

РУСЛАН ЗАХАРКИН

# ДЕНЬГИ ИЗ ВОЗДУХА



КАК ЗАРАБОТАТЬ НА МЕЧТУ

Руслан Захаркин

**Деньги из воздуха. Как  
заработать на мечту**

«Автор»

2023

## **Захаркин Р. И.**

Деньги из воздуха. Как заработать на мечту / Р. И. Захаркин —  
«Автор», 2023

Эта книга – скандал. Эта книга – революция. Эта книга – Ваш лучший друг на пути к Вашей мечте. У Вас есть два пути: 1) Жить без изменений и развития – этот путь выбирает 99% людей. 2) Просто взять и сделать – этот путь только для 1% избранных людей, кому надоел привычный жизненный уклад. Успешный человек всегда будет чувствовать «голод» - нам всегда мало того, что есть сейчас. Нам нужен весь мир и даже больше. Если у Вас есть амбиции, но Вы не понимаете, где можно двигаться, чтобы вырасти в результатах – рекомендую прочитать ЭТУ книгу от корки до корки и не сворачивать с намеченного пути. Движение вперёд – самый сложный путь к лёгким деньгам. Книга «Деньги из воздуха» - не кликбейтное название, а реальность, через которую прошли тысячи моих партнёров и друзей от команды «Криптоапостолы». Я научу Вас ценить своё время, свой труд и деньги – больше никаких отговорок. У Вас нет никаких «завтра» - есть только сегодня! С уважением, Ваш Кriptoдепутат Руслан Захаркин.

© Захаркин Р. И., 2023

© Автор, 2023

## Содержание

Вместо утреннего кофе... Проснись и подними жопу	5
Как заработать, не работая? Как делать деньги и не стать дохлой лошадью?	9
Способ №1. Сдача своей недвижимости / чего угодно в аренду	11
Способ №2. Продажа своей недвижимости и жизнь на банковский процент	18
Способ №3. Бизнес по партнёрским программам как с финансовыми, так и без финансовых вложений (в том числе, и в сфере МЛМ-маркетинга)	24
Способ №4. Блогерство и монетизация своего контента через социальные сети	29
Конец ознакомительного фрагмента.	33

# Руслан Захаркин

## Деньги из воздуха. Как заработать на мечту

### Вместо утреннего кофе... Проснись и подними жопу

Приветствую тебя, дорогой друг!) Соскучился по моей новой книге, которая потенциально может изменить твою жизнь? Если так, то очень приятно). Если же нет – мы подружимся, но позже)

Не будем тратить наше общее время – мы собрались не для того, чтобы обсуждать «природу-погоду», а для того, чтобы в нашей голове произошёл «щелчок» в сторону всестороннего развития и постоянного поиска новых тем для получения дополнительного дохода, а в перспективе – основной занятости, когда единственным боссом в своей жизни будете Вы, Вы и только Вы!)

Источник – личные фото автора книги Р.И. Захаркина, снятые на свой мобильный телефон.

Как дела? Где Вы сейчас: на работе, в кресле босса, у бассейна в Турции, без работы, дома на диване или где-то в более приятном месте? Рекомендую занять более удобное положение тела и не отвлекаться ни на что – ни на телефоны, ни на жену/мужа, ни на любовника/любовницу, ни на детей/домашних питомцев, вообще ни на кого. Мне нужен Вам полный фокус, иначе Вы ничего не поймёте и ничего в своей жизни не измените. Тогда какой смысл тратить бабки на эту книгу, если Вы даже сосредоточиться не можете?

**ЕСЛИ ЖЕ ВЫ НА ФОКУСЕ**, то давайте приступим.

Дай угадаю, дружище, ты думаешь, что я буду тебе продавать воздух? Типа, «вода водяная», лёд холодный, а мечты должны сбываться?)))

И да, и нет. Я научу тебя немного другому. Будем честны – бизнес-тренеров, занимающихся «перегоном воздуха» из одного уха в другое, хватает в любой стране мира, но они не помогут Вам зарабатывать деньги... А я – дам Вам шанс. Каждая идея – максимально аргументирована и апробирована мной лично, и она жизнеспособна.

После прочтения этой книги, ты будешь «делать деньги из воздуха» – в 90% случаев без финансовых вложений с твоей стороны. Ключевое слово – «делать», а не постоянно терять.

Скептик скажет, что это невозможно – пусть так и считает. У меня нет цели посвятить всех и каждого в **МОЮ ФИЛОСОФИЮ** – есть цель дать информацию максимально правдиво и открыто, а Ваша задача – осознать и получить блага нашей цивилизации в **ЭТОЙ** жизни, а не в какой-то другой. Если же Вам не интересны большие деньги – закрывайте эту книгу и занимайтесь своими делами).

Подчеркну – каждый решает сам, как ему жить и что делать. Тут нет никакого принуждения. Я вообще не понимаю, как можно заставить человека **ЛЮБИТЬ** деньги...)) Если Вы не любите деньги и не хотите их получить, тогда зачем всё это?

Деньги – это энергия. Я обожаю деньги. Я засыпаю и просыпаюсь с мыслью о деньгах и, как и приумножить до максимума. Я не хочу работать на кого-то – это не мой путь. Я хочу работать на себя и сотрудничать с бизнесменами – с теми, кто близок мне по духу. Это не значит, что все работы плохие, а люди – не хотят развиваться. Все работы хороши и все люди молодцы, просто проблема работ в том, что они не дадут **ВЫРАСТИ**, а проблема людей – страх, который перевешивает **ЖЕЛАНИЕ** выбраться из такого термина, как «будильничное рабство», когда ты идёшь на работу не потому, что она тебе нравится, а для того, чтобы в конце месяца получить свои копейки и не сдохнуть с голода.



Источник – личные фото автора книги Р.И. Захаркина, снятые на свой мобильный телефон.

К своим 30-ти годам я осознал очень важную вещь – чтобы жить хорошо, надо крутиться.

Я верю, что каждый человек ДОСТОИН жить ЛУЧШЕ и КАЧЕСТВЕННЕЕ, чем есть сейчас. Всевышний создал нас не для земных страданий, а для того, чтобы МЫ развивались и жили в гармонии с собой, с людьми и имели все земные блага. Только так и как иначе. Всё остальное – это сказки для того, чтобы сдерживать наш потенциал (творческий, физический, политический, экономический, духовный и т.д.).



Источник – личные фото автора книги Р.И. Захаркина, снятые на свой мобильный телефон.

Каждый приходит к своему личному счастью по-своему, но я знаю наверняка – если Вы не будете двигаться, Вы погибнете. Забудьте дебильные поговорки из серии «не жили богато, нечего и начинать» и прочую чушь! Эти пословицы растят «рабов» – людей без амбиций. Целые поколения людей следуют старым заветам и не хотят перейти в высшую касту только из-за того, что их родители не были в этой касте...

У нас не так много земного времени, чтобы тратить свою бесценную жизнь на то, что не приносит счастья – нам нужно каждый день стремиться улучшить свои условия и расти, ибо без роста нет ничего: ни счастья, ни любви, ни денег, ни комфортных условий. Если работа, на которую Вы хотите и не любите (даже если и любите) не приносит Вам доход и лучшие условия для жизни, какой смысл на неё ходить? Только из-за того, чтобы про Вас не подумали, что Вы тунеядец или что «все ходят и ты ходи»? Глупость!

Чем ходить на работу, лучше придумайте свой бизнес или свои легальные «темки» – мутите бабки там, где они есть, т.к. на работе Вы никогда не получите выше, чем полагается по Вашей должности. Хоть «усритесь» – НЕ ПОЛУЧИТЕ! Такова правда жизни – либо ты на побегушках где-то там при ком-то там, либо ты сам по себе – как потопаешь, так полопаешь. Третьего НЕ ДАНО.

Готовы изучить что-то новое? Готовы по-настоящему выйти из зоны комфорта и перестать делать то, что Вам не нравится, и делать только то, что Вам по кайфу? У ВАС НЕТ ВРЕМЕНИ «НА ПОДУМАТЬ – итак уже многое упущено»! У Вас есть время на «ЗДЕСЬ и СЕЙЧАС»!

## **Как заработать, не работая? Как делать деньги и не стать дохлой лошадью?**

К своим 30-ти годам я осознал важную вещь – чтобы жизнь, надо крутиться.

А чтобы жить хорошо, надо крутиться ещё больше или придумывать топовые темы для заработка (как с вложениями, так и без), причём речь идёт как о прямых вложениях денежных средств, так и о нематериальных вложениях).

Что же такое нематериальные вложения?

Это всё, что не имеет денег, но имеет определённый вес, силу и ценность:

- время;
- знания;
- опыт;
- умения;
- таланты;
- хитрость;
- предпринимательская жилка.

Все эти качества и черты Вашей личности можно и НУЖНО монетизировать – теперь Вы сами будете брать ответственность за свою жизнь. Ваш успех и Ваш провал – в Ваших руках.

