

# Как получать доход с недвижимости, или Отпуск на всю жизнь

Константин Демчук

издание  
второе  
3 новых главы

МАГАЗИН

Как найти  
подходящую  
квартиру?

Как пере-  
вести в  
нежилой  
фонд?

Как сделать  
реконст-  
рукцию?

Как найти  
арендатора?

Эта книга поможет вам вырваться из цикла «дом-работа-дом»,  
создать свой источник постоянного дохода,  
жить в любом уголке земного шара и заниматься делами,  
о которых вы давно мечтали.

**Константин Демчук**  
**Как получать доход с**  
**недвижимости, или Отпуск на**  
**всю жизнь. Эта книга поможет**  
**вам вырваться из цикла «дом-**  
**работа-дом», создать свой**  
**источник постоянного дохода,**  
**жить в любом уголке земного**  
**шара и заниматься делами, о**  
**которых вы давно мечтали**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=19206743](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=19206743)*

*ISBN 9785447493486*

### **Аннотация**

Не важно, предприниматель вы или наемный работник, эта книга станет для вас практическим руководством, т.к. в ней собран многолетний реальный опыт создания коммерческой недвижимости с использованием ограниченного бюджета. Книга содержит множество практических советов. Она поможет

избежать основных проблем и ошибок на пути к финансовой независимости. Главная цель этой книги – показать работающий способ достижения свободы на основе создания дохода от коммерческой недвижимости.

# Содержание

Введение	8
Предисловие к электронному изданию книги	10
Глава 1. Куда уходит жизнь, или Пять плохих привычек, связанных с работой	11
Самый большой налог	12
Привычка жить работой	14
Привычка жертвовать счастьем ребенка	16
Привычка жертвовать отношениями с близкими людьми	18
Привычка жертвовать мечтами	21
Привычка жертвовать здоровьем	23
«Понты» или жизнь?	25
Практическое задание к гл. 1	30
Глава 2. Путь к свободе, ошибки начинающих	32
Свобода не работать и к чему она приводит	33
Альтернативное занятие	38
Свобода места жительства: доступнее, чем кажется	40
Работа в удовольствие или «Мухи – отдельно, котлеты – отдельно»	45
Выводы	50
Практическое задание к гл. 2	52
Глава 3. Источники постоянного дохода и что	54

из этого действительно работает	
Удаленная работа и фриланс	55
Процент от банковского вклада	58
Торговля акциями на фондовом рынке	60
Свой бизнес	65
Сдача недвижимости в аренду	69
Практическое задание к гл. 3	75
Глава 4. Яблоко или огрызок? Выбор доходной	77
недвижимости	
Разновидности коммерческой недвижимости	78
Небольшое складское помещение	80
Конец ознакомительного фрагмента.	81

**Как получать доход  
с недвижимости, или  
Отпуск на всю жизнь  
Эта книга поможет вам  
вырваться из цикла «дом-  
работа-дом», создать свой  
источник постоянного  
дохода, жить в любом  
уголке земного шара  
и заниматься делами, о  
которых вы давно мечтали**

**Константин Демчук**

*Посвящается любимой жене и сыну, ради*

*которых достижения имеют смысл*

*Дизайнер обложки Н. С. Романова*

*Иллюстратор К. М. Демчук*

*Редактор Е. В. Полиевктова*

© Константин Демчук, 2020

© Н. С. Романова, дизайн обложки, 2020

© К. М. Демчук, иллюстрации, 2020

ISBN 978-5-4474-9348-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Введение

Кто из нас не стремится к свободе?

Путь к настоящей свободе лежит через финансовую независимость. Стать финансово независимым и приобрести свободу – важнейшая задача в жизни каждого человека. Для тех, у кого уже есть семья и дети, эта задача становится критически важной. Потерять лучшие годы своей жизни в офисе или провести их вместе с семьей, путешествуя и занимаясь любимыми делами, – это зависит от наличия у вас свободы. Кроме того, обязанность обеспечить семью и пожилых родителей лежит на главе семейства. Что станет с близкими людьми, если с кормильцем, не дай бог, что-нибудь случится?

Каждый взрослый человек осознает это и делает все возможное, чтобы достичь финансовой независимости и жизненной свободы. Но не делает того, что на самом деле может ее обеспечить.

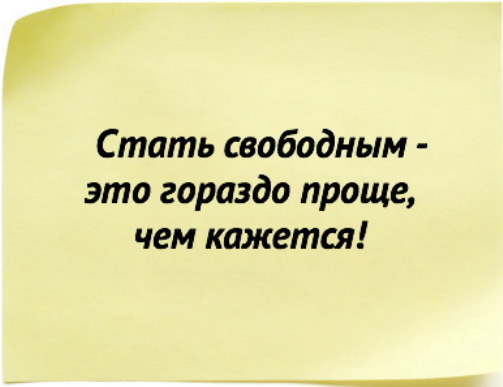
Не важно, предприниматель вы или наемный работник, эта книга может стать для вас очень полезной, потому что в ней собран многолетний практический опыт создания коммерческой недвижимости с использованием ограниченного бюджета. Она поможет избежать многих проблем и ошибок на пути к финансовой независимости.



Главная цель этой книги – показать реальный путь достижения свободы на основе создания дохода от коммерческой недвижимости.

«Путешествие в тысячу миль начинается с первого шага», и книга поможет его сделать. Она проведет от осознания необходимости перемен до конкретных шагов к достижению финансовой независимости. Множество практических советов позволят сэкономить от нескольких сотен тысяч до миллионов рублей. И благодаря этой книге предстоящий путь станет более доступным для большего числа людей.

Стать свободным – это гораздо проще, чем кажется!



**Стать свободным -  
это гораздо проще,  
чем кажется!**

# **Предисловие к электронному изданию книги**

Прошло уже более трех лет со времени подготовки первого издания. С тех пор в нашей стране многое изменилось. Но идеи и методы, изложенные в книге, по-прежнему актуальны. И именно сейчас, в разгар кризиса, появляются очень выгодные возможности. Сложно найти более благоприятное время, чтобы начать действовать!

*01 июня 2016 года*

# Глава 1. Куда уходит жизнь, или Пять плохих привычек, связанных с работой

- самый большой налог
- привычка жить работой
- привычка жертвовать счастьем ребенка
- привычка жертвовать отношениями с близкими людьми
- привычка жертвовать мечтами
- привычка жертвовать здоровьем
- «понты» или жизнь?
- практическое задание к гл. 1

# Самый большой налог

Не важно, предприниматель вы или наемный сотрудник, каждый будний день вы заняты работой. Пока вы молоды, вам это даже нравится. Но со временем вы все чаще задаетесь вопросом: действительно ли ваша работа – это то дело, на которое стоит тратить большую часть своей жизни? И как вы отвечаете себе на этот вопрос? Только честно.

В интернете есть рекламный ролик National Geographic Channel, в котором приводится забавная статистика:

*«В среднем вы проведете чистых 10 лет жизни на работе, 20 – во сне, 3 года – в туалете, 7 месяцев – в автомобильных пробках и 2,5 месяца – в ожидании ответа на звонок, 12 лет вы проведете за просмотром телевизора, а 19 дней – в поисках пульта от него. И лишь одна пятая отведенного вам срока останется на саму жизнь».*

Конечно же реальная статистика будет несколько иной, и она зависит от вашего образа жизни. Но давайте задумаемся, что такое чистые 10 лет жизни, проведенные на работе. Это почти 90 тыс. часов, или 11,25 тыс. рабочих дней. Как вам такой отпуск?

Не спору, мы можем высвобождать время за счет правильной организации своих дел, за счет устранения непро-

дуктивного его использования. Но неужто вас не смущает, что всего лишь одна пятая вашей жизни принадлежит вам по-настоящему? Почему такой высокий налог на жизнь? Вы готовы платить налог 80%?

# Привычка жить работой

Зачем большинство из нас ходит на работу? Очевидно, чтобы зарабатывать деньги. Не впадая в крайности, готовы ли вы поменять свою настоящую работу (бизнес) на другое занятие ради увеличения дохода? Скорее всего, да. Выходит, что суть нашей работы или бизнеса – это банальная добыча денег. И не нужно притягивать за уши трудовой романтизм, навязанный пропагандой. Тут, кстати, досталось в равной степени и наемным работникам, и предпринимателям. Цель вашей работы (бизнеса) – это обмен вашего времени на деньги. А теперь давайте посмотрим, насколько равноценным является этот обмен.

Хотите вы того или нет, мы живем своей работой. Наша голова постоянно занята обдумыванием проблем и ситуаций, возникших на работе. Часто приходится жертвовать своими интересами ради интересов организации. Наемные работники все время испытывают страх потерять работу и доход. Если сомневаетесь, представьте, что завтра утром, придя на работу, вы узнаете о своем сокращении. Еще хуже ситуация у предпринимателей. Сначала от избытка энтузиазма, затем по нужде они занимаются оперативным управлением. Практически круглые сутки их внимание поглощено проблемами из различных сфер бизнеса: финансы, кадры, продажи и др. Они несут ответственность за все, и эмоцио-

нальная нагрузка у них несравнимо больше. К тому же просто взять и бросить свой бизнес или уволиться они не могут.

