

АНДРЕЙ НАЛЬГИН

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ОТ А ДО Я



 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Сам себе миллионер (Эксмо)

Андрей Нальгин

**Инвестиции в
недвижимость от А до Я**

«Эксмо»

2024

УДК 332.6
ББК 65.9(2)-56

Нальгин А.

Инвестиции в недвижимость от А до Я / А. Нальгин — «Эксмо»,
2024 — (Сам себе миллионер (Эксмо))

ISBN 978-5-04-200231-1

Андрей Нальгин – частный инвестор с 25-летним опытом на российском рынке, сумел с нуля создать портфель доходной недвижимости с оценочной стоимостью более миллиона долларов. Автор делится с читателем своим методом «Трех китов инвестиций», благодаря которому вы научитесь грамотному инвестированию. Почему одни люди годами не могут выплатить единственную ипотеку, а другие покупают уже третью квартиру за пять лет? Все просто: вторые изучили техники грамотного инвестирования! В книге автор подробно рассказывает, что и в какой последовательности делать, чтобы купленные квадратные метры стали источником доходов, а не новой статьей расходов. Андрей Нальгин предлагает собственную методику, изучив которую читатель узнает, как: – Искать и находить квартиры по ценам ниже рынка. – Грамотно проводить переговоры с продавцом о стоимости сделки. – Превращать обычную квартиру в привлекательный инвестиционный объект. – Заканчивать один инвестиционный цикл, чтобы сразу перейти к следующему.

УДК 332.6
ББК 65.9(2)-56

ISBN 978-5-04-200231-1

© Нальгин А., 2024

© Эксмо, 2024

Содержание

Первым делом про эту книгу: зачем она вам?	8
Осебятина от автора	10
Глава 1	12
Пять мифов о недвижимости, которые нужно узнать, чтобы забыть	12
Глава 2	17
Инвестиции в недвижимость на раз-два-три: одно слово, два правила и три кита успешного инвестирования	17
2.1. Всего одно слово	18
2.2. Два правила одного дела	22
2.3. Три кита успешного инвестирования	26
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Андрей Нальгин
Инвестиции в недвижимость от А до Я

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

* * *

ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
ОТ А ДО Я

■ АНДРЕЙ НАЛЬГИН ■

**ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
ОТ А до Я**

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва 2024

Первым делом про эту книгу: зачем она вам?

*Все больше убеждаюсь я,
Как верна пословица:
Инвесторами не рождаются,
Инвесторами становятся.
Слегка перефразированный припев солдатской песни на слова К.
Рыжова*

Почему одни люди покупают уже третью квартиру за десять лет, а другие годами не могут выплатить единственную ипотеку?

Если вы тоже задавались этим вопросом, нам явно по пути. А вашим надежным шерпом¹ на нем станет эта книга. Она не только приведет вас к правильному ответу, не позволив заплутать в тонкостях финансовых операций и дебрях юридических терминов, но и укажет, куда двигаться дальше, чтобы самому стать владельцем недвижимости, приносящей доход. При этом не обязательно жилой.

Лирическое отступление для тех, кто любит краткость и спойлеры. Главный секрет в том, что **покупают** недвижимость как раз те вторые из нашего большого вопроса. Тогда как первые – в нее **инвестируют**. И это вроде бы незначительное отличие – всего лишь один глагол! – предопределяет огромную разницу в результате. В деньгах она может выражаться суммой с множеством нулей.

Логичный вопрос, возникающий сразу: чем **инвестиция** в недвижимость отличается от ее **покупки**? Разве не заключаются в обоих случаях внешне схожие сделки купли-продажи?

Схожесть нередко бывает обманчивой. Основная разница: инвестор покупает источник будущих доходов, тогда как обычный покупатель – новую статью расходов. Объяснению этого феномена посвящены десятки толстенных талмудов. Классический и очень хороший учебник Шарпа² по инвестициям³ насчитывает свыше тысячи страниц. Мне же удалось вместить всю необходимую матчасть в три небольшие главы.

В итоге получилась простая, понятная и, главное, доступная для применения каждому концепция трех китов инвестирования в недвижимость. Сплавляя в единое целое три, на первый взгляд, самостоятельных и независимых вида операций на рынке недвижимого имущества, она дает четкое представление о том, что, как и в какой последовательности делать, чтобы купленные квадратные метры приносили доход. Понимание этого не только позволит вам приобрести особый инвесторский взгляд на квартиру, дом, гараж или офис, но и поможет выстроить собственную стратегию – как заставить их работать на вас.

Внятная концепция, четкая стратегия, реалистичный инвестиционный план закладывают фундамент успеха. Но это лишь полдела. При воплощении замысла имеет значение буквально все. Тут не бывает мелочей. Именно поэтому в каждого из «китов» я упаковал множество

¹ Шерп – представитель народности Восточного Непала, которая славится особым мастерством в преодолении сложных горных маршрутов; в переносном смысле – опытный проводник или гид.

² Уильям Форсайт Шарп – американский экономист, лауреат Нобелевской премии 1990 года.

³ Шарп Уильям Ф., Бэйли Джеффри В., Александер Гордон Дж., Инвестиции. – М.: ИНФРА-М, 2018.

полезных приемов, фишек, секретов и методов, основанных на солидном практическом опыте. В их числе:

- Как выбрать наилучший объект недвижимости для инвестиций.
- Где искать и как находить квартиры по ценам ниже рынка.
- Как грамотно провести переговоры с продавцом о цене.
- Как превратить обычную квартиру в привлекательный инвестиционный объект.
- Чем аренда жилья отличается от найма и как применять эту разницу.
- Какие пункты в договоре со съемщиком по-настоящему важны.
- Как привлекать лучших арендаторов или квартиросъемщиков.
- Какие шесть шагов нужно сделать перед выгодной продажей.
- Как закончить один инвестиционный цикл, чтобы сразу перейти к следующему.

И все это в увязке с нормами законодательства и практикой правоприменения. В итоге по каждому из трех китов получился полноценный *тулkit*⁴ инвестора в недвижимость. Причем не только в жилую.

Не одним лишь инвесторам или желающим ими стать такая информация будет полезна. Если вы:

- хотите купить квартиру для себя максимально безопасно, эффективно и выгодно;
- получили недвижимость по наследству и выбираете, что с ней делать дальше;
- приобрели жилье для детей, но, пока они растут, хотите отбить часть затрат;
- ищете способ улучшить жилищные условия без огромных кредитов;

• рассматриваете варианты надежного вложения средств надолго, то «киты инвестирования» помогут вам найти ответы на многие вопросы и успешно решить многие проблемы. Потому что за каждой строчкой книги, за каждым описанным в ней приемом, методом или фишкой стоит четвертьвековая практика сделок, договоров и решений на емком и растущем, конкурентном и все еще развивающемся российском рынке недвижимости. Которому всего-то лет тридцать от силы.