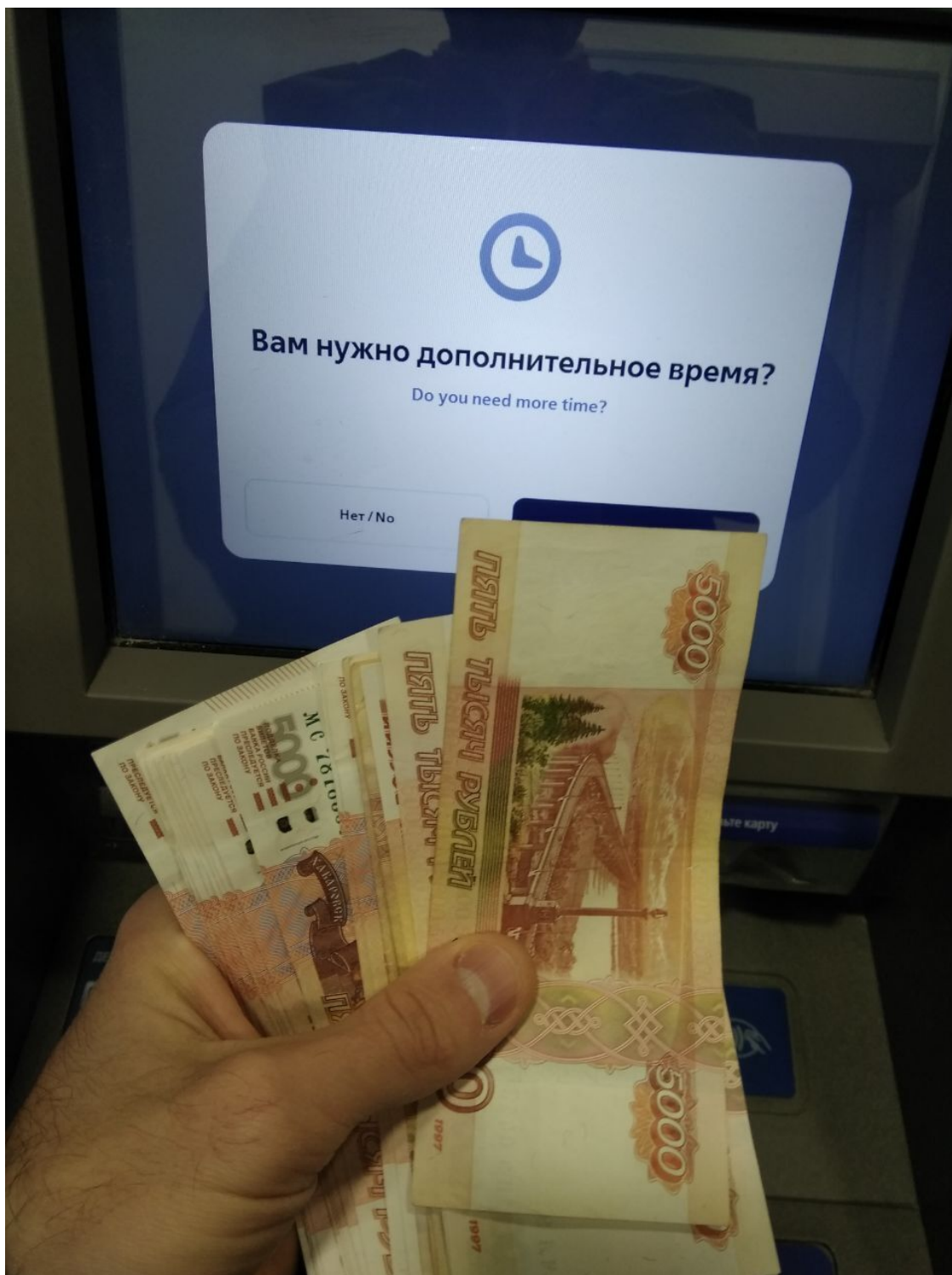
В этой главе будет ТОП-13 способов заработка как с прямыми вложениями, так и без денежных вливаний – будьте готовы тестировать те направления, которые вызвали у Вас наибольший восторг или пропустите эту книгу мимо и занимайтесь своими делами, если Вы:

- не готовы;
- боитесь;
- не верите;
- не можете перешагнуть через себя;
- слишком горды, чтобы делать то, о чём я написал;
- слишком недалёковидны, чтобы признать очевидное;
- Вам ничего не надо и Вас всё устраивает.

Во всех остальных случаях – велкам в команду!) Добро пожаловать в самое увлекательное путешествие в Вашей жизни – поиску интересных тем для заработка и увеличения своего капитала во всех сферах жизни!

Вместе со мной Вы станете:

- богаче;
- успешнее;
- красивее;
- здоровее;
- коммуникабельнее.



Источник – личные фото автора книги Р.И. Захаркина, снятые на свой мобильный телефон.

Не стесняйтесь – пора делать деньги. Пора делать очень большие деньги. Вы достойны забирать с рынка месячные зарплаты за 1 рабочий день. Или годовые... Почему бы и ДА?))

## **Способ №1. Сдача своей недвижимости / чего угодно в аренду**

Ах...Недвижка...Недвижка...Как много в этом слове...Сразу вспоминаются богатые банкиры, у которых до жопы денег и которые скупили пол-Москвы, понастроив коттеджей и халуп для простолюдинов и сдающих всё это за дорого...

Так...Стоп))) У нас ещё будет время обсудить богатых и бедных, но лить крокодиловы слёзы в самой первой главе я не позволю никому – сейчас мы будем учиться делать деньги из воздуха, а точнее – из бетона. Читайте далее))

Скорее всего, это один из самых топовых и самых простых способов заработка, ничего не делая от слова «совсем». Если у Вас есть квартира в Москве (или в любом другом крупном городе России и мира) или свой дом в подобных территориальных пределах – поздравляю Вас! Вы в буквальном смысле этого слова «спите на деньгах! Квартиру в Москве можно сдать не менее, чем за 30 000 рублей в месяц (и это – полностью убитую и где-то в «жопе» и мира). Средний ценник по Москве – от 50 000 рублей и выше. Если мы говорим про любой ЖК, где более-менее нормальные условия, то я Вас поздравляю – такая квартира уйдёт не менее, чем за 70 000 – 100 000 рублей и выше (да, да – я не шучу). Будьте уверены – на квартиры очень большой спрос, ибо людям нужно где-то жить. Они готовы залезать в кредиты, лишь бы закрепиться в Москве и Ваша недвижимость – самая желанная (от простой халупы до топовых апартаментов).

Идеальный вариант, когда единоличным собственником квартиры/дома/гаража/чего угодно являетесь Вы и ТОЛЬКО ВЫ – тогда не придётся договариваться ни с какой роднёй, делиться с кем-то бабками и т.д. Вы можете сами выбирать кому сдать своё недвижимое имущество, на какой срок, за какие бабки, официально или неофициально (тут думайте сами, но Вы уже знаете ответ, ведь так?))), с договором или без, знакомым или незнакомым людям и т.д.

Цель – сдать недвижимость безопасно и без лишней головной боли, заработав на жизнь по системе «собственника-рантье». Я слышал много разных историй о том, как люди сдавали (и до сих пор сдают) хаты ВЕСЬМА удачно и не работают уже долгие годы. Зачем работать, когда квартира приносит 300-5000 долларов в месяц и можно делать то, что по кайфу, не вставая на работу в 5 утра...

Также я слышал не самые удачные истории о том, как кто-то сдал кому-то квартиру, а потом замучился делать ремонт, извиняться перед своими соседями за доставленные неудобства и носил подарки местному участковому, чтобы он «закрыл» глаза на происходящее в доме безобразии... Примеры успешных и провальных сдач недвижимости будут в конце главы – это поможет Вам не лохонуться и перенять более успешный опыт, нежели чем сесть в лужу и оказаться в минусах.

ЕЩЁ РАЗ!!!! Главное – заработать бабки и не напрягать булки. АБСОЛЮТНО НАСРАТЬ, что происходит вокруг, если каждый месяц Вам стабильно капает хорошая «монета». Оставьте все невзгоды – у Вас всё будет хорошо, ведь любую мелочь можно монетизировать, а если у Вас своя хата в России, в ОАЭ, в Турции или его где бы то ни было – поздравляю, Вы сидите и спите на золотой жиле. Зачем качать нефть, когда можно качать квадратные метры))))?

**Доступность способа** – только для тех, у кого есть личная/семейная недвижимость (как в своей стране, так и за рубежом) и все правоустанавливающие документы (приватизированная квартира). На крайний случай, подойдёт и «социальный найм», но проще (и безопаснее «по бумагам») именно приватизированная хата.

Есть и другой – БОЛЕЕ хитрый вариант. Вы можете не иметь своей собственности, но можете ПЕРЕСДАТЬ ранее взятую в аренду хату / нежилое помещение. В продажах это называется «ре-сейл», а в арендной теме – «ре-рента». Не имея «бетон», пересдать бетон – забрать разницу и кайфовать спокойно.

Он прошёл «обкатку» (апробацию) в 2018 году, когда мы очень неплохо заработали на ЧМ по футболу в России. Это были очень напряжённые, но топовые 5 недель, когда мы ЗАРАНЕЕ сняли очень топовые апартаменты в Москва Сити на месяц (некое подобие «опта»), а сдавали ПОСУТОЧНО! До этого у нас была идея проводить там закрытые вечеринки, но я быстро смекнул, что это очень геморройная история, которая приносит больше головной боли, нежели чем прибыли, поэтому я не стал развивать эти идеи (как показало время, всё было не зря).

Апартаменты стоили 120 000 рублей в месяц (нам очень повезло) – мы с товарищем скинулись по 60 000 рублей каждый, сделали объявление на авито и на юле (+ в наших соцсетях) и стали ждать... Потом мы сделали «объявы» на английском языке и тоже стали ждать... Итог – из 30 дней, что мы были на аренде, у нас были не сданы только первые 3 дня, а 27 из них был полный sold out...

Апартаменты сдавались за 20 000 рублей... Это был смешной ценник, т.к. аналогичные «хоромы» можно было сдавать и за 25-35 000 рублей, но мы решили «демпинговать» этот рынок и заработать на массовости и бюджетности. Я не считаю, что мы продешевили или прогнулись – мы просто сделали тот результат, который хотели, заработав деньги.

За время нашего предпринимательского футбольного проживания сменилось 5 компаний, которые за 27 арендных дней принесли нам общую ГРЯЗНУЮ прибыль в 540 000 рублей. Из них около 20 000 рублей ушло на химчистку, замену нескольких столовых приборов и на генеральную уборку с починкой дивана (да, да – амортизацию никто не отменял). Итого – 520 000 рублей чистой прибыли за 27 календарных («арендных») дней при первоначальных вложениях в 120 000 рублей. Чистая прибыль – 400 000 рублей, моя доля – 200 000 рублей + возврат тела моей инвестиции (60 000 рублей). Это хороший пример того, как, не имея своей личной хаты в Москва Сити (привет тебе, Нева Tower), можно на время стать боссом и правильно распорядиться правом проживания на определённой площади.

