

قدرت درآمد غیرفعال



کاری کنید که پول برای شما کار کند.

مقدمه مترجم

فقر همان مرگ بزرگ است. (امام علی (ع))

درآمد همانند خونی در رگ زندگی اقتصادی اشخاص و شرکت‌ها در جریان است. در عصر حاضر بی‌پولی برابر است با: ورشکستگی، بی‌عزت، درماندگی و شاید مرگ.

در روزگاری که تورم به صورت افسار گسیخته در حرکت است، زندگی به واسطه یک منبع درآمد یا امکان‌پذیر نیست یا بسیار سخت خواهد بود. به دلایل زیر باید یک سبد درآمدی تشکیل دهید:

۱. ممکن است درآمدی که از راه حقوق و حضور فیزیکی بدست می‌آورید کفاف مخارج زندگی را ندهد.

۲. اگر بنا به دلایل قانونی یا غیرقانونی از کار اخراج شده‌اید و یا قادر به همکاری نیستید، از جریان‌های نقدی سایر منابع استفاده کنید.

۳. اگر یک یا چند منبع درآمدی در معرض خطر قرار گرفت (به علت رکود اقتصادی و سایر مسائل) بتوان از جریان‌های نقدی سایر منابع استفاده نمود.

یک شخص قادر نخواهد بود ۲۴ ساعت شبانه‌روز با جسم خود کار کند، و یا براساس حضور فیزیکی در محیط کاری کسب درآمد کند. بنابراین باید تلاش نمود تا از پولی که از فعالیت‌های سخت و طاقت‌فرسا و عرق جبین بدست می‌آید محافظت کرد و همواره بخشی از آن را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کرد تا زمینه ساز رفاه بیشتر، آزادی بیشتر و بازنشستگی پیش از موعد گردد.

این کتاب راه‌های افزایش درآمد و همین‌طور چگونگی تشکیل یک سبد درآمدی را آموزش می‌دهد. هدف این است که زمان‌های زندگی ارزشمند خود را به اندک بهایی نفروشید و با مدیریت درست مهارت‌های خود چند منبع درآمد غیرفعال ایجاد کنید و از زندگی لذت ببرید. از تلاش گروهی که در تولید این اثر با ما همکاری نمودند و یاریگر ما بودند، سپاسگزاریم:

♦ سرکار خانم فهیمه آقابراری: همکاری در ترجمه کتاب

♦ سرکار خانم راحله نائیجی: تایپ و صفحه‌آرایی

♦ جناب آقای میثم حسینی: طراحی جلد

اسماعیل علی‌نیا

عضو هیأت علمی دانشگاه

محقق و پژوهشگر در حوزه برنامه‌ریزی مالی

فصل ۱

هدف‌گیری زمینه اصلی کتاب

قبل از اینکه بخواهیم تمامی روش‌هایی را که از طریق آن کار می‌کنید تا درآمد غیرفعال برای شما مؤثر و عملی باشد را بشناسید، ما سعی کردیم تا راجع به بعضی از اصول مرتبط با قدرت درآمد غیرفعال صحبت کنیم. بیاید کار خود را با نام بردن "درآمد غیرفعال" شروع کنیم. واژه "غیرفعال" گاهی اوقات با یک زخم زبان بدی همراه است. ما همواره ترغیب می‌شویم تا در زندگی خود، فعال باشیم و نه اینکه بدون فعالیت بمانیم تا حوادث در زندگی ما خودبه‌خود اتفاق بیافتد. این نکته خیلی جالب و مهم است و تنها قانون مفیدی است که باید از آن پیروی کنیم. در واقع شما از پیش روهای سرنوشت خود هستید و خودتان آن را به هر سمتی سوق می‌دهید و تنها خودتان هستید که

می‌توانید برای خود اتفاقات موفقیت‌آمیز به ارمغان بیاورید. البته وقتی زمان پول در آوردن برسد، یک قدرتی در انجام این کار به وجود می‌آید که غیرفعالانه است. به عبارت دیگر شما می‌توانید با حداقل تلاش به سرمایه‌ی هنگفتی برسید. به نظر شما داشتن یک منبع درآمد (یا ۲ و یا ۳ تا) موقعی که شما در حال استراحت یا مشغول کار دیگری هستید و به حساب شما پول واریز شود، عالی نیست؟ البته که اینطور است! به لحظه‌ای فکر کنید که شما منبع درآمدی خوبی دارید و می‌توانید زمان و پول خود را برای کسی که واقعاً دوستش دارید و همینطور کارها و چیزهایی که علاقه دارید صرف کنید به این می‌گویند "قدرت درآمد غیرفعال".

ادامه دارد ...

فصل ۲

شکستن موانع بر سر راهتان

روش‌های زیادی برای ایجاد درآمد غیرفعال وجود دارد، اما همه آنها به یک سری تغییر و تحولات مفهومی نیاز دارد که شما باید هر چه سریع‌تر آنها را عملی کنید. شما اول از همه باید به یک روش جدید راجع به پول و نحوه دستیابی به آن بیاندیشید.

در حال حاضر، بیایید با کشف ۵ اختلاف اساسی بین درآمد غیرفعال و مدل‌های قدیمی وقت گذاشتن برای کسب پول (درآمد فعال)، دقیقاً ببینیم که معنی مطالب بالا چیست. وقتی شما هر مطلب را می‌خوانید از خود می‌پرسید که با توجه به هر نکته، الان دقیقاً در کجا ایستاده‌اید. امکانات و احتمالات مختلف و گوناگونی وجود دارد، برای مثال شما ممکن است با فلسفه درآمد غیرفعال کاملاً راحت برخورد کنید. یا اینکه ممکن است به تعمق خلاقانه بیشتری در این زمینه نیاز داشته

باشید. همان‌طور که در فصل اول نیز خواندید، خودارزیایی دقیق، بسیار حائز اهمیت می‌باشد. البته وقتی ما به ۵ گزینه مهم در این فصل نگاهی انداختیم خواهیم دید که این مطالب چطور با موضوع ما در فصل بعدی یعنی ایجاد درآمد غیرفعال به صورت آنلاین، در ارتباط است.

ادامه دارد ...

فصل ۳

پیش به سوی موفقیت اینترنتی

شروع استراتژی درآمد غیرفعال به آسانی روشن کردن کامپیوتر می‌باشد. از فرصت‌های مختلف مثلاً تنظیم یک وبلاگ ساده که شامل آگهی یا بازاریابی مربوطه و یا غرق در ایجاد یک سایت تجاری، که در آنجا به راحتی می‌توان محصولات دیجیتالی یا فیزیکی را فروخت تا...، فرصت‌های بی‌نهایت زیادی برای دستیابی به درآمد غیرفعال به صورت اینترنتی وجود دارد.

اگر تنها تجربه شما در فعالیت‌ها و کسب و کارهای اینترنتی تنها نگاه کردن به صفحه‌های وبسایت برای کسب اطلاعات یک کمپانی یا خریده‌های اینترنتی است، پس بدانید مقداری از راه را برای انجام این کار طی کرده‌اید. البته یک منحنی یادگیری نیز برای کسانی وجود دارد که می‌خواهند از مدل‌های قدیمی کسب و کار استفاده

کنند. اما بخشی از این منحنی یادگیری شامل یک حقیقت بسیار بسیار مهمی است. بله، در حقیقت کسب و کار اینترنتی می‌تواند در خیلی از لحاظ متفاوت‌تر از روش‌های قدیمی کسب و کار (وقت گذاشتن برای پول در آوردن) باشد، اما در بعضی لحاظ، تقریباً متفاوت از آن چیزی که فکر می‌کنید نیست.

پنج نکته مهم:

پنج دلیل مهم وجود دارد که چرا انتخاب تجارت الکترونیک یک طرح پرقدرت در درآمد غیرفعال می‌باشد:

(۱) موانع زیادی برای ورود وجود دارد. به همین خاطر اکثر کسانی که یک مدل کسب و کار را انتخاب می‌کنند کمی دچار ترس و تردید می‌شوند و مدل‌های دیگری را با موانع کمتر برای ورود، انتخاب می‌کنند. و در اینجا فضای شما بازتر می‌شود.

ادامه دارد ...

فصل ۴

سطح اسفراژی آنلاین خود را بالا ببرید

حال که شما چندین تحقیق اولیه را انجام دادید و ذهن خود را به سمت سایت درآمد غیرفعال اینترنتی‌تان سوق دادید، زمان آن رسیده تا کاوش عمیق‌تری داشته باشید و برنامه خود را در مرحله اجرا قرار دهید. در این فصل چیزهایی زیادی را راجع به تشکیل درآمد غیرفعال در اینترنت فرا خواهید گرفت و همچنین مطالب زیادی از کارآفرینان خلاق می‌شنوید که همین کار را انجام دادند. همراه با این مطالب شما در وهله اول با معضلات و فرصت‌های کسب و کار اینترنتی روبرو خواهید شد و یکی از بزرگترین درس‌های این مرحله چیست؟ همانند با هر کسب و کار و بیزینس، اول از همه باید به سراغ مشتری بروید.