И вот тут со всей остротой встает еще один животрепещущий вопрос: «А ты-то, автор, кто такой и зачем берешься нас учить, как правильно инвестировать?»

Об этом читаем дальше.

⁴ От англ. *toolkit* – набор инструментов.

Осебятина от автора

*Когда выходишь на эстраду,
Стремиться нужно к одному:
Всем рассказать немедля надо
Кто ты, зачем и почему.*

Булат Окуджава, «Куплеты Велюрова» из фильма «Покровские ворота»

Большинство книг про инвестиции содержат рассказ об авторе. Читатель имеет право знать, чью книгу он собирается читать. И по канонам жанра такие рассказы должны выстраиваться по четкой, как дважды два, схеме: «Ребята, я такой же, как вы!»

Я самый обычный человек. Звезд с неба не хватал, миллионных наследств не получал, все постигал и всего добивался сам. Совершил тьму ошибок, потерял кучу денег, горевал, бедовал, вагоны разгружал и хрен без соли доедал. Но продолжал верить в себя! И однажды, совсем как Ньютон, уснул под яблоней. Тут-то на меня и «упало» прозрение, снизошло озарение и подействовало вдохновение. Я воспрянул духом, пораскинул мозгами, познал дзен и открыл единственную в мире формулу самого успешного успеха. Поэтому теперь весь в шоколаде.

Пишу эту книгу из гамака на Бали, где гул морской мне услаждает слух, а солнце красное нежит тело. Пока же я творю, инвестиции мои работают и денежки капаят (но стейтмент не покажу – просто поверьте). Короче, если я, такой простой, достиг такой невероятной крутизны, то вы уж точно добьетесь большего. Когда изучите мой скромный опус, купленный по нескромной цене: себя ведь надо ценить высоко, правда? А для лучшего усвоения прочитанного к вашим услугам мои курсы, семинары и видеотренинги. Кстати, в конце книги вы найдете секретный код на скидку, если захотите приобрести все и сразу.

Как ни удивительно, подобные схемы все еще работают. И автор, для которого книга – всего лишь способ впарить обучающий курс, вполне может добиться таким текстом роста продаж. А на курсе он, знамо дело, будет рекламировать свой талмуд: авторский процент совсем не лишний.

Вот только все это не про меня. Семинаров не веду, курсы не продаю, видеотренинги не записываю и даже консалтингом не занимаюсь. Мои услуги нельзя купить, и в книге их рекламы нет. Есть лишь передаваемые вам рафинированные знания, полученные за 25+ лет инвестирования в российскую недвижимость. На этой ноте и продолжим знакомство.

Меня зовут Андрей Нальгин. Я финансовый аналитик, экономический журналист, топовый блогер и частный инвестор. Родился в Москве, но совсем не с серебряной ложкой во рту. Обычный парень с московской рабочей окраины. Отец – экономист, мама – воспитатель детского сада, а дед так и вовсе «землю пахал», как у тургеневского Базарова. Оба деда, если быть точным. От родителей, ставших к началу 1990-х рядовыми пенсионерами, не унаследовал ничего, кроме аналитического ума и тяги к самообразованию. За что им очень благодарен. Да и заокеанский дядюшка по отцовской линии не облагодетельствовал меня миллионом долларов. Пришлось свой капитал создавать самостоятельно и с полного нуля – на инвестициях, как вы уже, наверное, поняли. И это прекрасно!

Такой бэкграунд позволил мне шаг за шагом и год за годом на протяжении четверти века познавать нюансы и хитрости, секреты и тонкости вложений в доходную недвижимость. Сейчас, накопив и знания, и опыт, могу подтвердить, что не замурован в бетонные стены никакой «Золотой Грааль», обрета который можно почивать на лаврах или кайфовать на Сейшелах. И спать под яблоней бесполезно, поскольку не работают в инвестициях никакие интуитивные озарения и спонтанные прозрения. Тогда как внятная концепция, правильно выбранная стратегия и грамотное применение выверенных практикой техник, приемов и фишек реально поднимают доходность вложений. Иногда – в разы. Всем этим в удобном книжном формате я делюсь теперь с вами.

Да, но книг «про недвижимость» сегодня издано уже не просто много, а очень много. На любой вкус и кошелек. Полно самых разных – «легальных» и самиздатовских, бумажных и электронных, отечественных и переводных. Казалось бы – выбирай, читай, познавай, применяй и богатей на сделках с недвижимостью, как сам Трамп⁵.

Увы, есть подвох. Большинство таких книг написаны либо риелторами, либо продавцами⁶ обучающих курсов. С пародии на последних и началась эта маленькая главка. Вы можете даже искренне симпатизировать подобным людям – многие из них умеют мотивировать на свершения. Вот только пользы от их книг примерно как от просмотра сотни рекламных роликов. Даже если авторы имеют за плечами некоторый опыт работы на рынке, самую ценную информацию они вам не откроют. Потому что сами не знают.

Книги риелторов могут принести больше пользы. Их авторы, как правило, настоящие профи с огромным опытом, которые любят свое дело. Точно знают и хорошо понимают, как выстроить любую сделку, избежав подводных камней. А многие даже подскажут, есть ли в ней «инвестиционный потенциал» с точки зрения текущих рыночных реалий. Но даже самый опытный риелтор не поможет создать подходящую именно вам, опирающуюся на ваш профиль риска долгосрочную стратегию вложений в недвижимость, которая охватывает весь жизненный цикл вашей инвестиции – от входа в покупку до выхода из нее.

А вот концептуальный подход, который предлагаю вам я в этой книге, как раз и сводит воедино все три точки опоры: стратегическое видение долгосрочного инвестора, профессиональный опыт грамотного риелтора и мотивирующий пинок пассионарного коуча. Ровно то, что нужно для успеха инвестиций в недвижимость.

Зачем это мне? Во-первых, делясь полученным опытом, я отдаю моральный долг тем, кто помог мне стать успешным инвестором. Многих из них уже нет, так что книга – способ почтить их память, передав вам крупицы их мудрости. Во-вторых, чем эффективнее, шире и честнее станет рынок недвижимости в России, тем лучше будет всем. И мне в том числе.

Умный человек сказал один раз, но все запомнили на века, что «дорога в тысячу ли начинается с первого шага»⁷. Его вы уже сделали, дочитав до этого места. Так давайте двигаться дальше – к новым страницам и доходным инвестициям в недвижимость.

⁵ Дональд Трамп – 45-й президент США, до своего избрания сколотивший миллиардное состояние на вложениях в доходную недвижимость.

⁶ Их еще называют «инфоцыганями».

⁷ Авторство этой фразы приписывают великому китайскому философу Лао-цзы.