К сожалению, не у всех всё сложилось гладко, и я не остался в этом бизнесе надолго. Судьба развела меня и моего бизнес-компаньона по арендному бизнесу – я ушёл в крипту, а человек спустил бабки на ночные клубы Москвы (сначала это был Кутузовский проспект, потом какие-то «кабаки» в пределах Садового кольца). Лично я решил запустить 150 000 из моих 200 000 рублей в крипту и не прогадал, но это уже моя история... Обмолвлюсь лишь тем, что мало заработать бабки, нужно ещё ими правильно и дальновидно воспользоваться («золотой молодёжи» на заметку, ведь мамы и папы не вечные и когда-нибудь придётся «подтирать» задницу и зарабатывать самостоятельно).

Ныне я почти не промышляю подобным видом бизнеса, за исключением случаев, когда я уезжаю за границу – тогда я сдаю СВОИ объекты недвижимости, которые стоят без дела, чтобы зарабатывать дополнительный капитал – у меня 2 квартиры, которые приносят мне разный капитал:

- однушка в ЗАО г. Москвы – 1000 долларов в месяц;
- двушка в СЗАО г. Москвы – 110 000 рублей в месяц.

Также, я и сам снимаю кое-какую недвижимость недалеко от Киевского вокзала Москвы за сумму в 50 000 рублей (очень компактная «двушка») и было как минимум 2 случая, когда я пересдавал её достойным людям (в которых я более-менее уверен) на срок 1-2 месяца, но за 80 000 рублей (это не обман – люди знали про это и не имеют ко мне никаких претензий). Маржа – 30 000 рублей. Красота? Могу так делать на регулярной основе и жить с родителями – это не проблема... Буду только больше зарабатывать, вот и все дела))

Всё это я рассказываю для того, чтобы ТЫ знал, друг мой, что если у тебя есть квартира, дача, гараж, нежилая недвижка и т.д. – ты можешь ещё СДАТЬ и ЗАРАБАТЫВАТЬ регулярно!

Один из моих знакомых уже давно продал свой автомобиль в Москве в виду его полной ненужности – зачем платить всякие разные страховки, парковки, налоги и потенциальные «драконовские» штрафы, если есть такси, общественный транспорт и друзья «на колёсах»? Он живёт в топовом ЖК, где у него есть одно машино-место в подземном паркинге стоимостью в 3.5 млн. рублей. Что делать, если нет тачки, но есть место по стоимости квартиры в области? Ответ – сдавать и забыть, как страшный сон. Сейчас это место приносит порядка 20-25 000 рублей в месяц – чем не пассивный доход? За год это будет 300 000 рублей (при цене аренды в 25 000 руб./мес) – немалая сумма «с потолка».

Примеров с открытыми гаражами тоже навалом – мужики сдают свои «ракушки» (где они ещё остались) и на эти деньги бухают, катаются на рыбалку или просто копят на новый комплект шин – арендный бизнес процветает всегда.

С дачами всё сложнее, однако смысл тот же – сезон грядок и загородных активностей начинается где-то в начале мая и заканчивается с первыми холодами – в сентябре-октябре, а это значит, что здесь 2 позиции:

- сдавать дачу на протяжении 4-6 месяцев и получать ренту;
- сдавать свою квартиру в городе (в Москве или в любом другом городе), а самому жить на даче, снизив свои потребности (и, соответственно, траты, до минимума).

И первый, и второй варианты имеют право на существование и на реализацию. Лично у меня никогда не было дачи – я не сторонник и не поклонник такой «романтики», но знаю тех, кто успешно «проживает» в деревнях, зато идут бабки на жизнь от городской квартиры и можно не работать. Ключевая фраза – «не работать». Раз человек может позволить себе не ехать каждое утро куда-то там вкалывать, а вместо этого сидеть на жопе ровно и получать свой процент (ренту), то большинство выберет сдачу своей недвижки, с чем я полностью согласен.

А теперь поговорим про обратную сторону медали – успех имеет разный цвет, вкус и даже запах... Ключевая особенность этой книги состоит в том, чтобы подготовить Вас к реальным способам заработка в интернете и не только БЕЗ «лживых иллюзий Матрицы» – каждый просто обязан знать, к чему может привести тот или иной способ личного обогащения и какие могут быть плюшки и «вонючки».

Пожалуй, начнём.

### **Возможные конфликты и сложности при реализации бизнеса:**

– недопонимание с родственниками. Перед тем, как написать именно этот пункт, я хорошенько подумал – стоит ли рассказывать Вам о том, что я знаю или нет (всё-таки, история так себе), но потом я понял, что моя книга – это не оперный театр и не шутовство, на полноценный гайд по нормальной жизни, поэтому слушайте и запоминайте.

В моём прошлом тренажёрном зале был крутой дядя лет 45-48, у которого не было семьи (жены, детей, домашних животных). Он занимался творчеством (круто писал и рисовал), а на жизнь зарабатывал, трудясь в одном из интернет-сми (по ЗП – получал около 50-70 тыс. рублей), но реально не успевал отдыхать. Человек родился и жил в Москве, имелась своя личная и родительские хаты. Жил с матерью, которая уже была в преклонном возрасте – помогал и всячески участвовал в её жизни. Камень преткновения был именно в родительской квартире где-то на Кутузовском проспекте... Вы только представьте – «двушка» на Кутузе... Это и понт, и овер прайс, и вечный спрос...

НО была проблема – мама... Она не хотела, чтобы кто-то жил в этой хате... Доводы о том, что хата может приносить 65-100 тыс. рублей в месяц чистого дохода её не трогали... «НЕТ!» и всё – вот, что слышал ещё сын. Возможности, новые деньги, более дорогие лекарства проигрывали мнению мамы о том, что «чужих пускать – нельзя».

Так прошло около 5 лет. К большому сожалению, мамы этого человека уже нет в живых, но это яркий пример того, как старые советские установки помешали семье ЖИТЬ лучше и СЧАСТЛИВЕЕ из-за куска бетона, камня и дерева. За 5 лет (60 месяцев) непрерывной сдачи в аренду за 100 000 рублей, эта семья получила бы  $60 * 100\,000 = 6\,000\,000$  рублей! Даже если принять во внимание инфляцию, СВО, мировой финансовый кризис и прочее, это достойные деньги ЗА достойную сдачу. Как Вы понимаете, сейчас этот дядя уже не работает и спокойно живёт на доход от сдачи недвижимости в аренду, занимается творчеством и с ужасом вспоминает прошлое – когда у его семьи была возможность иметь дополнительный доход, но он ушёл из-под носа, потому что мама не имела предпринимательской жилки и встала «в позу», не дав реализовать своему сыну дополнительный доход.

Если у Вас есть конфликты со своими родственниками по похожей арендной теме, лучшее решение – сесть за стол переговоров и показать всё на цифрах. Если люди готовы адекватно воспринимать информацию – у Вас всё получится. Если не готовы и даже после чёткого анализа, не понимают суть происходящего – стоит задуматься об адекватности Вашей родни... Именно поэтому самый крутой вариант тот, при котором единоличным собственником являетесь Вы, Вы и только ВЫ!!! Тогда любое Ваше решение – не какое-то там жалкое «предложение в кругу семьи», а единоличный закон;

– поганцы-соседи, действующие против Вас по разным причинам (из-за «нелюбви» к Вам, сдают квартирантов полиции, а у Вас потом возникают проблемы, ибо любую хату нужно сдавать официально, платя налоги). Одно дело, когда Вы сами «лохонулись» и заселили в хату каких-то дегенератов, которые отравляют жизнь всему подъезду и даже дому (есть и такие случаи), но совершенно другое, когда в Вашу жилплощадь въезжает абсолютно адекватная семья, но какая-то из Ваших соседок (например, бабка Зина) решает, что Вы поступаете плохо и надо бы «стукануть» на Вас местному УПП («участковому»), но её истинная причина не состоит в том, что стало менее безопасно, а в том, что она Вам завидует или хочет наговнять лично Вам, чтобы Вы ничего не сдавали. В таком случае, лучшая рекомендация (если у Вас соседи-неандертальцы) – сдать квартиру ОФИЦИАЛЬНО (по договору), платя налоги. Да, Вы будете получать меньше прибыли, зато ни одна «активистка» не сможет на Вас влиять и сделать падлу Вам лично и Вашим квартирантам, ибо есть официальный договор и по каждому платежу имеются налоговые отчисления. Вопросы есть? Нет? Тогда, до свидания. Мне не очень приятно обсуждать подобные вещи в своей же книге, но от таких случаев никто не застрахован – будьте готовы к любой «падле» со стороны тех, кто живёт через дверь. Особое внимание следует уделить «скамье для бабушек» – запасные «игроки» очень злопамятны – если Вы как-то косо на них посмотрели, они могут припомнить и когда Вы будете сдавать свои апартаменты неофициально, обязательно скажут кому надо, что в доме появились «посторонние». Будьте доброжелательны ко всем – Вам важно, чтобы лишних вопросов было меньше. В идеале – их полное отсутствие;

– дебилы-квартиранты (грязнули, проститутки и прочие асоциальные элементы). Иногда мы путаем желаемое с действительностью – мы хотим видеть порядочных квартирантов, которые вовремя платят арендную плату, не мешают наших соседям по подъезду и дому/дачному участку/чему угодно, но на деле в нашей недвижке живут проститутки, алкоголики, трудовые мигранты, хрен пойми кто... От этого создаётся много проблем и излишнего внимания, кто крайне негативно сказывается на возможности тихо-мирно рубить «денежную капусту» за аренду.

