



北美地产学堂

North America Real Estate Academy

怎样通过旧房翻新(House Flipping)赚钱?

北美地产学堂

助你财富增长

版权所有 禁止转载



免责声明

本课程讲授的是投资理念和导师们的投资经验及教训。房地产投资地域性很强，影响房产投资成败的因素很多。导师，助教，和北美地产学堂不对学员的任何投资决策及投资结果负责任。



Housekeeping



- 用视频会议软件 小鹅通，听课期间有任何问题随时在 小鹅通 Group Chat里留言,老师再统一回答
- 课程以中文授课为主，但地产专业词汇讲师会以英文表述，方便学员学习。如有问题，欢迎课下交流。
- 所有课程材料和录像版权属于北美地产学堂，请勿外传。如有发现，北美地产学堂保留法律追究的权利。每个视频录像有3个月有效观看期。
- 每周六固定美国西部时间**6PM**，中部时间**8PM**，东部时间**9PM** 准时授课。每次**1.5-2**个小时。请大家准时出席。
- 每周二固定美国西部时间**6PM**，中部时间**8PM**，东部时间**9PM**为答疑时间。每次一个小时左右。



课程目的

- 学会选择适合翻新的项目；
- 了解购买房产的渠道；
- 掌握**Flip**房子项目分析的基本概念；
- 学习如何筹措资金；
- 学习建立、打造自己的团队；
- 了解房屋翻修内容以及费用估算；
- 掌握卖房的流程
- 学习卖房时的准备工作和技巧
- 分享导师多年**Flip**房子的心得

课程对象：

刚刚开始投资房地产的新手，已经掌握了一些投资的基本知识。希望通过学习，更全面的了解旧房翻新的过程和要点，更快，更安全的创造、积累财富。



目录 / CONTENTS



目录 CONTENTS

- 🏠 01 找房及项目收益分析
- 🏠 02 筹措资金及建立团队
- 🏠 03 估算维修费用
- 🏠 04 项目施工管理
- 🏠 05 房屋出售
- 🏠 06 实例分析、经验分享



第二讲 筹措资金及建立团队

01 资金从哪来？

02 你的团队里需要有什么人？

03 怎样组建你的团队？



2.1 Flip是一个需要大量现金的生意

为什么大多数情况只能用现金？



很多房子不满足银行贷款的条件



合适的deal通常需要短时间内过户



维修需要现金



2.1 Flip是一个需要大量现金的生意

多少资金才够用呢？



资金需要足够支付买房、维修、持有的费用



项目数量



地区差异



几万到几百万



2.1 资金来源

- 现金
- 个人贷款
- 信用卡
- 房屋净值贷款
- 房屋净值信贷额度
- 401(k)/IRA
- Self Directed IRA



自己的钱



- 合伙人
- 私人借贷
Private Money
- 众筹平台
Crowdfunding
- 硬钱
Hard Money
- 其他途径
Creative Financing



别人的钱



2.1 资金的来源 - 自己的钱

- 现金存款
- 个人贷款 **Personal loan**
- 信用卡借款

个人贷款和信用卡贷款需要仔细阅读条款，一般逾期后利率很高。





2.1 资金的来源 - 自己的钱

- 房屋净值贷款 – Home Equity Loan
- 房屋净值信贷额度 - Home Equity Line of Credit(HELOC)

Home equity loan:

一开始就把钱借出来,
并开始付利息



HELOC:

予批准信用额度,
需用钱时才拿出来并开始付利息



2.1 资金的来源 - 自己的钱

- 退休金账户 **401(k)/IRA**
 - 利息相对较低
 - 利息是还给自己退休账户的
 - 注意额度、期限和其他要求
- **Self Directed IRA (SDIRA)**
 - 要选择合适的机构 (custodian)



2.1 资金的来源 - 别人的钱 OPM

合伙人

- 通常以项目为基础
- 合作形式多样
 - 资金
 - 经验
 - 时间

优点

- 分担风险
- 人多力量大

缺点

- 分薄利润
- 人多事多



2.1 资金的来源 - 别人的钱 OPM

私人借贷 Private Money

- 从私人手里借钱
- 通常以项目为抵押
- 条件由双方讨论决定
- 年化利率通常为6-10%

优点

- 利率相对较低
- 资源较多

缺点

- 需要让投资人了解
business model
- 初期建立信任



2.1 资金的来源 - 别人的钱 OPM

众筹 Crowdfunding

- 从私人手里借钱
- 通常以项目为抵押
- 条件由双方讨论决定
- 年化利率通常为6-10%

平台推荐: [Realtyshare.com](https://www.Realtyshare.com)、 [FundRise.com](https://www.FundRise.com)

