дома представляет собой сложное сочетание таких атрибутов, как демографические характеристики соответствующего района, внешний вид окрестностей, престиж (репутация) данного района, качество местной школы, уровень преступности в этом районе, наличие в нем магазинов, где можно приобрести товары повседневного спроса, возможность получить работу (т.е. наличие работодателей), муниципальные правила районирования, наличие ограничений на те или иные виды деятельности, ставки налогов на недвижимость, государственные службы, а также многие другие факторы. Действуя совместно, вы и владельцы (или наниматели) жилья, расположенного по соседству с вашим, можете оказывать определенное влияние на все перечисленные характеристики окрестности (или, по крайней мере, на некоторые из них). В связи с этим приведу весьма показательный пример чудесного перевоплощения района Саут-Бич, шт. Флорида.

### **Пример района Саут-Бич, шт. Флорида: от пустырей до излюбленных мест проведения фотосъемки для глянцевого журналов**

В середине 1980-х годов Саут-Бич (один из районов г. Майами-Бич) деградировал до такой степени, что наркоторговцы и проститутки на улицах почти в открытую предлагали всем желающим свои услуги. Бомжи и уголовники наполняли улицы и ночлежки Саут-Бич. Лишь самые отчаянные из туристов отваживались посещать этот район. Большинство местных жителей рассматривали свой район как еще одно свидетельство деградации современных городов. Принципиально иного мнения придерживался Тони Голдман, наведавшийся однажды в Саут-Бич из Нью-Йорка. “Я объехал на автомобиле этот район и полюбил его с первого взгляда. Можно сказать, я был сражен наповал”, — вспоминает Тони Голдман.

Тони сразу же постарался отмежеваться от проблем этого района, сосредоточив свое внимание на его потенциале. Он рисовал в своем воображении, как можно было бы реставрировать здания в этом районе, чтобы подчеркнуть всю

необычность и своеобразие их архитектуры. Он рисовал в своем воображении открытые кафе и рестораны, которые можно было бы устроить прямо на тротуарах. Он рисовал в своем воображении восхитительную трехполосную магистраль Оушен-драйв — главную артерию Саут-Бич. Он представлял себе улицы Саут-Бич без бомжей и уголовников. Наконец, он представлял себе новых жителей Саут-Бич, гордящихся тем, что они владеют недвижимостью в таком замечательном уголке, как этот.

Чтобы воплотить свою мечту в жизнь, Тони Голдман вместе со своими единомышленниками, инвесторами и лидерами общественных движений сформировал местную инициативную группу. Эта группа предъявила местной полиции решительное требование — избавить Саут-Бич от преступного элемента. Они инициировали кампанию по очистке и благоустройству района Саут-Бич. Они убедили городские власти выпустить облигации на сумму 3 млн. долл., намереваясь за счет средств, полученных от продажи этих облигаций, финансировать работы по благоустройству района Саут-Бич. Наконец, они сумели вселить в людей энтузиазм и веру в успех этого предприятия.

Оказалось ли данное начинание успешным? Один из жителей района Саут-Бич сказал по этому поводу: “Тони вдохнул в Саут-Бич новую жизнь”. Лишь несколько лет потребовалось для того, чтобы Саут-Бич стал одной из самых “горячих” точек, расположенных вблизи Майами (в данном случае слово “горячих” не заключает в себе никакой двусмысленности). Продажи кондоминиумов, уровни арендной платы и цены на жилье стремительно подскочили. Рестораны, кафе и клубы встречались в Саут-Бич буквально на каждом шагу. В результате этих усовершенствований Саут-Бич стал одним из самых излюбленных мест проведения фотосъемки для глянцевых и модных журналов. Сотни бывших моделей из Нью-Йорка устремились в Саут-Бич, который они теперь называют своим домом. Попробуйте сейчас купить приличный кондоминиум в Саут-Бич дешевле чем за 500 тыс. долл., — вряд ли у вас это получится!

### **Дух совместного действия, дух энтузиазма — вот в чем разница**

В своей рецензии на книгу *Safe Homes, Safe Neighborhoods* (“Безопасное жилье, безопасные окрестности”) известный консультант по вопросам недвижимости Роберт Брасс (Robert Bruss) пишет: “Это — книга действия... Это — давно ожидаемая и, безусловно, необходимая книга для людей с активной жизненной позицией, которые хотят узнать, как улучшить среду своего обитания”. В этой книге со всей убедительностью продемонстрировано, как дух совместного действия, дух энтузиазма способны повысить качество среды обитания людей, качество их жизни. Несомненно, многие районы городов и пригородов нашей страны сталкиваются с теми или иными проблемами. Такими про-

блемами, не говоря уже о преступности, может быть все, что угодно, начиная с громко лающих по ночам собак и мотоциклистов, разъезжающих по ночным улицам на огромной скорости и со страшным грохотом, и заканчивая отсутствием парков, тротуаров, а также современной системы водоснабжения и канализации. Но какие бы конкретные проблемы ни приходилось решать (или предотвращать) в каждом из таких неблагополучных районов, как показывает опыт деятельности Тони Голдмана в Саут-Бич, главным условием успеха является наличие группы энтузиастов, готовых действовать вместе во имя достижения общей цели.

“Несмотря на впечатление, будто в наши дни преступность растет повсеместно, — утверждают Стефани Манн (Stephanie Mann) и М. С. Блейкман (M. C. Blakeman), авторы книги *Safe Homes, Safe Neighborhoods* (Nolo Press, 1993), — во многих районах складывается совершенно иная ситуация. Во многих городах нашей страны группам по борьбе с местной преступностью удалось значительно сократить количество ночных краж со взломом и попыток угона автомобилей; они оказали значительную помощь полиции в поимке грабителей, насильников и похитителей детей; осуществили проект Block Parents, а также другие проекты, целью которых являлось обеспечение безопасности детей; активно способствовали раскрытию сетей наркодилеров; вели борьбу с любителями граффити и в целом способствовали повышению уровня безопасности жилья и улиц. Практика показывает: все, что нужно для решения перечисленных выше проблем, — это относительно небольшая группа единомышленников, которая должна выступить в роли инициатора решения проблем, волнующих жителей района. Выявляя эти и подобные им проблемы, сосредоточивая на их решении основные усилия и действуя в тесном контакте с местной полицией, такая группа способна радикально изменить ситуацию в своем районе”.

Более подробную информацию по этим вопросам можно получить в книге Джорджа Келлинга (George Kelling) и Кэтрин Коулис (Catherine Coles) *Fixing Broken Windows* (Free Press, 1996).

### **Многие районы скрывают в себе огромный потенциал**

Когда вы осматриваете и сравниваете между собой разные районы, попытайтесь заглянуть в будущее. Усовершенствование района может способствовать созданию гораздо большей стоимости, чем обычный ремонт жилья.

Составьте перечень достоинств интересующего вас района. Не могли бы вы совместно с другими владельцами недвижимости в данном районе, а также нанимателями, полицией, заинтересованными гражданами и лидерами местных общин сосредоточить свое внимание на этих достоинствах и как можно эффек-

тивнее использовать их? Составьте перечень недостатков интересующего вас района. Не могли бы вы совместно с другими заинтересованными лицами устранить эти недостатки или хотя бы максимально ограничить их отрицательное влияние? Есть ли у вас единомышленники, способные поддержать ваш благородный почин? Можете ли вы мобилизовать заимодавцев ипотечного кредита, частных инвесторов, риэлторов, некоммерческие группы домовладельцев, церковных лидеров, строителей, подрядчиков, сторонников защиты окружающей среды и памятников истории, полицию, местных предпринимателей, компании розничной торговли, директоров школ, школьных учителей, местные коммунальные службы, выборных лиц, группы граждан и, возможно, студентов, профессоров и администраторов местного колледжа или университета?

Жители многих районов Соединенных Штатов объединились между собой с единственной целью — вдохнуть новую жизнь и энергию в места своего обитания. В Саут-Маркет (Сан-Франциско), Мэдисон Ваэи (Сиэтл), Лэйквью (Чикаго), Норд-Энд (Бостон), Сохо (Манхэттен), Саут-Бич (Майами) и Эм-Стрит (Даллас) местные жители, торговцы, инвесторы в недвижимость, домовладельцы и наниматели организовали и провели кампании, направленные на благоустройство своих районов, повышение их привлекательности. “Нам нравится район, в котором мы проживаем, — говорит инвестор в недвижимость Роб Роуланд из района Кумберленд, что в Атланте, — однако местная ассоциация общин вела себя чересчур пассивно. Ей требовался какой-то толчок, начальный импульс. Мы проявили инициативу и проделали большой объем работы, чтобы получше узнать местных жителей, понять, какие проблемы их волнуют, и вдохновить их на улучшение своего жилья и приусадебных участков”.

Рассуждая об одном из районов г. Сан-Диего, который готовится к широко-масштабной реконструкции и благоустройству, Лори Вейсберг говорит: “С точки зрения постороннего человека, этот район не выглядит слишком привлекательным... Тем не менее то, что для большинства людей представляется едва ли не труппами, для дальновидного человека является чрезвычайно перспективным районом, расположенным в непосредственной близости от центра города и украшенным великолепным трехполосным бульваром, центральной площадью, многочисленными арт-студиями, домами с превосходными мансардами. Все это великолепие венчает спортивно-развлекательный центр. ...В нашем районе есть также весьма перспективные участки, где можно было бы при относительно невысоком уровне затрат создать, например, площадку, на которой люди искусства выставляли бы свои произведения на всеобщее обозрение и продажу, участки, где можно было бы реставрировать здания, представляющие значительную историческую ценность... Однако радикальная реконструкция этого района предполагает более детальную проработку изложенных выше планов”.

“Не приходится сомневаться в том, — говорит Пэм Хэмилтон, один из руководителей корпорации по реконструкции городского центра Сан-Диего, — что этот проект будет воплощен в жизнь — вопрос лишь в том, когда именно это произойдет”. То, что справедливо для Сан-Диего, справедливо и для многих других городов в Соединенных Штатах. Если вы займетесь ремонтом дома в районе, который готовится к широкомасштабной реконструкции и благоустройству, то это окупится сторицей и принесет вам значительные дивиденды.

## **КАКИЕ ТИПЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЙ ПРИНОСЯТ НАИБОЛЬШУЮ ПРИБЫЛЬ**

В газетах и журналах, предназначенных для любителей совершенствовать свое жилье, часто публикуются материалы, в которых рассказывается о том, что перестройка кухни позволит вам вернуть 75% затрат, связанных с этой перестройкой; перестройка ванной комнаты позволит вам вернуть 110% затрат, а перестройка плавательного бассейна — до 40% затрат. Чепуха! Никогда не верьте этим показателям прибыльности (особенно смущает столь высокая степень их точности). Каждый жилой дом и каждый проект требует строго индивидуального подхода к оценке их достоинств и недостатков.

Прежде чем приступить к оценке потенциальной прибыльности выполнения тех или иных ремонтных работ, изучите недвижимость, конкурирующую с предлагаемым вами жильем, а также предпочтения нанимателей (покупателей) жилья. Уясните, что вам нужно для того, чтобы обеспечить для себя конкурентное преимущество. Бюджеты на выполнение тех или иных проектов могут различаться едва ли не на порядок, в зависимости от того, кто именно будет выполнять соответствующую работу, какие материалы будут использоваться для этого и какой окажется квалификация и творческий потенциал людей, которым предстоит реализовать данный проект.

Необходимо всегда помнить о том, что ваша будущая прибыль непосредственно зависит от ценности — с точки зрения потенциальных нанимателей (покупателей) — предлагаемого вами жилья в сравнении с ценностью жилья, предлагаемого другими домовладельцами. Эти относительные оценки различаются между собой по времени и месту.

### **Какие средства следует выделить на усовершенствования**

Если вы планируете усовершенствования принадлежащего вам доходного дома, обязательно оцените соотношение “затраты/доход”. Проанализируйте цены на ремонтно-строительные работы и уровень арендной платы в вашем регионе. Прикиньте, насколько вы могли бы повысить продажную цену своего

дома или арендную плату каждого реализуемого вами проекта. Как правило, каждая тысяча долларов, инвестируемых в усовершенствование жилья, повышают ваш чистый доход от эксплуатации недвижимости по меньшей мере на 200 долл. в год. Вы можете уяснить логику этого правила, воспользовавшись формулой стоимости (см. главу 3):

$$\frac{NOI}{R} = V \text{ или } \frac{NOI}{V} = R.$$

(Напомним, что  $V$  — это оцениваемая нами стоимость;  $NOI$  — чистый доход от эксплуатации недвижимости;  $R$  — совокупная норма прибыли на капитал.)

Если проведенные усовершенствования жилья, которые обошлись вам в 1000 долл., будут приносить вам ежегодно дополнительные 200 долл. чистого дохода, то нетрудно подсчитать, что вы будете получать 20% на свои инвестиции<sup>2</sup>. Разумеется, вы можете выбрать более подходящую для себя норму прибыли. Некоторые из инвесторов предпочитают 10%, другие — не менее 40%. Норма прибыли, которую предпочитаете именно вы, — это ваше личное дело. Главное, о чем я хочу сказать здесь, заключается в следующем: прежде чем приступить к ремонту и реконструкции недвижимости, охладите свой энтузиазм и постарайтесь более трезво взглянуть на величину прибавки к арендной плате, которую в состоянии обеспечить ваши затраты времени, сил и денег.

### **Не переусердствуйте с усовершенствованиями**

Составление бюджета затрат на усовершенствования защитит вас от чрезмерных усовершенствований вашего жилья по сравнению с состоянием жилья, предлагаемого вашими конкурентами, а также с ценами (уровнями арендной платы), которые ваши потенциальные покупатели (наниматели) готовы и способны платить. Выясните самые высокие уровни арендной платы в вашем регионе, которую готовы платить потенциальные наниматели жилья, сопоставимы с вашим по размеру и качеству. Если 850 долл. в месяц — это предельный уровень арендной платы, а ваши неотрмонтированные квартиры сейчас сдаются за 700 долл. в месяц, то, воспользовавшись “правилом 20%”, приходим к выводу, что ваши затраты на ремонт квартир не должны выходить за пределы 6–9 тыс. долл. на одну квартиру. Эти величины указывают на то, что после ремонта квартир вы могли бы повысить уровень арендной платы до 800–850 долл. в месяц, повысив таким образом свой чистый доход на 100–150 долл. в месяц:

<sup>2</sup> В случае грамотного использования рычага ваша прибыль, конечно же, может существенно повыситься.

$$\frac{1200\$(12 \times 100\$)}{0,20} = 6000\$ \text{ стоимость усовершенствований}$$

$$\frac{1800\$(12 \times 150\$)}{0,20} = 9000\$ \text{ стоимость усовершенствований}$$

Еще раз подчеркнем, что эти конкретные величины прибыли могут не иметь никакого отношения к вашему рынку, — они приведены здесь лишь для демонстрации определенного способа вычислений. Подставив в эти формулы свои величины, вы можете проверить, обеспечивает ли на самом деле ваш рынок продажные цены или уровни арендной платы, которые вы намерены предложить своим потенциальным покупателям (нанимателям). К тому же эти вычисления дают возможность выяснить, обеспечит ли ожидаемый вами уровень арендной платы (если он действительно будет достигнут) адекватную отдачу на ваши инвестиции.

### **Другие преимущества**

В некоторых случаях у вас может возникнуть желание инвестировать в усовершенствование своего жилья больше, чем это может быть оправдано соответствующим повышением уровня арендной платы. Помимо повышения уровня арендной платы, усовершенствованные вами квартиры могут привлечь к предлагаемому вами жилью более “качественных” нанимателей, сократить их текучесть, а также снизить потери от “плохих” долгов и необходимости содержать незаселенное жилье. Кроме того, более привлекательные квартиры дают вам полное право гордиться своей недвижимостью. Несмотря на эти доводы, вы в любом случае должны выполнить соответствующие вычисления. Наличие у вас “качественных” нанимателей и право гордиться своей недвижимостью способны принести подлинное чувство удовлетворения лишь в том случае, если получаемая вами арендная плата достаточно велика для того, чтобы компенсировать расходы на поддержание вашей недвижимости в надлежащем состоянии и выплату долгов по ипотечному кредиту.

### **Усовершенствования, которые не следует выполнять ни при каких обстоятельствах**

Практически каждый из инвесторов в недвижимость составил для себя перечень усовершенствований, которые не следует выполнять ни при каких обстоятельствах. Вот что, например, говорит по этому поводу Роберт Брасс: “Опытные инвесторы и покупатели жилья, приобретающие его для ремонта и последующей продажи, пытаются найти недвижимость, которая требует лишь минимального, “косметического” ремонта”. По мнению Роберта Брасса,

под минимальными, “косметическими” усовершенствованиями подразумеваются такие усовершенствования, как покраска, приведение в порядок ландшафта, настил ковровых покрытий и мелкие ремонтные работы. В его перечень усовершенствований, которые не следует выполнять ни при каких обстоятельствах, входят крыши, фундаменты, электропроводка, а также водопроводная и канализационная системы.

Хотя Роберт Брасс, вообще говоря, прав, не следует забывать, что практически каждый раз вам приходится иметь дело с особыми обстоятельствами. Можете ли вы с выгодой для себя усовершенствовать тот или иной жилой дом, зависит от конкретной суммы, которую вам придется выложить за этот дом, от суммы, которую вам придется потратить на усовершенствование этого жилья, а также от стоимости этого жилья (или уровня арендной платы) после того, как будут выполнены все работы по его усовершенствованию. Если руководствоваться таким подходом, то расходы на “косметический” ремонт вполне могут оказаться чрезмерными, а расходы на капитальный ремонт могут оказаться более чем умеренными. Иными словами, никакого универсального правила здесь нет и быть не может. Всегда необходимо анализировать финансовые подробности намечаемой вами сделки.

Мне известен случай, когда в течение года для дома не находился покупатель лишь потому, что у этого дома были проблемы с фундаментом. Никто из потенциальных покупателей не желал приобретать такой дом. Со временем один из инвесторов все же купил этот дом почти по бросовой цене. Затем он поднял этот дом почти на 12 футов, отремонтировал фундамент, построил новый первый этаж, водрузил старый (реконструированный) дом на первый этаж и перепродал этот двухэтажный дом, заработав в итоге чистую прибыль в размере 82 тыс. долл., что не так уж плохо, учитывая, что вся реконструкция заняла не более трех месяцев.

## **СОСТАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ В РЕЗУЛЬТАТЕ БЫСТРОЙ ПЕРЕПРОДАЖИ**

Чтобы составить бюджет в расчете на получение прибыли путем покупки, ремонта и перепродажи недвижимости, необходимо оценить конечную продажную цену соответствующей недвижимости и общую сумму, которую вам придется инвестировать, начиная с момента покупки и заканчивая моментом перепродажи.

## **Прежде всего оцените продажную цену**

Никогда не следует забывать о том, что покупатели (наниматели) в любом случае попытаются определить цену, за которую вы можете продать (или сдать внаем) реконструированную вами недвижимость. Пытаясь оценить будущую продажную цену, никогда не добавляйте запланированные вами затраты к своей покупной цене. Назначение покупной цены с учетом будущих затрат является порочной практикой. Тем не менее мне неоднократно приходилось слышать от продавцов примерно такие рассуждения: “Мы должны получить 395 тыс. долл. Мы инвестировали в этот дом не менее 395 тыс. долл. Мы вложили в ремонт кухни ровно 40 тыс. долл.”.

Но господа, кому какое дело до того, сколько денег вы вложили в ремонт кухни! Потенциального покупателя интересует лишь одно: соответствует ли подлинная стоимость данного жилья цене, которую вы запрашиваете за него. Когда вы планируете будущую прибыль, начните с цены, которую достаточно информированный покупатель готов заплатить за творение ваших рук.

Не вздумайте назначать за свою замечательно отремонтированную недвижимость такую цену, как если бы эта недвижимость находилась в самом престижном районе вашего города. Чтобы не выйти за пределы разумного, выберите в качестве ориентира продажной цены такую цену, которая была бы по меньшей мере на 20% ниже самой дорогостоящей недвижимости в соответствующем районе. Чем ближе окажется назначенная вами цена к верхнему ценовому пределу в соответствующем районе (и тем более, если она окажется выше этого предела), с тем большими трудностями вам придется столкнуться при попытках убедить потенциальных покупателей в обоснованности этой цены (или арендной платы), — даже если предлагаемая вами недвижимость выгодно отличается от того, что предлагают ваши конкуренты.

## **Оцените свои будущие затраты**

После того как вы оцените, какой должна быть реалистичная продажная цена отремонтированной и приведенной в порядок недвижимости, попытайтесь оценить свои будущие затраты. Начинать следует именно с продажной цены по следующим причинам. Во-первых, сосредоточив свое внимание на реалистичной цене, вы интуитивно признаете то обстоятельство, что всевозможные экстравагантные расходы раздуют бюджет ремонтных работ и лишат вас возможности получить прибыль. Во-вторых, реалистичная продажная цена поможет вам прикинуть максимальную цену, которую вы могли бы уплатить за недвижимость, и в то же время получить прибыль.

### **Продажная цена минус затраты и прибыль равняется покупной цене**

Рассмотрим следующий пример. Вы нашли недвижимость, которую после проведенных вами усовершенствований можно достаточно быстро продать за 280 тыс. долл. Затем вы подсчитываете свои затраты и прибыль.

Расходы на покупку, а также расходы, связанные с передачей недвижимости от продавца к покупателю	3 750 долл.
Стоимость заимствованных денежных средств (проценты)	4 000 долл.
Расходы на осуществление сделки купли-продажи (процентная ставка 6%)	16 800 долл.
Стоимость материалов, используемых для ремонта	22 000 долл.
Издержки на рабочую силу	12 000 долл.
Расходы, связанные с передачей недвижимости от продавца покупателю при продаже	2 500 долл.
Прибыль	25 000 долл.
<b>Итого</b>	<b>86 050 долл.</b>

Поскольку 280 тыс. долл. соответствует вашей реалистичной продажной цене, несложно подсчитать, что за эту недвижимость вы можете заплатить не больше 193 950 долл.

Продажная цена	280 000 долл.
Затраты	61 050 долл.
Прибыль	25 000 долл.
<b>Максимальная покупная цена</b>	<b>193 950 долл.</b>

Вычитая свои затраты и прибыль из ожидаемой (реалистичной) продажной цены, вы устанавливаете тем самым верхний предел для покупной цены. Использование такого подхода гарантирует вам прибыль — если, конечно, вы сможете точно оценить все затраты, связанные с покупкой, эксплуатацией, ремонтом и перепродажей недвижимости.

**Точные и исчерпывающие оценки затрат.** Сейчас вам, наверное, не дает покоя вопрос: “Ладно, но как мне узнать, во сколько обойдется ремонт данной недвижимости?” Законный вопрос. Несмотря на то что точность оценки предстоящих затрат на ремонт недвижимости, безусловно, зависит от вашего личного опыта, для начала предлагаю вам следовать перечисленным ниже рекомендациям.

1. *Получите интересующие вас сведения из как можно большего числа источников информации.* Выясните типичные цены необходимых вам материалов, обратившись к поставщикам материалов, используемых для ремонта жилых домов, посетите склады лесоматериалов и магазины хозтоваров. Поговорите с продавцами этих магазинов и складов (обычно этот персонал неплохо осведомлен о ценах на соответствующие товары). Сопоставьте цену и качество интересующих вас материалов. Рассмотрите альтернативные решения наиболее часто встречающихся проблем, связанных с приобретением материалов для ремонта жилья.
2. *Посетите соответствующие курсы.* Многие из коммунальных колледжей и центров усовершенствования жилья предлагают курсы и семинары для всех желающих отремонтировать свое жилье собственными руками.
3. *Ознакомьтесь с соответствующей литературой.* По некоторым оценкам, на совершенствование и ремонт жилья затрачивается ежегодно около 150 млрд. долл. На тех, кто желает пополнить свои знания в этой области, работает целая отрасль издателей, публикующих книги и многочисленные периодические издания.
4. *Проконсультируйтесь у инспекторов по недвижимости.* Отправьтесь на предпродажный осмотр интересующей вас недвижимости вместе с инспектором по недвижимости. Поинтересуйтесь его соображениями по поводу возможных будущих затрат, связанных с усовершенствованием осматриваемого вами дома.
5. *Попытайтесь получить оценки будущих затрат, связанных с усовершенствованием интересующего вас дома, от разных (независимых) источников.* Подрядчики и торговые представители, как правило, предоставляют оценки предстоящих затрат бесплатно. Воспользуйтесь этой возможностью не только для заключения сделок, но и для того, чтобы обсудить альтернативные способы ремонта интересующего вас дома.
6. *Поговорите с другими владельцами недвижимости.* Вам, наверное, известны люди, которые уже занимались ремонтом недвижимости. Попросите их поделиться своим опытом. Воспользуйтесь их рекомендациями.

Чтобы правильно оценить предстоящие затраты и уложиться в составленный вами бюджет усовершенствований, требуются немалые знания и усилия с вашей стороны. Иными словами, если хотите добраться до самых сладких ягодок, будьте готовы к тому, что придется перетерпеть боль от множества колючек и шипов. Это объясняет, почему ремонт жилья считается весьма прибыльным занятием: большинство людей не желают чрезмерно напрягаться и рисковать.

## **СОБЛЮДАЙТЕ ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЗАКОНЫ И НОРМЫ**

Важное предостережение: прежде чем покупать какую-либо недвижимость, выясните, не вступают ли в конфликт с законом запланированные вами усовершенствования. Ваши планы могут подпадать под действие множества правил и норм, разработанных ассоциациями домовладельцев, советами по районированию, органами здравоохранения, начальниками пожарных команд и органами по охране окружающей среды. Если запланированные вами усовершенствования жилья требуют разрешения тех или иных органов надзора, не пытайтесь сделать вид, будто вы ни о чем таком не догадываетесь. Попытки выполнить такие виды ремонта или усовершенствования жилья, которые нарушают действующие правила и нормы, влекут за собой немалый риск для тех, кто совершает такие попытки.

Каким образом соответствующие органы надзора могут узнать о том, что тот или иной домовладелец нарушил какие-то правила или нормы? Узнать о таких нарушениях органы надзора могут, например, от соседей, недовольных вашими действиями; от патруля, проезжавшего мимо вашего дома; от инспектора недвижимости, проводившего предпродажную оценку вашего дома по заказу его потенциального покупателя; от экспертов, проводивших налоговую оценку недвижимости; и от других торговых представителей, которые могли наведаться в ваш дом, чтобы оценить объем предстоящих ремонтных работ, и т.п. Включите в свою оценку предстоящих затрат расходы, связанные с получением разрешений от соответствующих органов надзора. Несоблюдение действующих правил или норм может повлечь за собой весьма ощутимые санкции.

## **СТОИТ ЛИ ПОКУПАТЬ ЖИЛЬЕ, ПОДЛЕЖАЩЕЕ РЕСТАВРАЦИИ И ВОССТАНОВЛЕНИЮ**

Разъезжая по стране и общаясь с агентами риэлторских фирм, инвесторами и лицами, покупающими жилье для себя, я не перестаю восхищаться людьми, которые стали владельцами домов, обретавшихся на рынке жилья многие месяцы, если не годы. После покупки такого жилья, ранее отвергнутого десятками других потенциальных покупателей, этим людям удалось превратить бросовую, по сути, недвижимость в настоящую “конфетку”, заработав на этом десятки (а иногда и сотни) тысяч долларов прибыли.

Я вовсе не утверждаю, что любая недвижимость, которая не находит своего покупателя многие месяцы или даже годы, заключает в себе значительную прибыль. Многие жилые дома остаются непроданными, поскольку их владельцы пытаются продать их по заведомо завышенным ценам. С другой стороны,

многие жилые дома удается продать через считанные дни после выставления их на продажу (что является весьма убедительным доводом в пользу вашего сотрудничества с опытными риэлторами, которые будут находить для вас эти “жемчужины”, прежде чем они достанутся кому-либо другому).

Тем не менее следует отметить, что многие потенциальные покупатели чересчур поспешно отказываются от недвижимости, не приглянувшейся им с первого взгляда. Они приходят, бегло осматривают дом и заявляют, например, следующее: “Пошли отсюда. Это слишком мрачное жилье. Комнаты очень маленькие, а этот ярко-оранжевый ковер в спальне мог постелить лишь человек с большим воображением”.

“Ты, безусловно, права, дорогая, — отвечает супруг. — Я уж не говорю об этой безобразной кухонной мебели. А как тебе этот жуткий зеленый линолеум? А совершенно дурацкая планировка комнат? А эти пятна на потолке, откуда они взялись? В этом доме непочатый край работы. Чтобы купить такой дом, надо быть сумасшедшим!”

Разумеется, купить такой дом может только сумасшедший — если, конечно, этот дом не будет куплен с существенной скидкой, отремонтирован, реставрирован и перепродан с получением “быстрой” прибыли в размере 25–100 тыс. долл. (или даже больше). Или, возможно, купив “убитый” дом, доставшийся вам со значительной скидкой, вы смогли наконец-то поселиться в престижном районе, проникнуть в который не очень зажиточному, как вы, человеку можно только таким способом. В этом случае вас, конечно же, нельзя назвать сумасшедшим. Более того, я назвал бы вас весьма дальновидным человеком.

### **У вас слишком мало времени?**

Если вы разрываетесь между детьми, работой, церковью, клубами, всевозможными благотворительными обществами, общественными поручениями или обязанностями по школе, тогда инвестирование в недвижимость, которая требует серьезных усовершенствований и ремонта, может показаться опрометчивым поступком. Однако именно по этой причине покупка дома, требующего основательных усовершенствований (но вовсе необязательно запущенного дома, который нуждается в капитальном ремонте), может принести вам хорошую прибыль. По причине нехватки времени большинство инвесторов (и покупателей жилья для себя) предпочитают покупать дома, нуждающиеся лишь в незначительных усовершенствованиях. Они хотят как можно быстрее меблировать свою новую недвижимость, запустить туда нанимателей и получать арендную плату. Как правило, такому стремлению к немедленному получению прибыли сопутствуют отсутствие творческого подхода, воображения и необходимых знаний. Такие люди, как правило, с ходу замечают то, что им

не нравится, однако они не в состоянии увидеть решения, способные повысить стоимость недвижимости. Учитывая относительно небольшое число покупателей, которые обладают богатым воображением, склонны к использованию творческого подхода и готовы лично заниматься усовершенствованием и ремонтом своей недвижимости, нетрудно догадаться, что дома, нуждающиеся в усовершенствовании и ремонте, обычно продаются со значительной скидкой.

Не следует рассчитывать, что вам быстро удастся найти жилой дом стоимостью около 400 тыс. долл., который продавался бы за 75 тыс. долл. просто потому, что в нем необходимо выполнить малярные работы, настелить новое ковровое покрытие и сделать генеральную уборку. Жилые дома, в которых нет каких-либо серьезных проблем, обычно продаются с незначительной скидкой (особенно это касается “горячих” рынков). Поэтому следует искать недвижимость, о которой остальные покупатели, едва переступив порог, обычно хватаются за голову: “Какой ужас! Это, пожалуй, не для нас, поищем что-нибудь более подходящее”. Проявив упорство и настойчивость, вы раньше или позже, найдете вариант, который заставит лопнуть от зависти тех, кому он не достался (правда, это произойдет лишь после того, как вы пройдете вторую половину пути и превратите этот дом в мечту практически каждого покупателя).

### **Творческий подход — важное условие вашего успеха**

Научитесь задавать себе вопросы: “Как мне преодолеть эти проблемы?” и “Могу ли я создать возможности для каких-либо усовершенствований?” — и находить ответы на них.

А теперь вернемся к вопросу, вынесенному в заголовок одного из разделов этой главы: “Стоит ли покупать жилье, подлежащее реставрации и восстановлению?”. Прислушаемся к рекомендациям, которые дает Сюзанна Брэнгем (Suzanne Brangham), профессиональный инвестор в недвижимость, действующий по методу “купить, отремонтировать и перепродать”<sup>3</sup>. В своей книге *Housewise* (издательство HarperCollins, 1987) Сюзанна Брэнгем делится своим богатым опытом с начинающими инвесторами.

Ваша покупательная способность не зависит от суммы, которую вы можете уплатить сегодня, сняв ее со своего текущего банковского счета...

По мере расширения и углубления ваших знаний о недвижимости ...вы поймете, что даже за относительно небольшую сумму можно совершить

<sup>3</sup> Сюзанна Брэнгем начала свою карьеру профессионального инвестора в недвижимость с покупки в начале 1970-х годов кондоминиума за 40 тыс. долл. Спустя десять лет она занималась покупкой, ремонтом и перепродажей жилых домов, стоимость которых исчислялась миллионами долларов. Несмотря на то что книга *Housewise* была издана в 1987 г., она и поныне не утратила своей актуальности.

значительную покупку. Для этого нужно лишь, переходя от одной продажи к следующей, правильно выбирать дом, правильно заключать сделку и уметь извлекать прибыль (*возможно, с освобождением от уплаты налога, добавлю от себя*). ...Поэтому, начав уже сейчас с совершенствования и приведения в порядок недвижимости, со временем вы сможете стать владельцем жилья, о котором сейчас лишь мечтаете, поскольку оно пока недоступно вам. Начните с малого и, продвигаясь шаг за шагом от более дешевой к более дорогостоящей недвижимости, вы сможете за относительно короткий срок получать внушительную прибыль.



# 9

## **ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО МЕТОДОВ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ МОЖНО БЫСТРО ЗАРАБОТАТЬ ПРИБЫЛЬ И ПОЛУЧАТЬ ВЫСОКИЕ ДОХОДЫ**

Наряду с использованием метода “купить, отремонтировать и перепродать” для повышения доходов и быстрого получения прибыли путем приобретения недвижимости можно воспользоваться многими другими методами. Подумайте над возможностью использования следующих каналов повышения своих доходов и быстрого получения прибыли.

1. Арендные опционы.
2. Аренда с обязательным выкупом.
3. Изменение характера и назначения недвижимости (переобустройство недвижимости).
4. Главный договор аренды жилья.
5. Передача права собственности: переуступка договора о покупке.

### **АРЕНДНЫЕ ОПЦИОНЫ**

Многие из нанимателей хотели бы получить снимаемое ими жилье в личную собственность. Тем не менее в силу неблагоприятной кредитной истории, занятий индивидуальной предпринимательской деятельностью (особенно в случаях, когда доход такого индивидуального предпринимателя либо вообще не отражен в бухгалтерской отчетности, либо организован по принципу минимизации налогов), нестабильности дохода (комиссионные, чаевые) или элементарно-

го отсутствия денег они полагают, что не имеют права на получение ипотечного кредита от какого-либо кредитного учреждения. Для таких нанимателей арендный опцион (аренда с возможностью выкупа арендуемого жилья) может служить решением указанной дилеммы. Арендный опцион — в случае правильной его организации — дает возможность нанимателям получить права собственности на арендуемое ими жилье. В то же время арендный опцион позволяет нанимателям выиграть время для улучшения своего финансового профиля (с точки зрения учреждения, предоставляющего ипотечный кредит).

### **Механизм действия арендного опциона**

Как следует из самого названия этого метода, арендный опцион, по сути, сводит два типа договоров в один. Согласно договору об аренде наниматели подписывают соответствующий контракт, в котором указываются обычные сроки и условия (подробнее об этом речь пойдет в главе 12), например, такие:

- ◆ ежемесячная арендная плата;
- ◆ срок аренды;
- ◆ обязательства, касающиеся ремонта, эксплуатации и поддержания жилья в нормальном состоянии;
- ◆ право переуступать жилье и передавать его в субаренду;
- ◆ условия содержания домашних животных, возможность курения в квартире, поддержание чистоты в жилье;
- ◆ допустимые способы использования жилья;
- ◆ правила, регулирующие поведение жильцов в снимаемом ими помещении (шум, парковка автомобилей, количество жильцов и т.п.).

Опционная часть контракта предоставляет нанимателям право выкупить данную недвижимость в определенный момент в будущем. Как минимум она должна включать в себя сумму опционного платежа; цену опционной покупки соответствующего жилья; срок истечения опциона покупки; право переуступки и величину арендных кредитов, которые будут суммироваться до достижения покупной цены соответствующего жилья<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> *Некоторые юристы полагают, что необходимо составлять два контракта: опцион на покупку и договор найма жилья. В результате ни один судья не сможет вынести решение о том, что опционный платеж на самом деле представлял собой депонирование ценных бумаг для аренды жилья.*

## Преимущества с точки зрения нанимателей-покупателей (активный рынок)

В последние годы преимущества арендного опциона, с точки зрения нанимателей-покупателей, превозносятся до небес уважаемым, известным всей стране автором газетных статей о недвижимости Робертом Брассом (Robert Bruss). Такие же похвалы в адрес арендного опциона можно встретить и в большинстве книг, предназначенных для тех, кто хочет купить жилье для себя. Например, в моей книге *Yes! You Can Own the Home You Want* (“Да! Вы можете стать владельцем понравившегося вам дома”, издательство Wiley, 1995) я рассказываю потенциальным покупателям жилья “для себя” следующее.

Безусловно, арендные опционы помогают многим нанимателям стать домовладельцами. Это достигается как минимум шестью способами.

1. *Упрощение условий, которые позволяют человеку стать владельцем недвижимости.* Получить право на арендный опцион, как правило, ничуть не сложнее (а иногда даже проще), чем получить право на аренду жилья. Вообще говоря, ваша кредитная история и история занятости в этом случае должны удовлетворять лишь минимальным стандартам. Большинство владельцев недвижимости не станут рассматривать вашу финансовую жизнь через увеличительное стекло. То же можно сказать и об учреждениях, предоставляющих ипотечный кредит.
2. *Невысокий уровень начальных инвестиций.* Уровень начальных инвестиций, необходимый для того, чтобы заключить соглашение об арендном опционе, может оказаться не выше месячной арендной платы за соответствующее жилье и депонирования ценных бумаг на аналогичную сумму. В результате сумма начальных инвестиций редко превышает 5–10 тыс. долл., хотя мне известен случай, когда арендный опцион жилого дома продавался за 1,5 млн. долл., причем начальная выплата (задаток) должна была составить 50 тыс. долл.
3. *Принудительные сбережения.* Договор арендного опциона, как правило, заставляет вас сэкономить деньги для первоначальной выплаты, что требуется в случае, когда вы реализуете свое право на покупку. Зачастую арендные опционы предусматривают использование ставок аренды выше рыночных, кредитуются затем, возможно, 50% вашей арендной платы до первоначальной выплаты. Конкретная величина согласовывается в процессе переговоров. А после того как вы твердо заявите о своем намерении выкупить дом, окажется, что у вас есть возможность сократить другие затраты и направить больший поток денег на свой “жилищный счет”.
4. *Продажная цена фирмы.* Ваш опцион должен устанавливать продажную цену фирмы за соответствующее жилье или включать формулу

(возможно, содержащую коэффициент, обеспечивающий небольшую поправку на инфляцию), которая может использоваться для вычисления продажной цены фирмы. Тщательно подбирайте жилье, грамотно проводите переговоры с домовладельцем — и когда через один–три года вы реализуете свой арендный опцион, рыночная стоимость вашего жилья вполне может превысить его опционную цену. Если рыночная стоимость вашего жилья повысилась (или вам удалось повысить его стоимость в результате определенных усовершенствований), возможно, вам удастся взять займы практически всю сумму, необходимую для осуществления сделки по покупке интересующего вас дома.

5. *Возможность 100%-ного финансирования.* Сократить сумму денежных инвестиций, необходимую для покупки интересующего вас дома, можно также еще одним способом: выкупить путем арендного опциона недвижимость, которую можно с прибылью для себя улучшить путем капитального ремонта, реставрации или “косметического” ремонта. Повысив рыночную стоимость своего жилья, вы, наверное, сможете взять займы практически всю сумму, необходимую для осуществления сделки по покупке интересующего вас дома.

Допустим, например, что покупная цена вашего арендного опциона составляет 175 тыс. долл. Допустим, что к концу первого года ваши арендные кредиты равняются 5 тыс. долл. Теперь вы должны продавцу этого дома 170 тыс. долл. Выполнив капитальный ремонт, реставрацию или “косметический” ремонт дома, вы повышаете его рыночную стоимость на 25 тыс. долл. Теперь рыночная стоимость вашего дома составляет примерно 200 тыс. долл. Если на протяжении всего этого года вы своевременно оплачивали свои счета, то вам не составит большого труда найти заимодавца, который профинансирует вашу покупку, предоставив вам все 170 тыс. долл., необходимые вам для того, чтобы расплатиться с продавцами. Или (еще один вариант) вы могли бы продать этот дом, выплатить его продавцам 170 тыс. долл. и использовать прибыль, полученную в результате продажи, для инвестирования в какой-то другой дом.

6. *Восстановление кредитоспособности.* Арендный опцион может оказать помощь нанимателям, которые хотели бы сформировать или восстановить солидную кредитную историю. Джоди и Пол Дэвис хотели купить дом до того, как цены или процентные ставки в их регионе в очередной раз повысятся до такого уровня, который окажется непосильным для них. Но Дэвисам требовалось время, чтобы решить свои кредитные проблемы, созданные слишком большими заимствованиями и временной безработицей Джоди. Арендный опцион мог бы оказаться той возможностью, которая помогла бы Дэвисам достичь своей цели — стать владельцами недвижимости.

Когда потенциальные наниматели и покупатели жилья “для себя” внимательно проанализируют этот перечень преимуществ, они станут готовы к арендным опционам. Вы должны лишь предложить им подходящую недвижимость и достаточно выгодные условия.

### **Преимущества для инвесторов**

Несмотря на то что арендные опционы можно структурировать многими способами, они практически всегда обеспечивают *инвесторам* следующие преимущества: меньший риск; более высокие ставки арендной платы и гарантированную прибыль.

**Меньший риск.** Наниматели, которые желают воспользоваться возможностями арендного опциона, как правило, обращаются с вашей недвижимостью более бережно, чем так называемый “средний” наниматель. Поскольку такие наниматели уже воспринимают данный дом как свою будущую собственность, они и обращаются с ним как домовладельцы, а не как наниматели. Кроме того, они понимают, чтобы получить право на ипотечный кредит, им понадобится почти идеальная история выплаты арендных платежей. (Если ваши наниматели-покупатели незнакомы с этим фактом, постарайтесь довести это до их сведения.) Как правило, наниматели, рассчитывающие на арендный опцион, предполагают выплатить арендную плату за первый и последний месяцы, депонирование ценных бумаг и, вероятнее всего, опционный сбор (платеж за получение права на покупку) в размере 1–5 тыс. долл. (возможно, даже больше). Взятые вместе, все эти предварительные выплаты создают меньший риск для вас, владельца недвижимости.

**Более высокие ставки арендной платы.** Как правило, наниматели, рассчитывающие на арендный опцион, готовы вносить арендную плату, более высокую, чем рыночная, заранее зная о том, что вы включите часть этой ежемесячной арендной платы в покупную цену соответствующей недвижимости. Наниматели рассматривают эти “арендные кредиты” — которые, по сути, следовало бы назвать “кредитами покупной цены”, — как принудительные сбережения (экономия), которые учитываются в первоначальной выплате, требуемой заимодавцем.

С точки зрения человека, заинтересованного в как можно более быстром получении прибыли, более высокие арендные платежи увеличивают ваш ежемесячный денежный поток и повышают вашу прибыль, зарабатываемую по принципу “деньги на деньги”. В регионах с высоким уровнем цен, где новоприобретенная арендная недвижимость вывела из спячки “голодного аллигатора”, повышенная арендная плата за недвижимость, которую ожидает арендный опцион, может превратить отрицательный денежный поток в положительный.

**Гарантированная прибыль.** Опытные инвесторы знают, что в среднем менее 50% нанимателей, решивших воспользоваться арендным опционом, реализуют на практике свое право выкупа арендуемого жилья. Нередко наниматели меняют свое решение относительно выкупа арендуемого жилья, поскольку иногда их финансовое положение оказывается далеким от ожидаемого, а иногда изменяются их личные обстоятельства (развод, решение проживать отдельно, смена места работы, рождение детей).

Какой бы ни была подлинная причина отказа от выкупа арендуемого жилья, наниматели лишаются (по крайней мере частично) своих арендных кредитов, опционного взноса и какой-либо компенсации за ремонтные работы, выполненные ими в арендуемом жилье. Как посторонний человек вы можете лишь посочувствовать таким нанимателям, но как инвестор вы должны понимать, что потери нанимателей оборачиваются для вас прибылью. Когда нанимателям приходится отказываться от выкупа арендуемого жилья, вы оказываетесь в большем выигрыше, чем в случае традиционного арендного соглашения.

Но даже если наниматели выкупают арендуемое ими жилье, вы также оказываетесь в выигрыше, поскольку при формировании вашей опционной цены вы предусмотрели достаточный уровень прибыли по сравнению с ценой, первоначально уплаченной вами за соответствующую недвижимость. Этот метод оказывается особенно эффективным, когда применяется в отношении транзакций, совершенных по выгодной для вас цене. Кроме того, вы выигрываете больше, чем могли бы выиграть в случае непосредственной продажи соответствующей недвижимости, поскольку вам не приходится нести высокие маркетинговые затраты или выплачивать комиссионные риэлтору.

Для инвесторов арендный опцион выгоден в любом случае: инвестор выигрывает и в случае, когда наниматели выкупают арендуемое ими жилье, и в случае, когда наниматели отказываются от его выкупа (т.е. добровольно расстаются со своими инвестициями в соответствующую недвижимость).

### **“Сэндвич” арендного опциона**

“Сэндвич” арендного опциона, безусловно, повышает вашу *потенциальную* прибыль. Вместо того чтобы покупать недвижимость, вы находите достаточно мотивированных продавцов, которые желают применить к своей недвижимости принцип арендного опциона, предоставив это жилье вам внаем за относительно невысокую (выгодную для вас) арендную плату и согласившись на выкуп вами этого жилья также за относительно невысокую (опять-таки выгодную для вас) цену. Такие продавцы, как правило, не рекламируют свою недвижимость как арендный опцион. Не исключено, что мысль об арендном опционе даже не приходила им в голову до тех пор, вы сами не предложили им такой вариант.

В идеальном случае, воспользовавшись арендным опционом, вы получаете контроль над соответствующей недвижимостью в течение двух–пяти лет. Сумма наличных, которая потребуется вам в этом случае, окажется меньшей, чем вам пришлось бы уплатить при немедленной покупке данной недвижимости.

Далее, вы тратите какие-то деньги на усовершенствование своего жилья (если в этом есть необходимость) и рекламируете данную недвижимость именно как арендный опцион. Вы находите нанимателей-покупателей и предлагаете им заключить с вами как арендодателем договор об арендном опционе. Ваши наниматели-покупатели соглашаются выплачивать вам более высокую ежемесячную арендную плату и более высокую опционную цену, чем вам удалось выторговать у владельцев данной недвижимости для самого себя, когда вы выступали в роли нанимателя. В этом случае вы получаете прибыль на разнице цен.

Ваша ставка доходности резко повышается, поскольку вы получаете контроль над недвижимостью, не прибегая к каким-либо денежным инвестициям. Начальный капитал, полученный вами от ваших нанимателей-покупателей, превышает сумму, уплаченную вами владельцам соответствующей недвижимости. По сути, вы совершаете покупку оптом, а продаете в розницу. При этом вам, в сущности, не приходится платить за свои “товарно-материальные запасы”.

***Насколько эффективным на практике оказывается “сэндвич” арендного опциона.*** Теоретически эффективность “сэндвича” арендного опциона может оказаться достаточно высокой. Например, Роберт Аллен (Robert Allen) и Джеймс Ламли (James Lumley), два известных инвестора в недвижимость, а также авторы популярных книг, утверждают, что они с успехом пользовались этим методом, получая значительную прибыль при минимальных затратах денег (или вообще без каких-либо денежных затрат)<sup>2</sup>.

Несмотря на то что автор данной книги неоднократно покупал и продавал недвижимость с использованием арендного опциона, я никогда не собирался использовать “сэндвич” арендного опциона. На мой взгляд, предоставляя кому-либо возможность купить недвижимость, которая пока еще не принадлежит мне, я навлекаю на себя значительный риск. Тем не менее *теоретически* “сэндвич” арендного опциона способен принести значительную прибыль. Если у вас возникло желание воспользоваться этим методом, прочитайте книгу Джеймса Ламли *Пять волшебных способов разбогатеть на покупке и продаже недвижимости* (James Lumley, *5 Magic Paths to Making a Fortune in Real Estate*, Wiley, 2004, 2nd ed.).

<sup>2</sup> См. также книгу Peter Conti and David Finkle, *Making Big Money Investing in Real Estate* (Dearborn, 2003).

## Как найти покупателей и продавцов арендного опциона

Если вы хотите заработать значительную прибыль на арендном опционе, не ограничивайтесь лишь продавцами, которые рекламируют арендный опцион. Эти продавцы пытаются продать свою недвижимость в розницу. Заключить выгодную сделку в этом случае вам будет очень непросто. Вместо этого попытайтесь найти мотивированных продавцов FSBO (for-sale-by-owner — выставляется на продажу владельцем недвижимости) в разделе объявлений под рубрикой “Homes for Sale” (“Жилье на продажу”). Можно также обратиться к владельцам недвижимости, которые помещают рекламные объявления под рубрикой “House for Rent” (“Сдача жилья внаем”). Как указывалось выше, зачастую продавцы самых выгодных арендных опционов даже не рассматривают возможность использования арендного опциона, пока вы сами не предложите им такую идею.

Занимаясь поиском нанимателей-покупателей, особое внимание необходимо обратить на следующие категории рекламных объявлений в газетах: “Homes for Sale” (“Жилье на продажу”), “Homes for Rent” (“Сдача жилья внаем”) и особая категория рекламных объявлений “Lease Option” (“Арендный опцион”), которые публикуют некоторые газеты. К сожалению, никто не скажет вам, какая категория рекламных объявлений является оптимальной для вашего рынка. Поэкспериментируйте с каждым из этих вариантов. Чтобы выяснить, какой из них вызывает наиболее многообещающие ответы, попросите тех, кто позволит вам, сказать, в какой категории они увидели данное рекламное объявление. Не следует заранее рассчитывать на то, что какая-то отдельно взятая категория рекламных объявлений обеспечит наибольшее число людей, представляющих для вас реальный интерес.

### Творческое начало в случае использования арендных опционов (для инвесторов)

Если вы хотите начать быстро богатеть, не прибегая к инвестированию значительного начального капитала, попытайтесь воспользоваться подходом к арендным опционам, который предлагает Сюзанна Брэнгем (Suzanne Brangham). Несмотря на то что Сюзанна Брэнгем начала свою карьеру профессионального инвестора в недвижимость, можно сказать, совершенно случайно, ничто не мешает вам следовать ее путем более целенаправленно. Вот как Сюзанна Брэнгем описывает свой собственный опыт в книге *Housewise*:

Подыскивая для себя занятие по душе, я в то же время подыскивала подходящее место для проживания. Мне приглянулся один симпатичный, но довольно запущенный доходный дом. Владелец этого жилья собирался превратить его из доходного дома в кондоминиум. Квартиры в этом

доме предназначались либо на продажу, либо для сдачи внаем. Однако найти покупателей квартир в таком доме оказалось весьма непросто.

С гордо поднятой головой, в которой созрели кое-какие предварительные планы, и с определенной суммой, зажатой в руке, я решила сделать управляющему этого дома предложение, от которого ему было бы трудно, на мой взгляд, отказаться.

