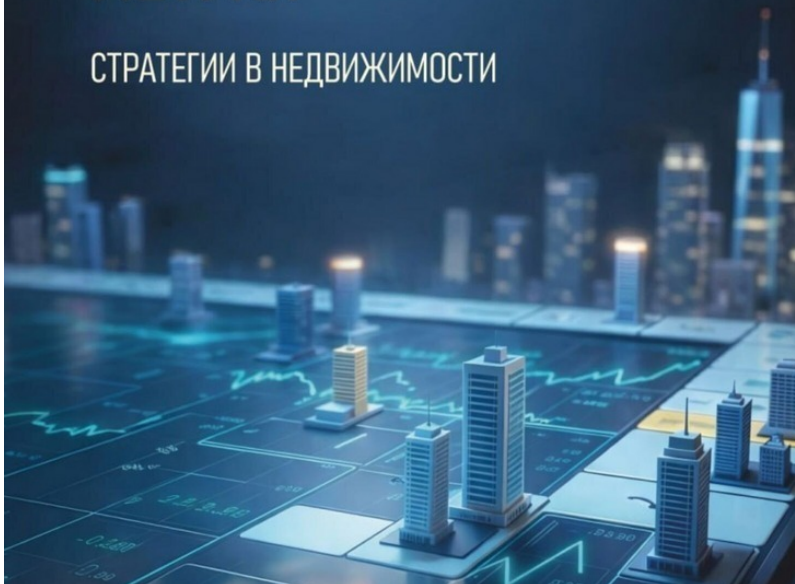


ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА В КВАДРАТНЫХ МЕТРАХ

СТРАТЕГИИ В НЕДВИЖИМОСТИ



**Надежда Звягина
Наталья Мирошниченко
Наталья Казьмина
Ирина Федотова
Дмитрий Святлов
Владимир Тарнакин
Александр Мирошниченко
Ирина Афанасьева
Светлана Матвиенко
Татьяна Магомедова
Ольга Смокова
Альфия Митрошина
Лилия Сараева
Финансовая свобода
в квадратных метрах.
Стратегии в недвижимости**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73590068

ISBN 9785006961067

Аннотация

Литературное агентство Лилии Сараевой представляет книгу «Финансовая свобода в квадратных метрах» – практическое руководство о том, как перестать бояться недвижимости и превратить её в инструмент стабильности, дохода и личной свободы. Эксперты рынка делятся реальными кейсами, стратегиями и опытом, которые помогают избежать ошибок, сохранить капитал и принимать уверенные решения – от первой покупки до осознанных инвестиций в квадратные метры.

Содержание

Введение	7
Тарнакин Владимир	10
Пхукет и (или) Бали. Как инвесторы зарабатывают, пока другие боятся рисковать?	11
Сараева Лилия	50
Покупатель выбирает личность: как медийность риелтора влияет на решение о сделке	51
Афанасьева Ирина	65
Инвестиционный ремонт как в Pinterest: как создать WOW-эффект с небольшим бюджетом	66
Конец ознакомительного фрагмента.	70

Финансовая свобода в квадратных метрах Стратегии в недвижимости

Авторы: Тарнакин Владимир, Сараева Лилия, Афанасьева Ирина, Звягина Надежда, Казьмина Наталья, Магомедова Татьяна, Матвиенко Светлана, Мирошниченко Александр, Мирошниченко Наталья, Митрошина Альфия, Святков Дмитрий, Смокова Ольга, Федотова Ирина

Шеф-редактор Лилия Сараева

Дизайнер обложки Вера Цветкова

Литературный агент Лилия Сараева

Литературный агент Эмиль Ахундов

© Владимир Тарнакин, 2026

© Лилия Сараева, 2026

© Ирина Афанасьева, 2026

© Надежда Звягина, 2026

© Наталья Казьмина, 2026

© Татьяна Магомедова, 2026

© Светлана Матвиенко, 2026

© Александр Мирошниченко, 2026

© Наталья Мирошниченко, 2026

© Альфия Митрошина, 2026

© Дмитрий Святков, 2026

© Ольга Смокова, 2026

© Ирина Федотова, 2026

© Вера Цветкова, дизайн обложки, 2026

ISBN 978-5-0069-6106-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Многие до сих пор воспринимают недвижимость как что-то сложное, тяжелое и «не для всех»: большие суммы, серьезные решения, риски и ответственность. Кажется, что квадратные метры – это мир сложных терминов, чужих правил и бесконечных страхов. Но за каждой квартирой, домом или коммерческим объектом всегда стоит гораздо большее – степень вашей личной свободы.

Свободы выбирать, где и как жить. Свободы менять сценарий своей жизни. Свободы чувствовать устойчивость – финансовую и внутреннюю.

Эта книга – не просто о недвижимости. Она о том, как перестать видеть в квадратных метрах абстрактный актив и начать воспринимать их как инструмент: сохранения капитала, роста дохода, гибкости в решениях и безопасности для семьи. Здесь нет обещаний легких денег или «волшебных схем». Зато есть честный разговор о системе – о том, как недвижимость может стать частью вашего жизненного и финансового выбора.

Мы собрали экспертов рынка, которые ежедневно работают с реальными сделками и реальными людьми. В этой кни-

ге они делятся не теориями, а практикой:

- чем отличается квартира «для жизни» от инвестиционного объекта;
- какие стратегии существуют в недвижимости и как выбирать их под свои цели;
- как связаны финансовая свобода и личный жизненный сценарий, а не идеальные истории из социальных сетей;
- какие ошибки совершают почти все новички и как избежать их еще до первого задатка.

В этой книге нет инструкции «как быстро разбогатеть», зато она помогает увидеть недвижимость без лишнего шума, без страха и без иллюзий. Через реальные истории, кейсы и опыт экспертов вы сможете задать себе главный вопрос: «Как именно квадратные метры могут работать на мою свободу – с моими возможностями, стартовыми данными и целями?»

Неважно, покупаете ли вы свою первую квартиру, задумываетесь о доходной недвижимости или просто хотите разобраться в теме, которую давно откладывали. Здесь вы найдете фундамент – тот самый базовый слой понимания, без которого любые метры остаются лишь стенами. А с пониманием они станут Вашим пространством возможностей.

В книге вас ждут ценные мысли и выводы тех, кто знает

рынок изнутри и умеет объяснять по-человечески. Читайте, отмечайте важное и собирайте свою стратегию: в этой книге достаточно практических рекомендаций, чтобы метры начали работать на вашу свободу.

Тарнакин Владимир

Предприниматель, инвестор, эксперт по недвижимости



Пхукет и (или) Бали. Как инвесторы зарабатывают, пока другие боятся рисковать?

Друзья, уважаемые читатели, здравствуйте! Улыбнитесь и давайте знакомиться. Меня зовут Владимир Тарнакин, и только вам по секрету я расскажу, как стал инвестором, экспертом по недвижимости и «успешником».

Я родился в военном гарнизоне Федотово Вологодской области в семье кадрового офицера. Поступил в военное училище в г. Череповце, окончил его, отслужил в в/ч 48886 Осназ и вернулся в город.

С 1999 года и по настоящий момент я предприниматель. Я не белый и не пушистый, как многие любят писать о себе, но точно полезный, честный и открытый человек. Отец всегда говорил мне: «Сын, первую половину жизни ты работаешь на авторитет, а вторую половину жизни он работает на тебя». И здесь я с ним абсолютно согласен.

Рынок недвижимости как джаз – импровизация каждый день! Но импровизация должна быть качественной, подкрепленной знанием нот и умением играть на инструменте.

Именно это меня зацепило и способствовало моему становлению как эксперта по недвижимости и инвестициям.

Профессионально в недвижимости я с 2012 года, до этого работал в фэшн-индустрии: у меня были магазины женской верхней одежды. Как предприниматель я проводил эксперименты с недвижимостью, следуя поговорке «Не клади яйца в одну корзину».

Были успешные вложения: я приобрел в рассрочку трехкомнатную квартиру площадью 80 кв. м в новом доме у застройщика в Череповце, которую потом успешно продал на 80% дороже. Было еще несколько проектов в недвижимости, где бетон приносил деньги, пусть небольшие, но стабильные.

Были и провалы, когда я прочитал книгу известного мирового инвестора Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа» и использовал его стратегию: у тебя есть миллион – вложи его в покупку квартиры, остальное добей ипотекой и сдавай квартиру в аренду, покрывая этими деньгами расходы по ипотеке. Через пять лет у тебя квартира за один миллион, которая уже стоит минимум 4—5 миллионов.