Глава 1

Пять мифов о недвижимости, которые нужно узнать, чтобы забыть

*А в древней, древней Греции
Древнели греки с детства и
От древности все умерли,
Не доживя до нас.
От них остались мифы,
А в этих мифах – грифы,
Титаны, боги, нимфы
И творческий Парнас.
С тех пор все верят мифам,
Пусть даже апокрифам:
Обман приятен уху
И возвышает нас.*

Найдено на просторах интернета, автор неизвестен

«Инвестировать нужно в то, что понимаешь», – говорил мультимиллиардер Уоррен Баффетт. В случае с инвестированием в недвижимость уместно провести параллель со строительством дома. Еще до того, как начнет работать экскаватор или пара землекопов, нужно разобрать руины, убрать мусор, выкорчевать пни, удалив все, что мешает будущей стройке. Так и нам необходимо избавиться от популярных, но вредных мифов относительно инвестиций в недвижимость, чтобы создать работающий план.

Миф первый. *Недвижимость – это надежно, прочно, устойчиво, на века. Она не исчезнет, не объявит дефолт и переживет государство, при котором была построена.*

В общем, так действительно бывает. Египетские пирамиды простояли тысячи лет и пережили несметное число восстаний и войн. Греческие акрополи и римские коллизеи тоже местами неплохо сохранились. В японском городе Комацу есть гостиница Hoshi Ryokan, которой с 717 года непрерывно владели 46 поколений одной семьи. Самый старый каменный дом Европы, в котором можно жить и сейчас, датируется примерно XIII веком нашей эры и находится во французском Авероне. На Фарерах в деревеньке Киркьюбер благополучно стоит деревянная избушка Kirkjubøargarður, также известная как «Ферма короля», где люди живут аж с XI века.

Вот только примеров, когда здания не пережили свою эпоху, гораздо больше. Даже если ограничиться горизонтом активной жизни среднестатистического человека двадцать первого века, можно вспомнить Бейрут 1976 года, Исфахан и Тегеран 1984 года, Спитак 1988-го, Белград 1999-го, Тикрит 2004-го, Алеппо 2012-го, Донецк и Луганск 2014-го, Мариуполь 2022-го.

Наводнения в России каждый год повреждают, а то и вовсе разрушают несколько тысяч домов. Десятки тысяч жилых помещений в городах и весях выгорают при пожарах. Ежегодно происходит до двух десятков «взрывов бытового газа», приводящих к полному или частичному разрушению зданий. Горе тем, кто решил сэкономить на полноценной страховке.

Миф второй. *Недвижимость защищена государством: собственность священна и неприкосновенна, а здание не бумажник – его нельзя незаметно вытащить из кармана владельца.*

Действительно, 35-я статья российской Конституции декларирует, что «право частной собственности охраняется законом» и что «никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда». От совсем уж явного беспредела, когда сосед выгоняет вас из дома, эта норма права худо-бедно защищает.

Однако есть нюансы. Их много, но для понимания важен один момент. Ваша недвижимость на самом деле ваша **не** безусловно, а именно до того момента, пока ее признает вашей то государство⁸, где она расположена, и ровно на тех условиях, которые оно установило.

Это означает, что вы вправе распоряжаться своей собственностью не так, как именно вам угодно, а всегда в границах дозволенного законами. Например, вы не сможете, выкупив и объединив несколько квартир, открыть мини-отель в многоквартирном жилом доме. Кроме того, недвижимое имущество у вас могут отобрать – даже без суда! – либо за символическую компенсацию, либо вообще без оной.

Для России это особенно актуально. Как сказал один градоначальник, «нельзя прикрываться бумажками о собственности». Подробности можно погуглить по фразе «Ночь длинных ковшей».

За рубежом также «все не так однозначно», особенно с 2022 года. В странах Балтии многим российским собственникам местные власти под предлогом соблюдения санкций ограничивают возможность вносить коммунальные платежи: это короткий путь к изъятию собственности «за долги». На Пиренейском полуострове принимаются нормативные акты, затрудняющие въезд российским владельцам недвижимости, не успевшим оформить вид на жительство. По локальным законам, «пустующие» дома и квартиры вправе занимать сквоттеры⁹. Наконец, в некоторых странах ЕС всюду звучат инициативы о внесудебном изъятии собственности россиян «за поддержку режимаTM».

Миф третий. *Недвижимость – это доходно: даже в кризис людям надо где-то жить и работать, так что арендаторы всегда найдутся.*

Многие считают, что быть *рантье*¹⁰ – круто, ведь это совсем не то же самое, что портье, сомелье или, прости господи, крупье. Хорошая недвижимость «сама себя сдает», так что делать ничего не надо, только раз в месяц получать от жильцов деньги. Конечно, так действительно бывает. Люди встречаются, женятся, обзаводятся детьми, разводятся, меняют работу, доход и образ жизни – одним словом, находят сотни поводов искать новое пристанище, поначалу съемное. Растет спрос – растет и рента. Лепота!

⁸ Так повелось со Средних веков, когда суверен наделал подданного правами на землю при условии вассальной зависимости. Собственно, по некоторым данным, английское обозначение недвижимого имущества, real Estate, происходит от изначального royal Estate. Что ненавязчиво намекает: **вся** собственность страны в действительности принадлежит Короне.

⁹ Сквоттер (от англ. squat – «присесть [на чужое]») – человек, который самовольно вселился в чужой незанятый дом или неправомерно поселился на незанятой земле. Это явление получило развитие в Италии, Дании, Испании и других европейских странах с 1970-х гг.

¹⁰ Рантье – тот, кто живет за счет ренты, то есть регулярных доходов, получаемых с капитала. В случае с недвижимостью – чаще всего за счет арендной платы (но есть и другие варианты).

Только вот не реже бывает и по-другому. Например, тренд последних десятилетий – центростремительное движение населения. Из деревни люди переезжают в город, из города тянутся в мегаполис, а некоторые меняют страну и континент. Самые молодые и активные бегут в центр, где проще найти работу и устроить жизнь. В это время на периферии спрос на жилье падает, увлекая вниз и арендные ставки.

Здесь можно сделать вывод: бери недвижимость в столице, сдавай ее и в ус не дуй – центростремительный тренд вывезет, куда надо. Но охота к перемене мест – это едва ли не родовая черта двух поколений: Y, набирающего силу в социуме, и особенно Z, входящего в возраст зрелости. Для наймо- и арендодателя их легкость на подъем оборачивается проблемами. Например, сегодня люди снимают жилье на год-два, а на горизонте пяти лет съезжают почти 90 % временных жильцов. Поиски новых постояльцев длятся от двух-трех недель до двух-трех месяцев в наиболее востребованном сегменте – городском эконом-классе, и до полугода в сфере элитного жилья. Такие простои – это минус к доходности.

Другие проблемы преподносят экономические кризисы¹¹. В России они повторяются каждые четыре-шесть лет. В такие периоды спрос на съемное жилье быстро сокращается, ибо люди пытаются «ужаться» в расходах. Рента летит вниз. «Денежная машина» с автоматической коробкой передач оказывается припаркованной совсем не в том месте.