Я сказала ему, что вместо запрашиваемых ежемесячных выплат в размере 800 долл. за аренду квартиры, состоящей из двух спален и двух ванных комнат, я беру на себя обязательство отремонтировать всю квартиру. Я была готова потратить 9 600 долл. на оплату труда работников и покупку необходимых материалов, что равнялось арендной плате за целый год. Наряду с 12-месячной арендой я потребовала также опцион на покупку квартиры по цене продавца (40 тыс. долл.).

Спустя три месяца Сюзанна завершила ремонт квартиры, а затем выкупила свою отремонтированную квартиру, являющуюся частью кондоминиума, по заранее оговоренной цене арендного опциона (40 тыс. долл.). Сразу же после этого она продала свою квартиру одному из покупателей за 85 тыс. долл. С учетом расходов на ремонт квартиры, расходов, связанных с передачей недвижимости от продавца к покупателю, а также причитающихся риэлтору комиссионных чистая прибыль Сюзанны Брэнгем составила 23 тыс. долл. Таким образом, Брэнгем лишилась дома, но обрела профессию инвестора в недвижимость.

Спустя двадцать лет Сюзанна Брэнгем стала не только состоятельным человеком, но и широко известным в стране и за ее пределами автором, лектором и предпринимателем. В книге *Housewise* (издательство *HarperCollins*, 1987) Сюзанна Брэнгем рассказывает о своем опыте восстановления и реставрации жилых домов, а также о совершенно случайном, но оказавшемся столь удачным выборе профессии инвестора в недвижимость. Как я уже говорил, книгу *Housewise* обязательно должен прочитать каждый, кто желает освоить профессию инвестора в недвижимость и ознакомиться со множеством способов получения прибыли путем покупки и ремонта (усовершенствования) недвижимости.

## **ДОГОВОР ОБ АРЕНДЕ С ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ВЫКУПОМ**

На практике договор об аренде с обязательным выкупом почти ничем не отличается от арендного опциона. Однако вместо получения права либо выкупить недвижимость, либо отказаться от нее договор об аренде с обязательным выкупом предусматривает *обязательство выкупить соответствующую недвижимость*. Как инвестор вы можете убедить колеблющихся продавцов

принять ваше предложение, касающееся обязательного выкупа арендуемого помещения, даже в том случае, если они откажутся от арендного опциона. Предложение, касающееся обязательного выкупа арендуемого помещения, обычно представляется более конкретным и определенным, поскольку вы берете на себя обязательство выкупить соответствующую недвижимость, однако хотите отсрочить момент выкупа. Как правило, момент выкупа недвижимости отодвигается в будущее на срок от шести месяцев до пяти лет, что может быть удобно как вам, так и продавцам недвижимости.

### **Представляется более конкретным и определенным**

Я использую выражение *представляется более конкретным и определенным*, поскольку в этом деле остается одна лазейка. Вы можете (и, вообще говоря, должны) вписать в договор о покупке пункт, освобождающий от ответственности. Этот пункт называется “Заранее оцененные убытки”. При наличии в договоре о покупке такого пункта продавцы не могут заставить вас (в судебном порядке) выкупить соответствующую недвижимость, если впоследствии вы пойдете на попятный. Кроме того, продавцы не могут предъявить вам иск за какие-либо финансовые убытки, которые они могут понести из-за вашего нежелания выкупить соответствующую недвижимость. В то же время пункт “Заранее оцененные убытки” дает возможность вашим продавцам присвоить ваш депозит, содержащий авансовую оплату по договору.

В сущности, ваша авансовая оплата по договору выполняет роль опционного платежа. О чем бы ни говорилось в договоре покупки, в действительности вы не принимаете на себя твердого обязательства выкупить соответствующую недвижимость.

### **Величина депозита с авансовой оплатой по договору**

Реальная надежность обязательств, связанных либо с арендным опционом, либо с договором об обязательном выкупе арендуемой недвижимости, определяется величиной авансового платежа, получаемого продавцом, независимо от того, как именно называется этот авансовый платеж — опционным взносом или депозитом с авансовой оплатой по договору. Если вы хотите убедить продавца в том, что действительно намерены выполнить все условия арендного опциона или договора об аренде с обязательным выкупом, выложите на стол как можно большую сумму. Аналогично, чтобы сохранить для себя как можно больше путей к отступлению, заручитесь для себя минимально возможным “отступным платежом”, даже если это повлечет за собой какие-то дополнительные уступки с вашей стороны в других условиях вашего договора.

### **Пункты, касающиеся непредвиденных обстоятельств**

Вы можете также избавиться от обязательства выкупить недвижимость, включив в договор покупки пункты, касающиеся непредвиденных обстоятельств. В случае невыполнения каких-либо условий (физическое состояние соответствующей недвижимости, способность получить финансирование, одобрение юриста, продажа какой-либо другой недвижимости и т.п.) вы можете отказаться от покупки и в то же время требовать возврата своего опционного взноса или авансовой оплаты по договору. Непредвиденные обстоятельства, опционные взносы и депозиты с авансовой оплатой по договору являются характерными атрибутами большинства договоров продажи, заключаемых на рынке (в отличие от принудительной продажи имущества несостоятельных должников по ипотечному кредиту и продаж, осуществляемых государством), поэтому более подробное мы обсудим их в главе 10.

### **ИЗМЕНЕНИЕ ХАРАКТЕРА И НАЗНАЧЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ (ПЕРЕБУСТРОЙСТВО НЕДВИЖИМОСТИ)**

Превращение квартир, предназначенных для сдачи внаем, в кондоминиумы. ...Автозаправочные станции теперь работают как пункты розничной торговли (*Seven-Elevens*). ...Старые дома перестроенные в офисные здания. ...Участок земли, на котором раньше находилась ферма, превращен в огромный городской торговый центр. Все эти категории недвижимости являются примерами адаптивного использования земельных участков и строений, являющегося следствием роста и развития тех или иных территорий.

Весьма показательным примером в этом отношении может служить засилье автозаправочных станций практически во всех городах страны. Вследствие ожесточенной конкуренции между этими автозаправочными станциями нерентабельные станции закрываются и соответствующие участки земли постепенно приходят в запустение. Новые способы использования этих участков становятся неминуемыми.

Изменение характера и назначения недвижимости включает в себе поистине безграничные возможности для инвестора, склонного к творческому мышлению. Перестройка старого жилого дома, расположенного в центральной части города, может оказаться весьма прибыльным предприятием. Сдача внаем небольших офисных помещений иногда позволяет получить в два раза большую арендную плату, чем сдача внаем жилых помещений. Разумеется, бывает и наоборот. В последнее время цены на жилье в Лондоне и Нью-Йорке взлетели до таких высот, что инвесторы спешно перестраивают многие типы

магазинных, складских и офисных помещений в жилые квартиры, подлежащие продаже или сдаче внаем.

Несколько лет тому назад компания *Wolverine Development* (г. Лансинг, шт. Мичиган) занималась инвестированием в стратегические городские окраины — в местах планируемого расширения города. Компания покупала односемейные дома в каком-либо из таких мест перспективного строительства, намереваясь в будущем перестроить их в доходные дома, приносящие, как правило, большую прибыль. Этот метод имел значительное преимущество над инвестированием в пустующие земельные участки, расположенные примерно в тех же местах, поскольку эти дома должны были приносить доход от сдачи их внаем до того момента, когда расширение города делало рентабельной перестройку таких домов.

Переобустройство земельных участков и зданий похоже на превращение свинца в золото. Но как осуществить на практике эти изменения в способе использования земельных участков? Начните с получения генерального плана зонирования вашего города. Этот план можно получить в управлении планирования города. Каждый район города характеризуется определенным зонированием (участки, застроенные индивидуальными жилыми домами, участки, застроенные многоквартирными жилыми домами, земельные участки сельскохозяйственного назначения, земельные участки коммерческого назначения и земельные участки промышленного назначения), регламентирующим использование земель, принадлежащих этому району. Весьма перспективным с точки зрения переобустройства является индивидуальный жилой дом, расположенный на земельном участке коммерческого назначения (в коммерческой зоне). Если недвижимость, которую вы хотели бы переобустроить, находится на участке, застроенном индивидуальными жилыми домами, это потребовало бы изменения зонирования. Внесение изменений в зонирование может потребовать значительных затрат денег, времени и сил. Проще всего переобустроить недвижимость, которая примыкает к той категории зонирования, в которую вы желаете переобустроить эту недвижимость. Если вас интересует конкретная процедура, которую необходимо пройти в подобных случаях, проконсультируйтесь в своем местном управлении планирования. См. также книгу *The Complete Guide to Zoning* (McGraw-Hill, 2005).

### **Переобустройство кондоминиума**

Чтобы переобустроить доходный дом в отдельные квартиры, составляющие кондоминиум, попытайтесь приобрести такой дом достаточно недорого, чтобы каждую из квартир в таком доме можно было без особых проблем переоборудовать в высоколиквидный кондоминиум. Вследствие необходимости

выполнения определенных юридических процедур, а также с учетом наличия непредвиденных затрат, связанных с переоборудованием квартир (не говоря уж о значительных затратах времени и сил), в подобных случаях рекомендуется пользоваться так называемым “правилом 1,5–2,0”. Иными словами, чтобы получить хорошую прибыль, доходный дом за 100 тыс. долл. после переоборудования в кондоминиум может продаваться за 150–200 тыс. долл. Переобустройство недвижимости влечет за собой существенную ценовую надбавку, призванную покрыть затраты на маркетинг и переоборудование, а также юридические издержки плюс риск, неизбежно связанный с подобным переобустройством. Несмотря на эти финансовые реалии, инвесторы переоборудовали в прошлом году (в масштабе всей страны) 250 тыс. долл. мебелированных квартир в квартиры кондоминиумов.

Вот основные юридические мероприятия, необходимые для преобразования мебелированных квартир в кондоминиум. Во-первых, городские власти должны утвердить задуманные вами изменения. Вы должны предоставить на рассмотрение городских властей планы, в которых должно быть показано, как именно вы намереваетесь осуществить задуманные вами изменения. Если, по мнению городских властей, ваши планы не противоречат действующим законам, правилам и нормативам, планируемое вами преобразование будет утверждено. В противном случае, прежде чем вы получите соответствующее разрешение от городских властей, могут понадобиться определенные изменения, такие как дополнительные места для парковки автомобилей или обустройство дополнительных ванных комнат. Планировщики могут также выдвинуть возражение, сущность которого сводится к тому, что жилье должно быть по карману людям, для которых оно предназначено (*affordable housing*). В прибрежном районе Сан-Франциско владельцы доходных домов могли бы зарабатывать огромную прибыль, преобразовывая свою недвижимость в кондоминиумы. Но увы! Городские власти Сан-Франциско, стремясь сохранить как можно больше квартир, сдаваемых внаем, жестко регламентируют и ограничивают такие преобразования. Ряд других крупных городов страны также жестко ограничивают подобные преобразования.

Прежде чем составлять подробные планы преобразования мебелированных квартир в кондоминиум, внимательно изучите особенности соответствующего района и выясните продажные цены кондоминиум-квартир, сопоставимых с вашими. Если у вас есть возможность купить доходный дом по достаточно низкой цене, отремонтировать его, продать переоборудованные квартиры и заработать прибыль, которая покрывала бы время и силы, затраченные вами на такое преобразование, тогда вам, возможно, удастся заработать “быстрые” деньги (хотя вряд ли эти деньги окажутся для вас легкими).

Чтобы проиллюстрировать способ вычисления потенциальной прибыли, которую можно получить в результате преобразования мебелированных квартир в кондоминиум-квартиры, находящиеся в собственности их жильцов, рассмотрим пример восьмиквартирного жилого дома.

Покупная цена	480 тыс. долл.
Ремонт (по 15 тыс. долл. за каждую квартиру)	120 тыс. долл.
Юридические услуги (подготовка документов на кондоминиум, процесс утверждения соответствующими государственными органами, подготовка договора продажи, завершающее изучение документов)	40 тыс. долл.
Маркетинговые издержки (реклама, комиссионные с продажи)	45 тыс. долл.
Процент по ипотечному кредиту (12-месячная реконструкция и распродажа)	50 тыс. долл.
Разное (архитектор, дизайн интерьера, ландшафтный дизайн, получение разрешений от соответствующих государственных органов)	<u>35 тыс. долл.</u>
Совокупные затраты	770 тыс. долл.
Затраты на одну квартиру	96 250 долл.

В данном примере инвестор заплатил за приобретение этого восьмиквартирного доходного дома 480 тыс. долл. (по 60 тыс. долл. за каждую квартиру). С учетом всех затрат на преобразование этого доходного дома в кондоминиум-квартиры сумма инвестиций повысилась до 770 тыс. долл. (по 96 250 долл. за каждую квартиру). Но в этих показателях еще не учтена прибыль. Если инвестор хочет зарабатывать на каждой квартире 20 тыс. долл. чистой прибыли, он должен продавать эти квартиры по цене, равной примерно 120 тыс. долл. (т.е. в два раза дороже первоначальной покупной цены этих квартир).

Величины, приведенные в этом примере, лишь иллюстрируют описанный здесь метод переобустройства квартир. Каждый из элементов перечисленных здесь затрат, начиная с затрат на приобретение квартир и заканчивая пунктом “Разное”, может принимать значения в весьма широком диапазоне. Конкретные значения этих затрат определяются особенностями местного рынка, характеристиками приобретаемой недвижимости, объемом ремонтных работ, степенью сложности законов, правил и процедур, регулирующих преобразование мебелированных квартир в кондоминиум, а также используемой маркетинговой стратегией. Чтобы решить, в какой мере подобный проект осуществим в вашем районе, внимательно изучите недвижимость, предназначенную для сдачи вна-

ем, цены кондоминиум-квартир и законы, регулирующие процесс преобразования мебелированных квартир в кондоминиум. Выполните предварительные (прикидочные) вычисления, которые позволят вам оценить осуществимость такого проекта. Если такая предварительная оценка сулит вам определенные перспективы, поговорите с кем-либо из инвесторов, подрядчиков, юристов или консультантов по вопросам недвижимости, имеющих опыт преобразования мебелированных квартир в кондоминиум. Получив в результате такого общения (и, возможно, каких-то дополнительных исследований) определенную информацию, вы сможете решить, обладает ли такой инвестиционный проект достаточным потенциалом (с точки зрения получения прибыли), который позволит вам компенсировать такие риски, как превышение запланированного бюджета, недостаточно активные продажи и задержки с получением соответствующих разрешений от государственных органов.

### **Наниматели, совместно владеющие недвижимостью**

В некоторых частях страны жесткий контроль жилья, сдаваемого внаем, а также строгость законов, регулирующих процесс преобразования мебелированных квартир в кондоминиум, делают такое преобразование практически неосуществимым, несмотря на его потенциальную прибыльность. Однако наиболее изобретательные инвесторы в недвижимость и предприниматели придумали несколько способов, с помощью которых им удастся “обойти” эти ограничительные нормы и процедуры. В г. Беркли, шт. Калифорния (широко известном как “Народная республика Беркли” — People’s Republic of Berkeley), а также в некоторых других городах побережья Сан-Франциско изобретательные инвесторы освоили концепцию преобразования, которая получила название ТИС.

Термин “ТИС” (произносится “ти-ай-си”) обозначает нанимателей, совместно владеющих недвижимостью (tenants in common), и представляет собой нечто среднее между кооперативом и кондоминиумом.

На побережье Сан-Франциско эта схема действует следующим образом. Инвестор (или группа инвесторов) находит, например, старый четырехквартирный доходный дом, рыночная стоимость которого — в силу действия жестких механизмов контроля жилья, сдаваемого внаем, — составляет 600 тыс. долл. (по 150 тыс. долл. за каждую квартиру). В результате преобразования этих мебелированных квартир в кондоминиум их можно было бы продавать по 250 тыс. долл. за каждую квартиру (в этом случае совокупная рыночная стоимость такого здания составила бы 1 млн. долл.); однако жесткие законы, регулирующие процесс преобразования мебелированных квартир в кондоминиум, практически исключают такую возможность.

Однако это именно тот случай, когда на выручку потенциальным инвесторам приходит изобретательность и творческий подход. Инвесторы покупают эту недвижимость, а затем размещают рекламные объявления, в которых предлагают это жилье четырем семьям (отдельным лицам, семейным парам, партнерам, друзьям или семьям с детьми), которые хотели бы получить в собственность одну из этих четырех квартир. Найдя желающих, они продают им пропорциональные доли собственности в совокупном жилье по цене, например, 200 тыс. долл. за каждую (если квартиры неравноценны, то применение принципа пропорциональности приведет к тому, что кто-то из владельцев заплатит больше, а кто-то меньше). Затем соответствующие совместные владельцы заключают с остальными владельцами договоры долгосрочного найма своих квартир.

Несмотря на то что с юридической точки зрения соответствующим зданием совместно владеют все семьи, на самом деле каждая семья становится владельцем квартиры, в которой проживает. Впоследствии, если один из совладельцев пожелает продать свою долю здания, он вполне может это сделать. Покупатель оплачивает этому продавцу стоимость принадлежащей ему доли в совокупном имуществе и получает право собственности на соответствующую квартиру.

Помимо того что концепция ТИС позволяет обойти законы, регламентирующие процесс преобразования меблированных квартир в кондоминиум, она обладает еще одним важным преимуществом: организация ТИС представляет собой более простой и менее дорогостоящий вариант решения проблемы преобразования меблированных квартир в кондоминиум, чем подготовка документации и получение от соответствующих государственных органов разрешений, которые требуются при инициировании преобразования в кондоминиум. В сущности, поскольку при использовании ТИС все сводится к продаже соответствующего здания группе совладельцев, необходимости применения каких-либо особых законов в этом случае нет.

Хотя концепция ТИС реализуется применительно к доходным домам главным образом как реакция на попытку чрезмерного регулирования со стороны государства, использование концепции ТИС не ограничивается лишь этим. Даже если вы не проживаете в одной из “Народных республик” (как, например, “Народная республика Беркли”), вы можете воспользоваться этим методом инвестирования в своем регионе. Поскольку ТИС-недвижимость гораздо легче реконструировать, чем преобразование в кондоминиум, это может быть неплохим способом приобретения опыта “покупки оптом” и “продажи в розницу”. Самым большим препятствием на этом пути может быть поиск юриста, который мог бы предоставить вам квалифицированные юридические консультации

и разъяснить концепцию ТИС потенциальным покупателям и совладельцам соответствующего здания.

Если вы хотите получить дополнительные сведения о концепции ТИС, отправляйтесь на побережье Сан-Франциско (Bay Area) и поговорите с инвесторами, владельцами квартир и адвокатами, которые поделятся с вами собственным опытом распоряжения такими типами недвижимого имущества. Возможно, вы станете первым, кто воспользуется этим опытом в вашем регионе.

### **Переоборудование жилых квартир в офисные помещения**

Арендная плата за офисные помещения может оказаться в два раза выше, чем арендная плата за жилые помещения, сопоставимые по площади и качеству. Даже одно это обстоятельство свидетельствует в пользу переоборудования жилых квартир в офисные помещения. Но прежде чем приступить к такому переоборудованию, необходимо найти ответы на несколько важных вопросов.

1. Находится ли недвижимость, которую вы хотите переоборудовать в офисные помещения, в коммерческой зоне? Если нет, можно ли ее изменить в требуемое зонирование?
2. Каково текущее предложение офисных помещений в районе, где находится недвижимость, которую вы хотите переоборудовать в офисные помещения? Если предложение офисных помещений в вашем районе существенно превышает реальный спрос на такие помещения, то переоборудование лишено смысла.
3. Имеется ли возле здания, в котором вы намерены оборудовать офисные помещения, достаточно места для парковки автомобилей? Городские власти могут потребовать, чтобы на каждые 250–500 кв. футов сдаваемого в аренду офисного помещения приходилось хотя бы одно место для парковки автомобиля.
4. Во сколько обойдется переоборудование жилых квартир в офисные помещения? Можете ли вы занять деньги, необходимые для финансирования такого переоборудования? И наконец, окупит ли прибыль, которую вы планируете получить от сдачи в аренду офисных помещений, ваши расходы, юридические процедуры, а также затраченное вами время и силы?

Скрупулезно изучите возможности недвижимости, переоборудуемой под офисные помещения, и текущую ситуацию на рынке. Определите бюджет задуманного вами преобразования. Не забывайте также о требованиях, предъявляемых городскими властями. Если бюджет задуманного вами преобразования не выходит за разумные пределы и если это преобразование способно принес-

ти вам хорошую прибыль, воспользуйтесь предоставившейся возможностью. В этом случае вы получите не только достойное материальное вознаграждение, но и поистине бесценный опыт.

## ГЛАВНЫЙ ДОГОВОР ОБ АРЕНДЕ ЖИЛЬЯ

Чтобы зарабатывать деньги на недвижимости, необходимо контролировать эту недвижимость. Самым надежным способом осуществления такого контроля является получение права собственности на недвижимость. Однако некоторые инвесторы не торопятся покупать недвижимость и заключают главный договор аренды жилья (master lease).

Допустим, вы нашли двенадцатиквартирный доходный дом в довольно запущенном состоянии, который нуждается в основательном ремонте. Вы могли бы купить этот дом. Однако в данный момент у вас нет финансов на покупку дома и ремонт. К тому же нынешний владелец дома не хочет продавать свою недвижимость на основе договора о землевладении (land contract) или покупать денежный ипотечный кредит (money mortgage). В настоящее время этот дом обеспечивает денежный поток, достаточный лишь для того, чтобы оплачивать текущие расходы, выплачивать налог на недвижимое имущество и осуществлять выплаты по ипотечному кредиту. Домовладелец хотел бы превратить этот “поглотитель денег” в средство получения денег, однако испытывает нехватку времени, сил, денег и способностей.

Решение проблемы: заключите главный договор об аренде всего здания и гарантируйте домовладельцу стабильный и беспрепятственный ежемесячный доход. В обмен на это вы получите право на ремонт здания и управление недвижимостью с целью повышения чистого дохода от эксплуатации этой недвижимости (net operating income — NOI).

Вообще говоря, главный договор об аренде жилья обеспечивает полный контроль над соответствующей недвижимостью на срок от 5 до 15 лет и право выкупить это жилье по заранее оговоренной цене. В период действия главного договора аренды жилья вы кладете себе в карман разницу между суммой, которую расходуете на эксплуатацию этого жилья (включая арендную плату, причитающуюся домовладельцу), и суммой, которую получаете от нанимателей, которые проживают в каждой из двенадцати квартир. Этот метод напоминает обсуждавшийся выше “арендный сэндвич”, правда, главный договор аренды жилья применяется к многоквартирным зданиям, а “арендный сэндвич” — к домам, рассчитанным на одну семью, или кондоминиумам. Ниже показано, какими были бы расходы и доходы до и после заключения главного договора аренды здания.

**До заключения главного договора об аренде здания  
(управление недвижимостью осуществляется домовладельцем)**

Валовой потенциальный доход при арендной плате по 500 долл. за квартиру	72 000 долл.
Убытки в результате того, что часть квартир остается незанятой (при 15%)	<u>10 800 долл.</u>
Эффективный валовой доход	61 200 долл.
Расходы	
Коммунальные услуги	14 400 долл.
Эксплуатация	8 360 долл.
Реклама	2 770 долл.
Страховка	3 110 долл.
Налоги на недвижимое имущество	6 888 долл.
Прочее (выселение жильцов, гонорары адвокатов, безнадежные долги, вандализм, профилактическая санобработка, ведение домашней бухгалтерии и т.п.)	<u>5 000 долл.</u>
Совокупные расходы	40 528 долл.
Чистый доход от эксплуатации недвижимости	20 672 долл.
Выплаты по ипотечному кредиту	<u>19 791 долл.</u>
Денежный поток до уплаты налогов	881 долл.

**После заключения главного договора об аренде здания  
(управление недвижимостью осуществляется по-новому)**

Валовой потенциальный доход при арендной плате по 575 долл. за квартиру	82 800 долл.
Убытки в результате того, что часть квартир остается незанятой (при 4%)	<u>3 312 долл.</u>
Эффективный валовой доход	79 488 долл.
Расходы	
Коммунальные услуги	2 230 долл.
Эксплуатация и ремонт	13 200 долл.
Реклама	670 долл.
Страховка	2 630 долл.
Налоги на недвижимое имущество	7 300 долл.
Прочее (выселение жильцов, гонорары адвокатов, безнадежные долги, вандализм, профилактическая санобработка, ведение домашней бухгалтерии и т.п.)	<u>2 500 долл.</u>

Совокупные расходы	28 530 долл.
Чистый доход от эксплуатации недвижимости	50 958 долл.
Выплаты за арендуемое жилье домовладельцу (главный арендодатель)	25 000 долл.
<u>Денежный поток до уплаты налогов (главный арендатор)</u>	<u>25 958 долл.</u>

Столь впечатляющее превращение может быть достигнуто в результате следующих мер: 1) проведение капитального ремонта жилья и реализация хорошо продуманной программы его эксплуатации; 2) более привлекательное жилье и более эффективное управление недвижимостью привлекают и удерживают более “качественных” нанимателей; 3) установка счетчиков электроэнергии, горячей и холодной воды, газа и т.п. в каждой отдельной квартире способствует экономии на коммунальных услугах; 4) повышение арендной платы, отражающее повышение качества жилья и более благоприятную обстановку, создаваемую более “качественными” нанимателями, благожелательными по отношению к своим соседям и строго соблюдающими правила внутреннего распорядка; 5) возможность найти более дешевое страховое покрытие недвижимости и долговых обязательств; 6) сокращение текучести нанимателей и их готовность рекомендовать данное жилье своим друзьям и знакомым, что позволяет сократить расходы на рекламу.

Такое преобразование недвижимости ведет не только к повышению NOI. Повышение NOI наряду со снижением риска и более привлекательными квартирами ведет к существенному повышению стоимости здания. Это означает, что в случае, когда инвесторы используют свое право выкупа арендуемого здания, они оказываются в состоянии обеспечить 100%-ное финансирование всех выплат, причитающихся домовладельцу, обеспечивая в то же время заимодавцу 70–80%-ное соотношение “ссуда/стоимость”, измеряемое при новой, более высокой стоимости недвижимости.

Вместо того чтобы выкупать недвижимость на основе главного договора об аренде жилья, вы можете продать права на аренду и выкуп жилья какому-либо другому инвестору. Учитывая созданный вами гораздо более высокий NOI, такая продажа может осуществляться за весьма высокую цену. По сути, этот инвестор платит вам за право зарабатывать по 25 958 долл. в год (плюс будущие прибавки) в течение оставшегося срока действия главного договора аренды жилья, а также за право выкупить эту недвижимость по весьма выгодной для него цене.

В некоторых отношениях главный договор об аренде жилья напоминает договоры управления, которые заключает *Marriott* и другие гостиничные сети. Инвесторы строят здание гостиницы и являются владельцами этого здания. Затем они заключают договор с какой-либо из известных гостиничных сетей, которая будет в действительности заниматься сдачей номеров в этой гостинице.

нице. Управляющая компания, в свою очередь, может сдать в субаренду бар или ресторан при гостинице какому-либо из специализированных операторов. Подобным образом действуют и некоторые из компаний розничной торговли.

Как видно из этого примера, главный договор об аренде жилья (т.е. по сути, договор управления) с возможностью последующего выкупа этого жилья может создавать широкие возможности для получения прибыли инвесторами-предпринимателями, которые готовы поработать над тем, чтобы превратить неэффективно управляемую, запущенную недвижимость в привлекательный и эффективно управляемый доходный дом.

## **ПЕРЕДАЧА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ: ПЕРЕУСТУПКА ДОГОВОРА О ПОКУПКЕ**

Впоследствии, после подписания договора о покупке или опциона недвижимости, вы можете переуступить этот договор какому-либо другому инвестору. Этот метод, который называется переуступкой договора, обеспечивает широкие возможности получения прибыли при относительно небольших начальных инвестициях.

Кто-либо из разработчиков объявляет о планах строительства роскошного кондоминиума. Стоимость каждой из квартир в таком кондоминиуме колеблется от 225 до 775 тыс. долл. Однако в течение ближайших восемнадцати месяцев в эти квартиры нельзя заселять жильцов. Между тем вы заключили договор о покупке одной из квартир, внося авансовую оплату (на депозит) в размере 20 тыс. долл. Вы остановили свой выбор на квартире стоимостью 500 тыс. долл. В ходе строительства этот проект получает восторженные отклики в прессе. Образуется очередь из желающих приобрести квартиру в этом доме. Стоимость зарезервированной за вами квартиры постепенно поднимается до 600 тыс. долл. Вместе с тем ваш договор о покупке квартиры предоставляет вам право купить выбранную квартиру за 500 тыс. долл. Как вы поступите? Если вы хотите быстро заработать прибыль в размере 100 тыс. долл., вы переуступаете свой договор, т.е. передаете ваше право купить данную квартиру другому инвестору, взяв с него за эту уступку 100 тыс. долл. В результате этой операции вы быстро получаете на свое первоначальное капиталовложение (20 тыс. долл.) пятикратную прибыль (100 тыс. долл.).

Если же этот новый проект получает неблагоприятные отклики в прессе, если процентные ставки за соответствующий ипотечный кредит растут как на дрожжах или если местная экономика вступает в период стагнации, рыночные цены на квартиры в строящемся доме могут упасть, а вы можете лишиться своего первоначального капиталовложения (20 тыс. долл.). Таким образом,

переуступка договора о покупке представляет собой скорее спекуляцию, чем инвестирование.

Вовсе необязательно ограничивать использование этого метода лишь проектами, находящимися в стадии строительства. Умудренные опытом инвесторы пытаются найти на рынке уже готовую недвижимость, продаваемую по относительно низким ценам, заключают с владельцем этой недвижимости (т.е. с ее продавцом) договор под сравнительно небольшой депозит, а затем находят другого инвестора, готового заплатить им вознаграждение (премию) за право выкупить данную недвижимость на предварительно оговоренных выгодных условиях. Несмотря на то что этому типу переуступки договора присущи собственные риски, этот метод может принести за сравнительно короткий срок немалую прибыль инвесторам, которые умеют находить недвижимость, продаваемую по низким ценам.

На протяжении нескольких последних лет, когда рынок жилищного строительства переживал бурный рост, переуступка договоров о покупке недвижимости стала пользоваться не меньшей популярностью, чем розыгрыш Суперкубка по американскому футболу. В Дубаи (ОАЭ), где мне неоднократно приходилось бывать по делам своего бизнеса в прошлом году, инвесторы (спекулянты) переуступили договора о покупке свыше 50 000 новых квартир, причем такие сделки приносили им прибыль в размере от 30 до 50% от суммы авансовой оплаты (первоначального капиталовложения). В Лас-Вегасе переуступка договоров о покупке недвижимости стала приносить большую прибыль, чем казино. Правда, сейчас приходится слышать, что на этом рынке наступает период “охлаждения” и что спекулянты (особенно калифорнийцы) переуступают договора о покупке недвижимости в Фениксе и других частях Аризоны.

## **ВЫВОДЫ**

Покупка, управление и удержание недвижимости в ожидании повышения арендной платы и подорожания недвижимости остаются хорошо проверенными временем, эффективными способами сколотить себе состояние на покупке и продаже недвижимости. Возможна, однако, и альтернативная стратегия: вы можете купить, отремонтировать и перепродать свое недвижимое имущество, заключив договор о покупке на основе арендного опциона. При наличии определенных условий на рынке этот метод может повысить вашу прибыль такими способами: во-первых, цена опциона, которую вы предлагаете своим нанимателям, должна быть больше цены, которую вы уплатили за данную недвижимость плюс стоимость выполненного вами ремонта, и во-вторых, в течение срока сдачи жилья внаем получаемая вами арендная плата и сумма опционного взноса

должны превышать ежемесячный доход, который вы получали бы в результате непосредственной сдачи данного жилья внаем. После того как вы разработаете систему, которая будет учитывать особенности и условия вашего рынка, метод инвестирования с помощью арендного опциона может оказаться неплохим источником прибыли.

Помимо арендного опциона существуют и другие стратегии инвестирования, такие как ремонт с последующей продажей, переобустройство недвижимости, TIS- и главный договор об аренде жилья и переуступка договора о покупке жилья. Несмотря на то что каждый из этих методов связан с определенным риском, требует специализированной экспертизы и хорошего знания рынка, любой из них при наличии соответствующих условий может принести инвестору немалую прибыль.

Если высокие цены на недвижимость и отрицательные денежные потоки препятствуют вашему желанию заработать деньги на операциях с недвижимостью, не спешите сдаваться и впадать в отчаяние. Попробуйте воспользоваться какой-либо из этих альтернативных стратегий. Однако даже эти замечательные идеи не исчерпывают арсенал ваших возможностей. В главе 13 вы ознакомитесь с другими, не менее привлекательными возможностями заработать деньги на операциях с недвижимостью. Как я обещал во вступлении, если вы желаете расширить свой кругозор и реализовать на практике тот или иной план, операции с недвижимостью заключают в себе богатые возможности.



# 10

## ЗАКЛЮЧИТЕ ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

**У**частники переговоров, как правило, используют один из трех стилей ведения переговоров: конфронтационный, соглашательский и взаимовыгодный. Большинство юристов предпочитают конфронтационный стиль ведения переговоров. Они выдвигают неприемлемые требования, затем, пользуясь обширным арсеналом как допустимых, так и недопустимых методов воздействия на своих оппонентов (вплоть до угроз и шантажа), подталкивают вас к выгодному для себя решению. Тех, кто придерживается конфронтационного стиля ведения переговоров, совершенно не интересует, в какой мере принятое решение устраивает их оппонентов, — их интересует лишь собственная выгода, т.е. решение, которое устраивает лично их.

Сторонники соглашательского стиля легко соглашаются практически на любые требования своих оппонентов. Подобные “соглашатели” не чувствуют себя в силах добиться выгодного для себя результата. Зачастую они испытывают нехватку денег, времени, информации, знаний или практического опыта. “Соглашатели” не выносят конфликтов. Они скорее готовы пойти на уступки, чем настоять на своем. Ведя переговоры при посредничестве агента по недвижимости (или какой-либо другой третьей стороны), “соглашатели” наделяют его самыми широкими полномочиями. “Поступайте так, как считаете нужным” или “Соглашайтесь на все, что вам предложат, и поскорее заканчивайте это дело” — вот два наиболее типичных пожелания “соглашателей”.

Участники переговоров, которые придерживаются стиля, основанного на принципах взаимной выгоды, берут немножко от конфронтационного стиля и немножко от соглашательского. Гораздо важнее, однако, то, что они стремятся избежать чересчур упрощенного взгляда на вещи. Придерживающиеся стиля взаимной выгоды исходят из того, что любые переговоры означают столк-

новение разных точек зрения, приоритетов и возможностей. Кроме того, они стремятся понять и уважают мнение другой стороны (термин “оппоненты” в этом случае, пожалуй, неприменим), ее озабоченности, чувства и потребности, они не воспринимают переговоры как соперничество договаривающихся сторон (особенно по вопросам цены).

Сторонники стиля взаимной выгоды пытаются выработать надежное, взаимовыгодное соглашение, которое будет неукоснительно соблюдаться всеми сторонами. Прочитав эту главу, вы узнаете, как достичь взаимовыгодного соглашения, научитесь, как избегать заключения таких соглашений, в результате которых кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает. Вы также научитесь избегать ведения переговоров как в конфронтационном, так и в соглашательском стиле, когда стремление во что бы то ни стало заключить соглашение заставляет участника переговоров идти на совершенно неоправданные уступки.

## ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОВЫГОДНОСТИ

Чтобы создать обстановку, благоприятствующую эффективному проведению переговоров, следует придерживаться пятнадцати принципов, которые должны помочь вам заключить взаимовыгодное соглашение.

1. Попытайтесь найти общие интересы, которые могут служить хорошей предпосылкой для начала проведения переговоров. Не переходите сразу же к обсуждению цены и условий заключения сделки. Прежде чем переходить к делу, воспользуйтесь какими-либо приемами ведения светской беседы для налаживания контакта с партнерами по переговорам. Не провоцируйте дух соперничества и не пытайтесь дать понять своим собеседникам, что вы намерены во что бы то ни стало выйти победителем в этих переговорах. Вы выйдете победителем, когда купите интересующую вас недвижимость по приемлемой для себя цене, а не когда поставите потенциального продавца на колени, отказавшись пойти на уступку по какому-то малозначительному вопросу.
2. Исходите из того, что переговоры — это нечто вроде совместного предприятия. С учетом того что договаривающиеся стороны имеют определенные потребности, желания и чувства, переговоры создают у их участников определенный эмоциональный опыт. Постарайтесь узнать о продавцах как можно больше. Разговаривая со своим собеседником, постарайтесь понять его чувства, заботы и переживания.
3. Умейте вовремя остановиться. Люди, которые имеют немалый опыт переговорных процессов, умеют почувствовать момент, когда начинает

нарастать напряженность. Неумение вовремя остановиться, стремление выторговать для себя еще один доллар, добиться от партнера по переговорам еще одну, самую последнюю уступку приводили к срыву очень многих сделок. Не пытайтесь оказывать чрезмерное давление на партнера по переговорам — вы можете разрушить доверительные отношения между вами. (Когда договаривающиеся стороны утрачивают доверие друг к другу, попытки достичь взаимовыгодного результата могут значительно затрудниться.)

4. Внимательно прислушивайтесь к возражениям и аргументам продавца. Попробуйте понять, чего он хочет на самом деле. Зачастую люди добиваются нужного результата косвенными способами. Если вы поймете, чего хочет этот человек, шансы на успешное завершение переговоров возрастают. Очень часто разногласия возникают только потому, что договаривающиеся стороны излагают свои мысли слишком путано. Поэтому говорите поменьше, слушайте побольше.
5. Задавая вопросы, вы можете выяснить, чего же в действительности хочет ваш партнер по переговорам. Помните, что правильная и точная формулировка вопросов не менее важна, чем знание того, какие именно вопросы следует задавать своему собеседнику. В одной старой истории рассказывается о том, как один священник спросил у своего церковного “начальства”: “Могу ли я курить во время молитвы?” Последовал решительный отказ. Другой священник сформулировал тот же вопрос по-иному: “Можно ли мне молиться, когда я курю?” Нетрудно догадаться, какой ответ получил этот священник. Опытный переговорщик отличается от неопытного своим умением формулировать вопросы таким образом, чтобы в мягкой и тактичной форме выявить потребности продавца.
6. Приведите логические и практические доводы в поддержку своей точки зрения и попытайтесь найти объяснение тому, что хочет продавец.
7. Никогда не торопитесь ответить отказом на предложение, высказанное продавцом, даже если оно покажется вам нелепым. Поразмышляйте над этим предложением — может быть, в нем есть какое-то рациональное зерно. Всегда пытайтесь вернуть переговоры к целям, общим для вас и продавца.
8. Напомните продавцу о недостатках продаваемой им недвижимости. Но сделайте это так, чтобы у продавца не возникло чувство неприязни к вам, — особенно если вы ведете переговоры с владельцем дома. Ведите свои рассуждения с точки зрения рынка, характеристик недвижимости или схем декора, которые предпочитают наниматели. Не критикуйте вкусы продавца или работу, выполненную лично им. Говорите: “Наниматели обычно предпочитают нейтральные цвета ковровых покрытий, напри-

мер бежевый и светло-серый”. Не говорите: “Я бы ни за что в жизни не снял квартиру с таким безвкусным ковровым покрытием розового цвета и аляповатыми обоями”.

9. Поскольку многие продавцы надеются на какие-то уступки с вашей стороны (иными словами, они не намерены бездумно соглашаться со всеми вашими требованиями и условиями), ваше предложение должно быть сформулировано таким образом, чтобы в нем оставалось место для тех или иных уступок. Несмотря на то что цена и сроки могут представляться наиболее критическими пунктами переговоров, даты вступления во владение и завершения сделки, вопросы личного имущества, соглашение о проведении ремонтных работ и ряд других вопросов также могут являться пунктами, по которым может быть достигнут определенный компромисс.
10. Будьте реалистичны. Может быть, вам придется иметь дело с рынком продавца или рынком покупателя. Вы можете столкнуться с ситуацией, когда жена готова продать дом практически на любых условиях, тогда как муж будет выторговывать для себя максимум уступок с вашей стороны. Каждая переговорная ситуация уникальна и неповторима. Не упускайте из виду конкретные реалии сделки, которую вы пытаетесь заключить. Эта рекомендация возвращает нас к еще одному важному моменту: когда двое или несколько покупателей пытаются приобрести одну и ту же недвижимость, в выигрыше оказывается лишь продавец. Не давайте вовлечь себя в эту игру на повышение ставок. Острая конкуренция практически лишает вас возможности совершить выгодную покупку. К тому же зачем так ожесточенно сражаться за один и тот же дом, когда на той же улице можно купить дома, не хуже этого (и, возможно, даже дешевле)?
11. Не отступайте без боя. В противном случае опытный продавец попытается оказывать на вас давление в надежде одержать легкую победу. Прежде чем согласиться, подумайте, сделайте вид, что колеблетесь. Сделайте встречное предложение. Соглашайтесь, лишь попросив что-либо взамен.
12. Избегайте устных уступок. Устные уступки указывают на то, что вы можете согласиться на более высокую цену или другие невыгодные для себя условия. Кроме того, они могут использоваться продавцами как уловка, с помощью которой они могут заставить вас согласиться (устно) на ту или иную цену. Как только продавец почувствует, что вы готовы пойти на столь значительные уступки, он укажет в письменном предложении еще большую сумму. Каждый раз, когда вы делаете предложение или контрпредложение, формулируйте соответствующие условия в письменном виде. Воспользуйтесь той или иной формой договора продажи и

вносите изменения в соответствующие условия, являющиеся предметом переговоров, когда обе стороны иницируют такие изменения.

13. Уясните риски, связанные с проведением переговоров. Когда вы отвергаете то или иное контрпредложение со стороны продавца, считайте, что оно снято с повестки дня, если, конечно, продавец не решит выдвинуть его впоследствии еще раз. Аналогично, когда вы выдвигаете контрпредложение на какое-либо предложение со стороны продавца, ваше аннулирует предложение продавца. Кроме того, продавец может взять обратно любое свое предложение (контрпредложение) в любой момент до того, как вы примете это предложение (контрпредложение). Продавец или покупатель может взять обратно любое свое предложение, не принимая на себя никаких обязательств, даже если сторона, взявшая свое предложение обратно, пообещала оставить это предложение в силе на определенный период времени.
14. Заблаговременно соберите всю необходимую информацию. Чем больше вы узнаете о финансовых возможностях продавца, его семейном положении, его симпатиях и антипатиях, приоритетах, вариантах действий, имеющихся в его распоряжении, предыдущих предложениях (принятых или отвергнутых им), его прошлом опыте осуществления операций с недвижимостью, его представлениях о физическом состоянии и стоимости недвижимого имущества, а также любых других факторах, которые могут оказывать влияние на ход переговоров, тем лучше вы сможете приспособить свое собственное предложение и стратегию ведения переговоров к конкретной ситуации и личности данного продавца. Вы должны не просто получить эту информацию — вы должны получить ее как можно раньше, находясь на той стадии переговоров, когда еще только выстраиваются отношения между вами и продавцом.

Если вы сразу же приступите к обсуждению цены и сроков, минуя этап сбора и накопления всей необходимой вам информации, то быстро почувствуете, что ваш собеседник насторожился. Он тотчас же позаботится о том, чтобы утаить от вас информацию, которая может поставить его в невыгодное положение. Большинство продавцов отнюдь не глупы или наивны, они постараются навязать вам собственный, выгодный им вариант последовательности предоставления информации и попытаются сделать так, чтобы вы поверили информации, которую они вам сообщают. Доверяйте исключительно фактам. Выслушивая своего собеседника, старайтесь отыскивать в его речи зерна истины, пропуская мимо ушей словесную шелуху, за которой ваш собеседник попытается скрыть свои подлинные намерения.

15. Контролируйте так называемые точки отсчета переговоров. Все продавцы основывают запрашиваемые ими цены и сроки на определенных точках отсчета. Продавец может полагать, что сопоставимая недвижимость продается по ценам, которые определяются с помощью коэффициента месячной валовой арендной платы, равного 175, или, возможно, с помощью предельной ставки, равной 6,5%, и, следовательно, будет пользоваться этими нормами для определения “справедливой” цены своей недвижимости.

Для эффективного ведения переговоров с таким продавцом выясните, какими точками отсчета он пользуется и почему. Получив эту информацию, попытайтесь объяснить, почему такие нормы неприменимы в данном случае и почему выбранные вами точки отсчета являются более справедливыми или более уместными. Вы можете указать своему собеседнику, например, на то, что сопоставимая недвижимость, продаваемая с предельными ставками, равными 6,5%, является более новой (находится в более привлекательном или престижном районе, характеризуется меньшей текучестью нанимателей, находится в лучшем физическом состоянии и т.п.), чем недвижимость данного продавца. Фактически недвижимость, действительно сопоставимая с недвижимостью данного продавца, обычно продается с предельными ставками, находящимися в диапазоне от 7 до 7,5%.

Продавцу может быть известно, что один из домов, расположенных на той же улице, недавно был продан за 380 тыс. долл., но он не знает, что его владельцы обеспечивали финансирование под 5% и включили в данную сделку личное имущество на сумму 35 тыс. долл. Вы можете попытаться использовать другой подход (“Я даю вам 355 тыс. долл. Это максимальная сумма, которую я могу предложить вам. Если вас не устраивает это предложение — прощайте”.) Однако для вас было бы гораздо выгоднее, если бы вы сначала попытались убедить продавца принять точку отсчета, более благоприятную для вашего предложения, а затем подвести его к желательному для вас варианту соглашения.

## **ДОГОВОР О ПОКУПКЕ**

Несмотря на то что такого понятия, как “стандартный” договор о покупке, не существует, ниже объясняются наиболее важные вопросы, которые необходимо решить при проведении переговоров о покупке недвижимости.

### **Участники переговоров**

Запишите в соглашение все участвующие стороны. Особенно важно, чтобы в соглашении были поименно указаны все владельцы (продавцы) и чтобы все они могли поставить свои подписи под этим соглашением сразу же после его заключения. Проводя переговоры с продавцом, супруга (супруг) или родители которого не принимают непосредственного участия в этих переговорах, помните, что впоследствии эти “неявные” участники переговоров вполне могут не поставить свои подписи под соглашением, а это означает, что вы понапрасну тратили свое время.

Некоторые продавцы будут заверять вас, что остальные совладельцы дома согласятся со всеми условиями. Тем не менее, после того как вы придете к согласию, внезапно берут свои слова обратно, заявляя: “Мне, конечно, ужасно неловко перед вами, но моя супруга отказывается подписать соглашение. Она утверждает, что я совершил глупость, решить продавать этот дом так дешево. Она хочет, чтобы вы прибавили еще 25 тыс. долл., но я ответил, что не привык брать свои обещания обратно и не намерен менять что-либо в соглашении. Однако она настаивает на своем. Вот что я скажу вам: если вы согласитесь прибавить хотя бы еще 10 тыс. долл., я переговорю с супругой еще раз и сделаю все зависящее от меня, чтобы убедить ее подписать наше соглашение. Я еще раз прошу у вас прощения, но моя супруга иногда бывает до того упряма, что переубедить ее практически невозможно”.

Эта игра под названием “злой следователь и добрый следователь” стара как мир. Но несмотря на это, она регулярно приносит желаемые результаты. Продавцы (и покупатели) охотно пользуются этим приемом. Поэтому не удивляйтесь, когда кто-либо попытается и с вами сыграть в эту игру (если человек, вступающий с вами в переговоры, не единственный, кто должен поставить свою подпись под будущим соглашением). Замечу также, что к подобной тактике особенно охотно прибегают юристы.

### **Описание участка, на котором расположена приобретаемая вами недвижимость**

Определите приобретаемую вами недвижимость, точно указав ее адрес и юридическое описание. В качестве меры предосторожности (как показывает практика, отнюдь не лишней) обойдите границы приобретаемой вами недвижимости, определенные соответствующим планом участка. Обходя границы этого участка, обратите внимание, не прихватил ли кто-либо из соседей кусок от этого участка. Иными словами, выясните, не пытается ли продавец заставить вас заплатить за то, что в действительности не будет принадлежать вам. Когда участок с приобретаемой вами недвижимостью граничит с пустующим

клочком земли, ручьем, озерцом или рощицей, не воображайте, что все это также будет принадлежать вам. Может статься, что у всех этих “бесхозных” территорий неожиданно обнаружатся хозяева, и тогда вас постигнет большое разочарование. Тщательно сверившись с планом своего будущего участка, выясните точное расположение его границ на местности.

### Описание здания

Нередко в соглашении о покупке недвижимости должен определяться только соответствующий земельный участок, а не здание, расположенное на нем. Это объясняется тем, что юридическое описание недвижимости (земной поверхности) автоматически включает в себя все структуры, постоянно закрепленные за этим участком.

Но если продавец укажет вам, что расположенные на участке здания имеют определенный размер, построены из определенных материалов, или в определенный исторический период, или по особому проекту, то все эти характеристики (какими бы они ни были) следует включить в описание недвижимости. В г. Беркли (шт. Калифорния) покупатели подали иск на продавцов великолепного старого дома, поскольку продавцы по ошибке сообщили покупателям, что этот дом был построен в начале XX столетия по проекту Джулии Морган (Julia Morgan), знаменитого архитектора Прибрежного района (Bay Area). Покупатели заявляли, что согласились купить не просто какой-то дом, расположенный в определенной местности, а дом, *построенный по проекту Джулии Морган*. Однако поскольку купленный ими дом, как оказалось впоследствии, был построен по проекту малоизвестного архитектора, они полагали, что продавцы нанесли им моральный ущерб. (Суд согласился с таким утверждением и постановил возместить моральный ущерб, понесенный покупателями дома.)

Если вы считаете, что вам предлагают дом довоенной постройки или, может быть, дом, в котором родился и вырос сам Гровер Кливленд, обязательно отразите этот факт в соглашении о покупке. Пусть продавцы знают точно, *что* именно вы рассчитываете получить — во всех подробностях. Если впоследствии окажется, что ваши ожидания (обещания продавца) не сбылись, у вас есть все основания надеяться на то, что суд вынесет решение в вашу пользу и продавец возместит вам моральный или материальный ущерб (или и то и другое).

### Личное имущество

Несмотря на то что юридическое определение недвижимости относится к земельному участку и расположенным на нем зданиям, оно вовсе необязательно включает личное имущество, которое может быть составной частью соглашения, заключенного между вами и продавцом. (Вообще говоря, термин

“личное имущество” относится к тому, что не закреплено постоянно за соответствующим участком или зданием.) Допустим, продавцы четырехквартирного дома обеспечивают своих нанимателей оконными кондиционерами воздуха, ставнями, кухонными плитами, холодильниками и потолочными вентиляторами. Если вы предлагаете выкупить это имущество, точно перечислите его в своем договоре покупки.

Хотя многие суды существенно расширили концепцию недвижимости, включив в нее личное имущество, которое “приспособлено для использования” с определенной недвижимостью, вряд ли вы захотите начинать судебную тяжбу с продавцом, пытаясь заставить его передать в вашу собственность личное имущество, которое, как вам кажется, должно по праву принадлежать вам. Не колеблясь ни минуты, включите каждый из элементов этого личного имущества в договор о продаже. Пройдитесь по всем комнатам и подсобным помещениям дома и возьмите на заметку каждую вещь, которая не была включена продавцом в соглашение о продаже по той причине, что он считал ее своим личным имуществом, не подлежащим продаже вместе с недвижимостью.

