

СОВРЕМЕННОЕ РУКОВОДСТВО
ПО ИНВЕСТИЦИЯМ В НЕДВИЖИМОСТЬ

ЭЛИТА

ЭЛИТА

*Как создать пассивный доход 10 млн рублей в месяц,
инвестируя в самый надежный актив в мире*

Алексей Толкачёв



Алексей
Толкачёв

Алексей Толкачев

Элита

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70119736
SelfPub; 2023*

Аннотация

Книга представляет читателям личный опыт автора инвестиций в недвижимость и путь к этому виду инвестиций через личные ошибки к финансовой независимости. Книга показывает нестандартные подходы к анализу и заключению сделок. Это путеводитель к финансовому успеху и уникальная история с ценными уроками для создания капитала.

Содержание

Введение	8
Какой доход нужно иметь, чтобы попасть в 1% от всего населения?	11
10 млн рублей пассивного дохода: Ваш личный шведский стол финансовой независимости	13
Стратегический план: Как заработать на инвестициях больше, чем на бизнесе	15
Часть 1. Как пшеничная каша сделала из меня долларового миллионера	18
Волк с Уолл-стрит, который оказался вовсе не волком и далеко не с Уолл-стрит	26
Большая цель	34
В поисках новых возможностей. Запуск онлайн-школы английского	35
Мой первый объект недвижимости	39
Кийосаки был впечатлен!	45
Эксперименты с богатством: От бульдозера до коттеджных поселков на блокчейне!	47
Уорен Баффет, «Танчики» и я! Как старые игры на компьютере перевернули мой взгляд на инвестиции	56
Конец ознакомительного фрагмента.	58

Алексей Толкачев

Элита



Я, Алексей Толкачёв

- Инвестор с опытом более 11 лет.
- Каждые 3–4 месяца мы с женой путешествуем.
- В 2020 году мы с командой выкупили и продали недвижимости на 74 млн рублей.
- В 2021 году доход инвесторов составил 81 млн рублей.
- В 2022 году совокупный доход инвесторов составил 148,6 млн рублей.
- Общий объем сделок с недвижимостью приближается к 1 млрд рублей.
- Владелец закрытого паевого инвестиционного фонда (ЗПИФ) «ТОЛКАЧЕВ».
- Автор 10 книг по бизнесу, недвижимости и личностному росту.
- Обучался лично у Роберта Кийосаки, Гранта Кардона, Тони Робинса.
- Вхожу в «Книгу рекордов Гиннесса».

Одна из глобальных целей нашей команды – помочь предпринимателям сохранить и преумножить капитал, инвестируя в один из самых надежных инструментов – недвижимость!

В этой книге я поделюсь шагами, которые помогут вам найти необходимый объект недвижимости и зара-

ботать на нем от 20% годовых.

Введение

Весь свой взрослый опыт я отдал инвестициям, поэтому первоначально мне хотелось сделать своеобразный сжатый обзор наших сделок с недвижимостью.

Однако я решил начать с описания своего собственного пути. Уверен, что, прочитав его, вы поймете, почему именно к такому виду инвестиций я пришел. Ниже сама структура книги, чтобы было понятно, как в ней ориентироваться.

Часть I. Как пшеничная каша сделала из меня долларового миллионера

В этой части я делюсь своим личным опытом и, главное, своими ошибками – благодаря им я таки пришел к инвестициям в недвижимость, пролезая через горы блужданий и витки самообразования.

Честно говоря, у меня остались смешанные чувства относительно рассказа своей истории.

С одной стороны, боюсь, что это может отвлечь вас от сути дела, ради понимания которой вы, вероятно, залезли в эту книгу, забыв про ужин и любимый сериал.

С другой стороны, мне кажется, что некоторые из историй могут быть вполне конкурентоспособны с последним эпизодом «Игры престолов».

Если вы решите пропустить эту часть, я не обижусь. Но

если вы все же решите прочесть, попытайтесь не только порадоваться или посмеяться над моими приключениями, но и проанализировать мои действия и усвоить уроки, которые вы можете применить в своей жизни.

