

ПАВЕЛ  
ЯНШЕВСКИЙ

# НЕДВИЖИМОСТЬ

на каждый  
день



КАК СТРОИТЬ,  
ПРОДАВАТЬ  
И ПОКУПАТЬ

МИО

**Павел Яншевский**  
**Недвижимость на каждый**  
**день. Как строить,**  
**продавать и покупать**  
**Серия «МИФ Бизнес»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=67231983](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67231983)*

*Павел Яншевский. Недвижимость на каждый день. Как строить,  
продавать и покупать: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2022  
ISBN 9785001698715*

### **Аннотация**

Рано или поздно все сталкиваются с необходимостью покупать, продавать, арендовать или сдавать в аренду недвижимость, многих интересует инвестирование и строительство.

Эта книга адресована в первую очередь непрофессионалам. Она поможет найти подход к решению личных и бизнес-задач, связанных с недвижимостью. Автор рассказывает обо всех этапах девелопмента, пишет о том, как планировать приобретение квартиры или здания для любых целей, и о том, как устроен рынок.

Для широкого круга читателей.

# Содержание

Предисловие	5
Благодарности	9
Глава 1. «Земля»: начало	11
Глава 2. «Проект»: стратегия	21
Конец ознакомительного фрагмента.	33

# **Павел Яншевский**

# **Недвижимость на каждый день. Как строить, продавать и покупать**

*Все права защищены.*

*Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

Мнение автора может не совпадать с мнением редакции.

© Павел Яншевский, 2022

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2022

**\* \* \***

# Предисловие

Я довольно давно, буквально через несколько лет своей карьеры в продажах, сменил ее на карьеру в недвижимости. И если в силу возраста я не застал 1990-е, то 2000-е я уже провел с головой в этом рынке. С тех пор как моего понимания бизнеса стало хватать для чтения литературы и анализа происходящего вокруг (а это произошло не то чтобы сразу), я всегда удивлялся, почему у нас так плохо с культурой потребления недвижимости. В 1990-х годах все рынки в России, которых в СССР не было: торговля, маркетинг и реклама, фондовый рынок, банковский и многие другие – стартовали с одинаковых позиций. Практически все они сначала развивались благодаря западному опыту, который приносили с собой американские и европейские «бизнес-ковбои». Потом на рынке появились международные компании. В недвижимости это были такие игроки, как турецкий девелопер ENKA и американский Hines, американские консалтинговые компании Cushman & Wakefield, Jones Lang LaSalle и CBRE. Они стали обучать тех, кто работал на рынке недвижимости: своих сотрудников, владельцев зданий, клиентов. Но не широкие массы.

Для всех остальных рынков со временем появилось множество литературы, переводной и российской, курсы и профессиональное образование. О стратегии, лидерстве, марке-

тинге и личном бренде – на любой вкус. О фондовом рынке – пожалуйста. А о недвижимости – почти ничего. Немногочисленные переводные книги, например «Профессиональный девелопмент недвижимости» Р. Пейзера и Д. Гамильтона<sup>1</sup>, явно слишком сложны для человека, покупающего квартиру, или компании, ищущей эффективное разовое решение для своего офиса. Методички из разряда «Ремонт своими руками» и вовсе не стоят упоминания.

Казалось бы, недвижимость всем нужна и важна. Каждый в своей жизни хоть раз сталкивается с вопросами покупки и продажи, аренды, инвестиций в недвижимость. А бизнесмены постоянно имеют дело с недвижимостью: покупают и арендуют склады, офисы, магазины...

Я начал активно изучать западный книжный рынок и обнаружил, что там есть книги для профессиональных девелоперов, для профессиональных риелторов, книги о финансах в недвижимости, книги с лучшими кейс-стадис по чему угодно, книги – пособия по инвестициям для домохозяек и «чайников». Некоторые книги, например «Основы финансирования и инвестиций в недвижимость» (Real Estate Finance and Investments, William Brueggeman), настолько популярны, что прошли 20 переизданий с 1972 года. А у нас ничего этого нет. Очевидно, американский опыт именно в этой сфере не очень применим к российской действительности. Агентская

---

<sup>1</sup> Пейзер Р. [Профессиональный девелопмент недвижимости: руководство ULI по ведению бизнеса](#) / Р. Пейзер, Д. Гамильтон. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

деятельность в Штатах лицензирована, рынки капитала работают иначе, вовлеченность населения в рынок недвижимости значительно отличается от нашей, как и на рынке ценных бумаг. Понятно. Но грустно.