Такой перечень личного имущества выполняет еще одну важную роль. Составив такой перечень, вы заставите продавца четко указать, *что* из этого личного имущества принадлежит ему, а что — нанимателям. У инвесторов в недвижимость, не получивших точного перечня личного имущества продавца, впоследствии могут возникнуть споры с нанимателями, заявляющими, например, о том, что “это наш холодильник”, или “этот холодильник бывший хозяин собирался выбросить на свалку, но мы упросили отдать его нам”, или “этот холодильник нам подарили родители Бетти”. Чтобы полностью застраховать себя от любых случайностей, в момент покупки попросите нанимателей поставить свои подписи под перечнем личного имущества, подготовленным продавцом.

## Цена и финансирование

Когда вы готовите свое предложение, укажите точно покупную цену соответствующей недвижимости и условия финансирования. Перечислите суммы к оплате, каким способом и когда они должны быть оплачены, а также используемые процентные ставки. Добейтесь, чтобы ваши выкладки были понятны третьей (незаинтересованной) стороне. Не оставляйте никаких решений “на потом”. Формулировка “Продавец согласен получить оставшиеся 20 тыс. долл. на условиях взаимной договоренности” не отвечает требованию конкретности, которое должно соблюдаться при составлении любого договора.

Если вы намерены организовать новое финансирование или принимаете на себя обязательство осуществлять выплаты по ипотечному кредиту продавца, следует применять то же правило: не откладывайте принятие решений, касаю-

щихся конкретных сумм и условий финансирования. Несколько лет тому назад я согласился купить недвижимость и принял на себя обязательство осуществлять выплаты по ипотечному кредиту продавца (по ставке ниже рыночной). Однако непосредственно перед заключением сделки домовладелец заявил, что намерен повысить ставку до рыночного уровня. К счастью, в моем договоре с этим продавцом было сказано, что если я принимаю на себя обязательство выплачивать ипотечный кредит продавца, то эти выплаты осуществляются с использованием той же ставки (ниже рыночной), которой пользовался продавец. Чтобы не потерять покупателя и не навлекать на себя риск судебного преследования за невыполнение обязательств по договору, продавцу пришлось согласиться на использование прежней ставки.

Если вы согласились организовать новое финансирование, сформулируйте максимальные условия (например, 7%, 25 лет, первоначальная выплата — 20%). Если впоследствии окажется, что самый выгодный вариант получения ссуды, какой вам удалось найти, можно получить на условиях 7,75%, 20 лет, первоначальная выплата — 25%, то вы не будете обязаны совершать данную покупку. Вы можете отказаться от нее и получить обратно с депозита свой авансовый платеж по договору. (Однако можете не сомневаться, что, с точки зрения продавца, условия вашего финансирования являются вполне приемлемыми. Как указывалось выше, опытные продавцы никогда не согласятся на нереалистичные условия.)

### **Авансовая оплата по договору**

Вопреки широко распространенному мнению, юридическая сила вашего предложения о покупке не зависит от суммы вашего авансового платежа по договору, если уж на то пошло, не зависит даже от того, уплатили ли вы вообще этот аванс. Авансовая оплата по договору — это не что иное, как демонстрация добрых намерений с вашей стороны, т.е. вашей готовности совершить соответствующую покупку. Вообще говоря, выбор суммы авансового платежа по договору — это составной элемент вашей стратегии ведения переговоров.

Большая сумма авансового платежа говорит продавцу о том, что вы — серьезный покупатель. Некоторые инвесторы используют значительные суммы авансового платежа, чтобы ввести продавца в заблуждение и скрыть от него свои истинные намерения. Большая сумма авансового платежа заключает в себе следующую мысль: “Вы можете быть уверены в том, что я куплю вашу недвижимость. Этот крупный задаток доказывает серьезность моих намерений. Лучше воспользоваться надежным предложением, которое уже сейчас обеспечивает вам стопроцентную гарантию продажи, чем искать более выгодный вариант, который, возможно, вам никогда не удастся найти, нет так ли?”

Незначительная сумма авансового платежа говорит продавцу о том, что вы испытываете финансовые затруднения или просто пытаетесь малой кровью оставить за собой данную недвижимость, подыскивая в то же время другие варианты покупки. Но именно в этом и заключается для вас основная проблема: опытные продавцы весьма неохотно идут на подписание договоров с покупателями, которые легко меняют свои решения.

В какой-то мере конкретная величина вашего авансового платежа и серьезность (или несерьезность) ваших намерений — это вопрос, скорее, местных привычек, обычаев и традиций. Таким образом, впечатление, которое произведет на покупателя величина вашего авансового платежа, зависит от того, какие суммы, по мнению местных продавцов и агентов по недвижимости, приемлемы для той категории сделки, которую вы пытаетесь заключить.

Необходимо лишь помнить о том, что предположительно малый авансовый платеж снижает доверие к вам как потенциальному покупателю, а относительно большой — повышает доверие к вам. Возможно, лучшим из двух этих вариантов является использование стратегии малых авансовых платежей и опора на другие факторы, способствующие повышению доверия к вам как потенциальному покупателю, например наличие в вашей собственности многих домов, высокий кредитный рейтинг FICO, значительный собственный капитал и ваша порядочность. Однако реализовать подобную тактику не так-то просто. Как правило, трудно привести более убедительный аргумент, чем наличные деньги.

### **Качество правового титула**

Чтобы гарантировать надлежащее качество правового титула, вам необходимо страховать от дефектов правового титула. В вашем соглашении о покупке должны указываться гарантии правового титула, а также исключения, на которых основывается ваша сделка. Прежде чем подписывать договор о покупке недвижимости, обязательно ознакомьтесь с этими гарантиями и исключениями. Выполнить эту меру предосторожности особенно необходимо в случаях, когда вы покупаете заложенное имущество несостоятельного должника; недвижимость на налоговых распродажах (tax sales), аукционах; недвижимость, доставшуюся в собственность по завещанию; или в результате других распродаж, на которых предыдущий владелец недвижимости (держатель правового титула) не обязан ставить свою подпись под договором покупки.

Судьи, рассматривающие дела о недвижимости, доставшейся в собственность по завещанию, судебные секретари, шерифы и банковские служащие не гарантируют правовой титул так, как это мог бы сделать предыдущий владелец недвижимости. Вы можете частично справиться с этой потенциальной

проблемой, если приобретете страхование от дефектов правового титула<sup>1</sup>. Однако подобно любым типам страхования, полисы страхования от дефектов правового титула содержат ряд ограничений, исключений и условий. Они не охватывают все случаи жизни. Несмотря на то что полис страхования от дефектов правового титула обеспечивает достаточно надежную защиту, вы (или ваш адвокат) должны выявить любые существенные риски правового титула, разбираться с которыми придется именно вам.

### **Физическое состояние недвижимости**

Ваше предложение покупки должно решать проблему физического состояния недвижимости двумя способами. Во-первых, попросите продавца заполнить отчет о состоянии недвижимости, в котором должны быть перечислены все потенциальные проблемы или дефекты, присущие в настоящее время (или в прошлом) продаваемой недвижимости или ближайшим ее окрестностям. Кроме того, выясните, какие меры принимали продавец, предыдущие владельцы данной недвижимости или соседи для решения проблем, перечисленных в отчете о состоянии недвижимости. (“У нас время от времени вылетали электрические пробки, и мы заменили старую электропроводку. Сейчас у нас уже нет подобных проблем”. Или “В одном из домов по этой улице действительно был наркопритон, но активисты группы “Наблюдения за районом” попросили полицию разобраться с этим домом, и сейчас все жильцы оттуда выселены”.) Чем больше продавец расскажет вам об интересующем доме и его ближайших окрестностях, тем точнее вы сможете судить о рыночной стоимости этого дома. Во-вторых, как бы долго вы ни расспрашивали продавца, исчерпывающую информацию вы все равно не получите от него, хотя бы потому, что он не может рассказать вам о том, чего не знает. В качестве дополнительной подстраховки включите в свое предложение покупки условие осмотра соответствующей недвижимости. Наличие такого условия позволит вам провести тщательный осмотр покупаемой недвижимости в сопровождении одного или нескольких специалистов, которые могли бы проверить состояние водопроводной и канализационной систем, систем отопления, кондиционирования воздуха и электроснабжения, а также кровли и фундамента.

---

<sup>1</sup> В случае его предоставления. Страхователи от дефектов правового титула не выдают страховые полисы на некоторые типы недвижимости, когда качество правового титула определяется слишком большим числом неопределенностей. В подобных случаях недвижимость следует покупать лишь при условии предоставления существенных скидок с цены. После совершения покупки вам придется заняться решением проблем, связанных с правовым титулом. Если вам удастся успешно решить эти проблемы, вы окажетесь в большом выигрыше.

В вашей статье “Непредвиденные обстоятельства” (contingency clause) может быть указано, что стоимость устранения выявленных дефектов не может превышать определенной суммы (например, 1 тыс. долл.). Вообще-то, эти расходы должен оплатить продавец, но если вам удалось договориться с продавцом о весьма выгодной для себя цене, которую вы должны уплатить за покупаемый дом, то затраты, связанные с устранением выявленных дефектов, вам, возможно, придется взять на себя. Если затраты, связанные с устранением выявленных дефектов, превысят указанную вами сумму, то ваша статья “Непредвиденные обстоятельства” должна предоставлять вам право аннулирования соглашения о покупке и возврата авансового платежа по договору.

### **Причинение ущерба недвижимости до завершения сделки (пункт “Ущерб от несчастного случая”)**

Большинство соглашений о покупке предусматривает передачу соответствующей недвижимости от продавца к покупателю в день завершения сделки (или в день вступления во владение), причем передаваемая недвижимость должна находиться в таком же состоянии, в каком она находилась на момент подписания соглашения о покупке. Если же ущерб недвижимости (пожар, землетрясение, акт вандализма, ураган, наводнение) будет причинен после подписания соглашения о покупке, но до завершения сделки, продавец должен выполнить соответствующий ремонт за собственный счет. Как альтернативный вариант, в случае причинения ущерба недвижимости продавцу может быть предоставлено право аннулировать ваше соглашение о покупке (правда, в этом случае он должен вернуть вам всю сумму авансового платежа по договору).

В этом случае следует учитывать два важных обстоятельства. Во-первых, не следует предполагать априори, будто продавец обязан сообщить вам все сведения о покупаемой вами недвижимости. Например, форма договоров о покупке, используемая HUD, VA и REO Fannie Mae, предполагает перенос этого риска на покупателей. В любом случае вам следует внимательно ознакомиться с текстом договора о покупке. Вы должны знать, на что именно соглашаетесь, подписывая такой договор. Если вы принимаете на себя риск причинения ущерба недвижимости до завершения сделки, проконсультируйтесь у своего страхового агента. Выясните, нельзя ли включить в страховой договор пункт, предусматривающий защиту от ущерба, причиняемого недвижимостью в период между моментом подписания соглашения о покупке и моментом вашего вступления во владение соответствующей недвижимостью. Во-вторых, остерегайтесь подписывать договор о покупке, который предоставляет продавцу право вернуть вам сумму авансового платежа по договору и аннулировать договор о покупке в случае, если он не пожелает или не сможет ликвидиро-

вать ущерб, причиненный недвижимости в период между моментом подписания соглашения о покупке и моментом вашего вступления во владение этой недвижимостью. Допустим, вам удалось уговорить продавца уступить вам дом за 335 тыс. долл. Приняв это предложение и поразмыслив, продавец предлагает вам другую цену — 355 тыс. долл. По удивительному стечению обстоятельств случается пожар, причиняющий дому ущерб на сумму 5 тыс. долл. Какими могут быть дальнейшие действия продавца?

Продавец, явно не желающий заниматься ремонтом, заявляет, что у него возникли проблемы со страховой компанией. Затем, поскольку продавец оказывается не в состоянии своевременно (т.е. к запланированной дате завершения сделки) восстановить прежнее состояние недвижимости, он аннулирует договор и возвращает ваш авансовый платеж. Таким образом, продавцу удалось воспользоваться пунктом “Ущерб от несчастного случая” и лишить вас возможности приобрести дом по выгодной для вас цене.

Чтобы избавить себя от этих потенциальных трудностей, право аннулировать договор должно оставаться за вами, а не за продавцом. Кроме того, договор может предусматривать либо финансовые санкции по отношению к продавцам в случае их нежелания ликвидировать ущерб за собственный счет, либо выдачу кредита на проведение ремонта, позволяющего ликвидировать ущерб, причиненный недвижимости.

Если вы используете банковское финансирование, банк может отказаться закрыть вашу ссуду до момента полной ликвидации ущерба, нанесенного недвижимости. Это вовлекает вас в порочный круг. Вы не можете отремонтировать недвижимость до тех пор, пока не будет закрыта ваша ссуда, но заимодавец не закроет вашу ссуду до момента полной ликвидации ущерба, нанесенного недвижимости. Следует отметить, что подобная проблема встречается достаточно редко, но если вы заблаговременно подготовитесь к подобному риску, то вы (и ваш адвокат) сможете сформулировать пункт “Ущерб от несчастного случая” таким образом, чтобы он надежно защищал ваши интересы. (Вы можете решить эту проблему с заимодавцем, открыв счет условного депонирования на сумму 5 тыс. долл.)

### **Расходы, связанные с передачей недвижимости от продавца к покупателю**

Многие сделки, связанные с покупкой и продажей недвижимости, влекут за собой расходы по передаче недвижимости от продавца к покупателю, которые исчисляются тысячами долларов. Страхование правового титула, оценка, решение вопросов, связанных с ипотечным кредитом, плата за выкуп (buy-down fees), заявочная пошлина, ремонт, санкционированный заимодавцем, адвокатский гонорар, плата за принятие на себя обязательств (assumption fees), регис-

традиционный сбор, налог на передачу собственности, печати на документах, осмотр недвижимости, плата за условное депонирование, комиссионные брокера по операциям с недвижимостью и прочие расходы могут быстро превратиться в довольно внушительную сумму. Кто должен оплачивать каждую из этих статей расходов — вы или продавец? Зачастую это зависит от местных привычек, обычаев и традиций. (Впрочем, с помощью переговоров эти местные привычки, обычаи и традиции вполне можно преодолеть.) Если продавец не снижает свою цену до уровня, который устроил бы вас, перенесите акцент на расходы, связанные с передачей недвижимости от продавца к покупателю.

Иногда продавцы, которые не желают снизить предлагаемую ими цену даже на какие-нибудь 2 500 долл., охотно соглашаются оплатить ту часть расходов, связанных с передачей недвижимости от продавца к покупателю, которую традиционно оплачивают покупатели. (Вообще говоря, снижение процентной ставки по принципу “3-2-1”, которое обойдется продавцам в 5 500 долл., может оказаться для вас более выгодным вариантом, чем снижение продажной цены на 5 500 долл. Снижение процентной ставки улучшит ваш денежный поток и даст вам возможность рассчитывать на получение более крупного ипотечного кредита.) Если это может послужить вашей выгоде, соглашайтесь на цену, предложенную продавцом. В качестве компромисса настаивайте, чтобы они оплатили все расходы, связанные с передачей недвижимости от продавца к покупателю (или большую часть этих расходов). Не забывайте, однако, об опасности ситуации, когда цену приходится назвать вам (см. главу 4).

### **Даты завершения сделки и вступления во владение недвижимостью**

В вашем соглашении о покупке должны быть указаны точные даты завершения сделки и вашего вступления во владение недвижимостью. Когда продавцы (или покупатели) настаивают на максимально скорой (или, наоборот, по возможности отсроченной) дате завершения сделки, это обстоятельство может сыграть важную роль в переговорах. Продавцы, которые остро нуждаются в наличных, могут согласиться на снижение цены в качестве компенсации за ускорение завершения сделки. Или, руководствуясь налоговыми соображениями, продавцы могут предпочесть отсрочить завершение сделки на шесть и более месяцев.

То же касается и даты вашего вступления во владение недвижимостью. Продавец может настаивать на ускорении завершения сделки, но в то же время стремится сохранить покупаемую вами недвижимость за собой в течение определенного периода времени после завершения сделки (особенно если речь идет о доме, в котором он проживает). Возможно, еще не завершён ремонт дома, в который продавец намерен переселиться. Возможно, продавец ожидает

наступления летних каникул, когда его дети закончат учебу в школе и переезд в новый дом произойдет в более спокойной обстановке. Причины могут быть разными, однако вы в любом случае должны понять, почему продавец предпочитает именно такие, а не какие-то иные даты завершения сделки и вашего вступления во владение недвижимостью, и использовать эту информацию для оформления собственного предложения. Если вы готовы учесть пожелания, высказанные по этому вопросу продавцом, возможно, он согласится с вашим предложением цены или условий продажи.

### **Сдача жилья внаем**

Если вы решите купить недвижимость, занятую нанимателями, внимательно ознакомьтесь с условиями найма жилья каждым из нанимателей и лишь после этого сформулируйте собственное предложение. Особое внимание необходимо обратить на вопросы, описанные ниже.

- ◆ *Уровни арендной платы.* Сколько платят наниматели за арендуемое ими жилье? Нет ли у кого-либо из нанимателей задолженности за арендуемое жилье? Есть ли наниматели, уплатившие наперед за арендуемое жилье? Как давно используется нынешний уровень арендной платы?
- ◆ *Льготы.* Пользуются ли наниматели какими-либо льготами за подписание договоров аренды, такими как один месяц бесплатного проживания, новый 18-скоростной велосипед или какие-либо иные стимулы, которые снижают реальную величину арендной платы, взимаемой с нанимателей? И наоборот, не является ли высокая арендная плата, вносимая некоторыми из нанимателей, лишь фикцией, с помощью которой продавец пытается показать потенциальным покупателям, насколько выгодна с точки зрения взимаемой арендной платы покупка данного дома? (На самом деле эти наниматели вносят гораздо меньшую арендную плату, обусловленную особым, "тайным" договором.)
- ◆ *Коммунальные услуги.* Предусматривает ли договор аренды полную оплату нанимателями всех коммунальных услуг? Если нет, то какие из коммунальных услуг оплачивает владелец недвижимости?
- ◆ *Уход за приусадебным участком (двором), уборка снега и прочие услуги.* Кто должен ухаживать за приусадебным участком (двором), убирать снег и оказывать прочие услуги, такие как мелкий ремонт в снимаемых квартирах? Кто платит за уборку и вывоз мусора? Предусматривает ли договор аренды, что владелец дома обязан предоставить в распоряжение нанимателей стиральные машины, места для парковки автомобилей, подсобные помещения, спортзал, центр по уходу за детьми или автомобили напрокат?

- ◆ *Мебель и бытовая техника.* Предусматривает ли договор об аренде, что владелец дома обязан предоставить в распоряжение нанимателей мебель и бытовую технику? Если обязан, то какую именно бытовую технику, каким стандартам качества она должна отвечать и кто отвечает за ее эксплуатацию, техобслуживание, ремонт и замену?
- ◆ *Срок действия.* Каков срок действия договора об аренде каждого из нанимателей? Предусмотрена ли возможность продления срока аренды по взаимному согласию сторон? Предусматривает ли договор об аренде в случае продления срока его действия какие-либо ограничения на повышение арендной платы, если у вас возникнет потребность в таком повышении?
- ◆ *Гарантийные вклады.* Какие суммы домовладелец собрал со своих нанимателей на гарантийных вкладах? Внес ли наперед кто-либо из нанимателей свою арендную плату за прошлый месяц? Ведет ли домовладелец “карту осмотра” квартир, в которой отражается состояние каждой из квартир на момент въезда в нее новых жильцов? Ставят ли новые жильцы свои подписи под этими “картами осмотра”?
- ◆ *Подтверждение нанимателями условий своего договора об аренде.* Если это возможно, попросите каждого из нанимателей подтвердить условия своего договора об аренде, когда домовладелец будет представлять вас нанимателям. Убедитесь, что продавец (или управляющий недвижимостью, действующий от имени продавца) не заключил с нанимателями каких-либо побочных соглашений, которые изменяют условия договора аренды. Выясните, не давал ли продавец кому-либо из нанимателей устных обещаний относительно оказания особых услуг, снижения арендной платы и т.п.

Если вы покупаете недвижимость, предназначенную для сдачи внаем, то должны продемонстрировать уважение к законным договорам об аренде. Наличие законных договоров об аренде не только влияет на величину вашего будущего дохода от сдачи жилья внаем и величину эксплуатационных расходов, но и ограничивает ваши планы, связанные с заменой одних жильцов другими, ремонтом жилья или его переустройством (например, переустройством жилья, предназначенного для сдачи внаем, в кондоминиум). Несмотря на то что соответствующая недвижимость является теперь вашей собственностью, наниматели появились здесь раньше вас. Их законные права, связанные с арендой жилья, имеют более высокий приоритет по сравнению с вашими правами собственности<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Иногда владельцы предусматривают в заключаемых ими договорах об аренде пункт, который называется аннулированием после продажи (*cancellation upon sale*). За исключением особых ситуаций большинство нанимателей отказываются подписывать договоры об аренде, в которых есть такой пункт (если, конечно, они обратят на него внимание).

## **Пункты договора, касающиеся непредвиденных обстоятельств**

Как правило, инвесторы ограждают свои предложения покупки условием финансирования, а также рядом условий, связанных с осмотром покупаемой недвижимости. Если инвестор не может обеспечить финансирование на указанных условиях или физическое состояние недвижимости не удовлетворяет критериям, предъявляемым инвестором (и указанным в договоре покупки), соответствующая сделка может быть расторгнута, а инвестору будет возвращен его авансовый платеж.

**Прочие условия.** Помимо условия финансирования, а также условий, связанных с осмотром покупаемой недвижимости, вы можете оговорить условия, касающиеся каких-то других обстоятельств. Если вы намерены выполнить капитальный ремонт покупаемой недвижимости, то можете включить условие получения разрешения на такой ремонт от соответствующих государственных органов. Если эти государственные органы не утвердят ваши планы, вы можете отказаться от покупки, не опасаясь применения к себе штрафных санкций. Вы можете включить условие получения разрешения от соответствующих государственных органов, если ваши планы в отношении покупаемой недвижимости подлежат утверждению этими государственными органами (например, переобустройство жилья, предназначенного для сдачи внаем, в кондоминиум, ремонт жилья, предназначенного для сдачи внаем, с последующим повышением арендной платы, увеличение или уменьшение количества квартир, сдаваемых внаем, ликвидация мест для парковки автомобилей, устранение перегородок и т.п.).

Другие условия могут касаться получения одобрения со стороны адвоката, продажи какой-либо другой недвижимости, привлечения денег соинвесторов, профессионального подтверждения рыночной стоимости или даже проведения определенного исследования рынка (анализ выполнимости). Действительно, выступая в роли покупателя, вы можете обставить свою покупку какими угодно условиями, начиная с получения одобрения от дядюшки Гарри и заканчивая солнечным затмением.

**Условия совершения покупки и стратегия ведения переговоров.** Несмотря на то что у вас есть *возможность* обставить свое предложение практически любыми условиями, это еще не означает, что продавец примет их. Продавец может сказать вам: “Я не намерен изымать свою недвижимость на несколько месяцев с рынка, ожидая, пока вы будете пытаться организовать синдицированную сделку. Приходите ко мне, когда соберете нужную сумму”. Чем больше вы будете выдвигать условий, препятствующих успешному завершению сделки, тем меньше шансов, что продавец подпишет соответствующий договор. С другой стороны, предложение, не содержащее каких-либо ограничительных условий,

может получить одобрение продавца даже в том случае, когда предлагаемые вами условия или цена не вполне отвечают его ожиданиям.

Можете не сомневаться, продавцы предпочитают надежные предложения, и если вы все же намерены включить в свое предложение какие-то условия, подходите к их выбору предельно осторожно. Рассматривайте эти условия как составную часть своей стратегии ведения переговоров. Составьте такое предложение, которое не заставляло бы продавца сомневаться в искренности ваших намерений купить его недвижимость. В этом случае у вас есть все основания рассчитывать, что продавец ослабит свои требования по другим важным вопросам вашего будущего соглашения.

### **Переуступка и осмотр**

Во многих штатах покупатели могут беспрепятственно уступать свои договоры о покупке другим лицам. Однако не следует сразу же подозревать покупателей в каких-то тайных намерениях. Обсудите эту проблему с квалифицированным консультантом. Выступая в роли покупателя, у которого (по крайней мере при определенных обстоятельствах) может возникнуть желание уступить свой договор покупки какому-либо другому лицу, выясните, не возникнут ли у данного продавца юридически обоснованные возражения по поводу такой переуступки. В качестве превентивной меры, которая поможет вам избежать конфликта, вы можете предусмотреть пункт о переуступке примерно такого содержания: “Покупатель может уступить этот договор, а также соответствующие права и обязательства любому другому лицу, корпорации или доверительному собственнику”.

Продавец может воспротивиться столь широкому толкованию переуступки и попытаться несколько изменить формулировку: “Покупатель может уступить этот договор лишь с письменного одобрения продавца. В предоставлении такого согласия продавцу не может быть отказано ни при каких обстоятельствах”.

Продавец может потребовать для себя права утверждать лиц, которым вы хотите уступить свой договор, чтобы быть уверенным в их платежеспособности (т.е. в их способности совершить покупку соответствующей недвижимости). Кроме того, продавец, возможно, хочет, чтобы вы несли ответственность за причиненный ущерб (или какие-то конкретные действия) в случае неплатежеспособности лица, которому вы хотите уступить свой договор. В ваших интересах, разумеется, избежать такой ответственности (или хотя бы ограничить ее).

И еще один важный момент: когда вы получите право переуступки, предусмотрите в своем договоре пункт, который давал бы вам право продемонстрировать данную недвижимость лицу, которому вы хотите уступить свой договор, и предоставлял бы этому лицу право проводить осмотр и оценивать данную недвижимость. Без такого права демонстрации недвижимости право уступки утрачивает значительную долю своей эффективности.

## **Регистрация договора о покупке в государственных архивах**

Если вы оформляете арендный опцион, аренду с обязательным выкупом, формальный договор или какой-либо другой тип предложения о покупке, который отсрочивает момент завершения передачи права собственности, например более чем на шесть месяцев, рассмотрите вариант включения в свое предложение о покупке пункта, который разрешал бы вам зарегистрировать запись о вашем договоре в государственных архивах.

Без такой регистрации продавец может разместить ипотечные кредиты или другие залоговые права на соответствующее недвижимое имущество, которые могут угрожать вашим интересам. Кроме того, без такой регистрации кредиторы (по постановлению суда) этого продавца или, возможно, Налоговое управление США могут получить преимущественное право на данное недвижимое имущество. Как и в ранее описанных случаях, вам следует обсудить эти вопросы с кем-либо из квалифицированных местных юристов. Вряд ли у вас возникнет желание осуществлять какие-либо выплаты продавцу только затем, чтобы впоследствии выяснилось, что этот продавец не может предоставить вам чистый правовой титул.

## **Системы и бытовая техника**

Независимо от того, когда именно завершится ваша сделка — через тридцать дней или через три года, — в вашем договоре должно быть четко указано, кто в течение всего этого времени будет нести ответственность за эксплуатацию, ремонт и замену любых неисправных систем (отопления, кондиционирования воздуха, электроснабжения, водопровода и канализации) или бытовой техники. Кроме того, сформулируйте — насколько это возможно, — каким образом будет решаться дилемма “ремонтить или менять”.

Например, если выходит из строя система кондиционирования воздуха, продавец может предпочесть ремонт этой системы за 450 долл., вместо того, чтобы полностью заменить ее (что обошлось бы ему в 4 200 долл.). Тем не менее, если ремонт существующей системы кондиционирования воздуха приведет к тому, что она проработает от силы еще 6–12 месяцев, вы, наверное, все же будете настаивать на полной ее замене или на существенной скидке с продажной цены дома.

## **Проблемы с охраной окружающей среды**

В наши дни, когда затраты на охрану окружающей среды многократно возросли и когда буквально каждый день появляются все новые и новые законы, ужесточающие контроль за состоянием окружающей среды, в вашем договоре

обязательно должны быть предусмотрены меры, уменьшающие воздействие вредных веществ на вашу будущую недвижимость. Свинцовые красители, асбест, уретан-формальдегид, подземные нефтяные резервуары, радон — и Бог знает какие еще опасности, которые может обнаружить Управление охраны окружающей среды США (Environmental Protection Agency), — могут обойтись владельцам недвижимого имущества не в одну тысячу долларов, которые придется потратить на ремонт или замену поврежденного имущества. В идеальном случае в договор о покупке следовало бы включить пункт такого, например, содержания: “Продавец гарантирует, что данная недвижимость соответствует всем действующим (на федеральном уровне, уровне штата или местном уровне) законам, правилам и нормативам об охране окружающей среды. Продавец согласен освободить покупателя от всех возможных затрат по очистке окружающей среды, которые могут понадобиться для устранения воздействия вредных веществ, которое имело место в период, когда владельцем данной недвижимости был продавец”.

Подобная формулировка лишь наводит на определенные размышления, однако она затрагивает два важных вопроса, которые вам предстоит решить. 1) Является ли данная недвижимость источником вредного воздействия на окружающую среду? 2) Если окажется, что данная недвижимость является источником вредного воздействия на окружающую среду, то кто должен оплачивать устранение воздействия вредных веществ? Согласно федеральным законам (а также законам многих штатов) любой владелец недвижимости может быть принужден лично оплачивать устранение воздействия вредных веществ на окружающую среду даже в том случае, если окажется, что он совершенно невиновен в том, что такое воздействие имело место.

### **“Никаких заявлений”**

До сего момента мы рассматривали положения договора лишь с точки зрения покупателя. Однако когда вы продаете недвижимость, в любом случае в соглашение необходимо включить пункт, который можно сформулировать примерно так: “Все устные или письменные заявления или обещания продавца, касающиеся настоящего соглашения, или материал, на основе которого выработывалось настоящее соглашение, излагаются в этом соглашении”.

Зачем нужен такой пункт? Он нужен для того, чтобы защитить вас от покупателей недвижимости, которые приписывают вам заявления или обещания (например, “Мы оставим вам всю бытовую технику, которая находится в этом доме” или “Крыша дома находится в идеальном состоянии”), которые вы на самом деле никогда не давали. Пытаясь объявить договор недействительным или заставить вас (продавца) оплатить ремонт или замену, покупатель (и осо-

бенно их адвокаты) хорошо знают, что обвинения в преднамеренном обмане достаточно для того, чтобы припугнуть продавца недвижимости или подать на него в суд.

Каковы шансы покупателей выиграть подобное дело? Готовы ли вы потратить 10 тыс. долл. или даже 20 тыс. долл. на выплату гонораров адвокатам и на компенсацию судебных издержек? Не обольщайтесь тем, что вас лишь пытаются шантажировать и что этот шантаж будет достаточно легко разоблачен в ходе судебного разбирательства. Нет никакой гарантии, что судья или коллегия присяжных поверят именно вам (продавцу), а не покупателям. Не давайте своим покупателям шанс выдвинуть против вас ложное обвинение в том, что они подписали договор лишь потому, что вы сознательно вводили их в заблуждение.

### **Пункт о невыполнении обязательств по договору**

В пункте о невыполнении обязательств по договору должно быть четко указано, что произойдет, если вы или продавец нарушите те или иные положения договора о покупке. В пункте о невыполнении обязательств по договору должны быть освещены четыре важных вопроса.

1. Метод разрешения.
2. Способ компенсации ущерба.
3. Реальное исполнение.
4. Кто понесет расходы.

**Метод разрешения.** Многие слишком поспешно подают иск в суд, когда другая сторона нарушает те или иные пункты соглашения. Другими вариантами разрешения спорной ситуации являются посредничество и арбитраж.

Если вы подадите иск в суд, то почти наверняка окажетесь в проигрыше, даже если суд примет решение в вашу пользу. Дело в том, что вам придется потратить десятки тысяч долларов на выплату адвокатских гонораров; вы столкнетесь с понятиями истины и справедливости, искаженными до неузнаваемости; вам придется иметь дело с юристами, необычайно низкие моральные качества и некомпетентность которых идут в сравнение лишь с их непомерным самомнением и высокомерием; вам придется выставить на всеобщее обозрение себя и свою частную жизнь, что является неизбежным результатом применения к вам следственных процедур, которые позволяют юристам выяснять у вас мельчайшие подробности обо всем, что может быть *так или иначе* связано с вашей личностью или конкретным расследуемым делом. Судебный процесс может означать для вас не один год жизни в состоянии мучительной неопределенности, и даже оправдательный приговор может быть обжалован

в апелляционном суде, а это означает, что процедура судебного разбирательства возобновится с самого начала.

Не заблуждайтесь по поводу судебных разбирательств: судебные иски — это источник существования (надо сказать, весьма безбедного) адвокатов, судей, а также целого сонма экспертов, консультантов коллегии присяжных, судебных репортеров, судебных секретарей и сотрудников копировальных служб. Практика показывает, что все они не очень-то стараются, чтобы судебное разбирательство осуществлялось объективно, оперативно и без лишних затрат.

Разумеется, посредничество и арбитраж не лишены недостатков. Однако их бесспорными преимуществами являются относительная дешевизна, менее конфликтная обстановка, большая оперативность и больший акцент на рассмотрении сущности дела, а не на строгом соблюдении процедур. Поговорите с людьми, которые пытались разрешить спорные ситуации путем судебного разбирательства, а затем решите сами, можно ли считать посредничество и арбитраж предпочтительным способом разрешения спорных вопросов, связанных с исполнением договоров о покупке недвижимости.

**Способ компенсации ущерба.** Сторона, которая нарушает договор о покупке недвижимости, может быть принуждена в судебном порядке компенсировать либо убытки, фактически понесенные в результате невыполнения условий договора, либо заранее оцененные убытки (так называемую оценочную неустойку). С теоретической точки зрения компенсация фактически понесенных убытков обеспечивает полное соблюдение финансовых интересов невиновной стороны. Фактически понесенные убытки соответствуют экономическому ущербу, понесенному вами вследствие того, что другая сторона не выполнила свою часть соглашения. Перевод теории фактических убытков в реальную денежную сумму осуществляется на основе действующих законов (т.е. является предметом судебного разбирательства). Поскольку какой-либо стандартной методики подсчета таких убытков не существует, никто не сможет предсказать, какую сумму присудит вам коллегия присяжных и оставит ли в силе это решение апелляционный суд.

Чтобы избежать этого судебного произвола при определении суммы убытков, понесенных вами (или продавцом) из-за невыполнения условий договора другой стороной, в некоторых договорах указывается сумма, которая называется *заранее оцененными убытками* (liquidated damages). Например, в случае неплатежеспособности покупателя некоторые договоры о покупке недвижимости разрешают продавцам удержать в качестве заранее оцененных убытков сумму авансового платежа по договору.

Я не буду здесь сравнивать достоинства и недостатки методов фактических убытков и заранее оцененных убытков. Но я, как правило, все же отдаю пред-

почтение методу заранее оцененных убытков, поскольку соответствующий пункт договора (если, конечно, он правильно сформулирован) снижает степень неопределенности и в случае неплатежеспособности покупателя ограничивает его долг заранее известной суммой (например, величиной авансового платежа по договору). Тем не менее, если вам попадется опытный (а также вполне компетентный и заслуживающий доверия) адвокат по делам о недвижимости, обсудите с ним этот вопрос. Постарайтесь четко уяснить сущность пункта об убытках, включенного в ваше предложение о покупке. Чем эффективнее вы сможете воспользоваться этим пунктом для ограничения собственной ответственности, тем лучше для вас.

*Примечание.* В некоторых штатах и в некоторых категориях договорных ситуаций выигравшая сторона может также требовать компенсации за моральный ущерб, но такие случаи встречаются довольно редко. В случаях мошенничества или совершения других вопиющих проступков в некоторых штатах допускается возмещение убытков, присуждаемых в порядке наказания. В отличие от фактических убытков, убытки, присуждаемые в порядке наказания, призваны наказать проигравшую сторону за поведение, достойное порицания. Как и в предыдущих случаях, эти вопросы связаны с интерпретацией законов и прецедентного права (в США) в свете фактов, касающихся конкретной сделки.

*Реальное исполнение.* Помимо иска в связи с причинением убытков некоторые договоры (или договорное право) наделяют покупателей (и, что встречается гораздо реже, продавцов) правом добиваться реального исполнения (specific performance). Это право означает, что посредством процессуальных действий (арбитража или судебного разбирательства) суд может обязать владельцев недвижимости, объявивших себя неплатежеспособными, продать свою недвижимость на условиях, указанных в вашем договоре о покупке. Вы можете воспользоваться этим вариантом лишь в случае, когда соответствующая недвижимость будет служить каким-либо конкретным вашим целям (например, чтобы продать пустующий участок земли, примыкающий к дому, который вы сдаете внаем, что даст вам возможность выполнить требования городских властей, касающиеся выделения специальной площадки для парковки автомобилей).

*Кто понесет расходы.* Каким бы способом разрешения спорных ситуаций вы ни воспользовались (посредничество, арбитраж или судебное разбирательство), процесс разрешения спорной ситуации (т.е. связанные с ним издержки и расходы) наверняка обойдется вам в несколько тысяч долларов. Поэтому договор о покупке необходимо проанализировать с точки зрения того, кто будет оплачивать подобные расходы. Несмотря на то что часто приходится слышать о законах и договорных условиях, недвусмысленно указывающих на то, что

платить должна проигравшая сторона, соответствующий пункт договора следует изучить особенно внимательно.

Дело в том, что очень часто адвокаты проигрывают дела даже в тех случаях, когда закон на стороне их клиентов. Адвокаты очень часто не удосуживаются как следует подготовиться к рассмотрению дела в суде; время от времени они ошибаются в выборе подходящей тактики или стратегии. Возможно, они неправильно выбирают последовательность выступлений важнейших свидетелей. Кроме того, противоположная сторона зачастую лжет весьма убедительно и правдоподобно. Даже в наиболее очевидных ситуациях победа редко достается без риска.

К тому же если противоположная сторона располагает большими суммами, чем вы, то она может нанять более дорогостоящих (и соответственно более квалифицированных) консультантов, которые разобьют в пух и прах ваших консультантов. Учитывая то, сколь могущественные силы сплотились против вас, даже если вас не смущает риск проиграть свое дело, вы можете оказаться совершенно не готовым к тому, что адвокатские расходы ваших оппонентов составят, скажем, 50 тыс. долл., а то и 100 тыс. долл. (это не шутка: даже адвокаты, которые занимаются делами, которые длятся относительно недолго, получают гонорары именно такого порядка и пытаются найти клиентов, располагающих подобными суммами). Следовательно, сколь бы безупречной ни казалась ваша конкретная ситуация, потенциальная (пусть даже и маловероятная) необходимость нести расходы, соизмеримые с расходами противоположной стороны, может заставить вас принять весьма невыгодный для себя вариант урегулирования спора.

Как и во всех подобных случаях, когда речь идет о юридических вопросах, цель автора заключается в том, чтобы проинформировать, а не советовать. Ваш договор о покупке будет включать множество важных пунктов, которые регулируют отношения между вами (покупателем) и продавцом. Внимательно проанализируйте эти положения договора, прежде чем ставить подпись под своим предложением. Лишь после такого анализа вы (или ваш консультант) можете подправить или аннулировать неприемлемые для себя положения договора. Поставив свои подписи под договором о покупке, вы и продавец попадаете под действие соответствующих законов. Чтобы как следует защитить себя, сформулируйте свое предложение таким образом, чтобы вы знали и полностью понимали сущность вашего соглашения — в том числе и свои возможные расходы, если ваша сделка сорвется по тем или иным причинам.

## **ВЫВОДЫ**

Вы не просто находите очень выгодные для себя сделки — зачастую вы сами создаете их. Независимо от цены и условий, предлагаемых продавцом, инвестор должен выяснить и разложить по полочкам реальные потребности и

эмоции продавца. Только после этого можно выработать соглашение, выгодное и продавцу, и покупателю.

Несмотря на то что в процессе любых переговоров возникают личные мотивы, а также проблемы, присущие лишь конкретной ситуации, вы сможете повысить свою квалификацию в ведении переговоров, если будете твердо придерживаться пятнадцати принципов, описанных в начале этой главы. Участники переговоров нередко уделяют чересчур много внимания вопросам цены и условий. Между тем ваш договор должен разрешать много других, не менее важных вопросов. В частности, необходимо внимательно рассмотреть нижеприведенные вопросы.

1. Указаны ли в вашем договоре фамилии и подписи всех покупателей и продавцов?
2. Точно ли указаны границы участка, на котором расположена недвижимость, являющаяся предметом покупки/продажи? Осмотрели ли вы лично этот участок?
3. Правильно ли указаны и описаны усовершенствования, выполненные в как в самом здании, так и на участке, где расположено это здание?
4. Перечислено ли в договоре (или в приложении к договору) все личное и движимое имущество, включенное в продажную цену? Следует ли вам попросить продавца составить отдельную купчую на это имущество? Располагает ли продавец чистым правовым титулом на все личное имущество, подлежащее передаче покупателю?
5. Указаны ли условия финансирования и продажная цена настолько точно, что любая незаинтересованная третья сторона могла бы совершенно однозначно интерпретировать данное соглашение? Должен ли данный договор включать пункт об условиях финансирования?
6. Какова величина авансового платежа по данному договору? При каких условиях этот авансовый платеж может быть возвращен покупателю?
7. Какие типы документов должны использовать продавцы для передачи правового титула на недвижимость? Свободен ли этот правовой титул от каких-либо затруднений и препятствий? Если не свободен, то какие залоговые права, сервитуты, посягательства либо иные препятствия “пятнают” данный правовой титул? Может ли быть застрахован данный правовой титул? Какие исключения применимы в данном случае?
8. Каково состояние данной недвижимости? Предоставил ли продавец всю необходимую вам информацию о недвижимости? Предоставляется ли право профессионального осмотра данной недвижимости? Договорились

ли вы о предоставлении условно депонированного кредита на ремонт покупаемой вами недвижимости?

9. Кто несет ответственность за причинение ущерба недвижимости до завершения сделки? При каких условиях покупатель (или продавец) может приостановить действие договора о продаже в результате причинения ущерба недвижимости до завершения сделки? Кто берет на себя ответственность за ремонт или замену систем или бытовой техники, пришедших в негодность до завершения сделки?
10. Какую долю расходов, связанных с передачей недвижимости от продавца к покупателю, берет на себя покупатель и продавец?
11. Каковы даты завершения сделки и перехода недвижимости в собственность покупателя?
12. Внимательно ли вы изучили все договоры об аренде квартир, занятых нанимателями? Не заключил ли нынешний владелец недвижимости каких-либо тайных соглашений с кем-либо из нанимателей? Подтвердили ли вам наниматели информацию об условиях аренды жилья, предоставленную продавцом? Выявили ли вы имущество, принадлежащее нанимателям?
13. Сколько пунктов на случай возникновения непредвиденных обстоятельств вы включили в свое предложение? Соответствуют ли эти пункты стратегии ведения переговоров, выбранной вами?
14. Защитили ли вы себя от проблем, связанных с охраной окружающей среды?
15. Какие методы разрешения спорных ситуаций отражены в вашем предложении? Какие меры воздействия в случае невыполнения обязательств одной из сторон имеются в вашем распоряжении, а также в распоряжении продавца? Кто оплачивает соответствующие издержки?

Вы проводите переговоры, цель которых — выработка соглашения, призванного дать ответы на множество вопросов. Обсудив в процессе переговоров совокупность возможных компромиссов и взаимных уступок, в конечном счете вы должны прийти к единому мнению. Если в процессе переговоров вы зашли в тупик, постарайтесь перенести свое внимание на другие вопросы. Заново переработайте условия договора. Продолжайте совместный поиск выхода из затруднительного положения и попытайтесь устранить “озабоченности” обеих сторон.



# 11

## КАК УПРАВЛЯТЬ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ ЕЕ РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ

**Е**сли вы являетесь владельцем доходного недвижимого имущества, то можете оказывать непосредственное влияние на стоимость своих “авуаров” и, следовательно, на доходность своих инвестиций. Не нужно ждать, пока стоимость вашего недвижимого имущества повысится в результате изменения конъюнктуры рынка. Путем более эффективного управления недвижимостью вы можете существенно повысить стоимость своего недвижимого имущества в течение лишь нескольких месяцев с момента его приобретения.

### ПРАВИЛО “10:1” (БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ)

Вспомним из предыдущих глав основную формулу стоимости ( $V$ ):

$$\frac{NOI(\text{чистый доход от эксплуатации недвижимости})}{R(\text{совокупная норма прибыли на капитал})} = V(\text{стоимость}).$$

Если эксплуатация вашей недвижимости ежегодно приносит чистый доход в размере 25 тыс. долл., а соответствующая совокупная норма прибыли на капитал ( $R$ ) равна 0,10 (10%), то рыночная стоимость этой недвижимости — 250 тыс. долл. Допустим, что вскоре после приобретения этой недвижимости вы решили воспользоваться соображениями, изложенными в главе 8, и изыскать способы значительного повышения дохода от сдачи своей недвижимости в аренду, а также сокращения расходов на ее эксплуатацию. В целом в результате принятых мер вам удастся повысить свой NOI на 5 тыс. долл. в год. Таким образом, выполнив соответствующие усовершенствования, вы повысили рыночную стоимость своей недвижимости на 50 тыс. долл.:

$$\text{Добавленная стоимость} = \frac{5000\$}{0,10} = 50000\$$$

или, по-другому:

$$V = \frac{25000 + 5000(\text{NOI})}{0,10(R)} = 300000\$ (\text{в сравнении со "старой" стоимостью, равной } 250000\$)$$

Можно ли рассчитывать, что столь значительной прибавки в NOI удастся добиться на практике? Разумеется, можно. И вот почему: большинство домов, приносящих своим владельцам небольшой доход, страдают общим недостатком — неэффективным управлением. В этой сфере заметно преобладают плохо информированные, недостаточно мотивированные и невнимательные владельцы недвижимости. (Вообще говоря, чтобы быстро заработать прибыль, необходимо активно выискивать неэффективно управляемую недвижимость. Это должно стать важной составляющей вашей инвестиционной стратегии.)

### **Прежде всего хорошенько подумайте**

Неэффективно управляемую недвижимость найти не так уж сложно, поскольку многим из начинающих инвесторов не удается прояснить свои личные и финансовые цели. Этим инвесторам известно лишь, что они хотели бы зарабатывать деньги на покупке/продаже недвижимости, однако они не занимаются изучением разных типов нанимателей, жилых домов и их окрестностей, которые в наибольшей степени соответствуют их темпераменту и образу жизни. Вместо этого они покупают недвижимое имущество в зависимости от того, добьются ли они выгодной для себя цены или приемлемого финансирования. Хуже того, они покупают недвижимость потому, что кто-то из мнимых авторитетов настоятельно рекомендовал им не откладывать дело в долгий ящик. (Обратите внимание на рекомендации, которые нередко можно услышать во время демонстрации телевизионных рекламных роликов, действующие лица которых с неподдельным энтузиазмом заявляют: “Нам удалось приобрести нашу первую недвижимость лишь через три недели после окончания ваших курсов. Огромное спасибо вам, наши дорогие наставники!”)

Разумеется, кому-то из этих начинающих инвесторов действительно улыбнется удача, а кому-то даже удастся развить первый успех. Однако гораздо большее число начинающих инвесторов оказывается неготовым к потенциальным проблемам и трудностям, связанным с непродуманными и чересчур поспешными приобретениями. Оказывается, что многим из них не по душе решать постоянные проблемы с нанимателями и квартирами, которые они снимают. Довольно быстро этих инвесторов начинают одолевать сомнения, а в их душах

поселяется разочарование. Небрежность становится характерной чертой всей их деятельности. Их недвижимое имущество постепенно приходит в упадок, а отношения с нанимателями безнадежно портятся. Со временем эти инвесторы избавляются от своих приобретений, а затем жалуются каждому, кто готов выслушивать их стенания: “С этими доходными домами так много возни, они поглощают такую массу времени и создают такое количество проблем, что и врагу не пожелаешь. Это просто какой-то бесконечный поток неприятностей!”

Чтобы избежать этой ловушки, познайте прежде всего самого себя, свои истинные финансовые возможности и свои истинные способности. Чтобы преуспеть в покупке/продаже недвижимости (как и в любом другом начинании), честно проанализируйте все свои симпатии и антипатии, достоинства и недостатки. Убедитесь в том, что ваше недвижимое имущество, район, в котором оно находится, и ваши наниматели отвечают особенностям вашего характера, привычкам, наклонностям и образу жизни (такому, каким вы представляете его себе). В противном случае вы, как и многие другие незадачливые инвесторы, можете быстро разочароваться в деле, которым решили заниматься, почувствовать себя совершенно беспомощным и утратить веру в свои возможности.

### **Познайте самого себя**

Хотите ли вы гордиться тем, что являетесь владельцем недвижимости? Хотите ли вы продемонстрировать своим друзьям и родственникам свое недвижимое имущество? Способны ли вы эффективно решать проблемы с нанимателями, социальный статус которых ниже (или выше) вашего? (Некоторые домовладельцы, например, презирают и даже питают отвращение к своим малоимущим нанимателям, тогда как домовладельцы с весьма скромным доходом презирают и даже питают отвращение к своим зажиточным и самоуверенным нанимателям, например студентам колледжей.) Возможно, какие-то районы или категории нанимателей вызывают у вас опаску? Может быть, вы относитесь к категории людей, которым кажется, что их постоянно преследуют неудачи? (Если это действительно так, тогда даже не пытайтесь самостоятельно управлять своей недвижимостью.)

Прежде чем вы приступите к поиску подходящей недвижимости, подумайте над тем, какими типами недвижимого имущества вы хотели бы обладать. Какой бы заманчивой ни казалась вам цена или каким бы выгодным ни представлялось вам финансирование, остерегайтесь недвижимости, которая не соответствует вашему ММПИ<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> ММПИ (*Minnesota Multiphase Personality Inventory*) — один из наиболее популярных тестов характера.

Верьте тому, что я вам говорю, — я узнал это на собственном опыте. Когда я приступил к покупке недвижимости, то прежде всего интересовался финансовой стороной каждой сделки — вопросы личного характера меня интересовали меньше всего. В результате мой портфель постепенно превратился в эклектическую смесь жилых домов, рассчитанных на одну семью, а также двух- и четырехквартирных жилых домов, причем уровни арендной платы, категории нанимателей и районов, где находились эти дома, существенно различались между собой.

Эта непродуманная, произвольно составленная подборка недвижимости научила меня многому. Как уже указывалось, со временем я пришел к выводу, что какие-то категории нанимателей мне нравятся гораздо больше, чем другие, и что какие-то типы недвижимости мне гораздо больше по душе, чем другие. Оказалось, что какие-то категории нанимателей и какие-то типы недвижимости доставляют мне массу хлопот и неприятностей. Более того, именно с этими категориями нанимателей и этими типами недвижимости меня постоянно преследовали неудачи.

Однако после того как я разработал определенную стратегию приобретения и управления недвижимостью (включая отбор нанимателей) — стратегию, которая полностью соответствовала особенностям моего характера, — и начал неукоснительно придерживаться этой стратегии, я увидел, что меня устраивает все — моя недвижимость, мои наниматели, мои прибыли и моя жизнь в целом. В то время я пришел к выводу, что больше всего мне подходят жилые дома, рассчитанные на одну семью, а также наниматели со средним и несколько выше среднего уровнем достатка. С точки зрения денежного потока эта стратегия несколько снижала величину моей прибыли “деньги на деньги”, однако мне казалось, что такой компромисс вполне оправдан.