Задумайтесь, а имеет ли ваша работа смысл лично для вас? Получаете ли вы удовольствие от процесса или радость от результата? Сколько раз вы отказались от отпуска, потому что работа была действительно увлекательной? Скорее всего, ни разу.

Согласен, работа может нравиться. Но не в таких количествах! Почти ежедневно, с утра до вечера мы на рабочих местах. Свободных денег и времени остается ровно столько, чтобы мы смогли продолжать работать. Получается замкнутый цикл. И хотя большинство людей привыкли к такому положению вещей, все же в глубине души они понимают, что так жить неправильно.

**Первый** практический вывод:  
**ЧТОБЫ ПОЛУЧАТЬ ДЕНЬГИ,  
ВЫ ДОЛЖНЫ ЖИТЬ РАБОТОЙ.**

# Привычка жертвовать счастьем ребенка

У вас есть дети? А есть ли время, чтобы заниматься ими?

*Одно из самых ярких воспоминаний моего детства — это многодневная поездка с отцом на рыбалку. Мне запомнились лесные озера с прозрачной водой, где дно было видно на глубине нескольких метров. Ночная прохлада, догорающий костер, печеная картошка, темный силуэт леса на фоне ночного неба с потрясающим количеством ярких звезд. Именно тогда мне, 12-летнему мальчишке, отец позволил в течение нескольких дней ездить на нашем мотоцикле с люлькой по лесным дорогам. Это было здорово, и я был счастлив. Проблема только в том, что таких воспоминаний немного. Ведь родители были заняты работой.*

В современных семьях нередко мать или отец уходит на работу, когда ребенок еще спит, а приходит, когда уже спит. Одно время я сам был именно таким родителем. Но будем надеяться, что это не ваш случай. Скорее всего, вы каждый день видите своего ребенка, можете с ним пообщаться или даже почитать ему книжку. Но что он вспомнит через 20 лет? Это будут яркие воспоминания или что-то серое из одинаковых будней? Нашим детям не хватает совместных



приключений с родителями, потому что родители слишком заняты.

Да что там приключений, нашим детям не хватает элементарного внимания. А ведь от нас, от родителей, зависит будущая жизнь ребенка. Именно мы своими неумелыми действиями или бездействием создаем ему тот набор комплексов и психологических проблем с которыми ему мучаться всю оставшуюся жизнь. Будь у нас побольше времени для общения с детьми, все было бы по-другому.

**Второй** практический вывод:

**ЧТОБЫ ПОЛУЧАТЬ ДЕНЬГИ, ВЫ ДОЛЖНЫ  
ЖЕРТВОВАТЬ СЧАСТЬЕМ СВОЕГО РЕБЕНКА.**

# **Привычка жертвовать отношениями с близкими людьми**

<sup>о<sub>в1</sub></sup> <sup>о<sub>в1</sub></sup> Хорошие человеческие отношения в семье или с друзьями строятся на основе «треугольника понимания». Одна вершина треугольника – это общая реальность, другая – общение и третья вершина – взаимная симпатия.

Общая реальность – это наличие общих взглядов и представлений об окружающем мире. В семье это может быть совместный быт и общие цели. У друзей – общая работа, увлечения или прошлый совместный опыт, как, например, служба в армии. Если мы обладаем общей реальностью, то увидим в новогодних праздниках одинаковую возможность съездить на горнолыжный курорт, а другие люди найдут общий интерес в 10-дневном запое.



Общая реальность возникает у людей, как правило, в ходе общения. Если мы регулярно общаемся на общие темы, например, о тех же горнолыжных курортах, у нас возникает все больше понимания, которое вызывает чувство симпатии. И вот мы уже дружим!

Каждая вершина «треугольника понимания» под- держивает две соседние. Так, чем чаще мы общаемся, тем более мы симпатичны друг другу и шире границы нашей общей реальности. Чем больше мы нравимся друг другу, тем больше общаемся, и наши отношения крепнут.

Но у этого треугольника есть и обратная сторона. Ослабление одной из вершин ведет к ослаблению двух других. Например, если вы перестали с кем-либо общаться, ваша совместная реальность начнет стремительно разрушаться,

а симпатия уменьшаться. Именно так разрушаются семьи и дружба между людьми.

Вспомните свою встречу с человеком, с которым были когда-то дружны, но по каким-либо причинам долгое время не общались. Ведь кроме совместных воспоминаний вам почти не о чем говорить! Потому что нет больше общей реальности.

Чем больше мы погружаемся в работу, тем меньше вынуждены общаться с близкими людьми и друзьями и тем неотвратимее превращаемся друг для друга в людей, которым не о чем говорить.

**Третий** практический вывод:

**ЧТО БЫ ПОЛУЧАТЬ ДЕНЬГИ, ВЫ ДОЛЖНЫ  
ЖЕРТВОВАТЬ ОТНОШЕНИЯМИ СО СВОИМИ  
БЛИЗКИМИ ЛЮДЬМИ.**

# Привычка жертвовать мечтами

Кто из нас не строил мечты в юности?

*С детства я неплохо рисовал. Сам процесс доставлял мне настоящее наслаждение. Рисуя, я непроизвольно отключался от всего того, что происходило вокруг, и полностью погружался в любимое занятие. В течение нескольких часов я не чувствовал ни голода, ни жажды, ни неудобной позы за столом. Мне хотелось рисовать еще и еще. Рисование воспринималось так же, как кусочек вкусного пирожного. Было здорово, и конечно же я мечтал стать художником.*

*Некоторые из моих друзей хотели стать музыкантами и создать свою рок-группу. Другие видели себя спортивными чемпионами. Кто-то на полном серьезе хотел стать космонавтом...*

А о чем мечтали вы? Вспомните ваши любимые занятия в детстве и юности! Что с ними стало?

Девиз: «Сначала деньги, потом все остальное» появился в нашей жизни с того момента, как только возникла необходимость содержать себя самостоятельно. Мы откладываем наши любимые занятия ради тех дел, за которые другие люди готовы заплатить нам деньги. Здесь наши интересы начинают замещаться интересами организации, или, иными сло-

вами, тем, что другие люди хотят получить от нас.

Чем больше денег вам удастся заработать, тем выше уровень жизни и связанные с ним расходы. Растущая нужда в деньгах заставляет тратить все больше времени на работу. Его уже катастрофически не хватает на самое главное, не то что на мечты. И нередко приходится смириться с такой жизнью, маскируя это под «житейскую мудрость»: мол, глупый был, не понимал, что юношеские мечты – это наивные фантазии, не имеющие ничего общего с реальностью.

Как только вы себя убедили, что ваши мечты не-реальны, в этот момент вы пожертвовали ими.

**Четвертый** практический вывод:

**ЧТО БЫ ПОЛУЧАТЬ ДЕНЬГИ, ВЫ ДОЛЖНЫ  
ПОЖЕРТВОВАТЬ СВОИМИ МЕЧТАМИ.**

# Привычка жертвовать здоровьем

Ранний подъем, недосып, смрадные пробки, сидячая работа, горящие сроки, перекус на бегу, позднее возвращение домой, уже за полночь отход ко сну, а ночью прокручивание в голове событий прошедшего дня и завтрашних планов. Это обычный рабочий день большинства активных людей. Так заведено, и мало кого это удивляет. Но годам к 30—35 подобный образ жизни дает о себе знать.

*В первые годы трудовой жизни мне очень нравилась постоянная гонка в делах, сумасшедшая карусель людей и событий. Каждый день происходило что-то новое, жизнь менялась очень стремительно, все кругом «кипело». Есть древнее китайское проклятие: «Чтоб ты жил во времена перемен». Я же по незнанию долгое время искренне считал это добрым напутствием.*

*К тридцати годам я уже начал испытывать первые проблемы со здоровьем. У меня периодически побаливал желудок и поднималось давление. Недосып был такой, что, играя по вечерам со своим мальшиом, я незаметно засыпал прямо на полу.*

Но что ждет человека, который всю свою жизнь проводит в такой гонке?

Прежде всего это хронический стресс, следствием которого являются разнообразные болезни. Самые распространенные из них:

- заболевания желудочно-кишечного тракта;
- заболевания сердечно-сосудистой системы;
- снижение иммунитета.

Часто мне казалось, что мой уровень стресса не такой уж и высокий. Но то, как я порой излишне эмоционально реагировал на ситуации, возникающие за рулем, убедило меня в обратном. А ведь подобные «незначительные» проявления стресса существенно снижают качество нашей жизни. Все, что помогает уменьшить стресс, от зеленого чая до спортивного зала, помогает выдержать эту нагрузку. Но организм все равно ломается. Ведь не зря же появился так называемый русский феномен: смерть мужчин на самом пике их профессиональной деятельности – в возрасте 39—40 лет – от инсульта и инфаркта.