На практике все оказалось гораздо сложнее... Сначала арендаторы менялись как перчатки, потом я сделал цену ни-

же и нашел нормальную, проблемную семью. Платили они всегда вовремя, грамотно вели учет коммунальных платежей, но расходы по ипотеке аренда не покрывала, и мне приходилось каждый месяц добавлять из своего кармана 6000—7000 рублей.

Все бы ничего, но, как всегда, вмешался господин случай. Мне поступил телефонный звонок от старшей нашего подъезда. Это была очень активная девушка, которая все про всех знала, активно собирала местные сплетни и требовала от всех жителей подъезда беспрекословного выполнения ее прихотей во благо дома и признания ее заслуг.

Мои жильцы оказались людьми с характером и при первой же попытке давления нашли, что ответить. В конце концов старшая по подъезду «съела их живьем» в течение 30 дней. Мне она представила их демонами, которые нарушают все законы общежития в доме, не слушают ее и, главное, не надевают намордник собаке в подъезде. К тому же, у нее на руках был туз, которым она меня шантажировала, сказав, что сообщит в налоговую, если я не выгоню их из квартиры.

Понятно, что новые проблемы и дополнительные платежи мне были совсем не нужны. Мы с ребятами расстались, а я принял решение выйти из этой сделки, пусть даже с ми-

нусом. Тогда эти деньги могли хорошо работать в торговле, люди активно одевались модно и красиво, да и обороты были приличные. Мой минус составил 350 000 рублей, которые я быстро вернул, пропустив деньги от сделки через магазин.

Это был красивый провал и урок мне на всю жизнь, даже при том, что я купил квартиру, когда рынок уже падал. Люди, купившие квартиры в этом же доме на этапе котлована, заплатили на 600 000 рублей больше за такие же квартиры. Мне же застройщик сделал хорошую скидку в уже построенном жилье. Шли 2008—2010 годы, это был период полного застоя в недвижимости: она совсем не росла в цене, а вот для того, чтобы продать квартиру и вытащить деньги, нужно было делать немаленькие скидки.

Еще одной моей ошибкой был неправильный выбор риелтора, эксперта по недвижимости. Я, как и все предприниматели того времени, несмотря на приличные доходы, пытался сэкономить и работал с «друзьями по бане» — немножко риелторами, которые еще где-то работали и калымили на продажах квартир и составлении «договорчиков» для своих по дешевке, имея виртуальное юридическое онлайн-образование.

Сейчас, спустя годы, я понимаю, что «скупой платит дважды», но тогда никто не дал нужного совета при покупке,

приходилось ходить «по граблям» и все испытывать на себе методом проб и ошибок.

После этого случая я стал осторожнее и все дальнейшие решения стал принимать с оценкой текущей ситуации и рекомендаций специалистов, за мнение которых не жалко заплатить хорошие деньги. Именно тогда ко мне пришло понимание основного принципа жизни: «Работа риелтора, как хорошее вино, – в ней ценно послевкусие. Чем оно лучше, тем больше рекомендаций».

Поэтому прежде чем взяться за какой-то проект и советовать его клиентам, я сам прохожу все этапы покупки и эксплуатации, а уже потом рекомендую им сделать то же самое, примерно понимая, какие могут быть нюансы или подводные камни.

Мне нравится экономить деньги моих клиентов. Каждый день я помогаю людям улучшить их жилищные условия. Каждая новая квартира или дом – это чья-то история, чья-то жизнь. Работая с Вами, я становлюсь частью всего этого!

Но вернемся к нашим баранам, как любят говорить французы. Пхукет и (или) Бали? Как же из простого парня я превратился в международного инвестора, спросите вы? Все очень просто, друзья, уважаемые читатели, будущие инвесторы и просто люди, которые любят жизнь и стараются ме-

нять ее под себя. Всему виной моя неугасаемая страсть к путешествиям, именно она стала причиной моих первых инвестиций за границей. Как сказал один мой очень хороший друг и партнер по дайвингу Сергей: «Жизнь – это приключение или ничего». Многие годы это крылатое выражение было моим лозунгом, ведущим меня по жизни.

Моей настоящей страстью и даже какой-то одержимостью на десятилетия вперед, и до сих пор, с 2004г стал Таиланд – страна улыбок и душевных людей. В 2009 году я даже сделал тату на правой руке с надписью «Forever in my heart», что означает «навсегда в моем сердце». Это страна, в которую ты влюбляешься на всю жизнь с первой улыбки или отвергаешь навсегда по каким-то своим причинам, середины не бывает.

Шел период с 2010 по 2012 год, мне было очень классно отрываться в Паттайе на модных тусовках и в ночных клубах. Не зря этот тайский город называют «City never sleep», что в прямом переводе звучит как «Неспящий никогда город». Мне нравилось заниматься дайвингом на Пхукете, на Сими-ланских островах, благо перелет с одного места на другое занимал не более 50 минут, а стоимость местного лоукостера была копеечная.

Мне было 30 лет с небольшим хвостиком, рабочие процессы были отлажены, как хорошие швейцарские часы, биз-

нес процветал и позволял отдыхать в любимой стране по 2—3 раза в год без ущерба для семьи и каких-либо материальных трудностей.

В Паттайе нашим любимым отелем был «Island View», мы ездили туда как на дачу, иногда по 3—4 раза в год. Про себя мы его тогда ласково называли «Ай лав ю». Это была хорошая трешка в одном из лучших, если не в лучшем районе Паттайи, – Пратамнаке, рядом с любимым отелем всей Москвы и подмосковичей «Cosy Beach View».

Собственно, с нашего «дачного отеля» все и началось: он был прекрасным сочетанием соотношения цены и качества, имел приватный бассейн хорошего размера с видом на море, в окружении тропической растительности. Также там были отличный теннисный корт, нормальная кухня для завтраков и праздничных вечерних мероприятий и хороший номерной фонд. Плюсом шли приятная вежливость, дружественные коммуникации и решение любых проблем со стороны местного стаффа.

В один из таких прекрасных дней мне удалось познакомиться с группой товарищей из Ярославля, города-соседа Череповца. Среди них были профессиональные музыканты, депутаты и предприниматели. Ребята зацепились за мое предложение половить местную озерную рыбу – американ-

ских сомов весом от 10 до 20+ кг, и мы вместе оторвались на рыбалке, вытаскивая сомов одного за другим. Самый большой тогда потянул на 26,5 кг. Конечно, мы общались и обменивались жизненным опытом, практикуя модное сейчас слово «нетворкинг».

В процессе разговоров выяснилось, что они тоже любят наш отель и уже не первый раз посещают его. А еще, что в 300 метрах от отеля строят высотку в 24 этажа, так называемый кондоминиум, уже есть пресейл, который длится 2 недели, и дом активно раскупают. Ребята как раз были записаны на встречу с менеджером проекта, планировали пойти на следующий день в шоурум компании застройщика и все посмотреть своими глазами. Ну вы понимаете, я не мог не напроситься с ними.

С этого момента, собственно, и началось воплощение моей мечты о своей недвижимости на море, в моей любимой стране Таиланд, в новом суперсовременном, супероборудованном и удобном во всех отношениях кондоминиуме. Да еще и в месте, где находится резиденция принцессы Таиланда и самая лучшая и дорогая сеть отелей в Паттайе «Royal Cliff» с вертолетной площадкой, шоколадной фабрикой и «The Sky Gallery».

Я не ходил по дороге, я летал в облаках после просмотра

шоурума. Все мои мысли вращались около одной единственной цели: как купить то, что мне очень нравится, при условии, что не хватает ровно половины суммы. Тогда я рискнул, снова имея всего лишь миллион, но планируя получить остальную сумму с продаж. Как всегда, фраза «Я буду больше работать и больше зарабатывать» имела место в моей жизни.

Работать с нами поставили русскую девушку с приятным именем Татьяна, которая очень быстро предложила нам внести предоплату 50 000 рублей и сделать бронь на понравившиеся нам квартиры на месяц. Я оценил грамотную и четкую работу местных риелторов, когда Татьяна на своей яркой спортивной машине Хонда Цивик прокаталась с нами целый день, помогая снять деньги, перевести их в местную валюту, подписать предварительный договор купли-продажи квартиры на трех языках (точнее на двух – английском и тайском, третий вариант – на русском она сделала бонусом для нас).

