

<<投资房地产>>

图书基本信息

## <<投资房地产>>

### 内容概要

你是一个初学者并且想迅速积聚财富吗？

或许你正在从事全职工作，但想要获取额外收入或找一份新的职业；可能你正债务缠身，又找不到还清信用卡上欠款的方法.....

本书将一步一步地教你，如何通过买入且迅速转售（也即“炒作”）物业以取得资金。

第1章介绍关于“炒作”物业的基本概念；第2章阐述房地产交易的要点；第3、4、5章将指导你如何寻找目标物业，并通过分析和谈判成功地买入一所廉价的物业。

在接下来的章节中，你将学会如何修缮你买入的物业，为它筹措资金并出售以获得一笔可观的现金利润。

## <<投资房地产>>

### 作者简介

威廉·布朗切克和罗伯特·达尔斯特伦是美国房地产界知名的专业人士，对房地产销售有非常全面、深入、独到的研究。

本书是美国房地产界最具影响的图书之一，出版以来深受房地产销售业从业者，以及对销售房地产感兴趣的人们的普遍欢迎，出版之后长时间高居亚马逊畅销书排行榜。

## <<投资房地产>>

### 书籍目录

导言第1章 炒作物业的概念 “炒作商” 炒作商的不同类型 首先找到退路 处理掉难对付的物业第2章 房地产交易的要点 契约 记录文件 票据和抵押单 留置权和优先权 可承担的抵押单和不可承担的抵押单 双重过户 合同的转让第3章 发现交易的可靠方法 如何发现有出售动机的读者 使用报纸 房地产代理商 抵押经纪人 银行所有的物业 农场经营地区 设定目标直接邮寄 遗嘱检验房产 雇用帮手 取消抵押品赎回权 因特网 政府所有的物业第4章 分析一笔好的交易 挑选合适的住宅区 挑选合适种类的房子 确定价值 什么是好交易第5章 交易谈判的艺术 只与有出售动机的卖方打交道 发现卖方想要什么 让出售者向你发盘 给自己留有重新谈判的余地 价格不是一切 决不在没有任何回报的情况下做出发盘让步 与房地产代理商打交道第6章 用书面形式表达 基本合同原则 保证金 意外事故条款 合同违约 起草发盘第7章 找到购买物业的资金 良好的信用是锦上添花, 但不是必需的 使用你自己的现金 借钱 引入合伙人 让卖方给交易融资第8章 过户程序第9章 改善物业: 一笔大买卖第10章 责任与税务问题第11章 炒作入门附录A 良好交易的检查清单附录B 广告样本附录C 相关文件样本附录D 各个州取消抵押品赎回权的指导

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>