优点

- 专业平台
- 利率相对较低

缺点

- 费用稍高
- 筹款周期长
- 可能筹不够资金



2.1 资金的来源 - 别人的钱 OPM

硬钱 Hard Money

- 从专业投资人或机构借钱
- 通常以项目为抵押
- 年化利率通常为10-14%
- 各种附加费用

优点

- 资金充足
- 筹资快
- Deal风控

缺点

- 利率高
- 费用高



2.1 资金的来源 - 别人的钱 OPM

其他途径 Creative Financing

– Owner Finance

- 可以视为私人借贷 (Private Money) 的一种
- 跟卖方商议贷款的额度、利率、期限等等
- 适用于没有贷款的房子 (free and clear)

– Subject to Existing Mortgage (Subject 2)

- 现有贷款依然存在于卖方的名下
- 买方继续付现有贷款，直到房子再次卖出或者付清
- 适用于有贷款且额度接近成交价的情况

Due on sale :
银行有权利在房子转手的时候要求偿清贷款



2.2 你需要的团队

买房

经纪人 Agent
Wholesaler
Birdog
Title Company
律师

装修

总包商 General Contractor
分包商 Sub Contractor
Handyman
材料供应商
工程师
建筑师 Architect

出售

经纪人 Agent
Title Company
卫生清洁
Staging Company
摄影/摄像师



2.2 买房团队 – 经纪人

- 经纪人的作用

- 提供市场信息
- 提供房屋销售数据（**non-disclosure**的州尤为重要）
- 提交**offer**、谈判、帮助完成交易
- 提供投资建议
- 人脉资源

- 经纪人的局限

- 专门服务**investor**的经纪人不多
- 多数经纪人只能帮你找到市场上的房源（**MLS listings**）

把你的要求尽量准确的告诉经纪人



2.2 买房团队 – Wholesaler

● 去哪里找Wholesaler

- 网上搜索 **we buy houses**（你所在的城市）
- 路边的插排广告
- **Real Estate Investing Facebook groups**
- 当地的 **Real Estate Investing Groups**

The screenshot shows a web browser window with the URL <http://sweethomesrealestate.com/contact-us/>. The page features the "SWEET HOMES" logo at the top left and a navigation bar with links like "Home", "About", "Services", "Contact Us", and "Blog". On the right side of the header, there are icons for "A+ rating" and a "GET" button. The main content area contains a contact form with the following fields: "Name", "Email" (marked with a red asterisk), "Phone", and "Message". To the right of these fields, the office information is displayed: "Office", "426-288-6006", "Sweet Homes", "6700 NE 151st St, #921013", and "Kenmore WA 98028". At the bottom right of the office information, there are social media icons for Facebook, Pinterest, and Google+. A blue "SUBMIT" button is located at the bottom of the form.

2.2 买房团队 – Wholesaler

● 跟wholesaler打交道要注意什么

- 广撒网，多联系一些wholesaler
- 很多wholesaler是新手
- 确定他们能找到满足你的要求的房子
- 建立自己的credibility
- 及时/迅速做出反应
- 仔细阅读买卖合同和assignment合同
 - Closing date
 - Earnest money
 - Non-refundable assignment deposit
 - Who pays for what
 - Normally title is the only contingency you have as a buyer



2.2 买房团队 – Birddog

- 把所有的人都变成你的眼线（birddog）

- 准备好你的elevator pitch
- 承诺支付推荐费(referral fee)

My name is Ian, I am a local real estate investors. My partner and I have been buying and selling real estate in the local area for many years. If you know someone need to sell their house, particularly the ones that need some love, please let me know. We pay \$1,000 referral fee if we end up buying what