Я прекрасно понимал, что застройщик платил ей очень хорошую комиссию, но простое человеческое отношение во всем, начиная с работы с деньгами и документами и, конечно, безупречный сервис вплоть до нашего питания в лучших местах и кофейнях города. Перевозка на личном авто, помощь в получении и конвертации денег в незнакомой

стране – тогда такое внимание к мелочам и отношение к клиентам было для нас в диковинку. Основным принципом Тая «Санук и Сабай» соблюдался нашими экспатами, живущими и работающими в стране улыбок, безукоризненно.

С Ярославцами мы дружим до сих пор, часто с удовольствием ездим на базу отдыха «Некрасовская дача», которая находится в живописном уголке Ярославской области рядом с двумя городами, входящими в Золотое кольцо – Ярославлем и Костромой. Идея рыбалки на озере с сомиками, когда-то привезенная из Тая, была реализована на базе на все 100%, только вместо сомов были запущены карп и белый амур, адаптированные к местным природным условиям.

Дальше было и проще, и сложнее одновременно, сам процесс перевода денег тогда был максимально упрощен. Я открыл валютный счет в местном банке СГБ, имея у них же и расчетный счет предпринимателя, что было очень удобно.

Свифты работали отлично, каждый месяц по договору рассрочки мы переводили деньги с небольшой комиссией местного банка, что было очень удобно и практично. Вопрос стоял только в недостающих пятидесяти тысячах долларов, которых у меня не было на тот момент.

Бизнес начал давать сбои: люди все больше влезали в кре-

дитную яму по автокредитам и ипотечным займам. Денег у них становилось все меньше и так называемый средний класс, который был нашей основной целевой аудиторией, начал растворяться не по дням, а по часам. У меня возникла сильная затоваренность магазинов, люди покупали все меньше и меньше, а деньги поставщикам нужно было отдавать с отсрочкой платежа. Уже тогда я понял, что нужно было как-то разрубать этот gordiev узел, и принял жесткое, но правильное решение на тот момент: закрыть часть магазинов, а нереализованный товар упаковать и отправить за свой счет поставщикам с 10%-ным плюсом со своей стороны. Конечно, я понимал, что такими действиями я ставлю под удар крепкие отношения с поставщиками, производителями, сложившиеся годами. Но это было лучше, чем объявить себя банкротом и отказаться от всех долгов. Моя совесть и воспитание не позволили мне так поступить и подвести людей, которые доверяли мне все эти годы. Многие из них стали не просто партнерами, а настоящими друзьями.

Говорят, что беда не приходит одна, и это правда. Шел 2014 год, вместе с проблемами в бизнесе начались и проблемы в моей семье. Семье, которую я всегда считал своим надежным тылом и опорой. Мы прожили вместе с супругой 17 лет, вырастили двух замечательных детей, но наступило время расставания, когда разбитую посуду уже было невозможно склеить. До сих пор я обвиняю в случившемся вне-

запно появившуюся подругу моей жены по институту, которая и словом, и делом разрушила наш брак, видимо, будучи несчастной и в своем браке. Поэтому, друзья, мой вам совет: если у вас счастливая семья, есть деньги, любовь, дети, горните в шею таких подруг, не играйте в демократию, если хотите сохранить семью.

В это же время я решил перечитать договор, понимая, что на деньги, которые я планировал получить с выручки магазинов для погашения остатка платежей, я рассчитывать не могу. Выплыла еще одна интересная деталь договора, написанная между строк мелким почерком на иностранном языке. В случае, если я не могу полностью рассчитаться за квартиру, даже если это ничтожная сумма в 50 000 рублей, застройщик имеет право не возвращать мне уплаченные деньги в полном объеме и, естественно, отказать в праве оформления чанота – тайского документа, аналогичного свидетельству о собственности, которое выдавалось раньше в нашей стране. В общем, ситуация была «help» или «sos», помню, я тогда ревел, как белуга, выброшенная на берег.

Поэтому урок №1.

Друзья, прежде чем подписывать договор на покупку недвижимости за границей, не поленитесь и потратьте деньги на переводчика, чтобы заранее подстелить соломку

и не попасть впросак.

Конечно, тогда я нашел выход, но это стоило мне седых волос: удачно продал дачу, которую строил 7 лет. Для меня это было очень, ну очень трудное решение, но оно, как оказалось, было единственно правильным.

Многие из моих друзей-приятелей тогда не дошли до финала. Квартира мечты в Таиланде с собственным бассейном, спортзалом, видом на море, бильярдом, теннисным кортом, детской комнатой, хамамом, джакузи, сауной и другими классными плюшками от застройщика так и осталась для них голубой мечтой или досадным провалом. Кто-то слился на этапе первого взноса после задатка, прилетел повторно с полумиллионом рублей и прогулял их. Кто-то не смог достроить до конца из-за финансовых сложностей и полностью потерял договор. Это была моя первая и самая сложная инвестиция в зарубежную недвижимость, и она состоялась.

Она принесла мне не только деньги, но и колоссальный опыт инвестирования за рубежом, привела в мою жизнь много новых людей, с которыми я до сих пор поддерживаю отличные отношения. Поменяла мой взгляд на мир, значительно расширила мой кругозор и дала возможность пожить экспатом в чужой стране в собственном жилье.

Покупка жилья – это как первый брак: хочется по расчету, а получается, как всегда, по эмоциям. Именно такой была моя первая инвестиция в Таиланд.

Один из моих партнеров, с которым мы познакомились при покупке моей первой недвижимости и который сейчас активно работает в нашей команде на Пхукете, – это Константин. Его опыт жизни в Таиланде – 21 год, из них 8 лет – на Пхукете, остальные – в Паттайе. Теперь, дорогой инвестор, ты понимаешь, какие люди работают с нами в одной команде.

Таиланд называют страной улыбок. В принципе, так оно и есть. Все дело в буддизме, который выступает здесь не просто религией, а образом мышления. Тайцы живут будто в другой реальности, и, кажется, им не знакомы такие понятия, как тревожность, депрессия и гнев. Тут все реально на расслабоне и искренне улыбаются.

Таиланд – очень безопасная страна. Уровень преступности здесь минимальный, а рейтинг безопасности максимальный, либо близкий к нему. Пхукет – не только рай для любителей моря и солнца, но и целый мир открытий! Старый город с колониальной архитектурой, легендарная тайская кухня, рынки с экзотической едой, буддийские храмы и монастыри, живописные бухты и смотровые площадки. Этот ост-

ров способен удивлять на каждом шагу!

На Пхукете нет универсально «хорошего» района. Есть локации, которые подходят под конкретную цель, и есть покупки, сделанные на эмоциях, которые потом сложно окупить или продать. Проблема большинства покупателей не в бюджете, а в отсутствии понимания, как именно объект будет работать через год, три, пять лет на рынке Пхукета. Мы помогаем подобрать недвижимость под вашу задачу, рассчитать реальную доходность, объяснить риски и выбрать район, который будет выгоден именно вам, а не просто красиво выглядеть на фото!

Пхукет в 2026 – это не просто рай для туристов, но и стратегическая точка для выгодных инвестиций, и вот почему.

– Стабильный рост цен на недвижимость. Спрос на виллы и апартаменты у моря продолжает расти, как среди туристов, так и среди экспатов. Это значит, что ваша недвижимость не только не теряет в цене, но и приносит доход.

– Высокий арендный потенциал круглый год. Пхукет – круглогодичное направление. Даже в низкий сезон спрос здесь остается довольно высоким, благодаря международной аудитории и развитой инфраструктуре.

– Стабильные законы. Четко прописанные законы, позволяющие иностранцам легально владеть недвижимостью.

Здесь есть реальное уважение к частной собственности, и это ощущается во всем.

Как выглядит самая настоящая классика Пхукета?

Это добротная, уютная, дорогая, уникальная недвижимость.

- 4 спальни, 4 ванные, 1624 кв. м земли.
- Панорамные окна, частный бассейн.
- Ландшафтный сад и вид на озеро.
- Атмосфера покоя и сервис пятизвездочного уровня (рестораны, фитнес, детский клуб и полный доступ к инфраструктуре Laguna Phuket).
- До пляжа Бангтао 3 минуты.
- Рядом лучшие школы, гольф-клуб и Boat Avenue.