Так появилась идея написать эту книгу – для бизнесменов и бизнесвумен, инвесторов и покупателей, арендаторов и всех тех, для кого недвижимость – это что-то большее, чем крыша над головой. Хочется надеяться, что с помощью этой книги качество принимаемых читателями решений станет выше, а также возрастет эффективность использования недвижимости в собственной жизни и работе.

Я старался написать о недвижимости просто и понятно, чтобы книга была интересна широкому кругу читателей. Хотелось дать полезные и важные знания о недвижимости, но чтобы книга не стала скучным учебником. Чтобы читать ее было интересно, но она не превратилась в развлекательный бизнес-роман. В итоге получился не совсем обычный формат литературы, в котором смешались академические концепции и математические задания, тесты и истории из жизни. Надеюсь, вам понравится.

Я написал эту книгу для непрофессионалов. Прежде всего для владельцев и менеджеров компаний. Ее категория – бизнес-литература, хотя иногда мы будем говорить и о личном. Книга может оказаться полезной и для тех, кто хочет только разобраться в вопросах, связанных с личным жильем. Также я буду рад, если профессионалы рынка – девелоперы,

строители, консультанты, продавцы и управляющие – найдут для себя в книге что-либо интересное и поделятся со мной своими наблюдениями и идеями по ее улучшению.

# Благодарности

Не очень часто в последнее время я встречаю в книгах раздел «Благодарности». Но не будь тех людей, которые помогали мне словом, делом и своей бесконечной энергией, не было бы и этой книги. Так что сама книга просто обязана подвинуть свое основное содержание и дать немного места их именам.

Прежде всего я благодарен своей семье – жене Валерии и детям Августе, Артему и Алисе. Если бы не энергия моей Леры, ее поддержка и иногда любящие пинки, я бы писал эту книгу не год, а все десять. А благодаря Августе и нашему решению провести первый год ее жизни в изоляции на Бали у меня появилось время писать. Кроме того, мои дети – моя основная мотивация делиться знаниями. Надеюсь, что в свое время моя книга пригодится в жизни и им тоже.

Катя Иноземцева и Дима Юрченко – наши друзья, которые буквально столкнули меня с места и дали импульс к написанию этой книги, а также помогали на протяжении всего процесса советами и идеями. Спасибо им за это!

Мои родители Нина и Андрей Яншевские и мои дедушки и бабушки Анатолий и Александра Мозжухины и Владимир и Лариса Яншевские привили мне любовь к чтению с самого детства. Жаль, моих бабушек и дедушек уже нет с нами, но я люблю их так же сильно, как и раньше. Все они

– люди с высшим образованием, профессора университетов и руководители больших организаций – всегда были очень читающими и думающими. Сложно переоценить их влияние на меня как на автора, точно так же как сложно переоценить вклад всех писателей, книги которых я прочел до того, как написать свою.

Я благодарен всем своим партнерам по бизнесу – как прошлым, так и нынешним. Отношения с людьми, находящимися в одной лодке с тобой, – очень хороший учитель в жизни и бизнесе.

Я благодарен всем своим профессорам из Московской школы управления «Сколково» и лично Андрею Евгеньевичу Волкову, первому и неповторимому ректору этой школы, человеку, которого я безмерно уважаю и который постоянно помогает мне выходить на новые уровни осознанности.

Я благодарен Александре Галимовой, моему редактору, и Юлии Полозковой, иллюстратору этой книги, которые были со мной весь этот год. Скетчи маркерами от Юлии – моя особая любовь. Именно в этой технике я рисовал бы иллюстрации, если бы делал это сам.

