

8

ОТРЕМОНТИРОВАЛ, ПРОДАЛ — ПОЛУЧИЛ ПРИБЫЛЬ

Хотите 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. Попробуйте отыскать недвижимость, достаточно перспективную в видах ее основательной реставрации и восстановления. Не зацикливайтесь 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 *любой* жилой дом, который можно несколько подремонтировать, 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 обеих 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 импульсов¹. 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

¹ 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 недалёковидности 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 дополнительную 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-

рвалось 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 проникает 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, имеющихся 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 пустотельные 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 отремонтируйте) 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 захламлены 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 — избавиться 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 глянцевого 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 широкомасштабной 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 приступать 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 инвестиции². 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 приступать 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 неотресторированные 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:

² 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. |
| Итого | 86 050 долл. |

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. |
| Максимальная покупная цена | 193 950 долл. |

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, включает 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 удастся 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”³. 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

³ 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.