کیفیت POS (نقطه فروش) را در اولویت قرار دهید

تجربه مشتری، برای موفقیت در فروش اینترنتی حرف اول را می‌زند، چه شما در مرحله فروش آنلاین، وبینار (سخنرانی یا سمینار مبتنی بر وب)، یا فروش محصولات گرانقیمت مثل جواهرات یا کالاهای دست‌ساز باشید. اگر یک مشتری تجربه ضعیفی در طول فرآیند خرید خود کسب کند، قطعاً از خرید منصرف می‌شود، که احتمالاً به خاطر این است که او به دنبال تجربه بهتری است. داستان Jane یک مثال خوبی راجع به نحوه ایجاد آن رابطه بین تجربه قوی مشتریان در نقطه فروش (POS) و تضمین و تأمین یک مشتری تکراری (وفادار) برای طولانی‌مدت است که برای موفقیت شما در مدل درآمد غیرفعال اینترنتی، بسیار کلیدی و مهم است.

ادامه دارد ...



برای خود در بازار سهام یک حساب ایجاد کنید

تا به حال در بحث راجع به ایجاد درآمد غیرفعال در اینترنت، شما مطالبی راجع به سرمایه‌گذاری برای خودتان خوانده‌اید. شما دیدید که یک سرمایه‌گذاری نسبتاً کم در بیزینس اینترنتی چقدر می‌تواند بازده و سود پایداری داشته باشد. بعدها نیز مطالب بیشتری راجع به مفهوم "سرمایه‌گذاری توسط خودتان" خواهید خواند، اما در ۴ فصل بعدی، نگاهی به درآمد غیرفعال از بعضی از منابع دیگر می‌اندازیم که در اینجا با سرمایه‌گذاری‌های سهام شروع و سپس با املاک و مستغلات ادامه می‌یابد.

هر دو نوع سرمایه‌گذاری (سهام و املاک و مستغلات) از ابزارهای اثبات شده برای سرمایه‌گذاری‌های موفق هستند، به‌ویژه برای ایجاد

درآمد غیرفعال با کمی صرف وقت، تعمق بیشتر و مقادیر بسیار کمی از پول، می‌توانید یقیناً به استقلال مالی بیشتری در زندگی‌تان دست یابید. اما این فرآیند خود به خود رخ نمی‌دهد. داشتن معلومات و استراتژی و اصول خیلی مهم است. و این دو از فاکتورهایی هستند که در بخش‌های بعدی بیشتر بر روی آنها تمرکز می‌کنیم. اما قبل از اینکه شروع به داد و ستد و مصاحبه با معامله‌گران توانمند سرمایه‌گذاری کنید باید به این موضوع توجه کنید که سرمایه‌گذاری سهام تا چه حد با سرمایه‌گذاری در املاک متفاوت است. بازار سهام و املاک و مستغلات دارای شباهت‌های کمی هستند، نوع سرمایه‌گذاری آنها کاملاً متفاوت است. فرض کنید یک ملک را اقساطی خرید کرده‌اید،

ادامه دارد ...

فصل ۶

سطح بازی سرمایه‌گذاری خود را بالا ببرید*

حالا که ذهن خود را به چراهای خود مشغول کردید، اینکه از چه دسته سرمایه‌گذاران هستید و به بعضی از اصول پایه شروع سرمایه‌گذاری اندیشیدید، حال وقتش رسیده تا تعمق بیشتری بر روی بعضی از انتخاب‌هایی داشته باشید که راجع به سرمایه‌گذاری است. در این فصل، ما نقطه نظرهای بعضی از سرمایه‌گذاران نسبت به آن چیزی که شما در یک برنامه راجع به درآمد غیرفعال انتظار دارید را تأیید

* کتاب مدرس میلیونر ترجمه و تألیف اسماعیل علی‌نیا و کاظم هارونکلائی به صورت تخصصی در خصوص سرمایه‌گذاری در سهام می‌باشد. مطالب بسیار ارزشمندی در مورد چگونگی معامله‌گری در بازار سهام و تشکیل یک سبد بهینه سهام ارائه شده است.

می‌کنیم. اما حتماً به خاطر داشته باشید که خود درآمد غیرفعال، پایان همه چیز نیست. هدف اصلی درآمد غیرفعال این است که یک آزادی مالی برای شما به وجود بیاورد و اگر تصمیم داشته باشید تا بعضی از این آزادی را از طریق سرمایه‌گذاری سهام، برآورده کنید، اطلاعات ارزشمندی را در این فصل پیدا خواهید کرد. اگر تمایل چندانی ندارید تا به‌طور فعالانه در بازار سهام خود را درگیر کنید، می‌توانید از طریق خرید اوراق بهاداری که با سود همراه هستند یک درآمد غیرفعال برای خود ایجاد کنید. همان‌طور که در فصل قبل هم خواندید، این فعالیت‌ها از سرمایه‌گذاری در صندوق‌های مشترک تأمین می‌شود.

ادامه دارد ...

فصل ۷

سرمایه‌گذاری در املاک و مسدودات

شما تا به حال مطالب زیادی راجع به حرکتی که می‌توانید انجام دهید تا به درآمد غیرفعال اینترنتی برسید و در بازار سهام نیز چنین فعالیتی را داشته باشید، مطالعه کرده‌اید. حال می‌خواهیم ببینیم چطور می‌توانید به همین هدف در چیزی که احتمالاً پرافتخارترین محدوده سرمایه‌گذاری است، برسید. سرمایه‌گذاری بلندمدت در املاک همیشه یک فرصت تجاری خوب بوده و دلیل آن خیلی ساده است این سرمایه‌گذاری‌ها زمین بیشتری را به وجود نمی‌آورند. به همین دلیل املاک می‌تواند یک سرمایه‌گذاری خوبی باشد. در این بازار همانند با هر بازاری می‌تواند نوساناتی وجود داشته باشد اما در طولانی‌مدت، زمین ارزش خود را حفظ کرده و معمولاً قیمتش افزایش هم می‌یابد.

برای ایجاد درآمد غیرفعال، تکنیک شما برای سرمایه‌گذاری در املاک باید ساده باشد. این تکنیک را می‌توان فقط در ۲ جمله خلاصه کرد: تمرکز بر روی یک ملک و اهرم‌سازی دارایی‌تان. البته هر یک از این نکات می‌تواند خودش موضوعی باشد که کل فصل را شامل شود، اما در حال حاضر ما توضیح خلاصه‌ای از هر یک را شرح می‌دهیم. وقتی به این منطق رسیدید که غیرفعال در املاک به چه صورت عمل می‌کند، بخش زیادی از آن چیزی که می‌خواهید بشنوید، از ظاهرش همه‌ی مطلب را شرح می‌دهد.

به تنهایی شروع کنید

در ابتدا هدف فوری شما کنترل کردن یک خانواده تک نفره می‌باشد. ما در اینجا قصد نداریم راجع به املاک تجاری صحبت کنیم. شما هم تصمیم ندارید تا بر روی خانه‌های دوپلکس یا آپارتمان تمرکز کنید، و

ادامه دارد ...



سطح اسفراژی سرمایه‌گذاری خان در املاک را بالا ببرید

وقتی تصمیمتان در رابطه با خرید ملک قطعی شد، باید در جهت رسیدن به مالکیت کامل آن کم‌کم شروع به تلاش کنید و منابع متعددی از درآمد برای خود ایجاد کنید.

و وقتی اینکار را انجام دادید کم‌کم به خاطر نحوه افزایش درآمد و سرمایه خود و در عین حال مدیریت اقدامات روزانه این درآمد با حداقل مراقبت، احساس شادمانی می‌کنید. در این فصل بر آن هستیم تا نگاه دقیق‌تری به این موضوع کنیم که مالکیت و سرمایه‌گذاری در املاک به چه صورتی است؟ شما خواهید دید که چالش‌ها و فرصت‌ها و فوت و فن معامله به چه صورت در دنیای واقعی ایفای نقش می‌کنند. مهمتر از همه سرمایه‌گذاری پایداری است که می‌توانید، نه تنها به

خاطر درآمد غیرفعال، بلکه به خاطر امنیت مالی و ارزش بلندمدت آن انجام دهید. اما قبل از اینکه سعی کنید این اهداف بلندمدت را شناسایی کنید، باید آنچه در واقعیت است را به خوبی بررسی کنید. چرا؟ زیرا املاک یک فرمول دائمی برای ایجاد پول نیست، بلکه یک استراتژی بلندمدت است.

شما همچنین مطالبی را به فرآیند سرمایه‌گذاری در املاک و اکتساب اولین ملکتان، بررسی همسایه‌ها و یافتن یک خانه تک نفره برای اولین سرمایه‌گذاری‌تان، فراگرفتید. صدها هزار نفر هستند که این فرآیند را دنبال کردند و در طی ۶ ماه اولین خانه اجاره‌ای‌شان را خریدند، تقریباً تمامی آنها همین کار را انجام دادند. این عمل چیزی شبیه به موضوع زیر می‌باشد:

در اینجا چه خبر است؟ چه موقعی پول شروع به انباشته شدن می‌کند؟ به نظر می‌رسد که تمام کاری که انجام می‌دهم فقط پرداخت کردن صورتحساب‌ها، سرو کله زدن با شکایت‌های مستأجر و نگرانی در این رابطه است که چطور باید مالیات‌های ملک را پرداخت کنم. البته میلیون‌ها چیزهای جزئی و کوچکی وجود دارد که هرگز انتظارش را نداشتم و به نظر می‌رسد که همه آنها پول‌هایی است که صرف هزینه‌های جانبی می‌شود. در این نقطه است که مایوس و دلزده می‌شوم.