Тем не менее некоторые преуспевающие инвесторы предпочитают иметь дело со сравнительно малообеспеченными нанимателями (подробно эта тема описана в книге Roger Neal, *Streetwise Investing in Rental Housing*; Panoply Press, 2000). В большинстве городов недвижимость, которую можно приобрести по низким и средним ценам, конечно же, приносит самый высокий доход от сдачи ее внаем. Однако именно эти типы недвижимости чаще всего требуют изменения методов управления. Выберите тип недвижимости, который отвечает вашим желаниям, и вы будете зарабатывать неплохую прибыль — если эта недвижимость соответствует профилю вашего характера. Недвижимость, которая доставляет вам лишь неприятности и разочарования, вряд ли принесет вам достойную прибыль.

### **Уясните свои истинные финансовые возможности**

Когда вы приступаете к покупке недвижимости (или даже когда вы наращиваете свой портфель), убедитесь, что ваши финансовые возможности обеспечивают вам достаточно надежный уровень денежных резервов. Не располагая наличными (или кредитом на достаточно выгодных условиях), вам вряд ли удастся инвестировать средства, необходимые для содержания своей недвижимости в “рабочем” состоянии, ее текущей эксплуатации и усовершенствования. Рыночная стоимость недвижимости максимально увеличивается лишь в случае, если вы обеспечиваете надлежащий уход за этой недвижимостью. Обходиться минимальным уходом или вообще пренебречь им можно лишь тогда, когда вас интересует не столько соответствующая недвижимость как таковая, сколько участок, на котором она расположена (в связи с повышением стоимости земли). Это может быть в случае, если данная недвижимость подлежит сносу или полной перестройке. Если вы хотите, чтобы ваша недвижимость приносила доход на протяжении длительного времени, недостаточно лишь выкачивать из нее деньги — необходимо и вкладывать их. Многие эксперты, исповедующие принцип “никаких начальных капиталовложений”, похоже, просто забывают о необходимости реинвестирования.

### **Уясните свои способности**

Когда я только начинал операции с недвижимостью, я пытался самостоятельно заниматься ремонтом, перепланировкой и восстановлением недвижимости. Показательный пример человека, не сумевшего рассчитать свои силы! Мне не хватало способностей и квалификации, необходимых для выполнения подобной работы, а также соответствующего темперамента. Вместо того чтобы сэкономить деньги (что, собственно говоря, и являлось моей целью), многие из этих самостоятельных проектов завершились провалом по причине исчерпания бюджета и низкого качества выполненных работ.

Кроме того, проекты, которые, как мне казалось, я мог бы завершить за неделю, нередко длились месяц, а то и больше. Иногда в результате неполученной арендной платы я терял больше, чем мне пришлось бы заплатить компетентному подрядчику. К тому же, если бы я нанял подрядчика, то сохранил бы свое собственное здоровье. (Правда, следует отметить, что улаживание проблем с некоторыми подрядчиками также отнимает немало сил и здоровья.)

Вывод: прежде чем покупать недвижимость, оцените свои способности и силы. Многие инвесторы стараются вообще не думать о своих будущих расходах, убеждая себя, что предлагаемая сделка гораздо выгоднее, чем она есть на самом деле. Они пытаются убедить себя в отсутствии необходимости включать расходы на то или иное, поскольку смогут сделать это сами. Но даже если вы

действительно сможете сделать это самостоятельно, постарайтесь по крайней мере оценить стоимость своего собственного труда: возможно, его стоило бы потратить с большей пользой для дела.

Наиболее успешные владельцы недвижимости предпочитают пользоваться услугами подрядчиков. Если вы сосредоточитесь на управлении своей недвижимостью, доверив кому-то другому заниматься ее ремонтом, перепланировкой и восстановлением, то вам удастся заработать больше денег и избежать истощения физических и моральных сил, которым страдают столь многие домовладельцы, пытающиеся сделать все собственными руками.

Кроме того, когда вы предоставите возможность заниматься физическим трудом кому-то другому, вы высвободите для себя немало времени на обдумывание, анализ и планирование своей инвестиционной стратегии. Я убежден, что большинство владельцев недвижимости, приносящей малый доход, могли бы существенно улучшить результаты своей деятельности, если бы они как можно больше занимались разработкой и практической реализацией своей стратегии и как можно меньше разбрасывались по мелочам. Одним словом, “думай побольше, работай поменьше”. Подобный подход ведет к эффективному управлению недвижимостью, способствующему повышению ее рыночной стоимости.

## **ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ**

Владельцы доходных домов вкладывают в разработку и практическую реализацию рыночной стратегии не только деньги и свое время, но и занимаются аналитической работой. Эти домовладельцы знают, что разработка эффективной рыночной стратегии способна принести огромную прибыль. Тем не менее в большинстве книг, посвященных операциям с недвижимостью и рассчитанных на мелких инвесторов, очень редко встречаются такие термины, как “стратегия” или “рыночная стратегия”.

Чем это объясняется? Это объясняется тем, что авторы большинства таких книг полагают, что они открыли единственно правильный способ покупки недвижимости и управления нею. Они полагают, что способ, оказавшийся удачным в их конкретном случае, окажется удачным и в вашем случае. Может быть, может быть... Однако, скорее всего, удача вам будет сопутствовать, если вы разработаете собственную стратегию покупки и управления недвижимостью.

Под стратегией я подразумеваю то, что вы должны собрать информацию о рынке и разработать маркетинговый комплекс (уровень арендной платы, преимущества данной недвижимости, ее местоположение, промоушен), который даст вам возможность с выгодой для себя дифференцировать свою недвижимость и услуги по управлению от недвижимости и управленческих услуг

домовладельцев, являющихся вашими конкурентами. При наличии правильно позиционированной стратегии вы сможете обеспечить большие поступления от арендной платы, меньшую текучесть нанимателей, более быстрое заселение освободившихся квартир и большую степень удовлетворенности нанимателей.

### **Каждый местный рынок требует особой стратегии**

Рынки недвижимости различаются между собой по времени и месту: типы недвижимости, диапазоны цен, уровни арендной платы, расходы, законы, наниматели, предпочтения нанимателей, тенденции с занятостью и уровнем безработицы, доля пустующих квартир и десятки других переменных обуславливают уникальность и неповторимость каждого рынка недвижимости. Вы не можете слепо скопировать инвестиционный план, разработанный кем-то другим, кто приобрел собственный опыт в каком-то другом городе и в другое время. Чтобы эффективно максимизировать свои поступления от арендной платы и рыночную стоимость своей недвижимости, необходимо постоянно отслеживать непрерывно изменяющиеся характеристики каждого конкретного рынка, а затем приспособливаться к новым условиям.

### **Рыночная стратегия Крейга Уилсона, ориентированная на значительное увеличение прибыли**

Чтобы увидеть стратегию в действии, воспользуемся опытом Крейга Уилсона, который купил восьмиквартирный доходный дом, находящийся примерно в одной миле от небольшого колледжа. Управление этим доходным домом осуществлялось из рук вон плохо. Крейгу казалось, что свои маркетинговые усилия он должен сосредоточить на студентах этого колледжа.

Вместе с тем Крейгу было известно, что студенты колледжа не определяют истинный сегмент рынка. В современном мире студенты колледжа не представляют собой однородную массу — как, впрочем, и любая другая группа людей, имеющих какую-то одну общую характеристику. Понимая это, Крейг поставил перед собой задачу узнать как можно больше об этой достаточно разнородной группе потенциальных нанимателей, которую он определил как студентов колледжа.

**Выявление представлений и предпочтений студентов.** Подобно всем опытным владельцам небольшого бизнеса, Крейг знал: чтобы начать исследование рынка, необходимо узнать как можно больше о своих потенциальных клиентах. Чтобы решить эту задачу, Крейг сделал следующее:

- ◆ пролистал подшивку газеты, выпускаемой студенческим городком колледжа, и ознакомился со статьями и письмами редактору, речь в которых шла о жилищных проблемах, волнующих студентов колледжа;

- ◆ встретился с директором управления по жилищным проблемам студентов, не получивших места в студенческих общежитиях колледжа;
- ◆ поговорил со студентами, которые обращались в управление по жилищным проблемам, чтобы им подыскали жилье;
- ◆ поговорил по душам с каждым из нынешних нанимателей квартир в его новоприобретенном доходном доме;
- ◆ нанял студента, обучающегося на факультете маркетинга, чтобы тот провел опрос студентов по поводу их жилищных проблем.

Несмотря на то что ни один из методов, использованных Крейгом для проведения данного опроса, не соответствовал методам формирования репрезентативной выборки, рекомендованным Институтом Гэллага, этот опрос все же позволил Крейгу сделать определенные выводы относительно представлений и предпочтений, характерных для студентов данного колледжа. В целом студенты выразили много нареканий по поводу снимаемого ими жилья.

Слишком высокий уровень шума	Отсутствуют стиральные машины
Слишком мало места для занятия учебой	Слишком высокая арендная плата
Неподходящие места для парковки автомобилей	Деспотическая манера поведения домовладельцев
Неприглядный, неряшливый вид жилья	Не обеспечиваемая на должном уровне безопасность жилья
Невозможность уединиться	Проблемы с водопроводной системой (с подачей холодной и горячей воды)
Слишком мало места для хранения личного имущества	Устаревшие кухни/ванные комнаты
Плохие системы отопления/ кондиционирования воздуха	Отсутствие домашних животных
Слишком неспешное выполнение ремонтных работ	Тараканы, муравьи
Слишком мало электрических розеток	Грязь в помещении

Получив от своих потенциальных клиентов эту информацию, Крейг приступил к сбору информации о доходных домах своих конкурентов.

***Соберите подробную информацию о доходных домах своих конкурентов.***

Удивительно, как много владельцев недвижимости никогда не пытались лично оценить предложения своих конкурентов. Не располагая сведениями о конкурентах, полученными из первых рук, вы, можно сказать, стреляете в темноту. Как можно добиться конкурентного преимущества, если вы не пытаетесь лично посмотреть и оценить, что же предлагают ваши конкуренты, определить достоинства жилья, сдаваемого ими внаем, и уровни арендной платы? Разумеется, в отсутствие подобной информации добиться конкурентного преимущества практически невозможно. Не зная, например, каковы уровни арендной платы у ваших конкурентов, вы наверняка либо завысите, либо занижите уровень арендной платы за предлагаемое вами жилье. В конце концов, вы не воспользуетесь удобными и сравнительно легкими способами повышения привлекательности своей недвижимости и не добьетесь конкурентного преимущества.

Чтобы избежать этой типичной ошибки, Крейг исследовал своих конкурентов: он позвонил по двум десяткам телефонных номеров, указанных в рекламных объявлениях о сдаче жилья внаем, и зафиксировал важнейшую информацию о недвижимости и условиях ее аренды; договорился с домовладельцами о времени встречи и лично посетил примерно десяток домов, а затем он провел повторные исследования с интервалом в одну, две и четыре недели.

***Встречи с домовладельцами, давшими объявления о сдаче жилья внаем.*** Просмотрев в газетах и в Интернете рекламные объявления о сдаче жилья внаем, изучив рекламные объявления о сдаче жилья внаем, которые имелись в управлении по жилищным проблемам студентов, не получивших места в студенческих общежитиях колледжа, Крейг обратился по телефону к двадцати четырем домовладельцам или управляющим, которые представляли интересы соответствующих домовладельцев. Это было необходимо Крейгу для того, чтобы выяснить следующее:

- ◆ насколько легко найти этих домовладельцев или их управляющих;
- ◆ каково их умение договариваться о сдаче жилья внаем по телефону (вежливость, способность сообщить необходимую информацию, способность расположить к себе собеседника и уговорить его);
- ◆ адреса их квартир и конкретные типы недвижимости (одно-, двух- или трехквартирные дома);
- ◆ преимущества предлагаемых ими квартир;
- ◆ правила проживания;
- ◆ условия аренды квартир и ставки арендной платы;
- ◆ величину задатка;
- ◆ расходы на ремонт, уход за приусадебным участком и плату за коммунальные услуги (кто и сколько платит).

Как и следовало ожидать, кто-то из домовладельцев и их управляющих оказался более приветливым и общительным, чем другие. Однако в целом использованный Крейгом метод позволил ему составить определенное представление о местном рынке жилья, предназначенного для сдачи внаем. Чтобы убедиться, что он не забыл каких-то важных фактов, Крейг скрупулезно зафиксировал данные о своих конкурентах в форме анкеты, которую он подготовил, прежде чем обратиться к ним по телефону.

**Осмотр недвижимости.** Каждое из обращений по телефону к своим конкурентам Крейг завершал предложением договориться о личной встрече с целью осмотра соответствующей недвижимости. В конечном счете Крейгу удалось договориться об осмотре двенадцати квартир, предлагаемых разными домовладельцами. Во время этих визитов Крейг пытался составить мнение о соответствующей недвижимости и ее владельце либо управляющем. Крейг собирал информацию о плане каждого этажа, о ваннных комнатах, кухнях, общей площади квартир, площади каждой комнаты в квартире, рисунках обоев, опрятности помещений, их внешнем виде, защищенности от наружного шума, видах из окон, высоте потолков, наличии электрических розеток, стиральных машин, бытовой техники, мест для парковки автомобилей, мест для хранения личного имущества жильцов, а также о степени безопасности жилья.

По мере возможности Крейг старался приобрести копии договоров найма жилья и анкет, заполняемых нанимателями. Он также пытался оценить особенности характера и манеру поведения домовладельца либо управляющего, в частности, он пытался понять, как эти особенности характера и манера поведения сказываются на имидже самого жилья. Действительно ли этот домовладелец или управляющий стремится убажить своих нанимателей и искренне заинтересован в том, чтобы предоставить им приятное и удобное место для проживания? Или он больше похож на грубияна сержанта, помыкающего своими подчиненными?

**Повторные обращения к домовладельцам/управляющим.** После осмотра недвижимости Крейг классифицировал ее согласно своим собственным представлениям о том, что такое хорошо и что такое плохо. Затем он проверял свои впечатления на основе информации, полученной с рынка жилья. Чтобы понять, насколько быстро домовладельцам/управляющим удастся сдать ту или иную квартиру, в течение следующего месяца Крейг периодически обзванивал всех уже знакомых ему домовладельцев/управляющих и выяснял, какие квартиры остались незаселенными. Эта информация пополняла багаж его знаний о предпочтениях нанимателей и помогла ему решить, какие квартиры рынок

отверг из-за непомерной дороговизны или, возможно, недостаточного комфорта, предоставляемого нанимателям.

В процессе выработки собственной стратегии рынка попытайтесь изыскать способы использования слабых мест конкурентов к собственной выгоде, а также способы усовершенствования своих собственных предложений в глазах потенциальных нанимателей. Сбор рыночной информации (о потенциальных нанимателях и конкурентах) очень важен для эффективного управления недвижимостью.

Без этих деталей ваши стратегические решения (если термин “стратегические решения” вообще применим в данном случае) сведутся к интуитивным догадкам и предположениям. Или, как случается слишком часто, эти стратегические решения будут сведены к банальным формулам типа “именно так мы поступали всегда” или “так поступают все нормальные люди”. Возможно, что именно так они и поступают. Но почему вы должны поступать именно так? Почему бы вам не придумать более эффективный подход, основывая свои решения на как можно более полной информации о рынке жилья, сдаваемого внаем?

### **Как Крейг Уилсон воспользовался информацией о рынке жилья, сдаваемого внаем, для повышения прибыльности своей недвижимости**

Вполне естественно, что методы, которыми вы воспользуетесь для позиционирования своей недвижимости, будут отличаться от стратегии, которую Крейг Уилсон (или кто-либо другой) избрал для своей недвижимости. Тем не менее это не мешает вам воспользоваться критериями, с помощью которых Крейг подбирал для себя нанимателей, а также методами, с помощью которых он эксплуатирует свою недвижимость и придает ей такие черты, которые обеспечивают ему конкурентное преимущество. Иными словами, вы можете воспользоваться успешным опытом Крейга для планирования своей собственной стратегии.

**Сегмент нанимателей.** Внимательно проанализировав нарекания и пожелания студентов и сравнив результаты этого анализа с тем, что он узнал о типичной недвижимости, предназначенной для сдачи внаем, а также о владельцах и управляющих этой недвижимостью, Крейг решил организовать эксплуатацию своей недвижимости таким образом, чтобы она оказалась привлекательной для студентов, которые особенно ценят тишину, эстетическую составляющую своего жилья, его чистоту и безопасность, а также предпочитают иметь дело с вежливым и приятным в общении домовладельцем, с которым можно достаточно легко решить любые проблемы. Кроме того, Крейг предпочитал иметь дело со студентами, которые ранее уже демонстрировали высокую степень ответственности в ведении своих личных финансов, в учебе, в общественной жиз-

ни своего колледжа и в работе (если речь идет о студентах, совмещающих учебу с работой). Среди множества студентов, занимающихся поисками подходящего жилья, Крейг хотел выбрать лишь тех, кто отвечает его критериям. Крейг понимал: чтобы привлечь этот сегмент нанимателей, он должен предложить им жилье, которое отвечало бы их собственным критериям удобства и комфорта.

**Неприкосновенность личной жизни, спокойствие и наличие достаточного места для хранения личного имущества.** Чтобы обеспечить своим нанимателям неприкосновенность их личной жизни, спокойствие и достаточное место для хранения личного имущества, Крейг внес три важных изменения.

- ◆ **Комната для занятий.** Часть чердака (площадью 6×12 метров) Крейг отвел под специальную комнату для занятий, надежно защищенную от наружных шумов. Многие из студентов, составляющих его целевой рынок, жаловались, что в снимаемых ими помещениях невозможно найти место, где они могли бы спокойно позаниматься или почитать книгу, в то время как их товарищи, снимающие совместно с ними квартиру, смотрят телевизор, слушают музыку или развлекаются с друзьями. Эта комната для занятий позволила решить еще одну проблему: студентам, которым после лекций требовалось позаниматься часок-другой самостоятельно, теперь не приходилось отправляться ради этого в читальный зал, находящийся в студенческом городке, и затрачивать немало времени на дорогу.
- ◆ **Комната для проведения досуга совместно с друзьями.** Еще одним важным преимуществом, которым обладала недвижимость Крейга, являлось то, что жильцы могли “забронировать” комнату для занятий на выходные дни для проведения в ней вечеринок, совместного отдыха и развлечений. Такой подход отвечал потребностям не только самих нанимателей, но и посторонних людей, которых раздражает повышенный шум, обычно сопутствующий подобным мероприятиям.
- ◆ **Место для хранения личного имущества.** Чтобы избавить себя от возможных нареканий, связанных с нехваткой места для хранения личного имущества, Крейг приобрел восемь ангаров гаражного типа (площадью 2,1 × 1,8 метра) и разместил их возле забора по обе стороны дома. Площадь этих ангаров была вполне достаточна для хранения лыж и прочего нечасто используемого спортивного инвентаря, а также велосипедов, ящиков с книгами и всякой всячины.

**Безопасность.** Чтобы повысить степень безопасности своего здания, Крейг заменил пустотелые входные двери, ведущие в каждую квартиру, на прочные двери, оборудованные надежными замками и дверными глазками. Кроме того, все окна в квартирах он оборудовал специальными блокирующими устройс-

твами от воров. Чтобы повысить степень пожарной безопасности в квартирах, Крейг установил в каждой квартире по огнетушителю, а в каждой комнате — устройства, сигнализирующие о задымлении.

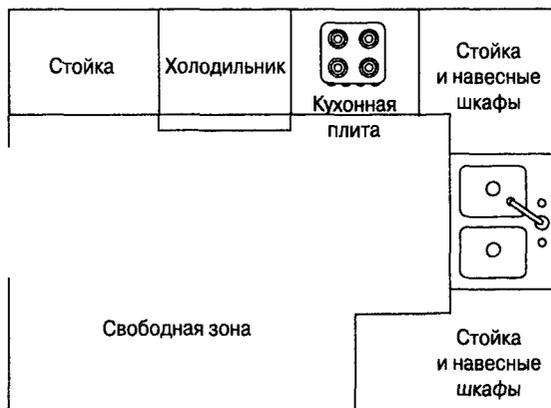
**Приусадебный участок и внешний вид здания.** Несмотря на то что внешний вид этого здания с улицы был вполне приличным, Крейг решил придать своей недвижимости особую привлекательность. Чтобы улучшить внешний вид своей недвижимости, перекрасил фасад здания, придав ему более живой, нарядный вид; разбил дополнительную клумбу, посадил кусты, создал живописные композиции из кусков скальной породы и обновил ограду; кроме того, он заменил входную дверь в здание, установив более прочную дверь с резными украшениями. С сугубо экономической точки зрения подобные усовершенствования могут показаться излишними, однако Крейг полагал, что эти усовершенствования помогут ему решить четыре взаимосвязанные задачи.

Во-первых, эти усовершенствования подчеркивали, что Крейг гордится своей собственностью и стремится к тому, чтобы наниматели получали эстетическое удовольствие от внешнего вида своего жилья. Во-вторых, поскольку большинство потенциальных нанимателей судят о своем будущем жилище прежде всего по его внешнему виду и лишь затем попадают внутрь здания, эти усовершенствования должны были, по замыслу Крейга, “заманить” студентов внутрь здания, где они могли бы осмотреть свободные квартиры. В-третьих, обеспечив привлекательный внешний вид здания, Крейг мог бы привлечь внимание тех студентов, которые склонны более бережно относиться к своему жилищу — пусть даже временному. (Вообще говоря, трудно рассчитывать, что наниматели будут относиться к своему временному жилищу более бережно, чем его владелец.) И, в-четвертых, заметно улучшив внешний вид своей недвижимости, Крейг заставлял своих соседей-домовладельцев поступать таким же образом, инициируя таким образом кампанию по благоустройству всего района, что выгодно, вообще говоря, для всех домовладельцев и нанимателей данного района.

**Прачечное оборудование.** Ввиду наличия центральной системы отопления в здании Крейга имеется достаточно вместительное подвальное помещение, в котором можно установить три комплекта оборудования “стиральная машина плюс сушилка”, которое Крейг арендовал у одного из коммерческих поставщиков. По условиям аренды этого оборудования поставщик должен был доставить это оборудование, смонтировать его и выполнять его техобслуживание и ремонт. Определенный процент дохода от эксплуатации этого оборудования доставался Крейгу. Несмотря на то что эксплуатация прачечного оборудования приносила Крейгу, как правило, ничтожный доход, наличие такого оборудования, несомненно, представляло для нанимателей значительное удобство.

**Отопление.** То обстоятельство, что в квартирах этого здания не было индивидуальных обогревательных приборов, являлось постоянным источником нареканий со стороны жильцов. В зимние месяцы жители некоторых квартир жаловались на чрезмерную жару, тогда как жители других квартир страдали от холода. К тому же каждое утро с 6:30 до 8:00 почти все квартиры вообще не отапливались. Чтобы решить эту проблему, Крейг убрал все настенные устройства кондиционирования воздуха и заменил их устройствами, которые способны действовать как в режиме нагрева, так и в режиме охлаждения. И хотя эти нагревательные устройства не были способны обогревать помещения в такой степени, как центральная система газового отопления, возможность включать их в периоды максимального снижения температуры в помещении делала их достаточно экономичными и весьма желанными для нанимателей предметами повседневного быта.

**Кухни и ванные комнаты.** Как уже было известно Крейгу из результатов его предварительного исследования, эстетические и функциональные качества кухонь и ванных комнат оказывают значительное влияние на степень удовлетворенности нанимателей своим жильем. Чтобы улучшить внешний вид кухонь, Крейг перекрасил их и оклеил новыми обоями. Чтобы улучшить функциональные качества кухонь, Крейг добавил в каждую из них по две электрические розетки, установил дополнительные стойки и полки для кухонной утвари. Изменив местоположение холодильника, Крейг повысил эффективность кухонного рабочего треугольника (рис. 11.1 и 11.2). Чтобы повысить привлекательность и функциональность кухонь, Крейг модернизировал кухонную бытовую технику и установил новые шкафы и полки для хранения посуды и прочей кухонной утвари.



**Рис. 11.1.** Старая планировка кухни

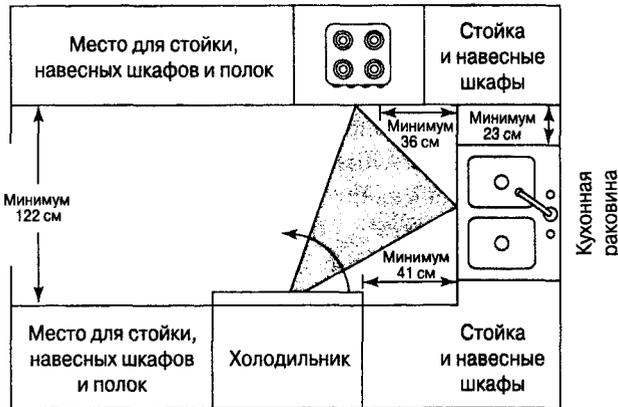


Рис. 11.2. Новая планировка кухни

**Уборка и поддержание чистоты.** Следуя рекомендациям, приведенным в книге Джорджа Келлинга (George Kelling) и Кэтрин Коулз (Catherine Coles) *Fixing Broken Windows* (“Ремонт разбитых окон”), Крейг приступил к реализации программы “Уборка и поддержание чистоты”. Впрочем, в здании, которое Крейг намеревался сдавать внаем, никогда не было грязи, мусора и паутины, свидетельствующих о небрежном отношении владельца к своей недвижимости или, еще хуже, о том, что подобное отношение к жилью могут позволить себе и наниматели. (Как указывалось в главе 4, авторы книги *Fixing Broken Windows* показывают, что недвижимость стремительно приходит в упадок, когда мы перестаем обращать внимание на так называемые мелочи, или, как говорила моя мать: “Оставь в кухонной раковине хотя бы одну грязную тарелку, и не успеешь оглянуться, как там окажется гора грязной посуды”).

**Критерии отбора будущих жильцов.** Исследование рынка, выполненное Крейгом Уилсоном, показало, что значительное количество студентов отдало бы предпочтение его недвижимости и его стилю управления в сравнении с недвижимостью и стилем управления конкурентов. Вместе с тем он знал, что успех реализации его стратегии на практике во многом зависит от правильного подбора будущих жильцов. Для этого Крейг применил методы, описанные ниже.

1. **Надлежащее поведение.** Беседуя со своими потенциальными нанимателями, Крейг делал упор на сущности своего бизнеса (получении дохода от сдачи недвижимости внаем) и указывал, какого именно поведения он ожидает и *требует* от своих будущих жильцов. Подчеркивая жесткость своей политики в этом вопросе, Крейг, однако, не забывал упомянуть о том, что подобная политика выгодна не только ему лично, но и самим жильцам.

2. *Критерии отбора.* Крейг подчеркивал: он хочет, чтобы наниматели демонстрировали персональную ответственность за все аспекты своей жизни, и, следовательно, требовал не только подтверждения платежеспособности каждого из потенциальных жильцов, но и рекомендаций от нынешних и бывших домовладельцев и работодателей. Кроме того, Крейг рассматривал лишь кандидатуры, отвечающие следующим требованиям: отсутствие вредных привычек (курение, употребление наркотиков, склонность к алкоголизму), опрятный внешний вид, отсутствие в личном имуществе жильца мотоциклов и прочих шумных транспортных средств, а также высокая успеваемость в колледже.
3. *Уровень арендной платы.* Поскольку Крейг гарантировал своим потенциальным нанимателям высокое качество жилья, уровень арендной платы за квартиры в доме Крейга соответствовал уровню арендной платы за сопоставимое жилье (хотя и несколько худшее по своему качеству), предлагаемое конкурентами. Такой подход обеспечил Крейгу не только большой поток кандидатов на получение жилья, чем он мог поселить у себя, но и дал ему возможность избежать весьма чувствительных потерь, связанных с простым квартир и высокой текучестью нанимателей.
4. *Задаток.* Несмотря на то что Крейг старался не эксплуатировать высокое качество своего жилья за счет высокой арендной платы, он все же требовал от своих жильцов внесения задатка, величина которого равнялась двойной арендной плате. Он объяснял своим нанимателям, что такая величина задатка, как правило, отпугивает кандидатов, которые не склонны считаться с требованиями, предъявляемыми Крейгом к своим нанимателям. Одного или двух неудачных нанимателей вполне достаточно для того, чтобы развести в доме грязь, нарушить покой и отравить существование всех остальных. Выдворение таких жильцов (а еще лучше — выявление и отсеивание на стадии рассмотрения их кандидатур) является залогом высокого качества жизни всех нанимателей жилья у Крейга.

### Результаты в целом

Разработанная Крейгом стратегия рынка в сочетании с сокращением расходов обеспечила ему значительную отдачу. Каждый из показателей успеха (NOI; рыночная стоимость недвижимости; удержание нанимателей от смены места проживания; коэффициент заполнения квартир; рекомендации этого жилья, даваемые нанимателями своим знакомым; эксплуатационные затраты; гордость владельца за свою недвижимость; время и силы, затрачиваемые на управление недвижимостью) изменился к лучшему.

Можете ли вы добиться аналогичных позитивных результатов со своей ответственностью? Несомненно можете. Перед вами открыты широкие возможности,

поскольку лишь очень немногие из домовладельцев либо управляющих небольших доходных домов мыслят категориями рыночной стратегии. В то же время практически на каждом из рынков жилья некоторые сегменты нанимателей обслуживают недостаточно эффективно. Практически на каждом из рынков жилья те или иные особенности, характеристики и качества недвижимости, а также управленческие услуги оказываются в относительном дефиците. Если вам удастся выявить эти пробелы рынка и организовать эксплуатацию своей недвижимости таким образом, чтобы заполнить эти пробелы, тогда вы также сможете существенно повысить прибыльность своего недвижимого имущества.

## **СОКРАТИТЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ**

Каждый доллар, сэкономленный вами на расходах, связанных с эксплуатацией недвижимости, добавляет примерно 10 долл. к рыночной стоимости этой недвижимости. Учитывая это обстоятельство, необходимо как можно тщательнее отслеживать все эксплуатационные расходы и неустанно прилагать усилия к их сокращению. Ниже излагается ряд соображений относительно того, как можно сократить эксплуатационные расходы.

### **Аудит энергозатрат**

Практически все компании, оказывающие коммунальные услуги населению, будут готовы помочь вам изыскать способы сокращения потребления электроэнергии или природного газа. Некоторые из этих компаний готовы даже провести физический аудит и осмотр вашей недвижимости. Другие компании охотно предоставят вам соответствующие буклеты или брошюры, а их отделы по обслуживанию клиентов наверняка ответят на все ваши вопросы, какими бы нестандартными они ни были. Кроме того, в библиотеке вы найдете десятки статей в периодической прессе, а также книги, в которых обсуждаются вопросы энергосбережения. Обратитесь в поисковую систему Google и задайте ключевые слова “energy audit” (“аудит энергопотребления”) или “energy savings” (“энергосбережение”). Это поможет вам существенно пополнить багаж идей, связанных с проблемой энергосбережения.

Поскольку каждый тип строений и каждый район страны представляет особые проблемы и включает в себе особые возможности, попытайтесь найти информацию, которая отвечает специфике вашей конкретной ситуации. Кроме того, следует иметь в виду, что конкретное местоположение дома и расположение окон в нем может увеличивать или снижать энергозатраты на отопление этого дома. Вообще говоря, аудит энергопотребления здания необходимо выполнить еще до его покупки. Попытайтесь заранее оценить, в какой степени вы

реально в состоянии сократить эти энергозатраты. Избегайте покупки “энергетического вампира”, для которого вообще не существует приемлемых способов сокращения энергозатрат.

### **Страхование недвижимости**

Приобретая полис страхования недвижимого имущества, необходимо руководствоваться следующими правилами: 1) общая сумма риска, покрытая договором страхования, должна надежно защищать ваше недвижимое имущество, ваш доход от сдачи жилья внаем и прочие ваши активы; 2) в рамках вашей базовой защиты попытайтесь изыскать способы сокращения страхового взноса за счет увеличения франшизы или устранения расточительного покрытия; 3) выберите среди агентов и компаний оптимальное сочетание качества обслуживания и низких страховых взносов.

**Базовая защита.** Если вы — домовладелец, значит вы уже купили страховой полис домовладельца. Возможно также, что вы относитесь к той категории домовладельцев (составляющих, кстати говоря, подавляющее большинство), которые не уделяют этому полису должного внимания. Мне это известно по собственному опыту. В начале 1990-х годов я жил в самом сердце холмистой местности между городами Беркли и Окленд (шт. Калифорния), когда лесные пожары практически полностью уничтожили 3300 жилых домов. Почти половина домовладельцев, утративших свое недвижимое имущество, неожиданно для себя обнаружила, что у них нет страхового покрытия, хотя им казалось, что оно у них есть.

Покупка страхования недвижимости и ответственности в случае, когда речь идет о доходных домах, требует еще большей осмотрительности, чем в случае, когда речь идет о доме, в котором проживает сам домовладелец. Страховые полисы на недвижимость, предназначенную для сдачи внаем, отличаются меньшей стандартизацией страхового покрытия и большим разбросом страховых взносов. Прежде чем просто купить полис страхования от пожара и считать, что вы уже застраховали себя от пожара, попытайтесь вместе с выбранными вами страховыми агентами ответить на вопросы, приведенные ниже.

1. Кто является объектом страхования? Как правило, ваше страховое покрытие защищает лишь страхователей, указанных в соответствующем страховом полисе. Следовательно, в страховом полисе необходимо перечислить все физические лица или компании (совладельцы, ипотечные кредиторы), финансовый интерес которых в данной недвижимости заслуживает страхового покрытия.
2. Какое именно имущество является объектом страхования? В этом отношении страховые полисы различают имущество, которым владеете вы,

и имущество, которым владеют ваши наниматели. Страховые полисы лишь в исключительных случаях покрывают имущество, которым владеют ваши наниматели (посоветуйте им купить свои собственные страховые полисы — полисы нанимателя). Кроме того, страховые полисы различают личное имущество (бытовая техника, оборудование для ухода за травяными газонами, всевозможные инструменты и прочие предметы, хранимые в гараже или ином подсобном помещении) и недвижимое имущество (само здание, растения, кусты, ограда).

Вообще говоря, разница между личным и недвижимым имуществом в наибольшей степени оказывает влияние на владельцев доходных домов, которые зачастую сдают свое жилье внаем уже оборудованным соответствующей бытовой техникой и т.п. Однако если вы храните какое-либо личное имущество вблизи недвижимого имущества, сдаваемого внаем (или внутри него), необходимо тщательно проверить страховое покрытие.

3. О каком периоде времени идет речь в данном случае? Действие страховых полисов начинается и заканчивается не в какие-то определенные дни. Их действие начинается и заканчивается в указанные моменты времени в определенные дни. Допустим, вы завершили покупку какой-то недвижимости 3 июня в 9:00. Пожар начался в 10:30 того же дня. Вы указали, что действие страхового покрытия должно начаться 3 июня. Вы застраховались, не так ли? Еще не факт! Вполне может быть, что действие этого страхового покрытия начинается 3 июня в 12:00. Вот почему не следует ничего предполагать — необходимо точно выяснить дату и время начала действия страхового покрытия.
4. Какие риски покрываются данным страховым полисом? Большинство людей считают пожар самым важным риском, от которого необходимо защититься в первую очередь. Но как же быть с наводнениями, землетрясениями, вандализмом, неправильными действиями нанимателей, ураганом, градом, оползнями, провалами почвы, нарушениями общественного порядка, кражами, скоплением на крыше больших масс снега или льда, нашествием термитов, судебными исками, несчастными случаями типа “человек проходил мимо, и ему на голову свалился кирпич” и прочими потенциальными убытками, слишком многочисленными, чтобы их можно было здесь перечислить? Все риски, охватываемые вашим страховым полисом, должны быть перечислены в нем. Ознакомьтесь внимательно с их перечнем. Если этот перечень кажется вам неполным, ваш страховщик может расширить страховое покрытие путем внесения соответствующей поправки или получения соответствующего подтверждения.
5. Какие типы убытков покрываются данным страховым полисом? Обычно страховщики классифицируют убытки на прямые и косвенные. Ущерб,

нанесенный вашему дому пожаром, относится к категории прямых убытков. То обстоятельство, что вы не можете получать с жильцов арендную плату до тех пор, пока не будет устранен этот ущерб, относится к категории косвенных убытков. Для покрытия этих убытков (если у вас уже есть какие-то страховое покрытие) вы должны купить соответствующую поправку или подтверждение.

6. Какие места охватываются данным страховым покрытием? Обычно этот вопрос относится к личному имуществу, которое можно перемещать из одного места в другое. Рассмотрим, например, такой случай: вы только что загрузили свой автомобиль "Silverado" бытовой техникой, сантехническими устройствами и ковровым покрытием из торговой сети *Sears* на общую сумму 4 тыс. долл. Вы намеревались оснастить этими предметами свой четырехквартирный дом. Но пока вы отдыхали в кафе на автозаправочной станции, кто-то угнал ваш грузовик вместе с имуществом стоимостью 4 тыс. долл. Распространяется ли ваше страховое покрытие на это имущество? Может быть, да, а может быть, и нет!
7. Какую сумму должен выплатить страховщик? Каждый договор страхования ограничивает сумму, которая должна быть выплачена потерпевшему, путем включения определенного сочетания франшиз<sup>2</sup>, полисных лимитов и совместного страхования. Кроме того, с учетом наличия недвижимого и личного имущества полис может предполагать оплату замены, ремонта или восстановления поврежденных объектов; для этого либо должны использоваться объекты-заменители, либо объект изготавливается заново (затраты, связанные с заменой). Как альтернативный вариант, полис может просто предусматривать возмещение фактической денежной стоимости (затраты, связанные с заменой, минус амортизация).

Усложняет эту и без того непростую ситуацию то обстоятельство, что в рамках одного и того же полиса разные типы и степени ограничений могут применяться к разным типам страховых покрытий. Например, ущерб от пожара может означать, что на вас распространяется действие франшизы в размере 500 долл., тогда как ущерб от землетрясения может означать, что на вас распространяется действие франшизы в размере 10 тыс. долл. Не следует предполагать заранее, будто вы покупаете правильную сумму страхового покрытия. Попросите своего страхового агента объяснить вам все способы, с помощью которых соответствующая страховая компания может ограничить свои выплаты за понесенные вами убытки, охватываемые страховым покрытием.

Кроме того, даже если вы покупаете для своего здания страховое покрытие замены, ваш страховщик наверняка не оплатит вам ремонтные или строитель-

<sup>2</sup> Франшиза — освобождение страховщика от убытков, не превышающих определенного процента от страховой оценки. — Примеч. пер.

ные расходы, предусмотренные более жесткими строительными кодексами. Без получения соответствующего подтверждения страховой полис позволяет вам рассчитывать лишь на приведение вашего нынешнего здания в тот вид, в каком оно находилось до того, как ему был причинен ущерб. Если в случае перестройки здания действующий строительный кодекс требует установки дополнительных систем пожаротушения или повышения мощности системы электроснабжения до 200 ампер, то в отсутствие соответствующего страхового покрытия вам придется оплатить эти затраты из собственного кармана.

***Изыщите способы улучшения страхового покрытия и сокращения страховых взносов.*** Выбрав для себя подходящее базовое страховое покрытие и подтверждения, ознакомьтесь с разными вариантами франшиз и ограничений. Попробуйте определить наиболее экономичные сочетания. Ни в коем случае не платите “по крупному”, получая взамен лишь мелкие выгоды: экономьте деньги, увеличивая свои франшизы и устраняя тривиальные страховые покрытия, которые ведут к неоправданному повышению ваших страховых взносов. Избегайте также значительного риска в обмен на получение мелких выгод. Не скупитесь на страховые покрытия, которые могли бы защитить вас от крупномасштабных и разорительных для вашего бюджета убытков, таких как многотысячные иски по поводу нарушения взятых на себя обязательств.

Более оправданно с экономической точки зрения избегать страховых покрытий, касающихся мелких и частых убытков, и, напротив, расширять страховые покрытия и ограничения для достаточно редких событий, связанных, однако, с риском катастрофического масштаба. Чтобы расходовать деньги как можно экономнее, попросите своего страхового агента предложить такие меры по предотвращению и сокращению убытков, которыми вы могли бы воспользоваться. Некоторые из страховщиков снижают страховые взносы за недвижимость, оборудованную противоураганными ставнями, системами пожаротушения и защиты от несанкционированного проникновения внутрь здания. В регионах с повышенной сейсмической опасностью использование определенных типов систем укрепления фундаментов зданий дает право на снижение страховых взносов за недвижимость. Какие скидки за предотвращение (сокращение) убытков предусмотрены в вашем регионе?

***Выберите среди агентов и компаний оптимальное сочетание качества обслуживания и низких страховых взносов.*** Не следует автоматически доверять страхованию своей недвижимости, предназначенной для сдачи внаем, своему нынешнему агенту страхования домовладельцев. Обязательно обсудите свои потребности с кем-либо из тех, с кем вы уже ведете бизнес. Но не останавливайтесь на этом. Обсудите условия страхования с представителями как минимум трех-четырех страховых компаний. Кроме того, с условиями страхования можно

ознакомиться на Web-сайтах страховых компаний, а также на Web-сайтах, посвященных вопросам страхования в целом, например [www.insurance.com](http://www.insurance.com).

Разумеется, не следует сразу же бросаться в объятия страховой компании только потому, что она предлагает самые низкие страховые взносы. Воспользовавшись справочником *Best's Guide* или другими отчетами о потребительских рейтингах, выясните финансовую силу компании и качество обслуживания клиентов (с точки зрения выплаты страховых требований). Поскольку страховщики имущества и ответственности лицензируются властями штата, выясните в управлении страхования показатели деятельности интересующей вас компании. (О финансовых показателях и результатах деятельности страховых компаний вы можете узнать в местной библиотеке или на Web-сайте управления страхования.)

Если вы принадлежите к большинству нормальных людей, то все, что связано со страхованием, должно навевать на вас смертельную скуку. Однако приобретение правильно выбранной страховки не только скажется положительно на вашем чистом доходе от эксплуатации недвижимости (NOI), но даже может повысить стоимость вашего имущества за вычетом долговых обязательств. Несмотря на то что страховые взносы при страховании недвижимости могут составлять довольно внушительные суммы (тысячи долларов), не позаботившись о получении необходимого страхового покрытия, вы можете потерять десятки, если не сотни тысяч долларов. Не пожалейте несколько часов на то, чтобы внимательно проанализировать затраты и степень охвата вашего страхового покрытия. Ваши труды окупятся сторицей.

### **Затраты на техническое обслуживание и ремонт**

Владельцы недвижимости, стремящиеся получать как можно большую прибыль, должны по возможности сокращать затраты на техническое обслуживание и ремонт своих зданий (или полностью избавляться от таких затрат). Основываясь на своем собственном опыте, я призываю вас сосредоточиться на следующих моментах.

1. *Недвижимость, требующая лишь минимального техобслуживания.* Выбирая наиболее подходящую для себя недвижимость, отдавайте предпочтение недвижимости, при строительстве которой использовались материалы и оборудование, требующие лишь минимального техобслуживания. Трудно вообще найти что-нибудь лучше дома, который требует минимального ухода. То же относится к приусадебному участку, кустарникам, клумбам, ограде и т.п.
2. *Отбор нанимателей.* Точно так же как существуют дома, требующие минимального техобслуживания, и дома, требующие максимального техобслуживания, существуют и категории нанимателей, требующие

минимального и максимального ухода за собой. Второй категории нанимателей следует избегать всеми способами. Чтобы убедиться в этом, достаточно лишь вообразить хронических жалобщиков и людей, которые напрочь лишены чувства домашнего очага. В целом я уверен в том, что вы могли бы как минимум наполовину сократить затраты на техническое обслуживание, ремонт, уборку и износ своих зданий, если бы селили у себя лишь таких жильцов, которые неизменно демонстрируют свою личную ответственность за дом, в котором они проживают. Вопреки тому, на что обычно нарекают жильцы, вещи редко ломаются сами по себе. Как правило, такие неприятности происходят по элементарному нерадению самих жильцов.

3. *Кто должен оплачивать ремонт.* Чтобы еще больше повысить ответственность нанимателей за сохранность и чистоту жилья, все большее число домовладельцев переносят первые 50 или 100 долл. любых затрат, связанных с ремонтом жилья, на плечи своих нанимателей. Кроме того, автор этой книги отдает предпочтение высоким гарантийным депозитам (security deposits).
4. *Как важно заручиться поддержкой мастера на все руки.* Ничто так не высвобождает ваше время и не экономит расходы, как пользование услугами проверенного и компетентного универсального работника — мастера на все руки (или бригады таких мастеров), который занимается техобслуживанием и ремонтом вашей недвижимости. Вызов мастера на дом во многих городах страны в настоящее время обходится не менее чем в 100 долл. Попробуйте наладить хорошие отношения с мастером, услугами которого вам приходится пользоваться достаточно часто. Такой умелец поможет вам не только сэкономить немалые деньги, но и сберечь нервы.
5. *Профилактическое техобслуживание.* Если вы не относитесь к числу тех, кто, пытаясь сэкономить несколько центов, теряет доллары, то наверняка регулярно отдаете свой автомобиль на профилактическое техобслуживание. Советую вам применить тот же принцип к своему доходному дому. Своевременно выясняйте, не требует ли ваш дом или используемые в нем системы (электроснабжение, водопровод, канализация и т.п.) и оборудование мелкого ремонта. Нежелание заниматься такой профилактикой обычно приводит к тому, что вместо мелкого ремонта раньше или позже приходится выполнять капитальный ремонт. Кроме того, попытайтесь выяснить у знающих людей, нельзя ли заменить оборудование, требующее дорогостоящего и частого техобслуживания, на оборудование, которое требует лишь минимального техобслуживания.

## **Налоги на недвижимость и подоходные налоги**

Помимо сокращения всех расходов, упоминавшихся выше, можно прибегнуть к многочисленным тактическим приемам, позволяющим сократить ваши налоги на недвижимость и подоходные налоги. Соответствующие рекомендации и тактические приемы изложены в главе 14.

## **ПОВЫШЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ: ЗАМЕЧАНИЯ В ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Последние десять–пятнадцать лет мне не раз приходилось слышать о корпоративных менеджерах, которые время от времени проводят сокращения численности рабочей силы, пытаются определить оптимальную численность рабочей силы своей компании, передают выполнение тех или иных функций или производств сторонним организациям, проводят реструктуризации и сокращают расходы, занимаясь в то же время поиском новых клиентов, разработкой новых продуктов и изобретением новых способов ведения своего бизнеса. Сейчас нам становится ясно, что по крайней мере часть этих усилий представляла собой не что иное, как примитивные попытки вызвать одобрение со стороны Уолл-стрит и сбитых с толку инвесторов. Вместе с тем такого рода корпоративные усилия — при условии, что они предпринимаются с искренними намерениями, — показывают, как стратегическое мышление и непрекращающийся поиск все новых способов разумного сокращения издержек может существенно повысить стоимость соответствующего бизнеса.

Те же принципы применимы и к недвижимости. Если ваше отношение к своему бизнесу (сдаче жилья внаем) можно выразить словами “Я могу работать и применить на практике более прибыльные (менее затратные, приносящие больший доход) способы эксплуатации данной недвижимости”, то ваши результаты наверняка превзойдут результаты других домовладельцев. Управляющие недвижимостью крупных торговых комплексов, офисных зданий и жилых комплексов уже достаточно давно демонстрируют многочисленные достоинства исследований рынка, следования определенной стратегии, совершенствования недвижимости и сокращения издержек.

Сейчас настало время владельцам и управляющим более мелкого недвижимого имущества принять на вооружение аналогичный, предпринимательский образ мышления — и действия. Те, кто будет придерживаться такого подхода, имеют все основания рассчитывать на повышение рыночной стоимости своей недвижимости.

# 12

## **ВЫРАБОТАЙТЕ ОПТИМАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ ДОГОВОРА ОБ АРЕНДЕ ЖИЛЬЯ**

**П**режде многие владельцы небольших доходных домов (и я в том числе) нередко пользовались устными соглашениями об аренде жилья. Сейчас подобный подход почти не используется. Юристы, которые не устают повторять о необходимости строгого соблюдения законов, проникли почти во все “поры” американского общества и, изменив жизнь этого общества до неузнаваемости, стали его неотъемлемым атрибутом. Это, конечно же, касается и отношений между владельцами недвижимости и их нанимателями. Чтобы как-то защитить себя, владельцам недвижимости приходится составлять письменные договоры об аренде жилья.

### **МИФИЧЕСКИЙ “СТАНДАРТНЫЙ” ДОГОВОР ОБ АРЕНДЕ ЖИЛЬЯ**

Несмотря на то что в настоящее время доминируют письменные договоры об аренде жилья, не следует заблуждаться насчет мифа о некоем “стандартном” договоре. Письменные договоры об аренде жилья составляются по-разному, поэтому трудно рассчитывать на то, что предложенная вам форма “стандартного” договора об аренде жилья сможет учесть все нюансы вашей конкретной ситуации. Прежде чем воспользоваться каким-либо конкретным вариантом договора об аренде жилья, необходимо принять во внимание перечисленные ниже моменты.

## Ваша рыночная стратегия

Чтобы позиционировать себя как дружелюбного и заботливого домовладельца, избегайте многостраничных договоров об аренде жилья, напечатанных мелким шрифтом и изобилующих малопонятными большинству людей юридическими терминами. Разумеется, авторы этих пространных договоров пытаются предусмотреть все возможные случаи. Однако представленные в них бесконечные перечни того, что можно и нужно и чего нельзя и нельзя ни при каких обстоятельствах, кажется, предназначены исключительно для того, чтобы испытать терпение нанимателей и окончательно искоренить дух доверия и сотрудничества между домовладельцем и нанимателями.

В оправдание таких договоров об аренде жилья юристы говорят: “Вы должны изложить на бумаге буквально все, не оставив ни одной из сторон возможностей для споров или ссылок на плохую память”. Звучит убедительно, однако на практике все выходит иначе.

**Юридические “зацепки” — обоюдоострое оружие.** Если в своих отношениях с нанимателями вы выдвигаете на первый план сугубо правовой подход, не удивляйтесь, когда вам оплатят той же монетой. Чем более пространным окажется составленный вами (или вашими адвокатами) договор об аренде жилья и чем более заковыристым языком он будет изложен, тем вероятнее, что ваши наниматели (или их адвокаты) найдут примерно такие же слова и формулировки для контрответа. Юристы имеют гораздо большие доходы на судебных тяжбах, связанных с договорами об аренде жилья, чем из составления таких договоров. Если юрист по образованию и бывший президент США Билл Клинтон может бесконечно рассуждать с правовой точки зрения над истинным смыслом слова “является”, то я готов поспорить, что ваши наниматели и их адвокаты, если их как следует раззадорить, настолько “творчески” интерпретируют положения вашего договора об аренде жилья, что еще неизвестно, чьи доводы — их или ваши — окажутся убедительнее.

**Миф о “жестком” договоре об аренде жилья.** Считается, что в “жестком” договоре об аренде жилья каждый пункт обязывает нанимателей неукоснительно соблюдать ваши требования. (Впрочем, если бы проблема заключалась лишь в этом, то о таких договорах можно было бы только мечтать.) Однако слишком часто наниматели действуют по собственному усмотрению, не обращая особого внимания на всякие там договоры. Вот почему не следует верить мифу о “жестком” договоре об аренде жилья. В большинстве случаев вовсе не жесткость договора об аренде жилья определяет, ведут ли себя наниматели согласно вашим требованиям. Скорее, дело здесь в “качестве” самих нанимателей.

Договор об аренде жилья, каким бы жестким он ни был, не сможет компенсировать ваши просчеты, допущенные при подборе нанимателей. Когда возни-

кает конфликт с кем-либо из нанимателей, жесткий договор об аренде жилья *может* помочь вам смягчить отягчающие обстоятельства и убытки, причиненные “нехорошими” нанимателями. Однако каким бы жестким ни был язык вашего договора, лишь “хорошие” наниматели обеспечат вам действительно спокойное и благополучное существование.