Моя рекомендация – заранее «фильтровать» по принципу благонадёжности и платёжеспособности. «Ничего личного – просто бизнес» – фраза, которую Вы никогда не должны забывать, когда хотите сдать кому-то ключи от своей квартиры, гаража или даже простой комнатки – вообще без разницы. Сначала оценка, потом уже аренда – Вам некуда спешить. Помните, что это ИМ нужна квартира, а не Вам, поэтому пусть играют по Вашим правилам. Право «ВЫБИ-

РАТЬ» есть не только у них, в первую очередь, данное право есть именно у Вас – Вам решать, кто будет жить, а кто у Вас жить не будет и за какой прайс! Не кидайтесь на первый попавшийся вариант взять ренту и жить припеваючи – мало ли, Вы запустите к себе в дом волка с овечьей шкурой? Не хотите сесть на задницу? Тогда сделайте так, как я сказал;

– разводки со стороны риелторов (возьмут бабки и не помогут сдать хату и т.д.) В этом случае, Вы можете заплатить «конторе» или какому-то «частнику» бабки за поиск квартиранта, но этот поиск может закончиться с нулевым результатом. Риелтор получит деньги, Вы получите минус – все счастливы и довольны... Стоп... Такой вариант Вас явно не устроит, правда? Поэтому надо выбирать опытного риелтора, работающего за ПРОЦЕНТ, а не на фиксированном окладе – тогда шанс того, что Вы останетесь без конечной цели, будет снижаться, ведь риелтор будет знать, что получит свои комиссионные (в основном, 50% от суммы аренды квартиры в месяц) только в случае успешного заключения договора. Я люблю работать по системе «WIN-WIN», тогда есть можно построить долгосрочные отношения с кем угодно, но когда игра идёт в «одни ворота» и идут сплошные убытки – благодарю, но это не ко мне;

– квартиранты-кидалы (живут и не платят квартплату, коммуналку и т.д.

Буду предельно откровенен – я презираю любые попытки обмана. ПОДЧЁРКИВАЮ – ЛЮБЫЕ! Если я пускаю кого-то в свой дом, то это уже УВАЖЕНИЕ к кому-то, ибо я доверяю что-то СВОЁ кому-то ЧУЖОМУ. Если человек изначально принимает условия (бережно относиться к моему имуществу, к моей квартире/гаражу/к чему угодно, исправно платить за аренду этого имущества, соблюдать все сроки, не нарушать закон, не мешать моим соседям и т.д.), а потом нарушает наши же договорённости (не словесные, а подписанные на бумаге обеими сторонами договора!!!!), то тогда от такого квартиранта нужно избавляться и выселять его или её (вообще без разницы, кто какого пола, откуда и т.д.) из своей квартиры. Если человек отказывается сделать это добровольно – никаких самосудов и приветов из «девяностых». Только официально – через звонок в полицию. Если Ваш квартирант иностранец, то ещё круче – звонок в полицию и в ФМС России, тогда он или она охотнее свалит из Вашей хаты во избежание БОЛЬШИХ проблем.

Я искренне за мир, за экономику и за человечность, но, когда кто-то наглет, надо наказывать. Я слышал много историй о том, что человек сдавал квартиру годами, а потом узнавал, что из хаты что-то пропало, а долги за ЖКУ выросли почти до полумиллиона рублей... Вот она – слепая вера в добро и в человечество... Никогда никому не верьте – только договор, только предоплата 100%, только тотальный контроль и мониторинг помогут Вам сохранить то, что у Вас есть от разграбления и больших проблем. НИКОМУ НЕ ВЕРЬТЕ, даже если пускаете в хату своего друга! Друзья и знакомые бывают ХУЖЕ, чем чужие люди, ибо могут сесть к Вам на шею и вообще не платить за квартиру! Если Вы лох – вопросов нет, селите кого хотите, но если Вы думаете дальше сегодняшнего дня, то мои рекомендации помогут Вам не пустить волка в Ваш хлев;

– квартиранты-воры (те, кто, пожив у Вас, вынесут всё, что только можно из Вашей хаты);

– вопросы со стороны налоговой («откуда у Вас бабки», «что за пополнения с карты» и «почему не платите налоги»);

– разное – частные случаи по взаимоотношениям с разными людьми в процессе сдачи Вашей недвижимости в аренду. Здесь я могу перечислять до нового тома Л.Н. Толстого – оно Вам надо? Жизнь – штука непредсказуемая и может случиться что угодно, поэтому давайте рассматривать каждый случай индивидуально. Если Вам есть, что рассказать – пишите отзывы на эту книгу и в комментариях расскажите о своей (чужой) истории. Думаю, что всем будет интересно, какое ещё говно может всплыть и как его избежать в будущем.

#### **Примеры удачных сдач недвижимости в аренду.**

Самый удачный пример сдачи недвижки в аренду был у меня в Москва Сити... Шутка))) Это был хороший пример, но самый лучший (на моей памяти) был в 2022 году, когда кое-кому

повезло на крипте (работа + труд + везение = результат) и человек вытащил из скупток целых 98 000 000 рублей. Откуда я знаю эту историю? Оттуда, что помогал сказке стать былью – мы обменивали USDT на наличные рубли...

Разумеется, когда у тебя такой капитал на руках, первое время нельзя «палить контору» – не надо сорить бабками налево и направо, не надо говорить, что поднялся на крипте и теперь миллионер, ибо никому не нужно излишнее внимание со стороны людей в погонах или братков с соседнего двора/региона/страны. Была предпринята самая топовая стратегия – месяц затишья, а в дальнейшем – постепенное пополнение своих счетов (уже ранее «прогретых», т.е. не новых, а тех, которые уже давно были открыты и там уже был определённый капитал и была топовая оборотка).

Средства «осели» на счетах, а потом мы стали искать квартиры... НАШЛИ интересные варианты, созвонились с собственниками, договорились о сделке и купили всё, что было нужно. Этот процесс занял от 2 до 6 месяцев, но дело было сделано – все счастливы и довольны.

Что было дальше? Какая в итоге конкретика?))) Дальше была сказка наяву – покупка 5 квартир в Москве и 2 квартир в Алании (Турция) с последующей сдачей каждой из квартир в аренду в топовых районах Москвы. В 1 квартире живут, 4 квартиры сдают – Москва приносит хороший доход)

Турция же на этапе котлована – срок сдачи недвижки будет в середине 2024 года, но сам факт её покупки на доходы от крипты – это топовая история.

P.S. Потом можно продать квартиры в Турции (они уже сделали х2 в цене, а через пару лет могут сделать х3-х5) и получить легальные деньги, переехав в Европу. Вы сможете отчитаться перед любым банком – Ваши деньги вовсе не грязные! Наоборот, они были получены от продажи Вашей же недвижимости в Турции! Уловили мысль?)) Я уловил и спокойно стал собственником-рантье. Рекомендую подумать, как Вы сможете сделать тоже самое и двигаться по этой жизни с улыбкой.

### **Примеры неудачных сдач недвижимости в аренду.**

У меня был давний знакомый – история абсолютно реальная, поэтому все имена вымышленные, а все совпадения – случайны. Он жил в «двушке» в одном из относительно престижных районов Москвы где-то в промежутке от 3 до 6 этажа. Квартира была старой и убитой, но в ней были высокие потолки и площадь порядка 60-70 квадратных метров.

Этот человек не работал долгие годы и жил на временные заработки от ЛЮБОЙ РАБОТЫ (начиная от ведения соцсетей и заканчивая подачками от мамы или «друзей»).

В один прекрасный момент он осознал, что у него двушка, а это значит, что он может сдавать 1 из комнат и кое-как сводить концы с концами. Сначала он хотел переехать к маме (или к дяде), но его оттуда выперли, поэтому и пришлось сдать не всю квартиру целиком, а лишь самую разбитую комнату почти без мебели. Как ни странно, в столице России очень большой спрос даже на такое «говно» как это, тем самым у человека появился квартирант. Этот «счастливчик» начал платить за комнату около 30 000 рублей в месяц, что было на руку нашему новоявленному «собственнику-рантье».

Всё шло хорошо – съёмщики сменяли друг друга, но каждый месяц на кармане были бабки (25-30 тыс. рублей). О чём ещё мечтать? Парень урезал свои потребности до минимума и жил на эту «тридцатку», но всегда был чем-то недоволен – то правительством, то ценами в магазинах, то людьми и т.д.

В 1 прекрасный момент (на самый расцвет пандемии коронавируса) летом 2020 года наш «рантье» обнаружил, что ему не заплатили за месяц, съехали без предупреждения, а из дома пропали какие-то украшения, деньги, телефон и ноутбук. Сумма ущерба – 40 000 рублей за 2 месяца аренды, 10 000 рублей за коммуналку и т.д., 50 000 рублей – за ноут и 85 000 рублей за телефон... Вот так бизнесмен года...

Вы спросите, почему парень не пошёл в полицию, а стал проклинать мир, что называется, «про себя»? Ответ до банальности прост – сам арендодатель имеет проблемы с законом (не платит налоги, имеет долги перед ФССП, не платит ЖКХ и т.д.). Но самый главный косяк – не было НИКАКОГО договора (даже между собой). В итоге, пацан просто побоялся идти в полицию – посчитал, что у него будет ещё больше проблем, ведь он сдавал хату незаконно (не платя налоги)...

Прошло 1.5 года... Этот Иванушка-дурачок снова начал пускать БЕЗ ДОГОВОРА каких-то левых людей в свой дом, лишь бы заработать себе на «Доширак»... Жесть как она есть... Я не видел человека с 2021 года, но не удивлюсь, если у него снова что-то «скомуниздили»...

Нравится быть жертвой? Будешь жертвой! Мир жесток и МНОГИЕ хотят Вас «сжрать» с потрохами.

**Мораль главы – сдавайте свою недвижимость по-умному.**

Главное – сэкономить нервы и время, заработать бабки и жить счастливо, не забывая контролировать качество своего же имущества (время от времени). Если жить не в кайф – зачем жить? Если сдавать хату ради головной боли, тогда не стоит жаловаться, что все бабки уходят на аспирин.

Помните, что Ваш квартирант или арендатор – это не Ваш друг, сват или брат, поэтому в данном случае все отношения должны быть строго формальными. Всегда оставайтесь человеком, но не забывайте ни на минуту, что Вы живёте не при коммунизме, а в эпоху процветающего капитализма по схеме – «товар – деньги – товар». Не надо бояться эксплуатировать своё имущество так, как Вам хочется – надо бояться того, что Вы можете «профукать» то, что у Вас есть.