И я благодарен всем моим друзьям и знакомым с рынка недвижимости, вместе с которыми я расту и развиваюсь на протяжении своей карьеры. Будет сложно перечислить их всех: их несколько тысяч. Но я очень рад, что мы друг у друга есть.

# Глава 1. «Земля»: начало



Земля – начало для любой недвижимости. На самом деле недвижимость начинается даже не с земли, а с идеи. Идеи создать то, чего до этого не существовало. Началом для этой книги тоже стало желание создать то, чего до этого не было, – книгу на русском языке о недвижимости в целом как о целой отрасли в мировой экономике и важной сфере в жизни каждого человека.

Надо сказать, я никогда не планировал становиться ни экспертом в недвижимости, ни писателем. Если что-то из этого и получилось (о писательской стороне судить предстоит вам), то совершенно случайно, хотя и не против моей воли. В детстве я не знал, кем хочу стать: не было грез ни о ка-

рьере банкира, ни о космосе. Возможно, потому, что родители не проецировали на меня свои нереализованные мечты, а собственными я тогда еще не обзавелся. Я вырос, пошел по семейным стопам учиться на химика. Но быстро осознав, как и многие в 1990-х годах, что по специальности работать не буду, ушел в торговлю. Продавал разное, от масла танкерами и чипсов до журналов и массажеров. И за несколько лет в одной из российских торговых компаний вырос до руководителя по работе с ключевыми клиентами, которыми тогда были зарождающиеся «Ашаны» и «Перекрестки».

В какой-то момент меня пригласили на собеседование в агентство Penny Lane Realty и предложили работать с сетевыми магазинами в другой роли: продавать им недвижимость. Я согласился попробовать и выйти на работу на четыре дня, взяв отгул на прежнем месте. Но как только я вышел в агентство, мне предложили пару дней поработать в департаменте офисной недвижимости. Первые два дня я наблюдал за происходящим, а на третий день получил самого неинтересного клиента, которого только можно было придумать, – китайскую компанию, торговавшую пищевыми добавками, искавшую офис в 60 квадратных метров. Уже на следующий день я закрыл с ними сделку. Заработанная комиссия равнялась двухнедельной зарплате коммерческого директора в компании, где я прежде работал, и решение было принято. Я начал трудиться в агентстве. Так я попал в недвижимость.

Спустя несколько лет работы агентом в разных компа-

ниях коллеги предложили мне присоединиться к ним и создать свой бизнес. И вот 15 лет назад мы с партнерами открыли агентство коммерческой недвижимости S.A.Ricci, занимавшееся офисами, складами и торговыми помещениями в Москве. В скором времени один из партнеров, придумавший создать компанию, Володя Авдеев, познакомил нас с крупной и старейшей из международных компаний – британской King Sturge. В ее 180 офисах по всему миру работало свыше 4000 человек. В тот год я узнал, что мир не ограничивается московской недвижимостью. Так я стал партнером агентства недвижимости.

## **О пользе английского и не только**

Мы успели поработать всего несколько месяцев, когда летом 2006 года получили приглашение поучаствовать в летнем лагере для сотрудников King Sturge, который проходит каждый год под Оксфордом. Мои партнеры не смогли поехать: у кого-то заканчивался паспорт, кому-то не позволяли дела. Меня выдвинули делегатом от компании и уже через три недели отправили в Лондон.

Две недели, проведенные на этом мероприятии, я буду помнить всю свою жизнь. Дело в том, что в компании нескольких десятков человек из всех стран Европы, которые собрались, чтобы поделиться опытом и послушать старших партнеров компании, я был единственным, кто... не го-

ворил по-английски. В школе и институте я изучал немецкий, так что английский знал на уровне пользователя интернета и рекламы. Смартфонов еще не было, Wi-Fi, изобретенный австралийцами годом раньше, только начинал появляться. Я решил пользоваться словарем ABBYY Lingvo, который установил на свой ноутбук. В течение двух недель я общался и впитывал максимум от выступлений и общения с людьми – насколько мне позволяла скорость поиска слов в программе. В конце мероприятия я получил от одного из партнеров King Sturge, Ричарда Фиддеса, премию The Best Improvement. В этом была не только оценка моего героизма и авантюризма, но и, конечно, доля британского сарказма, дававшего понять, что без английского в большом мире недвижимости будет крайне сложно.

