



北美地产学堂

NORTH AMERICA REAL ESTATE ACADEMY

2020

讲师和助教介绍



Chuan(川老师)——北美500强公司数据分析经理。自2005年起远程投资房地产，在北美多个城市远程投资，并出租管理20多个房产。现居洛杉矶。

Ling 助教 – 现居新泽西。本地投资出租房多年，非常关注远程投资机会。



教学大纲



第一讲：远程投资前期

- 为什么要远程投资
- 远程投资如何选择区域以及数据来源
- 近期远程投资热点城市

第二讲：远程投资流程

第三讲：如何建立和运营远程投资团队

- 远程投资的团队成员组成
- 经纪人
- 贷款专员

第四讲：如何建立和运营远程投资团队之二

- 房管经理
- 维修工人

第五讲：成功投资人分享





第三讲：远程投资团队 Agent & Lender

团队的成员



Agent



Lender



Property Manager & Handyman



Agent在远程投资中的作用

Agent是远程投资中最重要的团队成员

- 是组建团队其他成员的重要信息来源
- 熟悉当地的信息，比如细化投资小区，和房型
- 寻找房源，竞价
- 管理交易中的各方
- 熟悉当地法律，处理很多买房文件
- 防止投资者踩坑



如何找到合适的Agent

- 朋友或者其它投资人的推荐
- 地产学堂地区投研小组
- Online review
(e.g. Zillow.com/agent-finder)
- Google agent website
来了解他/她的团队



- 根据上面source选出一些agent, 发邮件联系
- 对于不及时回复的agent可以一开始就筛除
- 对于有意向的agent, 可以打电话约谈

电子邮件范本



Hello,

My name is XXX. I'm a real estate investor in CA, and I've been doing research to determine the best place for me to start buying rentals to hold long term for cash flow. My research led me to [your town], and I've found you are the top-producing agent in the area. I'd love to speak with you sometime and see whether you can help me out.

I'm looking for single-family homes with three bedrooms and at least one and a half bathrooms. My goal is to buy them with conventional financing (or cash), repair them to be rent ready, and hire a property manager to rent them out. I plan to buy two to three homes this year and have experience managing rental property already. My goal is to find properties that need work (or move in ready etc.).

Please let me know if you would be interested in taking me on as a client. If you have a preferred lender, I would like to get preapproved with him or her. If you or anyone you know has a property manager you can recommend, I would love to reach out and get in touch with that individual as well.

I see your reputation is stellar from zillow (or from another investor), and you seem to be the best of the best. I hope we can develop a very strong relationship that is profitable for us both!

Looking forward to speaking more in depth.

给agent发邮件联系要介绍自己，以及自己的投资目标

Agent 约谈问题集锦



- 对当地的建议和看法，各个区域特点，投资注意事项，和根据投资目的建议的地区和房型。
- 是否有其他investor client? 成交历史?
- 自己拥有投资房产吗? 在哪里，什么样的房子?
- **他/她以及团队如何于投资者合作**
- **适合投资的区域，在这些区域有多少交易**
- **房子价位，租金，空置率，房客成分**

Agent 约谈问题集锦



- 过去1年和目前active listing
- 客户是买方还是卖方 – 看是否合适投资者的情况
- 什么渠道去帮助找房 (automated list is no good. Need active screening.)
- 有没有附加的业务，比如贷款，房管和招租。如果没有，有没有推荐。
- 预期多久能找到房；房子上市后多快可以show房子给投资者
- **推荐PM, lender, contractor, handyman, inspector**



与远程的Agent合作常见问题

- 不可以同时和多位agent合作
- 没有主动提供房源
- 很长时间都没有找到合适的房子
- 买了难以管理的房子
- 签合同注意事项（谨慎签署exclusive agent agreement）
- 遇到上述问题如何换agent



资金的来源

- 不需要找lender借款： 现金 (Cash); Self directed IRA
- 机构借款：
 - Conventional loan for rental property
 - Commercial loan
 - Portfolio lender
 - Hard money/bridge loan
- 非机构借款： Private lender (friends, relatives etc.); seller financing

现金 vs 贷款



	好处	不足之处
现 金	<ul style="list-style-type: none">• 过户快 (可能因具体区域而异)• 是买房offer的一个强有力的竞争条款因为取消了一些 contingency• 有的买主不符合贷款条件	<ul style="list-style-type: none">• 不能运用杠杆
贷 款	<ul style="list-style-type: none">• 可以运用杠杆因而可以在有固定的现金条件下多买投资房• 杠杆增加投资回报率	<ul style="list-style-type: none">• 手续比现金买房多• 过户时间因为银行审批而延长• 因为过度运用杠杆而增加风险



如何寻找远程投资的lender

- Referrals from agent & other investors
- 已经合作过的lender是否可以做外地的贷款
(自住房, 本地投资房的lender)
- 全国性的大银行 (e.g. Wells Fargo, Chase, Bank of America)
- 网上搜索 (investor friendly banks/credit union/savings and loan institution/portfolio lender+ county)

小贴士: 如果lender回复no, 不要放弃, 可以问他们有没有其他的lender推荐。



不同类型lender的比较

	好处	不足之处
大银行	<ul style="list-style-type: none">• 全国性• 通过常规业务已经建立关系，有熟悉的业务人员• 标准化服务/做事正规	<ul style="list-style-type: none">• 贷款种类有限• 放款资格要求高• 手续繁多• 没有个性化服务
Loan broker	<ul style="list-style-type: none">• 代理多家银行和信贷机构，多种类贷款• 经验丰富，了解active underwriting guideline，以及实际操作• 个性化服务• 更注重客户关系，对客户更友好	<ul style="list-style-type: none">• 地方性强，只有一些州的license
当地小银行 /Credit Union	<ul style="list-style-type: none">• 贷款种类灵活• Underwriting guideline灵活• 了解本地物业，放款条件和大银行有互补性• 办事效率高	<ul style="list-style-type: none">• 地方性强，只在当地或有限的州



如何选择适合自己的lender

- 及时回复问题
- 能做的贷款种类是否符合投资者的需求(conventional, no income loan, commercial, hard money loan etc.)
- 经验 (how many years as lender and how many loans originated last year etc.)
- 贷款条件 (Loan to value, interest rate, how many days to close, what documents needed)
- 费用 (closing cost, origination fee)

课后作业



寻找目标agent (为什么选这个agent?)



起草email



Question list



谢 谢

2020