Миф четвертый. *Недвижимость – это гарантированная сохранность сбережений: хотя колебания возможны, в долгосрочном периоде цены на недвижимость всегда обгоняют инфляцию.*

Действительно, как показывает практика, в России даже доллар может превратиться в «фантик», а недвижимость по-прежнему будет свободно продаваться и покупаться или, в крайнем случае, обмениваться.

Кроме того, с 2000 года потребительские цены в России выросли примерно в семь с половиной раз, а стоимость квадратного метра в Москве – в 12,5 раз. Но, как водится, и здесь есть нюансы: весь этот сумасшедший рост сконцентрировался в первом десятилетии нашего века. За последние десять лет цены на потребительском рынке почти удвоились, тогда как метр подорожал всего на 60 %. С учетом свежих российских трендов надеяться, что ценник в обозримом будущем поскачет вверх в темпе «золотых нулевых», могут совсем уж безнадежные оптимисты.

По авторитетным свидетельствам экономических учебников, *цена* в каждый момент времени – *результат баланса спроса и предложения*. Но в кризисные периоды интерес к недвижимости падает: люди бросают все силы на решение более насущных проблем, нежели жилищный вопрос. Рынок либо замирает до лучших времен, либо откатывается назад. Тем, кому срочно нужно продать квартиру, комнату или гараж, придется столкнуться с множеством неприятных открытий.

Как скоро вы сможете обменять свою недвижимость на всеобщий эквивалент стоимости – деньги? Одна только регистрация перехода права собственности обычно занимает от пяти рабочих дней. При очень сильном везении весь цикл продажи – экспозиция, заключение договора, регистрация, завершение расчетов – может занять месяц. Но это в случае, если никто

¹¹ Пальцев обеих рук не хватит посчитать, сколько их было с 1991 года. Если вспоминать только крупнейшие, это валютный обвал 1994 года, дефолт по ГКО 1998 года, банковский кризис 2004 года, глобальная рецессия 2008–2009 годов, нефтяной шок и санкции 2014 года. С 2020 года Россия и вовсе пребывает в перманентной депрессии.

не косячит и сделка идет как по маслу. В реальной жизни порой проходит от двух-трех месяцев до полугода и более.

Что делать, если жизненные обстоятельства отводят на сделку дни или даже считанные часы? Брошенные квартиры в Херсоне показывают, что могут потребоваться непростые решения. В таких ситуациях план замуровать сбережения в недвижимости разбивается о суровую реальность.

Миф пятый. *Инвестиции в недвижимость позволяют сохранять и приумножать крупные капиталы гораздо лучше, чем банковские депозиты и другие виды инвестирования.*

Действительно, средняя стоимость квартиры в Москве – 18–20 миллионов рублей. Чтобы гарантированно сохранить такую же сумму на банковских депозитах, потребуется открыть счета в 15–16 банках¹². За каждым надо будет пристально следить. Если же денег в 4–5 раз больше, то, как говорится, «захлебнешься пылью глотать», разнося свои вклады по сотне кредитных организаций, которых в России остается все меньше¹³.

Это звучит вполне разумно, особенно для тех инвесторов, чьи ресурсы и возможности пока еще далеки от озвученных «московских» цифр. Но, дочитав до этого места, вы, вероятно, задумались: «Так в чем же подвох?»

На самом деле никакого подвоха нет: исходный посыл верен, но только как направление мысли. Ключевой нюанс в том, что растаскивание кучи средств по многим десяткам разных банков предполагает какую-никакую диверсификацию. А вложение денег в два-три объекта недвижимости, пусть даже разного назначения, – это, как ни крути, концентрация капитала в одной корзине. Присовокупим к этому сказанное выше о надежности, доходности, рисках и ликвидности и получим вывод: инвестиционная недвижимость – совсем не то же самое, что банковский депозит. Нет ни стопроцентных гарантий сохранности, ни стабильных процентов, ни даже возврата суммы в заранее определенный срок. Может, лучше все-таки бег по банкам?

И тем не менее книга по инвестициям в недвижимость сейчас перед вами. А значит, в этой сфере деятельности все не так плохо, как могло бы показаться. Просто уже на входе важно понять один ключевой принцип. Чтобы инвестиции в недвижимость были успешными, прибыльными и надежными, все эти пять мифов нужно воспринимать не как барьеры, а как начальные условия и факторы риска.

Отечественный фольклор старается рискованных людей героизировать: «Риск – благородное дело», «Кто не рискует, тот не пьет шампанского». Но в реальной жизни все иначе.

Можно выделить три основные модели поведения в отношении рисков:

- 1). избегать: этот путь выбирают обыватели, не понимая, что тем самым рискуют еще больше;
- 2). диверсифицировать: это путь классического инвестора, но в недвижимости такую диверсификацию осуществить сложнее, чем с портфелем ценных бумаг, по крайней мере, если вы не мультимиллионер;

¹² С учетом размера государственных гарантий по банковским вкладам физических лиц (1,4 млн рублей в середине 2022 года).

¹³ По данным ЦБ РФ на 1 октября 2022 года, в России действуют 328 банков, из которых только 298 обладают банковской лицензией, позволяющей привлекать деньги населения во вклады.

3). управлять: этот подход можно назвать бизнесовым, хотя он тоже часто применяется в инвестициях. Например, на фондовом рынке тейк-профиты и стоп-лоссы¹⁴ – это инструменты управления рисками.

Ничто не мешает инвестору в недвижимость позаимствовать у бизнеса принцип, согласно которому рисками можно и нужно активно управлять, а не бежать от них. Тогда у вас не будет ни завышенных ожиданий на старте, ни сильных разочарований в процессе. При этом в недвижимости для риск-менеджмента нужны иные приемы, нежели те, что используются в торговле ценными бумагами. О них мы поговорим позже.

В следующей главе мы разберемся с тем, что такое инвестиции, какие правила необходимо соблюдать, когда инвестируешь в недвижимость, а также на каких трех китах базируются принципы вложений в квадратные метры.

¹⁴ Стоп-лосс – это поручение инвестора брокеру автоматически продать ценные бумаги, если их котировки, вместо того чтобы расти, упадут до определенного уровня. Это эффективный ограничитель убытков. Тейк-профит – похожее поручение, но с противоположным смыслом: инвестор устанавливает цену продажи бумаги после ее роста, чтобы зафиксировать прибыль и застраховаться от разворота рынка.

Глава 2

Инвестиции в недвижимость на раз-два-три: одно слово, два правила и три кита успешного инвестирования Инвестиции в недвижимость на раз-два-три...