В течение двух недель я узнавал про огромные фонды, которые инвестировали миллиарды в недвижимость, смотрел на концепции создания целых городов, слушал истории о том, как мои коллеги из Великобритании продавали один из терминалов аэропорта Хитроу. Англичане, которые занимались этим бизнесом уже несколько сотен лет, показали мне спектр возможностей в недвижимости. Так я понял, насколько велик рынок мировой недвижимости.

## **Научиться смотреть на окна и видеть то, что за ними**

Я заметил, что у всех англичан на визитках было написано MRICS или FRICS. Я спросил, что это значит, и оказалось, так называют членов Королевского института независимых оценщиков). Оказывается, раньше, до 2000-х годов, в Великобритании вообще не брали на работу в сфере недвижимости тех, кто не прошел двухлетнее обучение в RICS. Даже на должность агента. Потом требования смягчились, но быть членом RICS почетно для каждого специалиста в недвижимости и по сей день.

Уже в Москве я зашел на сайт RICS, чтобы узнать о нем подробнее, и прямо на главной странице увидел историю одного из выпускников, который рассказывал о своем опыте образования. Это было потрясающе. Он писал что-то вроде: «Теперь, когда я иду по улицам Лондона и смотрю на окна жилых домов, офисных небоскребов, торговых центров, я как будто вижу их все насквозь. Понимаю, что стоит за каждым из них, чем заняты в них люди, какие компании их арендуют, кто финансировал их строительство и на каких условиях, какие компании их создавали, работают с ними, управляют ими и как они влияют друг на друга». В этот момент я понял, что хочу разбираться в недвижимости столь же глубоко. Так, хотя и спустя годы, я стал оценщиком и членом

RICS.

Потом было несколько поворотных моментов. Из агентов мы превратились в консультантов, которые помогали девелоперам создавать и реализовывать проекты. Сделали несколько крупных проектов бизнес-центров, таких как «Красная Роза», NordStar Tower, «Линкор», Marr Plaza, «Даниловская мануфактура» (проекты на десятки и даже сотни тысяч квадратных метров). Создали департамент консалтинга. Начали делать оценку недвижимости. Открыли направление жилой недвижимости.

Работали, пожалуй, с каждым крупным девелопером на рынке. Даже сделали для Сбербанка концепцию застройки крупнейшего проекта в России – МФЦ «Рублево-Архангельское», а для «Базэла» – концепцию редевелопмента Трехгорной мануфактуры на Рочдельской.

Компания росла, через семь лет в ней уже работало более 100 человек. Я пошел в МШУ «Сколково» получать образование по программе EMBA. И процессе обучения мне стало понятно, что дальше я не хочу заниматься консалтингом и даже управлять консалтинговой компанией. Возникло желание сделать что-то большее, конкретный проект, про который можно будет смело сказать, что он сделан мной. Так родилась девелоперская компания 3S Property Development, позже переименованная в 3S Group. Эту компанию я создал с нуля, от названия до покупки всех площадок, на которых компания строит сегодня, от стратегии до инвесторов и от

команды до бренда «Талисман», под которым 3S Group продает свои жилые комплексы в Москве. Так я сам стал девелопером.

## **От консалтинга и девелопмента – к книге**

Время идет, и мы тоже меняемся. В 2019 году я продал свои доли во всех бизнесах и начал заниматься зарубежными девелоперскими проектами, а в 2020 году создал компанию, инвестирующую в зарубежную и отечественную недвижимость. Так я стал инвестором.

И в этот момент начался карантин. Решения были приняты стремительно. Я с Кипра, а моя жена с дочкой из Москвы собрались и улетели за шесть часов с момента принятия решения. Улетели мы на Бали, к нашим друзьям Кате и Диме. Едва успели до закрытия границ. Катя Иноземцева руководит школой писательского мастерства Free Publicity. Раньше этого факта, а также Катиных постоянных вопросов о том, когда я планирую писать, было недостаточно, чтобы что-то произошло. В этот раз Катя застала меня врасплох. На совместной утренней пробежке мы обсуждали какие-то вопросы о недвижимости, и Катя спросила:

– Паша, когда ты уже планируешь написать книгу?