وقتی سرمایه‌گذاران جدید املاک همچنین حس می‌دارند (و شما نیز بعضی از این احساسات را تجربه کرده‌اید)، باید صبور باشید، حتی اگر کار سختی باشد. به خاطر داشته باشید، حتی اگر تنهایی از پرداخت صورتحساب‌های خود احساس یاس و ناامیدی کردید، هنوز پول اقساط ملک را هر ماهه پرداخت می‌کنید و این دقیقاً چیزی

شبيه به داشتن يك حساب پس انداز است كه هر ماهه پول به حساب مي ريزيد. همچنين زمان را نيز بايد مد نظر داشته باشيد. وقتي اجاره هاي شما با تورم بالا رود، گردش درآمد غيرفعال شما هر ماهه شروع به افزايش مي كند. ۲۵ دلار، كم كم ۵۰ دلار و... پول اقساط ملك شماست. و اين براي شما امنيت، شادي و يك آزادي مالي كلي به ارمغان مي آورد كه اين يعني يك درآمد غيرفعال واقعي.

قوانين كليدي و راهنما براي سرمايه گذاري در املاك
همه چيز واقعي و درست است، حتي اگر شما تنها صاحب يك خانه باشيد. اما چرا در آنجا متوقف مي شويد؟ نخريدن ملك به اندازه خريد نادرست و سريع، بد مي باشد. در حقيقت، اگر شما يك سرمايه گذار با تجربه در ملك باشيد، اينكار حتي راحت تر نيز مي باشد. تنها بايد چند قانون كليدي را در ذهن بسپاريد. تمام اطلاعات لازم در رابطه با بازار املاك محل تان را فراگيريد. توانايي تان را براي شناخت املاك خوب و معاملات خوب، افزايش دهيد و همچنين با اطمينان كامل پيشنهاده خود را به فروشنده اعلام كنيد. اينها از اصول كليدي مي باشند. اما بياييد فراتر از اين اصول رفته و راجع به ۵ ايده دست اول صحبت كنيم كه هميشه آن را به عنوان يك سرمايه گذار ملك بايد به ذهن بسپاريد.

مردم را در نظر بگيريد

در ابتدای کار فراموش نکنید که، خانه ها، معاملات و سرمايه گذاري در رأس امور قرار دارند. اساس و پايه املاك، مثل هر نوع بيزينس

دیگر، مردم می‌باشند. و هر خریدار، فروشنده و یا مستأجری که با او معامله می‌کند با یک تفاوت ترغیب و برانگیخته می‌شود. با اینکه هدف اصلی شما ایجاد درآمد غیرفعال است، به یاد داشته باشید که هیچ فروشنده‌ای با پول ترغیب نمی‌شود. یعنی افراد دیگر، دارای اهداف دیگری در ذهن هستند. در اینجا یک مثال واقعی از معنی این مطلب مطرح شد.

به قصه Joan توجه کنید

حدود ۶ ماه فعالیت در املاک، اولین معامله خودم را انجام دادم. فروشنده یک خانم بنام Dorothy بود، او با قدرت زیاد و تأثیرگذاری شدیدش کاری کرد که بتوانم احساساتش را درک کنم. او متقاعد شده بود که در گذشته موقعی که یک خانه فروخته بود، فریب خورد و دوباره دوست ندارد چنین اتفاقی بیافتد. و البته به‌طور واضح برای او شرح دادم که قصد ندارم او را فریب دهم، و مطمئن بودم که او نیز این موضوع را می‌داند. البته به این نیز مشکوک شدم که داستان‌هایش راجع به فریب خوردن، تنها راهی بود که بخواهد مرا برای مذاکرات سخت آماده کند. البته وقتی Dorothy مستقیم در چشم من نگاه کرد و به من گفت که تنها چیزی که به ازای فروش خانه می‌خواهد تنها یک وام به اضافه ۱۰۰۰ دلار برای جابجایی است، بسیار حیرت‌زده شدم. هیچ شکی نبود خانه او خیلی بیشتر از این ارزش داشت، اما Dorothy یک دلیل بسیار منطقی داشت. به نظر می‌رسید که همسرش تازگی‌ها فوت کرده و او تصمیم داشت با دخترش و فرزند دخترش زندگی کند. او می‌خواست تا پایان ماه همراه آنها برود. برای

او این موضوع مهمترین چیز بود.

با اینکه اولین معامله واقعی من بود، اما اولین تلاشم برای انجام معامله نبود. تا آن موقع من حداقل صد پیشنهاد خرید دادم که بی نتیجه ماند. مثل خیلی از سرمایه‌گذاران جدید، کاملاً این حقیقت را درک نکردم که بیزینس املاک فقط به مردم بستگی دارد نه به ملک و خانه، در نتیجه هرگز به این موضوع توجه نکردم که چرا یک صاحب‌خانه می‌خواست خانه‌اش را بفروشد - حال چه قیمت ملک بالا باشد، چه پائین. من فقط تصور کردم که انگیزه آنها به‌عنوان فروشنده، تصویر من در آینه به‌عنوان یک خریدار می‌باشد.

Dorothy به من درس بزرگ و مهمی داد، اینکه مردم لزوماً چیزی را که شما فکر می‌کنید آنها باید بخواهند را نمی‌خواهند و آنها لزوماً به همان دلیلی که شما عمل می‌کنید، اقدام به کار نمی‌کنند. خانه بسیار زیبا و جذاب بود. او می‌توانست خانه‌اش را در طی ۶۰ روز یا بیشتر با قیمت بالاتری بفروشد. او با پول تحریک و ترغیب نمی‌شد، بلکه با تمایل برای شروع مرحله جدیدی از زندگی‌اش خوشحال می‌شد. او می‌خواست زندگی قبلی خود را فراموش کند، و خانه‌اش نمادی از زندگی قبلی‌اش بود. او با این افکار کاملاً راضی بود تا خانه‌اش را با قیمت کمتر از ارزش واقعی‌اش بفروشد، به شرط اینکه معامله حتی‌الامکان هرچه سریع‌تر جوش بخورد. و این معامله دقیقاً یک هفته بعد انجام شد.

تا آن موقع، Joan فکر می‌کرد هر کس که صاحب خانه‌ی کهنه با همسایه‌های ناشناخته است تمایل دارد که خانه‌اش را ارزان بفروشد. او همچنین فکر می‌کرد که هر کس که دارای یک خانه خوب با

همسایه‌های خوب است در جستجوی پول بیشتری است. اما درسی که از Dorothy فراگرفت می‌توانست در زمان و انرژی که برای تمامی پیشنهادات سودمندانه و اثر بخشش صرف کرده بود، صرفه‌جویی کند. انسان‌ها افراد منحصربه‌فردی هستند و گاهی اوقات تنها راه برای اینکه واقعاً بفهمید آنها از یک معامله چه می‌خواهند این است که از آنها پرسید. اگر شما چندین پیشنهاد پشت سر هم دادید و جواب منفی شنیدید، بهتر است راجع به صحبت کردن با فروشنده در رابطه با اینکه چه می‌خواهد، فکر کنید، نه اینکه با خود تصور کنید که همه چیز را می‌دانید.

دوستی را با بیزینس (تجارت) جدا کنید

وقتی یک ملک اجاره‌ای خریدید، مهمترین مرحله این است که یک مستأجر قابل اعتماد پیدا کنید. برای اینکه اینکار آسان‌تر انجام شود، در اینجا اصولی را مطرح می‌کنیم که شامل چندین کاربرد اساسی است: هرگز خانه را به آشنا اجاره ندهید.

هنوز خیلی چیزها مانده که راجع به املاک باید یاد بگیرید، اما بعضی چیزها کاملاً مشخص است: خیلی دیر یا زود، دوستان، پسر عمه، یا فردی که یکبار در یک مهمانی شام با شما صحبت می‌کرد، می‌خواهد در جستجوی جایی برای زندگی باشد و دقیقاً آنها موقعی به دنبال خانه هستند که شما یک خانه خالی برای اجاره دارید. به نظر می‌رسد که این شرایط یک راه چاره کاملی برای هر دوی شماست. سپس پسر عمه شما Joe که پسر خیلی خوبی است و نجار ماهری هم هست مشتاقانه به شما پیشنهاد می‌دهد تا بر روی ملک شما

کارهایی انجام دهد و آن را تعمیر کند. سپس با ژستی که شما هرگز در آن موقعیت احساس پشیمانی هم نمی کنید ملک خالی تان را به او پیشنهاد می کنید.

Joe خواستار کمی تخفیف در اجاره است، زیرا برای شما و خانه تان کارهایی انجام داد و در اینصورت می توانید به مستأجر خود اعتماد کنید. هر کس باشد همین طور رفتار می کند، اینطور نیست؟

بسیار خوب، هر کس برنده می شود، به جز کسی که حتی از راه دور نیز در موقعیت این چینی مداخله دارد. در اینجا یک چیز مهم است که راجع به اجاره دادن ملک خود به کسی که می شناسید باید در نظر دانسته باشید: شما و دوستان یا اعضای خانواده تان وارد یک توافق با دیدگاه های متفاوت راجع به سود بردن احتمالی، می شوید. شما به عنوان صاحب ملک خوشحال هستید، زیرا می دانید که دوست شما با شما عادلانه رفتار می کند، یعنی اجاره را سر موعد پرداخت می کند، تعمیراتی که با هم به توافق رسیدید به موقع انجام می شود و هرگز اجازه نمی دهد تا خانه کوچکترین آسیبی ببیند. او خوشحال است زیرا می داند که شما با او منصفانه رفتار می کنید، مثلاً انتظار دارد که شما به او اجازه دهید تا اجاره را در کریسمس پرداخت کند، به خاطر تعمیرات به او وقت دهید شما فکر می کنید که او مستأجر به تمام عیار است و او هم فکر می کند که شما یک صاحب خانه به تمام معنا هستید. این یک تضاد در دیدگاه هاست که به راحتی و حداقل بدون وکیل حل و فصل نمی شود.