Часть II. Почему недвижимость – ваш самый важный инвестиционный шаг

Тут я расскажу, почему занятие недвижимостью – это далеко не игра с пластиковыми домиками из «Монополии».

Если бы я понял это 10 лет назад, сейчас, вероятно, писал бы эту книгу, забрасывая рыболовную сеть с веранды своего дома на собственном острове в Карибском море, подумывая, на какую яхту потратить следующие десять миллионов долларов.

Часть III. Инструменты для эффективного инвестирования в недвижимость

Здесь вы познакомитесь с нестандартными подходами к анализу и заключению сделок.

Я покажу вам сделки, где мы становились крутыми парнями, а также случаи, где мы падали носом в грязь, теряя деньги. И конечно, я поделюсь с вами нашими уроками.

Прочитав эту часть, вы не только сэкономите годы жизни и миллионы рублей, но и сможете наработать опыт для создания собственного капитала для вашей семьи и будущих поколений.

Плюс я расскажу вам, как мы ищем объекты ниже рыночной стоимости, анализируем их, ведем переговоры и делаем многое другое.

Бонусом вы получите доступ к видеоматериалам с разбором этих сделок, а также эксклюзивным записям скрытой камеры!

Эти видео сделают вас непосредственным участником сделок, словно в триллере про шпионов! Настоятельно рекомендую их посмотреть. Запаситесь попкорном, будет интересно!

Какой доход нужно иметь, чтобы попасть в 1% от всего населения?

Вы когда-нибудь задумывались, какой доход делает вас частью элитного клуба 1% самых обеспеченных людей на планете? Многие люди думают, что для этого нужны астрономические суммы, но реальность оказывается довольно скромной: всего лишь 6,5 млн рублей в месяц. Да, для многих это все равно многие нули, но это доступнее, чем вы могли представить.

Вот статистика.

Группа	Средняя заработная плата, \$
0,1% самых высокооплачиваемых людей	3 312 693
Топ-1% зарабатывающих	819 324
Топ-5% зарабатывающих	335 891
10% самых высокооплачиваемых людей	167 637

При этом мы делаем поправку на рост курса доллара, и лучше с запасом поставить цель в 10 млн рублей в месяц.

Но это еще не все...

Мы ведь не хотим пахать за эти деньги каждый месяц, верно?

Поэтому данной цели лучше достигать с помощью инвестиций. В идеале, чтобы доход от инвестиций сперва начал превышать ваш активный доход от бизнеса или работы, а следующая задача – прийти к пассивному доходу 10 млн рублей в месяц.

А с таким пассивным доходом мы уже попадаем в 0,1% населения земли. Это самая настоящая элита.

Это интересная задача, которая требует нестандартного подхода, фокусированной концентрации на цели и, конечно, поддержки сильных людей, входящих в наше окружение.

10 млн рублей пассивного дохода: Ваш личный шведский стол финансовой независимости

Для большинства людей слова «10 млн рублей пассивного дохода в месяц» звучат как музыка. Это не просто большая сумма; это ключ к новой реальности, где финансовые ограничения эффективно устранены. Давайте разберем, что этот новый уровень жизни дает нам на практике.

Бизнес-класс и роскошь: ваши новые стандарты. Забудьте о среднем классе. С пассивным доходом в 10 млн рублей бизнес-джет и люксовые отели становятся вашей новой нормой. Это не роскошь, это стандарт, который вы заслужили.

Филантропия и влияние: ваши новые обязательства. Финансовая свобода не только про себя. Это возможность влиять на мир, занятие благотворительностью и возможность вкладываться в будущее новых талантов в спорте, искусстве и науке.

Новая реальность, новые вызовы. И последнее, но не менее важное: финансовая независимость дает вам не просто комфорт, но и ответственность. Это ваш шанс не только реализовать все мечты, но и ставить перед собой все более амбициозные задачи.

Ваши первые шаги к финансовой элите. В своей книге я

подробно расскажу, как мы вместе с участниками финансовой элиты покупаем недвижимость с дисконтом от 20 до 50% и как вы можете использовать эти стратегии для достижения вашего пассивного дохода в 10 млн рублей. Это не просто советы, это ваш план действий на пути к новой реальности, где «деньги не существуют и весь мир – шведский стол».