– Катя, о чем? Все, что я знаю, не уникально, я не преподаватель, своих концепций и теорий не разработал, для мемуаров еще рано.

– Ты рассказываешь столько всего о недвижимости, о чем бы я никогда даже не подумала. И для нас, предпринимателей, это ценный опыт.

– Ну, о недвижимости у нас написана куча книг, не методичку же мне писать о покупке квартиры.

– Интересно, – задумчиво сказала на это Катя, – что это за книги? Набрасаешь для меня списочек?

Я начал искать для Кати книги и понял, что на русскоязычном рынке крайне мало литературы о недвижимости. О фондовом рынке – пожалуйста. О стратегии, лидерстве, маркетинге и личном бренде – сколько хочешь. А о недвижимости почти ничего. Вроде тема актуальна, а на полках книжных магазинов недвижимости будто и не существует.

Так родилась идея написать эту книгу. А я стал писателем. О чем эта книга? О том, как принимать решения о недвижимости каждый день. О том пространстве, которое есть между знаниями о покупке квартиры для себя и профессиональным образованием Университета Беркли в недвижимости.

Какую цель я ставил? Помочь непрофессионалам научиться разносторонне пользоваться недвижимостью. Поделиться своими знаниями о недвижимости, предостеречь от ошибок и показать, как принимать более правильные и осознанные решения.

Эта книга не претендует на энциклопедичность «Профессионального девелопмента недвижимости» Р. Пейзера

и Д. Гамильтона, которая заслуженно пользуется успехом уже 30 лет и несколько раз переиздавалась на разных языках. Она преследует другие цели: дать возможность людям, далеким от недвижимости, расширить свой кругозор и разобратся в недвижимости, не меняя при этом свою профессию.

## **Как пользоваться книгой**

Предлагаю вам три варианта.

Первый – прочесть всю книгу от начала до конца. Главы расположены в порядке, похожем на очередность этапов развития недвижимости, поэтому я и расположил их таким образом, начиная с этой главы «Земля» и заканчивая главой «Инженерные системы».

Второй вариант – выбрать интересующие вас главы, например про финансы и аренду или про стратегию и будущее недвижимости. Если вас заинтересует та или иная глава, но информация покажется неполной, напишите мне, и я с радостью порекомендую вам источники, где можно найти больше материала для изучения. Я не стал включать сюда все, что хотел бы, чтобы книга не стала похожа на том Большой химической энциклопедии или «Корпоративные финансы» Р. Брейли и С. Майерса (первая страниц на восемьсот, а вторая, о ужас, на 1008 страниц).

И наконец, третий вариант – начать с [главы вопросов](#), ко-

торой книга завершается, посмотреть, нет ли там вопроса, который вас интересует, и перейти по ссылке на нужную главу.

## Глава 2. «Проект»: стратегия

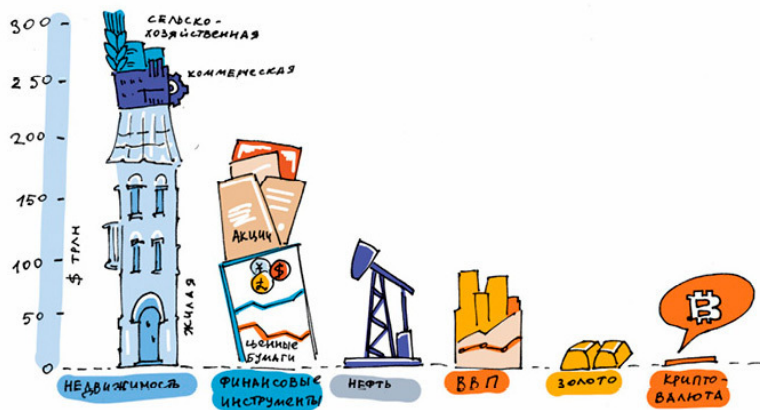


Проект при создании дома определяет все: каким будет внешний вид здания, его назначение, планировки и стоимость. Так и стратегия в недвижимости определяет все ее будущее.