**Вам нужно (подытожим):**

- договориться «на берегу»;
- подписать договор (без договора нет разговора);
- взять все контакты и паспортные данные;
- сделать опись всего имущества в квартире, задокументировать и снять на фото и видео (обязательно подписать акт приема-передачи);
- чётко оговорить сроки ежемесячных оплат с конкретной суммой;
- не терпеть нарушения сроков (ничего личного – просто бизнес);
- никогда не «входить в положения» – это чревато тем, что на Ваши плечи сядет хрен пойми кто...;
- недвижимость – Ваша и только Ваша. Если что-то не нравится – выселяйте в рамках договора (и точка). Не играем в «сестёр Милосердия» – играем в бизнес.

Будете меня слушать – будете с бабками. Поправка – со стабильными бабками, которые Вы будете пускать на жизнь (и не только).

Не будете меня слушать – будете с ненужным грузом ответственности и с моральной травмой. Оно Вам надо? Лично мне, нет.

## **Способ №2. Продажа своей недвижимости и жизнь на банковский процент**

Откровенно говоря, это выход на новый уровень – не каждый имеет такой шанс, но, если у Вас есть хата – это приемлемо.

Если в прошлой главе мы обсуждали заработок именно на аренде недвижки, то здесь мы подумаем о том, как выгодно реализовать свободные «метры» и грамотно распорядиться своим «денежным» счастьем».

В детстве я мечтал о том, чтобы у меня была своя личная квартира в Москве, но тогда наша семья не могла себе такого позволить. Спустя какое-то время, я стал иметь личную недвижимость в Москве и в Турции (в Анталии) и стал задумываться о том, как поступить с ней максимально правильно и эффективно. Вопрос дополнительного заработка – это тема для нашей новой главы.

Как стать собственником-рантье? Всё очень просто – иметь много недвижимости, сдавать почти всю свою «недвигу» в аренду и жить на банковский процент, не работая ни дня в своей жизни в том варианте, как это делают 95% земного шара.

Как стать владельцем быстрых денег? Всё ещё проще – продать имеющуюся у Вас недвижимость максимально выгодно и грамотно распорядиться своими деньгами, полученными в результате такой сделки. Ключевое слово абзаца – «грамотно».

**Есть разные стратегии поведения при продаже своей недвижимости:**

**1. Продать свою квартиру (или что-то ещё) и жить на то, что Вы получили (равномерно «проедая» полученный капитал).** Плюс такой стратегии в том, что это быстрые деньги и на какое-то время (даже на годы), Вам не нужно ходить на работу.

Минус подобной истории в том, что любые бабки имеют неприятное свойство – заканчиваться в самый неподходящий момент, поэтому рано или поздно от Вашей недвижимости останется «ноль с хвостиком» и Вам будет некуда идти... Что с этим делать – уже Ваша головная боль. Именно поэтому я НЕ РЕКОМЕНДУЮ продавать своё единственное жильё – это может быть очень опасно и есть риск остаться бомжом...

При любом раскладе, у Вас должна быть подстраховка – ещё одна недвижимость, в которой можно жить (если не квартира, то хотя бы, дача). Вам железобетонно нужна своя крыша над головой!!! Не рискуйте, если не готовы к самым негативным последствиям!!!

**2. Продать объект недвижимости и инвестировать эти деньги в земной бизнес.** Это уже более дальновидная стратегия, обладающая своими сильными и слабыми сторонами.

**Начнём с позитивных мыслей:**

– Вы уже хотите сохранить и приумножить свой капитал, что необычайно верное решение, которое может спасти Вашу жизнь от безденежья;

– Вы не хотите «проесть» свою копилку – Вы хотите заработать на жизнь несмотря на то, что бабки у Вас уже есть;

– Вы хотите стать не просто собственником-рантье, продавцом недвижимости и просто самым счастливым (не любящим работу) человеком, но и предпринимателем – открыть бизнес, создать (возможно) рабочие места и развивать экономику своей страны!

**Минусы подобной истории:**

– не факт, что Ваш бизнес будет прибыльным;

– Вас могут кинуть кто угодно и когда угодно;

– Делая земной бизнес, Вам могут начать «доить» прямо на земле;

– Налоги, запреты, дебилы-сотрудники (бывает и такое), проблемы, возможные иски и злопыхатели-доносчики;

– Работа с персоналом, который в 99% случаев из 100 хочет только зарплаты, но не хочет работать (не путать с дебилами – тут речь о другом);

– Разное – от постоянного реинвестирования в бизнес до плохого сна.

Решать только Вам – готовы ли Вы стать полноценным предпринимателем или нет, но я буду уважать любое Ваше решение.

Не рекомендую залезать в ресторанный бизнес – шанс прогореть быстрее, чем на крипторынке раз в 20 (а то и в 100). Найдите для себя менее затратный вид бизнеса, в идеале – инфобизнес или оказание услуг населению БЕЗ больших амортизационных отчислений. Не надо открывать новый завод, если у Вас не лежит душа к большому производству – Вас будет ждать только большой долг и разочарование, которое вообще не нужно.

**3. Инвестировать в высокотехнологичные отрасли и мировые рынки (крипта, фондовый рынок, Форекс, сырьевой рынок).** На мой скромный взгляд, это самый идеальный вариант.

Смоделируем ситуацию – скажем так, некий кейс.

У Вас есть 2 квартиры в Москве (или в другом городе – не суть) – в одной Вы живёте, а другая просто тупо стоит без дела (или сдаётся в аренду). В первом случае, Вы нихрена не получаете (кроме счетов за оплату коммуналки). Во втором случае, Вы имеете доход от аренды Вашей недвижки (скажем, 70 000 рублей).

В первом случае, Вы приходите к выводу, что хата стоит без дела и нужно что-то решать с этим «порожняком». Приходит гениальная идея – продать хату и на полученные деньги стать криптоинвестором (кем угодно, но инвестировать полученный капитал с продажи).

Вы продаёте квартиру, которую, итак, не использовали, и получили определённую сумму денежных средств (для примера мы возьмём 10 000 000 рублей – так проще считать).

У Вас на руках 10 000 000 рублей и Вы хотите заняться инвестированием БЕЗ опыта и нужных людей в окружении. Мне нужно Вам рассказывать, что произойдёт дальше или Вы сами догадаетесь и не будете тянуть резину)))?

Давайте расскажу – Вас просто кинут как последних лохов, ибо если Вы полезете в ту же криптовалюту, то даже не поймёте, на каком этапе Вас кинут.

Как только злоумышленники или «друзья» узнают о том, что у Вас есть бабки, то «друзья» начнут втираться в доверие и предлагать свои «гениальные» советы, цель которых – выкачать и выдоить Вас как молодую кобылку, а потом кинуть. С Вами сразу будут дружить, общаться, взаимодействовать, напрашиваться к Вам в гости, просить Вас что-нибудь купить и т.д... Результат – ВСЕ СЧАСТЛИВЫ И ДОВОЛЬНЫ. Побочный эффект – БЕЗ ВАС, т.к. Вы остались без бабок, без арендной платы, без квартиры и без «друзей»... А зачем с Вами «дружить», если Вы ничего не можете дать... Вот и всё – «финита ля комедия»... Концерт окончен, занавес опускается.

ЭТО – ВАРИАНТ НОМЕР 1. Говнище полное – не иначе.

ДАВАЙТЕ РАССМОТРИМ ВАРИАНТ №2.

Вы уже знаете, что такое заработок на своей квартире без продажи самой квартиры (путём арендных платежей за съём), но Вы приняли решение заработать больше и инвестировать в крипту. Окей, задача понятна. Вы продаёте квартиру за 10 000 000 рублей и садитесь за ПК или ноут, прокручивая разные варианты взаимодействия с этими деньгами.

**Куда можно инвестировать?**

Давайте разбираться:

+ фондовый рынок. Если у Вас есть брокерская лицензия или проверенный брокер, можно стать местным волком с Уолл-Стрит – инвестировать в акции в надежде на то, что они взлетят до небес. Для жителей России варианта 2 – рынок российских компаний и весь осталь-

ной мир (акции зарубежных компаний, которые доступны по системе «здесь и сейчас»). Лично я не пользуюсь этим рынком, т.к. считаю, что для меня более важным аспектом при работе с деньгами является полная самоответственность и мои собственные решения. Когда за тебя кто-то делает (например, брокер), это и хорошо, и напряжно. Люблю распоряжаться деньгами сам – это моё кредо. Тем не менее, я не мог пройти стороной этот вид заработка – он имеет право на существование – просто больше будете с бумажками и с налоговой возиться)).

Понятное дело, что, если мы будем сравнивать фондовый и крипторынки, мы сделаем выбор в пользу крипты, ибо за всё время существования crypto market, именно там делались самые большие иксы. Однако не стоит забывать, что та же самая Tesla сделала хорошие проценты и кто успел, тот и «съел» весь урожай.

## Ценовой график акций Tesla с 20-дневной скользящей средней

С 2 декабря 2019 года по 16 июня 2020 года



Источник: Refinitiv

© РБК, 2020

Источник – личные фото автора книги Р.И. Захаркина, снятые на свой мобильный телефон

Данный график – сугубо в качестве примера. 2020 год – время, когда пошёл колоссальный рост децентрализованных финансов и высокотехнологичных компаний, в т.ч.