وقتی شما به عنوان یک سرمایه گذار املاک فعالیت می کنید، نگاهتان به زندگی تحت تأثیر تغییرات مهمی قرار می گیرد. دوستان شما این نوع کارآفرینی را تجربه نکرده اند، مگر اینکه خودشان صاحب ملک و

خانه باشند. آنها هیچ نظریه‌ای در این باره که چرا باید این همه پول و زمان را صرف خرید یک ملک کرد، ندارند. همه ما داستان‌هایی را راجع به افرادی شنیدیم که نه تنها یک گروه از دوستان دانشگاه، بلکه همه آنها را به خاطر بیرون کردن یکی از دوستان به خاطر عدم پرداخت اجاره، از دست دادند. ناگهان او به یک صاحب‌خانه تبدیل شد و دیگر چندان در بازی‌های بیس‌بال با آغوش باز استقبال نشد. یا مثلاً یک فردی باجنافی دارد که هر وقت او را در جمع‌های فامیل می‌بیند به او متذکر و یادآور می‌شود که با بهترین دوستش چه رفتار پستی داشت و او را مجبور می‌کرد تا هر ماه اجاره خانه به عقب‌افتاده‌اش را پرداخت کند.

در حقیقت در این صحنه‌ها، بعضی چیزها غلط از آب در می‌آید. به ندرت پیش می‌آید که تعامل و ارتباط بین مستأجر و دوست برای رضایت طرفین، خوب باشد. از طرفی دیگر، از آنجایی که هیچ کس به مردم نمی‌گوید که اجاره به دوستان و خویشاوندان کار بسیار اشتباهی است، از این‌رو در خارج از این محدوده نیز فرصت‌های خرید بسیار وحشتناکی وجود دارد آنها با هم معامله می‌کنند، اما زمانی فرا می‌رسد که صاحب‌خانه می‌فهمد که هرگز دوست ندارد پسر عمه Joe را ببیند.

از نصایح مربیان خود استفاده کنید

بسیاری از سرمایه‌گذاران جدید املاک دارای یک مربی و راهنما و حتی یک معلم (شبیه به معلمان سرمایه‌گذاری که قبلاً خواندیم، اما به طور شخصی بیشتر قابل دسترسی هستند) می‌باشند. تکیه کردن زیادی به مربی، تجربیات سرمایه‌گذاران جدید را محدود می‌کند. در

نتیجه پیروان این مربیان تنها می‌توانند یک نظر خیلی خلاصه شده بدهند مثلاً چه معامله خوبی است. و این باعث می‌شود تا آنها بعضی از فرصت‌های سودآور را از دست دهند.

بدون هیچ استثنایی، کلیه مستأجرین خود را کاملاً بررسی و ارزیابی کنید

این مفهوم نهایی را مطلقاً و ضرورتاً باید دانست، زیرا ممکن است قبول کردن آن آسان نباشد. در حقیقت مردم همیشه راست نمی‌گویند، به‌ویژه جائیکه پای پول در میان باشد.

بعضی از ما با این عقیده بزرگ شدیم که دروغ گفتن کار بدی است. البته فاش شدن دروغ بسیار خجالت‌آور است و می‌تواند شما را به دردسر بیندازد، اما بعضی افراد که می‌خواهند خانه‌هایشان را اجاره دهند، مثل بچه‌ها این درس را فراموش می‌کنند - و یا شاید مثل بزرگترها اصلاً نمی‌خواهند این درس را یاد بگیرند. به هر حال، خیلی مهم است که به خاطر داشته باشید و نهایت تلاش خود را بکنید تا گواهی‌نامه و اعتبارنامه موجران را خوب چک کنید. در غیراینصورت ممکن است خانه‌های خود را به بعضی از مستأجرین ناامید کننده اجاره دهید. در اینجا Lily داستان‌ش را می‌گوید که راجع به پیدا کردن راهی برای چک کردن دقیق تمامی مدارک و اعتبارات، موجه است و بخش ضروری فرآیند اجاره بوده و شما را از پشیمانی و یأس در مسیر نجات می‌دهد:

به نظر می‌رسد که پشت املاک من لعنت و نفرین بود. در غیراینصورت چطور متقاضیان بسیار خوب برای اجاره درست یک هفته پس از جابجایی همه چیز را خراب کردند؟

وقتی ۳ تماس تلفنی جداگانه از آژانس املاک راجع به مستأجری که خانه‌ام را به او اجاره دادم، داشتم، هیچ کس را مقصر ندانستم اول سعی کردم عاقلانه رفتار کنم. من به تماس گیرنده‌ها گفتم که آنها دارند اشتباه می‌کنند، زیرا سابقه مستأجران موقعی که آنها را بررسی کردم خوب بود. در نهایت یکی از تماس گیرنده اطلاعاتی راجع به مستأجر و ماشینش به من داد، و من پی بردم که تا حدی اشتباه کردم. اشتباه هم این بود که با اطلاعات غلط، همراه شدم.

Lily پس از درسی که گرفت سعی کرد کل مدارک افراد را چک کند از گواهی‌نامه رانندگی، شناسنامه و کارت ملی. اینها از مدارک خوبی هستند که سعی کنید برای حفظ مستأجران معتبر و خوب، به خوبی آنها را بررسی کنید. شما همچنین می‌توانید:

← آدرس فعلی آنها و سوابق خانوادگی را بررسی کنید.

← وضعیت نقدینگی و اعتباری شخص را بررسی کنید.

← شماره تلفن‌ها را تأیید کنید.

در رابطه با Lily، پس از اینکه فهمید نزدیک به ۶۰ درصد از متقاضیانش (مستأجرینش) اطلاعات غلط به او دادند، یک فرم با دستورالعمل کامل تهیه کرد و در آن برای تمام مستأجرین شرح داد که در صورت هرگونه دروغ راجع به اجاره‌شان، اعتبار، سوابق کیفری و جنایی یا سابقه کار، منجر به اخراج خود به خودی و از دست دادن پول رهن‌شان می‌شود. او همچنین ۸ تا از ۱۰ متقاضی را به خاطر دروغی که در تقاضانامه‌شان نوشتند رد کرد. یک جمله قدیمی است که می‌گوید "بگذارید خریدار همیشه ملتفت باشد". که معنایش این هم می‌تواند باشد: «بگذارید صاحب ملک همیشه آگاه و ملتفت

باشد، در غیر این صورت متأسف خواهد شد.»

تعامل با مستأجرین بالقوه

حال که قوانین اصلی سرمایه‌گذاری املاک اجاره‌ای را یاد گرفتید، می‌توانید راه‌ها را هموار کرده تا مستأجرین خوب پیدا کنید و با آنها معامله کنید. البته ناگفته نماند که این فرآیند پر از چالش است. از بین تمام نظریاتی که تا حالا شنیدیم، تنها چیزی که باعث شد مالک خانه به دردسر بیافند، آخرین موضوعی است که شرح دادیم: فرآیند پیدا کردن مستأجرین خوب. اگر می‌خواهید تا از طریق املاک اجاره‌ای درآمد غیرفعال داشته باشید، باید افرادی را پیدا کنید تا در این خانه زندگی کرده و اجاره‌شان را پرداخت کنند.

پیدا کردن مستأجر و گزینش دقیق آنها

فرایند پیدا کردن مستأجر همیشه با آگهی دادن در سایت‌های ملک اجاره‌ای مثل Apartments.com، Zillow.com، Rent.com یا Trulia، Cim (در ایران سایت دیوار و...) شروع می‌شود. معمولاً آگهی‌های مربوط به خانه‌های اجاره‌ای، ممکن است با چندین تماس تلفنی همراه باشد، به‌ویژه موقعی که نرخ بهره بالا باشد و مردم به جای خریدن خانه به اجاره آن فکر می‌کنند. اگر ملک شما از آن دسته‌ای باشد که بخواهید مستأجرینش بالاتر از سن دانشگاهی (به‌ویژه برای افرادی که بچه دارند) باشند، ممکن است دریابید که بعضی‌ها می‌خواهند خانه را با پیشنهاد مناسب، اجاره کنند. این یک موقعیت بسیار مطلوبی است، زیرا وقتی یک خانواده در یک ملک قرار گرفتند، شاید ترجیح دهند قیمتی نزدیکتر به قیمت پیشنهادی شما پرداخت

کنند، تا اینکه بخواهند دوباره هزینه جابجایی به ملک دیگر را پرداخت کنند.

به هر حال، اولین حرکت شما باید پیشنهادی باشد که طرفین مقابل توجهشان به ملک جلب شود تا ببینید که آیا برای فروش است یا خیر. شما باید این پیشنهاد را قبل از قرار ملاقات برای نشان دادن خانه به آنها، مطرح کنید. این استراتژی مدت زمانی را که می‌خواهید صرف منتظر ماندن مستأجر کنید کاهش می‌دهد.