Здесь живут те, кто выбирает качество жизни! Хотите узнать, сколько стоит этот рай? Пишите нам, мы все расскажем и покажем онлайн или офлайн, как вам удобнее. Контакты вы найдете в конце главы.

3 документа, которые спасут от 90% ошибок при покупке недвижимости в Таиланде

- Chanot (Чанот) – «царь зверей». Свидетельство на землю, права чистые, нет залогов, исков. Без него вы живете на «ничьей» земле. Должен быть у продавца до подписи.

– Полный договор с приложениями. Не две страницы, а детальный пакет, где есть цена, сроки, штрафы, налоги, гарантии. Проверять у юриста дешевле, чем потерять миллионы.

– Право застройщика на землю. Земля в аренде на 10 лет, а дом на 20? Невозможно перепродать?

Мы всегда все детально проверяем. Чанот + договор + законные права на землю – ваша защита! За 21 год практики ни один наш клиент не попал в юридическую ловушку.

Еще один пример классики Пхукета

Топ-проект года The Title Balcony – курортный комплекс на первой линии Nai Yang. Локация, которую сложно купить, но сейчас еще возможно.

Почему все говорят, что это будущий бестселлер:

- 1-я линия от моря – суперредкость;
- огромная приватная территория;
- видовые релакс-зоны;
- эстетичная, продуманная архитектура;
- надежное премиальное управление.

Пхукет – это только тусовки и туризм? Недвижимость там только для миллиардеров? В сезон дождей

жить невозможно? И другие самые популярные мифы про Пхукет, которые мешают людям взглянуть на остров реально: как на место для жизни, инвестиций и стабильности.

Вырисовывается два основных туристических направления в Таиланде, они же направления, куда инвестируют иностранцы и русские туристы – Паттайя и Пхукет.

Возьмем славный город Паттайя, условно он делится на юг и север. Есть любители Севера (это пляжи Вонгамат и Наклуа), они приезжают туда по путевке, зимуют там и не рассматривают южные районы вроде Джомтьен, Пратамнак, На-Джомтьен. И наоборот, есть любители Юга, и они не будут рассматривать Север Паттайи.

То же самое и на Пхукете. Есть любители Южного Пхукета – это Раваи, Чалонг, пляжи Най Харн, Ката. А есть любители Севера Пхукета – Банг Тао, Найтон и прочие. И как в Паттайе есть центр, который не пользуется большой популярностью у русскоязычной публики, так и Патонг на Пхукете не очень актуален для русскоязычных покупателей и зимовщиков. А вот почему, по каким причинам люди выбирают Юг или Север Пхукета? Нам это интересно, и мы опрашиваем людей. Пишите в нашей группе в Телеграм, друзья, и мы обязательно упомянем вас в следующей книге, а особо активным подарим яркие подарки от нашей компании

Vibe Residence Karon – проект, где совпало все! Всего 180 метров до моря, реальная пешая доступность. Район Карон полностью сформирован: кафе, магазины, отели 5* и стабильный спрос на аренду круглый год.

Ключевые преимущества:

- 180 метров до пляжа;
- всего 309 апартаментов;
- rooftop бассейн, фитнес, спа, коворкинг, кафе;
- панорамный вид на море;
- старт цены от 118 000 бат/м;
- мебель и техника включены;
- гарантированный доход в валюте 7% годовых на 5 лет.

Квартира у моря за 10 млн рублей звучит как мечта, но это реальность! Причем не просто голые стены, в стоимость уже включены мебель, техника и вся отделка – заезжай и живи! А самое приятное, что есть удобная рассрочка, так что не нужно вносить всю сумму сразу. Мы каждый день подбираем подобные проекты для своих клиентов и считаем, что инвестировать нужно не только выгодно, но и с комфортом, чтобы квартира уже сегодня приносила удовольствие.

Если вы тоже хотите жилье у моря, где все продумано до мелочей, напишите нам и мы поможем подобрать лучший

вариант именно под ваш бюджет и цели.

Таиланд – идеальное место для спокойной, обеспеченной жизни у моря! Вы покупаете надежную квартиру в проверенном проекте, живете в ней, когда хотите, а в сезон сдаёте и получаете пассивный доход 5—8% годовых. За 21 год на рынке, пройдя сотни сделок, мы видим, какие объекты действительно дают такой результат, а какие только обещают.

Таиланд – страна, где энергия чувствуется в воздухе. Где идеи превращаются в глобальные бренды. Где из простоты рождается масштаб. Если вы умеете видеть потенциал, вы увидите его и здесь. И, возможно, ваша история начнется так же, как и моя: с первой инвестиции в любимый Тай.

БАЛИ...

Вы наверняка думаете, что Бали – это что-то типа Мальдив, только океан и песочек? Нет друзья, все не так однозначно. Остров просто очень разный: на севере – чудесное море, на юге – голубой океан, в центре – жесткие джунгли, а чуть глубже, в самом центре острова – сумасшедшей красоты горы! В этом суперсила Бали: на протяжении 160 км можно найти все. Именно эта сила делает его объектом желания и точкой на карте для идеального отпуска для людей

со всего мира. И как же с любимого больше 20 лет Таиланда меня занесло на Бали, спросите вы?

Отвечаю: многие клиенты, рассматривающие Таиланд для инвестиций, стали задавать вопросы про Бали. К тому же мой старый партнер по элитной недвижимости в Москве проживал на острове уже третий год и постоянно приглашал меня, чтобы отдохнуть, изучить остров и рассмотреть его в качестве перспективного направления для инвестиций.

Немного статистики этого года: Бали опять возглавил список лучших туристических направлений 2026 года.

Нуса Дуа – один из самых престижных и спокойных районов острова Бали, полуостров Букит, милый родной Букит, именно здесь мы и жили последний месяц. Белоснежная архитектура в греческом стиле, приватные бассейны, зеленые сады, руфтопы, виды на океан и закаты. До топовых пляжей Бали пять минут, рядом гольф-клуб мирового уровня и пятизвездочные отели. Большинство вилл и апартаментов, которые здесь строятся проданы уже на этапе пресейла... Поэтому, если вы еще не на Бали, как инвестор, как турист, как экспат, задайте себе вопрос: «Почему я упускаю эту возможность?»

Ну а сейчас мы поговорим о том, какие есть **права**

на владение недвижимостью на Бали.

Есть две формы, самые популярные, которые все называют Лизхолд и Фрихолд. Фрихолда для иностранных граждан не существует, только для местных, но есть исключения, как и в любом законе. Обычная практика – это Лизхолд, когда вы берете землю в аренду на ограниченное время пользования у индонезийца. Вы оформляете право собственности на эту землю через договор аренды, оно обычно ограничено сроками, например, 30, 50, 80 лет. Это зависит от того, на каких условиях вы договоритесь с владельцем земли.

Мы наблюдаем рынок недвижимости Бали с постковидных времен – всего несколько лет, но и за это время он изменился от безумно хайпового к холодному и безжизненному, и вот теперь вновь теплеет. Сегодня на Бали идут далеко не все, а только самые «заряженные» инвесторы, которые видят рынок шире, чем среднестатистический любитель треш-контента на YouTube.

Индонезия по-прежнему является одной из восьми крупнейших экономик мира, наряду с США, Китаем и Индией, а Бали – одним из самых популярных туристических направлений мира, не имеющим ярко выраженной сезонности, со среднегодовой загрузкой туристической недвижимости в районе 65—75%.

Фокус инвестора на безопасности, минимизации рисков, сохранении и приумножении капитала. Сейчас уже никто не бьется в агонии «it's now or never» – сейчас или никогда, почти все принимают решения обстоятельно. Покупать напрямую у застройщика – по-прежнему «зашквар». Большие инвесторы так не делают, а предпочитают пользоваться независимым мнением и привлекать независимых специалистов для объективной оценки рынка и выбора подходящего портфеля объектов.

Все реже на рынок заходят новые небольшие застройщики, а некоторые из тех, что построили 1—2 проекта сворачивают «лавочку» и уходят с рынка. Тем крепче становятся те, кто ориентировался прежде всего на качество, а не на объем. Хотя и те, и другие пережили непростые времена. Среди проектов крупных системных застройщиков по-прежнему есть те, в которые заходить однозначно стоит. Агентства по-прежнему существуют для того, чтобы давать независимую оценку и информировать не только о потенциалах доходности, но и о возможных рисках. При выборе нужно делать ставку на наименее рискованный проект при прочих равных. А также мы делаем акцент на том, чтобы оставаться с вами на протяжении всего взаимодействия с застройщиком и уже после подписания договора.