Стратегический план: Как заработать на инвестициях больше, чем на бизнесе

Попасть в экономическую элиту, где ваш пассивный доход превышает активный, – это не мечта, это реальная цель, достижимая с правильной стратегией. Возьмем настоящего предпринимателя, который обратился ко мне за консультацией. В своем бизнесе он зарабатывает 3 млн рублей в месяц. Помимо этого, у него уже есть накопления 25 млн рублей на депозите.

Также он может ежемесячно инвестировать около 1,5 млн рублей, или 18 млн рублей в год.

Цель за десять лет – сделать так, чтобы пассивный доход от инвестиций превышал его доход от бизнеса. И все это с минимальным участием и высокой степенью безопасности.

Мы разработали для него инвестиционный план, ориентированный на долгосрочные результаты.

С доходностью в 20% годовых он достигнет своей цели в пассивном доходе более 3 млн рублей в месяц через 8 лет. И это только начало. Через 14 лет его пассивный доход будет 11 млн рублей в месяц.

Нужны всего лишь правильно подобранные инструменты и доходность от 20% годовых. Как получить эту доходность,

мы разберем с вами в данной книге. Это может звучать сложно, но на самом деле все намного проще, чем кажется. В этой книге мы подробно разберем, каким образом можно достичь подобных результатов.

Стартовый капитал 25 000 000

Доходность годовых 20%

Дополнительные вложения в год 18 000 000

Год	Начальная сумма	Процентный доход	Доп. вложения	Накопленный капитал	Ежемесячный пассивный доход (если остановится)
1	25 000 000	5 000 000	18 000 000	48 000 000	400 000
2	48 000 000	9 600 000	18 000 000	75 600 000	630 000
3	75 600 000	15 120 000	18 000 000	108 720 000	906 000
4	108 720 000	21 744 000	18 000 000	148 464 000	1 237 200
5	148 464 000	29 692 800	18 000 000	196 156 800	1 634 640
6	196 156 800	39 231 360	18 000 000	253 388 160	2 111 568
7	253 388 160	50 677 632	18 000 000	322 065 792	2 683 882
8	322 065 792	64 413 158	18 000 000	404 478 950	3 370 658
9	404 478 950	80 895 790	18 000 000	503 374 741	4 194 790
10	503 374 741	100 674 948	18 000 000	622 049 689	5 183 747
11	622 049 689	124 409 938	18 000 000	764 459 626	6 370 497
12	764 459 626	152 891 925	18 000 000	935 351 552	7 794 596
13	935 351 552	187 070 310	18 000 000	1 140 421 862	9 503 516
14	1 140 421 862	228 084 372	18 000 000	1 386 506 234	11 554 219

Сумма вопроса заключается не только в том, сколько у вас уже есть, но и в том, как вы используете имеющиеся ресурсы. С правильным планированием и исполнением каждый может сделать переход от «хорошего» к «великому». Попадание в экономическую элиту – это не лотерея, это результат

стратегического планирования и умелого инвестирования.

Часть 1. Как пшенная каша сделала из меня долларового миллионера

Время от времени Юля, моя любимая жена и непревзойденная кулинарка, готовит пшенную кашу на завтрак. И вот в эти редкие моменты, пока я ее ем, меня накрывает волна воспоминаний. Потому что пшенная каша по-своему отметила меня своим зернистым следом...

Мой путь начался в Уфе, где я вырос в семье, обычной, если не считать небольшого детского перебора – меня и моих братьев было трое. Мама была машинистом на насосной станции в Уфаводоканале, а папа занимал пост главного инженера-конструктора в научно-исследовательском институте. Они были настоящими героями в моих глазах.

Родители, кормя нас пшенкой месяцами подряд, говорили, что это «царская еда», в те времена, когда на самом деле деньги были в дефиците. Воспоминания об этих «пшеничных месяцах» остались живыми. Родителям по несколько месяцев задерживали зарплату, и я помню, что, когда у нас заканчивалась зубная паста, мы выдавливали из тюбика ее остатки плоскогубцами, а потом разрезали тюбик ножницами и выковыривали остатки зубной щеткой. Было непростое время, и мы старались выжимать из всего по максимуму!