**Совместная ответственность.** Поскольку большинство договоров об аренде жилья составляется в первую очередь исходя из интересов владельцев недвижимости, они, как правило, пренебрегают правами нанимателей и обязанностями владельцев недвижимости. Разрабатывая собственную стратегию, нацеленную на привлечение “хороших” нанимателей, вы можете составить свой договор об аренде жилья таким образом, чтобы интересы владельца недвижимости и нанимателей были лучше сбалансированы.

Несомненно, многие из нанимателей относятся к домовладельцам с недоверием и подозрительностью. Если вы примените более сбалансированный подход, то продемонстрируете свои добрые намерения. Кроме того, такой подход представит вас в более выгодном свете по сравнению с другими владельцами недвижимости. К тому же, поскольку вы твердо намерены выполнять свои обязанности, перечисление этих обязанностей позволит предоставить исчерпывающую информацию вашим нанимателям. Значительное число нанимателей полагает, что владельцы доходных домов не занимаются ничем, кроме получения платы за аренду жилья и паразитирования на своих нанимателях. Таким образом, вы лишь выиграете от того, что развенчаете это заблуждение, перечислив свои обязанности и расходы в договоре об аренде жилья.

**Совместное составление договора об аренде жилья.** Люди в большей степени склонны к исполнению соглашений, когда они принимают участие в составлении этих соглашений. Чтобы воспользоваться этим обстоятельством для собственной выгоды, попытайтесь обсудить и составить договор об аренде жилья вместе с нанимателями. Естественно, к этому моменту у вас уже должны существовать четкие представления о том, какие положения, условия и обязанности должны стать предметом вашего совместного рассмотрения (подробнее об этом — в разделе “Составление соглашения об аренде жилья” далее в этой главе). Однако какие-то компромиссы заставят ваших нанимателей почувствовать себя скорее как ваших клиентов, а не как крепостных.

**Проведение переговоров, ведущих к взаимовыгодному соглашению.** Совместное с нанимателями составление договора об аренде жилья может обеспечить еще одно важное преимущество. Ваш потенциальный наниматель может предлагать определенные компромиссы, т.е. уступки в *вашу* пользу, устраивающие в то же время и *его* самого. Несколько лет тому назад, когда

я впервые приехал во Флориду, я попытался нанять квартиру на срок от трех до шести месяцев. Прежде чем купить какое-то жилье, мне нужно было время, чтобы изучить рынок и рассмотреть возможные варианты. Но поскольку мне требовалась квартира на относительно короткий срок и к тому же со мной была собака (йоркширский терьер), я везде встречал неизменно вежливый отказ. Таким образом, мне не оставалось ничего другого, как поселиться на четырнадцать недель в одной из гостиниц сети *Holiday Inn*.

Однако если бы мне удалось снять приличный жилой дом или квартиру, я мог бы быть образцовым нанимателем. Я готов был платить по повышенному тарифу и был согласен на внушительный гарантийный депозит. К сожалению, владельцы недвижимости и управляющие, с которыми мне довелось общаться, выставляли одно неперемное условие — никаких домашних животных. Никто из них даже не намекал мне на возможность договориться на взаимовыгодных условиях.

Хорошенько подумайте, прежде чем прибегать к столь сильнодействующему средству, как жесткий договор об аренде жилья. Даже если вы не намерены составлять договор об аренде жилья совместно с нанимателем, по крайней мере не отказывайте нанимателю в возможности проведения переговоров. Дайте своим потенциальным нанимателям понять, что вы готовы к компромиссам и заключению соглашения на взаимовыгодных условиях. “Кажется ли вам такое условие справедливым?”, “Согласны ли вы...”, “А что если мы...”, “Не звучит ли это слишком расплывчато?” и т.д.

### **Поиск конкурентного преимущества**

Владельцы недвижимости рассматривают свой договор об аренде жилья исключительно как документ, который должен принуждать нанимателя к чему-либо. Несмотря на свое несовершенство в этом отношении, письменные договоры об аренде жилья действительно обеспечивают большую степень юридической защиты, чем любое устное соглашение. Однако договор об аренде жилья должен служить еще одной важной цели: он должен помочь вам обеспечить для себя конкурентное преимущество по сравнению с другими владельцами недвижимости.

**Положения вашего договора об аренде жилья.** Прежде чем вы примете решение о том, какие именно положения должен содержать ваш договор об аренде жилья, внимательно изучите содержание подобных договоров, заключенных другими владельцами недвижимости. Изыщите такие способы дифференциации вашего соглашения о сдаче жилья в аренду, которые заставили бы потенциальных нанимателей (ваш целевой рынок) отдать предпочтение именно вашему жилью, а не жилью, предлагаемому вашими конкурентами. Чтобы

обеспечить себе конкурентное преимущество, вы можете снизить требования к величине задатка, вносимого нанимателями при заселении в квартиру, предложить гарантию ремонта, сократить срок действия договора об аренде жилья, гарантировать продление действия договора без повышения арендной платы или поместить гарантийные депозиты нанимателя и арендную плату за последний месяц проживания в инвестиции по выбору самого нанимателя, чтобы он имел возможность получать проценты со своего вклада.

Вы можете также составить очень жесткие или ограничительные положения договора об аренде жилья и позиционировать свою недвижимость как жилье, предназначенное для сдачи внаем, которое удовлетворяет требованиям весьма разборчивых и ответственных нанимателей. Наложите жесткие ограничения на уровень шума и прочие неприятности, обычно доставляемые жильем, сдаваемым в аренду. Рекламируйте свою недвижимость как спокойное и тихое место.

Конкурентное преимущество можно обеспечить не только путем приспособления тех или иных характеристик недвижимости к желаниям вашего целевого рынка нанимателей, но и путем приспособления конкретных положений, стиля, языка и объема вашего договора об аренде жилья к потребностям ваших потенциальных нанимателей.

***Разъясните преимущества предлагаемого вами жилья.*** Приспосабливая свой договор об аренде жилья к потребностям вашего целевого рынка нанимателей, вы можете повысить свои доходы от сдачи жилья внаем, добиться более высокого коэффициента занятости квартир и снизить эксплуатационные расходы. Чтобы как можно полнее реализовать эти преимущества, добейтесь того, чтобы ваши потенциальные наниматели распознавали и понимали обеспечиваемые вами преимущества. Примите на вооружение стратегию успешного продавца. Вместо того чтобы механически демонстрировать свою недвижимость потенциальным нанимателям, укажите (встав на точку зрения самих нанимателей) желаемые характеристики как самого жилья, так и вашего договора об аренде жилья.

## **СОСТАВЛЕНИЕ СОГЛАШЕНИЯ ОБ АРЕНДЕ ЖИЛЬЯ**

Когда вы составляете соглашение об аренде жилья таким образом, чтобы оно соответствовало вашей рыночной стратегии, десяткам разных соображений, пожеланий и условий, рассмотрите возможность их включения в это соглашение. Несмотря на то что ниже мы будем обсуждать типичные методы, вы должны постоянно задумываться над способами адаптации (или исключения) тех или иных положений, чтобы ваше соглашение в целом как можно лучше отвечало потребностям ваших потенциальных нанимателей. Если договор об аренде жилья будет составлен надлежащим образом, он поможет вам привлечь

нанимателей, готовых платить более высокую арендную плату. С другой стороны, авторитарный стиль наверняка отпугнет от вас хороших нанимателей и заставит их обратить свои взоры на жилье, предлагаемое вашими конкурентами.

### **Фамилии и подписи**

Большая часть владельцев недвижимости требует, чтобы в договоре об аренде жилья были указаны фамилии всех жильцов, которые намереваются проживать в соответствующей квартире, — в том числе и детей, если таковые имеются. Все совершеннолетние жильцы должны поставить свои подписи под договором. Не разрешайте нанимателям поселять у себя дополнительных (т.е. не указанных в договоре об аренде) жильцов или новых жильцов вместо выбывших. Требуйте, чтобы любые новые жильцы подвергались предусмотренному вами процессу отбора и утверждения жильцов.

### **Коллективная и индивидуальная ответственность**

Когда вы сдаете жилье внаем нескольким нанимателям для совместного проживания (даже если речь идет о супругах — они ведь могут развестись, не так ли), обязательно включите в договор пункт о коллективной и индивидуальной ответственности (*joint and several liability*). Это пункт обеспечит индивидуальную ответственность каждого из нанимателей за уплату денег, причитающихся за аренду жилья, а также их индивидуальную ответственность за ущерб, который они могут нанести жилью.

В отсутствие пункта о коллективной и индивидуальной ответственности отдельные наниматели нередко заявляют, что они несут ответственность только за свою часть аренды. Или такой, например, аргумент: “Это не я прожег дыру в ковре. Это сделал Джоунз. Пусть он и возмещает вам ущерб”. Нередко в подобных случаях бывает так, что Джоунз уже успел выселиться — и поминай как звали. Наличие в договоре об аренде жилья пункта о коллективной и индивидуальной ответственности наделяет вас законным правом требовать возмещения ущерба с оставшихся нанимателей (во всяком случае, с тех, у кого есть деньги).

### **Посетители и гости**

Вместо того чтобы указывать в договоре об аренде каждое из лиц, совместно проживающих в квартире, некоторые наниматели прибегают к весьма незамысловатому способу, с помощью которого они пытаются обойти это требование. Когда вы внезапно появляетесь в квартире и спрашиваете, что это за люди, с таким комфортом расположившиеся здесь, следует невинный ответ: “Это мои гости (посетители)” или “Я приютил у себя Джо всего на пару недель — у него сейчас небольшой отпуск”. Проходит два месяца, вы снова появляетесь

на квартире и видите, что Джо никуда не делся. Более того, в квартире появилась некая девица, которую вам отрекомендовали как подружку Джо, которая, конечно же, “просто пришла погостить”.

Насколько приемлемы для вас столь гостеприимные наниматели, зависит от типа людей, которых привлекает ваша недвижимость, а также от критериев, которыми вы руководствуетесь при отборе нанимателей. Впрочем, вы можете принять определенные меры предосторожности, включив в договор об аренде жилья пункт о гостях (посетителях), который ограничивал бы как количество таких гостей, так и продолжительность их пребывания в квартире.

### **Продолжительность найма жилья**

Многие домовладельцы не задумываясь поселяют своих нанимателей на один год. Однако на некоторых рынках преобладание недвижимости, предполагающей годичный срок сдачи внаем, порождает нехватку (по сравнению со спросом) недвижимости, сдаваемой на менее продолжительные сроки. Поскольку краткосрочная (особенно сезонная) аренда жилья предполагает более высокий уровень арендной платы, у вас есть возможность существенно повысить свои доходы от сдачи жилья внаем, ориентируясь в основном на этот рынок, спрос на котором заметно превышает предложение.

Впрочем, существует еще одна возможность: чтобы сократить текучесть нанимателей и снизить расходы, обусловленные незаселенностью квартир, предоставьте своим нанимателям небольшую скидку с арендной платы, предложив им в обмен на это заключить договор об аренде сроком на два или три года. В любом случае договоры об аренде жилья, заключаемые на срок меньше или больше одного года, могут оказаться для вас более прибыльными.

### **Продление срока аренды жилья по взаимному согласию**

Наниматель-“сверхсрочник” — это наниматель, который остается проживать в вашей квартире после истечения срока действия исходного договора об аренде жилья. В некоторых случаях срок действия договоров об аренде для таких нанимателей автоматически продлевается на тот же период, на какой был рассчитан исходный договор. В других случаях срок действия договора каждый раз продлевается на месяц.

Если ваша недвижимость не расположена в районе с ярко выраженной сезонностью спроса на жилье (такая сезонность обычно характерна для районов, в которых находятся студенческие городки, а также для курортных зон), неплохим вариантом будет заключение такого договора об аренде жилья, срок действия которого каждый раз продлевается на месяц независимо от срока действия исходного договора. Мой собственный опыт свидетельствует о том, что

в таких случаях аренда жилья может длиться годами. Но даже если наниматель продлит свое пребывание в вашей квартире лишь на два–шесть месяцев, вы все равно окажетесь в выигрыше, поскольку отсрочите момент выселения жильца и начала поиска нового нанимателя. Если же вы требуете от своих нанимателей, чтобы они продлевали срок аренды сразу на год, вы тем самым можете заставить их ускорить свое выселение, тогда как в противном случае вы могли бы уговорить их на проживание еще хотя бы в течение нескольких месяцев.

### **Продление срока аренды жилья без разрешения домовладельца**

Иногда наниматели уведомляют вас (или вы уведомляете их) о том, что их срок аренды жилья подходит к концу. Если они выселяются точно к указанному сроку — все в порядке. Но иногда приходится иметь дело с такими жильцами, которые остаются в вашей квартире даже после истечения срока аренды жилья — и без вашего разрешения. Чтобы уменьшить вероятность подобного развития событий и избавить себя от соответствующих проблем, предусмотрите в своем договоре об аренде жилья пункт о штрафных санкциях, которые будут применены к жильцам, не желающим выселяться из занимаемой ими квартиры по истечении срока аренды. Размеры штрафа колеблются от 50 до 100 долл. за каждый день незаконного пребывания в квартире.

### **Описание недвижимости**

На случай возникновения недоразумений по поводу конкретной недвижимости, арендуемой вашими нанимателями, укажите точный почтовый адрес этой недвижимости с приложением полного описания прав, которыми наделяются жильцы. Например, получают ли они право пользоваться гаражом, чердаком, подвалом или иными подсобными помещениями для хранения личного имущества? Или намерены ли вы выделить в этих подсобных помещениях особое место, где ваши жильцы могли бы хранить свое личное имущество?

Кроме того, в вашем договоре (как правило, в особом дополнении к нему, под которыми должны быть поставлены подписи ваших нанимателей, а также ваша подпись) должны быть подробно перечислены и описаны все уже имеющиеся повреждения и дефекты недвижимости. Ваши потенциальные наниматели должны в вашем присутствии осмотреть недвижимость и удостовериться в наличии этих повреждений и дефектов. В отсутствие такого письменного (и подтвержденного подписями) перечня уже имеющихся повреждений и дефектов недвижимости ваши наниматели могут впоследствии отказаться принимать на себя ответственность за причиненные ими повреждения, прибегнув к привычным отговоркам типа “Эти дыры в стене были еще до того, как мы вселились в квартиру. Мы не имеем никакого отношения к их появлению”.

### **Проведите полную инвентаризацию и составьте подробное описание личного имущества**

Если вы предоставляете в распоряжение своих нанимателей личное имущество (стиральную машину, сушилку, холодильник, кухонную плиту, микроволновую печь, жалюзи, шторы, мебель и т.п.), проведите полную инвентаризацию и составьте подробное описание (если возможно, с приложением соответствующих фотографий и серийных номеров) каждого отдельного предмета и оформите этот перечень в виде дополнения к договору об аренде жилья. Возможно, многим это покажется неправдоподобным, но мне известны случаи, когда жильцы, съезжая с квартиры, прихватывали с собой практически новую бытовую технику домовладельца, оставляя взамен хлам, негодный к употреблению.

В отсутствие подробного и точного перечня предметов личного имущества домовладельца, включая их описание и подписи заинтересованных сторон, при выселении у кого-то из нанимателей может возникнуть соблазн прихватить кое-что из этого имущества. Если в договоре об аренде жилья будет указано, что домовладелец предоставляет в распоряжение нанимателей стиральную машину и сушилку, то домовладельцу будет не так-то легко доказать, что после выселения жильцов в квартире осталась совсем другая бытовая техника. (Даже если у вас сохранились чеки на бытовую технику, которую вы предоставили в распоряжение нанимателей, то это говорит лишь о том, что вы когда-то действительно приобрели эту технику. Эти чеки ничего не говорят о том, как именно вы поступили с приобретенной вами техникой.)

### **Величина арендной платы**

Некоторые домовладельцы устанавливают низкие уровни арендной платы, чтобы снизить текучесть нанимателей, сократить потери, вызванные простоем квартир, и избавить себя от выражений недовольства со стороны нанимателей. (Отсутствие недовольства со стороны нанимателей в данном случае может объясняться пониманием ими того, что вы предложили им выгодные условия найма жилья, и их нежеланием давать вам лишний повод к повышению арендной платы.) Кроме того, установив уровень арендной платы несколько ниже рыночного, вы можете подбирать для себя нанимателей из более широкого круга кандидатов. Однако не следует забывать, что наличие более широкого круга кандидатов может объясняться не только пониженным уровнем арендной платы. В случае, когда вы предлагаете условия, привлекательные для потенциальных нанимателей и не обеспечиваемые другими домовладельцами, вы можете заинтересовать “хороших” нанимателей, даже если установленная вами арендная плата находится достаточно близко к максимальной для этого рынка.

## **Несвоевременная оплата жилья и предоставление скидок**

Тщательно отобранные вами наниматели будут вносить свою арендную плату сполна и точно в срок (или даже досрочно). Однако, чтобы еще больше стимулировать своевременную оплату жилья, некоторые домовладельцы предоставляют своим нанимателям скидку за своевременную оплату жилья. Другие штрафуют своих нанимателей за несвоевременную оплату жилья (если жилец оплатил причитающуюся с него сумму, например, на три–пять дней позже установленного срока). В последние годы все большее число домовладельцев отказываются от использования метода “кнута”, отдавая предпочтение методу “пряника”. Эти домовладельцы заявляют, что предоставление скидок дает возможность установить более доверительные отношения с нанимателями, обеспечивают большую эффективность и легче воплощаются на практике.

Какому бы из этих методов вы ни отдавали предпочтение, не допускайте такой ситуации, при которой нанимателям предоставляется скидка, даже если они своевременно не оплачивают свое проживание в квартире. Кроме того, ни в коем случае не допускайте накопления задолженности у кого-либо из жильцов. Выселяйте таких жильцов при первой же возможности, когда это позволяют условия договора найма жилья или местные законы. Это что-то вроде одного из фундаментальных законов природы: жильцы, которые не в состоянии заплатить вам сегодня, не смогут заплатить вам и завтра. (Автору данной книги не раз пришлось убедиться в незыблемости этого закона.)

Чтобы обеспечить себе спокойную жизнь и добиться финансового процветания, сдавайте свои квартиры лишь таким нанимателям, которые регулярно и своевременно оплачивают жилье. Никакие оправдания и извинения в данном случае приниматься не должны.

## **Регулярное запаздывание с оплатой за проживание**

А как быть с жильцами, которые ежемесячно запаздывают с оплатой за проживание на восемь, девять или большее количество дней? Если речь идет просто о запаздывании, но оплата все же поступает, некоторые из домовладельцев готовы мириться с таким порядком вещей. О себе я такого сказать не могу. Я хочу, чтобы наниматели вносили арендную плату своевременно.

Чтобы подкрепить свое требование регулярной и своевременной оплаты за проживание, я либо договариваюсь с нанимателем о другой, более приемлемой для него дате оплаты за проживание, либо включаю в договор об аренде жилья особый пункт о многократном несоблюдении сроков оплаты за проживание. Этот пункт предусматривает использование простой формулы: три нарушения сроков оплаты влечет за собой немедленное выселение нанимателя. Я понимаю, что у кого-то бывают провалы в памяти. Я допускаю также, что у кого-то

могут раз-другой возникнуть проблемы с деньгами, но постоянное несоблюдение сроков оплаты за проживание должно означать автоматическое прекращение действия договора об аренде жилья, конфискацию гарантийного депозита, возмещение любых других убытков, которые влечет за собой разрыв договора с нанимателем, и выселение этого нанимателя.

### **Возвращенные чеки и прекращение действия договора об аренде жилья**

То же можно сказать о возвращенных чеках<sup>1</sup>. Возвращенные чеки — совершенно нетерпимое явление. Самое большое, на что я согласен, — один или два раза. Третий раз означает разрыв договора с соответствующим нанимателем. Мой собственный опыт свидетельствует о том, что наниматели, оплачивающие свое проживание несвоевременно и с использованием “липовых” чеков, как правило, создают домовладельцу множество других проблем. Иными словами, проявляя терпимость к этим “мелким шалостям” своих нанимателей, вы навлекаете на свою голову другие, возможно более серьезные проблемы. Поступать так не следует ни в коем случае. Постарайтесь избавиться от таких нанимателей как можно скорее.

### **“Усовершенствования”, инициируемые нанимателями**

“Вы не имеете ничего против того, чтобы мы покрасили гостиную в другой цвет? Краску, конечно же, мы купим сами”. Как домовладелец вы можете получить подобные предложения от своих нанимателей. Впрочем, наниматели могут и не поставить вас в известность о своих планах. Они сначала воплотят свои планы в действительность и подождут вашей реакции, например: “Зачем вы перекрасили гостиную в ярко-красный цвет?” или “Куда делся дубок, который рос у меня на заднем дворе?” (История из жизни: у одного из моих друзей наниматели выкорчевали замечательный дубок просто потому, что он им как-то не приглянулся.)

Чтобы попытаться хотя бы как-то воспрепятствовать нанимателям в их “творческих порывах” и не дать им снизить рыночную стоимость вашей недвижимости в результате задуманных ими “усовершенствований”, включите в свой договор об аренде жилья пункт, который требовал бы от них получения вашего письменного разрешения на любые их “усовершенствования” (покраска, поклейка обоев, изменение декора, обновление, укладка новой плитки на дорожках, удаление каких-либо конструктивных элементов здания или любые иные варианты модификации вашей недвижимости). Если это дело пустить на самотек, то не исключено, что в конце концов кто-то из ваших нанимателей

<sup>1</sup> *Чек, возвращаемый банком без оплаты ввиду отсутствия средств на счету клиента, который его выписал. — Примеч. пер.*

начнет рассматривать вашу недвижимость как свою собственную. (Наверное, в этом не было бы ничего плохого, если бы многие из таких нанимателей не издевались над своим собственным имуществом.)

### **Право домовладельца на доступ к собственному имуществу**

Согласно законам, действующим в большинстве штатов, домовладелец не имеет права войти в помещение, занимаемое его нанимателями, без их разрешения — если, конечно, таким правом его не наделяет соответствующий договор об аренде жилья. Если вы хотите получить право на такой доступ, чтобы периодически осматривать свою недвижимость, выполнять ремонт, устранять последствия, вызванные “нештатными” ситуациями (например, протеканием сливного бачка в туалете), продемонстрировать квартиру потенциальным нанимателям (покупателям) или для каких-то иных целей, в договор об аренде жилья необходимо включить пункт о праве домовладельца на доступ к собственному имуществу.

Этот пункт, конечно же, не должен предоставлять вам право неограниченного доступа в свой дом в любое время дня и ночи, поскольку вам очень трудно будет найти нанимателей, которые согласились бы на столь бесцеремонное обращение с собой. Однако этот пункт может предоставлять вам право входа в помещение ежедневно в определенные часы (например, с 8.00 до 20.00) при условии предварительного уведомления за 24 часа (за исключением чрезвычайных ситуаций). Если такой пункт не будет включен в договор об аренде жилья, то не исключено, что какой-нибудь несговорчивый наниматель заставит вас неделями или даже месяцами безрезультатно стучаться в дверь занимаемой им квартиры. Хуже того, на каждую вашу попытку проникнуть в квартиру он будет отвечать категорическим “нет”.

### **Соблюдение тишины**

Если вы хотите гарантировать своим нанимателям, что им не придется страдать от шума и прочих неудобств, причиняемых другими жильцами, то необходимо жестко ограничить любые их действия (вечеринки, шумные споры, драки, интимные встречи, просмотр и прослушивание телевизионных и радиопередач на полную громкость, работа аудиосистем на полную мощность), способные причинить неудобства другим жильцам дома. Иногда достаточно включить в договор об аренде жилья пункт примерно такого содержания.

Жильцы и их посетители (гости) обязуются не создавать шум и не причинять своим соседям какие-либо иные неудобства, способные вызвать их неудовольствие. Все жильцы согласны уважать право своих соседей на спокойную жизнь.

Еще одно важное предупреждение: остерегайтесь покупать здания с тонкими стенами. Проводя предпокупочный осмотр здания, прихватите с собой переносной приемник или магнитофон. Поместив его в одной комнате или квартире и установив его на умеренную громкость, перейдите в соседнюю комнату или квартиру и проверьте, не возникает ли у вас ощущение дискомфорта от звуков, проникающих из помещения, в котором вы установили приемник. Если ощущение дискомфорта возникает, значит, такое здание может стать для ваших потенциальных нанимателей (и в конечном итоге для вас) источником больших неприятностей. Если варианты решения данной проблемы представляются вам неоправданными с экономической точки зрения, ни в коем случае не покупайте эту недвижимость.

### **Неприятные запахи**

Как шум и прочие неудобства, неприятные запахи, наполняющие здание, могут вызывать у жильцов ощущение дискомфорта и стать причиной нареканий в ваш адрес. Основными источниками неприятных запахов являются кухни (особенно если там готовятся всевозможные экзотические блюда), а также курильщики и люди, неумеренно пользующиеся парфюмерией. Если какой-либо из перечисленных (или иных) источников неприятных запахов может представлять проблему, то договор об аренде жилья должен включать пункт, исключающий потенциальные причины появления неприятных запахов.

### **Сторонние источники неудобств для ваших жильцов**

В некоторых случаях жильцы могут испытывать неудобства от шумов или неприятных запахов, источники которых находятся за пределами вашей недвижимости. Если вам известны источники подобных проблем (близлежащие железнодорожные и трамвайные линии, оживленные шоссе, соседство со школой или с производственными предприятиями), включите в свой договор об аренде жилья дополнение, в котором наниматели подтвердят, что они предупреждены о существовании соответствующих проблем и не имеют в связи с этим претензий к домовладельцу. Если же вам известно о потенциальных источниках неудобств для ваших жильцов, но вы не сообщили им об этом, ваши жильцы имеют законные основания расторгнуть договор об аренде и подать на вас иск в связи с ущербом, понесенным ими из-за вынужденного переселения в другую квартиру (иногда подобную ситуацию называют конструктивным переселением).

Но даже если вам не было заранее известно о потенциальных источниках неудобств (шум или неприятные запахи) для ваших жильцов, фактическое наличие таких неудобств может привести к возникновению судебной тяжбы в связи с конструктивным переселением. Если жильцы выиграют ее, они могут

расторгнуть договор об аренде жилья и потребовать, чтобы вы возместили им расходы, связанные с вынужденным переселением в другие квартиры. Таким образом, независимо от того, известно ли вам что-либо о существовании сторонних источников неудобств для ваших жильцов, необходимо на всякий случай включить в договор пункт, который ограничивает не только вашу ответственность за возможный ущерб, но и право нанимателей расторгать договор по этой причине.

### **Страхование нанимателей**

Поскольку страховка владельца недвижимости не распространяется на личное имущество нанимателей, некоторые домовладельцы требуют от своих нанимателей, чтобы они купили страховой полис нанимателя. По-видимому, эти домовладельцы на собственном опыте убедились в том, что в случае, когда имуществу незастрахованных нанимателей наносится ущерб в результате пожара или иных несчастных случаев, они, как правило, обвиняют домовладельца в невнимательности и халатности, подавая на домовладельца в суд. Даже если пожар возникает в результате попадания молнии, наниматели (или их адвокаты) могут обвинить домовладельца в том, что он установил плохой громоотвод.

### **Сдача жилья в поднаем и передача прав**

Если наниматели собираются выехать из занимаемой ими квартиры на продолжительный период времени (например, планируют провести лето в другой стране), они могут сдать эту квартиру *в поднаем*. Если наниматели собираются выселиться из занимаемой ими квартиры (по причине смены места работы, покупки собственного дома и т.п.), они могут *переуступить* свои права нанимателя кому-либо другому. В подобных ситуациях ваш договор об аренде жилья может предполагать несколько вариантов.

1. Нанимателю не предоставляется возможность сдавать занимаемую им квартиру в поднаем или переуступить свои права нанимателя кому-либо другому.
2. Нанимателю предоставляется возможность (согласно письменному решению домовладельца) сдавать занимаемую им квартиру в поднаем или переуступить свои права нанимателя кому-либо другому. И прежние наниматели, и новые несут ответственность за арендные платежи и возможный ущерб.
3. Нанимателю предоставляется возможность (согласно письменному решению домовладельца) сдавать занимаемую им квартиру в поднаем или переуступить свои права нанимателя кому-либо другому. Прежние

наниматели освобождаются от какой-либо ответственности за будущие арендные платежи и возможный ущерб. Любые финансовые претензии домовладелец может предъявлять лишь к новым нанимателям.

4. Нанимателю предоставляется неограниченное право сдавать занимаемую им квартиру в поднаем или переуступать свои права нанимателя кому-либо другому. Ответственность за арендные платежи и возможный ущерб несут лишь прежние наниматели.

По мнению многих судов, если в договоре об аренде жилья отсутствует конкретный пункт о сдаче жилья в поднаем или передаче прав, автоматически должен вступать в силу четвертый вариант. Поскольку большинство домовладельцев недолюбливают этот вариант, они включают в свой договор об аренде жилья пункт о сдаче жилья в поднаем или передаче прав, базирующийся на втором или третьем варианте.

Очевидно, что большинство домовладельцев предпочитают второй вариант. Когда прежние наниматели продолжают нести ответственность за арендные платежи и возможный ущерб, они с гораздо большей осторожностью выбирают субнанимателей или лиц, которым они уступают свои права. В ходе переговоров с потенциальными нанимателями вы можете настаивать на включении в договор об аренде жилья пункта о сдаче жилья в поднаем или передаче прав, базирующегося на втором варианте. Однако если наниматель заупрямится и категорически отвергнет такой вариант, смягчите свои условия и согласитесь на третий вариант. Или, как чаще всего происходит на практике, настаивайте на втором варианте в отношении поднанимателей и соглашайтесь на третий вариант в отношении лиц, которым передаются права аренды.

### **Домашние животные**

Очень многие из домовладельцев заведомо отрицательно относятся к содержанию в арендуемой квартире каких-либо домашних животных. Мой собственный опыт говорит о том, что добросовестные наниматели прилагают все усилия к тому, чтобы их любимцы не нанесли какого-либо ущерба арендуемой недвижимости или не причинили неприятностей соседям, тогда как недобросовестные наниматели демонстрируют безответственное отношение к поведению своих животных. Если вы приложите все усилия к тому, чтобы недобросовестные наниматели не поселились в ваших квартирах, то у вас почти наверняка не возникнет проблем с домашними животными, причем для этого вам даже не понадобится ставить непременно условием для заключения договора об аренде жилья отсутствие у нанимателя домашних животных.

Если же вы поселяете в своих квартирах добросовестных нанимателей, которые воспитали своих домашних любимцев так, что они не доставляют

никаких неприятностей, вы можете существенно повысить доходность своей недвижимости. Вследствие повсеместной “дискриминации” домашних животных домовладельцами, те из них, кто готов пойти на определенные уступки, получают вполне обоснованное право на получение надбавки к арендной плате за содержание домашних животных и к гарантийному депозиту.

Разумеется, если вы не возражаете против домашних животных, включите в договор об аренде жилья приложение, в котором должны быть указаны правила их содержания. Однако, составляя перечень таких правил, постарайтесь отнестись с пониманием к потребностям домашних животных. Например, я видел правила, которые требовали, чтобы большие собаки постоянно содержались на заднем дворе, на привязи, длина которой не должна превышать шести–восьми футов. Правила, составленные другим домовладельцем, требовали, чтобы собака нанимателя постоянно содержалась в полуподвале или в гараже.

Если же вы полагаете, что условия содержания домашних животных могут и должны быть самыми что ни есть спартанскими, лучше исключите саму возможность их появления в вашем доме. Более того, любой хозяин домашнего животного, который готов согласиться на столь суровые условия содержания своего “любимца”, вообще не должен, на мой взгляд, рассматриваться как добросовестный наниматель или заботливый хозяин домашнего животного.

### **Гарантийные депозиты**

Гарантийные депозиты (страховые задатки) позволяют получить ответы по меньшей мере на пять вопросов, на которые, возможно, вам понадобится ответить в своем договоре об аренде жилья.

1. Величина депозита.
2. Срок его оплаты.
3. Процентная ставка (если таковая используется).
4. При каких условиях наниматели лишаются всего своего депозита или определенной его части.
5. Когда этот депозит будет возвращен, если наниматели выполняют все условия соответствующего договора об аренде жилья.

Чтобы устранить потенциальный источник разногласий, в вашем договоре об аренде жилья (или в дополнении к нему) должны быть четко сформулированы ответы на каждый из этих вопросов. (Следует также помнить о том, что после того как вы освоите методы, используемые другими владельцами доходных домов в вашем районе, возможно, вам удастся составить такой полис гарантийного депозита, который обеспечит вашей недвижимости определенное конкурентное преимущество.)

**Величина депозита и срок его оплаты.** Что касается величины депозита, то лично я предпочитаю крупные гарантийные депозиты плюс арендная плата за первый и последний месяцы аренды, которая *всегда* должна выплачиваться авансом. (Это один из уроков, за которые мне пришлось заплатить самую высокую цену.) Вам, безусловно, придется иметь дело с потенциальными нанимателями, которые захотят выплатить свой депозит частями, на протяжении одного–трех месяцев. Уступив такой просьбе, вы создадите для себя немало проблем (как и в упоминавшемся выше случае с несвоевременным внесением арендной платы).

Настоятельно рекомендую получать все причитающиеся вам деньги авансом, я хочу лишь сказать, что, какую сумму вы ни назначили бы своим потенциальным нанимателям к оплате, эти деньги необходимо получить с них еще до того, как они вселятся в вашу квартиру. Я предпочитаю крупные суммы лишь потому, что сдаю в аренду качественное жилье, причем моими клиентами являются состоятельные люди. Однако ваш сегмент нанимателей может не удовлетворять этим критериям, поэтому ваши предпочтения вполне могут оказаться иными.

**Процентная ставка.** Законы, действующие в некоторых районах и штатах, требуют, чтобы владельцы недвижимости выплачивали своим нанимателям определенные проценты. Если подобные законы действуют на вашей территории, доведите до сведения своих нанимателей, что они будут получать от вас соответствующий процент. Вообще говоря, я рекомендую выплачивать проценты нанимателям, даже если законы, действующие на вашей территории, не обязывают вас к этому. Многие наниматели расстраиваются, если вы настаиваете на гарантийном депозите (особенно если речь идет о достаточно крупном депозите), но отказывают в праве на получение процентов с этого депозита его законному владельцу. (В случае низких краткосрочных процентных ставок эта проблема не порождает особых конфликтов.)

**При каких условиях наниматели лишаются всего своего депозита или определенной его части.** Чтобы минимизировать противоречия между домовладельцем и нанимателями, некоторые домовладельцы составляют план затрат, которые они взимают с нанимателей, не исполняющих свои обязательства согласно договору об аренде жилья. В этом плане может быть указано, например, что сумма компенсации за разбитое окно составляет 25 долл., за дырку в стене — 50 долл., за загрязнение бытовой техники — 35 долл., а стоимость генеральной уборки оценивается в 150 долл. Другие домовладельцы взимают фактическую сумму затрат лишь после выполнения соответствующих восстановительных работ. А некоторые особенно строгие домовладельцы пытаются

использовать всю сумму гарантийного депозита как фонд компенсации ущерба даже в случае, когда сумма, которая требуется для компенсации фактически понесенного ущерба, оказывается намного меньшей, чем величина гарантийного депозита.

Какому бы подходу вы ни отдавали предпочтение, чтобы избежать потенциальных проблем, необходимо убедиться в том, что ваши наниматели хорошо уяснили вашу политику использования денежного залога еще *до того, как* они заселятся в вашу квартиру; и как только они полностью выселятся из вашей квартиры, проведите тщательный осмотр ее вместе с экс-нанимателями. Во время этого завершающего осмотра сравните все имущество, предмет за предметом, со списком осмотра, подготовленным вами в момент их вселения в эту квартиру.

Подчеркиваю еще раз: завершающий осмотр необходимо проводить в присутствии бывших нанимателей. Если с момента их выселения прошло несколько дней, такой осмотр ничего вам не даст. Если вы проигнорируете этот важный совет, так и ждите, что ваши бывшие наниматели станут оспаривать любые ваши претензии. Кроме того, в момент, когда наниматели будут подписывать договор об аренде жилья, объясните им, что их долговые обязательства, связанные с арендой жилья или причинением ущерба вашей недвижимости, не ограничиваются лишь величиной гарантийного депозита. Если фактическая сумма ущерба будет превосходить величину гарантийного депозита, соответствующую разницу им придется доплатить из собственного кармана.

***Гарантийный депозит будет возвращен в том случае, если наниматели удовлетворяют все условия договора об аренде жилья.*** В качестве жеста доброй воли по отношению к своим нанимателям верните их депозиты с процентами сразу же после того, как будет установлена точная сумма, подлежащая возврату. Если возможно, то наиболее подходящим для этого моментом является окончание завершающего осмотра квартиры. Вы платите — наниматели получают. Вы жмете друг другу руки и желаете благополучия.

Очень многие домовладельцы без видимых на то причин затягивают с возвращением депозитов нанимателю. Подобная практика не только ухудшает отношения с нанимателями, но и грозит вам штрафными санкциями (возмещение убытков в тройном размере). В некоторых штатах США в случае нарушения вами установленного законом срока возврата нанимателям гарантийного депозита в размере, например, 1 тыс. долл., ваши наниматели могут обратиться в суд, который заставит вас уплатить им 3 тыс. долл. Во многих штатах и городах уже приняты законы, регламентирующие процедуры возврата гарантийных депозитов. Внимательно ознакомьтесь с этими законами. Если в них предусмотрена статья, касающаяся возмещения убытков в тройном размере, то ее нарушение может обойтись вам в кругленькую сумму.

### Уход за подворьем

Если вы сдаете внаем одно- или двухквартирный дом, то, наверное, было бы целесообразно поручить нанимателям уход за подворьем. Однако недостаточно просто сказать: “Наниматели обязаны ухаживать за подворьем”. Я однажды допустил такую ошибку, когда мне пришлось иметь дело с нанимателями, просто идеальными во всех других отношениях. Для этих нанимателей ухаживать за подворьем означало подстригать траву. Для меня же это означало полив газонов (по мере необходимости), уход за цветами и кустами, а также подрезку живой изгороди, чтобы ее высота поддерживалась на уровне четырех футов.

Поскольку дом, о котором я сейчас рассказываю, находился во Флориде, а я проживал в Прибрежном районе Сан-Франциско (т.е. на другом конце Соединенных Штатов), мои посещения этого дома были не очень частыми. Когда я вернулся туда спустя два года, живая изгородь росла как попало (ее средняя высота составляла семь-восемь футов), многие цветы и кусты высохли, а газон был изуродован огромными проплешинами из пожухлой травы.

Учитесь на моем опыте. Если вы хотите, чтобы ваши наниматели ухаживали за подворьем, четко разъясните им, каких именно действий вы ожидаете от них.

### Парковка, количество и тип транспортных средств

Некоторые наниматели полагают, что если они не могут найти место для парковки своих автомобилей на улице или подъездной дорожке (ведущей от основной дороги к дому или гаражу), то это дает им право парковать свой автомобиль во дворе прямо перед домом. Бывает и так, что своим автомобилем они регулярно блокируют выезд на дорогу автомобилям соседей. А бывает и так, что свои неприглядные автомобили, которым уже давно место на свалке, они оставляют прямо у дома, что, конечно же, портит внешний вид дома и отваживает от него потенциальных нанимателей. Фургоны, лодки и трейлеры также не украшают ближайшие окрестности вашего дома, не говоря уж о том, что они могут создавать проблемы с парковкой для остальных нанимателей и ваших соседей.

Чтобы избавить себя от подобных проблем, включите в договор об аренде жилья специальный пункт о местах парковки автомобилей. Укажите точное количество и типы транспортных средств, которые можно парковать у вашего дома, точно укажите места, где наниматели *могут* парковать свои автомобили. Можно также особо указать на недопустимость превращения вашего подворья в некое подобие автомастерской. (Некоторые жильцы любят на досуге повозиться со своим автомобилем, разобрать его, подремонтировать. Нередко отдельные фрагменты автомобиля днями, неделями и даже месяцами валяются разбросанными по всему двору.)

## Ремонт дома

Все чаще владельцы доходных домов перекладывают стоимость ремонта жилья на своих нанимателей. Неработающие туалеты, плохой сток и забитый мусоропровод редко оказываются в подобном состоянии без помощи жильцов. Как минимум домовладельцы могут взимать со своих нанимателей, по 50 долл. каждый раз, когда возникает необходимость в проведении ремонта. В других случаях домовладельцы заявляют о полной ответственности нанимателей за проведение определенных типов ремонтных работ (если, конечно, поставщик соответствующих услуг не укажет, что необходимость проведения ремонтных работ не вызвана действиями нанимателей).

**Бытовая техника.** Некоторые домовладельцы разрешают своим нанимателям пользоваться бытовой техникой, установленной в доме, указывая, однако, что домовладелец не будет оплачивать ремонт или замену этой техники в случае выхода ее из строя. Если наниматели не соглашаются пользоваться бытовой техникой на таких условиях, домовладелец убирает ее из дома, а наниматели устанавливают свою.

**Какой вариант лучше.** Как и в случае со всеми остальными пунктами договора об аренде жилья, не существует какого-то единого подхода к ремонту, который годился бы на все случаи жизни. Все зависит от категории недвижимости и типа нанимателей, с которыми вам приходится иметь дело. Не приходится сомневаться в небрежном отношении какой-то части нанимателей к недвижимости, в которой они проживают. В то же время эти наниматели, как правило, рассчитывают, что домовладелец примется за ремонт сразу же после того, как их небрежное отношение к жилью создаст те или иные проблемы. Именно этой категории нанимателей касается тот пункт договора об аренде жилья, который посвящен проблеме ремонта. (Хотя таких нанимателей вообще не следует поселять в своем доме.)

## Вредные насекомые

Подчас тараканы, блохи, муравьи и другие виды вредных насекомых поселяются в доме “по собственной инициативе”, т.е. в ситуациях, когда никакие действия (или бездействие) домовладельца не являются непосредственной причиной такого вторжения. Однако в большинстве случаев причиной появления различных насекомых в доме является небрежное хранение продуктов питания, невымытая посуда, скопившийся мусор и пищевые отходы или домашние животные. Следовательно, в договор об аренде жилья необходимо включить пункт, в котором должно быть указано, что стоимость уничтожения вредных

насекомых в доме возмещается нанимателями (особенно это касается жилых домов, рассчитанных на одну семью).

В многоквартирных домах определить конкретный источник появления насекомых бывает очень непросто. Чтобы в доме появились насекомые, иногда бывает достаточно, чтобы в нем поселился хотя бы один наниматель, который не поддерживает в своей квартире чистоту и порядок. Тараканы или муравьи, которые появятся в квартире у такого нанимателя, со временем неминуемо расползутся по всем остальным квартирам. Самой действенной мерой предосторожности в подобных случаях является регулярное пользование эффективными средствами борьбы против домашних насекомых (спреи, ловушки и т.п.).

### **Поддержание чистоты и порядка**

Независимо от того, какой тип недвижимости — отдельные дома или квартиры — вы сдаете внаем, в вашем договоре об аренде жилья должны быть указаны определенные стандарты чистоты. Своевременный вывоз мусора и пищевых отходов — это абсолютно минимальное требование. Другие требования могут включать ежедневное мытье посуды; своевременный вывоз на свалку использованного моторного масла, поломанной мебели и испорченной (непригодной для ремонта) бытовой техники; хранение велосипедов в специально отведенном для этого месте; хранение материалов, ожидающих сдачи в пункты приема вторсырья, в специально отведенном для этого месте. Кроме того, в договоре можно упомянуть транспортные средства, которые разбрызгивают моторные масла или трансмиссионную жидкость.

### **Правила и предписания**

Составьте перечень правил и предписаний, которым должны следовать наниматели жилья. Особенно это касается многоквартирных домов (или сдаваемых внаем квартир в кооперативных домах или кондоминиумах). Эти правила и предписания обычно перечисляются в специальном дополнении к договору об аренде жилья. В договоре необходимо указать, что вы (или соответствующая ассоциация домовладельцев) оставляете за собой право вносить в эти правила и предписания определенные изменения и поправки (в разумных пределах).

### **Износ (амортизация) жилья**

В договорах об аренде жилья нередко указывается, что наниматели несут ответственность за любой ущерб, нанесенный жилью, за исключением обычного износа. Что касается меня, то я не являюсь сторонником включения пункта об износе жилья в договор об аренде. Включение такого пункта в договор

провоцирует небрежное отношение нанимателей к своему жилью. Многие из нанимателей полагают, что запачканный ковер, осыпавшаяся штукатурка, поломанные жалюзи и многие другие повреждения отражают не что иное, как обычный износ.

Категорически не согласен с такой точкой зрения. Если наниматель бережно обращается с имуществом домовладельца, то оно вряд ли обнаружит заметные признаки износа на протяжении по крайней мере одного года, в течение которого этот наниматель будет проживать в квартире. Когда речь идет об относительно непродолжительном периоде проживания, наниматели должны оставить жилье практически в том же состоянии, в каком оно находилось в момент их вселения. Исключите пункт об износе жилья из своего договора аренды. Это почти наверняка сэкономит вам немалую сумму.

### **Законное использование жилья**

Ваш договор об аренде жилья должен потребовать от нанимателей, чтобы они соблюдали все соответствующие законы, распоряжения и предписания. Однако угроза конфискации имущества, которая так характерна для нашего времени, дает вам гораздо больше оснований для категорического запрета противозаконного поведения, особенно если речь идет о наркотиках или азартных играх.

Сейчас многие критики заявляют, что в своем горячем стремлении к повышению доходов государства правоохранительные органы все чаще захватывают имущество ни в чем не повинных американцев (см., например, книгу James Bovard, *Lost Rights*, St. Martin's Press, 1994). Многие законы, принятые на федеральном уровне, уровне отдельных штатов или местном уровне, предусматривают конфискацию имущества домовладельца (автомобили, морские или речные плавательные средства, жилые дома, доходные дома) в пользу государства, если в недвижимом имуществе, принадлежащем этому домовладельцу, будут обнаружены наркотики (или, в отдельных случаях, выявлены игорные притоны). Особенно важным в данном случае является то обстоятельство, что имущество домовладельца будет конфисковано, даже если сам домовладелец окажется непричастным ни к обороту наркотиков, ни к игорному бизнесу. Когда я преподавал в одном из университетов, федеральные правоохранительные органы ликвидировали два или три студенческих клуба за то, что кто-то из их посетителей был уличен в употреблении наркотиков.

Будьте бдительны. Предусмотрите правило, категорически запрещающее употребление наркотиков, организацию азартных игр или какие-либо иные противозаконные действия, которые могут привести к конфискации вашего имущества. (В качестве одного из стимулов к строгому соблюдению законов органы, наделенные правом конфискации имущества, получают определенную долю от выручки, получаемой от продажи конфискованного имущества

на публичном аукционе. Если вина домовладельца не будет доказана, он может подать прошение в суд об отмене конфискации своего имущества. Однако не следует забывать о том, что рассмотрение вашего дела в суде может повлечь за собой немалые расходы и значительные затраты времени.)

### **Уведомление о точной дате выселения**

Чтобы сократить убытки, обусловленные простым жильем, требуйте от нанимателей заблаговременного уведомления о точной дате их выселения из занимаемой квартиры. Начиная с этой даты вы можете размещать объявления о сдаче освободившейся квартиры новым нанимателям. Обычно новый наниматель находится уже через день или два после выселения предыдущего.

Большинство домовладельцев требуют от своих нанимателей *письменного* уведомления о точной дате своего выселения из занимаемой ими квартиры за 30 дней до даты фактического выселения. Если вы действуете на слабом или сезонном рынке жилья, сдаваемого внаем, то можете потребовать от своих нанимателей уведомления за 45 или 60 дней до даты их фактического выселения. Если вы рассчитываете на высокий и немедленный спрос на жилье, сдаваемое внаем, то можете сократить срок уведомления, например до 15 дней. Увяжите свое требование о письменном уведомлении с продолжительностью периода, который, как вам кажется, может понадобиться для нахождения нового, чрезвычайно желательного для вас нанимателя (или для того, чтобы не пропустить периоды пикового спроса на квартиры, которые бывают характерны для курортных зон или для районов, где сосредоточено несколько учебных заведений).

### **Несоблюдение нанимателем срока выселения из квартиры**

Иногда наниматели сообщают вам, что намерены выселиться из вашей квартиры 28-го числа, однако наступает 31-е число, а они все еще продолжают паковать свои контейнеры. Это несоответствие обещаний и действительности способно создать серьезную проблему, если вы уже подписали договор об аренде жилья с новыми нанимателями и пообещали им, что они могут вселиться в свою квартиру, например, 30-го числа. Несмотря на то что пункт о взимании штрафа за несвоевременное выселение из занимаемого жилья должен помочь вам избежать подобной ситуации, иногда такие ситуации все же имеют место.

Как поступать в подобных случаях? Учитывая возможность несвоевременного выселения нанимателей из занимаемого ими жилья, некоторые владельцы недвижимости включают в договор об аренде жилья пункт о несоблюдении нанимателем срока выселения из квартиры. Обычно, включая такой пункт, домовладельцы преследуют две цели: освободить себя от ответственности перед новыми нанимателями за любые расходы, которые они могут понести в случае

несвоевременного выселения предыдущих нанимателей из занимаемого ими жилья (снятие номера в гостинице, плата за хранение мебели, затраты на дополнительные переезды); и лишить новых нанимателей возможности немедленно аннулировать свой договор об аренде. Наличие такого пункта в договоре об аренде жилья позволяет отодвинуть дату вселения новых нанимателей (и соответственно дату начала взимания арендной платы) на более поздний срок — до того момента, когда предыдущие наниматели выселятся из занимаемого ими жилья и владелец недвижимости приведет это жилье в порядок.

Если ваши предыдущие наниматели по-прежнему не торопятся освобождать занимаемое ими жилье, вы, конечно же, не можете позволить себе держать своих новых нанимателей в “подвешенном” состоянии до бесконечности. В таком случае договор об аренде жилья может освобождать новых нанимателей от взятых на себя обязательств, если вам не удастся выселить предыдущих нанимателей в течение, например, более десяти дней. К счастью, с подобными проблемами приходится сталкиваться довольно редко. Однако предвидеть такую возможность все же следует, для чего можно воспользоваться пунктом о несоблюдении нанимателем срока выселения из квартиры.

### **Плата за коммунальные услуги, налоги на недвижимость и взносы в ассоциацию домовладельцев**

Зачастую наниматели сами оплачивают стоимость всех коммунальных услуг и расходы по вывозу мусора. Владельцы недвижимости выплачивают все налоги на недвижимость и взносы в ассоциацию домовладельцев. Однако эта “типичная” практика не является догмой. Иногда, особенно когда речь идет о долгосрочной аренде жилья, наниматели оплачивают все расходы. Нередко, особенно когда речь идет о краткосрочной аренде жилья, все расходы оплачивает владелец соответствующей недвижимости. Кроме того, в некоторых многоквартирных домах не ведется индивидуальный учет пользования коммунальными услугами. В таких случаях оплату коммунальных услуг полностью берет на себя домовладелец.

Каким бы методом вы ни пользовались, необходимо четко указать, кто и за что платит, когда речь идет о перечисленных выше расходах, а также о некоторых других типах расходов (например, борьба с вредными насекомыми и грызунами, мытье окон, уборка подъезда). Полная ясность в этих вопросах особенно помогает в случаях, когда вам приходится иметь дело со следующими двумя категориями нанимателей: 1) люди, которые снимают жилье впервые в жизни и, возможно, недостаточно четко понимают свои обязанности; и 2) люди, которые раньше снимали жилье в других районах, и незнакомы с практикой, типичной для данного района.