بخش مهم مسأله‌ی نشان دادن ملک به مستأجر فرآیند گزینش یا بررسی اولیه نام دارد. اکثر مستأجران سعی می‌کنند به شما آن چیزی را بگویند که فکر می‌کنند شما می‌خواهید به ویژه از پشت تلفن بشنوید. آنها هیچ‌وقت به شما نمی‌گویند که از عهده پرداخت اجاره بر نمی‌آیند یا روند لیزینگ برای خرید خانه را نمی‌فهمند. آنها اغلب آرام آرام جلو رفته و یک قرار ملاقاتی با شما می‌گذارند که میل چندانی برای دیدن خانه را ندارند. بنابراین شما باید قطعاً از آنها دعوت کنید تا اطراف خانه را مشاهده کنند، البته موقعی که علاقه به این کار داشته باشند شما می‌توانید دوباره با آنها تماس بگیرید. و به آنها بگوئید که دوست دارند اجاره خانه‌شان چقدر بالا برود، سپس از آنها دعوت به عمل آورده و آنها را برای نشان دادن خانه به آنجا ببرید.

اطلاعات مالی را بررسی کنید

اگر با مستأجرین خود قرار ملاقات می‌گذارید، آماده باشید تا سؤالاتی را مطرح کنید که منطبق با تقاضایشان و وضعیت مالی‌شان باشد.

- درآمد کل خانواده شما قبل از پرداخت مالیات چقدر است؟
- الان کجا زندگی می‌کنید و برای چه چیزهایی هزینه می‌کنید؟

• تا کی می‌خواهید در آنجا بمانید و علت انتقال و جابجایی تان چیست؟ هر متقاضی که غیرمنطقی به نظر می‌رسد باید قضیه را به او گفت. آیا می‌توان این موضوع را خیلی دوستانه برای او مطرح کرد؟ باید با شفافیت مطرح کنید که این کار فقط یک تصمیم‌گیری برای بیزینس می‌باشد نه چیز دیگری. اگر شما می‌خواهید با آرامش و مدارا این قضیه را تمام کنید می‌توانید از عبارات و جملات تفکیک شده و بخش‌بندی شده استفاده کنید. برای مثال من به‌عنوان یک مالک باید یک سری نکات جدی و مهمی را در رابطه با درآمد به شما بگویم. نمی‌خواهم وقت شما را بگیرم یا پول شما را به هدر بدهم، اما آیا می‌توانم نام و شماره تلفن شما را داشته باشم تا در صورت مشاهده موضوع خاص با شما تماس بگیرم؟ اگر مشتریان اصرار داشته باشند تا خانه را یکبار دیگر ببینند، فکر خوبی است تا خانه را دوباره به آنها نشان دهید. فقط معلوم کنید که تمام وقت خود را باید بر روی مشتریان با کفایت بگذارید. اگر شما راجع به سؤال پرسیدن از درآمد افراد نگران هستید، حتماً باید بر این نگرانی خود غلبه کنید. کسانی که از این برخوردها دلخور می‌شوند، آخرین افرادی هستند که شما قصد دارید به هر حال با آنها یک قرار ملاقات بگذارید.

همیشه تحت چارچوب قانون عمل کنید

موقعی که سؤالتان را مطرح می‌کنید. همیشه باید از قوانین عادلانه مسکن مطلع بوده و تحت چارچوب آن عمل کنید. یکی از رمزهای کلیدی برای درمان بودن، این است که راهکارها و قوانین روشنی را برای اجاره به متقاضی در اختیار داشته باشید. این اصول و دستورالعمل‌ها باید کاملاً مشخص باشند، کیفیتشان به راحتی

قابل درک باشد. این قوانین نباید چیزی بیشتر یا کمتر از یک عامل پیش‌بینی‌کننده برای توانایی مستأجر از برعهده برآمدن مبلغ اجاره - یعنی پرداخت اجاره در موعد هر ماهه و حفظ ملک در شرایط خوب، باشد.

نمونه‌هایی از این راهکارها شامل: سابقه درآمد مستأجر، اینکه آیا مستأجر تاکنون از خانه‌های قبلی اخراج شد یا نه، و اینکه در چند سال اخیر مستأجر تا به حال چند خانه عوض کرده است. و باید مطمئن شوید که تمامی این اطلاعات صحیح هستند. خیلی ایده خوبی است که این سؤالات را به عنوان یک فرم، چاپ کنید و هر یک از این فرم‌ها توسط متقاضی پر شود. این فرم و در حقیقت این عمل مانع از این می‌شود که شما سعی کنید بعضی از مستأجران را دلسرد کنید و بعضی‌های دیگر را خیر. تمامی تقاضانامه‌های پذیرفته نشده باید حداقل به مدت ۳ سال فهرست‌بندی شوند و یک یادداشت هم راجع به دلیل نپذیرفتن متقاضی باید بر روی آن درج شود. قبل از اینکه اولین ملک خود را به متقاضی نشان دهید با آژانس مسکن محلی خود برای توصیه‌ها و مشاوره بیشتر تماس بگیرید.

برای مدیریت ملک خود یک برنامه خوب داشته باشید

اینکه شما تا چه حد ملک خود را مدیریت می‌کنید مسأله مهمی است که باید آن را مد نظر داشته باشید و به این بستگی دارد که شما تا چه حد تمایل دارید تا کسی را استخدام کنید تا اینکار را برای شما انجام دهد. شما ممکن است از واقعیت‌های روزانه در مدیریت ملک خود بهره ببرید، اما به خاطر داشته باشید که هدف شما فقط داشتن یک منبع درآمد غیرفعال می‌باشد، البته اینکه چه تصمیمی

دارید چندان مهم نیست. اما حتماً باید در برنامه خود از استراتژی‌های مدیریتی استفاده کنید. بیاپید در رابطه با چندین نکات کلیدی برای مدیریت املاک‌تان صحبت کنیم.

اگر شما صاحب یک ملک هستید یا از طریق املاک فقط پول در می‌آورید، خیلی مهم است که بدانید چطور باید ملک را به یک روش درست مدیریت کنید. و فقط نباید بدانید که وقتی چیزی خراب شد چطور آن را تعمیر کنید. شما به‌عنوان یک مدیر ملک به‌ویژه به‌عنوان یک صاحب‌خانه دست‌اول، مجبور هستید کمر همت ببندید. اینکه چطور ملک خود را مدیریت می‌کنید هم ممکن است شانس شما را برای موفقیت افزایش دهد و هم کاهش.

چیزی که خیلی خوب مشخص نیست این است که شما ملک خود را چطور مدیریت می‌کنید. اگر وقت ندارید یا اگر در همان شهری که ملک‌های مسکونی دارید، زندگی نمی‌کنید، اصلاً مهم نیست. یک مدیر خوب محلی پیدا کنید که بتواند تمام جزئیات را برای شما شرح دهد و اطمینان حاصل کنید که آن‌ها در مدیریت نوع ملکی که شما اجاره داده‌اید، تبحر و مهارت دارند، حال چه بخواهید ملک را برای مدت طولانی به مستأجرین اجاره دهید، چه فقط در طول تعطیلات. اگر وقت کافی دارید و تازه هم شروع بکار کردید، شاید بخواهید چندین دلار دستمزدی که به کمپانی‌های مدیریت اموال بدهید را صرف جویی کنید، برای این منظور باید وقت بگذارید، چون انجامش خیلی آسان نیست.

با اینکه صدها نکات خوب در مدیریت اموال وجود دارد، اما نکات زیر به شما کمک می‌کند تا مهارت خودتان را در این زمینه بالا ببرید. هدف شما چیست؟ "مدیریت ماهرانه تجربیاتتان" ما در اینجا راجع

به مستأجرین خوب و گرفتن اجاره خوب صحبت نمی‌کنیم. بلکه شما باید یک محیط سالم و پر جنب و جوش برای خود ایجاد کنید و در آنجا مستأجران کوتاه‌مدت یا بلندمدت را به خاطر یک پنی تحت فشار قرار ندهید و همه چیز در خانه سالم باشد و هر دفعه خانه دچار خرابی نشود و نیاز به تعمیر دوباره نباشد. اینکه به چه صورتی شما این کارها را انجام می‌دهید می‌تواند شما را در مسیر درست یا اشتباه پیش ببرد. Michael Joseph و Tom Feldhusen، بنیان‌گذاران Invited Home، توصیه‌هایی را راجع به دنیای مدیریت اموال مطرح کردند.

آنها معتقدند که مدیریت اموال به روش درست باید با شفافیت، سخت‌کوشی و ارتباط صورت گیرد. در پایان روز، شما با طی کردن یک مسیر طولانی و تضمین کردن اینکه مسیرهای واضحی از ارتباط‌های آزاد را ایجاد کردید، باید انتظارات درستی هم داشته باشید. یکی از روش‌هایی که می‌توانید خود را در این مسیر بشناسید این است که اگر انتظارات غلط و نادرست داشته باشید، یقیناً در ایجاد ارتباط نیز موفق نخواهید شد.