*Слова бывают разные,
Слова бывают всякие,
Слова бывают ясные,
И твердые, и мягкие.
Слова бывают смелые,
Упрямые, суровые,
Но непременно дело
Стоит за каждым словом.*

Сергей Баруздин, «Стихи для младшей школы»

Отец учил меня: «Если какое-то дело стоит того, чтобы им заниматься, нужно по крайней мере делать его хорошо». Пожалуй, многие родители говорят нечто подобное своим детям. Но мой отец на этом не останавливался и продолжал: «Чтобы хорошо делать то, чем занимаешься, надо в первую очередь понимать, чем именно ты занимаешься».

Так что же такое инвестиции в недвижимость? Давайте разберемся со смыслом каждого слова по отдельности. С «недвижимостью» обычно все ясно и без долгих пояснений. Под этим термином мы обычно подразумеваем:

- а) саму землю, поделенную на участки;
- б) то, что находится под землей, то есть недра;
- в) то, что построено на земле, прочно к ней прикреплено и не может быть «произвольно перемещено без причинения несоразмерного ущерба его назначению».

Детализированный список выйдет очень длинным. Но для нас важен один существенный момент. Недвижимость для инвестиций – это все то, что зарегистрировано государством в реестре учета прав на недвижимое имущество. Если какого-то объекта или права на него в нем нет, инвестировать в это нельзя.

Более сложное понятие для большинства людей – «инвестиции». В чем суть инвестирования? Чем оно отличается от других основных видов операций на финансовом рынке, например сбережений и спекуляций, которые приносят вроде тот же результат – наш «бухгалтерский баланс» растет?

2.1. Всего одно слово

Справочники утверждают, что термин «инвестиции» происходит от латинского *investio*, что означает «одевать» или «покрывать» (плащом либо накидкой). Как этот fashion-сленг просочился в мир финансов – ни за что не догадаться, если не знать про «инвеституру». Этот термин также образован от *investio* и означает средневековую европейскую церемонию, во время которой сеньор в обмен на клятву верности наделял вассала собственностью. А проходила она так: подданный облачался в мантию, опускался на колено и с почтением принимал символический дар господина, например ком земли.

Но если «инвеститура» – это собственно акт получения недвижимого имущества во владение, то «инвестиция» – приобретение оснований для такого акта. Для чего будущему феодалу нужно было хорошенько вложиться в службу господину, либо подкрепить свою верность крупной суммой денег.

Так или иначе, современное понимание инвестиций выросло из мира операций с недвижимостью, которые были популярны в Средние века. При этом корни инвестиционной деятельности уходят в еще более седую старину. По большому счету, инвестировать люди начали за тысячелетия до нас, когда осознали силу земледелия.

Вы можете удивиться, но первыми в истории цивилизации инвестициями можно считать вспашку, посевную и жатву. Представьте первого землепашца, который появился на свет за 10 000 лет до нашей эры. Родители назвали его, допустим, Таштемиром¹⁵. Все его предки жили по принципу «человека ноги кормят». Бродили по просторам современной Турции, Сирии, Ливана, Палестины и т. д. – позже ученые окрестили эти земли Плодородным полумесяцем, – собирали зерна проса, чечевицы, ячменя. Тем и питались.

Но Таштемир оказался умней предков. Он тоже мог бы съесть все, что собирал, надеясь, что завтра «будет день – и будет пища». Однако решил, что не дело Homo sapiens просто ждать милостей от природы, задача всякого разумного человека – вырвать их у нее. После чего часть собранного зерна стал сеять, то есть в прямом смысле вкладывать или, если угодно, «инвестировать», надеясь на будущий обильный урожай. В его мечтах из каждого зернышка вырастал колосок с множеством зерен. Дело в шляпе!

Заметим, что Таштемир и его потомки инвестировали просо в землю не абы как. Они бросали семена туда, где от них будет максимальный прок – новый урожай с еще большим количеством зерен, – а посевную кампанию с летней страдой продолжали из года в год, отчего в закромах прибывало. Эта инвестиционная модель – посеешь плоды, собери урожай, часть реинвестируй обратно в землю – позволяла не только закрывать базовые потребности по Маслоу, но и приумножать капитал. Что в итоге давало возможность от урожая к урожаю продвигаться вверх по пирамиде ценностей.

Благодаря этому люди, несмотря на гигантские риски агробизнеса, стали плодиться и размножаться по всей планете. Далее смена кочевого образа жизни на оседлый привела к буму в девелопменте, породила урбанистику и прочие блага цивилизации. С годами человечество настолько разрослось, расцвело и разнообразилось, что уже всю думает, как покинуть Землю и начать инвестировать в другие планеты.

¹⁵ Здесь и далее мы будем использовать для примера древние тюркские имена: это оправдано с точки зрения географии Плодородного полумесяца. Таштемир (тюрк.) – «упорный».

Из этого можно сделать вывод, что инвестиции в широком смысле – это вложения чего-то ценного (денег, времени, ресурса) в некое рискованное предприятие в надежде получить профит в будущем. Можно сказать, что современные люди только и делают, что инвестируют, когда вкладывают часы, дни и годы жизни в учебу, работу, карьеру, отношения, воспитание детей, ожидая, что вложенное вернется сторицей.

В более узком смысле инвестиции – это вложение денег в реальные активы или финансовые инструменты с целью создания и приумножения капитала, который будет служить источником получения регулярного дохода в виде «денежного потока» или ренты.

Да, такое определение несколько отличается от классического описания инвестирования, в котором акцент делается на приумножении вложенных средств за счет роста рыночной стоимости инвестиционного портфеля. Но все-таки большинство людей мечтают не о попадании в рейтинг «Форбса» по размеру активов. Они хотят получить источник дохода, чтобы жить – не тужить и не слишком работать. Поэтому я рекомендую фокусироваться в первую очередь на ренте и лишь затем – на возможном удорожании базового актива.

Что касается сбережений и спекуляций, разберемся и с ними на примере Таштемира. Он явно вырос в финансово грамотной семье. Его предки хотя и жили собирательством, но часть добычи сберегали в глиняных кувшинах на зиму или на черный день. Таштемиру наряду с инвестированием зерен в почву приходилось оберегать их от жучков и грызунов до новой посевной. Так же и нам с вами нужно сберегать финансы от прожорливой инфляции. Она точит капитал по чуть-чуть, но постоянно, за годы отгрызая солидные куски.

За последнее десятилетие российский рубль «усох» почти вдвое. С января 2012 года по январь 2022-го инфляция составила ощутимые 90,2 %. Это значит, что в среднем все подорожало в 1,9 раза! Только очень небольшое количество доступных финансовых инструментов за тот же срок показали сопоставимую доходность.

Если подытожить сказанное, все, что не сберегает капитал от обесценивания из-за роста цен, по сути, означает его проедание, а потому не является ни инвестициями, ни сбережениями. То, что лишь покрывает инфляционные потери, это сбережения. И только то, что реально¹⁶ приумножает капитал сверх инфляции и помимо прироста рыночной стоимости приносит еще и дивидендный, процентный, рентный или иной регулярный доход, – и есть те самые желанные для большинства людей инвестиции.