## **Предметы мебели с жидкостным наполнением**

Несмотря на то что так называемые “водяные матрасы” и прочие типы мебели с жидкостным наполнением в наши дни уже не пользуются такой популярностью, как в прежние времена, еще встречаются престарелые “хипши” и даже сравнительно молодые люди, которые предпочитают именно такую мебель. К сожалению, “наводнения” в квартире, возникающие в результате повреждения такой мебели, обычно не покрываются большинством полисов страхования недвижимости, сдаваемой внаем.

Следовательно, вы наверняка не прогадаете, если включите в свой договор об аренде жилья пункт, запрещающий нанимателям пользоваться подобной мебелью в вашей квартире. Или можно потребовать от нанимателей, чтобы их мебель с жидкостным наполнением удовлетворяла самым жестким отраслевым стандартам безопасности. *Кроме того*, потребуйте от своих нанимателей выплаты надбавки к арендной плате за пользование водяными матрасами за страховой индоссамент, который вам придется купить, чтобы застраховать себя от неприятностей, связанных с возможным повреждением мебели с жидкостным наполнением.

## **Оставленное имущество**

Иногда наниматели, выселяясь из снимаемой квартиры, оставляют часть своего личного имущества. Они обещают: “Я вернусь в следующий вторник и заберу ящики, которые остались в гараже”. Но следующий вторник проходит, а ящики по-прежнему остаются в гараже.

Как вы можете поступить в подобных случаях? Это зависит от содержания договора об аренде жилья. Если в нем ничего не сказано о действиях в подобных ситуациях, то закон может обязывать вас хранить имущество бывшего нанимателя в течение определенного периода времени. Затем вам придется избавиться от этого имущества согласно определенной процедуре, предусмотренной законом. Однако, включив в договор об аренде жилья соответствующий пункт, в котором будет сказано о том, что любое имущество нанимателя, которое не будет вывезено к моменту его полного выселения из занимаемой им квартиры, может быть либо выброшено на свалку, либо (если оно представляет собой какую-то ценность) передано неимущим.

## **Отказ от использования определенного права, привилегии или процедуры**

В качестве жеста доброй воли или по каким-либо практическим соображениям вы можете разрешить нанимателям временно нарушить тот или иной пункт договора об аренде жилья или правило проживания в принадлежащей

вам квартире. Чтобы наниматели не вздумали пользоваться этой поблажкой неограниченное время, вы можете включить в свой договор об аренде жилья пункт об отмене отказа от использования определенных прав, привилегий или процедур. В этом пункте вы ясно даете понять, что ваш временный отказ настаивать на соблюдении определенного права, привилегии или процедуры вовсе не отменяет вашего права настаивать на точном соблюдении *всех* положений договора об аренде жилья в последующее время.

Этот же пункт может касаться получения арендной платы. Допустим, вы получили от нанимателя чек на оплату занимаемой им квартиры, хотя вам хорошо известно, что в этой квартире без вашего согласия проживает еще один человек. Пункт об отмене отказа от использования определенных прав, привилегий или процедур помешает вашему нанимателю заявить впоследствии: “Вы же приняли у меня чек на оплату занимаемой мною квартиры, поэтому не имеете права требовать от меня, чтобы Джо немедленно выселился из этой квартиры”. Такое право у вас все же есть. Предусмотренный вами пункт об отмене отказа от использования определенных прав, привилегий или процедур не оставляет камня на камне от защиты, выстроенной против вас этим нанимателем.

### **Нарушение договора или правил проживания в вашем доме**

В пункте о нарушении договора вы подтверждаете свое право разорвать договор с нанимателями, которые нарушают *хотя бы одно* из положений договора об аренде жилья или правил проживания в вашем доме. В отсутствие такого пункта наниматели иногда полагают, что, принимая от них арендную плату, вы тем самым демонстрируете свою готовность мириться с любыми их нарушениями. Пункт об отмене отказа от использования определенных прав, привилегий или процедур и пункт о нарушении договора в совокупности призваны довести до сведения нанимателей, что они обязаны выполнять все положения договора об аренде жилья и правила проживания в вашем доме. В противном случае их неминуемо ожидает выселение из квартиры.

### **Никакие претензии не принимаются (полное соглашение)**

Время от времени наниматели пытаются освободить себя от обязательств, взятых согласно договору об аренде жилья, заявляя, что своими ложными обещаниями вы ввели их в заблуждение. Они могут, например, заявить, что вы убедили их подписать договор об аренде жилья, пообещав полностью перекрасить стены и постелить новое ковровое покрытие в занимаемой ими квартире. Вы знаете, что наниматель лжет, однако убедить в этом судью будет не так-то просто. По мнению судьи, вы просто пытаетесь отказаться от обещаний, данных нанимателям.

Чтобы предотвратить недоразумения подобного типа, вы можете включить в договор об аренде жилья пункт, гласящий, что данный договор и дополнения к нему полностью охватывают соглашение о сдаче жилья внаем, заключенное между вами и нанимателем. Кроме того, в этом пункте может быть указано, что наниматели не могут полагаться на какие-либо устные или письменные заявления или обещания, не включенные в явном виде в соответствующем договоре об аренде жилья.

### Арбитраж

Во многих городах судебные разбирательства длятся так долго, обходятся обеим сторонам так дорого и столь сложны для понимания человеку, не имеющему юридического образования, что надеяться на быстрое правосудие, доступное рядовому гражданину, вообще не приходится. Все это заставляет некоторых владельцев недвижимости включать в договор об аренде жилья специальный пункт об арбитраже. При наличии такого пункта все трудноразрешимые споры между домовладельцем и нанимателем рассматриваются не в обычном судебном порядке, а в ходе более неформальных арбитражных слушаний. Арбитражные слушания, как правило, отличаются от обычного рассмотрения дел в суде в нескольких отношениях: 1) проведение таких слушаний требует меньше времени; 2) проведение таких слушаний обходится значительно дешевле; 3) проведение таких слушаний позволяет избежать формальных правил обычной судебной процедуры; 4) проведение таких слушаний позволяет сократить или полностью исключить процедуру досудебного представления списка свидетелей обеих сторон, в том числе снятие показаний под присягой до начала судебного разбирательства, приобщение показаний, заявлений, доказательств до начала судебного разбирательства, письменный опрос сторон или свидетелей и запрос на производство документов; и 5) проведение таких слушаний строго ограничивает право сторон на подачу апелляции. Все эти особенности арбитража выгодно отличают его от обычного рассмотрения дел в суде.

Но, как говорится, чтобы понять, каков пудинг на вкус, его нужно попробовать. Прежде чем включать в договор об аренде жилья пункт об арбитраже, выясните, насколько эффективно действует арбитраж в вашем регионе. Выясните, не относятся ли ваши местные суды с особым пристрастием к владельцам недвижимости. Арбитраж бывает особенно выгоден для домовладельцев в тех случаях, когда обычные суды берут сторону нанимателей. (К сожалению, некоторые судьи, настроенные в пользу нанимателей, — по наущению адвокатов, которые боятся потерять свой немалый заработок, — нередко отказываются приводить в исполнение пункты договора, касающиеся арбитража.)

## Кто оплачивает адвокатские гонорары

Многие стандартные формы договоров об аренде жилья включают пункт об адвокатских гонорарах, который отдает явное предпочтение владельцам недвижимости. В случае, когда домовладельцы одерживают победу в суде, согласно этому пункту наниматели, проигравшие дело, должны оплатить их судебные издержки, а также адвокатские гонорары (“в разумных пределах”). В противном случае (когда выигравшей стороной оказываются наниматели) пункт об адвокатских гонорарах перекладывает (по умолчанию) судебные издержки, а также адвокатские гонорары на плечи обеих сторон.

**Утвердит ли суд такой пункт договора об аренде жилья?** Суды, которые свято чтут принцип “судьи не переписывают положения договора, не противоречащие действующему законодательству”, как правило, не отказываются приводить в исполнение этот заведомо односторонний пункт об адвокатских гонорарах. Такое решение эти суды обычно аргументируют тем, что любой наниматель, который хотел изменить или вообще аннулировать этот пункт из договора, мог сделать это еще до подписания договора.

В то же время так называемые “судьи-активисты” могут использовать этот пункт, чтобы объявить вас ответственным за выплату адвокатских гонораров и судебных издержек, которые понес наниматель, выигравший дело. Такие судьи утверждают, что “все, что хорошо для гусыни, хорошо и для гусака”. Эти судьи часто отличаются либеральным образом мышления и видят лишь могущественных и жадных домовладельцев, которые пытаются обобрать до нитки бедных и бесправных нанимателей. Они считают своим долгом устранить этот вымышленный дисбаланс сил, пытаясь незаметно нажать на одну из чаш весов правосудия, чтобы склонить их в пользу нанимателей.

**Включать или не включать пункт об адвокатских гонорарах в договор об аренде жилья?** Однозначный ответ на этот вопрос дать невозможно. Для начала обратите внимание на то, насколько охотно приводят в исполнение этот пункт договора судьи, действующие в вашем регионе. Кроме того, обратите внимание на то, как реагируют на этот пункт ваши потенциальные наниматели. Заставляет ли он рассматривать вас как еще одного жадного домовладельца, а не заботливого поставщика услуг, связанных со сдачей жилья внаем?

Что вы можете сказать по поводу платежеспособности своих нанимателей? Даже если вы выиграете дело в суде, как велика вероятность того, что ваши наниматели смогут оплатить соответствующие расходы? Допускается ли в вашем штате наложение ареста на заработную плату должника? Берегитесь “нанимателей-активистов”. Этой категории нанимателей нравится судиться, причем адвокатские гонорары за них нередко выплачивает какой-нибудь го-

сударственный орган или какая-нибудь “некоммерческая” группа защиты прав нанимателей. Если вам не повезет и вы проиграете дело в суде (в качестве истца или ответчика), эти “активисты” хорошо знают механизм действия системы правосудия и наверняка заставят вас раскошелиться на внушительную сумму.

***Проанализируйте варианты, имеющиеся в вашем распоряжении.*** Не включайте в договор об аренде жилья пункт об адвокатских гонорарах до тех пор, пока скрупулезно не проанализируете все практические и правовые последствия этого шага. Изучите опыт других владельцев недвижимости. Проанализируйте правовую процедуру, которая обычно используется для улаживания споров между домовладельцами и нанимателями в вашем регионе. Кроме того, некоторые суды неукоснительно следуют правилу “платит проигравший”, независимо от того, что говорится в вашем договоре об аренде жилья (даже если он умалчивает по поводу адвокатских гонораров).

***Правило “предложите вариант улаживания спора”.*** В некоторых регионах суды могут придерживаться правила “предложите вариант улаживания спора” в той или иной его разновидности. В таком случае сторону, которая отвергает вариант улаживания спора, предложенный до суда, могут обязать к оплате адвокатских гонораров и судебных издержек другой стороны — независимо от того, кто выиграет соответствующее дело в суде. Допустим, ваши наниматели предлагают уладить ваш иск в размере 8 тыс. долл., выплатив вам 5 тыс. долл. Вы отказываетесь от такого предложения и начинаете судебное разбирательство. Суд принимает решение о выплате в вашу пользу 6 тыс. долл.

Какой вывод? В некоторых регионах вам придется оплатить адвокатские гонорары и судебные издержки нанимателей, поскольку победа, одержанная вами в суде, не принесет вам хотя бы на 25% больше, чем сумма, предложенная нанимателями для улаживания спора. (Торжество справедливости стоит дорого!) Разумеется, это правило носит обоюдоострый характер. В некоторых случаях в выигрыше можете оказаться вы. Необходимо лишь уяснить, что во многих судебных органах решение вопроса о том, кто именно должен оплатить адвокатские гонорары и судебные издержки, оказывается гораздо более сложным, чем может показаться человеку, включившему достаточно простой пункт об адвокатских гонорарах в свой договор об аренде жилья.

### **Письменное уведомление о необходимости принятия мер**

Письменное уведомление о необходимости принятия мер требует, чтобы домовладелец (или наниматель) представил соответствующее письменное уведомление, прежде чем будут приняты меры по приведению в исполнение того пункта договора об аренде жилья, который в данный момент нарушает-

ся нанимателем (или домовладельцем). С точки зрения домовладельца, такое письменное уведомление может быть полезно в двух случаях: когда вы хотите по той или иной причине выселить нанимателя, предыдущие письменные уведомления могут служить документальным подтверждением вашей правоты, и если, пытаясь избежать выселения (или судебного разбирательства в связи с обвинением в нарушении договора об аренде жилья), наниматели выступают с ложным заявлением о том, что их квартира не отапливалась большую часть января, вы можете заставить нанимателей доказать, что они отправляли вам письменное уведомление о возникновении такой проблемы. Поскольку их заявление является ложным, такое доказательство не может быть представлено, и выстраиваемая ими защита неминуемо развалится (если, конечно, вы не нарветесь на судью-“активиста”, “левого” по убеждениям).

## **ЗАКОНЫ, ЗАЩИЩАЮЩИЕ ПРАВА НАНИМАТЕЛЕЙ**

Поскольку законодательство США, регулирующее отношения между домовладельцами и нанимателями, своими корнями уходит в феодальную Англию, наши законодатели, суды и органы государственного управления как на уровне штатов, так и на местном уровне нередко выступают с инициативой обновления этих правовых отношений. Во многих случаях эти законы, указы, судебные решения и постановления могут отменять, заменять собой письменные положения вашего договора об аренде жилья. Эти законы, как правило, расширяют права нанимателей и усиливают ответственность домовладельцев при отборе нанимателей, эксплуатации недвижимости и выселении нанимателей.

### **Отбор нанимателей**

Маркетинговая стратегия побуждает домовладельца ориентироваться на определенные сегменты рынка. Однако федеральное законодательство США, как правило, запрещает домовладельцам отказывать потенциальным нанимателям в аренде жилья по соображениям, связанным с расовой, религиозной, половой или этнической принадлежностью, а также из-за их национального происхождения, семейного положения (например, семьи с детьми) или наличия у них каких-либо физических недугов.

***Поведение и кредитоспособность потенциального нанимателя.*** Наличие законов, направленных против дискриминации людей по расовому, религиозному или иному признаку, вовсе не означает, что вы обязаны поселять у себя людей, которые не считаются с вашими законными требованиями, касающимися поведения и кредитоспособности нанимателей. На вполне законных основа-

ниях вы можете отказать человеку — независимо от его предполагаемого статуса, — если его репутация, ситуация с обеспеченностью работой, уровень дохода или характеристики, данные владельцами квартир, которые он снимал раньше, не соответствуют хотя бы минимальным требованиям, которые вы предъявляете к своим потенциальным нанимателям. Кроме того, вы не обязаны поселять у себя человека, который, хотя и удовлетворяет вашим минимальным требованиям, но все же выглядит сравнительно плохо на фоне остальных нанимателей.

В отличие от работодателей, которым нередко приходится выдерживать квоты на прием тех или иных категорий работников (например, женщин, инвалидов, представителей нацменьшинств и т.п.), на мелких домовладельцев действие подобных законов или указов не распространяется. Вы имеете полное право выбирать именно тех нанимателей (из общего числа кандидатов), которые *в максимальной степени* отвечают вашим стандартам или даже превосходят их. (Другое дело, если вы являетесь владельцем двухсотквартирного жилого комплекса, в котором проживают лишь три семьи с детьми. У любого постороннего человека сразу же создается впечатление, что вы дискриминируете семьи с детьми.)

***Остерегайтесь непоследовательности.*** Вы не можете произвольно менять свои стандарты или применять их выборочно. Задача законов, направленных против дискриминации, в значительной мере заключается в том, чтобы ограничить гибкость владельца недвижимости. Допустим, вы познакомились с очаровательной молодой парой из вашего церковного прихода, кредитоспособность которой, однако, вызывает сомнения. Но вы уверены, что это хорошие люди, и, несмотря на то что они не отвечают вашим стандартам кредитоспособности, делаете для них исключение.

Впоследствии симпатичная молодая пара, исповедующая другую религию, обращается к вам с просьбой сдать комнату в том же доме. Вы отказываете им по причине их недостаточной кредитоспособности. В результате у этой пары появляются все основания для того, чтобы обвинить вас в попытке дискриминации по религиозному признаку. Согласно закону вы должны применять одинаковые стандарты ко всем потенциальным нанимателям. Всевозможные исключения и проявления гибкости дают повод обвинить вас в дискриминации по тем или иным признакам.

***Остерегайтесь подставных нанимателей.*** Чтобы поймать на горячем владельцев недвижимости, которые произвольно или незаконно устанавливают и применяют свои стандарты отбора нанимателей, что придает такому отбору дискриминационный характер, многие государственные органы и некоммерческие организации используют подставных нанимателей. Вообще говоря,

эти подставные наниматели могут отличаться между собой по расовому или религиозному признаку, по своему семейному положению, но практически не отличаются друг от друга по уровню доходов, кредитоспособности и прочим законным критериям отбора нанимателей.

Обращаясь к вам с просьбой сдать им квартиру, подставные наниматели четко фиксируют каждое ваше слово и действие. Если вы ведете себя с кем-либо из таких “нанимателей” не так, как с остальными (“Я не думаю, что этот дом подойдет вашим детям, — здесь живут в основном холостяки”), вас запросто могут обвинить в дискриминации. Чтобы избежать проблем с подставными нанимателями, ведущими неусыпный поиск домовладельцев, склонных к расизму, муже- или женоненавистничеству, или питающих ненависть к гомосексуалистам, необходимо применять одинаковые стандарты отбора нанимателей ко всем кандидатам, без каких-либо исключений. Не принимайте с распростертыми объятиями и не отвергайте с ходу человека, желающего снять у вас квартиру, из-за его особого, “защищенного” статуса.

Согласно действующему законодательству фразы “Я полагаю, вам здесь понравится, — у нас проживает много евреев” и “Я полагаю, вам здесь не понравится, — у нас проживает очень мало евреев” носят в равной степени дискриминационный характер. Для вашего же собственного спокойствия и финансового благополучия никогда не упоминайте о какой-либо особенности человека, если она подпадает под действие той или иной категории законов или положений о дискриминации. (Разумеется, этот совет касается в равной мере всех агентов по сдаче жилья внаем и управляющих недвижимостью, услугами которых вы пользуетесь. Выступая в роли заказчика, вы можете нести полную ответственность за любые дискриминационные действия ваших агентов и наемных работников.)

### **Эксплуатация недвижимости**

Эксплуатация недвижимости выполняется в соответствии с определенными законами. Вы должны твердо придерживаться законов и положений, касающихся зонирования, охраны окружающей среды, землепользования, охраны здоровья и обеспечения безопасности. Кроме того, местные законы могут регламентировать решение таких проблем, как уборка снега, уборка и вывоз мусора, парковка автотранспорта, принадлежащего нанимателям, сигнализация о задымлении, отопление, использование дверных замков и оконных решеток. Власти некоторых городов и штатов приняли законы о ремонте и вычетах. Эти законы предоставляют нанимателям право оплачивать проведение необходимых ремонтных работ в доме, а затем вычитать соответствующие расходы из своей арендной платы.

Как правило, законы, регулирующие деятельность владельцев недвижимости, являются одной из неотъемлемых составляющих ведения бизнеса. Обычно исполнение этих законов не связано со значительными затратами и не создает особых проблем для домовладельцев. Однако время от времени соблюдение этих законов может обходиться домовладельцам в кругленькую сумму (сокращение использования свинцовых красителей или асбеста, очистка подземных резервуаров с нефтью, строительство сейсмоустойчивых зданий). Поэтому, прежде чем покупать какую-либо недвижимость, выясните, насколько увеличивают стоимость эксплуатации этой недвижимости законы, действующие на соответствующей территории.

### **Выселение жильцов**

Власти большинства городов и штатов устанавливают специальные законы, которых должны придерживаться домовладельцы при расторжении договора об аренде жилья и выселении нанимателей. Соответствующая юридическая процедура, как правило, касается таких аспектов этой проблемы, как перечень законных причин для расторжения договора об аренде жилья и выселения нанимателей; письменное уведомление; время, необходимое для ликвидации последствий расторжения договора об аренде жилья и выселения нанимателей; промежуток времени до начала слушаний; допустимые меры защиты нанимателей и время для обжалования неблагоприятного судебного решения.

Изучите соответствующую юридическую процедуру, используемую в вашем регионе, и неукоснительно следуйте ей. Ваша неспособность учесть все юридические тонкости, связанные с расторжением договора об аренде жилья и выселением нанимателей, может привести к тому, что ваше дело будет оставлено без рассмотрения. В таком случае все придется начинать сначала. Никогда не прибегайте к “самопомощи”. Никогда не угрожайте нанимателю и не оскорбляйте его; поменяйте дверные замки; отключите нанимателю воду, отопление или электричество или в крайнем случае конфискуйте имущество нанимателя. Строго придерживайтесь процедуры, предусмотренной законом. Прибегая к “самопомощи”, вы подвергаете себя риску быть обвиненным в оскорблении личности, нанесении телесных повреждений или даже совершении уголовно наказуемого преступления. (Советую посмотреть фильм *Pacific Heights*.)

## **ВЫГОДНО ЛИ БЫТЬ ДОМОВЛАДЕЛЬЦЕМ**

Внимательно ознакомившись с описанными выше положениями договора об аренде жилья и прав нанимателей, вы можете сказать: “Это, пожалуй, не для меня! Быть домовладельцем — значит ежедневно рисковать, не иметь

ни минуты покоя и навлекать на свою голову тысячи мелких и крупных неприятностей”. А быть водителем разве намного легче? Вспомните, хотя бы на минуту о бесконечном перечне законов, постановлений, несчастных случаев, аварий, ремонтов, судебных тяжб, препятствий и расходов, которые являются неизменными спутниками жизни каждого водителя. Если сосредоточиваться только на отрицательных сторонах жизни водителя, лучше навсегда запереть автомобиль в гараже.

### **Возможности, а не вероятности**

Перечисляя всевозможные “подводные камни”, с которыми приходится сталкиваться большинству домовладельцев, я вовсе не намеревался доказать, что сдача жилья внаем под силу лишь избранным. Я хотел лишь представить на ваше рассмотрение разные варианты. С трудностями, характерными для сдачи жилья внаем, чаще всего сталкиваются наивные и обладающие небольшим запасом знаний домовладельцы.

За более чем двадцать лет общения с разными категориями нанимателей мне очень редко приходилось прибегать к столь радикальному средству, как принудительное выселение нанимателя. Более того, ни один из заключавшихся мною договоров об аренде жилья не содержал всех упомянутых выше пунктов. Более того, я ни разу не судился с кем-либо из своих нанимателей, меня ни разу не обвиняли в дискриминации нанимателей. К тому же у меня никогда не было серьезных проблем в связи с нарушением законов об охране окружающей среды, о соблюдении мер безопасности при выполнении строительных и ремонтных работ или законов об охране здоровья.

Вполне возможно, что того же удастся добиться и вам, — если вы сможете разработать эффективные системы отбора нанимателей и эксплуатации недвижимости, которые будут прогнозировать, смягчать и устранять потенциальные проблемы. Подумайте о проблемах, перечисленных в этой главе, как о возможности подготовиться к их появлению и обезопасить себя от них, а не как о неизбежности, являющейся постоянным источником трудностей для домовладельца. Эти проблемы не станут для вас постоянным источником трудностей, если вы сами не допустите такого развития событий.

### **Профессиональные управляющие недвижимостью**

Вы можете воспользоваться услугами управляющего недвижимостью (ни в коем случае не фирмы, специализирующейся на управлении недвижимостью!) или мастера на все руки, который возьмется за повседневное решение проблем, поддержание отношений с нанимателями и эксплуатацию вашей недвижимости. За относительно небольшие деньги вы сможете поручить реше-

ние рутинных проблем с нанимателями другому человеку. Поручив решение этих проблем другим людям, вы сэкономите немало времени, денег и сил, которые вы сможете потратить на решение таких задач, как разработка стратегии своего бизнеса, разработка стандартов, связанных с арендой жилья и эксплуатацией вашей недвижимости, составление договоров аренды и т.п. Я настоятельно рекомендую вам не пользоваться услугами фирм, специализирующихся на управлении недвижимостью. Обычно такие фирмы управляют сотнями, если не тысячами квартир, обслуживая при этом десятки владельцев недвижимости. В состоянии ли такая фирма строго блюсти ваши интересы и разработать маркетинговую стратегию, которая поможет вам одолеть своих конкурентов? Почти наверняка ей это не удастся. Пользуясь услугами крупной специализированной компании, вы можете рассчитывать лишь на весьма посредственные (в лучшем случае!) результаты. Именно таких результатов вы добьетесь в большинстве случаев.

Чтобы эксплуатировать свою недвижимость рентабельно и “с упреждением”, поднимите планку своих стандартов как можно выше. Покажите своим помощникам, как добиться намеченных вами результатов. Хорошо заплатите им и почаще говорите о том, как высоко вы цените их работу. Применяя этот уважительный подход, рассчитанный на долгосрочную перспективу, вы твердо можете рассчитывать на то, что ваша недвижимость принесет вам душевное спокойствие, безопасность, благополучие и финансовую независимость.



# 13

## ПРОДАЙТЕ СВОЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА ДОСТОЙНУЮ ЦЕНУ

**Р**аньше или позже вы продадите или обменяете один или несколько своих домов. К этому моменту вам придется решить, будете ли вы сами заниматься продажей своей недвижимости или поручите это какому-либо из агентов по торговле недвижимостью. Чтобы принять правильное решение, вам придется принять во внимание не только сумму комиссионных с продажи, которую вам понадобится уплатить агенту по торговле недвижимостью, но и объем услуг, которые может предоставить этот агент.

### УСЛУГИ АГЕНТОВ

Продажа недвижимости требует определенных затрат времени, денег и сил. Кроме того, для успешной продажи недвижимости требуются определенные знания. Инвесторам, которые не желают брать на себя соответствующие обязательства, редко удается успешно продать свою недвижимость.

Поскольку большинство инвесторов все же предпочитают переложить выполнение этой работы на соответствующих специалистов, то продавцы недвижимости обычно пользуются услугами брокеров, специализирующихся на покупке и продаже недвижимости. Полный спектр услуг, которые может оказать продавцу высококвалифицированный агент по торговле недвижимостью, я не могу перечислить здесь из-за ограниченного объема данной книги, поэтому укажу лишь самые важные из них.

- ◆ Агент по торговле недвижимостью полностью посвящает свое рабочее время продавцу, занимаясь поиском потенциальных покупателей его недвижимости. Решением своих собственных проблем агент занимается

лишь после работы, по вечерам в определенные дни, а также во второй половине дня каждое воскресенье.

- ◆ Большинство потенциальных покупателей для своего продавца агент по торговле недвижимостью находит, не прибегая к такому тривиальному источнику информации, как объявления в газетах. Чаще всего агент пользуется такими источниками информации, как рекомендации от своих бывших клиентов, Интернет и электронная почта, финансовые учреждения, гостиницы и мотели, образовательные учреждения. Он также обращается к адвокатам и страховым агентам, в отделы кадров компаний, к строителям, использует прочие типы рекламы, плакаты “Продается ...”.
- ◆ Агент по торговле недвижимостью обеспечивает своего продавца сравнительными данными о продаже, которые помогают объективно определить стоимость недвижимости, выставленной на продажу. Такой анализ рынка основывается на том, за какую цену *были проданы* подобные жилые дома, а не на том, сколько за такие дома *просили* их продавцы.
- ◆ Агент по торговле недвижимостью дает своему продавцу полезные рекомендации относительно того, как следует подготовить соответствующую недвижимость к продаже, чтобы повысить ее стоимость и обеспечить быструю продажу.
- ◆ Агент по торговле недвижимостью прикидывает, каким окажется чистый доход продавца после того, как будут произведены все необходимые в таких случаях выплаты, включая любой баланс по ипотечному кредиту, налоги или какие-либо иные долговые обязательства.
- ◆ Агент по торговле недвижимостью демонстрирует недвижимость ее потенциальным покупателям, подчеркивая ее достоинства и особенности. Имейте в виду, что агенты по торговле недвижимостью хорошо знают потребности и предпочтения своих клиентов и показывают каждому конкретному покупателю только ту недвижимость, которая может представлять для него реальный интерес.
- ◆ Агент по торговле недвижимостью оказывает услуги, которые облегчают процесс продажи, освобождая таким образом продавцу время для другой, более важной деятельности.
- ◆ Агент по торговле недвижимостью помогает своему продавцу найти следующую недвижимость и произвести обмен, сэкономя на налогах (подробнее об этом рассказывается в главе 14).
- ◆ Агент по торговле недвижимостью помогает своему продавцу провести переговоры о продаже и дает ему полезные рекомендации относительно достоинств и недостатков каждого конкретного предложения.

- ◆ Агент по торговле недвижимостью помогает покупателям преодолеть препятствия, возникающие при покупке недвижимости, такие как обеспечение финансирования, продажа недвижимости, уже имеющейся у покупателя, осуществление обмена, соблюдение установленного порядка получения финансирования.
- ◆ Агент по торговле недвижимостью поддерживает контакт с потенциальными покупателями, которые проявили интерес к соответствующей недвижимости.
- ◆ Агент по торговле недвижимостью пытается выяснить у покупателей истинные причины, которые мешают им купить данную недвижимость без лишних раздумий, давая таким образом продавцу шанс на то, чтобы устранить эти причины. Обычно продавцы бывают более откровенны с агентом, чем с владельцем недвижимости.
- ◆ Агент по торговле недвижимостью дает предварительную оценку потенциальному покупателю и помогает своему продавцу избежать бесполезных затрат времени на рассмотрение предложения, поступившего от покупателя, который не имеет финансовых ресурсов, необходимых для покупки.
- ◆ Агент по торговле недвижимостью “утраивает” любые вопросы, касающиеся продажи недвижимости, которые могут возникнуть у продавца начиная с момента выставления недвижимости на продажу и заканчивая периодом после завершения продажи.

В основном покупатели, которые желают найти подходящую для себя недвижимость, охотно пользуются услугами агентов по торговле недвижимостью. Таким образом, владельцы недвижимости, которые сами пытаются продать свою недвижимость, могут пройти мимо большого числа покупателей, которые желают воспользоваться услугами, предоставляемыми большинством высококвалифицированных агентов по торговле недвижимостью.

### **Что мешает владельцу недвижимости самому продавать свою недвижимость**

Несмотря на то что трудности, которые испытывают инвесторы, пытающиеся самостоятельно продать свою недвижимость, обусловлены множеством разных факторов, ниже перечислены лишь самые типичные из них.

- ◆ Эмоциональное отношение к продаваемой недвижимости, приводящее к тому, что любая критика покупателя в адрес данной недвижимости воспринимается продавцом буквально в штыки и порождает острые споры между покупателем и владельцем.

- ◆ Нежелание оценивать недвижимость согласно ее рыночной стоимости.
- ◆ Нежелание продавца встречаться с потенциальными покупателями (или ожидать их прихода или звонка от них) по вечерам и в выходные дни.
- ◆ Неспособность продавца помочь потенциальным покупателям уяснить способы финансирования покупки недвижимости.
- ◆ Чрезмерная зависимость от рекламы в газетах при поиске потенциальных покупателей.
- ◆ Наличие у продавца черт характера (например, чрезмерная эмоциональность, вспыльчивость), мешающих ему вести непосредственные переговоры с потенциальными покупателями.
- ◆ Неспособность продавца решать технические и практические проблемы, связанные с покупкой и продажей недвижимости.

### **Стоимость брокерских услуг**

Вместо того чтобы подсчитывать, какие комиссионные придется уплатить агенту по торговле недвижимостью, владельцам недвижимости следует подумать о сумме, которая останется у них на руках после продажи недвижимости, выплаты всех причитающихся с них долгов по ипотечному кредиту, зкладных, возмещения расходов, связанных с передачей недвижимости от продавца к покупателю, и выплаты комиссионных с продажи. По сути, реальная стоимость брокерского обслуживания представляет собой разницу между суммой, которая останется на руках у продавцов, если они воспользуются услугами агента по торговле недвижимостью, и чистым доходом, который они получили бы, если бы решили продавать недвижимость самостоятельно.

На первый взгляд может показаться, что разница между чистым доходом продавца в случае пользования услугами агента по торговле недвижимостью и чистым доходом, который он мог бы получить, если бы решил продавать свою недвижимость самостоятельно, должна равняться величине комиссионных с продажи данной недвижимости. Однако такая ситуация была бы возможна, если бы все остальные составляющие в том и другом случае были бы одинаковыми. Но на практике такое встречается крайне редко.

Чтобы лучше представить себе, какой могла бы быть эта чистая разница, рассмотрим четыре элемента: продажную цену недвижимости; расходы по продаже, которые должен возмещать продавец; закон о подоходном налоге и альтернативные издержки (издержки неиспользованных возможностей).

**Продажная цена недвижимости.** Продажная цена недвижимости в случае, когда владелец продает ее самостоятельно, как правило, бывает ниже, чем продажная цена недвижимости в случае ее продажи агентом. Таким образом, данное обстоятельство сокращает разницу в показателях чистого дохода на такую величину, на какую продажная цена недвижимости в случае ее продажи владельцем оказывается меньше продажной цены той же недвижимости в случае ее продажи агентом.

**Расходы по продаже недвижимости.** Расходы по продаже недвижимости в случае ее продажи агентом в значительной мере определяются величиной комиссионных с продажи, которые в Соединенных Штатах могут колебаться от 3 до 10% в зависимости от конкретного типа недвижимости и типа листинга<sup>1</sup>. (Типы листингов обсуждаются ниже в этой главе.) Когда недвижимость продается ее владельцем, величина расходов, связанных с продажей недвижимости, зависит непосредственно от продолжительности времени, в течение которого данная недвижимость пребывает на рынке.

В некоторых случаях продавцу-владельцу (*for-sale-by-owner* — продается владельцем) может повезти, если величина его прямых расходов, связанных с продажей недвижимости, окажется в диапазоне от 500 до 1 тыс. долл. Однако во многих случаях величина этих расходов оказывается существенно выше. Разница в величине чистого дохода снижается на величину сумм, которые продавцу-владельцу приходится тратить на рекламу, изготовление информационных щитов, дополнительные юридические издержки, гонорары оценщикам и прочие статьи затрат.

**Закон о подоходном налоге.** Как указывается в главе 14, при вычислении доходов от прироста капитала, являющегося результатом продажи недвижимости, прямые расходы, связанные с продажей недвижимости, можно не учитывать. Следовательно, даже если прямые расходы, связанные с продажей недвижимости ее владельцем и возмещаемые продавцом, оказываются меньше расходов, связанных с продажей недвижимости агентом и возмещаемых продавцом, результирующая сумма будет меньше, чем абсолютная разница (в денежном выражении) между указанными величинами, что объясняется применением налоговой льготы. Как и ранее, действие этого фактора ведет к снижению разницы в величинах чистого дохода между ситуацией, когда в роли продавца выступает владелец недвижимости, и ситуацией, когда в роли продавца выступает агент.

---

<sup>1</sup> Комиссионные с продажи в других странах, как правило, бывают ниже тех процентов, которые обычно приходится выплачивать продавцам в Соединенных Штатах.

**Альтернативные издержки (издержки неиспользованных возможностей).** Альтернативные издержки — это издержки, которые ложатся на плечи продавца, в роли которого выступает владелец недвижимости. Эти издержки обуславливаются затратами времени, сил и здоровья, связанными с продажей недвижимости, например временем, затраченным на ожидание потенциального покупателя, которому была назначена встреча (этот человек может прийти на встречу, а может и не прийти), или временем, затраченным на ожидание важного телефонного звонка.

Никто не может сказать заранее, насколько будут различаться величины чистой выручки от продажи недвижимости (если сравнивать результаты, которые могут продемонстрировать агент и владелец недвижимости) в каждом конкретном случае. Однако лишь в исключительных случаях чистый доход, полученный в результате продажи недвижимости ее владельцем, может оказаться существенно выше чистого дохода, полученного в результате продажи недвижимости агентом (после того как мы учтем разницу в продажных ценах, прямые расходы, связанные с продажей недвижимости, налоговые льготы и альтернативные издержки). Фактическая стоимость брокерских услуг для продавца может быть положительной (т.е. выгодной для продавца) величиной, и даже в наихудшем случае истинные затраты продавца лишь в редких ситуациях приближаются к сумме комиссионных с продажи. Именно этот факт объясняет, почему 80% владельцев недвижимости избегают варианта FSBO и продают свою недвижимость посредством риэлторских фирм.

В своей книге *Housewise* (HarperCollins, 1987) Сюзанна Брэнгем (Suzanne Brangham), профессиональный инвестор в недвижимость, действующий по методу “купить, отремонтировать и перепродать”, указывает: “Довольно часто — примерно дважды на день — люди спрашивают у меня, почему бы мне не получить лицензию на куплю/продажу недвижимости и избежать таким образом выплаты комиссионных агентам за каждый дом, который мне придется покупать или продавать. Я отвечаю, что не хочу заниматься *продажей* недвижимости, я хочу лишь инвестировать в недвижимость и восстанавливать ее... Гораздо важнее следующее: если я все же буду пытаться продавать свою недвижимость самостоятельно, то неизбежно утрачу самые, пожалуй, ценные активы в этом бизнесе — агентов, с которыми я работаю. Хороший агент всегда знает, за какую цену можно продать тот или иной жилой дом, какие районы являются самыми привлекательными и какие рынки находятся на подъеме. Такой агент знает, какая недвижимость имеет хорошие перспективы, а с какой в настоящий момент лучше не связываться”.

Иными словами, Сюзанна Брэнгем хочет сказать, что агенты, с которыми она работает, обходятся ей весьма дешево. И напротив, предоставляемая ими информация, их знания и услуги помогают ей зарабатывать деньги. Естественно,

что каждый владелец недвижимости выбирает именно тот метод продажи, который подходит ему больше всего. Однако какими бы ни были ваши предпочтения, необходимо тщательно взвесить все потенциальные издержки и выгоды. Не следует, однако, наивно полагать, будто вам так уж легко удастся продать свою недвижимость и “сэкономить” на комиссионных.

### **Договор на листинг**

Продавцы нанимают агентов по торговле недвижимостью посредством договоров на листинг (выставление на продажу). Тремя наиболее распространенными типами договоров на листинг являются открытый листинг, эксклюзивное агентство и эксклюзивное право на продажу. Согласно первым двум типам договоров на листинг владельцы сохраняют за собой право самостоятельно продавать свою недвижимость без выплаты брокерских комиссионных. Согласно листингу эксклюзивного права на продажу владельцы недвижимости соглашаются выплачивать комиссионные с продажи независимо от того, кто именно продает недвижимость, если продажа осуществляется в рамках периода листинга.

Нельзя сказать, что какой-то тип договоров на листинг заведомо лучше остальных. Все зависит от того, хотите ли вы оставить за собой право самостоятельно продавать свою недвижимость или предпочитаете воспользоваться услугами какой-либо из (или нескольких) риэлторских фирм. Каждому типу договоров на листинг свойственны определенные достоинства и недостатки.

Однако многие квалифицированные агенты сомневаются в том, следует ли отдавать предпочтение открытому и эксклюзивному листингу. Эти агенты предпочитают листинг эксклюзивного права на продажу. Они хотят быть уверенными в том, что время, деньги и силы, затраченные ими на продажу недвижимости, не будут потеряны зря. Если у вас нет достаточно веских оснований для того, чтобы оставить за собой право самостоятельно продавать свою недвижимость, заключите с агентом соглашение об эксклюзивном праве на продажу.

Если вы подписываете договор об эксклюзивном праве на продажу, позаботьтесь о том, чтобы брокерская фирма разрешила вам, по уважительным причинам, прекращать действие данного соглашения *в любой момент без сохранения каких-либо дальнейших обязательств* перед этой фирмой. В противном случае вы лишитесь права выставления своей недвижимости на продажу у какого-либо другого брокера или самостоятельной ее продажи до наступления момента, когда истечет срок действия первоначального соглашения о выставлении на продажу.

Вы, конечно же, обратили внимание на слова “по уважительным причинам”. Это означает, что у вас должен быть веский повод для прекращения действия соглашения. Например, ситуация, когда агент по продаже недвижимости,

представляющий интересы брокерской фирмы, услугами которой вы пользуетесь, сообщает покупателям не санкционированные вами сведения, является достаточно веским поводом для прекращения действия соглашения. Солидные брокеры, как правило, допускают возможность прекращения действия соглашения по инициативе продавца на подобных условиях.

Помимо пункта о прекращении действия соглашения, при составлении договора о листинге следует учитывать ряд важных моментов.

- ◆ *Письменный договор.* Договор о листинге должен быть представлен в письменном виде. Здравый смысл подсказывает, что любое соглашение, в соответствии с которым одна сторона выплачивает комиссионные другой стороне, должно определять обязанности и меру ответственности каждой из этих сторон.
- ◆ *Идентификация.* Недвижимость, о которой идет речь в соглашении, должна быть четко идентифицирована. Данное требование вовсе необязательно означает необходимость включения в соглашение полного юридического описания. Речь идет лишь об описании, достаточно четком для того, чтобы можно было избежать недоразумений и неправильного истолкования. Такое описание, как “участок в округе Эйкен”, нельзя считать адекватным. В судебных архивах можно найти немало примеров ситуаций, когда недостаточно четкая идентификация недвижимости порождала недоразумения между покупателем и продавцом относительно того, какая именно недвижимость была выставлена на продажу (или была куплена).
- ◆ *Продажная цена.* В соглашении должна быть указана как цена недвижимости, так и конкретные условия ее продажи. Брокер не должен принимать листинг при очевидно завышенной продажной цене только для того, чтобы получить его в надежде договориться о другой, более адекватной цене до фактического выставления соответствующей недвижимости на продажу. Такая процедура является нечестной и вводит в заблуждение продавца.
- ◆ *Комиссионные.* Величина комиссионных является предметом переговоров и может быть любой, если она устраивает обе стороны. Комиссионные могут представлять собой фиксированную величину в денежном выражении или определенный процент от продажной цены. Возможен вариант, когда комиссионные представляют собой определенную комбинацию первого и второго способов. Если какое-либо предложение оказывается существенно ниже цены, указанной в листинге, некоторые брокеры соглашаются на получение меньших комиссионных, чем указано в договоре о листинге, чтобы облегчить продажу. Установление ассоциациями или советами по недвижимости ставок комиссионных, которые должны использоваться фирмами, являющимися членами этих ассоциаций или советов, представляет собой незаконную практику.

- ◆ *Подписи.* Под договором о листинге должны поставить свои подписи все владельцы недвижимости. Лучше всего, если под договором о листинге поставят свои подписи муж и жена, даже если соответствующая недвижимость записана на имя лишь одного из членов семьи. Брокер также должен поставить свою подпись под договором о листинге, поскольку он тоже является одной из сторон договора и должен выполнять определенные обязательства по отношению к продавцу.
- ◆ *Дата истечения действия договора.* В договоре о листинге должна быть указана конкретная дата истечения действия договора. Типичный период листинга для жилого дома или небольшого доходного дома составляет 90 дней, хотя иногда этот период составляет 120 дней. Срок действия договора о листинге, превышающий 120 дней, следует считать приемлемым лишь в исключительных ситуациях. Срок действия договоров о листинге, речь в которых идет о более крупных доходных домах, может быть более продолжительным, например от 120 до 180 дней, с пролонгацией, если, по мнению продавца, агент вполне добросовестно относится к своей работе по продвижению соответствующей недвижимости.
- ◆ *Тип листинга.* В договоре о листинге должен быть четко указан тип листинга. В листинге эксклюзивного права на продажу должно быть недвусмысленно указано, что речь идет именно о таком типе листинга. Кроме того, в нем должно быть сформулировано обязательство продавца выплатить комиссионные, независимо от того, кто именно будет продавать соответствующую недвижимость.
- ◆ *Предоставление экземпляра.* Законы, принятые в большинстве штатов, требуют, чтобы агент немедленно передал экземпляр любого договора о листинге сторонам, которые подписали этот договор.
- ◆ *Автоматическая пролонгация.* Договор о листинге не должен включать пункт о его автоматической пролонгации. Подобные пункты нередко заключают в себе следующее условие: если владелец недвижимости не уведомляет (в письменном виде) листингового брокера по меньшей мере за десять дней до истечения срока, когда он намерен прекратить действие листинга, он автоматически пролонгируется на период от 60 до 90 дней. Большинство судов не принуждают к автоматической пролонгации.
- ◆ *Прекращение действия договора.* Либо владелец недвижимости, либо брокер недвижимости может прекратить действие договора о листинге в любой момент до оформления договора продажи с покупателем, который готов, хочет и может купить соответствующую недвижимость за предлагаемую ему цену. Если владелец недвижимости прекращает действие договора о листинге *без уважительной причины* до того, как агент найдет

покупателя, и до истечения срока действия договора о листинге, брокер может возбудить иск против владельца недвижимости в связи с любыми убытками или ущербом, понесенными брокером из-за внезапного прекращения действия договора. На практике большинство брокеров допускают прекращение клиентом действия договора в любой момент без предъявления ему каких-либо претензий, если к этому моменту не удалось найти какого-либо покупателя. Иногда, несмотря на то, что вам предоставлено право прекратить действие договора о листинге, вы не сможете воспользоваться услугами какой-либо другой брокерской фирмы до момента истечения предполагаемого листинга у исходной брокерской фирмы.

- ◆ Если брокер недвижимости оказывается не в состоянии действовать согласно тому, о чем говорится в договоре о листинге, или если он прекращает действие договора о листинге до момента его истечения, владелец недвижимости может потребовать от брокера возмещения убытков (если таковые имеются), понесенных из-за неспособности данного агента качественно исполнять свои обязанности или из-за преждевременного прекращения им действия договора о листинге. Однако, как и в предыдущем случае, ситуации, когда брокеру приходилось бы возмещать ущерб, понесенный владельцем недвижимости, на практике встречаются крайне редко.
- ◆ *Личное имущество.* Договор о листинге должен четко идентифицировать личное имущество, которое будет включено в продажу. Шторы, жалюзи, ковровые покрытия, оконные кондиционеры воздуха, бытовая техника и даже кусты являются примерами имущества, которое зачастую порождает споры между покупателем, продавцом и брокером, когда остается неясным, должны ли они остаться продавцу или нанимателям.
- ◆ *Предложения.* Брокеры недвижимости не могут отказаться передать продавцу подлинное предложение покупателя лишь потому, что оно не нравится им, или потому, что им кажется, будто продавец отвергнет его. Они должны предоставить продавцу все письменные предложения. Они не имеют права придерживать одно предложение и “проталкивать” какое-то другое. Брокеры недвижимости не могут распределять поступающие им предложения по приоритетам. Все предложения покупки должны незамедлительно передаваться продавцу. Как только продавец получит какое-либо предложение, уведомление об этом (за подписью продавца) должно быть незамедлительно передано соответствующему покупателю. Задержка в отправке такого уведомления может предоставить покупателю время для того, чтобы забрать свое предложение обратно.
- ◆ *Авансовая оплата по договору.* Подлинное предложение покупателя должно сопровождаться авансовой оплатой по договору (авансовым

платежом). Многие договоры о листинге содержат следующее условие: в случае неполучения уплаты от покупателя авансовый платеж делится поровну между брокером и продавцом. Однако вы можете изменить это соглашение таким образом, чтобы авансовый платеж принадлежал только вам. Если договор о листинге об этом умалчивает, конфискованный авансовый платеж, согласно законам, действующим в большинстве штатов, принадлежит продавцу.

- ◆ **Обязательства брокера.** В принципе договор о листинге обязывает брокера недвижимости сделать все возможное, чтобы найти покупателя, который готов, хочет и может купить соответствующую недвижимость. Считается, что брокер, который регулярно рекламирует и демонстрирует недвижимость, добросовестно выполняет свои обязательства.
- ◆ **Получение комиссионных.** Если в договоре о листинге не указано что-то иное, агент по покупке и продаже недвижимости получает комиссионные в случае, если ему удастся найти покупателя, который готов, хочет и может купить соответствующую недвижимость. На случай, если покупатель не сможет обеспечить финансирование, если данная недвижимость не получит одобрения по результатам ее осмотра или если окажется невыполненным какое-либо другое условие, поставленное покупателем, желательно, чтобы в соглашении о листинге был предусмотрен пункт, избавляющий вас от необходимости выплаты комиссионных. Желательно также, чтобы в соглашении о листинге был предусмотрен пункт, избавляющий вас от обязанности выплачивать комиссионные, если по какой-либо не зависящей от вас причине вы не можете завершить данную сделку (например, проблема с правовым титулом, о которой вы не были своевременно поставлены в известность).

### **Обязанности агента по продаже недвижимости**

Несмотря на то что соглашение о листинге устанавливает правовые отношения между вами и выбранной вами брокерской фирмой, потребуйте от своего агента по продаже недвижимости не ограничивать свою деятельность исключительно исполнением обязанностей, перечисленных в соглашении о листинге. Если говорить конкретнее, листинговая фирма и ваш агент должны исполнять следующие обязанности, связанные с продажей недвижимости.

- ◆ Активно заниматься *поиском* покупателей вашей недвижимости, а не просто показывать эту недвижимость потенциальным покупателям, которые явятся к ним по собственной инициативе.

- ◆ Уведомлять вас по меньшей мере еженедельно о том, какие конкретно меры они принимают для поиска потенциальных покупателей вашей недвижимости.
- ◆ Выставлять вашу недвижимость на рынок, пытаясь продать ее по *рыночной* стоимости (или несколько выше рыночной стоимости).
- ◆ Если цена вашей недвижимости выбрана в надлежащем диапазоне, агенты не должны пытаться уговорить вас принять предложение покупки по цене существенно ниже листинговой цены этой недвижимости.
- ◆ При оценке рыночной стоимости вашей недвижимости необходимо принимать во внимание любые неблагоприятные или нежелательные характеристики этой недвижимости; таким образом, впоследствии вам не понадобится существенно снижать цену вашей недвижимости, чтобы компенсировать какой-либо из ее недостатков.
- ◆ Все предложения, без каких-либо исключений, должны быть представлены на ваше рассмотрение, как только они будут получены листинговой фирмой. Эта фирма должна помочь вам подготовить свою недвижимость к продаже, посоветовав, какие изменения и усовершенствования будут способствовать повышению ее рыночной стоимости и ускорению ее продажи.
- ◆ Не следует помечать табличкой “Продано” вашу недвижимость до тех пор, пока ее продажа не совершится фактически. Несмотря на то что в подобных случаях (т.е. до фактического завершения продажи) можно пользоваться табличкой “Продажа оформляется”, листинговая фирма не должна ослаблять своих усилий в направлении поиска других (“подстраховочных”) предложений о покупке недвижимости.
- ◆ Прежде чем подписывать какой-либо документ, вам должно быть предоставлено время для консультаций с адвокатом либо право вставить в соглашение пункт, согласно которому договор о продаже может быть аннулирован вами, если ваш адвокат найдет этот договор неприемлемым. В подобных случаях попросите своего адвоката проверить условия договора, но не переписывать его заново или вносить в него изменения ради изменений (что было бы лишь на руку вашему адвокату, поскольку позволило бы ему повысить свои гонорары).
- ◆ Агент по продаже недвижимости должен помогать потенциальному покупателю обеспечить финансирование, необходимое для покупки вашей недвижимости, и не должен получать каких-либо подношений от заимодавца (эта оговорка особенно актуальна в случаях, когда заимодавец хочет стимулировать агента по продаже недвижимости, который мог бы поставлять клиентов для его бизнеса, связанного с предоставлением ипотечных кредитов).