компании Tesla. Разумеется, рынок развивается определёнными фазами, но глобальные «вспышки» (например, пандемия), имеют очень серьёзный вес в фондовых «качелях». Наша общая задача – ловить эти «качели», вовремя купив и вовремя «скинув» лишний груз. Готовы? Велкам, но надо учиться. Не готовы – не печальтесь, ибо ещё есть топовые варианты;

+ сырьевой рынок (нефть, газ, полезные ископаемые и т.д.);

+ рынок Форекс. В двух словах, это тот вид рынка, где учитывается корреляция (изменчивость курса) нескольких валют (например, доллара, рубля, евро, японской йены, турецкой лиры и т.д. Если грамотно «играть» (торговать) на подобных курсах, можно заработать на разнице. Однако для этой темы нужны хорошие объёмы – со 100 долларами здесь не стать миллионером – нужны хорошие обороты. Дело подходит не для всех, а только для тех, кто имеет представление о трейдинге, о всех видах анализа (технический, фундаментальный, анализ потока заявок и т.д.). Можно ошибиться 1 раз и слить весь депозит – оно Вам надо? Поэтому сначала знания, потом уже торговля;

+ крипто-рынок – моя жемчужина в мире стекла. Об этом будет рассказано в отдельной главе, поэтому дождитесь сладенького – осталось совсем немного. Из всех видов заработка, я очень люблю крипту за простоту, за прозрачность и за то, что имея приватные ключи от своего личного кошелька ты всегда знаешь, что это твоё – никто у тебя это не заберёт (ни воры, ни правительство, ни братки, ни бывшие мужья/жёны, вообще никто). Главное – никому не говорить о том, сколько у Вас денег, сколько у Вас криптовалюты и где Вы её храните, тогда всё будет окей;

+ В СВОЁ САМООБРАЗОВАНИЕ.

Кстати, не стоит смеяться по поводу платного самообразования – это очень важная ступень развития любой личности. Если Вы считаете, что школьных и вузовских знаний хватит на всю жизнь, то Вы серьёзно заблуждаетесь и Ваша ошибка может привести к безденежью в самое ближайшее время. Мир меняется быстрее, чем Вы развиваетесь – это факт, который стоит принять.

В 1999 году, когда я только пошёл в первый класс своей школы, почти ни у кого не было интернета и компьютеров, зарплаты выдавались налом, а заграничные поездки задумывались только «избранные».

В 2010 году я окончил школу – за 11 лет появился очень топовый интернет, биткоин только-только стал раскрывать свой потенциал, компьютеры стали тянуть даже самые сложные игры, а слетать за рубеж (при наличии бабок) оказалось проще, чем съездить на деревню к дедушке.

В 2023 году, когда мне исполнилось 30 лет, мир поменялся до такой степени, что то, что было в 1999, в 2010 и даже в 2020 годах – это детская песочница. Больше знаешь – больше имеешь, лучше спишь и круче выглядишь.

**Но что же выбрать с точки зрения инвестирования? Хата продана, а дальше-то что?**

Самый простой для всех Вас вариант – криптовалюта и всё, что с этим связано.

Понятное дело, что, если Вы продали квартиру или иную недвижимость и ищите для себя варианты, куда вложить деньги, нам нужно общаться лично или в режиме онлайн – я могу дать Вам весь расклад и дать варианты для рокировки денег, составив максимально адекватный и эффективный портфель под Ваши задачи.

В своё время я учился бесплатно в ГОУ СОШ (обычной школе), далее я платил за образование в ВУЗе (начал с 55 000 рублей за семестр, а закончил по 80 000 рублей за семестр), далее я бесплатно учился в аспирантуре и только после этого стал заниматься самообразованием (на очень серьёзном уровне). Какие-то курсы и книги я находил даром, какие-то брал со скидкой, но приличная часть всего моего обучения была за нормальные деньги – я посещал платные выставки, покупал книги о бизнесе, покупал образовательные курсы и пытался найти

для себя топовых менторов из мира бизнеса (не теоретиков, а практиков). К моему счастью, мне это удалось, а также смею заметить, что мой опыт инвестирования в самообразование был скорее успешным, чем просто «купленным опытом». Если Вы не хотите просто так прожечь свои деньги и хотите узнать о мире крипты больше, чем Вам расскажут в учебниках и в инстаграме\* – пишите мне в личку, и мы обсудим Ваше индивидуальное обучение на курсе «Крипта с нуля».



Источник – личные фото автора книги Р.И. Захаркина, снятые на свой мобильный телефон

P.S. Я голосую целиком и полностью за 3-ий пункт – за инвестирование в интернете с соблюдением риск-менеджмента. Только так у Вас появится реальный шанс не «просрать» проданную недвижку/нечто иное и приумножить свой капитал, беря оттуда деньги на жизнь (с заработанных процентов, а не с тела выплаты за квартиру).

Если Вы захотите просто продать свою квартиру и пожизненно переехать жить на дачу, живя сугубо на банковский процент от своего вклада и не работая больше ни дня – не проблема, это Ваш выбор. Кто-то реально мечтает о таких возможностях. Кто-то, но не я – мне по душе развитие и постоянное движение в поисках хороших возможностей.

\* социальная сеть, признана экстремистской организацией и запрещена на территории РФ

Жить на даче и не работать – это прикольно, но есть риск деградации, а она мне не нужна. Думаем, коллеги, думаем – жить Вам, а как жить – Ваше решение))

### **Способ №3. Бизнес по партнёрским программам как с финансовыми, так и без финансовых вложений (в том числе, и в сфере МЛМ-маркетинга)**

Любой бизнес по системе «купить-продать» – это нормально. Запомните это предложение – оно Вам ещё пригодится.

Сразу скажу – я против лохотронов, пирамид, ненужных проблем, незаконных историй и т.д. Эта глава – о взаимопомощи и честном бизнесе. Никакого криминала – только партнёрская программа по системе «от сердца к сердцу», от «руки к руке», от помощи мне до помощи тебе. Я не хочу, чтобы кто-то до сих пор (в 21 веке) не понимал суть реальной партнёрской программы и её ценности для всего мира.

Итак, приступим.

Я искренне верю в то, что каждый человек имеет право САМ выбирать, чем заниматься по жизни и как зарабатывать деньги. Возможностей – вагон и маленькая тележка.

Во всём мире (особенно, на Западе) к сетевому бизнесу относятся НОРМАЛЬНО – многие КРУПНЕЙШИЕ компании имеют за собой сетевой принцип работы, однако не все считают, что это, якобы, «экологично».

**В странах СНГ к млм-бизнесу относятся всегда по-разному:**

– есть те, кто вообще не знает, что такое сетевой бизнес и не хотят знать (живут своей жизнью и пофиг, что там происходит);

– есть те, кто считают его крутой сферой деятельности и используют блага, которые этот бизнес даёт всем желающим (в их числе – и я);

– есть те, кто считают сетевухи самой банальной пирамидой (начиная от тех, кто вообще даже не пытался в этом разобраться и заканчивая теми, кто стал хейтером млм-системы только из-за того, что когда-то пробовал, но не получилось – значит, у всех не получится...).

Других категорий нет.

Я же считаю, что нужно разбираться в вопросе именно комплексно – нет плохих работ, есть разное мнение.

Плохую репутацию в сфере млм-бизнеса принёс 1994 год, когда рухнула самая большая финансовая пирамида в мире – «МММ» от известного авантюриста С.П. Мавроди. Кстати, сам пирамидчик никогда не скрывал, что занимается пирамидами – тут уже вопрос к людям, зачем они продавали квартиры, машины, свою честь, своё тело (было и такое), чтобы попасть на бабки в пирамиде...

НЕ НАДО ПУТАТЬ МММ и пирамиды с сетевым бизнесом – это разные истории. Сетевой бизнес – это бизнес, который распространяется через агентскую сеть и через партнёрские ссылки) и не более того. Ключевая особенность – компания оплачивает труд агентов по реферальной системе. Маркетинг может быть разным, но суть одна – если ты привёл кого-то в компанию и помог увеличить оборотные средства фирмы, то эта фирма выплатит тебе некое подобие кэшбека – награду за твой труд. Ни один бизнес не будет Вам выплачивать такую «рефералку», а сетевой бизнес БУДЕТ. Вот и всё. Моё мнение – это честное распределение и перераспределение денежной массы. С какой стати я должен кого-то качать за бесплатно, не получая ничего за свой труд? Где это видано, чтобы я работал как папа Карло, а мне в итоге показали средний палец? Я так не работаю и никому не советую работать за просто так, если речь идёт о построении бизнеса.

**Сетевой бизнес – это бизнес-чудо света.**

Кто занимается сетевым бизнесом – те герои, которые ничего не боятся. Я не встречал лучше школы продаж и навыка коммуникации, чем в сетевом бизнесе. Единственный момент

– я не застал золотой век млм-индустрии в виду того, что МЛМ начал активно продвигаться в СНГ в 1990-х гг., когда я ещё пешком под стол ходил, а потом в начале 2000-х гг., когда я только-только пошёл в школу. В начале моего обучения в университете, я узнал, что есть такие компании, где можно пригласить «партнёра слева» и «партнёра справа», а уже потом получить некое реферальное вознаграждение... Ну, короче... Узнать-то узнал, но потом забыл и занимался своими делами...

Сначала Россию заполонили продуктовые компании – люди продавали «баночки-скляночки» – это была самая сильная школа млм-агентов и самый расцвет бизнеса, основанного «на партнёрских программах и на взаимоуважении друг к другу». Далее пошли иные товары, но суть осталась той же – чем больше агентов и партнёров, тем больше заработок. Компания растёт, количество партнёров растёт, оборотка растёт, прибыль растёт – всё идёт своим чередом. Тогда люди ходили с каталогами и общались исключительно в режиме офлайн – так было проще, понятнее и доступнее. Телефоны были атрибутом богатых людей (речь про первые мобилы), в дальнейшем все общались уже через них, но с эпохой массового интернета, встречи стали проводиться в массовом порядке – через ZOOM, Telegram, Viber и т.д. Я застал именно этот этап развития – технологии помогли мне не мотаться по всей Москве, хотя... был и такой опыт))))

Далёкий и прекрасный 2012 год... Тогда доллар стоил примерно 30-35 рублей, я был студентом 2 курса и занимался интернет-продажами всякой всячины через такие площадки как ВК, Авито и Юла – зарабатывал на карманные расходы (ещё не знал, что такое Bitcoin и крипто))). Как-то мне написал мой бывший одноклассник и предложил какой-то там крутой бизнес на «партнёрских программах» – мне надо было приехать куда-то в центр Москвы в какой-то «загадочный» офис и послушать некоего наставника...

Разумеется, мне стало интересно + это был ученик моей бывшей школы, поэтому я взял свой проездной и поехал на метро до станции «Павелецкая» ...