Как тогда отличить их от спекуляций, которые тоже могут приумножать вложения? Снова посмотрим на Таштемира, который год за годом наращивает масштабы своего агробизнеса. Некоторые из его соседей тоже стали пахать и сеять, но нашлись и те, кто решил украсть или отнять урожай у хлебороба. Таштемиру понадобилась защита, так что рядом с ним появился дюжий парень Темирбулат¹⁷, который за киккар¹⁸ зерна взялся отваживать воров. Конечно, Таштемир мог бы и сам поработать кулаками. Но это рискованно – можно так полу-

¹⁶ В экономической науке различают номинальный и реальный прирост какого-либо финансового показателя, например стоимости актива или размера зарплаты. Номинальный учитывает только математический результат, а реальный отражает результат за вычетом инфляции.

¹⁷ Темирбулат (тюрк.) – «железо + сталь» или, проще говоря, булатный клинок.

¹⁸ Киккар – одна из древнейших мер веса, равная 42,5 кг, что примерно соответствует мешку.

чить по голове, что землю пахать станет некому. Да, выгоду от разделения труда и узкой специализации люди осознали задолго до того, как это стало мейнстримом в экономической науке.

Затем Таштемиру потребовалось нечто, способное интенсифицировать земледелие и повысить урожайность. Если есть спрос, будет и предложение. Так рядом с аграрием появился кузнец Дамир¹⁹, который за киккар зерна выковал ему бронзовый плуг. Обрабатывать почву стало проще и эффективнее, урожайность возросла.

Можно сказать, что в этот момент возникла полноценная экономика. В нее входили промышленность, сельское хозяйство и сектор услуг. Отношения между занятыми в этих сферах людьми строились на принципах меновой торговли. Стоит ли удивляться, что вскоре родился на свет и торгош Покан²⁰, который одолжил у Таштемира киккар зерна, пришел к Дамиру, обменял его на плуг, а тот отнес в соседнюю деревню и продал за два киккара, создав капитал практически из ничего.

Это и есть классическая спекуляция: Покан приумножил свои средства исключительно за счет торговой операции купли-продажи. Многие воспринимают спекуляции как нечто плохое. Но так ли предосудительно поступает Покан? Конечно, Дамир мог бы и сам дойти до соседней деревни, продать свой плуг селянам, получив прибыль. Но если бы он потратил время на ходьбу туда-обратно, то сократил бы свои возможности бить молотом по наковальне и заниматься учеными изысканиями по части металлургии. Его производительность труда снизилась бы, из-за чего Таштемир не получил бы вовремя новый плуг, а промедление с пахотой и посевной грозило бы неурожаем и голодом. А еще на Дамира в дороге мог бы напасть лев – и прощай кузнец. Таким образом, спекулянт Покан в действительности занят полезной для общества работой, которая способствует и технологическому прогрессу, и росту экономики.

К слову, умозрительное рассуждение, которое я привел выше, тоже является спекуляцией. Этот термин восходит к латинскому слову *speculatio*, которое означает «созерцание» или «умозрение». Современный смысл оно получило в Средние века от купцов из немецких земель. На их сленге *spekulation* означало «высматривать или высчитывать в уме выгодную сделку». Со временем умозрительный процесс отошел на второй план по сравнению с прибыльным результатом. Спекуляция стала означать «выгодно купи и перепродай». В процессе инвестирования в недвижимость мы не станем пренебрегать и спекулятивными операциями, но с соблюдением ряда условий, о которых поговорим отдельно.

А пока еще раз наглядно посмотрим на разницу между инвестициями, сбережениями и спекуляциями, теперь на примере из наших дней. Допустим, у вас есть бутылка *Veuve Clicquot*. Если вы убрали ее в винный шкаф, а через десять лет достали оттуда в целости и сохранности, значит, вы сберегли свой актив. Если же в процессе хранения часть шампанского «испарилась» из емкости без вашего участия, значит, с выбором инструментов сбережения у вас не задалось.

¹⁹ Дамир (тюрк.) – «железо»: популярное имя у старших сыновей тюркских и персидских кузнецов.

²⁰ Покан (тюрк.) – «поганец»: такие имена часто давали детям из бедных семей, где их старшие братья и сестры умирали в младенчестве. Что ж, Роман Абрамович был круглым сиротой, Ларри Эллисон едва не умер от пневмонии в девять месяцев, а Ральф Лорен делил с братьями и сестрой комнату размером с гардеробную, которую он в 12 лет увидел в доме приятеля по primary school.

Если вы толкнули «раритетный» экземпляр, который хранился у вас на протяжении десятилетия, стороннему энофилу, а на выручку приобрели две-три новых «Вдовушки», вас можно поздравить с удачной спекуляцией. Если же вы сумели пристроить ту же бутылку Джону Мальвихиллу²¹ с условием бесплатного бокала при каждом посещении ресторана Latour в Нью-Джерси, а на десятилетний юбилей сделки получили такого же объема сосуд с Veuve Clicquot, вашу инвестицию можно ставить в пример всем начинающим инвесторам.

²¹ Американский винный коллекционер, владелец третьей в мире энотеки и ресторана Latour.

2.2. Два правила одного дела

Заниматься операциями с недвижимостью Homo sapiens начали, как только слезли с дерева и обнаружили опытным путем, что спать на голой земле неудобно и небезопасно. Любого могли съесть и крупные хищники, и мелкие насекомые.

Volens-nolens нашим предкам пришлось уметь дальше, прекращать ждать милостей от природы и брать будущее в свои руки. Первым делом люди взялись за дровяки, а затем... разошлись. Одни начали копать палками землянки и строить из стволов и веток шалаши, став первыми девелоперами. Другие с дубинками наперевес пустились за готовым жильем, конкурируя за него с пещерным медведем и саблезубым тигром. Кто-то может назвать их рейдерами, но правильнее считать их первыми венчурными инвесторами.

Помним ведь, что инвестиции – это вложение собственного ресурса (в данном случае здоровья и времени) в рискованное предприятие (а рисковать приходилось жизнью) в расчете получить прибыль.

Она, к слову, не маленькая. Надежное и прочное убежище повышало шансы передать свои гены будущим поколениям. Можно сказать, что любой инвестор может обнаружить у себя фрагменты ДНК далекого предка, который одолел зверя и привел свою скво²², ладу²³ или тьян²⁴ в новый дом, разумно пропустив ее вперед. Гены девелоперов тоже не пропали. Благодаря им существует современная цивилизация с ее урбанистическими ценностями. Лишь в инвестиционных делах мало что изменилось: ставки высоки, риски велики, конкуренция огромна, а зазеваешься – легко сожрут.