**Пятый** практический вывод:

**ЧТОБЫ ПОЛУЧАТЬ ДЕНЬГИ,**

**ВЫ ДОЛЖНЫ ЖЕРТВОВАТЬ СВОИМ ЗДОРОВЬЕМ.**



## **«Понты» или жизнь?**

Хорошо, а что взамен такого образа жизни? Только не говорите, что деньги. Избыточные деньги есть только у незначительного числа людей. У большинства они так и не прибавляются. Даже если вам удастся иметь солидный доход, это вовсе не означает автоматического наличия свободных денег. Их по-прежнему не хватает. Так в чем же дело?

Вы, наверное, слышали, что мы живем в так называемом обществе потребления. Этот термин впервые ввел немецкий философ и социолог Эрих Фромм. На эту тему написано много интересных вещей. Но что из этого мы можем найти для себя полезного в практическом плане? Чтобы увидеть, давайте проанализируем наши жизненные ситуации.

**Избыточные деньги  
есть только  
у незначительного числа  
людей.**

Скажите, есть ли у вас исправный сотовый телефон, которым вы пользовались несколько лет назад? Если он исправен, почему сейчас вы пользуетесь другим телефоном? Кстати, у вас случайно не iPhone? А можете аргументированно объяснить покупку своего iPad?

А ваш автомобиль, сколько ему лет? Даже если это надежная и комфортная иномарка, почему вы посматриваете на новые модели?

А не смущала ли вас ситуация, что, как только вы выехали из автосалона на новой иномарке, она резко теряет в цене? За что же такое вы заплатили, что тут же обесценилось за воротами автосалона?

То же самое относится практически ко всем нашим вещам: мы все меньше принимаем в расчет их реальную необ-

ходимость, а чаще следуем моде или подражаем нашему окружению. Бог с ними, с вещами, но то же самое относится к нашим целям и моделям жизни!

Наше общество потребления стоит на том, что именно бизнес создает культуру. И заметьте, не ваш бизнес. Нам обещано счастье посредством владения товаром. Совсем не обязательно смотреть рекламу, чтобы знать престижные бренды. Самодеятельная агитбригада, состоящая из ваших друзей и знакомых, старательно будет снабжать вас всей необходимой информацией. Вы всегда будете в курсе того, где престижно жить, на чем престижно ездить, как престижно выглядеть и т. п.

Короче говоря, вы всегда будете знать кратчайшие пути избавления от своих денег. А ведут ли эти пути к обещанному счастью?

*Мне надолго запомнилась история с выбором новой машины, которая случилась в 2008 г. Приехав в один из салонов, я попросил менеджера дать мне возможность прокатиться на всех автомобилях из модельного ряда. На тот момент у меня была Toyota Corolla. Это легковой седан. Я планировал последовательно прокатиться на новой модели Toyota Corolla, затем на Toyota Avensis, Toyota Rav 4, Toyota Land Cruiser Prado и Toyota Land Cruiser 100.*

*Поначалу менеджер возражал, сославшись на правила автосалона, но затем согласился. Таким образом, менее чем*

*за час я хотел испытать те чувства, которые испытывает обычный человек, усердно работающий много лет ради покупки все более крутой машины. Передо мной был полный модельный ряд, где каждый последующий автомобиль, более дорогой и престижный, должен был давать мне все увеличивающуюся дозу счастья.*

*Но все произошло как раз наоборот... Я люблю машины, и в итоге ездил на джипе, но в тот день с каждой новой моделью мне становилось все грустнее. Я очень ясно осознал, что удовольствие от каждой новой машины не стоит тех затрат и усилий, которые требуются для ее покупки.*

Гоняясь за новыми товарами, в большинстве случаев мы получаем призрачное удовольствие от повышенного внимания окружающих. И я думаю, что многие обладатели кровью и потом заработанных «понтов» готовы подписаться под словами Виктора Пелевина, автора романа S.N.U.F.F.: «Он перестал понимать, каким образом (чужая) зависть может трансформироваться в его счастье».

Теперь давайте соберем все воедино.

Всю сознательную жизнь большую часть своего времени мы меняем на деньги. При этом мы вынуждены:

- жить работой;
- жертвовать счастьем своего ребенка;
- жертвовать отношениями с близкими людьми;

- жертвовать своими мечтами;
- жертвовать своим здоровьем.

**Для того, чтобы получать деньги, вы должны:**



Помимо удовлетворения основных физиологических нужд заработанные деньги мы используем для возбуждения зависти окружающих. Если вас коробит слово «зависть», используйте слово «признание», суть от этого не изменится. По факту, счастья от всего этого мы не испытываем.

Пусть не все из перечисленного относится к вам, но разве мало того, что осталось?

# Практическое задание к гл. 1

*Жизнь – не те дни, что прошли, а те, что запомнились.*

*П. А. Павленко, советский писатель*

Большинству из нас кажется, что большая часть жизни еще впереди. Чтобы увидеть истинную картину, давайте проведем некоторые расчеты.

Период угасания профессионального развития человека наступает примерно в возрасте 55 лет. К этому времени накапливаются усталость, болезни, пропадают стимулы для активной работы. Вероятность того, что после 55 вы наконец сможете реализовать свои юношеские мечты и в полной мере ими насладиться, чрезвычайно мала.

Теперь выполните простое арифметическое действие: вычтите из 55 ваш возраст, а полученный результат разделите на 5.

*Например, вам 30 лет:*

$55 - 30 = 25$  – оставшееся количество активных лет жизни;

$25 / 5 = 5$  – количество лет, которое вам осталось прожить «для себя», действительно собственной жизнью. Все остальное время (80% от общего количества) вы потратите на вынужденные дела, такие как работа, простаивание в пробках,

обеды и прочие «серые будни».

Как видите, для 30-летнего человека остается прожить всего лишь 5 лет настоящей жизни. Попытка зачесть себе десятки лет – это самообман.

Напишите, сколько лет вам осталось прожить «для себя»: \_\_\_\_\_ лет. Далее в этой книге вы найдете способ, как сделать эту цифру в разы больше.

## Глава 2. Путь к свободе, ошибки начинающих

- *свобода не работать и к чему она приводит*
- *альтернативное занятие*
- *свобода места жительства: доступнее, чем кажется*
- *работа в удовольствие, или «Мухи – отдельно, котлеты – отдельно»*
- *выводы*
- *практическое задание к гл. 2*



# **Свобода не работать и к чему она приводит**

Вспомните об автомобильной пробке, в которой вам приходится стоять по пути с работы домой. Если вы живете в большом городе, то попадаете в многокилометровый затор. Тысячи машин ползут часами со скоростью пешехода. И так каждый рабочий день...

А что происходит на встречной полосе? Она практически пустая, и по ней с бешеной скоростью проносятся автомобили. И дело даже не в том, что они едут в другую сторону. Они живут по-другому, и туда, куда вы утром ехали с пробкой они вечером летят с ветерком.

Такие заторы появляются не только на дорогах, но и в других сферах нашей жизни, где мы поступаем так же, как и большинство других людей. Но если есть пробка, значит, есть и свободная встречная полоса. И есть смысл найти ее, если не хотите всю жизнь толкаться в заторах.

У всех нас разный возраст, достаток, жизненный опыт и социальное положение. Мы все живем в разных местах, и нас окружают разные люди. Поэтому на многие, казалось бы, одинаковые вещи мы смотрим по-разному. Ту жизнь, которую можно назвать свободной, каждый будет понимать по-своему.

Но, несмотря на частные различия, легко выявить общие признаки свободной жизни. Опираясь на них, можно подобрать средства, которые в состоянии такую жизнь обеспечить.

Первым признаком свободной жизни, очевидно, является возможность распоряжаться своим временем по своему усмотрению. Представьте, что в бесконечной череде промозглых пасмурных дней в середине недели вдруг выпадает редкий теплый солнечный денек и неожиданно ваши друзья юности, с которыми вы не виделись уже несколько лет, приглашают вас на природу поесть сочных, с ароматом дымка и пряностей, шашлыков. Если вы действительно распоряжаетесь своим временем, то ничто не должно помешать вам присоединиться к компании.

***Первым признаком  
свободной жизни  
является возможность  
распоряжаться  
своим временем.***

Но скорее всего, вы окажетесь связанными своей работой. Так как большая часть нашего времени уходит именно на работу, вероятно, избавившись от нее, можно стать свободным. Хотите, расскажу, как это происходило в моей жизни?