Итак, поехали, друзья, классика Бали.

Для тех, кто давно планировал приобретение апартаментов, но откладывал. Готовые апартаменты в Чангу (Переренан) :

- двухуровневый 1-спальный апартамент 60 кв. м;
- первая цена – 165 000\$;
- специальная цена для наших клиентов – 130 000\$.

Инфраструктура комплекса:

- бассейн 16 метров,
- руфтоп с зоной отдыха и кинотеатром под открытым небом,
- спортивный зал,
- студия для записи подкастов,
- 7 минут на байке до пляжа Переренан.

Лизхолд 25 лет +25 лет гарантированного продления. Апартаменты полностью укомплектованы мебелью и техникой, подходят для сдачи в аренду или для личного проживания.

Знаете, есть на Бали классные объекты, а есть менее интересные. И на каждый объект сегодня на YouTube десятки обзоров. Смотришь, и, кажется, все ок. Но если копнуть глубже, обнаружатся нюансы, про которые в «обзорчиках»

никто не скажет. Поэтому, дорогие инвесторы, не очаровывайтесь цифрами доходности в табличках, отрисованных застройщиком, а наряду с ожидаемым показателем ROI соотносите прежде всего риски по разным проектам.

Где-то участок взят в рассрочку и еще не оплачен полностью, а как насчет строительства в резидентской зоне? Может быть оптимистичный план на получение SLF (функциональный сертификат по готовности здания) без подачи на PBG (разрешение на строительство, которое оформляется до начала строительных работ). Где-то PBG уже получен, а может быть, только поданы документы, и ждать перехода от расчистки участка к строительным работам еще 11 месяцев. Конечно, все может быть идеально, кроме того, что вдоль проекта простирается прекрасная река, и требуемый отступ не соблюден.

Анализируйте ситуацию, подключайте риск-менеджмент и, самое главное, не пытайтесь объять необъятное, привлекайте профессионалов к вопросу, ведь дело касается Ваших денег!

Про цвет земли на Бали

Если вы уже находитесь в процессе выбора объекта недвижимости на Бали, вы наверняка уже знаете, что на Бали есть

три основных типа земельных участков:

- зеленые – сельскохозяйственные;
- желтые – резидентские;
- красные – коммерческие.

Но все не так просто! Например, желтый участок может иметь сельхозназначение, а коммерческие зоны бывают не только красными, но и розовыми, оранжевыми и т. д.

На что важно обращать внимание?

- Назначение земли.
- Разрешенный коэффициент застройки.
- Какие постройки разрешено возводить на участке.

Как разобраться?

В Индонезии есть государственные сайты с картами зонирования. Помимо этого, мы всегда можем заказать юридическую проверку. В рамках такой проверки рассматривается не только зонирование, но и другие важные аспекты, обеспечивающие безопасность сделки.

Стройка на Бали, инвестиции в недвижимость и пассивный доход

Готовая вилла на первой береговой линии в проекте Oceaniq подробно.

На старте продаж этого комплекса здесь уже были небольшие коммерческие помещения и облагороженная набережная. Причем это была муниципальная инициатива, поскольку это территория, которая является частью культурного наследия и она пролегает прямо перед комплексом, поэтому можно сказать, что владельцам вилл первой очереди очень повезло. Можно выйти из своей виллы и сразу попасть на пляж – он дикий, скалистый и здесь можно посерфить, либо на пляж отеля «Мулия», который находится буквально в двух минутах от этой точки, и там уже можно купаться, загорать, пользоваться шезлонгами, все что угодно!

Для второй очереди это будет расстояние 800 метров, что тоже очень близко, а мы с вами знаем, что близость к океану и локация в целом для недвижимости – основной показатель.

Из чего же состоит вилла?

- Внутренний двор, где расположен бассейн с обратным течением, которое можно использовать для тренировок.

- Терраса с огромной стеклянной дверью из закаленного стекла, высота профиля 3,2 м. Это сделано специально, чтобы не перекрывать вид.

- Гостиная с техническим помещением, которое на самом деле используется как гардеробная и постирочная первого этажа.

– Кухонная зона максимально минималистична: здесь встроенный холодильник, мойка, посудомоечная машина, вытяжка, плитка из натурального камня, привезенного из Эмиратов, бесшовные панели от пола до потолка.

– Санузел первого этажа, великолепное зеркало от пола до потолка, свет утоплен в нише.

– Лестница на второй этаж из натурального камня.

– Холл второго этажа оформлен панно, которое делают балийские мастера, и в каждой вилле это панно уникально.

– Первая спальня не перегружена совершенно никакими деталями. Удобная качественная кровать, встроенная гардеробная, управление шторами и кондиционером с одной панели, высота матраса здесь 37 см – это совместное балийско-американское производство. Такие матрасы закупает пятизвездочные отели, такие как «Марриотт».

– С балкона вид на океан!

– Мастер-спальня, мастер-санузел с премиальной техникой, огромная белая прекрасная ванна, огромное тонированное окно «в пол». Вы можете смотреть на небо, если вам хочется, прямо из своей ванной комнаты.

Средняя финансовая доходность 12—14% годовых при среднесуточной ставке от 90 долларов. Знаете, иногда мы слышим от клиентов, которые все не решаются на покупку что-то вроде: «Ой, Владимир, пока семейные дела, не до Бали», «Поступление ребенка», «Ремонт в своей квартире»

и т. п. Понятно, что это жизнь, и ее невозможно поставить на паузу! И не нужно! Нужно ее жить. Только не откладывать инвестиции на «потом». Единственное, чего нам никто не вернет – это время.

Владельцы объектов, которые мы оформляли на стадии строительства на Бали, уже получают первые дивиденды, и те, кто ориентировался на долгосрочную стратегию и доход от сдачи в аренду, особенно довольны.

Теперь вопрос к вам, что вернется вам сторицей – условный ремонт на кухне или инвестиции в объект недвижимости, который будет генерировать для Вас регулярную прибыль? Пишите, друзья, сделаем для Вас подбор, исходя из ваших пожеланий и бюджета.

Как мы оцениваем новый объект, выходящий в продажу?

Любой уважающий себя риелтор на Бали порекомендует перед покупкой объекта провести due diligence (юридическую проверку). Однако проведение due diligence стоит от 500 до 1 500\$, и на начальном этапе мы всегда проводим предварительную оценку.

– Оценка локации: насколько она популярна на сегодняш-

ний день? Как вписывается в общие тенденции развития острова?

– Статистика по средней заполняемости и среднесуточной стоимости в локации, для этого можно воспользоваться статистикой Airdna.

– Соответствие зоны земли (цвета) назначению постройки. Если мы планируем сдачу объекта в посуточную аренду, подойдут участки предназначенные под коммерческую застройку. Здесь пользуемся данными Batara Badungkab.

– Запрос плана получения разрешительной документации по проекту. Уточняем, получает ли девелопер на проект PBG и AMDAL или планирует по окончании строительства получить SLF.

Если на этом этапе все ок, мы берем объект в работу и предлагаем вам.

Зачем все это делать?

Рынок недвижимости Бали на сегодняшний день показывает одну из самых интересных доходностей в мире, но недостаточно зарегулирован, и многие пользуются лазейками, которые оставляет девелоперам законодательство.

Это не плохо, но наша задача свести риски инвестора к минимуму или, по крайней мере, предупредить об имею-

щихся. Еще больше обзоров и объектов Вы можете увидеть в нашем Телеграм-канале.

Сейчас рынок вновь набирает обороты и мы здесь, чтобы инвестировать и зарабатывать вместе с вами, друзья! Недвижимость на Бали – это ваш шанс войти в растущую экономику и закрепить за собой «кусочек свободы».

Ответы на вопросы о недвижимости Бали, которые мы получаем чаще всего

Сколько стоит недвижимость на Бали?

- Апартаменты ~ от \$80 000
- Таунхаусы ~ от \$160 000
- Виллы ~ от \$230 000

Можно ли купить недвижимость на Бали дистанционно?

Да, 80% сделок с недвижимостью на Бали проходят удаленно. Хотя те, кто покупают с нами, в основном прилетают на остров.

Возможна ли рассрочка?

Да, для большинства объектов доступна рассрочка платежей на весь срок строительства.