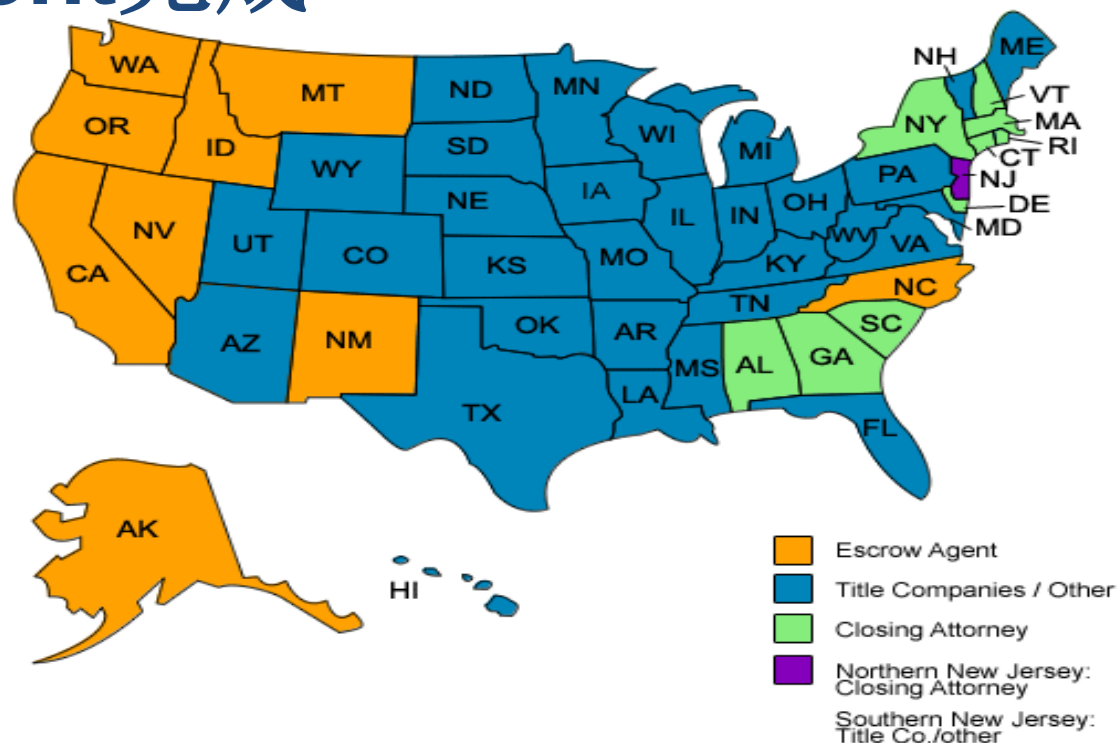
| | |
|---|---|
| <p>sweethomesre.org</p> <p>We Buy House</p> <p>NO Commissions NO Closing Costs NO Repairs NO Hassles!</p> <p>Sell Fast for Good Price</p> <p>Ian Qi ian@sweethomesre.org (425) 298-5506</p> | <p>Do you or someone you know own an unwanted house and want to sell quickly?</p> <ul style="list-style-type: none">• House Vacant?• Need Repairs?• Divorce?• Bad Tenants?• Facing Foreclosure?• Behind on Payments?• Over Financed? <p>These are common things that can happen to anyone. Perhaps you have no issues but just want to sell! We buy houses from people in almost any area or price range. We can close quickly with no hassles and no commissions.</p> <p>Get \$1,000 Referral Fee If We Buy the House You Refer to Us</p> |
|---|---|



2.2 买房团队 – 产权保险公司Title Company

- 多数州的房产交易可以通过**Title Company**和**Escrow Agent**完成

- 查清产权历史
- 保证产权、债务等明晰
- 提供产权保险
- 准备相关文件
- 向当地政府相关部门报备





2.2 买房团队 – 律师

- 一些州的房产交易必须通过律师完成
 - 审阅合同
 - 买卖合同
 - 出租合同
 - **contractor**合同
 - 提供法律咨询
 - 解决法律纠纷

律师都有自己的专业范围。你可能需要不同的律师处理不同的问题。



2.2 装修团队 – 总包商 General Contractor

- 总包商的价值

- 帮助投资人制定项目计划
- 管理、协调各个工种

一般价格偏高 (**20 - 40% markup**)