- ◆ Агент по продаже недвижимости не должен идти на какие-либо уступки покупателю без четко выраженного согласия с вашей стороны (например, агент по продаже недвижимости не должен без вашего согласия говорить покупателю о том, что в состав имущества, предложенного к продаже, входят холодильник и кухонная плита).
- ◆ Агент по продаже недвижимости должен выступать в роли добросовестного участника переговоров и посредника между вами и потенциальными покупателями, не пытаясь склонять вас к принятию невыгодного для вас предложения. При подписании договора агент по продаже недвижимости должен уметь назвать вам (хотя бы приблизительно) величину чистой выручки, которую вы получите в результате продажи.
- ◆ Агент по продаже недвижимости должен постоянно информировать вас о событиях, которые будут происходить начиная с момента подписания договора о продаже и заканчивая моментом завершения сделки.
- ◆ Агент по продаже недвижимости должен подготовить для вас точный и подробный отчет о завершении сделки, в котором должны быть указаны все касающиеся вас денежные поступления и расходы.
- ◆ Агент по продаже недвижимости не должен сообщать потенциальным покупателям какие-либо сведения (не санкционированные лично вами) о том, как идут у вас дела, каково ваше финансовое положение и т.п., если эти сведения могут ослабить ваши позиции в процессе ведения переговоров с покупателями.
- ◆ Агент по продаже недвижимости должен располагать всей информацией, необходимой для максимально точной оценки рыночной стоимости вашей недвижимости и определения ее цены согласно методам оценки, обсуждавшимся в главе 3.
- ◆ До того как вы подпишете договор о продаже, агент по продаже недвижимости должен информировать вас о финансовых возможностях потенциального покупателя и о том, сможет ли он в действительности купить вашу недвижимость.
- ◆ Агент по продаже недвижимости должен сделать все от него зависящее, чтобы величина авансовой оплаты по договору составила не менее 1 тыс. долл. Чем выше рыночная стоимость вашей недвижимости, тем больше должен получить агент. Иногда покупатели предлагают относительно небольшую величину авансовой оплаты по договору, но затем, как только вы примете их предложение о покупке, тотчас соглашаются увеличить эту сумму до 5 или 10% от покупной цены.

- ◆ Агент по продаже недвижимости должен сообщать вам всю информацию, которая определяется законами вашего штата о раскрытии информации агентствами. Кроме того, ваш агент должен разъяснить вам свои обязанности (обязанности агента), предусмотренные уставами агентства и действующими законами.

### **Ваши обязанности по отношению к агенту по продаже недвижимости**

Если для продажи своей недвижимости вы решаете воспользоваться услугами агента по продаже недвижимости, процесс продажи становится совместной деятельностью (вашей и агента). Во-первых, приведите свою недвижимость в вид, близкий к идеальному. Во-вторых, предоставьте своему агенту возможность самостоятельно демонстрировать вашу недвижимость потенциальным покупателям, не вмешиваясь в этот процесс и не отвлекая внимание покупателей. (Вряд ли вам понравится, если ваш начальник будет постоянно заглядывать вам через плечо в то время, когда вы выполняете какую-то важную и ответственную работу.) В-третьих, если вы подписали договор о листинге, предусматривающий эксклюзивное право на продажу, направляйте всех потенциальных покупателей (если таковые обратятся к вам) к своему агенту по продаже недвижимости — предоставьте ему возможность заниматься тем, за что вы платите ему деньги, и не пытайтесь переложить часть его обязанностей на себя. И, в-четвертых, будьте справедливы. Если агент добросовестно выполняет свои обязанности, выплатите ему соответствующие комиссионные. Не пытайтесь вести переговоры с потенциальными покупателями за спиной своего агента. Не пытайтесь заключать сделки с покупателями за спиной агента, которого вы наняли на основе эксклюзивного права на продажу. Владельцы недвижимости имеют право самостоятельно продавать свою недвижимость, но когда вы пользуетесь услугами агента, отношения между вами и агентом должны быть по возможности искренними. В противном случае эти отношения вообще не имеют смысла.

### **ПОДГОТОВЬТЕ НАДЛЕЖАЩИМ ОБРАЗОМ СВОЮ НЕДВИЖИМОСТЬ К ПРОДАЖЕ, ЧТОБЫ СУЩЕСТВЕННО ПОВЫСИТЬ ЕЕ РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ**

Чтобы продать свою недвижимость как можно скорее и выручить за нее как можно больше, ее нужно подготовить надлежащим образом к продаже, что потребует определенных затрат времени и денег. Ваша недвижимость должна буквально с первого взгляда произвести на потенциального покупателя неотразимое

впечатление. Ничто не отталкивает покупателей от недвижимости так сильно, как ее неприглядный внешний вид и убогая внутренняя отделка. Не перестаю удивляться тому, что многие продавцы не желают принять хотя бы элементарные меры к тому, чтобы привести свою недвижимость в нормальный вид, прежде чем выставлять ее на продажу.

Это нежелание большинства продавцов придать своей недвижимости как можно более привлекательный вид выгодно для вас как потенциального покупателя. Однако, если вы выступаете в роли продавца, вам следует позаботиться о том, чтобы непривлекательный внешний вид вашей недвижимости оказался важным фактором снижения продажной цены этой недвижимости. Кроме того, недвижимость, находящаяся в неудовлетворительном физическом состоянии, автоматически притягивает к себе “некачественных” нанимателей и обуславливает более низкие уровни арендной платы. И поскольку покупатели доходных домов должны обращать особое внимание на качество нанимателей и величину эксплуатационного дохода, указанные недостатки также способствуют снижению продажной цены недвижимости. Иными словами, прежде чем выставлять свою недвижимость на продажу, вам следует привести ее в состояние, близкое к идеальному. Для этого вы должны придерживаться не только надежной философии управления недвижимостью, но и важной составляющей своей стратегии продажи.

Чтобы проиллюстрировать важность надлежащей подготовки недвижимости к продаже, рассмотрим следующий пример. Несмотря на то что недвижимость, рассматриваемая в этом примере, представляет собой жилой дом, рассчитанный на одну семью, изложенные ниже принципы применимы ко всем типам недвижимости.

Несколько лет тому назад один из моих друзей попросил меня объяснить, почему он так долго не может продать свой дом. На протяжении целого года он то выставлял свой дом на продажу, то снимал его с продажи, однако никакие ухищрения не помогали избавиться от этого дома. Вместе с тем нельзя сказать, что причиной этих неудач была завышенная цена. В этой цене учитывалось и местоположение дома, и его состояние.

Когда я осмотрел этот дом, для меня стали совершенно очевидными несколько проблем. Обои в спальнях, на кухне и в жилой комнате сильно выгорели на солнце, рисунок и краски на них поблекли. Пол на кухне покрылся несмываемыми пятнами и полностью утратил свой первоначальный цвет. Пол в спальнях был выложен из асбестовых плиток, хотя подавляющее большинство жильцов предпочитают паркетные полы или хотя бы ковровое покрытие. Мансарда на втором этаже была переоборудована в детскую спальню и уголок для отдыха; однако поскольку система труб для подачи газа не была выведена на второй этаж, там пришлось смонтировать специальный газовый обогреватель.

В целом потенциальные покупатели, наверное, чувствовали, что интерьеру этого дома недостает теплоты и цвета. К тому же они не были уверены в том, что детей можно оставить без присмотра играть поблизости газового обогревателя. Я порекомендовал владельцу этого дома постелить на пол в спальнях относительно недорогое ковровое покрытие в светлых тонах и оклеить комнаты новыми обоями с более привлекательными рисунком и расцветкой. Кроме того, я порекомендовал владельцу поменять пол на кухне, уложив его новой керамической плиткой более ярких тонов, а также убрать из мансарды газовый обогреватель, заменив его электрическим радиатором плинтусного типа. Я посоветовал также владельцу проредить примерно на 60% кустарник и другие растения во дворе его дома (во время осмотра этот двор напоминал мне непроходимые джунгли).

Потрудившись четыре дня над приведением своего дома в порядок и затратив 1 837 долл., которые были израсходованы на покупку и настил нового коврового покрытия, приобретение и монтаж электрического радиатора (который выполнил специально нанятый для этой цели работник), покраску, поклейку новых обоев, укладку новой керамической плитки на кухне (эти работы владелец дома выполнил самостоятельно), а также аренду бензопилы, с помощью которой владелец дома прореживал заросли кустарника у себя во дворе, владелец в очередной раз выставил свой дом на продажу. Спустя 45 дней этот дом был продан на 8 тыс. долл. дороже своей прежней продажной цены. На тот момент эти 8 тыс. долл. были не такой уж плохой прибылью на капиталовложение в виде 1 837 долл. и четырех дней личного труда.

Люди, которым принадлежал этот дом, настолько привыкли к его недостаткам, что просто не замечали их. Когда вы пытаетесь продать или сдать внаем какой-либо жилой дом, постарайтесь хотя бы на время абстрагироваться от собственных вкусов и привычек и взглянуть на этот дом глазами его потенциальных покупателей или нанимателей.

Как правило, период подготовки дома к выставлению на продажу — это самый подходящий момент переклейки обоев, перестилания покрытий пола и перекраски. При этом цвета и рисунок обоев, ковровых покрытий и красок можно подобрать таким образом, чтобы они подходили практически к любому цвету и стилю мебели. В таком случае покупателям не придется начинать пребывание в своем новом жилище с ремонта.

### **Не пытайтесь ввести покупателя в заблуждение**

В последнее время законодательство о недвижимости постепенно отказывается от принципа *caveat emptor* (“пусть покупатель будет бдителен”, т.е. покупатель действует на свой риск) в пользу принципа *caveat venditor* (“пусть продавец будет бдителен”, т.е. продавец действует на свой риск). Таким образом, одним

из важных элементов подготовки недвижимости к выставлению на продажу является обсуждение проблемы “предоставление сведений продавцом” с вашим адвокатом и агентом по продаже недвижимости. Ряд законов о предоставлении информации касаются физического состояния продаваемой недвижимости (кровля, фундамент, системы отопления и кондиционирования воздуха, водопроводная система и система электроснабжения и т.д.), вопросов охраны окружающей среды (использование свинцовых красителей, изделий из асбеста, подземных резервуаров для хранения нефти, бензина и т.п., качество воды, электромагнитные поля, радон и т.п.), соответствия кодексам (зонирование, разрешение на строительство, нормы безопасности и т.п.), местоположения (пойма реки, болотистая территория, сейсмоопасный район, район с повышенным уровнем преступности, близость мусорной свалки, наличие прочих опасностей вблизи жилища и т.п.), а также практически всего остального, что может — в какой-то момент и по какой-то причине — вызвать недовольство жильцов.

Иными словами, продавцы должны принять меры предосторожности против возможных исков покупателей, касающихся непредставления важной информации, неправильной интерпретации тех или иных фактов или мошенничества. Несмотря на то что инвесторы, которые подают в суд на продавцов, пользуются, согласно законам о предоставлении информации, более низким статусом, чем покупатели жилья “для себя”, никогда невозможно предсказать заранее, каким именно в конечном счете окажется решение суда. Таким образом, когда вы готовите свою недвижимость к продаже, ведите честную игру. Не пытайтесь утаить от покупателей какие-то дефекты или проблемы вашей недвижимости. Не пытайтесь ввести покупателя в заблуждение, выдавая желаемое за действительное и приукрашивая реальное положение вещей. Либо приведите свою недвижимость в соответствие с действующими законами и приемлемыми стандартами физического состояния, либо предоставьте покупателям правдивую информацию о своей недвижимости.

**Продажа недвижимости в состоянии “такой, как она есть”,  
все равно предполагает предоставление покупателям  
правдивых сведений об этой недвижимости**

Некоторые владельцы недвижимости знают об изъянах в ее фундаменте, о протекающей крыше или о наличии нагревающегося подземного резервуара с нефтью. Тем не менее, чтобы обойти требование о предоставлении покупателям всей информации о недвижимости, эти владельцы (или их агенты) рекламируют свою недвижимость “такой, как она есть”. Уведомляя потенциальных покупателей о том, что они должны осмотреть интересующую их недвижимость самостоятельно, такие продавцы полагают, что тем самым они уже вы-

полнили все требования, предусмотренные законом. Однако это вовсе не так. Если вам известно о каком-либо дефекте в своей недвижимости, обязательно сообщите об этом покупателю. В противном случае на вас могут подать в суд за преднамеренную попытку утаить важную информацию.

Продажа недвижимости “такой, как она есть” вовсе не освобождает вас от юридической обязанности сообщить покупателям о всех известных вам дефектах этой недвижимости. Самой правильной тактикой в подобных случаях будет сообщение покупателям обо *всех* известных вам фактах. Если в силу каких-либо причин вы не можете полностью или хотя бы частично устранить известный вам дефект, предоставьте покупателю исчерпывающую информацию об этом дефекте (желательно в письменном виде, чтобы в случае необходимости вы могли впоследствии подтвердить свою правдивость).

## ПОПЫТАЙТЕСЬ ПРИВЛЕЧЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Если вы зарегистрировали свою недвижимость в какой-либо фирме, занимающейся покупкой и продажей недвижимости, рекламированием вашей недвижимости будет заниматься эта фирма. Однако в любом случае вы должны знать, как именно эта фирма собирается продвигать продажу вашей недвижимости. Наиболее квалифицированные агенты составляют маркетинговые планы для недвижимости, зарегистрированной в их фирмах. Проведите встречу со своим агентом и выберите наиболее подходящие способы выхода на потенциальных покупателей. Эти методы могут включать:

- ◆ размещение рекламных объявлений в газетах;
- ◆ устные рекомендации;
- ◆ использование сетевых методов (посредством групп в составе ассоциации владельцев доходных домов);
- ◆ электронные средства коммуникаций (коммерческие службы продажи в Интернете и т.п.);
- ◆ размещение рекламных объявлений в специализированных изданиях для инвесторов;
- ◆ предварительное общение по телефону с уже имеющимися или потенциальными инвесторами в недвижимость.

## Реклама и промоушен

В кругах, занимающихся рекламой, элементы эффективной рекламы образуют аббревиатуру AIDA (attention (внимание), interest (интерес), desire (желание) и action (действие)).

**Внимание.** Реклама вашей недвижимости должна привлекать внимание потенциальных покупателей. Вы (или ваш агент) используете средства массовой информации, которые обеспечивают наилучший охват ваших целевых потенциальных покупателей. В деле продажи недвижимости этот этап считается относительно легким, поскольку многие издания, электронные доски объявлений в Интернете и прочие средства продвижения содержат специализированные листинговые разделы, предназначенные для рекламы доходных домов. Покупатели, обретающиеся на этом рынке, знают, в каких средствах массовой информации следует искать сведения о недвижимости.

Тем не менее вашему рекламному объявлению придется конкурировать с десятками если не сотнями и даже тысячами других рекламных объявлений. Поэтому следует подумать над тем, каким образом выделить свое рекламное объявление на фоне остальных (например, по размеру и стилю шрифта, цвету, иллюстрации, заголовку, подбору слов или с помощью других креативных методов). Чтобы понять, за счет чего это достигается, внимательно изучите другие рекламные объявления, в которых рекламируется примерно такая же недвижимость, как ваша, а затем попытайтесь что-либо изменить. Разработайте, составьте и позиционируйте свое рекламное объявление таким образом, чтобы оно остановило на себе взгляд потенциального покупателя.

**Интерес.** После того как ваше рекламное объявление обратит на себя внимание потенциального покупателя, необходимо вызвать его интерес к вашей недвижимости. Дайте потенциальному покупателю конкретную информацию о вашей недвижимости. Постарайтесь избежать таких клише, как “эта недвижимость будет безотказно зарабатывать для вас прибыль”, “фантастическая возможность” или другие, не менее громкие и пустые по своему содержанию заявления, которые миллионы раз повторялись другими рекламодателями с тех пор, как газеты начали публиковать рекламные объявления о продаже недвижимости. Упирайте на факты и следуйте критериям, которые используются для оценки недвижимости серьезными инвесторами, например коэффициент валовой аренды (gross rent multiplier — GRM), чистый доход от эксплуатации недвижимости (net operating income — NOI), предельная ставка арендной платы (cap rate — R), а также местоположение и описание недвижимости (например, четырехквартирный кирпичный дом в Вестсайде: три квартиры типа 2BR, 2ВТН плюс многокомнатная квартира, в которой проживает владелец).

**Желание.** Ваше рекламное объявление должно пробудить у инвестора желание приобрести ее. Добейтесь, чтобы ваша недвижимость выгодно смотрелась на фоне другой рекламируемой недвижимости. Приведите конкретные факты, а не туманные заявления, которые обеспечивали бы вашему доходному дому конкурентное преимущество по сравнению с другой рекламируемой недвижимостью. Сдавали ли вы уже свои квартиры на длительные сроки “качественным” нанимателям, которые демонстрировали исключительно бережное отношение к вашей недвижимости? Требуется ли ваша недвижимость относительно невысоких эксплуатационных расходов? Предлагаете ли вы цену, выгодную покупателям, финансирование, обеспечиваемое владельцем (owner-will-carry – OWC), ипотечный кредит с низкой процентной ставкой и возможностью смены должника, арендный опцион, главный договор аренды жилья или какой-либо другой метод “облегчения покупки”? Заклучает ли в себе данная недвижимость широкие возможности ее усовершенствования (с целью последующей ее продажи за более высокую цену) или, возможно, превращения в кондоминиум?

Лишь очень немногие из потенциальных покупателей звонят по каждому из встретившихся им рекламных объявлений. Вот почему вы должны предоставить своим потенциальным покупателям достаточно убедительные основания для того, чтобы они позвонили именно вам или вашему агенту. Ознакомьтесь с другими рекламными объявлениями, а затем составьте свое рекламное объявление таким образом, чтобы подчеркнуть конкурентные преимущества своей недвижимости.

**Действие.** Подскажите своим потенциальным покупателям, что они должны делать. Не заставляйте их напрягать свое воображение. Недостаточно просто указать свой телефонный номер, предложите своим потенциальным покупателям договориться о конкретном времени встречи, посетить интересующий их дом, проехать мимо него на машине или сделать предложение. Дайте им повод начать действовать не откладывая дело в долгий ящик. Несмотря на то что указание на необходимость поторопиться могут показаться банальностью, они все же напоминают потенциальным покупателям о том, что не следует откладывать на завтра то, что можно (и нужно) сделать уже сегодня. Постарайтесь довести до сознания своих потенциальных покупателей мысль о том, что “кто не успел, тот опоздал”.

**Честность.** Несмотря на то что честность не входит в формулу AIDA, она должна стать пятым и важнейшим элементом вашей рекламы. Многим рекламным объявлениям о продаже недвижимости удастся привлечь внимание потенциальных покупателей, вызвать у них интерес и желание приобрести эту

недвижимость и подтолкнуть их к действию, однако затем оказывается, что предлагаемая недвижимость не оправдывает их ожидания. Некоторые агенты по продаже недвижимости используют подобную тактику для пополнения своей базы потенциальных клиентов. Помещая рекламные объявления о продаже недвижимости, агенты вовсе не собираются продавать недвижимость как таковую. Скорее, они используют свои рекламные объявления для получения фамилий и адресов потенциальных покупателей, чтобы впоследствии попытаться сделать их своими клиентами, т.е. помогать им находить такую недвижимость, которая представляет для них реальный интерес.

Теоретически в таком подходе нет ничего предосудительного. Однако на практике, если такие рекламные объявления, предназначенные исключительно для расширения базы потенциальных клиентов агента, вводят покупателей в заблуждение или, попросту говоря, обманывают их, потенциальные покупатели не только не купят рекламируемую недвижимость — они усомнятся в компетентности и порядочности агента, поместившего подобное рекламное объявление. Независимо от того, собираетесь ли вы продать конкретную недвижимость или просто пытаетесь пополнить свою базу потенциальных клиентов, ваша реклама не должна разочаровывать потенциальных покупателей, когда они осматривают рекламируемую недвижимость и пытаются оценить ее достоинства и недостатки. Укажите реальные достоинства рекламируемой вами недвижимости или условия финансирования ее покупки. Не пытайтесь продать продукт, которого у вас нет.

## СОСТАВЬТЕ ДОГОВОР О ПРОДАЖЕ

Переговорный процесс, с точки зрения покупателя, описан в главе 10. Поскольку продавцы пользуются, вообще говоря, такими же стратегиями и тактическими приемами, что и покупатели, мы не станем еще раз описывать процесс переговоров между продавцом и покупателем. Просто напомним, что в процессе переговоров с покупателем предметом переговоров является не цена, а *соглашение*. Не допускайте, чтобы переговоры между вами и покупателем сосредоточивались исключительно на цене. Раньше или позже это неизбежно приведет к конфликту сторон, когда каждый будет пытаться склонить другого к своей позиции.

Ваше соглашение о продаже должно предусматривать решение многих вопросов, таких как величина авансовой оплаты по договору, дата завершения сделки, дата перехода недвижимости в собственность покупателя, личное имущество, гарантии аренды, расходы, связанные с передачей недвижимости от продавца к покупателю, пропорциональные распределения, условия выпол-

нения ремонтных работ, непредвиденные расходы, условия финансирования, тип и сумма финансирования, тип юридического документа, качество правового титула, риски, связанные с несчастными случаями, и меры, предпринимаемые по умолчанию. Цена не должна быть единственным или даже самым важным предметом переговоров.

Самое важное: попытайтесь выработать соглашение, которое устраивает вашего покупателя. Никому из адвокатов еще не удавалось составить договор, который было бы невозможно оспорить в суде (либо исключительно честными способами, либо путем всевозможных юридических ухищрений и крючкотворства). Договоры о продаже редко исполняются из-за возникновения тех или иных правовых угроз. Они исполняются потому, что каждая из сторон уверена в том, что таким способом ей удастся больше приобрести, чем потерять. Когда вы четко уясните всю совокупность потребностей другой стороны и увидите множество возможностей что-то отдать, чтобы получить что-то взамен, ничто не мешает вам выработать взаимовыгодное соглашение, которое будет строго соблюдаться как вами, так и покупателем (или продавцом).

# 14

## ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ И ОБСТОЯТЕЛЬСТВ

**С**каждым годом становится все труднее инвестировать средства в жилые дома, рассчитанные на одну семью, а также в двух-, трех- и четырехквартирные жилые дома. Во многих регионах стремительный рост цен на недвижимость опережает рост доходов от сдачи жилья внаем. Без значительной первоначальной выплаты эти доходные дома зачастую производят отрицательные денежные потоки. Кроме того, в связи с неудержимым ростом цен на многие виды недвижимости без поддерживающей базы доходов от сдачи жилья внаем владельцы недвижимости подвергают себя все большему риску “коррекции” цен (не обвала).

Поэтому, если вы не можете или не желаете мириться с повышением авансовых выплат, кормить “аллигатора” (до тех пор, пока рост арендной платы не сравняется с ростом цен на недвижимость) или рисковать ценовой коррекцией, какие еще альтернативы, связанные с недвижимостью, остаются в вашем распоряжении? Как указывалось выше, отдать предпочтение таким вариантам, как арендные опционы, главный договор об аренде жилья, покупка недвижимости с целью ее ремонта и последующей перепродажи, покупка недвижимого имущества неплатежеспособных должников с аукциона, REO, переуступка договора или, возможно, преобразование недвижимости в кондоминиум. Однако в последнее время инвесторы в недвижимость все чаще пользуются другими инвестиционными стратегиями, которые могут включать один из следующих вариантов (или их сочетание).

- ◆ Регионы с характерным низким уровнем цен.
- ◆ Появление регионов с высокими темпами экономического роста.
- ◆ Появление регионов, в которых проживают в основном люди пенсионного возраста.

- ◆ Коммерческая недвижимость (офисы, предприятия розничной торговли).
- ◆ Помещения для хранения личного имущества.
- ◆ Участки для парковки “мобильного жилья”.
- ◆ Креативное финансирование.
- ◆ Дисконтированные кредитные бумаги.
- ◆ Залоговые права на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость или документы, удостоверяющие продажу имущества из-за неуплаты налога на недвижимость.
- ◆ Изменения зонирования.

Описывая в одной главе так много типов инвестирования, я намеревался дать читателям лишь самые общие представления об этих сравнительно новых возможностях, открывающихся перед инвесторами в недвижимость. Ни в коем случае не прибегайте к подобным инвестициям, предварительно не ознакомившись с данными соответствующего рынка и не взяв за основу более или менее реалистичные показатели.

Например, в следующем разделе я предлагаю вам обратить свои взоры на недвижимость в регионах, характеризующихся низким уровнем цен.

Но я ни в коем случае не советую вам покупать недвижимость просто потому, что цена, запрашиваемая за нее (как правило, это касается недвижимости, расположенной в отдаленных районах), оказывается намного ниже (а процентное отношение дохода к капитальным затратам — намного выше), чем соответствующие показатели в вашем районе. Четырехквартирный жилой дом за 200 тыс. долл. в Пеории может показаться чрезвычайно выгодной покупкой по сравнению с таким же домом, например, в Ла-Джолла. Тем не менее такая цена (200 тыс. долл.) может оказаться неоправданно высокой по сравнению с ценами на аналогичную недвижимость, которую можно приобрести на пеорийском рынке. Таким образом, этот четырехквартирный жилой дом стоит значительно дешевле, чем такой же дом в Ла-Джолла, однако по сравнению с ценами на аналогичную недвижимость в той же Пеории такая цена явно завышена. Поэтому, прежде чем покупать недвижимость, необходимо узнать цены на аналогичную недвижимость на местном рынке.

## **РЕГИОНЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕСЯ НИЗКИМ УРОВНЕМ ЦЕН**

Если вы проживаете в Сан-Диего или Бостоне, вам наверняка встречались небольшие жилые дома, процентное отношение дохода от которых к капитальным затратам не превышает 4-5%. Однако если вы обратите свой взор на районы Среднего Запада, Юго-Запада и Юга, то увидите, что у аналогичной недви-

жимости в этих районах процентное отношение дохода к капитальным затратам составляет 7, 8, 10, а иногда даже 12%. На рис. 14.1 приведено несколько примеров самых свежих листингов.

Посетите Web-сайт [loopnet.com](http://loopnet.com). Щелкните на названии штатов, находящихся подальше от Восточного или Западного побережья США. Изучите листинги недвижимости, выставленной на продажу. Вы обнаружите сотни жилых домов, подобных представленным на рис. 14.1 (жилые дома, а также офисы, предприятия розничной торговли, участки для парковки “мобильного жилья”, помещения для хранения личного имущества, промышленные сооружения и т.п.), со столь же привлекательными условиями финансирования. Внимательно проанализируйте цены отдельных квартир и цены одного квадратного фута жилья для примеров, приведенных на этом рисунке. Если сравнивать цены отдельных квартир, то они колеблются от 25 800 до 59 тыс. долл. Если же сравнивать цены одного квадратного фута жилья, то они колеблются от 29 (не исключено, что это просто ошибка) до 61 долл.

Все эти показатели цены (цена отдельной квартиры и цена одного квадратного фута жилья) оказываются существенно ниже затрат на восстановление (replacement costs). Напомним (см. главу 3), что покупные цены, которые гораздо ниже затрат на восстановление, вообще говоря, защищают вас от непосредственной конкуренции со стороны нового строительства. Любой строитель, который попытается конкурировать с такой дешевой недвижимостью, разорится достаточно скоро.

Естественно, какие-то виды недвижимости продаются по ценам, которые намного ниже затрат, связанных с новым строительством, поскольку такая недвижимость находится в очень плохом состоянии. Однако гораздо чаще рынок жилья, предназначенного для сдачи внаем, просто не поддерживает новое жилье (лишь очень немногие наниматели готовы платить существенно более высокую арендную плату за такое жилье).

Поскольку в приведенном выше примере листингов “Продается жилой дом...” речь идет о жилье, которое находится в удовлетворительном состоянии, я подозреваю, что низкие цены этой недвижимости отражают то обстоятельство, что эти дома предназначены для сдачи внаем людям с относительно невысоким уровнем доходов. Это означает, что речь, наверное, идет о нанимателях, снимающих квартиры на длительные сроки. Вряд ли можно рассчитывать на то, что все эти люди выселятся одновременно. Поэтому покупка таких жилых домов может быть связана с определенными затруднениями.

**г. Феникс, шт. Аризона**

Покрашен изнутри и снаружи, полы в квартирах выложены керамической плиткой, часть бытовой техники — новая, новые мини-жалюзи, некоторые туалеты, двери, ванны и раковины — новые. Квартиры находятся в хорошем физическом состоянии.

Статус: Активный  
 Цена: 234 000 долл.  
 Площадь здания: 7 896 кв. футов  
 Количество квартир: 4  
 Процентное отношение дохода к капитальным затратам: 8,60%  
 Основной тип: Сад/небольшая возвышенность

**г. Остин, шт. Техас**

Общая площадь — 3 584 кв. фута, построено в 1973 г. Из окон здания открывается замечательный вид на огромный, огороженный забором луг. Квартиры в здании сдаются внаем и почти никогда не пустуют. В 2001 г. во всех квартирах проведен капитальный ремонт.

Статус: Активный  
 Цена: 177 500 долл.  
 Площадь здания: 3 584 кв. фута  
 Количество квартир: 4  
 Процентное отношение дохода к капитальным затратам: 10,29%  
 Основной тип: Четырехквартирный

**г. Рокуэлл, шт. Техас**

21% "деньги за деньги". Три замечательные квартиры в парковой зоне стремительно развивающегося округа (Рокуэлл). Городские власти Рокуэлла ввели мораторий на новое строительство.

Статус: Активный  
 Цена: 135 000 долл.  
 Площадь здания: 2 586 кв. футов  
 Количество квартир: 3  
 Процентное отношение дохода к капитальным затратам: 9,47%  
 Основной тип: Сад/небольшая возвышенность

**г. Омаха, шт. Небраска**

Кирпичное здание в центре города. Восемь квартир выходят во внутренний двор, три квартиры расположены на цокольном этаже. Три встроенных гаража. Котельная (владелец платит за отопление и водоснабжение). Общая площадь — четверть акра.

Статус: Активный  
 Цена: 330 000 долл.  
 Площадь здания: 6 000 кв. футов  
 Количество квартир: 11  
 Процентное отношение дохода к капитальным затратам: 30,00%  
 Основной тип: Сад/небольшая возвышенность

**г. Роуноки, шт. Вирджиния**

Десятиквартирный кирпичный дом. Часть квартир имеет 1 спальню, часть — 2 спальни. Центральное отопление. Недавно проложена система электропроводки; новая кровля.

Статус: Активный  
 Цена: 258 000 долл.  
 Площадь здания: 7 500 кв. футов  
 Количество квартир: 10  
 Процентное отношение дохода к капитальным затратам: 9,3%  
 Основной тип: Расположен на возвышенности

**Рис. 14.1.** Примеры листингов для небольших многоквартирных жилых домов

**г. Форт-Майерс, шт. Флорида**

Обновленный двухквартирный дом. В каждой из квартир есть по 2 спальни и 2 ванные комнаты. Площадь каждой квартиры превышает 900 квадратных футов. Недавно обновлена наружная покраска и заменена кровля. По два места для парковки автомобилей на каждую из квартир.

Статус:	Активный
Цена:	118 000 долл.
Площадь здания:	1 943 кв. фута
Количество квартир:	2
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	8,7%
Основной тип:	Сад/небольшая возвышенность

**г. Тонаванда, шт. Нью-Йорк**

Практически новый восьмиквартирный жилой дом. Построен 13 лет тому назад. В каждой из квартир есть по 2 спальни. Раздельный учет коммунальных услуг, центральная система кондиционирования воздуха. Отдельные помещения для стирки белья; предусмотрены места для парковки автомобилей.

Статус:	Активный
Цена:	349 000 долл.
Площадь здания:	8 305 кв. футов
Количество квартир:	8
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	9,50%
Основной тип:	Сад/небольшая возвышенность

**Рис. 14.1. (окончание)****Несколько слов об управлении недвижимостью**

Один из моих коллег, работающих вместе со мной в Дубаи, является владельцем четырех доходных домов, находящихся во Франции. Однако он не пользуется услугами местных управляющих недвижимостью. Другой мой коллега, также работающий вместе со мной в Дубаи, является владельцем доходных домов в Алабаме, а еще один владеет несколькими доходными домами в Перте. И ни один из них не пользуется услугами фирм, специализирующихся на управлении недвижимостью. Сейчас я сдаю свой дом во Флориде одной семье. В данном случае я также не пользуюсь услугами управляющего недвижимостью (хотя у меня на службе состоит “мастер на все руки”, который содержит этот дом в порядке и выполняет все необходимые ремонтные работы).

В какой бы точке мира вы ни находились, вы сами можете управлять своими доходными домами. Секрет заключается в следующем: предложите своим потенциальным нанимателям хорошую стоимость и выберите лучших из них. Не бойтесь управлять своей недвижимостью на расстоянии. Разработайте систему управления ремонтными работами, поиска жильцов для пустующих квартир и управления чрезвычайными ситуациями. При такой постановке дела вам вряд ли придется столкнуться с серьезными трудностями.

**Управление недвижимостью с помощью самих нанимателей**

Несмотря на то что вы можете управлять своей недвижимостью самостоятельно, вам может потребоваться “местная” помощь в случае, если ваши наниматели будут время от времени освобождать занимаемые ими квартиры.

Подобная ситуация особенно характерна для многоквартирных доходных домов (разумеется, если вы находитесь лишь в нескольких часах езды на автомобиле от своей недвижимости, такие проблемы вы вполне можете решать самостоятельно). Однако, как правило, при решении подобных проблем — а также при решении проблем, связанных с присмотром за недвижимостью и отслеживанием ее текущего состояния, — следует опираться на помощь кого-либо из ваших нанимателей (лучше всего, если он снимает у вас жилье на длительный срок). В обмен на эту услугу вы можете брать с такого жильца меньшую арендную плату (в некоторых случаях можно вообще не брать с него арендную плату) или предоставить ему ряд других льгот.

### **Компании, специализирующиеся на управлении недвижимостью**

Как правило, я не рекомендую пользоваться услугами крупных компаний, специализирующихся на управлении жилыми домами (правда, я знаком с инвесторами, которые не находят в этом ничего плохого). Я не уверен в том, что подобные компании будут стремиться обеспечить моей недвижимости те или иные конкурентные преимущества, поскольку эти компании одновременно работают на десятки других владельцев недвижимости, являющихся моими конкурентами. Тем не менее, если проблемы самостоятельного управления недвижимостью мешают вам заниматься делами в каких-либо других районах страны или мира, — ради Бога, обратитесь за помощью к компании, специализирующейся на управлении недвижимостью. Только позаботьтесь о том, чтобы разработать свою собственную рыночную стратегию (см. главу 11) и заставить выбранную вами компанию действовать в русле этой стратегии.

## **ПОЯВЛЕНИЕ РЕГИОНОВ С ВЫСОКИМИ ТЕМПАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Пребывая недавно в Сан-Франциско, я выступал с лекциями в компании с Ричардом Флоридой (Richard Florida, автор книги *The Rise of the Creative Class*) и Ричем Карлгаардом (Rich Karlgaard, издатель журнала *Forbes* и автор книги *Life 2.0*). Ни один из этих авторов не заявлял о своих глубоких познаниях в области покупки и продажи недвижимости, однако оба они могут сказать о недвижимости много такого, что, несомненно, может пригодиться инвесторам в недвижимость.

### **Креативный класс**

Ричард Флорида и Рич Карлгаард, каждый по-своему, пытаются выявить в стране (а также в отдельных городах) такие регионы, которые переживают наиболее длительный период роста. Несмотря на то что я далеко не во всем согласен с доводами этих авторов, ценность проведенной ими работы заключается вовсе не в этом. Они выявили интересный факт: в наше время не столько люди стремятся туда, где для них есть работа, сколько работа (по крайней мере, наиболее высокооплачиваемые виды работы) перемещается туда, где хотят жить люди (особенно та категория населения, которую Ричард Флорида называет креативным классом).

### **Выводы для тех, кто инвестирует в недвижимость**

Когда вы оцениваете те или иные регионы с точки зрения потенциала их роста (т.е. повышения стоимости недвижимости), не следует полагаться исключительно на традиционные статистические показатели, такие как количество новых рабочих мест, уровень доходов населения и количество членов средне-статистической семьи. Необходимо обратить внимание и на такие статистические показатели, как категории людей, прибывающих на жительство в соответствующий регион; типы занятости; количество открывающихся предприятий сервиса и торговли (ресторанов, кафе и книжных магазинов). Следует также принять во внимание, какие фестивали, концерты, спортивные соревнования и культурно-массовые мероприятия проводились в последнее время в данном регионе и какими были масштаб и посещаемость этих событий.

Следует также уяснить, привлекает ли данная территория (будь то округ, городской или сельский район) таких людей, которые, в свою очередь, могут служить своеобразным магнитом, притягивающим других людей. Иными словами, особое внимание следует обращать на такие территории, которые характеризуются своим неповторимым и привлекательным имиджем. Попытайтесь выявить территории, которые, по мнению все большего числа людей, являются тем местом, где эти люди хотели бы жить, — даже если возможность переезда в соответствующий регион представляется для этих людей делом достаточно отдаленного будущего.

Почему я советую вам обратить особое внимание на это, последнее обстоятельство? Это объясняется тем, что такие мечты порождают обмен мнениями между людьми и способствуют распространению позитивных слухов. Подобные разговоры убеждают в правильности принятого решения тех, кто уже сделал свой выбор, т.е. решил переехать на новое место жительства. Возможно, мне не следовало бы говорить этого, но многим из нас нравится вызывать по крайней мере умеренное чувство зависти у своих друзей, родственников и знакомых.

Перефразируя известную поговорку, можно сформулировать такую нетривиальную мысль: “Скажи мне, где ты живешь и куда ты намерен переехать на новое место жительства, и я скажу тебе, кто ты таков на самом деле”.

### **В нужном месте, в нужное время**

Когда я читал книгу Ричарда Флориды, я вспоминал свою собственную жизнь. С тех пор как я стал взрослым и самостоятельным человеком, я никогда не соглашался работать там, где мне не нравилось жить, а те места, где я проживал достаточно долгое время (Ванкувер, Пало-Альто, Беркли, Шарлоттесвилл, а в настоящее время Дубай), вполне соответствовали профилю центров роста креативного класса.

Однако, как это ни кажется мне сейчас удивительным, до того как я прочитал книгу Ричарда Флориды, мне казалось, что мои решения переселиться в каждый из таких городов были моими *личными* решениями, а не решениями, которые я принимал как представитель креативного класса. Точно так же, до того как я прочитал книгу Ричарда Флориды, я не задумывался над тем, что миллионы других представителей поколения “беби-бумеров” предпочли бы выбрать точно такие же (или подобные) места для проживания и, следовательно, способствовали бы стремительному росту цен на недвижимость в этих местах.

Советую вам изучить мой собственный опыт, а также результаты исследований, проведенных Ричардом Флоридой и Ричем Карлгаардом. Надо не только персонализировать, но и обобщать. Какие места из тех, которые лично вам по душе, еще не достигли пика своей популярности и еще не реализовали сполна свой потенциал? Какие места чаще всего упоминаются в разговорах других людей? О каких местах вам доводилось читать в популярных статьях (например, в одной из передовых статей, недавно опубликованных в *The Wall Street Journal*, расписывались преимущества жизни в Дубаи)? Статьи аналогичного содержания публиковались также в *New York Times* и *Chicago Tribune*. Попытайтесь выявить эти ареалы обитания креативного класса. Выявив их, вы почти наверняка найдете многообещающие территории для инвестирования в недвижимость.

Следует отметить, что мой приятель Рик Драйер, вместе с которым мы проводили семинары “Стратегии инвестирования в недвижимость в нужном месте и в нужное время”, а также двое его протеже — Энди Мак-Фоул и Джефф Дайетц из компании *Mile High Capital* — пользуются услугами специалистов по исследованиям рынка для выявления (по всей территории Соединенных Штатов) регионов с высокими темпами экономического роста и привлекательными ценами на недвижимость (т.е. регионов, имеющих потенциал для значительного роста цен на недвижимость). Когда такие регионы удается выявить, компания *Mile High Capital* строит целые районы из двухквартирных жилых домов (или других

категорий жилых домов, пользующихся спросом в соответствующем регионе) и продает их инвесторам, которые стремятся найти перспективные места для вложения долгосрочных инвестиций в недвижимость. В виде приложения к своим основным продуктам (жилым домам) *Mile High Capital* предлагает своим клиентам специализированные услуги по непосредственному управлению недвижимостью. Такие услуги пользуются особым спросом у инвесторов, проживающих в других районах страны и не имеющих возможности самостоятельно управлять своей недвижимостью. *Mile High Capital* публикует списки своей недвижимости для участников общенациональных семинаров, которые называются “В нужном месте, в нужное время” (кстати говоря, вполне отвечающим сути бизнеса, которым занимается эта компания). Те, кто желает получить более подробную информацию об этой инвестиционной стратегии, могут обратиться на Web-сайты [MileHighCapital.com](http://MileHighCapital.com) и [RightPlace.com](http://RightPlace.com).

## **ПОЯВЛЕНИЕ РЕГИОНОВ, В КОТОРЫХ ПРОЖИВАЮТ В ОСНОВНОМ ЛЮДИ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА (“ЗОНЫ ВТОРОГО ЖИЛЬЯ”)**

По некоторым прогнозам, до 2025 г. количество людей, возраст которых превышает 60 лет, должно удвоиться. Это самый значительный “возрастной сдвиг” в истории Соединенных Штатов. Не менее важным является и то обстоятельство, что миллионы этих “новых пенсионеров” относятся к числу самых зажиточных граждан нашей страны. В отличие от этой категории населения США, представители многих других поколений все еще сколачивают свои капиталы путем инвестиций в недвижимость. Таким образом, спрос на так называемое жилье для пенсионеров (“второе жилье”) — как со стороны собственно пенсионеров, так и со стороны инвесторов старших возрастов — по-прежнему будет оставаться значительным.

Соедините эти данные с прогнозами роста продолжительности жизни, и вы получите объяснение причин продолжающегося бума цен на недвижимость, расположенную на территориях, которые стали предпочтительными местами летнего отдыха трудоспособного населения, а также местами проживания пенсионеров. Если вы хотите инвестировать в недвижимость, перспективную с точки зрения роста ее стоимости, обратите свои взоры на города и провинции, которые имеют все шансы стать излюбленными местами поселения людей пенсионного возраста (количество которых в недалеком будущем резко увеличится). Например, компания *Mile High Capital* ориентируется на территории, на которых проживают (или намереваются проживать) представители как креативного класса, так и “новой волны” пенсионеров.

## Куда инвестировать свои средства

Вы можете выявить потенциальные места паломничества отдыхающих в летнее время и предпочтительные места проживания пенсионеров точно так же, как можно выявить потенциальные места проживания представителей креативного класса, о чем было сказано выше. Поговорите с людьми, которым в недалеком будущем предстоит стать пенсионерами. Какие новые территории для проживания на пенсии привлекают внимание этих людей и пользуются все большей популярностью среди них? Сначала персонализируйте полученную таким образом информацию, а затем обобщите ее. Какие места кажутся привлекательными лично вам, членам вашей семьи, вашим друзьям и коллегам?

Подберите книги и журналы, из которых можно узнать о наиболее предпочтительных местах проживания пенсионеров. Почерпнутую оттуда информацию следует воспринимать критически и не рассматривать ее как непосредственное руководство к действию. Если вы будете “перемалывать” сотни (а то и тысячи) разных вариантов в поисках наилучшего варианта, тем самым вы лишь повысите вероятность ошибки. Подтверждением этого вывода может служить тот факт, что в одном широко известном обзоре мест проживания, пользующихся наибольшей популярностью среди пенсионеров, г. Сарасота (шт. Флорида) не вошел в число “100 лучших”, хотя этот город можно найти практически во всех рейтингах типа “20 лучших мест проживания для пенсионеров”.

Просматривая такие списки, нужно искать в них идеи, а не готовые ответы. Из каких бы источников (из периодических изданий или от знакомых вам людей) вы ни черпали подобную информацию, инвестируйте лишь в недвижимость, расположенную на тех территориях, относительно которых вы можете получить результаты исследований рынка, заслуживающие полного доверия.

## Инвестирование в недвижимость, которую можно сдавать внаем

Многие из тех, кто покупает недвижимость для летнего отдыха или проживания на пенсии, намереваются в определенные сезоны сдавать эту недвижимость внаем, а остальное время проживать в ней самому. Несмотря на то что в самой по себе этой стратегии нет ничего плохого, не следует ожидать, что доход, полученный от сдачи этой недвижимости внаем, окажется таким уж значительным.

Спрос на жилье, сдаваемое посезонно, в значительной мере зависит от погодных условий (слишком частые дожди, слишком частое выпадание снега), трафика и решения транспортных проблем (строительство дороги, наличие аэропорта и т.п.), а также всевозможных событий, практически не поддающихся прогнозированию (например, недавняя вспышка атипичной пневмонии заставила очень многих людей отказаться от поездок в Торонто и Гонконг). Кроме того, фирмы, специализирующиеся на управлении недвижимостью, как

правило, взимают повышенную плату за управление “сезонными” доходными домами, а также недвижимостью, сдаваемой на период летних отпусков. Не так уж редки случаи, когда фирмы, специализирующиеся на управлении недвижимостью, оказывают услуги по управлению недвижимостью, сдаваемой на период летних отпусков, взимая за это от 20 до 40% от валовой арендной платы. (Более подробное обсуждение вопросов, касающихся этой инвестиционной стратегии, можно найти в моей книге *The Complete Guide to Second Homes for Vacations, Retirement, and Investment*, Wiley, 2000.)

## КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Когда речь идет об инвестировании в недвижимость, обычно люди подразумевают под недвижимостью жилые дома. Каждый из нас знает, что такое жилые дома, рассчитанные на одну семью, кондоминиумы и многоквартирные жилые дома. Однако многие потенциальные инвесторы имеют весьма поверхностные представления о коммерческой недвижимости. Большинству потенциальных инвесторов кажется, что такая недвижимость стоит очень дорого.

Но отдельные инвесторы понимают, что на рынке недвижимости многие виды коммерческой недвижимости стоят дешевле и приносят большие доходы (т.е. характеризуются более высокими показателями процентного отношения дохода к капитальным затратам и прибыли “деньги на деньги”), чем жилые дома, рассчитанные на одну семью, кондоминиумы и небольшие многоквартирные жилые дома. Выборка недвижимости под офисы и торговые помещения, выставленной на продажу, представлена на рис. 14.2 (эта выборка охватывает многие регионы Соединенных Штатов).

Как нетрудно заметить, ни один из этих видов коммерческой недвижимости не стоит дороже 325 тыс. долл. Показатели процентного отношения дохода к капитальным затратам колеблются от 6 до 12%, что можно считать вполне типичным.

### Управление недвижимостью

Ваша потребность в услугах компаний, специализирующихся на управлении недвижимостью, зависит от типа недвижимости и условий вашего арендного договора (подробнее об этом речь пойдет ниже). Ваша потребность в услугах агента по аренде зависит от тех же факторов.

Допустим, вы являетесь владельцем кондоминиума, используемого под медицинский офис, который арендуется врачом на пять лет. Этот врач имеет возможность трижды продлевать срок аренды этого офиса, каждый раз на пять лет. Если он решит сполна воспользоваться этой возможностью, то ваши инвестиции приобретают долгосрочный характер и не требуют каких-либо

дополнительных забот с вашей стороны. Ассоциация владельцев кондоминиумов берет на себя заботы по обустройству прилегающих территорий, а врач обязуется поддерживать помещение в надлежащем состоянии.

### **Достоинства и недостатки**

Важным достоинством коммерческой недвижимости является то, что наниматели, как правило, занимаются тем или иным бизнесом или профессиональной деятельностью, поэтому стремятся обосноваться всерьез и надолго. Следовательно, коммерческая недвижимость обычно характеризуется низкой сменой нанимателей. С другой стороны, когда коммерческая недвижимость освобождается, то для поиска очередного нанимателя может потребоваться не один месяц, а если вы являетесь владельцем специализированной недвижимости (или недвижимости, расположенной в неудачном месте), то для поиска очередного нанимателя могут потребоваться годы.

Если вы покупаете коммерческую недвижимость, срок аренды которой истекает в недалеком будущем, постарайтесь заранее выяснить, насколько “ходовой” является эта недвижимость (цена и время пребывания на рынке). Не следует наивно полагать, будто вы (или ваш агент по аренде) сможете быстро найти подходящих нанимателей.

### **Возможность получения высоких доходов**

Как правило, пустующая или пустующая большую часть времени коммерческая недвижимость продается со значительной скидкой. Когда вы оцениваете нулевой или очень низкий NOI, используя высокое (с поправкой на риск в сторону повышения) значение процентного отношения дохода к капитальным затратам, то вы, естественно, получаете относительно низкую цену. (Разумеется, для оценки этой недвижимости вы должны также использовать сопоставимые методы оценки издержек на продажу и замену.) Тем не менее после нахождения компромисса между этими тремя методами оценки вы все же можете договориться об относительно низкой покупной цене.

Теперь “превратим этот лимон в лимонад”. Исследовав соответствующий рынок, вы должны составить определенное представление о рентабельном нанимателе (или рентабельном использовании) интересующей вас недвижимости. Воплотите это представление в жизнь — и вы создадите стоимость двумя способами. За счет повышения арендной платы и путем снижения “рискованности” данной недвижимости (что обуславливает более низкие значения процентного отношения дохода к капитальным затратам).

Если вам удастся благодаря аренде жилья выявить какие-либо реальные возможности, не замеченные другими инвесторами, то вы будете достойно вознаграждены за свою прозорливость.

### **Договоры об аренде коммерческой недвижимости могут создавать (или снижать) ее рыночную стоимость**

Как правило, наниматели, которые арендуют жилье, подписывают договор об аренде сроком на один год. Если вам не нравится договор об аренде (или наниматели) предыдущего владельца данной недвижимости — не беда. За достаточно короткий срок вы можете составить свой собственный договор и разработать собственную политику в отношении нанимателей.

Что же касается коммерческой недвижимости, то здесь мы обычно имеем дело с совершенно иной ситуацией. Многие договоры о коммерческой аренде рассчитаны на три, пять, десять лет или даже больше. К тому же наниматели коммерческой недвижимости зачастую пользуются правом многократного возобновления договора об аренде (например, первоначальный договор может быть рассчитан на пять лет с возможностью его многократного возобновления на 3–5 лет).

Не менее важным является и то обстоятельство, что договоры об аренде коммерческой недвижимости могут существенно различаться по условиям аренды. Даже наниматели, арендующие помещения в одном и том же офисном здании или торговом центре, могут подписывать существенно различающиеся между собой договоры об аренде. Это объясняется тем, что условия коммерческой аренды зависят от текущей ситуации на рынке недвижимости в момент подписания соответствующего договора, а также от прочности позиций нанимателя и владельца недвижимости в ходе переговоров. Можно побиться об заклад, что наниматели, которые подписывают договор об аренде офисного помещения в Силиконовой долине, имеют все шансы заключить гораздо более выгодную для себя сделку, чем наниматели, которые подписывали подобные договоры об аренде в пик “технологического бума”, который пришелся на 1999–2000 гг.

**Различия между договорами об аренде.** Условия договора об аренде определяют ваш будущий NOI. Удачно составленный договор обеспечивает вам высокий NOI, договор с неблагоприятными для вас условиями ведет к снижению NOI. Ниже приведены соответствующие примеры.