Размер первоначального взноса?

Обычно ПВ составляет порядка 30% от стоимости.

Как провести платеж из России?

Есть несколько надежных и легальных способов оплатить недвижимость на Бали как из РФ, так и из других стран.

Можно ли оформить ипотеку?

Ипотека в Индонезии недоступна иностранцам, поэтому пользуемся инструментом рассрочки.

Сколько нужно, чтобы забронировать объект?

От \$1,000 до \$3,000 в зависимости от проекта.

После этого у нас есть 7—14 дней на изучение документов, подписание договора и внесение основного платежа

Сколько мне будет приносить объект?

Средняя арендная доходность составляет 8—12% годовых в валюте.

Сколько стоят услуги риелтора?

Для вас, друзья, услуги по подбору апартаментов и вилл бесплатны. Нашу работу оплачивают застройщики из своих бюджетов на продвижение и клиентскую поддержку.

На другие вопросы с удовольствием мы ответим в формате личной консультации в нашем Телеграм-канале. У нас –

самые интересные объекты с высокой доходностью от проверенных застройщиков.

Экономический феномен Индонезии. Почему сегодня все больше инвесторов смотрят в сторону этой страны?

– От сырьевой экономики – к индустриальному гиганту!
За последние 5 лет переработка никеля выросла на 525%.
Теперь Индонезия – ключевой игрок в цепочке производства литиевых батарей. Весь мир на этапе перехода к «зеленой» энергии, и у Индонезии в руках один из главных ресурсов.

– Молодая страна перспективный рынок!
Средний возраст населения гораздо ниже (~31 год), чем в Европе или США.

Это означает:

- долгосрочный рост благодаря трудоспособности населения,
- спрос на жилье,
- расширяющийся внутренний рынок.
- Туризм становится другим.

Новый фокус – на качественном туристе, а не на массо-

вом. Строже правила въезда, выше сборы и, как ни странно, доходы растут, несмотря на меньшее число гостей.

– Геополитика: контроль над водным пространством.

Порядка 40% мировых морских грузов проходят через воды Индонезии. Страна усиливает армию, развивает флот и укрепляет контроль над стратегическими проливами между Тихим и Индийским океанами.

Индонезия намного больше, чем крошечный Бали. Это целая страна с огромным потенциалом. А Бали – то самое окно возможностей для индивидуального инвестора!

И напоследок проведем сравнительный анализ для людей, готовых к инвестициям. Рассмотрим проект, где на руках у инвестора есть 12 млн рублей, которые он может вложить в квартиру в Санкт-Петербурге, либо в апартаменты на Бали. Что выгоднее, друзья? Поехали.

На эти деньги, к примеру, можно купить однокомнатную квартиру где-нибудь в районе метро Звездная (СПб) или апартамент в востребованной туристической локации на Бали.

Что вы получите в первом случае?

– Средняя стоимость аренды такой квартиры составляет

30 000—40 000 рублей в месяц.

- Годовой доход примерно 360 000—480 000 рублей.
- Окупаемость около 25—33 лет (без учета налогов, простоев и роста цен на содержание недвижимости).

Теперь переместимся на Бали. \$120 000 (примерно те же 12 млн рублей) – это стоимость апартаментов у одного из ведущих застройщиков на острове. Что вы получите в этом случае?

– Апартамент в курортной зоне с управлением отельного типа.

– Ожидаемый доход по финансовой модели от \$1 500 до \$2 000 в месяц.

– Годовой доход \$18 000—\$24 000.

– Окупаемость 5—7 лет.

И здесь важно понимать:

– На Бали недвижимость работает круглый год, особенно если речь про туристические районы.

– Апартамент сдается в короткую аренду, и этим занимается управляющая компания.

– Вы получаете пассивный доход в иностранной валюте в стабильной экономике.

Выбор, как всегда, за вами: квартира в РФ с бесконечно долгой окупаемостью или работающий инструмент в валютной зоне, приносящий регулярный доход.

Самое интересно, друзья, что в последнее время мы наблюдаем 2 категории активных инвесторов на Бали и на Пхукете. Первая – это молодежь, вложившая все деньги в крипту в свое время и сейчас активно «стригущая» дивиденды с этого процесса, и вторую категорию – инвесторов «кому за 40». В определенном возрасте недвижимость становится более привлекательной, чем все остальное.

Ну а почти все члены нашей команды на Бали и Пхукете считают, что любое достойное дело должно заканчиваться запахом денег и правом на собственность. Поэтому надо строить красивые малоэтажные комплексы, где на участках мужчины посадят деревья, а женщины вырастят прекрасные цветы, и вместе улучшат демографическую ситуацию в стране!

Итак, резюмируем, что все-таки интереснее? Пхукет и (или) Бали?

Сравним их по основным критериям выбора инвестиционного объекта.

– Доходность (ROI) и окупаемость.

– Бали. Средняя доходность – 10—15% годовых, а в топовых локациях – до 20%. Основной спрос – посуточная арен-

да, что повышает доходность. Окупаемость – 5—7 лет.

– Таиланд. Доходность – 7—12%, окупаемость – 8—12 лет. Основной спрос на долгосрочную аренду в городах и туристическую на островах.

– Рост цен на недвижимость.

– Бали. Цены растут на 10—20% в год, особенно на виллы. Остров ограничен по площади, что стимулирует рост стоимости.

– Таиланд. Рост цен медленнее – 5—10% в год, но рынок более стабильный и не такой динамичный, как на Бали.

– Законодательство для иностранцев.

– Бали. У иностранцев есть право долгосрочной аренды (leasehold) или оформление в собственность (freehold) на компанию (PT PMA).

– Таиланд. Можно владеть квартирами (до 49% комплекса), но земля – только через аренду или юрлицо.

– Налоги и расходы

Бали:

– Налог на аренду 10%.

– Ежегодный налог на землю 0,5—1% от стоимости участка.

Таиланд:

– Налог на аренду 15%.

– Ежегодный налог на недвижимость 0,01—0,3%.

– Бали – лучшая доходность и рост капитала, низкий порог входа, но есть риски.

– Таиланд – более стабильный рынок, но и рост цен слабее.

Помните, друзья, выбор всегда за вами. Хорошей недвижимости, как и хороших женщин, много не бывает! Всему – свое время, не упускайте его. Риски есть везде. В то же время потенциальная прибыль на Бали и Пхукете настолько превышает риски, что инвесторы со всего мира вкладывают деньги в острова мечты. Решать Вам, а мы здесь для того, чтобы помочь Вам принять лучшее решение! Пишите, и мы будем рады быть полезными для Вас!

Мои контакты:

ВКонтакте: <https://vk.com/tarnakinvladimir>

Группа ВКонтакте: https://vk.ru/vavilon_estate

Telegram: <https://t.me/realestatevavilon>

Отсканируйте QR-код, переходите в наш Telegram-канал и получите первую консультацию по недвижимости Пхукета или Бали бесплатно!



https://t.me/phuket_bali_nedvizhka

Сараева Лилия

Маркетолог, соавтор 12 книг, основатель и руководитель маркетингового агентства LS-media, а также Литературного агентства Лилии Сараевой



Покупатель выбирает личность: как медийность риелтора влияет на решение о сделке

Кто я, и почему мне есть, что сказать?

Меня зовут Лилия Сараева. Я шеф-редактор этой книги и соавтор трех книг по недвижимости, спикер Международного жилищного конгресса-2025, основатель маркетингового агентства LS-media и Литературного агентства Лилии Сараевой. Я работаю на стыке маркетинга и недвижимости и хорошо знаю, как в этой сфере принимаются решения: осторожно, трепетно, через доверие.

В недвижимости я не только как маркетолог, у меня есть опыт с обеих сторон. С одной стороны я работаю с агентами, риелторами и агентствами, которые ежедневно ведут клиентов, показы, переговоры и сделки. С другой – я давно и достаточно успешно инвестирую в квадратные метры, использую разные стратегии: я покупала жилье в разных городах и регионах, за свои и за кредитные деньги, сдавала квартиры в аренду и перепродавала с большой выгодой. За последние 12 лет у меня было 14 сделок с недвижимостью. И, конечно, рядом со мной в сделках были специалисты по недвижимо-

сти. Поэтому я вижу одну и ту же историю под разными углами: что реально влияет на выбор специалиста, где доверие растет, а где теряется.