Бесконечное донашивание одежды от старших братьев меня раздражало. Я уверен, что весь этот «брендовый» шмот и зародил во мне мечту. Именно тогда я решил, что, когда вырасту, буду делать все, чтобы избавиться от этих «стильных» шмоток и чтобы на завтрак у меня было больше, чем просто пшенная каша...

Благо родители вкладывались в наше развитие, куда бы это нас ни занесло. Папа, например, настоял на спортивных секциях. Итак, в восемь лет я попал в горнолыжную секцию, а в 14 лет столкнулся лицом к лицу с... прыжками с парашю-

том. Впрочем, это больше походило на «лицо к облакам», и это было просто потрясающе.



На посещение спортивных сборов и соревнований постоянно требовались деньги. Я помню те дни, когда нам реально было нечего есть, но папа, будучи главным инженером, брал ночную подработку (иногда грузчиком), общался со спонсорами и занимал деньги у соседей, чтобы отправить меня на очередные сборы или соревнования...

Я много раз видел, как он получал отказы, но каким-то чудом я снова ехал либо на сборы, либо на соревнования, на которые у нас изначально не было денег...

Я помню, как папа читал нам перед сном книги Джека Лондона и Александра Дюма про приключения, путешествия и пути к своим целям...

Я помню все междугородние телефонные будки, из которых в других городах я звонил нашим соседям (потому что у нас в квартире не было телефона)...

У меня хватало денег только на минуту разговора, и я просил соседку передать информацию для папы и мамы о том, что у меня все хорошо и какие сейчас результаты соревнований...

В 2009 году мы с командой стали чемпионами мира по прыжкам с парашютом. Никто не сказал, что дорога к вершине будет легкой – она заняла у нас целых девять лет!

Торжественный момент был не менее ярким, чем радужное превращение пшеничных зерен в кашу. Мы, находясь в австрийской деревне (именно там проходил чемпионат мира), отправились в бар, чтобы отпраздновать победу в кругу близких друзей. Однако спустя пару часов я вышел на улицу, уставился на луну и ощутил странное чувство тоски. «Что дальше?» – застрял вопрос в моем сознании.



Я понимаю, почему тогда у меня возник этот вопрос. Ведь финансовых перспектив у нас не было. Несмотря на то что прыжки с парашютом – это зрелищный вид спорта, к сожалению, он не так высоко оплачивается, как, например, хоккей или футбол.

Идея устроиться на работу и иметь отпуск всего лишь один-два раза в год меня не радовала...

К тому времени я уже знал, что предпочитаю путешествовать и заниматься экстремальными видами спорта, чем проводить время за офисным столом. Именно тогда я начал активно искать возможности создания источников дохода, не

требующих стабильного присутствия в офисе.



Тогда я даже не представлял, к чему это решение меня приведет.

В те времена в зимний сезон я работал инструктором по горным лыжам, в выходные иногда удавалось зарабатывать по 10–15 тысяч рублей. Также я служил в армии в спортроте,

и за то, что мы участвовали в соревнованиях, нам выдавали условную зарплату. Плюс получал мизерную стипендию в институте.



На чемпионате мира в Австрии

Каждый месяц я откладывал от 500 до 3000 рублей в зависимости от дохода. В среднем я зарабатывал примерно 30 ты-

саяч рублей в месяц, что было приличной суммой, если бы не то, что мне еще нужно было есть, пить и платить за интернет.

После четырех лет упорной экономии и умелого жонглирования между работой, учебой и службой в армии у меня наконец-то появился первый капитал – 80 тысяч рублей!

И когда я подсчитал эти деньги, я понял, что я больше не студент, который спит на диване, – я инвестор! Чувствовал себя почти как Билл Гейтс на старте его карьеры.

С одной стороны, мне казалось, что я точно знаю, что делать с этими деньгами. Будто я вновь был на старте парашютной карьеры, готовый умножить этот капитал и благодаря этому жить без оглядки на цены в ресторанах.