برای مثال، در رابطه با خانه‌های اجاره‌ای کوتاه‌مدت مثلاً ملک‌های Airbnb، اگر شما برای مستأجر شرح دهید که در خانه فلان چیز نیست یا خانه فاقد فلان امکانات است، دنیا که به آخر نمی‌رسد. اما اگر نخواهید در رابطه با عدم فلان امکانات یا یک خرابی در خانه با مستأجر صحبت کنید، این مشکل بدتر می‌شود و ممکن است کار به شکایت بکشد. این وضعیت موقعی شدت می‌یابد که ملک را برای بلندمدت به یک مستأجر اجاره داده باشید. برای مثال اگر شما آگهی کنید که تمام هزینه‌های برق، گاز، آب را پرداخت می‌کنید، و پس از

اینکه قرارداد اجاره بلندمدت امضا شود و شما از این هزینه‌ها شانه خالی کنید، در واقع قرارداد اجاره خود را نقض کرده‌اید. در اینجا برقراری ارتباط نقش کلیدی را ایفا می‌کند. هر منازعه می‌تواند با کمی ارتباط درست‌تر حل و فصل شود و مشخص کردن مشکل با صحبت و ارتباط بهتر، قطعاً حل می‌شود.

اگر شما می‌خواهید اینکار را به روش درست انجام دهید می‌توانید به تنهایی انجامش دهید یا اینکه یک مدیر متخصص در ملک را استخدام کنید تا به شما در کاهش این فشار کمک کند. Joseph و felduhsen معتقدند که بسته به سطح مدیریتی که در جستجویی هستید، باید انتظار یک نرخ ۱۰ تا ۳۰ درصدی و حتی بیشتر را در مبلغ اجاره‌ها داشته باشید. برای خانه‌های استیجاری کوتاه‌مدت و هنگام تعطیلات، در صورتی که یک تیم مدیریت اموال به شما در این کار کمک کند، این اجاره‌ها حتی بیشتر نیز هست. این نکات را به خوبی چک کنید تا بتوانید ملک خود را به درستی مدیریت کنید.

سعی کنید خانه خود را خوب بشناسید

وقتی یک خانه جدید می‌خرید، اولین کاری که باید انجام دهید این است که خانه را کاملاً واریسی کنید و تمام سیستم‌های (برق، آب، گاز و...) را به خوبی شناسایی کنید. هر یک از سیستم‌های خانه شما دارای یک طول عمر و دوره معینی برای سرویس کردن می‌باشند. در نهایت وقتی شما خانه‌تان را اجاره دهید و به این مسائل توجه نکنید ممکن است این سیستم‌ها به خاطر عدم مراقبت‌های پیشگیرانه دچار خرابی و عیب شوند. سرویس‌هایی مثل Breezeway و Home Manager به صاحبان خانه و مدیران اموال کمک می‌کند تا سیستم‌های

خانه را به‌خوبی واریسی کنند و مراقبت‌های پیشگیرانه به عمل آورند. کمپانی‌های برجسته مدیریت اموال دارای سیستم‌های اختصاصی مربوط به خود هستند مثل تکنولوژی Invited Home's Home Craft.

برای سرمایه‌گذاری مجدد در خانه‌تان برنامه‌ریزی کنید

شما می‌توانید با بخشی از درآمدی که در طول سال از خانه به دست می‌آورید یک برنامه‌ریزی درست انجام دهید تا بر روی خانه‌تان مجدداً سرمایه‌گذاری کنید. با این عمل خانه شما شکل جدید و مدرن خواهد گرفت.

یک برنامه مالی تنظیم کنید:

سعی کنید محاسبه کنید که خانه شما با اجاره بلندمدت یا کوتاه‌مدت می‌تواند چقدر درآمد داشته باشید، که البته این میزان درآمد ناشی از اجاره، به ۳ فاکتور کلیدی بستگی دارد:

(۱) محل خاص آن، (۲) سطح تجملات و لوکس بودن خانه و (۳) سائز و مطلوب بودن خانه.

کمپانی‌های حرفه‌ای و کارشناسان مدیریت اجاره مسکن، از اطلاعاتی برای پیش‌بینی دقیق درآمد یک خانه استفاده می‌کنند. در صورت عدم دسترسی به این اطلاعات و داده‌ها، شما باید خودتان از طریق سایت‌ها و تحقیقات اینترنتی این کار را انجام دهید. البته نرخ‌های اجاره آگهی شده، همیشه یک پیش‌بینی از درآمدی هستند که شما انتظار دارید دریافت کنید و همیشه دقیق نیستند.

سعی کنید با یک آژانس املاک وارد بکار و زیرک کار کنید

تجربه و معلومات کارشناس املاک و اجاره ملک، به‌ویژه در بازار اجاره

کوتاه‌مدت، اغلب متغیر می‌باشد. بعضی‌ها نظریات و عقاید دست‌اول عالی راجع به صنعت دارند. بعضی‌های دیگر چندان اطلاعاتی از آن ندارند. و با اینکه شاید آنها بتوانند نکات خوبی را راجع به مدیریت ملک پیشنهاد دهند، حتی تجربه و مهارتشان هرچقدر هم که باشد، اما خیلی مهم است که شما با کارشناسانی کار کنید که از تجارت سر در می‌آورند، به‌ویژه در مراحل اولیه پیدا کردن و مدیریت اموال و خانه‌هایی که قرار است به‌عنوان خانه‌های استیجاری کوتاه‌مدت یا بلندمدت استفاده شود.

انواع گوناگون مدیران املاک را ارزیابی کنید

قبل از اینکه یک مدیر املاک استخدام کنید، باید با کمپانی‌ها مصاحبه کنید. آیا آن‌ها به منطقه مورد نظر شما اشراف دارند؟ اعتبارشان چقدر است؟ آیا آنها با پشتکار فراوان در موتورهای جستجو مثل google به تحقیق و جستجوی ملک مربوط به منطقه شما می‌پردازند؟ به خوبی بفهمید که کمپانی مدیریت املاک برای مدیریت خانه شما تا چه حد به این نکته کلیدی نزدیک است:

- افزایش دادن درآمد حاصل از اجاره خانه،
- مراقبت از خانه شما و تضمین یک تجربه عالی برای شما موقعی که به آنجا می‌آیید و
- ایجاد ارتباط شفاف و صادقانه.

دستورالعمل‌هایی که به راحتی قابل کاربرد باشند

وقتی مستأجر خانه‌ای را اجاره می‌کند، نمی‌خواهند تمام وقت خود را صرف این کار کنند که چطور باید از آن خانه استفاده کنند. این کار

را برای آنها آسان کنید. مثلاً نحوه استفاده از لوازم خانگی، بخاری یا آبگرمکن، اجاق، شومینه و... یا در رابطه با نحوه استفاده از دستگاه‌های موسیقی یا لباسشویی و... آیا شما برنامه‌ای برای اینکار دارید؟ کمپانی‌های بزرگ مدیریت اموال در این رابطه راهکارها و جزئیات کاملی را در پیش روی شما قرار می‌دهند و نیازی نیست تا خودتان اینکار را انجام دهید. اما اگر خودتان اینکار را می‌کنید سعی کنید بسیار دقیق و کامل آن را انجام دهید.

سعی کنید از سطح مناسبی از لوازم و اثاثیه برای مستأجران کوتاه‌مدت استفاده کنید

اگر بخواهید خانه خود را به مستأجرین کوتاه‌مدت اجاره دهید، باید خانه را مبله کرده و لوازم زیادی تهیه کنید. یکی از مهمترین دلایلی که مهمانان خانه اجاره می‌کنند و به‌طور گروهی سفر می‌کنند این است که آنها خودشان می‌توانند آشپزی کنند و دور هم غذا بخورند. بعضی از بهترین خاطره‌ها می‌تواند با داشتن یک تجربه خوب از شام و غذا خوردن، همیشه به یادگار بماند. بنابراین کار خود را با تهیه نکردن لوازم اساسی آشپزخانه خراب نکنید. دیزاین خوب آشپزخانه و سایر لوازم ضروری خانه خیلی مهم است و در اینصورت شما مطمئن می‌شوید هیچ چیز کم و کسر نیست. اگر در این رابطه اطمینان ندارید، یک کمپانی خوب برای مدیریت اموال پیدا کنید که به شما کمک کند تا بفهمید چه چیزی کم است.

خانه خود را به یک بیزینس هتلداری تبدیل کنید

اگر سعی دارید خانه خود را به یک محل اجاره‌ای تبدیل کنید، با آن

مثل یک بیزینس هتلداری رفتار کنید. بیشترین مراقبت و توجهی که هتل خوب از خود نشان می‌دهند در وهله اول بر روی امکانات و تسهیلات است و سپس بر روی اتاق‌ها. با اینکه کمپانی مدیریت املاک می‌تواند به شما در این کار کمک کند، اما اگر بخواهید به تنهایی پیش بروید، باید تمایل داشته باشید تا مستأجرین خود را راضی نگه دارید. اگر کار شما موجب شود تا مستأجران بیشتر احساس ناراحتی کنند، هرگز نباید در امور مستأجران دخالت کنید زیرا دیدگاه‌های شما در نهایت، باعث بازتابی از یک تجربه منفی خواهد شد.

در رابطه با قیمت اجاره، منطقی باشید

یکی از بزرگترین اشتباهات صاحب‌خانه‌ها و گاهی اوقات حتی مدیریت املاک این است که قیمت اجاره را خیلی بالا می‌گیرند. در این رویکرد کمی منطقی عمل کنید. آیا هیچ تحقیق کردید. چک کنید دیگران چقدر خانه‌هایشان را اجاره می‌دهند و هرگز اجاره‌تان بیشتر از بقیه نباشد. درست است که دستیابی به نقطه شیرین و لذت‌بخش خیلی راحت نیست، اما اینکه بخواهید نرخ اجاره‌تان بالا باشد، یک کلک است. این یکی از نکات مهم مدیریت املاک است که می‌تواند از نظر رشد مالی باعث ترقی یا شکست خوردن شما شود.