Я начинала как smm-специалист в сегменте недвижимости, а затем основала маркетинговое агентство LS-media. Мы помогаем экспертам по недвижимости и агентствам выстраивать присутствие в соцсетях и СМИ так, чтобы оно приводило к заявкам и работе с клиентами, а не оставалось просто «контентом».

Параллельно я руковожу собственным литературным агентством. Только за 2025 год мы выпустили 14 книг – 10 в соавторстве и 4 личных, вместе с нами всего лишь за год 131 эксперт стал автором. Я и сама пользуюсь этим инструментом: я соавтор уже 12 книг. Я вижу, как книги и публичность работают на репутацию и генерируют сделки, когда выстроена система.

Я организовала написание 4 книг в соавторстве, в которых приняли участие 48 экспертов в сфере недвижимости. В прошлом году презентация одной из этих книг прошла на Международном жилищном конгрессе, где принимали участие более 10 000 участников рынка недвижимости.

Авторы активно используют наши книги как инструмент

построения личного бренда, и я – не исключение. *В прошедшем году, например, я стала не только участником, но и спикером Международного жилищного конгресса. Организаторы пригласили меня рассказать о себе, о своем деле, о возможностях моего бизнеса именно благодаря тому, что я являюсь соавтором книг по теме недвижимости.*

Я привыкла смотреть на продвижение прагматично: любое действие, любой контент, любой канал продвижения – все должно работать на одну цель в рамках продуманной стратегии.

«Я вижу вас везде, это знак, чтобы я обратилась к Вам за услугой», – именно с такой фразы началось долгосрочное сотрудничество с одной из моих клиенток. Она выбрала меня среди конкурентов и написала именно мне, потому что качественные маркетинговые касания показали ей мои сильные стороны и раскрыли меня как эксперта. Так работает *личный бренд*. Взаимодействие с клиентом начинается задолго до первого личного контакта.

В недвижимости это особенно заметно: цена ошибки очень высока, поэтому доверие не выдается авансом. Клиент смотрит, как вы ведете соцсети, что о вас говорят, где вы появляетесь, как часто звучит ваше имя. Потом идет в поиск, читает публикации, натывается на интервью или коммента-

рий, видит вас на мероприятии или получает рекомендацию от знакомых. Эти касания в идеале складываются в ощущение: «этому человеку можно доверить сделку».

В результате системной маркетинговой стратегии клиент приходит уже теплым. Ему не нужно долго объяснять, кто вы и почему к вам стоит обращаться. Он уже принял внутреннее решение, а дальше выбирает формат и удобный момент, чтобы написать или позвонить.

В этой главе я разберу, как усилить личный бренд и собрать такую систему присутствия для эксперта по недвижимости: соцсети, СМИ, нетворкинг и книги, чтобы медийность конвертировалась в заявки и сделки.

Медийность как система: опоры бренда эксперта по недвижимости

Когда эксперт говорит «у меня есть личный бренд», я первым делом смотрю, на чем он стоит. В недвижимости это быстро проверяется: клиент многим рискует, поэтому он собирает подтверждения из разных источников. Обычно все держится на нескольких опорах.

Соцсети

Соцсети дают регулярные касания и ощущение личного контакта. Клиенту важно видеть человека, с которым он общается, обсуждать деньги, документы и сроки. Здесь формируется привычка к вам как к эксперту: вы рядом, вы в теме, вы отвечаете, вы владеете информацией.

Качественно упакованные соцсети и работа с аудиторией – это база. С помощью правильного позиционирования и маркетинга в соцсетях можно получать теплый трафик. Например, за год мы получили для агентства недвижимости более 4000 заявок с бюджетом на рекламу 0 рублей, благодаря активному контенту в соцсетях.

После этого я поняла, что одних соцсетей уже недостаточно, чтобы выделяться среди множества компаний и специалистов. Тем более, что сейчас соцсети подвергаются блокировке, и аудитория, накопленная годами, может просто перестать приносить заявки.

СМИ

В какой-то момент у меня возник вопрос: «Как моим клиентам выгодно отстраиваться от конкурентов?» Ответ я нашла в медиа. Публикации в СМИ – это внешний сигнал статуса. Клиент считает простую вещь: раз эксперт присутствует в деловой повестке, у него есть вес и компетенции,

и он серьезно изучает рынок недвижимости. Клиенты сейчас, даже получив рекомендацию или услышав имя эксперта, ищут отзывы в интернете, а публикации в СМИ доказывают авторитет эксперта даже холодной аудитории, которая пока не готова доверять постам в соцсетях. Кроме того, статьи хорошо индексируются в сети и позволяют потенциальному клиенту быстро найти информацию о вас.

Хорошо работают форматы, где автор показывает профессиональную позицию: комментарии по рынку, разбор изменений, аналитика, экспертные колонки. Чем качественнее материалы эксперта в СМИ, тем более он будет востребован среди представителей СМИ.

Одна из моих клиенток получила приглашение поучаствовать в профессиональном нишевом мероприятии в качестве спикера как раз благодаря публикации в одном из популярных СМИ. Это демонстрирует, как тесно связаны все каналы, где проявляется эксперт.

Только системная связная стратегия публикаций помогает достигать поставленных целей, хаотичные или разовые публикации не работают. Ключевые моменты – регулярность публикаций, экспертная глубина и соответствие актуальной повестке дня. *Из последних кейсов: наш эксперт с помощью регулярных выверенных публикаций в релевантных издани-*

ях смог обойти полную тезку из другой сферы. Теперь имя нашего клиента индексируется в поисковых запросах выше, это долгожданный и очень желанный результат.

Книга как точка доверия

Книга воспринимается иначе, чем пост в соцсетях или рекламный креатив. Пост можно пролистать, сохранить «на потом» и забыть, а книга для читателя остается более весомым сигналом: раз человек стал автором, значит, у него есть что сказать по делу и есть опыт, который можно упаковать в систему.

В недвижимости это работает особенно заметно. Клиент редко выбирает эксперта по одному ролику или красивой ленте, он ищет подтверждения компетентности. Книга становится таким подтверждением: она добавляет статус, усиливает доверие и помогает выделиться среди специалистов с похожими услугами и ценами.

Плотно работая со СМИ, я искала новый формат, который закроет все запросы моих клиентов из сферы недвижимости: высокий репутационный потенциал, укрепление личного бренда и раскрытие экспертности. Книга стала ответом на все запросы. Я понимала, что не все готовы тратить сотни тысяч рублей и годы жизни на написание книги, поэтому

внедрила в работу своего агентства формат экспертной книги в соавторстве. Хотя не могу не отметить, что многие авторы пробуют себя в соавторстве, часто и в нескольких изданиях, и вскоре возвращаются уже за изданием своей собственной книги.

Идея совместной книги настолько зажгла меня, что я немедленно стала искать, как ее реализовать. Я хотела, чтобы это были не просто сборники, а полноценные книги, раскрывающие темы, важные для читателя. Важно все: я внимательно изучаю рынок, чтобы концепция книги отвечала запросам авторов и аудитории, подбираю грамотных экспертов для участия в проекте, определяю вместе с ними темы, которые максимально раскроют специалиста и будут интересны читателям. Такая книга раскрывает глобальную тему с разных сторон и под разными углами, дает авторам поле для профессиональной реализации, а читателям – ответы на волнующие вопросы. Всего несколько месяцев, и автор уже держит в руках книгу, где его фамилия в списке авторов.

Большой плюс книги в том, что она не живет по правилам рекламного бюджета. Реклама заканчивается, когда заканчиваются деньги. Книга продолжает приводить людей через рекомендации, маркетплейсы и поисковую выдачу даже спустя месяцы и годы после выхода. Мы размещаем книги более чем на 30 высокоиндексируемых площадках, в крупнейших

маркетплейсах и на главных книжных ресурсах страны, это значит, что имя эксперта-автора книги стабильно будет находиться на верхних позициях в поисковой выдаче. В результате, когда человек ищет отзывы на риелтора в интернете, первое, что он находит – факт авторства в книге. Во-первых, это дает ему подтверждение экспертности специалиста, во-вторых, возможность прочесть книгу, познакомиться ближе с его подходом, видением и принципами работы, чтобы принять решение в пользу покупки.

Как маркетолог, я рекомендую все инструменты использовать как источник трафика, в том числе и книгу. Если в книгу встроить воронку, то она не только даст статус автора и украсит книжную полку, но и будет работать на продажи ваших услуг.