*Нельзя сказать, что свобода не работать появилась вдруг. Переход происходил плавно, и в один из дней я осознал, что могу откровенно бездельничать без ущерба для дохода. Сначала я решил удариться в занятия спортом, как мечтал до этого. Но с удивлением обнаружил, что тренировки и спортивные заботы занимают лишь незначительную часть моего свободного времени. Практически все время по-прежнему оставалось незанятым. Так как я неплохо рисовал в детстве, я решил, что настал момент, когда я могу заняться рисованием в полную силу и ничего не будет мне в этом мешать. Здесь меня ждал очередной сюрприз: я не только потерял навыки рисования, рисовать мне стало неинтересно. И, наверное, самое неприятное, с чем пришлось столкнуться, это невозможность больше обычного общаться с друзьями, так как практически ВСЕ работали с утра до вечера и встретиться, пообщаться и тем более куда-нибудь съездить в течение рабочей недели у них не получалось. Я чувствовал себя одиноким в своей «свободе».*

*Оставалась еще нереализованная в полной мере возмож-*

ность много путешествовать. Помните тот сладкий момент, когда, садясь в кресло самолета, вы вдруг осознаете, что все дела и заботы остаются здесь, а вы улетаєте к чему-то новому и светлому. Падают с плеч гора забот, отпускает постоянное напряжение, и вы, наконец, расслабляетесь.

Получаем визу, садимся с семьей в самолет и летим в Европу. Солнце, море, новые города и впечатления. Первая неделя пролетела на ура! Это то время, которое я привык тратить на отдых. Затем радость начала понемногу угасать. И уже примерно через месяц стало откровенно скучно. Многие европейские города стали казаться похожими друг на друга. Валяться на солнце целыми днями тоже оказалось весьма нудным занятием. И вместо затяжной эйфории я почему-то оказался в депрессии. Та полная жизнь, о которой я мечтал, была как раз в то время, когда я... активно работал.

Возвратившись в Россию, я опять вернулся к тому, с чем так долго боролся, – стал активно погружаться в деловые заботы.

Избавление от необходимости работать само по себе не приносит свободу. Существует большая вероятность того, что человек вновь вернется к прежним занятиям и прежнему образу жизни.

***Избавление от  
необходимости работать  
само по себе  
не приносит свободу.***

Почему большинство предпринимателей, отойдя от дел, создают новый бизнес? Просто потому, что в их жизни нет ничего, что способно заменить тот драйв и нагрузку, которую давала работа.

С той же самой проблемой ежегодно сталкиваются миллионы пенсионеров. Хотя они искренне ждали момента, когда, наконец, смогут «вздохнуть свободно» и заняться любимыми делами, к своему изумлению, вдруг обнаруживают, что любимых дел, способных заполнить пустоту, появившуюся вместо работы, у них нет.

Самая распространенная ошибка – это попытка приблизиться к свободе, стараясь просто избавиться от работы. Но этого, как правило, недостаточно.

Очень важно найти себе альтернативное занятие!

# Альтернативное занятие

Спустя некоторое время мне удалось найти новые интересные и увлекательные для меня занятия. Одно из них – написание этой книги.

Дела нужны людям не только для ощущения полноты жизни и душевного здоровья. Вы не сможете вырваться из рутины текущих дел, пока у вас не появится альтернативная занятость. Это должно быть дело, которое вас «зажигает», полностью захватывает ваши мысли и ежедневно требует нескольких часов вашего времени. Вам просто должно быть некогда заниматься привычной работой. Только в этом случае вы обретете не только мощный стимул, но и реальную необходимость изменить свою жизнь.

**Вы не сможете вырваться  
из рутины текущих дел,  
пока у вас не появится  
альтернативная  
занятость.**

Хорошо, а что если вы не знаете, чем заняться? Подумайте о своем хобби. Можно ли заняться им более серьезно, на новом, более высоком уровне? Или вспомните свои прежние мечты. Достаточно увлекательным занятием может быть последовательное достижение того, о чем мечталось в школьные и студенческие годы. Возможно, вам помогут книги и курсы на тему «Как найти собственное призвание». Но ответить на вопрос «Чем я буду заниматься 4—5 часов в день?» сможете только вы. Главное помнить, что пока не появится стимул, жизнь не начнет меняться к лучшему.

# **Свобода места жительства: доступнее, чем кажется**

Для жизни по-настоящему свободной мало распоряжаться своим временем. Животные в зоопарке в полной мере распоряжаются им, но они не свободны. Клетки ограничивают их перемещение, отчего они очень несчастны. Вспомните глаза какой-нибудь зверюшки в клетке, и вы все поймете. В природе ареал обитания животных может простираться на тысячи километров. Ареал обитания человека гораздо шире – весь земной шар. Но большинство из нас живут в тех же клетках, только вместо прутьев нас держат «жизненные обстоятельства». Когда вы действительно свободны, вы можете жить в том месте, о котором давно мечтали. Может быть, это тропический пляж на берегу океана или домик с камином в заснеженных горах, а возможно, это гигантский современный мегаполис. Выбор за вами!

Итак, вторым признаком свободной жизни является свобода места жительства.



**Второй признак  
свободной жизни -  
это свобода места  
жительства.**

Кому из нас незнакомы осенне-зимние периоды плохого настроения и упадка сил, когда многое начинает видаться в темных тонах: все плохо, жизнь не удалась. Дни становятся все короче и пасмурней. Небо постоянно затянуто серыми тучами. Сырость и грязь сменяются холодом и ледяным ветром. И так из года в год... И мы с такой тоской ждем весны, потому что нам не хватает самого главного – солнца и тепла. Объяснение этому очень простое. В светлое время суток организм синтезирует специальные вещества, недостаток которых ведет к снижению настроения. Чем меньше солнца и света, тем хуже мы себя чувствуем. Поэтому многие россияне в период зимних отпусков устремляются в тропические страны к солнцу и теплему морю. Но разве могут две недели лета компенсировать несколько месяцев зимы?

Конечно, нет. Так какой выход? Не мучить себя, уехать к морю на всю зиму!

Если вы устали от незатейливой «архитектуры» спальных районов, грязи на улицах и хмурых лиц сограждан, самое время пожить в Европе.

Хочется пропасть, да так, чтобы никто даже дозвониться не смог? Езжайте в Канаду, Соединенные Штаты или Австралию. Когда там день, в России – ночь. Разные миры.

Ну и возможен, конечно, вариант, что вы вообще никуда не желаете уезжать из родных мест, даже на время. Ну чего вы там, в этой загранице, не видели?

Свобода – это жизнь в тех местах и странах, где вам действительно хотелось бы жить. И совсем не обязательно уезжать навсегда, разрывая все прежние связи. Чтобы в полной мере ощутить прелести «другой» жизни, вполне достаточно лишь периодически выезжать за границу. Во-первых, в этом случае будет проще выбрать страну для поездки. А во-вторых, сводятся к минимуму вопросы, связанные с получением въездных виз и обеспечением себя необходимым доходом.

Например, можно выбрать такой режим: три месяца – за рубежом, следующие три месяца – в России, далее опять: три месяца – за рубежом, затем – снова в России.

Немало людей неосознанно ограничивают себя, полагая, что «жить где хочется» – это слишком дорого. Поэтому давайте рассмотрим несколько вариантов свободной жизни

с точки зрения необходимых затрат.

С отчисной все просто. Вы и сами прекрасно знаете, сколько денег вам нужно ежемесячно, чтобы поддерживать комфортный образ жизни. Если все еще нет, заведите личную систему финансового учета. На рынке есть масса хороших онлайн-сервисов. Наберите в поисковике «домашняя бухгалтерия» и выбирайте, что понравится. Уже через месяц будете знать совершенно точно: куда и на что уходят ваши деньги.

Жизнь у теплого моря. Как правило, это азиатские страны и наиболее излюбленный россиянами Таиланд. Сколько денег нужно для того, чтобы там жить? На двоих, включая аренду домика или апартаментов, питание, транспорт и прочие мелочи, нужно будет 30 тыс. бат (местная тайская валюта), или примерно столько же рублей, в месяц.

Жизнь в европейской стране на двоих составит примерно от 3 тыс. евро, или около 130 тыс. рублей в месяц.

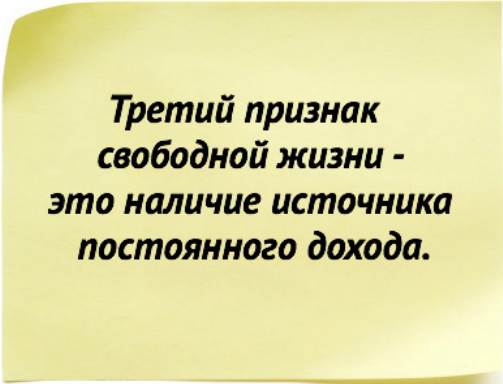
Жизнь на двоих в Австралии, США и Канаде будет стоить вам примерно от 3 тыс. местных долларов, что где-то около 100 тыс. рублей в месяц.

Прибавьте сюда же стоимость перелета. При условии заблаговременной покупки и самостоятельного выбора авиакомпании вполне реально купить билет в оба конца куда угодно за 200—250 евро, или в среднем за 10 тыс. рублей.

Таким образом, «жить где угодно» означает возможность

ежемесячно тратить на проживание от 30 до 130 тыс. рублей на двоих. Для многих людей это именно та сумма, которую они и без того тратят каждый месяц. На самом деле все гораздо доступнее, чем кажется.