Я разрисовывал в воображении картину, в которой покупаю квартиру, машину, яхту и даже самолет – причем не обязательно в этой последовательности.

Кто знает, может, сначала взлететь на собственном самолете, а потом уже заселиться в новую квартиру? И, конечно же, путешествовать по всему миру, останавливаясь только в лучших отелях. План был настолько грандиозен, что мой потенциальный инстаграм-аккаунт уже взрывался от количества лайков и подписчиков. Но также был страх, что вместо фотографий со звездными отелями мне пришлось бы постить селфи с кастрюлей пшенной каши...

Это уже было нечто большее, чем просто прыжок с парашютом, – это был прыжок в неизвестность.

Волк с Уолл-стрит, который оказался вовсе не волком и далеко не с Уолл-стрит

В один прекрасный день мы с моим другом Антоном Филипповым (который тоже имел титул чемпиона мира по прыжкам с парашютом) покоряли воздушные просторы на вертолете, заряжаясь адреналином перед очередным прыжком. Начали болтать об инвестициях, а Антон, оказывается, уже вкладывает в трейдера, который играет на «Форексе» и получает чистыми по 2% каждый месяц.



Я вспыхнул, как зажигалка в руках пятилетнего. «Ну это же просто!» – подумал я и тоже решил пустить свои накопления на всемирный финансовый рынок. А как же, ведь выплаты были гарантированными, все было как по маслу – фиксированные проценты красовались в договоре займа. После того как мои деньги взяли курс на трудовую деятельность, во мне забурлило, как в котле на ведьминой кухне.

«Вы можете обрести свободу выбора и контроля над жизнью, не связанную с общепринятыми стереотипами: что жизнь состоит из работы и усталости после нее.»

Я чувствовал себя никак не меньше, чем Уоррен Баффет,

только в отличие от него я был молод и полон сил! Поток эмоций стал еще ярче, когда пошли первые выплаты.

В моем воображении начался фестиваль ярких картинок, где я путешествую по миру, дружу с толпой миллиардеров (сам, конечно, в их числе) и на нашей общей яхте мы весело вскрываем бутылки «Моэт-э-Шандон». Брызги шампанского обливают радостно визжащих красоток модельной внешности, а я, как настоящий герой фильма, бросаю вызов всем законам физики и успеха.



На чемпионате России по парашютно-горнолыжному двоеборью

Примерно через три месяца после того, как я доверил свои кровно заработанные 80 тысяч рублей нашему трейдеру, эйфория начала угасать.

Трейдер, вместо того чтобы быть надежным капитаном нашего инвестиционного корабля, стал походить на капитана с корабля-призрака – все реже и реже отвечал на звонки. И наконец его номер стал беспомощно эхом говорить нам: «Абонент временно недоступен». Бездушный женский голос, который казался иронией судьбы, подтверждал тот факт, что наш «уолл-стритовский гений» сделал финансовый прыжок в никуда. И, похоже, забыл взять нас с собой.

Я был полон противоречивых чувств. Злость на трейдера за то, что он пропал, смешивалась с глубокой обидой на себя за то, что я положил все яйца в одну неясную корзину.

Мы с Антоном нашли его адрес и даже контакты его семьи. У нас получилось дозвониться до него и договориться о встрече в центре города в одиннадцать вечера. И такая картина: ночь, мы вдвоем сидим в машине. Наш Волк с Уолл-стрит горько жалуется на тяжелые времена, на то, что «рынок уже не тот» и он не может заработать, но обещает вернуть все деньги.

После этой встречи он просто исчез. Телефоны были отключены, и по адресу, который мы вычислили, никто не открывал дверь. Всё как в плохом детективе, только без детектива, который все разрулит.

Мы обратились в суд и даже выиграли!