一般按照项目报价

适用于投资新手或者时间精力有限的投资人

建议新手选择有丰富的翻新经验的总包商



2.2 装修团队 – 分包商 Sub Contractors

- 持有专业的执照
 - 水、电、暖通
- 其他专项工种
 - 屋顶、庭院、砍树
 - 地板
 - 灰板、油漆

价格低于总包

投资人需要协调分包商的工序和工期

适用于有经验、有时间的投资人



2.2 装修团队 – Handyman

- Handyman通常是多面手
- 适用于简单的小项目
 - 门把手、灯、水龙头等等
 - 一些卖房房检需要修的项目





2.2 装修团队 –材料供应商

- 常用的材料供应商
 - 地板/地毯
 - 瓷砖
 - 厨房电器
 - 橱柜、台面
 - 灯具、水龙头、门把手



材料选择要依据房子价位决定



2.2 装修团队 – 工程师/建筑师

- 结构工程师 **Structural Engineer**, 建筑师 **Architect**
 - 改建、加建
 - 新建
- 土木工程师 **Civil Engineer**
 - 室外雨水排水
- 岩土工程师 **Geotechnical Engineer**
 - 新建
 - 基础
- 测绘工程师, 规划师 **Planner**
 - 分地
 - 新建、加建



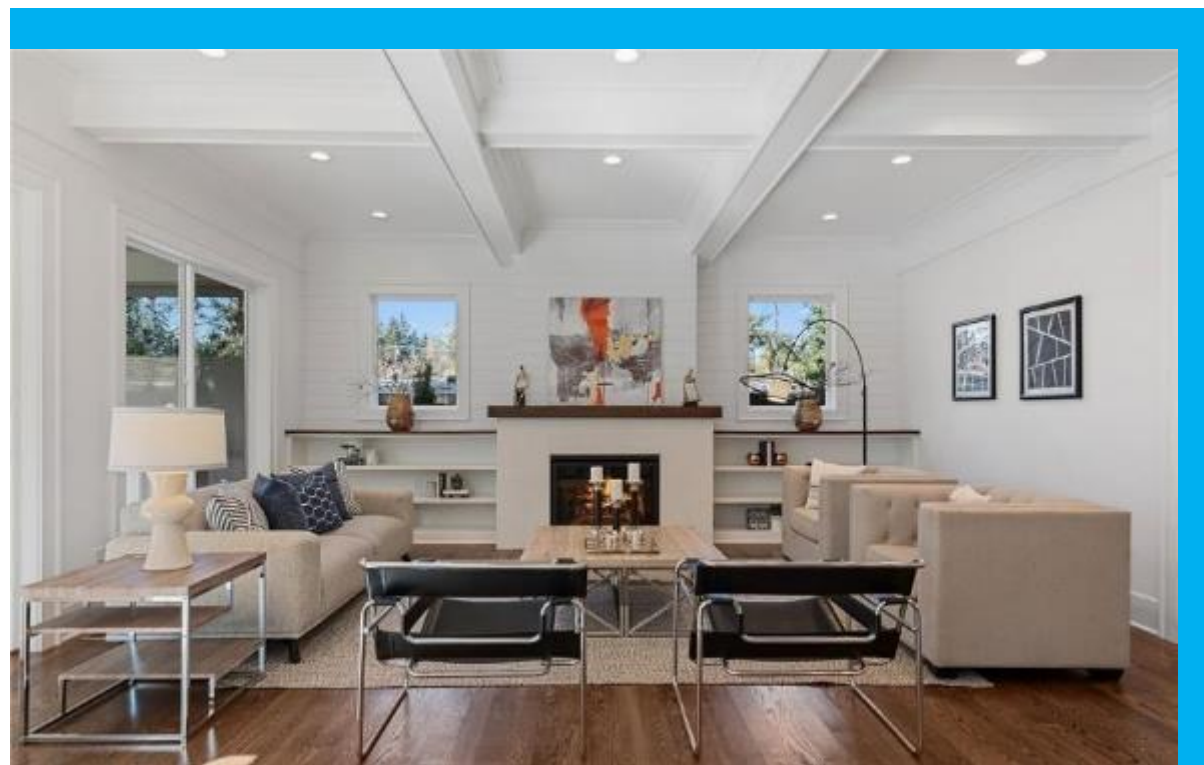
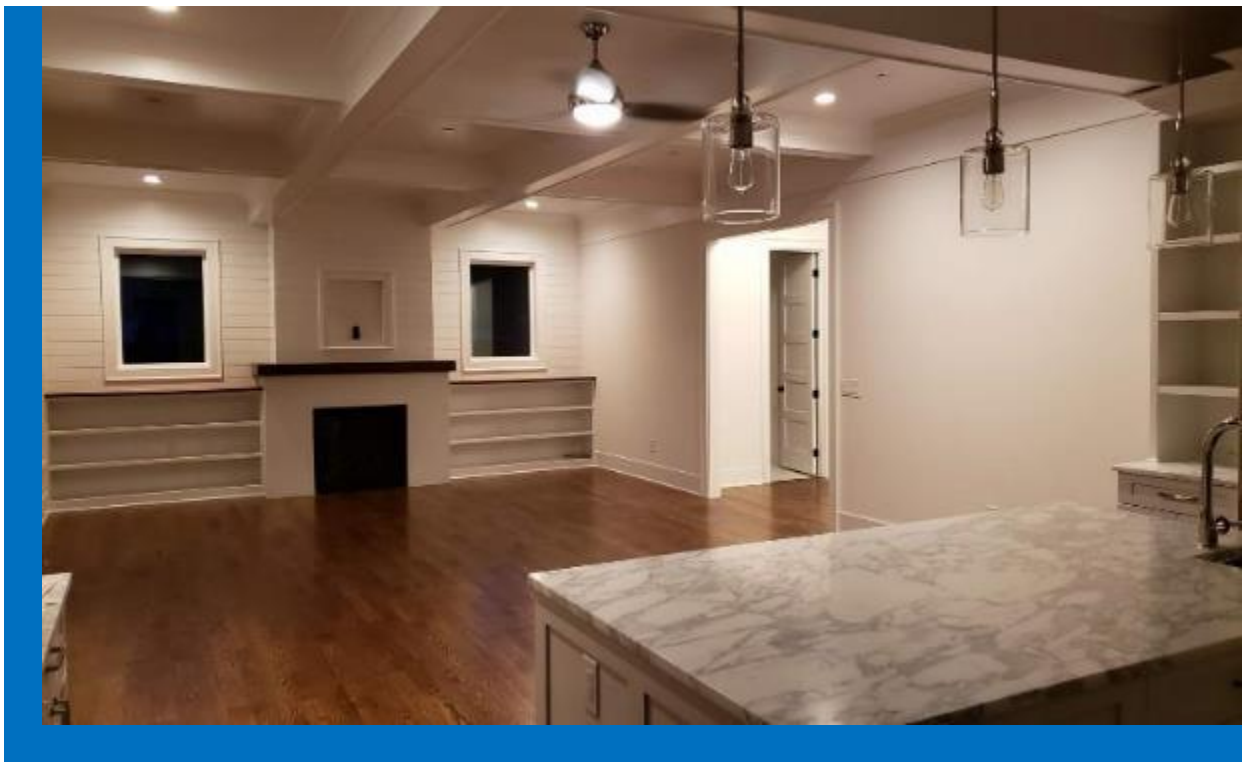