Но чтобы так жить и при этом заниматься интересными делами, нужен источник постоянного дохода.



***Третий признак  
свободной жизни -  
это наличие источника  
постоянного дохода.***

# Работа в удовольствие или «Мухи – отдельно, котлеты – отдельно»

Зачем вообще куда-то уезжать, искать альтернативное занятие? Найдите работу или бизнес, которые будут связаны с любимым делом. Все время вы будете проводить в радости желанного труда, а труд в удовольствие – это и не труд вообще, и деньги придут сами собой. Ведь так, кажется, пишут в книжках?

У меня есть история о том, как мое любимое занятие – рисование превратилось в первый бизнес и чем все это закончилось.

*В конце 90-х мы с партнерами в своем городе создали небольшую рекламную компанию. Основной вид деятельности – производство наружной рекламы. В основном мы делали всевозможные вывески для магазинов, а также перепродавали сувенирную и полиграфическую продукцию. Для меня это был первый бизнес в сфере, которая мне очень нравилась. Будучи соучредителем и руководителем, я не только занимался оперативным управлением, но еще и с удовольствием садился за рабочее место дизайнера, хотя необходимости в этом совершенно не было. Я не столько зарабатывал деньги, сколько получал удовольствие.*

*Мои партнеры были старше и гораздо опытнее меня.*

У них совершенно не было желания участвовать в процессе производства. Они смотрели на бизнес как на деятельность по созданию дохода. «Где деньги?» – основной вопрос, который я, как директор, постоянно слышал на собраниях.

В это время в городе вдоль дорог появились первые рекламные щиты. На них размещались большие рекламные плакаты клиентов, разнообразных местных фирм, за что последние платили ежемесячную аренду. Щиты ставили почти все рекламные компании города, в том числе и мы. Щитов было, как тогда казалось, слишком много, и клиентов часто приходилось искать подолгу. Большую часть времени щиты пустовали. Особой прибыли это никому в нашем городе не приносило.

Затем наступил кризис 1998 г. Рубль за считанные дни обесценился в несколько раз. Буквально все рухнуло. Денег, которые копились на машину, едва хватило на пару дубленок... Все, кто хранил средства в рублях, а это большинство населения, разом стали бедными.

Наша компания практически не имела заказов, так как погибла большая часть городского бизнеса. Все было очень пессимистично. В это время один из партнеров выкупил у остальных доли в нашем бизнесе. Такого удовольствия, как раньше, занятие рекламой мне уже не приносило, поэтому с легким сердцем я вышел из состава учредителей. Было непонятно, зачем уже бывший компаньон вложил деньги в «мертвый» бизнес. Но прошло время, и всем стало ясно,

какую возможность он увидел.

А суть была вот в чем. Не только наша фирма, но и другие рекламные компании города испытывали большие финансовые трудности. Те, у кого имелись рекламные щиты, старались их продать, чтобы получить хоть какие-то деньги. Щиты продавали все, поэтому стоили они недорого. Оставшись в единственном числе, бывший партнер привлек финансирование и начал скупать рекламные щиты во всем городе. Через некоторое время у него оказалась самая большая сеть рекламных носителей в области. Отказавшись от местных безденежных клиентов, он договорился с крупными московскими агентствами о включении своей сети в федеральные программы крупных рекламодателей. В результате практически все щиты оказались заняты рекламой производителей пива и табачных изделий по ценам, намного превышающим сложившиеся в городе. Как заметил один из моих товарищей: «Рекламный щит – это как нефтяная вышка: просто стоит и качает деньги». Мощный денежный поток позволил бывшему партнеру еще больше расширить сеть, купить большое здание, создать свою типографию и другие рекламные производства. До сих пор это крупнейшее рекламное агентство в области.

Я же на тот момент остался ни с чем.

***Хобби не годится  
в качестве основного  
источника дохода.***

Эта история позволила мне усвоить, что в жизни важно отделить заработок от хобби, которым занимаются в свободное от работы время. Хобби всегда оставляет выбор, заниматься им или нет. Если хобби превращается в основной источник дохода, то пропадает свобода выбора и появляется необходимость им заниматься. Именно на этом этапе у людей начинают угасать интерес и привязанность к любимому делу. Вместо него остаются только бизнес или работа, приносящие посредственный заработок, поскольку их первоначальный выбор был мало связан с будущей доходностью.

Все финансово обеспеченные люди, с кем я лично знаком или встречал в своей жизни, имеют деньги, потому что целенаправленно зарабатывают их. Люди открывают несколько направлений бизнеса не ради любви к бизнесу, а с целью



найти наиболее доходное дело.

Одновременно получать удовольствие и серьезно заниматься бизнесом не получается. Приходится выбирать одно из двух: удовольствие или деньги.

Таким образом, отделив «мух» от «котлет», давайте признаем, что хобби, даже если оно позволяет зарабатывать какие-то деньги, годится только для альтернативной занятости. Для основного дохода потребуется работа или бизнес.

# Выводы

Общим для всех людей признаком свободной жизни является возможность распоряжаться своим временем по своему усмотрению и жить там, где действительно хочется.

Очень важна альтернативная занятость, которая позволит заполнить пустоту, возникающую на месте работы.

Идея заменить свободу работой в удовольствие, как правило, в реальной жизни не срабатывает. Для основного дохода нужен отдельный специальный источник.

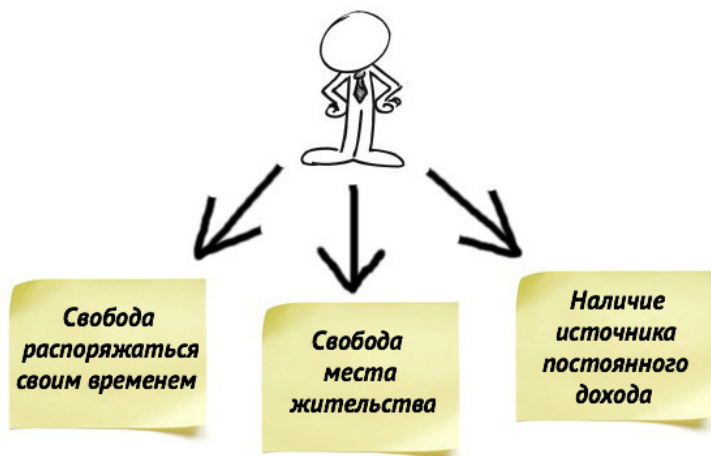
Теперь, чтобы жить где угодно и большую часть своего времени тратить на альтернативные занятия, нужно обеспечить себя соответствующим доходом. При этом на дела, связанные с добыванием денег, остается всего 1—2 часа в день. За это время необходимо не только заработать на жизнь, но и получить излишек для накопления финансового резерва. Для жизни, комфортной в финансовом отношении, ежемесячный излишек должен составлять не менее 50—100% суммы ежемесячных расходов.

Если вернуться к нашим примерам из прошлой главы, то абсолютное значение дохода с учетом резерва на семью из двух человек для различных мест жительства должно быть от 45 до 260 тыс. рублей в месяц.

Какие источники постоянного дохода существуют и действительно подойдут для свободной жизни, мы увидим в сле-

дующей главе.

***Основные признаки свободной жизни:***



## Практическое задание к гл. 2

Даже если вы решили уехать навсегда из родного города или страны, сделать это разом – не лучшее решение. Гораздо разумнее пожить в новом городе или стране для начала хотя бы месяц, затем приехать еще раз. Пожив пару раз на новом месте по 2—3 месяца, в разные времена года, вы сможете получить о нем достаточно ясное представление. Только после этого вы сможете принять обоснованное решение о переезде.

Таким образом, независимо от того, планируете ли вы уехать навсегда или только периодически путешествовать, в первую очередь вам нужен источник постоянного дохода, покрывающий ваши текущие жизненные нужды на данный момент времени плюс резерв. Для выбора источника дохода вы должны выяснить точную сумму ваших ежемесячных затрат. Как я уже упоминал, вы можете воспользоваться одним из онлайн-сервисов домашней бухгалтерии. На сайте [www.freeincome.ru](http://www.freeincome.ru) вы сможете найти ссылки на те сервисы, которые лично мне очень нравятся и которыми я пользуюсь уже в течение нескольких лет.

Итак, заведите себе систему личного финансового учета и впишите ниже вашу сумму:

*мои ежемесячные расходы на проживание составляют*  
\_\_\_\_\_ тыс. рублей.

После этого умножьте сумму ваших ежемесячных расходов на 1,5 и впишите результат ниже:

*мне нужен источник постоянного дохода, приносящий не менее \_\_\_\_\_ тыс. рублей в месяц.*

Теперь можно приступить к обзору источников постоянного дохода.