Все это приводит нас к простой мысли: безрисковых инвестиций не существует. Даже в недвижимость. Увы. Ну а как называется рискованное занятие с целью получения выгоды или прибыли?

Правильно, **бизнес**. Этот термин уходит корнями в старое английское слово *bisignes*, означавшее одновременно «тревогу», «хлопоты» и «занятие». Невероятно емкое определение!

Итак, первое правило, которое стоит понять и принять, заключается в том, что **инвестиции в недвижимость – это покупка бизнеса на основе недвижимости**. Вашего **собственного дела**. Так к этому занятию и нужно относиться.

Этот тезис прост, но не очевиден. И, как правило, о нем умалчивают многие авторы книг по инвестициям в недвижимость. Они много и с охотой рассуждают о том, как получать доходы от сдачи ее в аренду, а еще больше и охотней – о том, как извлекать прибыль от перепродажи с наценкой. Последнее, как мы помним, относится к спекуляциям (за некоторыми исключениями). В итоге читатели, пытаясь применить полученные «знания», разочаровываются. Одни вдруг обнаруживают, что сдать недвижимость – это не просто хлопнуть по рукам и раз в месяц получать арендную плату. Для других большой проблемой становится даже скромное изменение рыночной конъюнктуры, из-за чего они на годы застревают в сделках, ожидая подходящей

²² Скво – женщина, жена и мать детей в индейских племенах Северной Америки.

²³ Лада – жена и возлюбленная у древних славян, возможно, по имени богини-покровительницы брака, семьи и любви.

²⁴ Тьян (яп. ###) – именной суффикс в японском языке, указывающий на близость отношений; в общем, то же самое, что и «скво», только более нежное.

цены. Подобных разочарований могло не случиться, если бы люди понимали, что инвестируют не в бетонные стены, а в собственное дело на их основе.

Но правильно ли подходить к инвестициям в недвижимость как к вложениям в бизнес, ведь квартира, коттедж или гараж – совсем не похожи на интернет-магазин или мини-пекарню? Вспомним азы. Любой бизнес получает прибыль за счет создания важной для своего клиента ценности. Настолько важной, что тот будет оценивать ее выше других альтернатив среди огромного числа возможностей на рынке и с готовностью отдаст деньги за право ею обладать или пользоваться. Сверх того, эта ценность закрывает минимум одну из потребностей клиента, а в идеале – сразу несколько. Например, мини-пекарня выпускает продукцию, которая не только позволяет потребителю утолить голод, но и дает ему возможность почувствовать себя гурманом, эстетом или даже важной персоной (мотив «я могу это себе позволить» – скажем, пирожок по цене торта на магазинной полке). Точно так же любой объект недвижимости ценен тем, насколько он удовлетворяет потребности покупателей или арендаторов.

На первый взгляд здесь все проще пареной репы. Квартира закрывает потребность в крыше над головой, гараж – в надежном приюте для стального коня, офис – в рабочем месте, склад – в удобном хранении. Но это слишком поверхностный взгляд. В качестве легкой разминки для мозгов предлагаю вам подумать и посчитать, сколько и каких потребностей способна удовлетворить обычная «двушка» в многоквартирном доме – от базовых до высших, согласно пирамиде Маслоу²⁵.

Второе правило лучше всего выражает формула «**Вход рубль – выход два**». И это не только про желаемый многими уровень прибыли от вложений в недвижимость после ее перепродажи.

²⁵ Пирамида потребностей по Маслоу – общепотребительное название иерархической модели потребностей человека, представляющей собой упрощенное изложение идей американского психолога Абрахама Маслоу. По его теории, все поступки людей объясняются стремлением к удовлетворению определенных потребностей, которые, в свою очередь, находятся в жесткой иерархической взаимосвязи. При этом удовлетворение потребностей возможно только снизу вверх по уровням иерархии. Пока не «закрыты», пусть и не в полной мере, потребности нижнего уровня, люди даже не задумываются о каких-то более высоких ступенях. На самом низком уровне, как считал Абрахам Маслоу, находятся физиологические потребности – в еде, воде, сне и сексе, на самом высоком – самореализация как способ раскрыть свои таланты, принося пользу обществу.