2.2 卖房团队

- 经纪人
 - 可能和买房经纪人不同
- Title Company
 - 一些title company给投资人有一定的优惠
- 卫生清洁

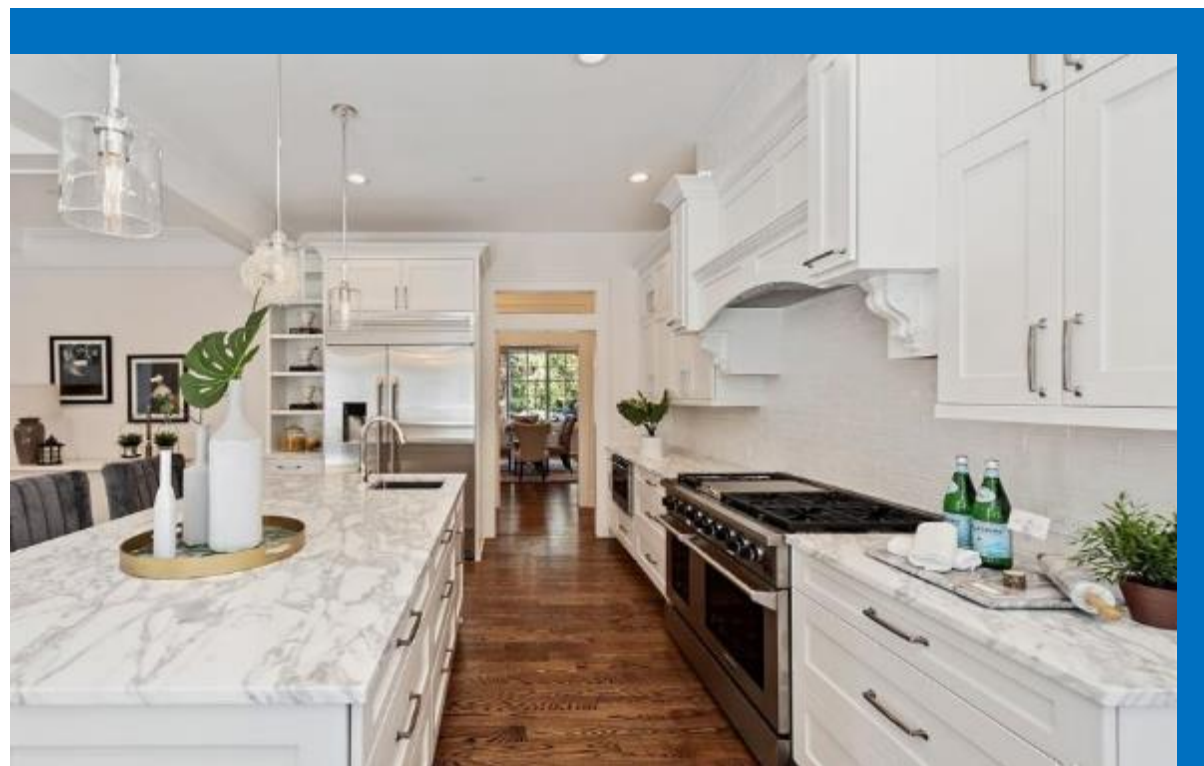
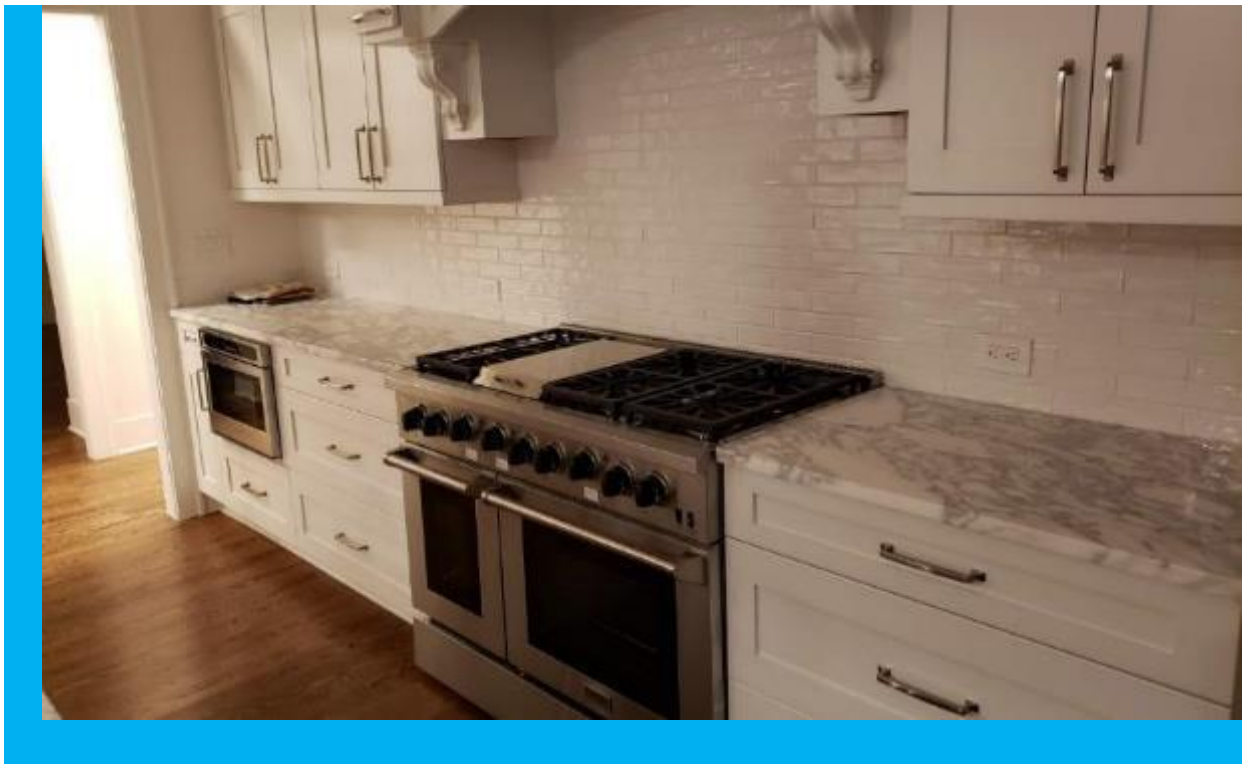