# Глава 3. Источники постоянного дохода и что из этого действительно работает

- *удаленная работа и фриланс*
- *процент от банковского вклада*
- *торговля акциями на фондовом рынке*
- *свой бизнес*
- *сдача недвижимости в аренду*
- *практическое задание к гл. 3*

Если бы привычная работа удовлетворяла критериям свободной жизни: доход 45—260 тыс. рублей в месяц при занятости не более 2 часов в день и возможности жить где угодно, то не было бы смысла писать эту книгу. Указанная сумма дохода – вполне рядовая цифра. Но не совсем понятно, как ограничить время работы 2 часами и не быть привязанным к конкретному географическому месту.

На ум приходит сразу несколько решений. Давайте рассмотрим каждое из них подробно, выясняя, насколько действительно работает тот или иной вариант.

# Удаленная работа и фриланс

Удаленная работа – это работа за пределами офиса компании.

Некоторые «удаленные» сотрудники состоят в штате организации, официально трудоустроены и ежемесячно получают зарплату. Их доход наверняка ниже, чем у тех, кто ежедневно находится в офисе.

Другая часть «удаленных» сотрудников в штате не состоит, работу имеет эпизодическую, а оплату труда получает сдельную.

«Удаленным» может быть работник практически любой специальности, не требующей его ежедневного присутствия в определенном месте.

*В свое время мы активно использовали «удаленных» сотрудников.*

*Строительный бизнес редко имеет равномерную загрузку на протяжении всего года. Бывают периоды, когда в работе 10 заказов, а иногда – всего 2—3. Если весь штат строительной организации укомплектовать постоянными сотрудниками, то в период малого объема работ часть персонала будет просто бездельничать, и его вознаграждение ляжет ненужным грузом на фонд заработной платы. В качестве решения для выхода из такой ситуации мы ис-*

*пользовали «удаленных» сотрудников. В основном это были проектировщики, в задачи которых входило начертить проект и провести необходимые расчеты. Если «удаленный» сотрудник работал бойко, то он мог заработать весьма неплохие деньги. От него требовалось всего лишь один раз приехать в офис для получения очередного задания. Но такой работник не мог рассчитывать на постоянный доход. В периоды снижения объемов работ с проектированием вполне справлялись и офисные сотрудники.*

Несмотря на свой статус «удаленного», сотрудник все же обязан появляться в офисе. Причем не тогда, когда ему удобно, а тогда, когда этого требует его непосредственный руководитель.

Можно предположить, что, работая подобным образом, вполне возможно достичь необходимой величины дохода и при грамотной организации труда и активном делегировании добиться двухчасового рабочего дня. Но при этом свобода места жительства окажется невозможной.

Представьте себе реакцию своего замученного делами шефа, когда посреди зимы он вдруг увидит ваше счастливое и загорелое лицо. Весь «дружный» коллектив организации постарается сделать все возможное, чтобы жизнь вам «медом не казалась». Таковы реалии.

Фрилансеры отличаются от «удаленных» сотрудников тем, что сами находят себе работу. В основном они получа-



ют разовые заказы, искать которые приходится на специальных биржах в интернете. Через такие биржи ищут работу не только российские, но и, например, украинские фрилансеры, которые в силу разницы курсов национальных валют сильно сбивают цену.

Заработать от 1 тыс. до 2 тыс. долларов в месяц могут не более 20% фрилансеров. Нередко это люди, работающие с зарубежными заказчиками. Но основная масса фрилансеров зарабатывает значительно меньше: от 100 до 600 долларов в месяц.

В отличие от «удаленных» сотрудников фрилансеры действительно могут жить где угодно. Но для того чтобы получить минимально необходимый для свободной жизни доход, они вынуждены почти все свое время посвящать работе и поиску заказчиков.

Удаленная работа вполне может обеспечить человека свободным временем и необходимым доходом, но не позволит жить вдали от работодателя. Фриланс позволяет жить в любой точке земного шара, но ради получения необходимого дохода не оставляет свободного времени.

Получается, что ни фриланс, ни удаленная работа не годятся в качестве источника постоянного дохода для свободной жизни.

# Процент от банковского вклада

Реклама финансовых учреждений агрессивно навязывает неокрепшим умам возможность получить «солидный» доход на банковский вклад. На первый взгляд эта возможность кажется простейшей для обеспечения свободной жизни. Что ж, давайте это проверим.

Предположим, выполнив практическое задание к гл. 2, вы выяснили, что вам требуется постоянный доход, равный 100 тыс. рублей в месяц. В российских банках в 2013 г. предлагают в среднем 11% годовых на рублевый вклад. Годовая инфляция составляет примерно 7%. Чтобы сумма, находящаяся в банке, сохраняла свою покупательную способность, ежегодно ее нужно пополнять на величину инфляции. Проще говоря, эти 7% из 11% годовых нужно положить обратно на банковский счет. В итоге реальная доходность банковского вклада составит не более 4% годовых, что выглядит весьма печально.

Теперь посчитаем сумму, которая должна находиться на банковском вкладе для обеспечения дохода 100 тыс. рублей в месяц, или 1200 тыс. рублей в год:  $(100\ 000 \times 12) / 0,04 = 30$  млн рублей, или приблизительно 1 млн долларов.

Итак, для получения 100 тыс. рублей в месяц необходимо положить на счет в банке примерно 1 млн долларов.

В связи с этим хочется процитировать крупного российского банкира, который после финансового кризиса 1998 г. в интервью журналисту сказал о своих вкладчиках, вложивших более 1 млн долларов и оставшихся без денег: «Они, наверное, идиоты». Звучит грубо, но недавние события на Кипре подтверждают сказанное.

Картину можно дополнить статистикой числа действующих банков. Так, на начало 1997 г. в России их было более 2 тысяч. А в 2013 г. число действующих банков составило уже менее тысячи, сократившись за 16 лет более чем в 2 раза!

Похоже, расхожий стереотип «заработать кучу денег, положить их в банк и жить на проценты» – выдумка продавцов банковских услуг, не имеющая никакого отношения к реальному благополучию.

Таким образом, процент от банковского вклада является не только весьма неэффективным источником постоянного дохода, но и чрезвычайно рискованным.

# Торговля акциями на фондовом рынке

Мой личный опыт торговли акциями на фондовом рынке слишком незначителен и забавен.

*Много лет назад появилась новая модная тема – торговля акциями на фондовом рынке. Мне захотелось найти ответ на вопрос: могу ли я, торгуя акциями, сохранить и приумножить деньги, заработанные с помощью бизнеса. Посетив пару выставок, какие-то курсы, я открыл специальный счет и, положив на него небольшие деньги, начал во всем этом разбираться.*

*Все, что я запомнил из того времени: главное – вовремя распознать нужную «фигуру» в графике котировок акций и, смотря по обстоятельствам, вовремя продать или купить.*

*Справедливости ради нужно отметить, что акциям я посвящал очень мало времени. Уж слишком много было всего непонятного и, самое главное, от меня не зависящего.*

*Через год я подвел «итоги»: торгуя акциями, я увеличил свой капитал с 10 до 11 тыс. рублей. За это же время бизнес позволил мне купить квартиру и первую машину. На этом мой интерес к акциям угас.*

Я знаю множество предпринимателей, успешных

и не очень, большинство из которых смогли заработать достаточно денег для достойной в материальном плане жизни. Но не знаю никого, кто, торгуя акциями, смог бы достичь того же самого.

Торговля акциями рассматривается людьми скорее как дополнительный источник дохода к основной работе. Но может ли эта деятельность обеспечить доход, достаточный для свободной жизни?

Один из моих товарищей торгует акциями на фондовом рынке уже далеко не первый год и достиг некоторых успехов. Поэтому, стараясь разобраться в теме, я попросил его ответить на ряд вопросов.

**Покупая акции публичных компаний, люди занимаются инвестированием или все-таки спекуляцией?**

*Здесь принцип достаточно прост: если акционер может влиять на деятельность предприятия, то он – инвестор, если нет, то однозначно – спекулянт.*

*Например, владея пакетом не менее 2% голосующих акций, можно выдвигать своих кандидатов в совет директоров компании. Обычно 5% акций достаточно для созыва общего собрания акционеров. Чем крупнее пакет, тем серьезнее влияние. При этом речь идет о весьма больших суммах. Капитализация 100 самых дорогих публичных российских компаний составляет от 10 млрд до 3,5 трлн рублей. Получается: чтобы стать инвестором, нужно располагать сум-*

*мой хотя бы 200 млн рублей.*

**Был период, когда акции некоторых российских компаний увеличились в цене на сотни процентов в год. Выходило, что, купив акции в начале года и продав в конце, можно было приумножить свой капитал в несколько раз?**

*Теоретически да, но удалось это единицам.*

*Во-первых, постоянно существует риск резкого удешевления акций, иногда безвозвратно, как, например, в истории с ЮКОСом. Поэтому далеко не все спекулянты способны дождаться максимального прироста цены. Не желая искушать судьбу, большинство продают растущие в цене акции гораздо раньше, фиксируя прибыль.*