РЕШЕНИЕ
Именем Российской Федерации

17 октября 2011 года

г. Уфа

Ленинский районный суд г.Уфы в составе:
председательствующего судьи Зайнуллиной С.Р.,
с участием представителя истца Ефимовой А.А., действующей на основании
доверенности от 11.08.2011 года,
ответчика Мацкевича С.А.,
при секретаре Шамсутдиновой А.Р.,
рассмотрев в открытом судебном заседании гражданское дело по исковому заявлению
Толкачева Алексея Ивановича к Мацкевич Сергею Ивановичу о взыскании долга по договору
займа,

УСТАНОВИЛ:

Толкачев А.И. обратился в суд с иском заявлением к Мацкевичу С.И. о взыскании
долга, мотивировав свои требования тем, что 04.06.2011 года передал ответчику по расписке
взаймы 80 000 рублей согласно расписке, согласно которой ответчик обязан выплатить займ с
01.01.2011 года, в размере 80 000 рублей под 2% ежемесячно, однако Мацкевич С.И. не
выполнил свои договорные обязательства и не возвратил сумму займа.

В судебном заседании представитель истца Ефимова А.А. искивые требования
поддержала в полном объеме и в обоснование привела обстоятельства, изложенные в исковом
заявлении.

Ответчик – Мацкевич С.А. искивые требования признал в полном объеме, просил суд
принять признание иска и представил суду соответствующее заявление. Судом принято
признание иска ответчиком, поскольку это не противоречит закону и не нарушает права и
законные интересы других лиц.

Выслушав стороны, изучив и оценив материалы дела, суд приходит к следующему.

В соответствии с ч.1 ст. 39, ч. 1 ст. 173 ГПК РФ, истец вправе изменить основание или
предмет иска, увеличить или уменьшить размер исковых требований либо отказаться от иска,
ответчик вправе признать иск, стороны могут окончить дело мировым соглашением.

Поэтому, согласно п. 4 ст. 198 ГПК РФ в мотивировочной части решения суда должны
быть указаны обстоятельства дела, установленные судом; доказательства, на которых основаны
выводы суда об этих обстоятельствах; доводы, по которым суд отвергает те или иные
доказательства; законы, которыми руководствовался суд.

В случае признания иска ответчиком в мотивировочной части решения суда может быть
только указано на признание иска и принятие его судом.

При таких обстоятельствах суд находит искивые требования Толкачева А.И. к
Мацкевичу С.И. обоснованными и подлежащими удовлетворению.

Руководствуясь ст.ст. 194-198 ГПК РФ, суд

РЕШИЛ:

Исковое заявление Толкачева Алексея Ивановича к Мацкевич Сергею Ивановичу о
взыскании долга по договору займа удовлетворить.

Взыскать в пользу Толкачева Алексея Ивановича с Мацкевич Сергея Ивановича сумму
основного долга 80 000 (восемьдесят тысяч) рублей.

Взыскать в пользу Толкачева Алексея Ивановича с Мацкевич Сергея Ивановича сумму
процентов за пользование чужими денежными средствами в размере 4242,81 (четыре тысячи
сорок два рубля восемьдесят одна копейка) рублей.

Взыскать в пользу Толкачева Алексея Ивановича с Мацкевич Сергея Ивановича
проценты в размере 9 440 (девять тысяч четыреста сорок) рублей.

Взыскать в пользу Толкачева Алексея Ивановича с Мацкевич Сергея Ивановича оплату
юридических услуг в размере 10 000 (десять тысяч) рублей.

Взыскать в пользу Толкачева Алексея Ивановича с Мацкевич Сергея Ивановича оплату
государственной пошлины в размере 3 010, 50 (три тысячи десять рублей пятьдесят копеек)
рублей.

Решение может быть обжаловано в Верховный суд РБ в течение 10 дней

Судья:



Но у трейдера нечего было взыскать, деньги мы так и не получили...

Мой первый опыт в инвестировании оказался жестким уроком, я потерял почти все свои сбережения, за исключением около девяти тысяч рублей, которые мне успел выплатить трейдер. Антон, к сожалению, потерял больше 100 тысяч рублей.

Вывод, который я сделал для себя: инвестиции – это не игра в лотерею, где ты всего лишь надеешься на удачу. Инвестиции должны быть обеспечены чем-то твердым, а не обещаниями волшебника из Страны Оз.