Так я узнал о компании «QNet» – компания занималась прямыми продажами и использованием многоуровневого маркетинга. Ныне это называют линейным маркетингом (direct bonus), но тогда я ещё не знал всех тонкостей и превратностей крипто-сетевой жизни. Я пришёл в офис, в котором почти не было людей, но было много переговорных комнат – как будто международная компания только и занималась, что встречалась с будущими «агентами» в этих клетушках и предлагали стать миллионерами))))))

Я дождался своей очереди и в комнату зашёл важной наружности дядечка лет 30-ти, который сразу же представился миллионером, разложил передо мной много листов А4 и начал рисовать какие-то кружочки, бубня себе под нос:

– «Партнёр слева... партнёр справа... Получишь такие-то бабки и станешь миллионером!» – говорил этот субъект малого предпринимательства с большими амбициями.

На вопрос о том, на чём зарабатывает компания, «дядя» усиленно уклонялся от ответа, но потом сдался и сказал, что от продаж каких-то путёвок. Вот и весь бизнес – я продаю тебе, ты продаёшь дальше по сети и живёшь на «рефку». Продукт – туризм. Что там было ещё – хрен его знает, но заработать можно было без потолка. Это всё, что мне удалось узнать в тот вечер.

Я вернулся домой и не найдя для себя выгоды, просто забил на этот КБЮ НЕТ... Но не забил мой «пригласитель» – названивал мне почти каждый день и предлагал бешеный БИЗНЕС на крутой партнёрке!!!!)))))) На вопрос о том, почему за целый месяц он не пригласил ни одного партнёра, тот ответил, что «хочет работать с активной и ответственной аудиторией» – то бишь, со мной))). НА ДЕЛЕ, в эту «компанию» просто никто не шёл... Я – не исключение. В итоге этот товарищ не справился – не привёл 2 партнёров, поэтому забросил этот бизнес. А я... Забыл про эту контору, чтобы вспомнить в конце сентября 2013 года и... снова поехал в новый офис, где мне прочитали такую же презентацию и нарисовали такие же кружки))))

Не думаю, что я совершил ошибку, не пойдя в сетевые темы на баночках-скляночках-турпутёвках – я просто набирался опыта в политике, в университете, на удалённых продажах и в сфере продаж в рамках офисного сотрудника, ведь мне это очень помогло, когда я пошёл именно в крипто-сетевой бизнес – там мнегодились все навыки, которые я когда-либо получал в жизни.

Но вернёмся к опыту...)))

Моя первая встреча с млм-бизнесом через интернет-инвестиции была лишь в марте 2014 года, но этот опыт был не совсем удачным... Мои потери составили 50 долларов (ещё 50 баксов мне задолжали, и я закинул их в общий депозит). Итого – 100 долларов за опыт. Всё дело в том, что я неправильно себя повёл и не выводил прибыль – проект проработал почти 10 месяцев, а я заработал несколько сотен баксов (по пассиву и по активу) со своих 100 баксов, но не успел их вывести из-за того, что просто забыл... В мае 2014 мне предложили участвовать в выборах в качестве кандидата в депутаты Московской городской Думы VI-го созыва от парламентской партии, и я целиком и полностью ударился в сбор документов, в подготовку, постоянно встречался с лидером ЛДПР В.В. Жириновским в Госдуме, но бабки не выводил – чего-то ждал... Дождался... Говна...

Примечательный факт – тогда я не очень серьезно отнёсся к своей реферальной ссылке, которая у меня появилась после внесения активного депозита, поэтому мои несколько постов в «ВК» не принесли мне большой структуры – были единичные регистрации с копеечными проплатами, но именно тогда, в 2014 году, я впервые увидел то, что в дальнейшем будет меня кормить, поить, одевать, обувать, покупать всё, что мне нужно... Но надо было дорасти... Спустя почти 9 лет, я встретил этих ребят вновь (в новом проекте) – это было совпадение века!))) В 2014 году эта тема называлась Best Invest (потом – Zver Invest) – кто помнит это время, тот улыбнётся, а кто не помнит – тот может пробить инфу в гугле). У меня был 4-ый курс университета и я стал задумываться, где мне зарабатывать деньги на ДОСТОЙНУЮ жизнь. Именно на ДОСТОЙНУЮ, а не «просто на жизнь».

По-настоящему я окунулся в мир сетевого (в моём случае – крипто-сетевого) бизнеса лишь в 2018 году, где почти 11 месяцев у меня не было результата, но именно в это время я понял ИСТИНУ – всегда нужно ДВИГАТЬСЯ и НЕ СДАВАТЬСЯ, тогда будет костяк людей, которые начнут двигаться с Вами в самых разных проектах, потому что Вам нужно стать именно сетевым лидером – человеком, за которым ХОЧЕТСЯ идти в любую тему, потому что у Вас есть знания, опыт, умения, таланты, харизма и ВНУТРЕННЯЯ ЭНЕРГИЯ! В тот момент у меня появились первые хейтеры, считавшие, что я не смогу набрать аудиторию и что мои блоги никому не нужны – я им очень благодарен, потому что именно эти люди стали меня смотреть годами позже и записываться на мои крипто-консультации))) Превратности судьбы – не иначе)) Это тогда в меня не верили, наивные))) Времена меняются – сразу Захаркин стал всем нужен)))))

Продолжаю повествование)))))

Спустя 11 месяцев, во второй половине 2019 года, я стал собирать уже реально большие команды. Сначала было 10-100 человек, потом 101-500, далее от 500 и до 1000, а уже через пару лет – 10 000 человек. Мой личный рекорд – структура в 11500 человек (в одном очень крупном крипто-сетевом проекте). Это значит, всё все люди, кто был подо мной и далее (15 линий в глубину), составили 11 500 человек! Разумеется, это крутая планка, но я хочу её побить и сделать структуру в 100 000 человек, а потом – от 1 000 000 осознанных и активных партнёров, тогда можно подключить и миллиард... Но это так – планы по захвату сетевого мира)) Я знаю и верю, что это возможно – строить партнёрскую сеть можно из любой точки земного шара, главное – желание, телефон/ноут и выход в интернет + «некий голод» – голод до результатов!

**В любую команду нужно вкладывать:**

- время;
- опыт;
- экспертность;
- деньги;
- себя.

Вы можете собрать большую команду, но всегда есть риск полной или частичной потери базы, если Вы что-то сделаете не так. Это может быть что угодно – от неправильно сказанного обидного слова до инвестирования в скам-проект, где люди не заработают, а потеряют бабки, а Вы потеряете самое главное – репутацию и лояльность аудитории.

Чтобы такого не происходило, Вам нужно всегда держать связь со своей командой – Вы же все партнёры по бизнесу. А Ваша задача как лидера – отслеживать тренды рынка, анализировать ситуацию с бизнесами на ежедневной основе, предупреждать людей о возможных рисках и помогать людям разбираться в новых сферах Вашего бизнеса (например, выходит новый проект, но его ещё пока никто не изучал – Вам нужно сделать это первым, а потом передать свой опыт своей команде). Вот она – крипто-сетевая деятельность. Если Вы считаете, что, собрав людей 1 раз, они всегда будут с Вами (от и до), то Вы ошибаетесь – команда может «мигрировать» к другому сетевому, поэтому Вам всегда нужно заботиться о 2 важных вещах:

- 1 – о старичках;
- 2 – о новых вступлениях в Вашу команду (о новичках).

Если будете жить сегодня и думать о том, что будет завтра, у Вас вырастет коэффициент лояльности и новый приток.

Также нужно помнить, что в любой теме есть точка входа и точка выхода – нужно не влюбляться в компанию, а заходить в любой из бизнесов только с холодной головой. Зашли – заработали = пошли дальше, но уже с деньгами.

#### **Небольшой итог главы – это стоит знать каждому.**

Хотите узнать, кто самый главный сетевой предприниматель в любой стране мира? Ответ – президент страны или премьер-министр (в зависимости от формы правления). Если речь про монархию – там король или королева, если монархия не абсолютная, тот же премьер-министр. Именно от этих людей идёт самая первая «рефка», защищённая законом страны. Ниже идёт правительство, федеральный парламент, далее регионы, далее города, районы и, наконец, деревня.

Вы ещё сомневаетесь, участвовать ли в сетевом бизнесе или нет? Вы хотите хорошо кушать, смотреть мир и не ограничивать себя в своих потребностях? Тогда берите пример с президента и начните свой путь наверх – я помогу каждому, кто реально хочет учиться и расти.

Лично я хочу стать президентом своей страны – это нормальное желание. Стану ли я президентом – определённо, это очень сложный вопрос, но это не значит, что он останется без ответа)))

Стремимся к крутым условиям, тогда у нас будет шанс. Сетевой бизнес – это топовая история. Крипто-сетевой бизнес – ЭТО лучшее, что есть в этом мире!) Не хотите разбогатеть – даже не смотрите в эту сторону)

Хотите разбогатеть – я буду рад видеть всех и каждого в нашей команде «Криптоапостолы».

В своей команде и на своём курсе «Крипта с нуля» я решаю как теоретические, так и практические задачи по построению партнёрской сети. Маркетингов в этом мире всегда хватает:

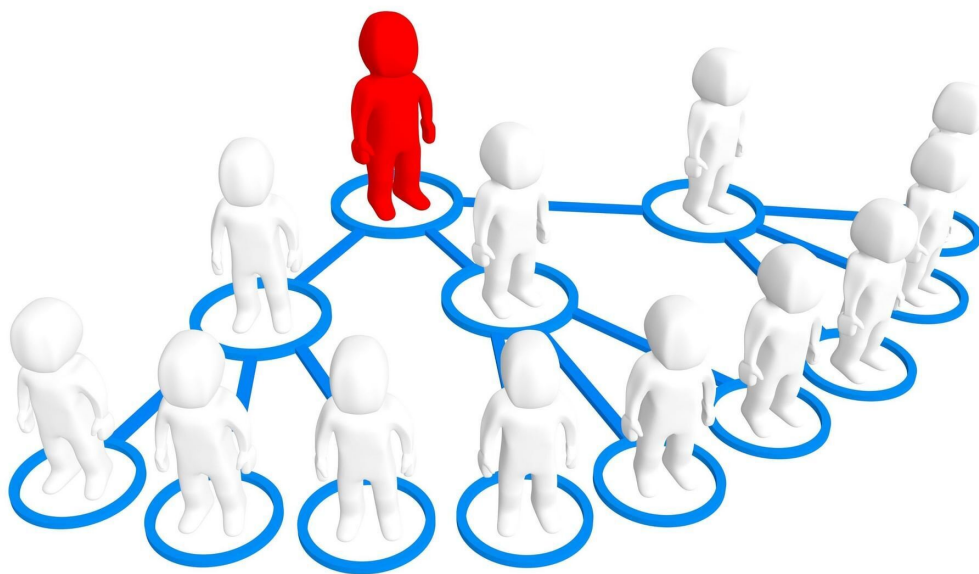
- линейный;
- бинарный;
- комбинированный;

- матричный;
- иное.