2.2卖房团队- Staging, 摄像/摄影



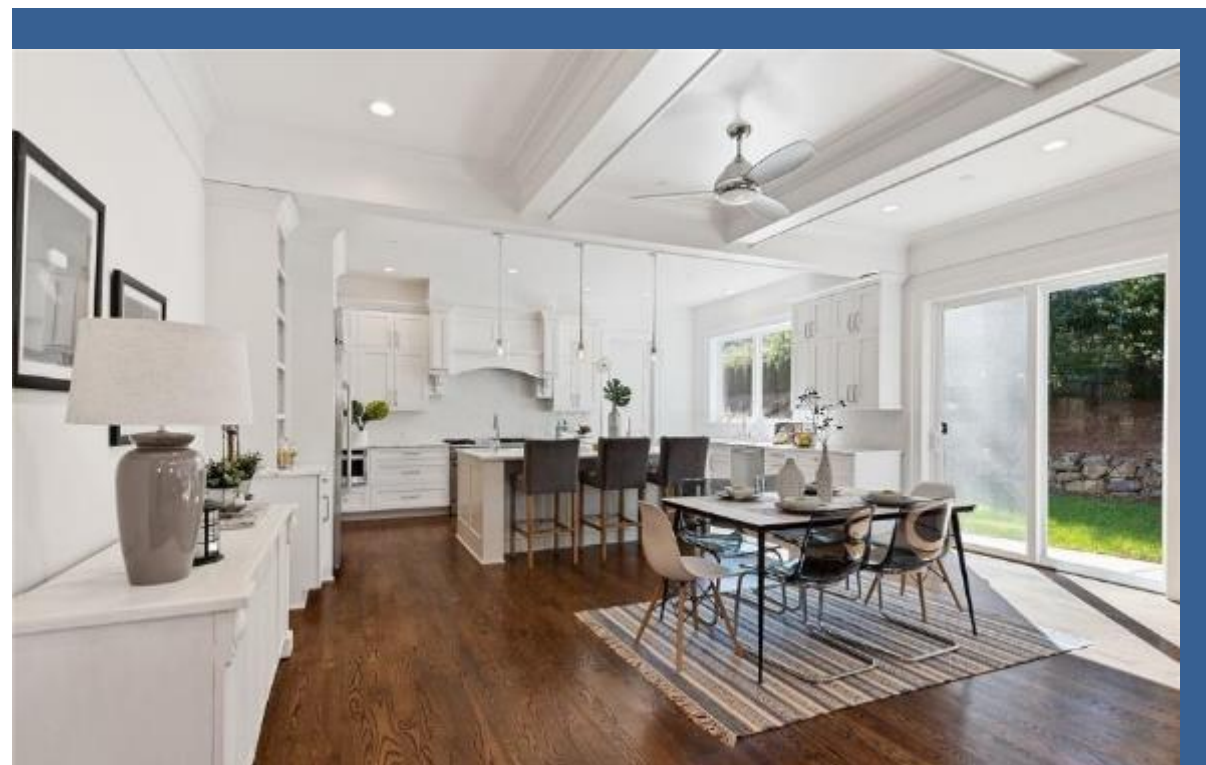


2.2卖房团队- Staging, 摄像/摄影





2.2卖房团队- Staging, 摄像/摄影





2.3 怎样组建团队

- 🏠 其他投资人推荐
- 🏠 专业人士互相推荐
- 🏠 项目工地

- 🏠 朋友推荐
- 🏠 当地的地产投资协会/俱乐部
- 🏠 互联网

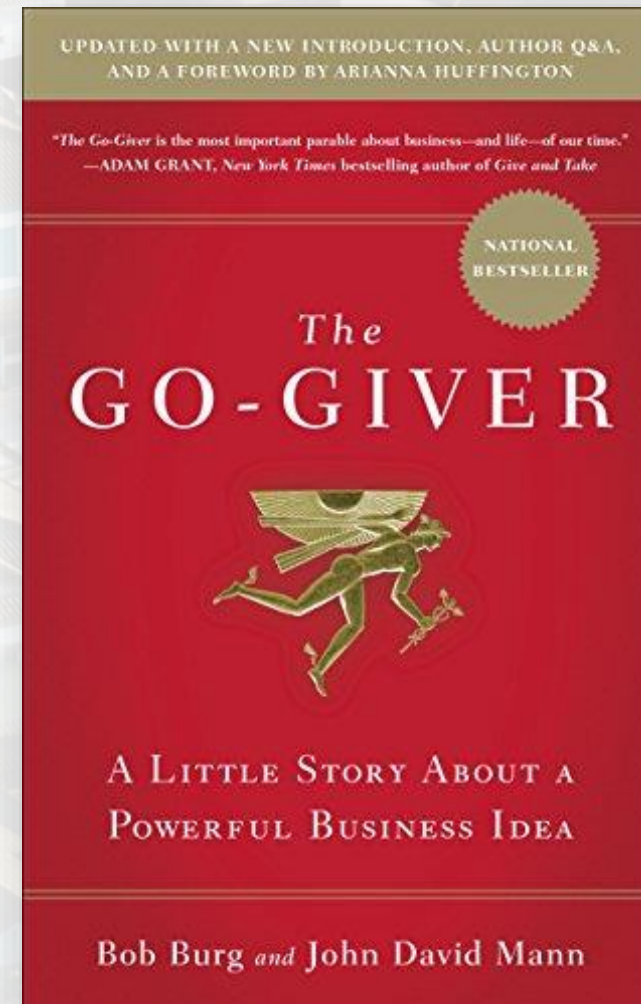
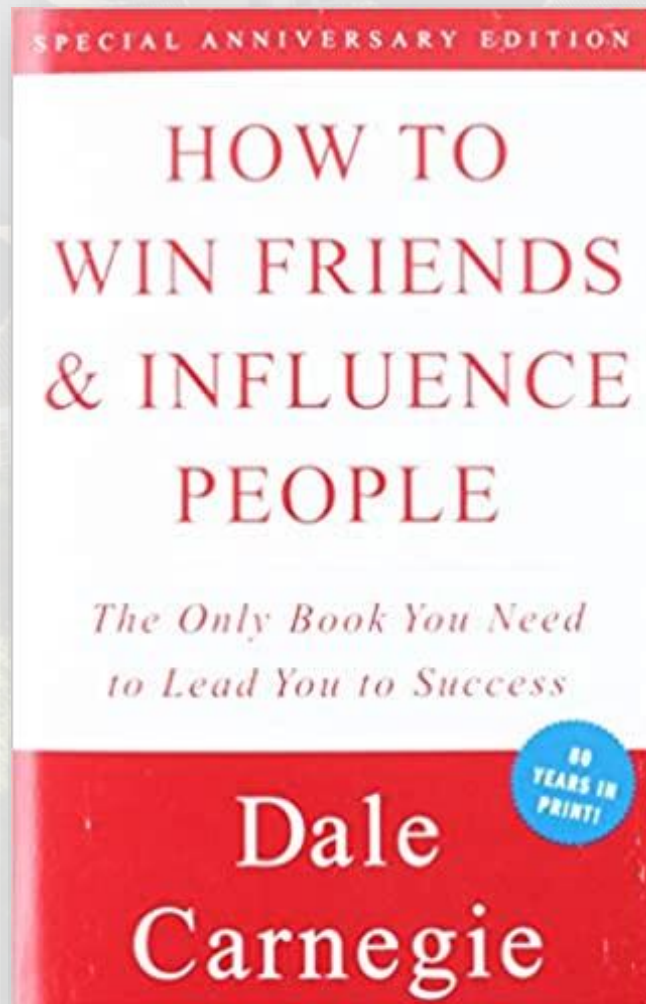


本节总结

- 如何筹措资金
 - 自己的钱
 - 别人的钱 (OPM)
 - Partner
 - Private lender
 - Hard money lender
- 你需要怎样的团队
 - 买房
 - 装修
 - 卖房
- 如何组建你的团队

Real Estate is a People Business

Real Estate is a People Business



作业

- 在**Facebook**上加入至少两个当地的房地产投资群 (**real estate investing group**), 提交截屏
 - 准备你并练习你的**private lender pitch**, 中英文各一份, 每个人在小组内**present**, 其他人提意见。修改后提交。
 - 找到至少两个当地的**wholesaler**, 并加入他们的**buyer's list**
 - 了解自己的财务状况, 包括现金流, 净资产, 短时间内可以筹集的现金等
- 后两个作业不需要提交



北美地产学堂
North America Real Estate Academy

谢谢大家！

北美地产学堂

助你财富增长

版权所有 禁止转载