В мировой экономике, а значит, и в жизни всех людей, кроме живущих в джунглях папуасов, недвижимость занимает более важное место, чем может показаться, – это самый крупный мировой класс активов. Только жилая недвижимость в мире стоит больше, чем все фондовые рынки, вместе взятые. А вся недвижимость мира оценивается приблизительно в 300 триллионов долларов – сколько стоят все товары и услуги, продаваемые в мире в течение трех с половиной лет. Итак, недвижимость – самое большое хранилище капитала<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Согласно данным Savills World Research.



Поскольку недвижимость занимает прочное место в нашей жизни, каждому было бы неплохо понять, какая недвижимость нужна лично ему и для чего. Стоит ли мне покупать себе квартиру или аренда выгоднее? Хочу ли я построить дом на море в Испании или лучше каждый год отдыхать в новом месте? Инвестировать ли мне в недвижимость половину своих денег, четверть или вообще ничего?

Как определить личную стратегию работы с недвижимостью?

## Недвижимость в нашей жизни

Мы пользуемся недвижимостью для ежедневных нужд: чтобы жить, проводить отпуска, работать и продавать това-

ры. А еще мы инвестируем в недвижимость: приобретаем жилую или коммерческую недвижимость для сдачи в аренду, покупаем ценные бумаги, основанные на недвижимости. Иногда это происходит неосознанно, например когда мы покупаем жилье для жизни, а затем его перепродаем с прибылью.

Спектр вариантов инвестиций в недвижимость очень большой:

- покупка земли;
- инвестиции в строящуюся недвижимость;
- покупка готовой недвижимости для перепродажи или сдачи в аренду;
- инвестиции в финансирование девелоперских проектов;
- покупка паев или акций инвестиционных фондов (ПИФ или REIT), акций компаний из сектора недвижимости;
- покупка старой недвижимости с дисконтом для ее обновления и продажи;
- самостоятельный девелопмент или строительство недвижимости и так далее.

При таких безграничных возможностях решающим фактором становится выбор стратегии в сфере недвижимости с учетом степени риска и размера вознаграждения.

Личная стратегия в недвижимости не ограничивается инвестициями. Однако в этой главе мы сосредоточимся преимущественно на инвестициях, потому что эта деятельность требует профессионального подхода. Но не спешите проли-

стывать главу, если вы не считаете себя инвестором с большой буквы. Почти любая операция с недвижимостью может превратить вас в инвестора.

## **Концепция ненулевой стоимости**

Почему все инвесторы мира так любят недвижимость? На первый взгляд, это нелогично: вода, еда и одежда зачастую необходимы людям больше, чем модный дом. Но лучшие инвесторы не горят желанием хранить хотя бы 10% своего капитала в продуктах питания, предпочитая недвижимость.

Оказывается, в мире не так много возможностей инвестировать в то, что, подобно недвижимости:

- а) не портится;
- б) имеет ненулевую стоимость;
- в) обычно растет в цене.

Даже если с вашим домом что-то случится и он подешевеет, он никогда не будет стоить ноль. Стоимость недвижимости почти никогда не опускается ниже ее себестоимости: земли, кирпичей, бетона и рабочей силы. Стоимость остальных инвестиций – может. Ресторан, который несет убытки, не продашь даже по цене его оборудования, а акции неуспешной компании могут стоить в 10 и даже 100 раз дешевле их стоимости в момент покупки.

Сравним недвижимость с другими инструментами.

**Ценные бумаги компаний**, торгующих водой, едой,

одеждой и прочими важными вещами. Несмотря на свою нужность, товары могут устаревать и выходить из моды. А компании-производители могут обанкротиться, и тогда их ценные бумаги будут стоить ноль или близко к этому. Есть множество компаний из «фундаментальных» секторов, например производители продуктов питания, чьи акции даже на американском растущем фондовом рынке уже долгие годы постоянно дешевеют.