Весь вопрос в том, умеете ли Вы общаться с людьми или нет – маркетинг сам подтянется к Вам на помощь, если ответ «ДА».

**МАЛО КТО ЗНАЕТ**, но у каждого человека есть записная книжка, где есть минимум 50 контактов. Лично в моём телефоне накопилось порядка 2000 контактов, с кем я так или иначе пересекался или даже разговаривал. Что Вам мешает сделать полную реструктуризацию Вашей контактной базы, разделив её на 3 круга общения:

- 1 круг – Ваши самые близкие;
- 2 круг – те, кого Вы знаете и с кем пересекались лично / онлайн;
- 3 круг – это все остальные люди, а именно – друзья друзей, подписчики из интернета, давние знакомые и т.д.



Источник – личные дизайн-работы автора книги Р.И. Захаркина, снятые на свой мобильный телефон.

Поздравляю Вас! Мы только что нашли для Вас претендентов для вступления в Вашу крипто-сетевую команду! Было ли это сложно? Не думаю!) Надо лишь подумать логически и тогда вопрос о том, где искать людей уже не будет так остро стоять перед Вашим носом, ибо люди всегда были с Вами, просто Вы летали в облаках)))

## **Способ №4. Блогерство и монетизация своего контента через социальные сети**

Каждый хочет жить на Мальдивах или на сказочном полуострове Пхукет (если что – это Таиланд) и пилить свой развлекательный контент, зарабатывая на нём хорошие деньги, но не у каждого это получается. Почему? Ответ – на поверхности:

- не каждому это дано (печально, но это факт);
- не каждый понимает, как себя монетизировать (бывают и нищие эксперты, ибо не знают, как себя упаковать);
- не каждый даёт полезность в своём контенте (иногда Вы можете «стрельнуть» и набрать подписчиков, но, если в Ваших роликах не было и не будет полезности, есть хороший риск «спуститься» обратно, так и не раскрыв свой «монетный» потенциал.

Именно на полезности и на контенте мы и остановимся, ибо когда у Вас будет 2 эти составляющие, у Вас появится шанс зарабатывать на своих блогах всю свою жизнь, пока будут работать Ваши соцсети. Для кого-то эти деньги станут дополнительной возможностью для заработка, а для кого-то – основным источником дохода.

Я не буду обсуждать временный хайп – это дело уходяще-приходящее... Яркий пример – «создатели контента ниже пояса и мусорные вайнеры». Пользы – ноль, всё держится на малолетках. Как только хайп проходит, такой «креатор» становится неинтересным – падают просмотры, становится меньше рекламодателей, никуда не зовут и всё... Финиш... Куча блогеров свалила из России после СВО, куча блогеров просто свалила по миру и думала, что они будут востребованы ещё где-то, кроме своей страны... Наивные люди... Как показала практика, почти нигде эти люди не смогли достичь хотя бы минимальной планки по доходу и популярности, что была ранее. Мораль – на одном хайпе далеко не уедешь. В спринте – да, в стайерской дистанции – нет.

Хотите быть хайповиком?) Или хотите всегда быть профессионалом и иметь востребованность не как дурачок и шут, а как эксперт? Тогда читайте далее.

### **Кто же такой блогер? Каждый ли из нас – блогер?**

Это тот, кто ведёт свой блог в интернете и рассказывает людям о чём бы то ни было. Это общая формулировка, но на мой взгляд, нельзя называть блогером каждого, у кого есть страничка в ВК...

Моё определение «блогера» – это человек, который ведёт блог в интернете, давая определённую полезность/экспертность по своей тематике.

Крутой «тичер» по английскому может рассказать реальные методики, как выучить и заговорить на английском языке.

Крутой певец может научить своих учеников на практике пользоваться своим голосом и дать полное понимание нотной грамоты через теорию и практику.

Крутой пекарь может рассказать, как сделать крутые пирожки.

Крутой стоматолог рассказывает, как можно сохранить зубы или поставить виниры.

Крутой продажник-практик может рассказать и показать, как можно и нужно продавать больше, эффективнее и с более высокими чеками.

Крутой маркетолог рассказывает практические кейсы о том, как можно упаковать, продвинуть и продать любой товар.

Крутой специалист по PR-технологиям рассказывает о том, как можно заявить о себе путём минимальных вложений и максимальной эффективности (как в СМИ, так и в блогосфере).

Крутой тренер знает, как можно правильно построить любую тренировочную систему для того, чтобы от занятий фитнесом был толк при минимизации рисков поломать своё тело (здоровье).

Блогер-криптан (криптоинвестор) рассказывает о том, как можно торговать, купить/продать крипту, зарабатывать на ДЕФИ-секторе и т.д. с практической точки зрения.

Понимаете, к чему я веду? Блогер – это эксперт в своей сфере, дающий как теоретические, так и практические знания по достижению успеха в своей сфере деятельности. Блогер – это не кривляние на камеру (это шлак), а СОЗИДАНИЕ. Быть паразитом общества несложно – вопрос в том, насколько Вас хватит. А вот быть реально полезным индивидом с перспективой стать личностью – таких людей всегда будет меньше, зато их ценность будет **ЗНАЧИТЕЛЬНО** больше! У экспертов всегда выше ценник, выше репутация, больше контактов и больше охватов – на этот ОЛИМП и надо двигаться.

Если бы мне сказали в 2011 году, когда я только-только создал свой первый ютуб-канал под названием «Захаркин Live», что я буду зарабатывать бабки на том, что буду создавать видео-контент, я бы очень сильно удивился... Сильно удивился и запомнил бы этот момент... Кстати говоря, я хорошо запомнил и спустя 12 лет (к 2023 году) определённая часть моих доходов от рекламы и монетизации идёт именно от моего финансового ютуб-канала «Захаркин Крипта».

В качестве первого примера я хочу разобрать именно ютуб-блогинг т.к. считаю его одним из самых популярных и выгодных с точки зрения финансового роста.

**Сегодня на YouTube доступны 6 способов монетизации канала.**

+ **Реклама.** Можно получать доход от объявлений, которые интегрируются в видео автоматически. Вам нужно установить монетизацию своего канала и начать зарабатывать за счёт своих просмотров (с подробными правилами монетизации ютуба можно посмотреть в личном кабинете от Google);

+ **Спонсорство.** Можно предлагать подписчикам бонусы за ежемесячную подписку (этот вид заработка мы рассмотрим в следующей главе, ибо тут идёт акцент не на рекламодателей, а на свою же аудиторию, которая готова платить за некий эксклюзив).

+ **Продажа сувенирной продукции.** Конечно же, Вы можете распространять её и через собственный интернет-магазин, но теперь YouTube предлагает встроить виджеты для покупки сувениров прямо со страниц просмотра. Чем не бизнес? Можно попробовать, ибо начать продажу своего мерча «ZR WEAR» (одежда «Zakharkin Ruslan Wear») я хочу именно на ютубе.

Кстати, сама одежда марки ZR WEAR доступна для заказа и покупки – обращайтесь!) Я сам опробовал первую партию – кепка, футболка, лонгслив, чехол на чемодан, худи – можно сделать что угодно!)



Источник – личные фото автора книги Р.И. Захаркина, снятые на свой мобильный телефон.

**+ Суперчат и суперстикеры.** Можно предложить гостям прямого эфира сделать донат, а за это получить доступ к суперчату и суперстикерам – они помогают сделать сообщения заметнее. Некий формат прямого взаимодействия с аудиторией, которая хочет выделиться – отличная история для тех, кто хочет быть на виду (человек – существо социальное и хочет публичного одобрения или популярности);

**+ Функция YouTube Premium.** Можно получать доход за просмотры пользователей, оформивших подписку. Специальный контент для этого не нужен – достаточно иметь определённый уровень подписчиков и просмотров – тогда можно рассчитывать и на этот вид дохода;

**+ Прямая реклама.** Можно сотрудничать со сторонними брендами, которые готовы платить за упоминание в Ваших видео или делать полноценные заказные ютуб-обзоры;

В этой главе мы пройдемся по прямой рекламе и по монетизации (за просмотры). Хочу, чтобы Вы стали финансово успешными блогерами – эта задача может быть реализована только, если у Вас будет системный подход к продвижению Вас как личного бренда и Вашего контента.

**Когда Вы раскрутите свой блог (или несколько блогов), то у Вас будет несколько вариантов монетизировать свои уникальные знания, своё имя и свой контент, а именно:**

- + давать людям частные консультации по своей сфере деятельности;
- + запустить свой онлайн/офлайн курс и продавать его через свой блог;
- + запустить продажу своих собственных товаров и реализовывать их через свой блог (у Вас уже есть экспертиза, узнаваемость и доверие – это подстегнёт Ваших подписчиков покупать именно у Вас);
- + делать разную рекламу сторонним брендам/товарам/услугам/людям за дополнительную плату (записать сторис, написать и выложить пост, снять видеобзор в качестве рекламы и т.д.);

- + сотрудничать с конкретной компанией/человеком на контрактной основе (пиарить какой-то бренд в течение определённого периода времени за фиксированную плату по контракту);

- + выступать на сторонних прямых эфирах/офлайн-ивентах как приглашённый спикер-эксперт/ведущий за гонорар;

## **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.