*Во-вторых, свои деньги спекулянты распределяют по акциям разных компаний. Где-то удастся заработать, где-то потеряешь. Результат будет равен средней величине. И вполне возможно, что, заработав 100% на одних акциях, те же 100% потеряешь на других. К концу года останешься только «при своих».*

*В-третьих, торговать нужно еще и научиться. На это может уйти 2,5—3 года. А до этого момента вряд ли получится добиться хороших результатов. Наверное, как и в любом другом деле.*

**Можно ли на акциях зарабатывать другим способом помимо перепродажи, например, получая дивиденды?**

**денды?**

*Можно, но это незначительный доход по сравнению даже с банковским процентом. Величина дивидендов обычно составляет 3—5% стоимости акции, в то время как доходность банковского депозита – 10—11%.*

**Самое главное, что меня интересует: можно ли, спекулируя акциями, обеспечить себе свободную жизнь, зарабатывая от 45 тыс. до 260 тыс. рублей в месяц и затрачивая на это занятие 1—2 часа в день?**

*Те, кто торгует на фондовом рынке, результаты своей работы измеряют среднегодовой доходностью за несколько лет. Скажем так: хорошей доходностью для рынка акций считается от 20% годовых. Имея 2,7 млн рублей, можно заработать 540 тыс. за год, или 45 тыс. рублей за месяц. При собственных средствах 15,6 млн рублей можно заработать 260 тыс. рублей в месяц. Но эта 20%-я доходность является средней за несколько лет.*

*Поясню на примере: в прошлом году мне удалось заработать 59%, а в позапрошлом – всего 2%. Среднегодовая величина за два последних года получилась порядка 30%. Но при этом в позапрошлом году денег я практически не увидел, хотя среднегодовая доходность составила 30%.*

*Отвечая на твой вопрос, скажу, что зарабатывать от 45 до 260 тыс. рублей, затрачивая всего 1—2 часа в день, можно. Но этот доход не будет постоянным. Торговля акциями – это скорее дополнительный заработок, нежели ос-*

*новой, и зависеть от него очень рискованно.*

Кто действительно стабильно зарабатывает на фондовом рынке, так это брокерские компании и фондовые биржи. Их заработок зависит от активности игроков и складывается в основном из комиссионных сборов за каждую заключенную сделку покупки или продажи ценной бумаги. Чем выше объем торгов, тем выше доход. При этом совершенно не важно, в какую сторону движется рынок. Именно с целью увеличения своего дохода биржевые посредники всеми силами стараются привлечь к спекуляциям на фондовом рынке как можно больше людей. Массовая реклама и сказки о 1000%-х годовых – это способ вытянуть деньги из-под матрасов доверчивых начинающих «инвесторов».

Как показывает практика, существует лишь 10% игроков, способных зарабатывать в среднем от 20% в год. При этом основным недостатком такого дохода является его непостоянство: без денег или в «минусах» можно просидеть от нескольких месяцев до года.

Получается, что спекуляции на фондовом рынке нельзя использовать в качестве источника постоянного дохода для обеспечения свободной жизни.



# Свой бизнес

Бесспорно, свой бизнес – это лучший способ зарабатывания денег. Но может ли свой бизнес обеспечить свободную жизнь? Как жить на Лазурном берегу и сохранить бизнес в России?

Если бизнес находится в стадии становления, когда успех или неудача зависят только от энергии и усилий самого предпринимателя, то никак.

Чтобы бизнес мог оставаться жизнеспособным, приносить прибыль и не требовать ежедневного участия собственника в оперативном управлении, нужна отлаженная система. Создается такая система совсем не быстро, и в общем-то мало кому удастся ее выстроить.

*Несколько лет назад, активно интересуясь этим вопросом, я прочел замечательную книгу одного российского автора. Сам он являлся владельцем консультационного бизнеса, и его опыт показался мне очень ценным. Он утверждал, что у него бизнес работает без его личного участия. Связавшись, мы договорились о встрече в его офисе, где нам удалось с большой пользой пообщаться.*

*Не зря говорят: «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». Компания этого предпринимателя занимала часть этажа офисного центра. Кабинет владельца распо-*

*лагался рядом с кабинетами сотрудников. То и дело он забегал к работникам, что-то спрашивал, давал поручения. И это при том, что в штате у него был исполнительный директор. Было очевидно, что предприниматель очень плотно интегрирован в рабочий процесс. К своему сожалению, я так и не увидел бизнеса, который работает без его участия.*

И с подобной ситуацией я сталкивался неоднократно. «Свободный» владелец всегда находился где-то рядом со своим бизнесом. Да, он мог появиться в офисе когда ему угодно, он мог прийти в майке и потертых джинсах, он мог вообще не появляться несколько дней или даже на месяц уехать куда-нибудь. Но регулярно бизнес требовал его активного участия, несмотря на наличие наемного директора и заместителей. У владельца всегда остаются такие функции, как, например, наем и контроль работы того же директора, разработка и корректировка стратегии, участие в критических для бизнеса ситуациях. И эти функции нельзя делегировать кому-то, не рискуя потерять свое дело.

Мой собственный опыт организации бизнеса позволил высвободить массу времени и сократить мою трудовую нагрузку до 4 часов работы три дня в неделю. Это минимум времени, которое я должен был находиться в офисе. По сравнению со временем, когда я несколько лет работал без выходных и отпусков, я почувствовал настоящую свободу! Но уехать куда-нибудь на несколько месяцев я себе по-

прежнему позволить не мог.

Очень модная в последнее время тема – информационный бизнес. Суть его заключается в продаже информации и активном использовании возможностей интернета. Идеальная картина, когда все процессы выполняются в автоматическом режиме, практически не требуя участия владельца в работе. Владелец, он же автор, однажды создав что-то востребованное, в течение продолжительного времени только пожинает плоды, не работая. Идея такая.

Но для того чтобы люди покупали информационный товар, они должны хорошо знать автора и доверять ему. Для этого владельцу (автору) нужно много работать, проводя семинары, участвуя в конференциях, «круглых столах» и прочих мероприятиях. Кроме того, исторически так сложилось, что доход от проведения семинаров и тренингов гораздо выше, чем от продажи информационных материалов. Отечественные потребители не привыкли платить деньги за то, что практически всегда можно найти в интернете бесплатно. И те, кто «успешно» продает информационный товар, на самом деле являются бизнес-тренерами или консультантами. Основные деньги они получают от прямой работы с клиентами. Информационный товар – это лишь красивое дополнение к основному бизнесу.

Здесь можно провести аналогию с музыкантами. На продаже дисков с записью альбомов мало кто из них зарабатывает хорошие деньги. Основной доход – от проданных биле-

тов на концерты.

Так же «информационные» бизнесмены: нет «концертов» — нет денег. О каком свободном времени может идти речь?

В большинстве случаев бизнес не отпускает своего владельца. Требуются неординарные усилия и несколько лет целенаправленной работы, чтобы бизнес «научился» самостоятельно работать без оперативного участия собственника. Причем чем позднее с момента основания бизнеса собственник начнет выходить из него, тем больше вероятность неудачи.

Если вы активно участвуете в оперативном управлении своим бизнесом, вы не получите ни свободного времени, ни возможности жить где угодно. Целенаправленно организуя бизнес, можно высвободить свое время, но возможность жить где угодно по-прежнему останется недостижимой.

Громадным плюсом бизнеса является максимально возможный доход, который при правильном использовании позволяет купить свободу достаточно быстро.

# Сдача недвижимости в аренду

Получать доход от сдачи недвижимости в аренду можно, сдавая как жилую недвижимость (в основном это квартиры), так и нежилую (коммерческую). Жилые квартиры сдают практически все, кто имеет возможность. Даже пенсионеры могут заниматься подобным «бизнесом», сдавая комнаты в собственных квартирах. Из-за своей доступности и как следствие очень широкого распространения доходность такого «предприятия» минимальна. Помните аналогию с заторами на дорогах? Слишком много людей делают то же самое.

Совсем другая картина с нежилой недвижимостью. Для получения с нее дохода требуется квалификация повыше, чем у рядового обывателя. Но и доходность ее в несколько раз выше, чем у жилой недвижимости.

*Впервые я познакомился с людьми, владеющими нежилой недвижимостью, когда начал заниматься строительными подрядами. Больше всего меня поразили их рабочий график. На оперативные совещания они собирались несколько раз в неделю, иногда за билльярдом, иногда с пивом, но почти всегда в непринужденной обстановке и в течение 2—3 часов неторопливо решали текущие вопросы. Их бизнес строился на том, что они находили финансирование, покупали старый магазин в очень хорошем месте, за счет реконструк-*

ции увеличивали площадь помещения, делали современный ремонт и сдавали в аренду небольшими павильонами за максимальную цену. Новый магазин не только погашал кредит, но и приносил солидный доход. После чего эти люди работали со следующим магазином по той же самой схеме.