**Облигации государств.** В целом это надежный инструмент. Государства обычно возвращают свои долги, чтобы иметь возможность брать новые. Но доходность таких бумаг очень низка, да и дефолты иногда случаются. Кроме того, цена таких бумаг тоже все время скачет, и вы можете легко потерять на них 10–20% капитала, если купите дорого, а продадите в неудачный момент.

**Золото.** Это очень необычный товар, который, как правило, растет в цене, когда на рынках неспокойно, и, наоборот, падает, когда на рынках все хорошо. В современном мире не существует «справедливой» цены на золото, так как физического применения ему давно уже нет. Владение этим мягким, непрактичным металлом скорее многовековая привычка человечества. Так что, если привычка вдруг изменится и появится альтернатива, золото может упасть в цене очень сильно.

**Банковские депозиты.** Обычно они дают крайне низкую доходность, примерно равную инфляции. По этой при-

чине капитал, лежащий на депозите, обычно считается неработающим. Кроме того, банк может обанкротиться, что уже много раз бывало в нашей истории. В этом случае государство обычно выплачивает только часть суммы (если вклад велик). В России на 2020 год это 1,4 миллиона рублей на одного вкладчика.

**Вывод:** как видите, в большинстве случаев либо есть риск потерять вложенные деньги, либо доходность таких инвестиций крайне низка. Именно поэтому человечество пока не нашло достойной альтернативы инвестициям в недвижимость: столь же надежных инструментов, приносящих приличную доходность и не требующих ежедневного личного участия, очень мало.

## **Краткосрочные и долгосрочные цели**

Успешные инвесторы всегда начинают выстраивать стратегию с определения краткосрочных и долгосрочных целей.

Вот пример краткосрочной цели: диверсификация. Если вы инвестировали в фондовый рынок, то после кризиса 2020 года вы можете решить разбавить свой портфель ценных бумаг недвижимостью, потому что 23 марта акции на всех биржах мира обвалились. Даже облигации падали в цене на 30–40%.

Для одного человека важно сохранить деньги, инвестируя их в недвижимость, а прибыль он получает от бизнеса или

в виде ежемесячной зарплаты. А для другого важно, чтобы недвижимость приносила постоянный доход.

В долгосрочной перспективе вашей целью может быть прибыльный бизнес, который не требует ежедневного управления и который вы оставите в наследство детям. Или вы планируете реализовать проект собственной школы или студии, для которых нужно помещение.

Подумайте, для чего вам нужна недвижимость, в формате фантазии «а было бы неплохо». А в [конце главы вы найдете квадрат Декарта](#) – инструмент, который поможет вам проверить свои цели в недвижимости.

## **Виды инвестиционных стратегий**

Приведу несколько примеров инвестиционных стратегий для разных ситуаций.

### **Краткосрочные инвестиции (до 1 года)**

Цель: диверсифицировать портфель, заработать от 10% годовых.

- Покупка недвижимости в строящемся проекте со скидкой, продажа после готовности (жилая, офисная недвижимость).
- Покупка старой недвижимости, косметический ремонт, дальнейшая продажа (жилая недвижимость).
- Предоставление займа девелоперу под ставку 10–15%

годовых в зависимости от рынка и проекта (любой вид недвижимости).

- Покупка паев ПИФа (паевого инвестиционного фонда) недвижимости с доходностью на минимальном уровне (обычно около 10%).
- Покупка недвижимости на аукционе по цене ниже рынка с дальнейшей перепродажей.

### **Среднесрочные инвестиции (1–3 года)**

Цель: диверсифицировать портфель, увеличить свой капитал на 30–50%.

- Покупка строящейся недвижимости на ранней стадии строительства, продажа после окончания строительства (жилая, офисная недвижимость).
- Финансирование девелоперских проектов с доходностью 15–30% годовых (любой вид недвижимости, строящейся на продажу).
- Самостоятельный девелопмент недвижимости с последующей продажей (индивидуальный жилой дом).

### **Долгосрочные инвестиции (от 3 лет)**

Цель: создать пассивный доход в размере 5–15% годовых на вложенные средства.