رابطه خوبی با تیم مدیریت خانه برقرار کنید

شما چه بخواهید یک کمپانی نظافت منزل را یا برای مهمان کوتاه‌مدت

در صورتی که بخواهید خانه را کوتاه‌مدت و موقع تعطیلات اجاره دهید) یا برای مستأجران بلندمدت استخدام کنید تا خانه را تمیز و پاکیزه کنند، داشتن یک تیم مدیریتی خوب، خیلی اساسی و مهم می‌باشد. اگر خودتان مدیریت ملک را بر عهده گرفتید، باید در جهت پیدا کردن و مصاحبه با یک تیم خوب، وقت و توجه زیادی بذارید. اگر تیم مدیریت بی‌دقت بوده و توجهی به جزئیات نمی‌کنند، مستأجران به شما اطلاع خواهند داد. شما ممکن است با شکایت‌ها و بازخوردهای منفی مواجه شوید، و بیزینس شما دچار شکست می‌شود. اگر یک تیم خوب پیدا کردید، انتظارات خود را در شروع رابطه بنویسید تا از هرگونه نزاع و اختلاف در آینده پیشگیری کنید.

یک برنامه منسجمی برای بازاریابی داشته باشید

اینکه به راحتی خانه استیجاری کوتاه‌مدت خود را در سایت Airbnb یا خانه استیجاری بلندمدت‌تان را در سایت Apartments.com (در ایران: دیوار، دهگشت و...) تبلیغ می‌کنید یک برنامه برای بازاریابی نیست. بلکه تازه اول کار است و این یک برنامه خوب نیست. امروزه کانال‌ها و راه‌های زیادی وجود دارد که از طریق آن می‌توانید خانه خود را به‌عنوان اجاره بازاریابی کنید، اما سیلی از فهرست خانه‌ها باعث ایجاد یک رقابت بسیار سخت شده است. اگر هدف‌تان این است تا درآمد خود را افزایش دهید، تحقیقاتی بر روی اینکه چگونه می‌توان تبلیغات خود را بهتر کنید انجام دهید.

به‌طور جدی مراقبت‌های پیشگیرانه را به عمل آورید

یک برنامه جدی از مراقبت‌های پیشگیرانه را برای خانه خود معین

کنید و محکم به آن بچسبید. این مرحله از مرحله اصلی برای مدیریت خوب اموال می‌باشد. شما مطمئناً نمی‌خواهید تا آب گرمکن خانه در دمای زیر صفر در زمستان ناگهان منفجر شود، و مستأجر خشمگین و عصبانی شود. ۹۵ درصد از این مسائل با مراقبت درست از منزل، قابل پیشگیری هستند. شما با اینکار نه تنها از پرداخت ۲ برابر هزینه برای تعمیرات جلوگیری می‌کنید، بلکه از پس دادن تمامی یا بخشی از اجاره به مستأجرین بلندمدت نیز پیشگیری خواهید کرد. این موضوع را جدی بگیرید.

قیمت‌گذاری پویا و مدیریت درآمد

فرونده‌ها و هتل‌ها سال‌هاست که از مدل مدیریت درآمد و قیمت‌گذاری پویا استفاده می‌کنند. مفهوم این دو واژه چیست؟ باید اطمینان حاصل کنید که قیمت‌ها با عرضه و تقاضا انطباق دارند. اگر شما خانه خود را مدیریت و اداره می‌کنید، سعی کنید همه چیز را فراگیرید تا اطلاعات بیشتری در رابطه با مدیریت درآمد با ابزارهایی مثل قیمت‌گذاری Home Away's Market Maker داشته باشید تا به شما کمک کند خانه خود را به‌درستی قیمت‌گذاری کنید و این قیمت را بر مبنای بازار تغییر دهید.

نتیجه‌گیری

اصولی که در بخش راجع به سرمایه‌گذاری املاک شرح دادیم، توسط صاحب‌خانه‌های موفق دنبال و پیروی شدند. همچنین یکی دیگر از ویژگی‌های این است که تمامی سرمایه‌گذاران رده بالای املاک از آن تبعیت کرده و این یک امر مهم در ضوابط اخلاقی فردی است. با

اینکه بیزینس املاک، ساخت و ساز و واسطه‌گری امری برای خلق پول و درآمد به نظر می‌رسد، اما هدف اصلی‌اش یافتن جایی است که افراد و انسان‌ها در آنجا زندگی کنند. تصمیم‌گیری‌های شما بر روی خیلی از افراد تأثیر می‌گذارد. در نتیجه نحوه رفتار تان با مستأجران، تقاضاها، تأمین‌کنندگان خدمات و سرویس‌ها و هر کس که در طول دوره کاری تان با آنها برخورد می‌کنید بسیار حائز اهمیت است. تطبیق دادن با بالاترین استانداردهای اخلاقی کار سختی نیست. فقط کافی است از خودتان بپرسید که آیا منصفانه رفتار کردم؟ و این رفتاری که انجام دادم، اگر خودم را جای مستأجر بگذارم دوست دارم با من نیز این‌گونه رفتار شود؟ وقتی توانستید با اثبات کامل به این ۲ سؤال پاسخ دهید، بیزینس املاک شما خودش جریان خواهد گرفت. اعتبار شما به‌عنوان یک مالک منصف افزایش خواهد یافت، و در نتیجه درآمد غیرفعال شما افزایش خواهد یافت.

ادامه دارد ...

فصل ۹

ایجاد سرمایه از طریق شغل پاره‌وقت

اگر شما بیوگرافی افراد موفق در بیزینس در طول چند صد سال گذشته را بخوانید، پی خواهید برد که هیچ یک از آنها اصلاً با احتیاط به اینجا نرسیدند. آنها رابطه بین ریسک و بازده را می‌دیدند و مشتاق بودند تا ریسک بالا را انتخاب کنند. اما در اینجا یک مشکل بزرگ وجود دارد. افراد موفق زیادی وجود دارند، اما تعداد آنها به اندازه افراد ناموفق نیست. و شما چه می‌دانید؟ افراد ناموفق بیشتر به سمت ریسک‌های بزرگ می‌روند. به نظر می‌رسد که آنها تا زمانی که ضرر و زیان‌های حاصل از ریسک را پرداخت نکنند همین‌طور ناموفق بمانند - و برای خیلی از افراد، آن روز نخواهد آمد (به موفقیت نمی‌رسند).

برای اهداف شما، داستان موفقیت نهایی، قدرتی است برای حمایت

کامل شما از طریق درآمد غیرفعال. یعنی شما تعداد کافی از منابع درآمد غیرفعال (یا یک درآمد بالا) را در دست دارید به نحوی که از منابع دیگر، نیازی به پول ندارید. در این فصل شما خواهید دید که چطور می‌توانید با پرورش مهارت‌هایی که از طریق مشاغل روزانه خود به آن رسیدید، به سمت هدف خود نزدیکتر شوید. به عبارت دیگر، می‌خواهم راجع به حرکت‌هایی صحبت کنم که می‌توانید انجام دهید تا از منابع غیرفعال حاصل از شغل پاره‌وقت خود استفاده کنید. همچنین در این فصل به شما نشان می‌دهیم که این حرکت، فرآیندی است به سوی هدف در طی دوره‌ای از زمان، و رسیدن به آن به‌طور ناگهانی و سریع نخواهد بود. اما این کار انجام خواهد شد. در حقیقت، دسته زیادی از مردم پی می‌برند که این کار باید انجام شود زیرا کارها و روش‌های جایگزین خیلی زود بی‌نتیجه خواهند ماند.

برای شغل پاره‌وقت خود برنامه داشته باشید

از اواسط قرن بیستم، امریکا مفهوم قرارداد استخدامی بلندمدت با یک شرکت را شکل داد. این کار در طول دهه ۱۹۴۰ صورت گرفت،

ادامه دارد ...

فصل ۱۰

به فدهایی پیش به سوی بازارپایی چند سطحی بروید

شما تاکنون روش‌های زیادی را برای منابع درآمد غیرفعال کشف کرده‌اید. اما یک چیزی هست که باید به آن دقت و توجه بیشتری داشته باشید یعنی بازارپایی چند سطحی یا فروش مستقیم. این نوع منبع درآمد غیرفعال مدت‌هاست که درگیر اختلاف‌نظرهای مختلفی شده است. به عقیده بعضی‌ها، این روش مسیر مستقیمی برای کسب درآمد غیرفعال است. به عقیده بعضی دیگر، این روش یک حکایت و داستان احتیاطی در رابطه با این است که خودتان بهترین مشتری خود باشید. اما اگر کارها درست پیش برود، MLM می‌تواند به یک منبع سودآوری از درآمد غیرفعال تبدیل شود.