Занимаясь строительным бизнесом, я чувствовал себя достаточно хорошо, когда имел поток заказов. Каждый раз, выполняя очередной подряд, мы получали деньги. Но существенным отличием нашего бизнеса от бизнеса тех людей, кому мы реконструировали магазины, было то, что мы получали деньги за выполненную работу лишь единожды, а они ежемесячно, из года в год, с одного и того же магазина.

Сдача недвижимости в аренду, или арендный бизнес, при наличии нужных знаний и опыта позволяет выполнить работу лишь однажды, а затем получать за нее деньги всю оставшуюся жизнь.

Другой особенностью арендного бизнеса является то, что его тяжело украсть. Юридически грамотно оформленные права собственности на недвижимость почти не оставляют возможности увести ее у владельца. Если к этому добавить еще и некоторые меры безопасности, то потеря права собственности сводится практически к нулю.

Сам бизнес-процесс сдачи помещения в аренду предельно прост, ответственность арендодателя минимальна. Благодаря этому арендный бизнес легко контролировать, и он в ма-

лой степени зависит от возможных ошибок управляющего. Конечно, могут быть некоторые сложности, но развалиться такой бизнес может едва ли.

Арендный бизнес также может служить хорошим инструментом инвестирования. Стоимость коммерческого помещения зависит только от денежного потока, который оно генерирует. Как правило, цена помещения определяется в диапазоне от 100 до 120 сумм ежемесячного арендного платежа. Чем выше цена аренды, тем выше цена помещения. Этот простой механизм защищает вложенные в коммерческую недвижимость деньги от инфляции и прочих экономических потрясений.

Единственный недостаток – в случае необходимости помещение нельзя быстро продать без существенной потери стоимости. Хотя в этом случае разумнее взять кредит под залог того же помещения и погашать его из арендных платежей. Таким образом не только решается финансовый вопрос, но и сохраняется актив.

**Сравнительная таблица различных источников дохода  
по основным критериям свободной жизни:**

	Достаточный доход	Свободное время	Жить где угодно
Фриланс			✓
Банковский вклад		✓	
Торговля акциями		✓	✓
Свой бизнес	✓		
Недвижимость	✓	✓	✓

У читателя может сложиться впечатление, что для инвестиций в недвижимость нужна «куча денег». Это не совсем так.

*Во-первых*, недвижимость не обязательно покупать, ее можно создать, и стоит это будет при грамотном подходе примерно в 2 раза дешевле.

*Во-вторых*, многие люди уже имеют достаточно средств, накопленных для покупки или уже вложенных в покупку своей квартиры. Эти деньги плюс небольшой кредит позволят создать коммерческое помещение. Несколько лет уйдет на погашение кредита, после чего ежемесячного дохода с коммерческого помещения будет достаточно для арен-



ды или покупки в кредит жилой квартиры, и еще останутся деньги на проживание. При этом удастся решить сразу две проблемы: покупка своего жилья и создание источника постоянного дохода.

*В свое время мне так и не удалось уговорить родителей сделать то же, что и я: продать свою квартиру и купить две на этапе строительства в новостройке. Был такой период, когда цена квартир на первичном и вторичном рынках отличалась почти вдвое. Я знал владельца компании-застройщика и некоторые «закулисные» детали, которые делали подобную операцию практически не рискованной. Но мои уже немолодые родители не хотели терпеть даже малейших неудобств, не говоря уже о необходимости проживания в съёмной квартире, и предпочли привычный образ жизни реальной возможности стать богаче.*

Как видите, проблема была вовсе не в количестве денег. Как и у большинства людей, она заключалась в ментальных установках.

Арендный бизнес – идеальный источник постоянного дохода для возможности жить свободной жизнью. При использовании безналичных платежей воровать в этом бизнесе практически нечего. Развалить его тоже почти невозможно. Им очень легко управлять, и его можно контролировать, находясь в любой точке земного шара. Времени подобный

бизнес требует от силы пару часов в неделю.

Как сказал один мой товарищ, успешный предприниматель: «Сдача недвижимости в аренду – это бизнес для пенсионеров». Ну а нам это и нужно.

## Практическое задание к гл. 3

Вы прочли обзор основных источников постоянного дохода. Если вы согласны с тем, что для свободной жизни идеальным является доход с нежилой недвижимости, – отлично, переходите к следующей главе.

Если вы придерживаетесь иного мнения, выполните небольшое задание.

Для начала запишите, какой источник постоянного дохода вы считаете наиболее подходящим:

---

Теперь изучите свое окружение, поспрашивайте знакомых и найдите РЕАЛЬНОГО человека, который не менее трех лет получает доход от выбранного вами источника. Договоритесь с этим человеком о встрече в РАБОЧЕЕ время где-нибудь в кафе. Пообещайте его угостить, а взамен помочь вам набраться опыта и ответить на несколько вопросов касательно его сферы деятельности.

Если человек никоим образом не может встретиться или приглашает вас к себе в офис, стоит задуматься, а так ли он свободен, как вам показалось.

Если встреча все же состоялась, задайте ему следующие вопросы:

- может ли его источник постоянного дохода гарантированно обеспечить (впишите вашу сумму) рублей в месяц?

- сколько времени и какие ресурсы понадобятся, чтобы добиться такого дохода?
- сколько времени в неделю ему приходится тратить на работу?
- какие «подводные камни» существуют в его источнике дохода?
- как часто он путешествует или живет за границей?

Во время вашей беседы обратите внимание на следующие детали:

- пришлось ли ему отвечать на телефонные звонки, связанные с работой?
- проверял ли он электронную почту или специализированные сайты?
- часто ли смотрел на часы?

Его ответы и ваши наблюдения помогут составить достаточно ясную картину о выбранном вами источнике постоянного дохода. И если этот источник не удовлетворяет основным критериям свободной жизни (свобода времени, свобода места жительства и обеспечение требуемого дохода), вам стоит вернуться к началу практического задания и еще раз подумать о том, какой источник постоянного дохода вы считаете наиболее подходящим.

# Глава 4. Яблоко или огрызок?

## Выбор доходной недвижимости

- разновидности коммерческой недвижимости
- небольшое складское помещение
- офисное помещение
- торговое помещение формата *street retail*
- как выбрать тип недвижимости
- покупка коммерческого помещения в новостройке
- покупка готового арендного бизнеса
- создание коммерческого помещения
- заключение
- практическое задание к гл. 4

# **Разновидности коммерческой недвижимости**

Сдача недвижимости в аренду – идеальный источник постоянного дохода для обеспечения свободной жизни. Но на какой именно недвижимости стоит остановить свой выбор?

Из всего многообразия прежде всего можно выделить жилую и нежилую доходную недвижимость.

Многие люди весьма скептически смотрят на возможность инвестирования в жилую недвижимость: малая доходность (около 6% в год) от сдачи в аренду и сомнительные перспективы увеличения цены квартиры из-за масштабного жилого строительства.

Между тем инвестирование в нежилую (коммерческую) недвижимость может стать не только выгодным инструментом вложения средств, но и способом поднять свои инвестиционные навыки на качественно новый уровень.

Множество публикаций в СМИ и объявлений о продаже настраивают потенциального инвестора в коммерческую недвижимость на необходимость потратить от 1 млн долларов и более.

Но можно ли приобрести подобную недвижимость в пределах нескольких сотен тысяч долларов? Это именно тот ценовой диапазон, который доступен большинству потенци-

альных инвесторов.

Даже если нет свободных денег, наверняка есть квартира. При желании, продав квартиру и взяв в банке кредит, можно получить необходимую сумму. Если вы считаете, что квартира – это «святое», я ни в коем случае не принуждаю вас продавать ее. Я лишь показываю возможные пути для тех, кто их действительно ищет.

Итак, в пределах нескольких сотен тысяч долларов можно приобрести следующую нежилую недвижимость:

- небольшое складское помещение;
- офисное помещение;
- торговое помещение формата street retail.

Земельные участки, гаражи и жилые квартиры мы не рассматриваем по причине незначительной величины ежемесячного дохода или полного его отсутствия. Хотя конечно же бывают исключения.

Рассмотрим подробнее каждый вид нежилкой недвижимости на примере цен, сложившихся на 2013 г. в одном из городов ближнего Подмосковья. В этом случае цены будут представлять нечто среднее между Москвой и крупными региональными городами.

# Небольшое складское помещение

Небольшое складское помещение достаточно тяжело сдать в аренду по прямому назначению. Для использования под склад оно должно быть соответствующим образом оборудовано, быть охраняемым и желательно отапливаемым. Подобные помещения в очень большом количестве и за небольшие деньги предлагают складские комплексы, переоборудованные из обанкротившихся предприятий еще советского периода.

Небольшое отдельно стоящее складское помещение мало кому из арендаторов будет интересно. Но если это помещение расположено, например, на строительном рынке, то вполне вероятно, что оно будет востребовано.

Если помещение находится в хорошем, проездом месте, его можно переоборудовать под автомойку, автосервис или шиномонтаж и впоследствии легко сдать в аренду. Но это потребует дополнительных затрат, которые могут не окупиться.



# 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.