- Покупка готовой недвижимости для сдачи в аренду (жилая, торговая, офисная недвижимость).
- Покупка доли в девелоперском проекте (любой вид

недвижимости).

- Покупка пая в закрытом ПИФе на фиксированный срок.
- Покупка строящейся недвижимости для дальнейшей сдачи в аренду (любой вид недвижимости).
- Покупка земли для дальнейшей перепродажи в растущем регионе (срок, как правило, больше трех лет).

Не стоит использовать все стратегии одновременно. Лучше выбрать одну-две наиболее подходящих и потратить время на их освоение. В любом случае вам придется провести много часов, разбираясь во всех тонкостях стратегии и выбранного рынка. Лучше сконцентрировать усилия – это повысит вероятность успеха.

## **Деньги решают не всё**

До сих пор мы говорили о недвижимости как о сфере инвестиций. Но часто бывает, что инвестиционные цели: капитализация, прибыль, доходность или арендный доход – стоят не на первом месте или вообще не учитываются. Расскажу вам одну историю о таком случае.

### **История о большом проекте на Бали**

У нас с женой есть друзья Дима и Катя. Они известные бизнесмены, которые создают онлайн-проекты в сфере образования. Пару лет назад они переехали на Бали. Насовсем, как они говорят. Ребята живут в Убуде, в центре острова,

где много веганских кафе, которые мы с женой так любим, и где жизнь напоминает смесь российской деревни и калифорнийского города на побережье. Здесь есть и дикая природа, и плоды папайи и кокоса прямо на вашей веранде, и модные рестораны, и магазины органической еды и одежды.

И вот год назад Дима попросил у меня консультацию по вопросу инвестиций в девелоперский проект на Бали. Я всегда с радостью консультирую своих друзей и даже незнакомых людей, потому что мне любопытно, что еще нового происходит на многогранном рынке недвижимости. Мы с Димой созвонились, и он рассказал об идее.

– Слушай, я тут вложил в один проект, и сейчас у меня вопрос, увеличивать ли свою долю в нем. Давай я тебе расскажу ситуацию, и ты мне скажешь, как лучше действовать, – начал Дима, и я понял, что он уже глубоко в проекте и полноценную консультацию давать поздно. «Что ж, посмотрим, чем я смогу быть полезен», – подумал я.

– Мы тут познакомились с одним парнем, – продолжал Дима, – он немец, Эндрю, живет здесь десять лет, мы у него арендуем виллу. Так вот, он строит новый проект в Убуде, такого тут еще не видели. В нем полно жилых юнитов, а еще будет коворкинг на 260 мест и бассейн. А еще мы тут хотим построить виллы для себя и несколько вилл на продажу. Будем приглашать сюда предпринимателей со всего мира и...

– Дима, погоди, пожалуйста, – остановил его я. – Это все чудесно, но ты не мог бы сначала рассказать про основные

показатели и экономику проекта? Для начала, сколько в нем метров?

– Ну, где-то тысячи три или четыре общих зон и еще сто юнитов жилья в первой очереди. Потом будет еще сто двадцать или сто пятьдесят. А еще мы виллы хотим, но это нужно землю докупить... А вкладываем мы, по оценке, 15 миллионов, а вторую часть, по оценке, 20 миллионов.

– А какой прогноз по строительным расходам? По доходам?

– Я не знаю, но там будет и кафе, и коворкинг, и еще доход от ретритов. Сложно все посчитать.

Тут я начал понимать, что дело плохо. В случае с недвижимостью, когда речь идет об оценке ее как бизнеса, у меня сразу срабатывает защитный механизм. Недвижимость очень легко оценивать: доходы от продаж минус расходы на строительство или выручка от сдачи в аренду минус затраты на эксплуатацию. Сразу понятно, какую прибыль или постоянный доход ты планируешь получить. А потом уже надо разбираться в деталях и проверять их. Но когда начинают звучать слова из рынка венчурных инвестиций, такие как «раунд», «оценка», «дисконт», обычно это означает, что вам пытаются продать несуществующую прибыль, которую иначе не обосновать.

# 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.