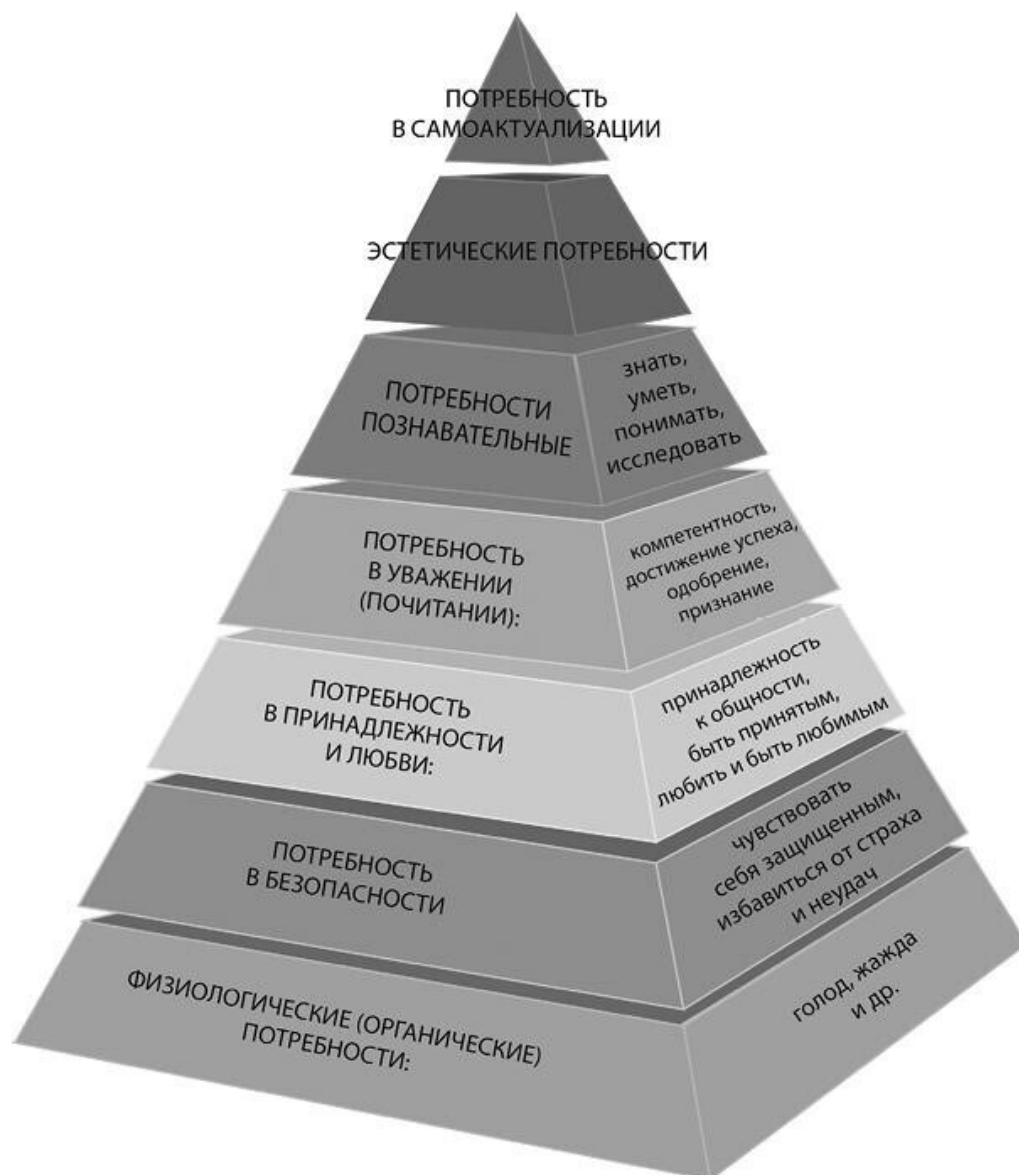


Рис. 2.1. Диаграмма иерархии человеческих потребностей по Абрахаму Маслоу²⁶.

Когда-то давно, начитавшись книжек о «финансовой свободе», я твердо решил порвать с оковами офисной жизни и уйти на вольные хлеба. Мол, тут меня не ценят, а там я лет через пяток стану миллионером в тогда очень твердой валюте. Строго по учебникам составил, как мне казалось, просто гениальный бизнес-план, а точнее – два. И с ними пришел к своему начальнику и наставнику, который поработал на госслужбе, поплавал в бизнесе, а теперь руководил командой аналитиков из кресла вице-президента крупного инвестиционного банка. На мои бумажки с выкладками он даже смотреть не стал. А первым делом спросил:

– Сколько там у тебя планов? Всего два? Ну ты и лопух! А план F среди них есть?

– ???

– Выкинь ты из головы чушь, будто план A и план B – все, что нужно начинающему бизнесмену. По уму, уже на старте ты должен иметь

²⁶ Справедливости ради, сам ученый только перечислил пять основных категорий таких потребностей, но не визуализировал их иерархию в виде геометрической фигуры. Это сделали его последователи, которые, к слову, увеличили количество групп до семи.

не два, а сразу шесть планов. Конечно, без планов А и В ты кредит не получишь даже у нас. Но тебе нужен и план С – на случай, если твоя идея выстрелит и клиент ломанется толпой сверх твоих лучезарных ожиданий. Кучу бизнесов убил не низкий спрос, а экспоненциально выросший, с которым владелец не справился: заказы профукал и клиента потерял. Нужен план D: как ты станешь масштабироваться. Нужен план E, чтобы понимать, в какие ниши и как ты двинешь, когда достигнешь потолка в начальной. Нужен план F – или Finish – при каких условиях, как и куда ты будешь выходить из бизнеса? Например, по каким метрикам ты поймешь, что провалился и пора фиксироваться с наименьшими потерями, чтобы не стать Пончиком²⁷? И как ты будешь делить активы, кому делегировать полномочия, чтобы сохранить контроль, когда решишь уйти на покой, а бизнесом станут рулить другие люди? Этот план ты должен держать в голове от начала и до конца.

Мой шеф был умницей, хотя излагал, по сути, базу. Но это были основы, проверенные суровой практикой российских реалий. Конечно, в этом была и манипуляция: ни один начальник не хочет потерять толкового подчиненного. Его импровизированная лекция о бизнес-планировании ненавязчиво мотивировала сидеть на месте ровно, а не рыскать по сторонам.

Так вот, план F действительно важен не только для бизнеса в классическом понимании, но и для инвестиций: войти в сделку – при всех видимых сложностях на рынке – стократ проще, чем выйти из нее с прибылью. Даже если речь идет не о продаже недвижимости, а об аренде. Правило «Вход рубль – выход два» работает в этом случае точно так же. Перед сдачей внаем или в аренду жилые или гараж необходимо спланировать, что вы будете делать, когда и если:

- закончится срок договоренности с нынешним съемщиком;
- изменится рынок и прежний размер ренты станет для вас невыгодным;
- съемщик станет настаивать на снижении платы, на которое вы не согласны;
- из-за съемщика у вас начнутся проблемы с соседями или полицией;
- съемщик причинит вашему имуществу ущербкратно больший, чем размер ренты.

Наконец, как вы будете завершать устную сделку или писанный договор, чтобы свести свои потери к минимуму?

Еще важнее с самого начала продумать план выхода из владения недвижимостью. Даже если вы предполагаете держать ее пожизненно, а затем передать детям. К слову, это также одна из форм выхода из сделки, которая требует весьма тщательного планирования. Ибо мы предполагаем, а рынок располагает. Словом, покупайте недвижимость, когда понимаете, как и кому вы ее продадите, а продавайте, когда знаете, куда направите выручку, чтобы ваш инвестиционный портфель рос.

Об этом мы подробнее поговорим в следующих главах. А пока разберемся с «тремя китами».

²⁷ Один из главных героев романа-сказки Николая Носова «Незнайка на Луне». Пончик открыл уникальный бизнес по продаже соли, быстро разбогател, но из-за того, что уделял мало внимания маркетингу и развитию, проиграл в конкуренции крупным магнатам. Вовремя не осознав свое поражение, он полностью разорился: «Продал свой дом, продал новое помещение для завода, которое едва успел построить, но все же и для него пришел день, когда в кармане не осталось ни сантика и не хватило даже денег, чтоб расплатиться с рабочими».

2.3. Три кита успешного инвестирования

Современники Дамира, Таштемира и Покана верили, что плоская Земля покоится на трех китах в безбрежном океане. Позже ученые высчитали, что масса каждого из водных млекопитающих должна быть больше 250 квинтиллионов тонн, а воды на них не хватит во всей Вселенной. В этом смысле наши далекие предки ошиблись, но в чем-то они были правы: три точки опоры – это надежно.

У инвестиций в недвижимость есть свои три кита – три вида сделок, которые инвестору придется заключать на рынке, создавая первоначальный капитал и последующий поток ренты:

- покупка;
- аренда;
- продажа.

На них, как земная твердь, покоятся все доходные стратегии в недвижимости. К самым простым относятся известные формулы: «купил – продал», «купил – сдал» и «купил – сдал – продал». Более сложные могут включать в себя перепланировку, реконструкцию, ремонт, смену статуса. Особняком стоит комбинация «аренда – субаренда», или «наем – поднаем», которая теоретически позволяет войти в дело с минимальным капиталом. Но сколь бы хитровыдуманной ни была стратегия, для успеха не обойтись без понимания тонкостей каждого вида сделки. И потому каждой из них в книге отводится отдельная часть со своим набором приемов, техник и фишек.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.