Приведу показательный пример. Соавтор книги «Лидеры рынка недвижимости» вложила 30 000 рублей в участие и заработала 1 000 000 рублей, получив клиентов из книги. Автор полноценно включила книгу в свою стратегию продвижения и продаж: она использует ее как визитку в работе с клиентами, как инструмент самопрезентации в нетворкинг-сообществах, как свидетельство собственной экспертности в онлайн- и офлайн-работе.

И именно благодаря соавторству в книге этого автора

пригласили выступить на Международном жилищном конгрессе, где выступали 800+ экспертов для 10 000 участников, с темой: «Книга – источник клиентов. Как одна публикация в профессиональном издании привела мне 5 клиентов!» На момент выступления автор уже провела 2 сделки и получила суммарную комиссию более 1 000 000 #, а еще 3 клиента были в работе.

Книга в таких историях работает как усилитель доверия и статуса. Дальше включается система: медийность дает узнаваемость, офлайн закрепляет контакт, контакты и сделки становятся логичным продолжением.

Книга как воронка для привлечения клиентов

Наши авторы регулярно делятся результатами участия в книге. Для многих соавторов она становится не просто публикацией, а полноценным инструментом привлечения клиентов. Эксперты получают обращения на свои услуги, сделки купли-продажи, консультации и сопровождение – и все это благодаря правильно выстроенной маркетинговой системе внутри книги.

Книга работает как источник трафика за счет размещения на крупных маркетплейсах и онлайн-площадках, где становится доступной широкой аудитории. Читатели находят кни-

ги через обычный поисковик и выходят напрямую на экспертов-соавторов. Дополнительный эффект создает синергия: благодаря коллаборации нескольких авторов усиливается продвижение, расширяется охват и запускается эффект рекомендаций.

Каждому автору я рекомендую делать в своей главе маркетинговые крючки: рассказать о себе, раскрыть кейсы, показать свою экспертность. Также можно встраивать в свою главу полезные материалы: чек-листы, гайды, всевозможные боты или мини-разборы, диагностики. Это позволит читателю «прикоснуться» к экспертности автора и обратиться к нему напрямую через книгу.

Например, из одной моей главы в такой книге 55 человек перешли в мой Телеграм-канал, и 3 из них стали моими клиентами на долгосрочное сотрудничество. Без закупки рекламы у блогеров, маркировки и рекламного бюджета. Такой результат дает связка «текст + понятный следующий шаг», а не сам факт публикации.

Книга дает инфоповод и для медиа, и для мероприятий. Ее можно использовать как визитную карточку, как инструмент самопрезентации, как способ взаимодействия с аудиторией. Конечно, гораздо больше доверия вызывает спикер со сцены или риелтор на встрече, который может сказать: «Я

уже подробно разобрал этот вопрос в своей книге».

Нетворкинг

Нетворкинг часто недооценивают, я считаю это большой ошибкой. В не подвижности связи ускоряют развитие: рекомендации, партнерства, доступ к аудитории, приглашения на события. Плюс партнерства с коллегами из смежных сфер: юристы, ипотечные брокеры, застройщики, оценщики. Один качественный контакт часто приводит к серии рекомендаций.

Наши книги, написанные в соавторстве, тоже своеобразный нетворкинг: они объединяют авторов не только на страницах, но и в профессиональном сообществе. Риелторы, владельцы агентств, юристы, кадастровые инженеры, специалисты по налоговому законодательству, инвесторы и многие другие эксперты слаженно вместе раскрывают темы, которые дополняют друг друга, потом так же слаженно совместно продвигают издание и получают новую целевую аудиторию. Такой нетворкинг длиною в жизнь.

Сильный бренд получается, когда все эти опоры не живут отдельно. Соцсети должны поддерживать вашу экспертность из медиа, медиа – усиливать доверие к вашим соцсетям, офлайн – закреплять образ человека, которому можно

спокойно доверить сделку.

Если собрать систему, медийность превращается в капитал и работает на вас. В недвижимости клиенты выбирают того, кому можно спокойно доверить деньги и процесс. Когда все каналы работают системно, ваше имя начинает «продавать» еще до первого звонка клиента.

В соцсетях я размещаю самые свежие анонсы новых книг, где вы можете стать соавтором. Подпишитесь, чтобы ничего не пропустить! Если вы хотите написать личную книгу, напишите мне, и я расскажу, как организовать процесс от идеи до издания.

Мои контакты:

Сайт: <https://ls-media.ru/>

ВКонтакте: https://vk.com/lili_saraeva

Телеграм: https://t.me/saraeva_lm

Отсканируйте QR-код для записи на личную консультацию:



https://t.me/Lili_saraeva

Афанасьева Ирина

Инвестор, дизайнер, декоратор и художник



Инвестиционный ремонт как в Pinterest: как создать WOW-эффект с небольшим бюджетом

Меня зовут Ирина Афанасьева. Сегодня я дизайнер, декоратор, художник и инвестор, а когда-то моя профессиональная жизнь начиналась с бухгалтерии – мира цифр, таблиц и точных расчетов.

Больше 15 лет назад мы с мужем начали инвестировать в недвижимость. Этот путь начался не с вдохновения, а с необходимости разобраться в ремонте сначала как в техническом процессе, а затем – как в инструменте, который способен увеличивать стоимость квартиры и делать ее по-настоящему привлекательной для покупателя.

Это был путь проб, экспериментов и неизбежных ошибок. Но именно он постепенно сформировал мой взгляд на интерьер – как на живую систему, где каждое решение имеет значение. Теми наблюдениями и выводами, которые родились из этого опыта, я и хочу поделиться с вами.

Почему ремонт – это язык, на котором квартира говорит с покупателем

Инвестиционный ремонт всегда начинается с цифр, смет, сроков и логичного вопроса: «А сколько это принесет?». Только цифры никогда не работают сами по себе. Они начинают двигаться только тогда, когда в пространстве появляется эмоция. Покупатель не покупает стены. Он покупает ощущение жизни внутри них.

Сегодня этот эффект часто называют «интерьер как в Pinterest», но на самом деле речь не о трендах и красивых картинках. Речь о грамотно собранной визуальной истории, которая делает квартиру желанной, понятной и привлекательной. И хорошая новость в том, что для этого не нужен большой бюджет. Нужна стратегия, вкус и понимание, для кого и зачем вы делаете ремонт.

Часть 1. Что такое инвестиционный интерьер сегодня? От «просто чисто» к пространству, которое продает.

За годы работы с инвестиционными квартирами я не раз видела один и тот же парадокс: аккуратная, светлая, полностью отремонтированная квартира может продаваться сложно и долго. Формально в ней все сделано правильно: ровные стены, нейтральные цвета, новая отделка. Но она не вызывает отклика.

Такие интерьеры я называю «корректными, но пустыми». Они не раздражают, но и не запоминаются. В них нет ощущения, что здесь уже можно жить.

Когда мы с мужем начинали заниматься инвестиционными ремонтами, этого было достаточно. Рынок был менее требовательным, и покупатель ориентировался прежде всего на метраж и цену. Сегодня ситуация другая. Покупатель выбирает быстро и эмоционально. Квартира либо цепляет сразу, либо остается в списке «посмотрели и забыли».

Современный инвестиционный интерьер – это уже не просто фон. Это инструмент, который помогает человеку представить свою жизнь в этом пространстве. И чем быстрее возникает это ощущение, тем выше ценность объекта в глазах покупателя или арендатора. Это баланс между нейтральностью и характером. Он не должен быть безликим, но и не должен навязывать чужой вкус. Его задача – быть понятным и комфортным для большинства, оставаясь визуально собранным и аккуратным.

Здесь особенно важна работа с деталями: свет, цвет, пропорции, материалы. Именно они формируют ощущение качества, даже если человек не может объяснить, почему квартира кажется ему «хорошей». Это тот случай, когда интерьер

работает на уровне ощущений, а не логики.

Важно понимать, что инвестиционный интерьер – это не про индивидуальное самовыражение. Это про уважение к будущему жильцу. Про пространство, в котором легко представить себя, не отвлекаясь на визуальный шум и стилистические крайности.

Инвестиционный интерьер – это не про моду и не про экономию. Это про осознанные решения, которые повышают ценность недвижимости и делают ее привлекательной для рынка. Когда интерьер собран правильно, он начинает работать на инвестора – спокойно, уверенно и долго.

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.