**г. Лонгвью, шт. Техас**

Недвижимость включает участок земли площадью примерно 4 акра и два отдельных здания, предназначенных для сдачи в аренду

Статус:	Активный
Цена:	185 000 долл.
Площадь здания:	6 374 кв. футов
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	11,87%
Основной тип:	Офис-склад

**г. Алопка, шт. Флорида**

Это здание представляет собой два отдельных офиса общей площадью 1 540 кв. футов, находящийся в г. Алопка, шт. Флорида (Wekiva Commons Office Park). Строительство этого здания было завершено в 2004 г. Здание полностью сдается в аренду сроком на три года.

Статус:	Активный
Цена:	289 000 долл.
Площадь здания:	1 540 кв. фута
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	6,50%
Основной тип:	Офисное здание

**г. Нэплис, шт. Флорида**

Этот очень заметный центр розничной торговли с максимум семью отделениями типа кондоминиума находится на территории, характеризующейся чрезвычайно высокими темпами роста (в радиусе пяти миль проживают 107 000 человек).

Статус:	Активный
Цена:	225 долл./кв. фут (264 825 долл.)
Площадь здания:	1 177 кв. футов
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	8,00%
Основной тип:	Розничная торговля (прочее)

**г. Риджикрест, шт. Калифорния**

Профессиональное офисное здание общей площадью 2 970 кв. футов. Это здание делится на четыре офисных помещения (объем потребляемых коммунальных услуг в каждом из этих офисных помещений измеряется отдельно). Офисные помещения в настоящий момент арендуются практикующим врачом.

Статус:	Активный
Цена:	180 000 долл.
Площадь здания:	2 970 кв. футов
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	7,20%
Основной тип:	Офисное здание

**г. Эдисон, шт. Джорджия**

Постройка здания торговой сети "Dollar General" общей площадью 7 500 кв. футов завершена в феврале 2001 г. Здание "Dollar General" сдается в аренду на 10-летний срок с возможностью трехкратного продления аренды, каждый раз на 5 лет. Сейчас идет шестой год первоначального договора аренды (2/2006).

Статус:	Активный
Цена:	295 000 долл.
Площадь здания:	7 500 кв. футов
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	8,14%
Основной тип:	Отдельно стоящее здание

**г. Роуноки, шт. Вирджиния**

Здание, имеющее историческую ценность (построено в начале XX столетия). Проведена реставрация; предусмотрены все современные удобства. Все помещения обеспечены телефонной связью; кроме того, обеспечивается кабельное подключение к Интернету.

Статус:	Активный
Цена:	319 950 долл.
Площадь здания:	4 980 кв. футов
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	7,80%
Основной тип:	Офисное здание

*Рис. 14.2. Примеры листингов для небольших коммерческих зданий*

<b>г. Орэм, шт. Юта</b> Двухэтажное офисное здание.	Статус: Цена: Площадь здания: Процентное отношение дохода к капитальным затратам: Основной тип:	Активный 251 174 долл. 4 096 кв. футов  9,00% Офисное здание
<b>г. Феникс, шт. Аризона</b> Данная недвижимость представляет собой небольшое, отдельно стоящее здание, которое можно использовать под офис или предприятие розничной торговли. Фасад здания выходит на улицы Хатчер-роуд.	Статус: Цена: Площадь здания: Процентное отношение дохода к капитальным затратам: Основной тип:	Активный 325 000 долл. 2 816 кв. футов  8,00% Офисное здание
<b>г. Дэнвер, шт. Колорадо</b> Отдельно стоящее офисное здание в деловом районе "золотого треугольника" Дэнвера. Сдается в аренду на один год под юридическую контору. Вероятность значительного роста стоимости. Данная недвижимость включает в себя также земельный участок в деловом районе города.	Статус: Цена: Площадь здания: Процентное отношение дохода к капитальным затратам: Основной тип:	Активный 250 000 долл. 1 300 кв. футов  6,00% Отдельно стоящее здание

**Рис. 14.2. (окончание)**

1. Кто за что платит? При заключении договоров о коммерческой аренде владельцы недвижимости зачастую переносят часть расходов (или все расходы) по эксплуатации недвижимости нанимателя. Согласно некоторым договорам о коммерческой аренде — особенно если речь идет о долгосрочной аренде недвижимости единственным нанимателем — наниматель оплачивает эксплуатационные расходы, ремонт здания, а также замену изношенных элементов недвижимости (например, кровля, место парковки автомобилей, системы отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха).
2. Какая площадь берется за основу при расчете арендной платы, которую должен вносить наниматель? Наниматели зачастую вносят арендную плату за каждый квадратный фут арендуемого ими помещения. Однако общая площадь арендуемого помещения может превышать полезную площадь, реально занимаемую нанимателем. Согласно некоторым договорам о коммерческой аренде наниматель должен оплачивать площадь прихожей, площади общего пользования, площадь помещений, занятых

под системы отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха, а также кладовые, туалеты и т.п. В договоре может даже указываться точный способ измерения площади арендуемых помещений. Используемый метод измерения может добавлять к величине арендуемой площади или отнимать от нее до 5% и больше.

3. Защищена ли арендная плата от инфляции? Если недвижимость арендуется нанимателем на пять, десять, пятнадцать лет или больше, будет ли повышаться арендная плата согласно темпам инфляции? В какие именно моменты и насколько?
4. Имеет ли право владелец недвижимости на получение определенного процента от доходов бизнеса, которым занимается наниматель? Договор об аренде (особенно если арендуемое помещение используется для розничной торговли) может предусматривать, что наниматель должен вносить некую базовую величину арендной платы плюс определенный процент от доходов бизнеса, которым занимается наниматель. В этом случае необходимо четко определить, о каких именно доходах идет речь (например, должен ли наниматель выплачивать процент от продаж, которые происходят за пределами арендуемой недвижимости).

**Внимательно ознакомьтесь с условиями каждого из договоров об аренде.** Мне не хотелось бы, чтобы эта составляющая аренды коммерческой недвижимости показалась читателям чересчур сложной. Некоторые из владельцев небольшой коммерческой недвижимости составляют относительно простые, трех- или четырехстраничные договоры об аренде, речь в которых идет о месячной аренде соответствующей недвижимости. Однако, не ознакомившись внимательно с текстом каждого из уже существующих договоров об аренде, вы не будете знать, какие “подводные камни” могут скрываться под этим текстом (который почему-то принято набирать очень мелким шрифтом).

Вряд ли вы обрадуетесь, если, купив недвижимость, к своему немалому удивлению узнаете, что срок действия договора кого-то из нанимателей истекает лишь через восемь лет и что все эти годы он будет вносить свою арендную плату из расчета 6 долл. за каждый квадратный фут (что существенно ниже даже текущей рыночной стоимости). Вы также не обрадуетесь, если, купив небольшой центр розничной торговли с намерением организовать там магазин торговой сети “Dollar General”, неожиданно для себя узнаете, что кто-то из нынешних нанимателей предусмотрительно включил в свой договор об аренде положение об эксклюзивной продаже “товаров смешанного ассортимента”.

*Примечание.* Тем читателям, которые хотят получить дополнительную информацию об аренде небольшой коммерческой недвижимости, я рекомен-

дую прочитать книгу Томаса Митчелла (Thomas Mitchell) *The Commercial Lease Guide Book*), а также книгу Джанет Портман и Фреда Стейнголда (Janet Portman and Fred Steingold) *How to Negotiate Leases for Your Small Business*.

## ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ ЛИЧНОГО ИМУЩЕСТВА

Американцы превращаются в настоящих скопидомов. Их потребность в местах, где можно было бы хранить личное имущество, растет с каждым годом. В результате индустрия, пытающаяся удовлетворить эту потребность, переживает настоящий бум. Несмотря на то что наибольшее внимание привлекают крупные игроки, такие как *Shurgard*, более мелкие инвесторы также могут рассчитывать на получение немалой прибыли от этого бизнеса. На рис. 14.3 представлено несколько листингов, заимствованных с сайта [loopnet.com](http://loopnet.com). Анализируя содержимое этих листингов, можно прийти к выводу, что помещения для хранения личного имущества могут обеспечивать неплохие показатели процентного отношения дохода к капитальным затратам.

Зачастую можно заработать даже больше, если арендуемое вами место допускает расширение. Как альтернативный вариант, помещения для хранения личного имущества могут служить весьма эффективным способом использования земельного участка, когда требуется подождать, скажем, от 3 до 10 лет, пока вы не реконструируете соответствующий объект для более рентабельного его использования (например, размещения в нем офисов или предприятий розничной торговли).

## УЧАСТКИ ДЛЯ ПАРКОВКИ “МОБИЛЬНОГО ЖИЛЬЯ”

Вы можете инвестировать средства в участки для парковки “мобильного жилья” двумя способами.

1. Приобретите в собственность участки для парковки автомобилей, обеспечьте коммунальные услуги и поддерживайте соответствующую территорию в надлежащем состоянии.
2. Приобретите в собственность участки для парковки автомобилей и “мобильное жилье”; пример соответствующих листингов приведен на рис. 14.4.

Как и в случае с инвестициями в помещения для хранения личного имущества, вы можете пользоваться парком “мобильного жилья” для обеспечения денежного потока до тех пор, пока не будет изыскан способ более рентабельного использования соответствующего земельного участка. Типичной практикой

является также делегирование обязанностей по повседневному управлению парком “мобильного жилья” кому-либо из нанимателей. Как правило, наниматели “мобильного жилья” весьма заинтересованы в получении дополнительного заработка.

**г. Саванна, шт. Теннесси**

Мини-объект для хранения личного имущества состоит из 79 отделений разной площади (что позволяет нанимателям выбрать наиболее подходящий для себя вариант) и занимает участок площадью около 3 акров, что позволяет в случае необходимости расширить складское помещение.

Статус:	Активный
Цена:	350 000 долл.
Площадь здания:	14 340 кв. футов
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	9,5%
Основной тип:	Мини-объект для хранения личного имущества

**г. Реддинг, шт. Калифорния**

Здания/офисы/душевые, которые вместе с прилегающей к ним территорией занимают площадь около 3 500 кв. футов. Имеется свободное место, где можно построить около 100 отделений для хранения личного имущества.

Статус:	Активный
Цена:	295 000 долл.
Площадь здания:	3 500 кв. футов
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	10,80%
Основной тип:	Объект, допускающий гибкое использование

**г. Денисон, шт. Техас**

83 водонепроницаемых мини-контейнера для хранения личного имущества, размещенных на площади 1,7 акра в г. Денисон, шт. Техас, неподалеку от озера Тексома. Удобный обзор. Участок окружен оградой; ворота с электронным управлением. Строительство завершено в 2003 г.

Статус:	Активный
Цена:	335 400 долл.
Площадь здания:	9 575 кв. футов
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	9,30%
Основной тип:	Мини-объект для хранения личного имущества

**г. Клеймат-Фоллз, шт. Орегон**

Мини-объект для хранения личного имущества, расположенный в густонаселенном районе “мобильного жилья” по соседству с обычными жилыми домами. Стоимость включает 48 отделений для хранения личного имущества.

Статус:	Активный
Цена:	150 000 долл.
Площадь здания:	5 200 кв. футов
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	8,00%
Основной тип:	Мини-объект для хранения личного имущества

*Рис. 14.3. Пример листингов для небольших центров хранения личного имущества*

**г. Форт-Уорт, шт. Техас**

Двадцать семь арендованных трейлеров, каждый из которых рассчитан на проживание одной семьи, посередине хорошо обустроенной территории. На этой тихой и густо усаженной деревьями территории проживают в основном арендаторы старшего возраста.

Статус:	Активный
Цена:	350 000 долл.
Площадь здания:	Не указана
Количество мест для парковки "мобильного жилья":	27
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	17,54%
Основной тип:	"Мобильное жилье"/ "трейлерный городок"

**г. Седжвик, шт. Мэн**

Этот новый парк "мобильного жилья", занимающий территорию площадью семь акров, предлагается на продажу с целью улаживания имущественных проблем, оставшихся нерешенными после смерти первоначального владельца этой недвижимости.

Статус:	Активный
Цена:	195 000 долл.
Площадь здания:	Неизвестна
Количество мест для парковки "мобильного жилья":	20
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	8,5%
Основной тип:	"Мобильное жилье"/ "трейлерный городок"

**г. Сан-Маркос, шт. Техас**

Вниманию потенциальных инвесторов предлагается уникальная инвестиционная возможность. Нынешний владелец этой недвижимости предлагает потенциальным инвесторам либо сдачу в аренду соответствующего количества мест для парковки "мобильного жилья", либо продажу всего парка "мобильного жилья".

Статус:	Не указан
Цена:	350 000 долл.
Площадь здания:	9 000 кв. футов
Количество мест для парковки "мобильного жилья":	200
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	12,00%
Основной тип:	"Мобильное жилье"/ "трейлерный городок"

**г. Риджикрест, шт. Калифорния**

После продажи новому владельцу достанутся 18 мест для парковки "мобильного жилья" и два дома. Каждое из этих мест для парковки "мобильного жилья" имеет полный набор коммунальных услуг. Данная недвижимость сдается в эксплуатацию "под ключ" (эксплуатационные расходы очень низкие).

Статус:	Активный
Цена:	221 000 долл.
Площадь здания:	1 111 кв. футов
Количество мест для парковки "мобильного жилья":	18
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	9,50%
Основной тип:	"Мобильное жилье"/ "трейлерный городок"

**г. Уайлдер, шт. Айдахо**

НОВЫЕ УСЛОВИЯ! ПРОДАВЦА УСТРОИТ АВАНСОВАЯ ВЫПЛАТА В РАЗМЕРЕ 40 000 долл. Парк "мобильного жилья", рассчитанный на 12 мест. В собственности владельца парка имеется один трейлер, предназначенный для сдачи в аренду. Нанимателям предлагается полный набор городских коммунальных услуг. Возможен прием ссуды.

Статус:	Активный
Цена:	219 000 долл.
Площадь здания:	43 560 кв. футов
Количество мест для парковки "мобильного жилья":	12
Процентное отношение дохода к капитальным затратам:	9,30%
Основной тип:	"Мобильное жилье"/ "трейлерный городок"

*Рис. 14.4. Пример листингов для небольших парков "мобильного жилья"*

Если вы покупаете парк “мобильного жилья” не в виде одних лишь площадок для парковки трейлеров, а вместе с “мобильным жильем” (трейлерами), сдаваемым внаем, парк как таковой следует оценивать отдельно. Вычислите NOI от сдачи внаем мест для парковки “мобильного жилья”. Добавьте к полученной величине остаточную рыночную стоимость трейлеров. “Мобильное жилье”, сдаваемое внаем, обеспечивает весьма существенные денежные потоки, которые, впрочем, могут быстро сойти на нет. Если для вычисления рыночной стоимости “мобильного жилья” вы капитализируете доход от сдачи этого жилья внаем, то рискуете переплатить. Вы можете легко купить бывшее в употреблении “мобильное жилье” за часть стоимости аналогичного нового “мобильного жилья” и за часть его капитализированной стоимости.

## **ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ, СВЯЗАННЫЕ С ЗОНИРОВАНИЕМ**

Всегда необходимо проверять, нельзя ли повысить эффективность использования недвижимости и ее рентабельность в рамках текущего зонирования и действующих регуляторных правил. Иногда владельцы недвижимости просто не замечают изменений зонирования или не учитывают допустимое максимальное использование. Как альтернативный вариант, можно попытаться убедить планировщиков и соответствующих выборных лиц предоставить вам право на более эффективное использование вашей недвижимости (или участка). В главе 9 я уже упоминал об этой тактике, но хотел бы напомнить о ней еще раз.

Когда инвесторы в недвижимость пытаются повысить свои доходы, возможности, связанные с зонированием и использованием земельных участков, приобретают все большую актуальность. Если вы можете добавить еще один этаж к жилому дому, предназначенному для сдачи внаем, или можете продать дополнительный земельный участок для использования его под застройку, или если вы можете превратить обычный дом в жилой комплекс для людей старшего возраста (Adult Congregate Living Facility — ACLF), то вам удастся положить в карман тысячи долларов, которые, можно сказать, валялись на дороге. (Более подробные сведения о типах изменений, которые могут представлять для вас интерес, вы можете найти на с. 54–88 моей книги *Make Money with Fixer-Uppers and Renovations*, Wiley, 2003. Если вы хотите разобраться в тонкостях процесса утверждения, могу порекомендовать книгу Дуайта Мерриам (Dwight Merriam) *The Complete Guide to Zoning*, McGraw-Hill, 2005. Кроме того, вы можете обратиться на Web-сайт [garyeldred.com](http://garyeldred.com).

## **ЗАЛОГОВЫЕ ПРАВА НА ИМУЩЕСТВО В ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПЛАТЫ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ ИЛИ ДОКУМЕНТЫ, УДОСТОВЕРЯЮЩИЕ ПРОДАЖУ ИМУЩЕСТВА ИЗ-ЗА НЕУПЛАТЫ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ**

Практически каждый штат и округ в Соединенных Штатах взимает налоги на недвижимость. Если владельцу недвижимости не удастся исполнить свои налоговые обязательства, власти соответствующего округа подадут на него в суд. Вообще говоря, это принудительное применение закона предусматривает реализацию залоговых прав на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость; предоставление документа, удостоверяющего продажу имущества из-за неуплаты налога на недвижимость (купчей на недвижимость при продаже за неуплату налогов); или сочетание того и другого.

### **Местные особенности**

Правосудие осуществляется в соответствии с местным законом или законом соответствующего штата. В моем округе (Флорида) офис налогового инспектора продает инвесторам залоговые права на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость. Для такой продажи используется механизм обратного аукциона (т.е. аукциона с “игрой на понижение”). Победитель аукциона выплачивает налоги, причитающиеся с обанкротившегося владельца недвижимости. Затем этот инвестор получает проценты по залоговым правам на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость (не более 18% в год; в последние годы — гораздо меньше).

Торги на аукционе начинаются с 18%. Затем инвесторы постепенно снижают эту ставку. Победителем аукциона становится инвестор, предложивший самую низкую ставку. На одном из проводившихся недавно аукционов, где присутствовал автор этой книги, большинство залоговых прав на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость были проданы при процентной ставке, которая не превышала 8%.

Если владелец недвижимости не возмещает инвестору соответствующие расходы, в том числе проценты, накопившиеся за четыре года, инвестор может обратиться в суд с требованием провести аукцион по продаже налога. Инвестор, который предлагает самую высокую покупную цену на аукционе по продаже купчей на недвижимость, продаваемой за неуплату налогов (этот инвестор вовсе необязательно должен быть инвестором в залоговые права), затем получает купчую на недвижимость, проданную за неуплату налогов. Оплата инвестору в залоговые права осуществляется из выручки от продажи налога. Если величина выручки от продажи налога на аукционе не покрывает полную сумму залоговых

прав на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость (с процентами), можно считать, что не повезло инвестору в залоговые права.

Получив купчую на недвижимость, проданную за неуплату налогов, инвестор в купчие затем нанимает адвоката, которому он выплачивает примерно 2 тыс. долл. за то, чтобы тот попытался урегулировать правовые проблемы, которые “омрачают” правовой титул. (Лишь в редких случаях купчие на недвижимость, проданную за неуплату налогов, могут претендовать на страхование правового титула.) В случае успеха инвестор в купчие переходит к следующей стадии своей стратегии (продажа, ремонт, сдача внаем и т.п.).

### **Можно ли считать залоговые права на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость или купчие на недвижимость, проданную за неуплату налогов, легким способом получения крупной прибыли**

Если вы полагаете, что вам не составит особого труда заработать крупную прибыль путем приобретения залоговых прав на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость или купчих на недвижимость, проданную за неуплату налогов, значит, вы чересчур легковерный человек. Вы сможете заработать прибыль в этой сфере бизнеса лишь в том случае, если не пожалеете сил и времени на исследование рынков, проектов и юридических процедур. Лишь после этого, если результаты ваших исследований укажут на существование удовлетворительного баланса между риском и отдачей, можно приступать к выборочному участию в аукционах. Если вы хотите получить достаточно реалистичное представление о залоговых правах на имущество в обеспечение уплаты налога на недвижимость и купчих на недвижимость, проданную за неуплату налогов, а также о перечне соответствующих юридических процедур, используемых в каждом отдельном штате, рекомендую вам книгу Ларри Лофтиса (Larry Loftis) *Profit by Investing in Real Estate Tax Liens*, Dearborn, 2005.

## **ДИСКОНТИРОВАННЫЕ КРЕДИТНЫЕ БУМАГИ**

Дисконтированные кредитные бумаги представляют собой еще один метод инвестирования, широко рекламируемый многими известными специалистами в этой области. Вообще говоря, один из таких “известных специалистов” недавно был с позором изгнан из бизнеса Министерством юстиции США и в настоящее время готовится к отсидке в федеральной тюрьме. Не означает ли вынесение столь сурового приговора, что сами по себе дисконтированные кредитные бумаги не открывают интересных возможностей перед отдельными инвесторами? Нет, не означает. Тем не менее это указывает на то, что пропа-

гандисты дисконтированных кредитных бумаг — подобно их собратьям, которыми изобилуют другие сферы операций с недвижимостью, — слишком много обещают, слишком мало делают и слишком много берут за свои консультации.

### **Что такое дисконтированные кредитные бумаги**

Чтобы соблазнить покупателя, продавцы недвижимости зачастую производят зачет финансирования (инвесторы называют это “бумагой”). Если в будущем такой продавец захочет конвертировать “бумагу” своего покупателя (долг по ипотечному кредиту или контракт на выполнение определенного действия) в “живые” деньги, он переуступает этот финансовый документ какому-либо инвестору по цене несколько ниже той суммы, которую должен ему покупатель (нынешний инвестор или владелец недвижимости).

### **Механизм действия дисконтированных кредитных бумаг**

Допустим, что продавец производит 7%-ный зачет второго ипотечного кредита на сумму 100 тыс. долл. с 25-летней амортизацией. На основании этих условий покупатель выплачивает продавцу по 707 долл. в месяц. Через три года продавцу срочно понадобились наличные деньги. К тому моменту баланс, оставшийся на долговой расписке покупателя, составляет 95 100 долл. Если какой-то инвестор в долговые расписки желает зарабатывать на своих деньгах 12%, он должен заплатить продавцу 65 588 долл., что равняется приведенной стоимости 707 долл. в месяц за 22 года, дисконтированные на 12%. После этого исходный покупатель производит свои ежемесячные выплаты покупателю его долговой расписки (т.е. инвестору в долговые расписки).

### **Выступите в качестве посредника при продаже долговой расписки**

Допустим, что вы не намерены держать у себя долговую расписку этого покупателя на протяжении 22 лет. Вы хотите получить деньги как можно скорее. В подобной ситуации у вас есть два варианта действий. Один из них заключается в том, чтобы найти инвестора в долговые расписки, который хочет получить 10%-ную прибыль. За право получать 707 долл. в месяц на протяжении 22 лет этот инвестор готов заплатить вам 75 353 долл. Отдайте долговую расписку этому инвестору и с ходу положите себе в карман 9 765 долл.

Второй вариант заключается в следующем. Если вы хотите продать эту долговую расписку по текущей 12%-ной ставке, найдите по-настоящему заинтересованного продавца, который дисконтирует вам эту долговую расписку, например, за 60 тыс. долл. Затем вы сбываете эту долговую расписку на рынке бумаг по ее дисконтированной (12%-ной) стоимости — 65 588 долл. В результате у вас в кармане остаются 5 588 долл.

## **Закключаются ли подобные сделки в действительности**

Да, подобные сделки заключаются ежедневно. В масштабе всей страны тысячи индивидуальных инвесторов, инвестиционных фирм и брокерских компаний, занимающихся покупкой и продажей долговых расписок, *работают* в этой сфере бизнеса. Обратите, однако, внимание на то, что я подчеркнул здесь слово “работают”. Надеюсь, вы понимаете, как нелегко бывает найти продавцов, которые согласятся принять скидки в размере тысяч (или даже десятков тысяч) долларов. Но каким бы трудным ни оказался поиск продавцов, ваша работа на этом отнюдь не заканчивается — возможно, с этого момента она лишь по-настоящему начинается.

## **Вопросы юридической и финансовой экспертизы**

Какова истинная рыночная стоимость заложенного недвижимого имущества? (Не забывайте о том, что продавец мог “вздусть” продажную цену и соблазнить наивного покупателя удобством финансирования.) Можно ли рассматривать данного покупателя (заемщика) как хороший кредитный риск? Насколько аккуратно расплачивался данный покупатель (заемщик) по своим предыдущим кредитам? Каково качество правового титула данной недвижимости? Какова у этого покупателя текущая ситуация с первым или более ранними залоговыми правами (т.е. первая ипотека, налог на недвижимость, прочие налоги)?

Насколько отвечает действующему законодательству (федеральному и соответствующего штата) ипотечное соглашение и долговая расписка? Оформил ли продавец данную ссуду с предъявлением всей необходимой в таких случаях информации и отчета о залоге при предоставлении ссуды? Какие процедуры должен выполнить держатель долговой расписки в случае банкротства покупателя для лишения его права выкупа заложенного имущества? Сколько времени это может занять? Во сколько это может обойтись? Может ли держатель долговой расписки добиться решения суда о взыскании остатка долга по реализации обеспечения (а если может, то при каких обстоятельствах)?

Можете ли вы заработать неплохую прибыль на покупке и/или продаже дисконтированной “бумаги”? Несомненно, можете, но лишь при наличии необходимых для этого знаний, а также при условии, что приложите соответствующие усилия.

Просмотрите “Желтые страницы” или специальный раздел местной газеты. Вы, наверное, увидите там рекламные объявления типа “Покупаю ипотеки, документы об учреждении доверительной собственности и контракты на выполнение определенных действий”. Поговорите с авторами этих рекламных объявлений, и вы узнаете, как функционирует этот бизнес в вашем регионе. Если сведения, которые вы таким образом получите, покажутся вам обнадежи-

вающими, попытайтесь уговорить кого-либо из этих практиков взять вас под свое крыло. Возможно, через год-два вы поведаете мне (по электронной почте) о своих успехах.

## **СЛЕДУЕТ ЛИ СОЗДАВАТЬ КОМПАНИЮ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ**

Вот вам еще одна сфера бизнеса, активно рекламируемая всевозможными “гуру” на протяжении нескольких последних лет. “Стоит ли годами создавать свое благосостояние только для того, чтобы в один прекрасный момент потерять его в результате судебной тяжбы или отдать в руки кредитора по решению суда? Защитите свои активы, создав общество с ограниченной ответственностью, ООО (limited liability company — LLC)”. По электронной почте я получаю гораздо больше вопросов, касающихся ООО, чем по любой другой теме.

Почти каждый из моих корреспондентов задает мне один и тот же вопрос: “Следует ли нам держать свое недвижимое имущество в ООО?”

### **Каждому свое**

К сожалению, ни я, ни кто-либо иной не сможет дать правильный ответ на этот вопрос, не зная досконально конкретных юридических, финансовых и налоговых обстоятельств лица, задавшего этот вопрос. Кроме того, чтобы правильно ответить на этот вопрос, необходимо знать, каковы цели человека, намеревающегося создать ООО, а также задачи, которые, по его мнению, должно решать создаваемое им ООО. Многие заимодавцы не предоставят вам ссуду, обеспеченную недвижимостью, являющейся собственностью ООО. Не разрешат они вам также перевести на ООО какое-либо имущество, после того как вы оформите свою ссуду. К тому же наличие какого-либо имущества в ООО может повлиять на ваш подходящий налог и вопросы планирования имущества.

### **Недостаточные постановления суда**

В какой степени ООО защищает ваши активы от судебных исков или кредиторов? На подобные вопросы невозможно дать однозначный ответ. Подобные вопросы отражены в действующем законодательстве еще не в достаточной для того мере, чтобы сформировалась четкая совокупность норм прецедентного права. Кроме того, уставы ООО утверждаются законодательными органами штатов, а не Конгрессом США, поэтому в разных штатах наблюдаются существенные различия в законодательстве об ООО.

Даже в одном и том же штате разные окружные апелляционные суды нередко выносят практически по одному и тому же вопросу совершенно разные постановления. До тех пор пока верховный суд штата не прояснит ситуацию или не вынесет постановление, отменяющее постановление по тому же вопросу соответствующего окружного апелляционного суда (если это вообще когда-нибудь произойдет), закон об ООО, например, в Тампе (второй окружной апелляционный суд) может отличаться от закона об ООО в Орlando (пятый окружной апелляционный суд), даже несмотря на то, что оба эти суда действуют в одном и том же законодательном поле штата Флорида.

### **Невозможно дать рекомендацию, которая устраивала бы всех и годилась бы на все случаи жизни**

Совершенно очевидно, что ваши активы нуждаются в защите, и ООО представляет собой один из возможных способов обеспечить такую защиту. Даже самый квалифицированный специалист не ответит вам, можно ли считать ООО наилучшим способом обеспечения такой защиты в вашем конкретном случае, до тех пор, пока самым подробным образом не ознакомится с вашей финансовой, налоговой и юридической ситуацией, с каждым из альтернативных вариантов защиты активов, имеющихся в вашем распоряжении, и соответствующей совокупностью правовых норм. В отличие от целей, которые поставили перед собой инициаторы и исполнители рекламной шумихи вокруг ООО, существует объективная реальность, которая заключается в том, что на данный момент невозможно дать рекомендацию, которая устраивала бы всех и годилась бы на все случаи жизни.

Не поймите меня превратно. Тот факт, что вам следует защитить свои активы, сомнению не подлежит. Однако не советую вам уповать на готовые, “универсальные” решения. Какой именно вариант защиты следует считать наилучшим для вас, зависит от вашей конкретной ситуации и законов, действующих в вашем штате. Это именно та сфера, где вы, безусловно, нуждаетесь в советах опытного специалиста, готового внимательно изучить особенности вашей ситуации. Кроме того, необходимо помнить о том, что страхование гражданской ответственности является важнейшей составляющей любой всесторонней программы защиты активов. Однако ваша задача заключается не в том, чтобы просто “купить страховку”. Необходимо скрупулезно проанализировать ваши страховые покрытия, ограничения и исключения.

# 15

## ДОХОД, КОТОРЫЙ ОБЕСПЕЧИТ ВАМ ДОСТОЙНУЮ ЖИЗНЬ

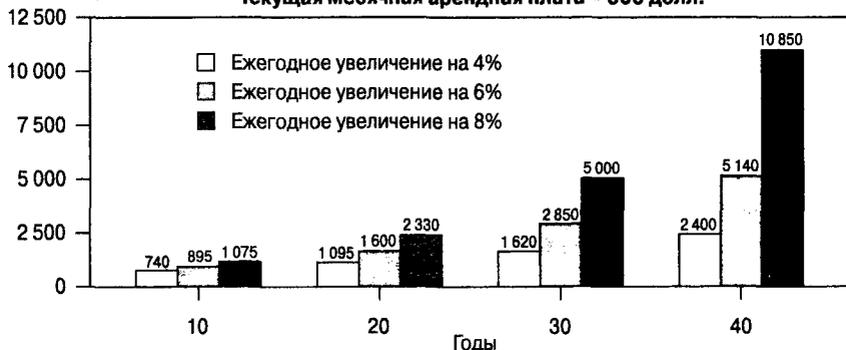
**Н**икто не может предсказать будущее системы социального обеспечения, дальнейшее движение цен акций, изменение доходности облигаций или темпов инфляции. Однако практика показывает, что в отличие от этих малопредсказуемых явлений правильно выбранная недвижимость, используемая для получения дохода, является самым надежным путем к достижению долговременного финансового благополучия и получению устойчивой денежной прибыли. В наши дни авансовый платеж в размере от 10 до 20 тыс. долл. способен принести через пять, десять или самое большее двадцать лет капитал 50–100 тыс. долл. За тот же период ваши денежные поступления от сдачи недвижимости внаем увеличатся как минимум на 50%. Они могут даже удвоиться, если вы инвестируете свои свободные средства в наиболее подходящем месте и в наиболее подходящее время (рис. 15.1).

### МЕНЬШИЙ РИСК

Занимаясь операциями с недвижимостью, вы также обеспечите безопасность капитала. Даже в периоды экономического спада стоимость недвижимости и поступления от сдачи недвижимости внаем у владельцев доходных домов в целом остаются стабильными. В такие периоды экономического неблагополучия объемы строительства новых жилых домов, как правило, снижаются, что ведет к сокращению предложения нового жилья. Кроме того, наступление трудных времен, как правило, заставляет многие семьи отказываться от покупки собственных домов и отдавать предпочтение найму жилья. Затем, когда мы возвращаемся к нормальной экономической ситуации, повышение уровня занятости, рост доходов и преуспевание в целом способствуют росту арендной платы. К тому же многие семьи, проживавшие в арендованном жилье, “разъезжаются” — дети взрослеют, становятся экономически самостоятельными и стремятся обзавестись собственным жильем.

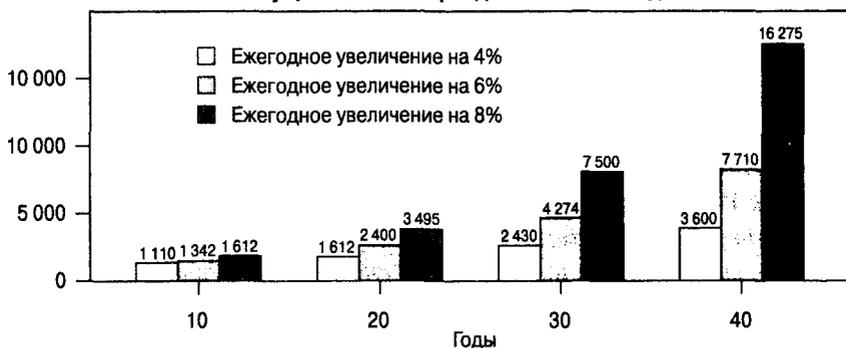
Будущая арендная  
плата, долл.

Текущая месячная арендная плата = 500 долл.



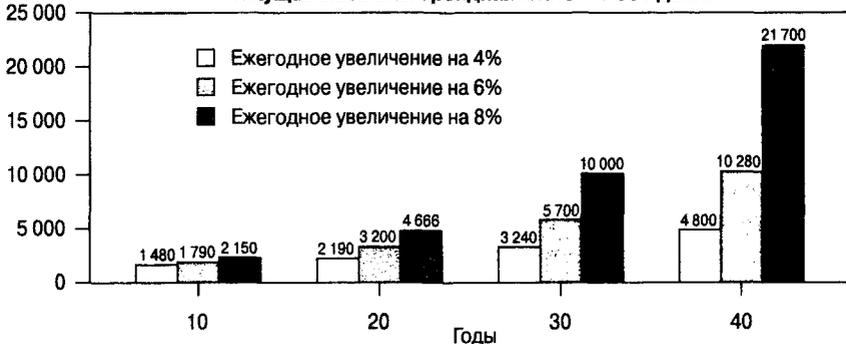
Будущая арендная  
плата, долл.

Текущая месячная арендная плата = 750 долл.



Будущая арендная  
плата, долл.

Текущая месячная арендная плата = 1 000 долл.



**Рис. 15.1.** Будущие уровни арендной платы при разных темпах ее роста (если вас интересуют большие суммы арендной платы, достаточно умножить приведенные на рисунке значения на соответствующий коэффициент)

## ЛИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Когда ваше финансовое благополучие зависит от акций, облигаций или системы социального обеспечения, вы уже не можете считать себя хозяином собственной судьбы. Покупка, продажа или, в лучшем случае, голосование — вот, собственно говоря, все, что вы можете сделать, чтобы повлиять на величину получаемой вами прибыли. Другое дело недвижимость.

Если вы собираетесь строить свое финансовое благосостояние на покупке, продаже или сдаче внаем недвижимости, то сможете получать неплохую прибыль даже в периоды экономического спада. (Или, как утверждают некоторые, — *особенно* в периоды экономического спада, поскольку именно в эти периоды недвижимость удается приобрести по дешевке.) Но самое главное преимущество недвижимости заключается в том, что она обеспечивает вам такие возможности получения прибыли, какие ни при каких обстоятельствах не могут появиться у инвесторов в акции или облигации.

- ◆ Покупка недвижимости по цене, существенно меньшей, чем ее текущая рыночная стоимость.
- ◆ Приобретение недвижимости с минимальными затратами собственных наличных денег за счет использования креативных методов финансирования.
- ◆ Совершенствование недвижимости для повышения ее текущей рыночной стоимости.
- ◆ Совершенствование вашей рыночной стратегии с целью повышения доходов от сдачи недвижимости внаем и сокращения времени “простоев” недвижимости, предназначенной для сдачи внаем.
- ◆ Сокращение эксплуатационных затрат для повышения чистого дохода от эксплуатации недвижимости.
- ◆ Продажа уже имеющейся недвижимости за более высокую цену, чем цена, за которую эта недвижимость была куплена вами, — без уплаты налога на прирост вашего капитала.
- ◆ Изменение способа использования недвижимости на более прибыльный (преобразование многоквартирного дома в кондоминиум или жилого дома — в офис).
- ◆ Рефинансирование вашей недвижимости и получение денег, не подлежащих налогообложению. (Вы можете получить ссуду под портфель ценных бумаг. Однако предписываемая законом маржа, изменчивость цен и недостаточный или даже нулевой денежный поток отягощают такой выбор всевозможными рисками и издержками.)

Чтобы извлечь прибыль из возможностей, предоставляемых недвижимостью, требуются определенные затраты времени и усилий, а также определенные знания и понимание рынка. В отличие от тех, кто покупает акции и прочие ценные бумаги, инвесторы в недвижимость не привыкли безоговорочно следовать рекомендациям “экспертов”, с мнением которых им удалось случайно ознакомиться в каком-нибудь Интернет-чате, а также советам знакомого парикмахера, автомеханика или “говорящих голов”, ежедневно выступающих во всевозможных телевизионных программах. Вы не можете купить, получить в собственность или продать недвижимость, как принято говорить в наше время, “одним щелчком компьютерной мыши”.

Однако именно этот так называемый “недостаток” недвижимости объясняет, почему на протяжении длительного времени недвижимость является более надежным и безопасным путем к получению устойчивого дохода и обеспечению материального благополучия. В наше время большинство инвесторов наивно полагают, будто они, а также десятки миллионов других американцев могут, практически не прикладывая усилий, добиться материального благополучия. Достаточно лишь купить акции или другие ценные бумаги и спокойно ждать повышения стоимости вашего портфеля. По общему мнению, рано или поздно богатство придет к каждому инвестору, который честно вкладывает свои деньги во всевозможные накопительные системы (например, в индивидуальные пенсионные счета). Однако на практике так не получается — потому, что не может получиться в принципе.

Когда-нибудь люди обязательно поймут, что доход, который они получают от своих портфелей ценных бумаг, ни при каких обстоятельствах не может превысить сумму корпоративных дивидендов. А величина этих дивидендов ни при каких обстоятельствах не может оказаться настолько большой, чтобы она могла поддержать более чем 50 миллионов частных лиц и семей, которые продолжают с упорством, достойным лучшего применения, отправлять на Уолл-стрит свои ежемесячные пенсионные отчисления.

В настоящее время доходная недвижимость предоставляет истинные *инвестиционные* возможности. Вы можете *спекулировать* ценными бумагами. Вы можете даже *спекулировать* недвижимостью. Вы можете покупать лотерейные билеты. Вы можете играть в Лас-Вегасе. Возможно, что вам крупно повезет в каком-либо из этих начинаний. Однако гораздо вероятнее обратная ситуация. Как альтернативный вариант, вы могли бы тщательно отобрать и купить четыре-пять доходных домов (жилых или коммерческих), которые обеспечат ежемесячный денежный поток, способный финансировать вам достойное качество жизни до конца ваших дней.

Желаю вам успеха. Если же это мое пожелание сбудется и вы, инвестируя имеющиеся у вас средства в недвижимость, действительно добьетесь успеха, дайте мне знать о том, как продвигаются ваши дела. Буду рад получить любые комментарии и пожелания от вас по адресу [garyeldred.com](http://garyeldred.com).

# ИНТЕРНЕТ-ПРИЛОЖЕНИЕ

**В** этой книге вам неоднократно встречались ссылки на Web-сайты, содержание которых так или иначе касается обсуждавшихся нами тем. Для удобства читателей я сгруппировал эти Web-сайты по определенным категориям и выделил их в самостоятельный раздел книги. С информацией более общего характера можно ознакомиться на Web-сайте [garyeldred.com](http://garyeldred.com), где можно найти также немало ссылок на другие Web-сайты.

Если учесть, что операциям с недвижимостью и ипотечному кредитованию посвящены сотни тысяч Web-сайтов, то нетрудно понять, что приведенный ниже перечень представляет собой лишь небольшую подборку самых популярных из них. Если у вас есть время и желание покопаться в огромном массиве информации, который в настоящее время заключается в World Wide Web, то вы, несомненно, сможете принимать более обоснованные решения, касающиеся операций с недвижимостью или покупки жилья лично для себя.

Тем не менее не следует слишком уж доверять информации, которую размещают в Интернете. Информация, публикуемая на многих Web-сайтах, грешит всевозможными неточностями, не говоря уж о том, что в ней может не содержаться ответов на ваши конкретные вопросы. Например, данные по районам и данные о школах изобилуют несоответствиями, упущениями, ошибками и неправильно определенными показателями. Я провел анализ района, где прошли мое детство и юность, и был потрясен количеством абсолютно недостоверной информации, опубликованной на некоторых Web-сайтах. Не принимайте на веру данные, которые встретятся вам в World Wide Web. Любую информацию, полученную из Интернета, необходимо тщательно проверить, воспользовавшись для этого другими источниками. Информация, полученная из Интернета, вовсе не избавляет вас от необходимости лично наведаться в интересующий вас район и поговорить с его обитателями, посетить учебные заведения, магазины, парки и прочие общественные места, собственными глазами увидеть недвижимость, которую вы намерены приобрести, и сравнить ее с аналогичной недвижимостью в том же районе.

## **ДАННЫЕ О ГОРОДАХ И РАЙОНАХ**

stats.bls.gov  
usacitylink.com  
http://venus.census.gov  
www.census.gov  
www.crime.org  
www.ojp.usdoj.gov.bjs

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ О ПРОДАЖАХ**

www.dataquick.com  
www.[ваш налоговый оценщик/Web-сайт налогового инспектора]  
www.latimes.com  
www.propertyview.com

## **ИНФОРМАЦИЯ О КРЕДИТЕ**

www.creditaccuracy.com  
www.credit411.com  
www.creditscoring.com  
www.econsumer.equifax.com  
www.experian.com  
www.ftc.gov  
www.myfico.com  
www.qspace.com  
www.transunion.com

## **ФИНАНСОВЫЕ КАЛЬКУЛЯТОРЫ И ЭЛЕКТРОННЫЕ ТАБЛИЦЫ**

www.hsh.com  
www.loan-wolf.com  
www.moneyweb.com  
www.mortgage-minder.com

## **ПОТЕРЯ ПРАВА ВЫКУПА ЗАЛОЖЕННОГО ИМУЩЕСТВА И СОГЛАШЕНИЯ О ПРОДАЖЕ И ОБРАТНОЙ ПОКУПКЕ**

[www.all-foreclosure.com](http://www.all-foreclosure.com)  
[www.bankhomes.net](http://www.bankhomes.net)  
[www.bankofamerica.com](http://www.bankofamerica.com)  
[www.bankreo.com](http://www.bankreo.com)  
[www.brucebates.com](http://www.brucebates.com)  
[www.fanniema.com](http://www.fanniema.com)  
[www.4close.com](http://www.4close.com)  
[www.homesteps.com](http://www.homesteps.com)  
[www.hud.gov](http://www.hud.gov)  
[www.premierereo.com](http://www.premierereo.com)  
[www.treas.gov](http://www.treas.gov)  
[www.va.gov](http://www.va.gov)

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЖИЛЬЯ**

[www.askthebuilder.com](http://www.askthebuilder.com)  
[www.bhglive.com](http://www.bhglive.com)  
[www.hardware.com](http://www.hardware.com)  
[www.hometime.com](http://www.hometime.com)  
[www.housenet.com](http://www.housenet.com)  
[www.michaelholigan.com](http://www.michaelholigan.com)

## **ОСМОТР ЖИЛЫХ ДОМОВ**

[www.ashi.org](http://www.ashi.org)  
[www.creia.com](http://www.creia.com)

## **ЖИЛЫЕ ДОМА, ВЫСТАВЛЕННЫЕ НА ПРОДАЖУ**

[www.buyowner.com](http://www.buyowner.com)  
[www.cyberhomes.com](http://www.cyberhomes.com)  
[www.fsbo.com](http://www.fsbo.com)  
[www.houseandhome.msn.com](http://www.houseandhome.msn.com)  
[www.homes.com](http://www.homes.com)  
[www.homesekers.com](http://www.homesekers.com)

[www.ipix.com](http://www.ipix.com)  
[www.owners.com](http://www.owners.com)  
[www.realtor.com](http://www.realtor.com)

## **ИНФОРМАЦИЯ О СТРАХОВАНИИ НЕДВИЖИМОСТИ**

[www.cpcu.com](http://www.cpcu.com)  
[www.statefarm.com](http://www.statefarm.com)  
[www.insure.com](http://www.insure.com)

## **ЮРИДИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

[www.lectlaw.com](http://www.lectlaw.com)  
[www.lexis.com](http://www.lexis.com)  
[www.nolo.com](http://www.nolo.com)  
[www.municode.com](http://www.municode.com)

## **ИПОТЕЧНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ**

[www.eloan.com](http://www.eloan.com)  
[www.fhatoday.com](http://www.fhatoday.com)  
[www.interest.com](http://www.interest.com)  
[www.loanweb.com](http://www.loanweb.com)  
[www.mortgageauction.com](http://www.mortgageauction.com)  
[www.mortgage101.com](http://www.mortgage101.com)  
[www.mortgagequotes.com](http://www.mortgagequotes.com)

## **ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИПОТЕКЕ**

[www.hsh.com](http://www.hsh.com)  
[www.loan-wolf.com](http://www.loan-wolf.com)  
[www.mortgageprofessor.com](http://www.mortgageprofessor.com)

## **ПОСТАВЩИКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА**

[www.fanniema.com](http://www.fanniema.com)  
[www.homesteps.com](http://www.homesteps.com)

[www.hud.gov](http://www.hud.gov)

[www.va.gov](http://www.va.gov)

## **ИНФОРМАЦИЯ О НЕДВИЖИМОСТИ**

[www.garyeldred.com](http://www.garyeldred.com)

[www.trumpuniversity.com](http://www.trumpuniversity.com)

[www.arello.org](http://www.arello.org)

[www.inman.com/bruss](http://www.inman.com/bruss)

[www.ired.com](http://www.ired.com)

[www.johntreed.com](http://www.johntreed.com)

[www.ourfamilyplace.com](http://www.ourfamilyplace.com)

[www.realtor.com](http://www.realtor.com)

[www.rebooksandseminars.com](http://www.rebooksandseminars.com)

[www.stoprentingnow.com](http://www.stoprentingnow.com)

## **ДАННЫЕ О ШКОЛАХ**

[www.schoolmatch.com](http://www.schoolmatch.com)

[www.schoolreport.com](http://www.schoolreport.com)

[www.2001beyond.com](http://www.2001beyond.com)

# ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

## N

NOI, 102

## R

REO, 162; 187

ROI, 116

## A

Агенты, 150

Акции, 28

Аренда, 317

главный договор, 258

с обязательным выкупом, 259

стабильность прибыли, 32; 33

Арендные опционы, 241

## Д

Демографические характеристики, 129

Должники

встреча, 172

поиск, 170; 171

## З

Завещание, 201

Заложенное имущество, 159

## И

Износ, 92

Инвестирование, 26

Инвестор, 26

ИНС, 41

ИПЦ, 30; 40

## К

Кондоминиум, 252

Коэффициент окупаемости  
инвестиций, 114

Кредит

дешевый, 49; 60

персональный, 65

потолок, 59

Кредитная история, 48; 73

Кредитная карточка, 65

## M

Местоположение, 224

## Н

Налоги, 131

Недвижимость

заложенная, 159

информация о состоянии, 154

описание, 83

оценка стоимости, 77

переобустройство, 251

продажа, 353

район, 88

сдача внаем, 280

управление, 293; 379

усовершенствования, 212

ущерб, 277

физическое состояние, 276

Ничего за душой, 45

Новое строительство, 132

## O

Облигации, 30

Офисные помещения, 257

## П

Перепланировка, 132

Переуступка, 261; 283

Покупка

договор, 270

Прибыль

быстрая, 241

источники, 26

Продажа

неблагоприятные условия, 182

принудительная, 161; 185

Продажная цена, 80

**Р**

Работа, 131  
Рассрочка, 65  
Реклама, 371  
Ремонт, 207; 219  
Реставрация, 132  
Рыночная стоимость, 79; 80; 137  
    снижение, 137

**С**

Скидка, 137  
Соглашение, 265  
Страхование, 330

**Т**

Транспорт, 130

**У**

Усовершенствования, 212; 219

**Ф**

Финансирование  
    альтернативные условия, 115  
Флайер, 148

**Ц**

Цены  
    относительные, 125

**Ч**

Чистый доход, 102

# ЛУЧШЕЕ РУКОВОДСТВО ПО ИНВЕСТИРОВАНИЮ В НЕДВИЖИМОСТЬ

*Инвестирование в недвижимость, пятое издание*, — руководство, которое поможет разбогатеть, инвестируя в особняки и небольшие многоквартирные дома. Гари Элдред, успешный инвестор в недвижимость, покажет, как, инвестируя в жилой фонд недвижимости, можно получить больше прибыли, чем от вложений в ценные бумаги. Это — самый надежный и безопасный способ нажить состояние.

В настоящей книге описаны все современные тенденции и приемы инвестирования в недвижимость, включая то, как делать покупки вне вашего внутреннего рынка и как использовать ипотеку с регулируемой процентной ставкой для получения положительного движения денежных средств. Вы найдете информацию, необходимую для безотлагательного начала инвестирования, а также советы, полезные при ведении переговоров, отслеживании течений на рынке и использовании Интернета в качестве инструмента исследований для поиска и покупки недвижимости. Авторы расскажут вам, как:

- совершить покупку с минимальным первым взносом или вообще без него;
- нажить состояние, не платя налоги на прибыль;
- находить недвижимость, цена которой быстрее всего повысится;
- увеличить стоимость своей недвижимости благодаря разумным улучшениям;
- выбрать наилучшие пути финансирования своей инвестиции;
- защитить свой капитал с помощью правовых стратегий.

Воспользовавшись бесценными советами, изложенными в книге *Инвестирование в недвижимость, пятое издание*, вы сможете немедленно начать богатеть, даже если сейчас вам нужны деньги на оплату обучения ребенка в колледже, для комфортного существования на пенсии или повышения уровня жизни.

**ЭНДРЮ МАК-ЛИН** имеет большой опыт работы в сфере недвижимости и написал еще шесть книг, в том числе *The Ultimate Guide to Residential Real Estate Loans* и *The Home Buyer's Advisor*, опубликованных издательством Wiley.

**ГАРИ В. ЭЛДРЕД, PhD**, а также успешный инвестор в недвижимость, преподаватель Станфордского университета и Университета Иллинойса, является автором книг *The 106 Common Mistakes Homebuyers Make (and How to Avoid Them)*, *The Complete Guide to Second Homes for Vacations, Retirement, and Investment*, опубликованных издательством Wiley.

Фотография на обложке ©Wes Thompson/Corbis



Издательство "Диалектика"  
www.dialektika.com



www.wiley.com

ISBN 978-5-8459-1144-5



9 785845 911445