چه ما قبول کنیم و چه نکنیم، آمریکایی‌ها همیشه احساساتشان در رابطه با مزیت‌های کار سخت را با هم ترکیب می‌کنند. از طرفی، کسانی را که با عرق پیشانی خود امرار معاش می‌کنند را پرستش می‌کنیم و همچنین کسانی که همیشه در حال پیشروی به جلو و سعی و کوشش هستند را نیز تحسین می‌کنیم. در همین زمان البته نسبت به کسانی که سرمایه هنگفتی به آنها به ارث رسید، مخصوصاً اگر آنها مقداری از ثروت خود را صرف امور خیریه و انسان دوستی کنند، غبطه نمی‌خوریم و حسادت هم نمی‌کنیم. در بخش‌های دیگر دنیا، خشم و غیض‌های زیادی نسبت به ثروتمندان دیده می‌شود، اما این عصبانیت و خشم هرگز در این کشور به چشم نمی‌خورد، و احتمالاً بدین خاطر است که خیلی از ما می‌خواهیم خودمان هم پولدار شویم. و ما با اختیار خود ترجیح می‌دهیم تا از طریق روش‌های آسان پولدار شویم نه راه‌های سخت. ما ترجیح می‌دهیم تا در قرعه‌کشی برنده شویم تا اینکه ۲۰ تا ۳۰ سال پول برای راه‌اندازی یک بیزینس پس‌انداز کنیم.

ادامه دارد ...

فصل ۱۱

درهای شانس را با اعطای حق امتیاز باز کنید

قبلاً شما راجع به به دست آوردن درآمد غیرفعال از طریق مجوز گرفتن برای دارایی‌های فکری، به ویژه به صورت محتوای اینترنتی، مطالبی را خواندید. در این فصل به یک طبقه‌بندی خاصی از صدور مجوز یعنی "اعطای حق امتیاز" نگاهی می‌اندازیم. شاید این شانس را داشته‌اید که در رابطه با اعطای حق امتیاز، اطلاعاتی تاکنون به دست آوردید- اما اگر اطلاعاتی در این زمینه ندارید، یکی از مهمترین تغییر و تحولات صورت گرفته در اقتصاد در طی ۵۰ سال اخیر را از دست داده‌اید. برای مثال تاریخچه‌ی کمپانی مک‌دونالد چیزی بیشتر از یک داستان است و یک داستان بسیار پرماجرا و طولانی است. خلاصه داستان در این مورد است که Ray kroc، فروشنده‌ی دستگاه میک شیک (مخلوط شیر و شربت و بستنی)، در دهه ۱۹۵۰ چطور

به River side در کالیفرنیا سفر کرد تا بفهمد که چرا یک رستوران خاص میک شیک‌های بسیار زیادی می‌فروشد. چیزی که او فهمیده بود کشف یک ایستگاه فروش همبرگر بود که متعلق به برادران مک‌دونالد بود. برادران مک‌دونالد، روش خط مونتاژ سرو کردن همبرگرها را کامل کرده بودند و این روش ایده‌ای را در سر Kroc ایجاد کرد. این ایده در نتیجه تأثیر بسیار بزرگی روی سبک زندگی آمریکایی‌ها گذاشت. Kroc معامله‌ای با برادران مک‌دونالد کرد که به او اجازه دهند تا برای خود به طور مستقل شعبه‌هایی از رستوران را در بخش‌های کشور باز کند. این معامله خیلی ساده و آشکار "اعطای حق امتیاز" نامیده می‌شود. و حالا بقیه داستان را بخوانیم:

ادامه دارد ...

فصل ۱۲

ایجاد میراثی از درآمد غیرفعال

حال می‌خواهیم نگاهی به این مسأله بیندازیم که شما چطور می‌توانید میراثی از درآمد غیرفعال به وجود آورید. آثار باقی‌مانده و میراث در اینجا به چه معناست؟ بسیار خوب، در اینجا میراث به معنای درآمدی است که در آینده تا مدت‌ها باقی خواهد ماند. وقتی شما این مسیر را دنبال کنید، درآمدی که در این مسیر سرمایه‌گذاری کردید ادامه خواهد داشت، حتی پس از اینکه دیگر هیچ سرمایه‌گذاری به عمل نیاورید. اگر این مسیر دقیقاً مثل آن چیزی که انتظارش را دارید نباشد، لطفاً ما را تحمل کنید. موضوعاتی که در این بخش می‌خواهیم مطرح کنیم بی‌نهایت مهم است. اکثر کسانی که به موفقیت مالی دست یافتند، توجه زیادی به این موضوع کرده‌اند که این موفقیت را چطور

می‌توان جاودانه ساخت - و در این فصل به بعضی از بهترین روش‌های رسیدن به این هدف، نگاهی می‌اندازیم. همچنین خیلی جالب به نظر می‌رسد که دسته کمی از سرمایه‌گذاران بسیار موفق، نظریه کلی بر جای گذاشتن یک میراث یا حداقل پولی که بتوان آن را در یک حساب بانکی گذاشت را انکار می‌کنند. از نظر این افراد، بهترین هدیه به ورثه‌هایشان، این است که به آنها این شانس را بدهید تا همه چیز را خودشان شروع کنند. اگر نه کاملاً از همان اول، بلکه از محدوده‌های نزدیک به آن.

یکی از بهترین استدلال‌های این نظریه، Warren Buffett، نمادی از سرمایه‌گذاری بازار سهام و یکی از ثروتمندترین فرد جهان می‌باشد. او ممکن است از حذف کامل میراث، دفاع نکند اما یقیناً می‌خواهد تا آن را محدود کند. او اغلب گفته که والدین ثروتمند باید بچه‌های خود را با پول کافی رها کنند تا آنها آن کاری که می‌خواهند انجام دهند، اما نه آنقدر زیاد که آنها دیگر هیچ کاری انجام ندهند.

ادامه دارد ...

فصل ۱۳

آپدهی ثروت و سرماپه

این فصل پایانی در سفر تحقیقاتی ماست. در فصل ۱، در رابطه با تعریف درآمد غیرفعال و هدف اصلی‌اش بحث کردیم. و متوجه شدیم که مقصد نهایی درآمد غیرفعال در واقع نه تنها رسیدن به ثروت مالی بلکه آزادی مالی نیز می‌باشد. مقصد نهایی ما، داشتن یک قدرت برای انجام همه کارها نیست بلکه فارغ شدن از اجبار برای انجام کار می‌باشد. با اینکه ممکن است به داشتن ماشین‌های گران‌قیمت یا تفریح کردن در مکان‌های لوکس و تجملاتی، نوعی ثروت به شمار رود یا ملاک ثروتمند بودن باشد، اما بسیاری از سرمایه‌داران با اهدافی که در این فصل شرح می‌دهیم موافق هستند. در زمان‌های نه چندان خیلی دور

کتابی با عنوان "The Millionaire Next Door" (انتشارات Tayltor Trade, 2010)، چاپ شد که محتوای آن فهرستی از بهترین فروشندگان بود. مؤلفان این کتاب یعنی Thomas Stanley و William Danko کشف کردند که اکثر میلیونرها می‌توانند مثلاً یکی از همسایه‌های شما باشند. آنها دور دنیا گردش نمی‌کنند، یا برای صبحانه خاویار نمی‌خورند. اکثر آنها در خانه‌های متوسط و با همسایه‌های متوسط زندگی می‌کنند. به عبارت دیگر آنها در سطح پایین‌تر از آن چیزی که هستند زندگی می‌کنند. سبک زندگی آنها نه خیلی محقرانه و ساده است و نه خیلی تجملاتی. و آنها معتقدند که پس‌انداز کردن جالب‌ترین کاری است که انجام می‌دهند. و آنها سرمایه‌گذاری اموالشان را از طریق مطالعات شخصی و نیز توصیه‌های مشاوران مالی به صورت خیلی جدی انجام می‌دهند، یک میلیونر معمولی شخصی با سابقه علمی درخشان نیست. اکثر آنها دارای مدرک MBA یا درجات پیشرفته نیستند. بعضی از آنها اصلاً کالج نرفتند و عده کمی از آنها دبیرستان خود را نیز تمام نکردند.

ادامه دارد ...

دوره‌ی یکساله

برنامه‌ریزی مالی

و

کوچینگ ثروت

ثروت تو به اندازه‌ی دانش توست.

یکسال آموزش ببین یک عمر جاودانه زندگی کن.

وارد لینک زیر شوید:

HesApp.ir

www.NashreFekreSabz.ir



malidarmani_Alinia

مربی ثروت

The Wealth Coach

بردلی جی. سوگارس

اسماعیل علی نیا

این کتاب قصه‌ی زندگی خانواده‌ای است که بر اثر تعلیمات مربی ثروت از دره‌ی ورشکستگی نجات یافته و با بکارگیری اصول ثروتمندی و امید، ایمان و ممارست خودشان را به قله‌ی قدرت و ثروت رساندند.

این کتاب را بارها و بارها بخوانید و یک نسخه از آن را به کسی که با تمام وجود دوستش دارید هدیه دهید. چون همه لیاقت ثروتمندی، سربلندی و عزت را دارند.

مدرسه میلیونر

ترجمه و تالیف: اسماعیل علی نیا
کاظم هارونکلایی

سرمایه‌گذاری در بورس از جذاب‌ترین و پربازده‌ترین بازارهای جهان است. به طوری که در برخی برهه‌های زمانی با خرید یک سهام به مدت کمتر از یکسال ثروت شما تا ۱۰ برابر هم می‌رسد. البته بورس فراز و نشیب‌های زیادی دارد و بازاری است که به میزان دانش خود و زمانی که اختصاص می‌دهید بازده به دست می‌آورید. این کتاب به صورت فوق تخصصی شما را با بورس، سهام، عوامل مؤثر بر قیمت سهام و روانشناسی خرید و فروش سهام آشنا می‌سازد و کمک می‌کند با اختصاص کمترین زمان یک سبد بهینه سهام با کمترین ریسک و بالاترین بازدهی تشکیل دهید.