Большая цель

Когда я переезжал из Уфы в Москву, мой друг Алексей Буренин (шестикратный чемпион мира по прыжкам с парашютом) провожал меня в Москву со словами: «Леха сейчас уедет в столицу, поднимется и „Инфинити“ себе купит!» А я даже не знал, что это за машина такая – «Инфинити». Это что, новая модель холодильника?

Однако по приезде в Москву я решил пойти на всё и записался на тест-драйв. Приехал в салон, прокатился и влюбился в эту машину.

Так, сидя в этом красавце на колесах, я поставил себе цель – за два месяца на новом бизнесе заработать 2,6 млн рублей.

Но чтобы сделать ставку еще интереснее, я выложил в соц-сетях видео с обещанием, что если я не заработаю на авто за два месяца, то устроюсь работать в «Макдоналдс». И тут веселье только начинается, потому что я обещал кормить чизбургерами всех, кто посмотрит это видео, за свой счет. И на-до же, мое видео посмотрели три тысячи человек.

В поисках новых возможностей. Запуск онлайн-школы английского

Время пошло. Я принялся за работу.

В то время я уже вырос в доходе и зарабатывал 200–250 тысяч рублей в месяц. Однако с такими доходами на тачку я бы копил как минимум год. Задача была вырасти почти в десять раз. Это было похоже на попытку сделать из картошки бриллиант, но другого выбора у меня не было.

«Инвесторское мышление – это когда ты видишь возможности там, где другие их не видят.»

Так совпало, что именно тогда я активно изучал английский язык, так как уже начал путешествовать с женой по миру. Проходил разные курсы, смотрел отзывы и наконец нашел то, что пришлось мне по душе. Автором одного из курсов был подполковник в отставке, раньше он преподавал уникальную технику, как быстро и эффективно выучить английский. Я купил его уроки, прошел их и реально за три месяца смог достаточно быстро подтянуть язык с нуля до разговорного уровня.

Как раз когда я закончил свое обучение, в голове замигала лампочка! Итак, я связался с автором курса, предложил ему свою идею, и мы вместе решили взяться за этот проект. Сборки, договоренности, запуск продаж... И вот мы уже на

полпути к моей мечте – «Инфинити», я еду!

В течение двух месяцев мы с командой ухитрились заработать полмиллиона долларов! Даже сейчас, вспоминая, меня немного колбасит от цифры. Это были астрономические деньги для того времени.



**Шпионский
английский**

Скоростное самостоятельное изучение
языков по технологии разведки

(495) 666-56-83

КАК ВЫ САМИ МОЖЕТЕ ВЫУЧИТЬ АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ВСЕГО ЗА ПОЛГОДА...

Посмотрев **БЕСПЛАТНЫЕ** видео,
вы узнаете:

- ✓ Роковая ошибка, из-за которой языки учат годы, а не **МЕСЯЦЫ**
- ✓ Секрет запоминания 1500 слов... за 3 дня
- ✓ Волшебный алгоритм занятий – система советской разведки
- ✓ Секреты подготовки сотрудников разведки

и еще 77 пунктов, как вы можете выучить английский язык...



Получите доступ
к видеоурокам **БЕСПЛАТНО:**

Введите ваше Имя

Введите ваш e-mail

Получите доступ к видео!

Эти уроки посмотрело более 31739 человек

я НИКОГДА не продам и не передам другим лицам ваш электронный адрес. Это моя личная гарантия!

Это видео будет доступно ограниченное время. Чтобы получить доступ прямо сейчас, оставьте свое имя и электронный адрес в форме сверху

А затем наступил момент истины. Я зашел в автосалон, перетаскивая рюкзак, который почти лопался от купюр. Меня могли спутать с очень нерешительным банковским грабителем, но все, что я воровал, это внимание продавцов. Как сейчас помню, машина со всеми «допами» стоила 2,9 млн рублей.

Выложив деньги на стол в автосалоне (есть такая техника в переговорах), мне удалось еще получить скидку в 600 тысяч рублей, по итогу я забрал ее за 2,3 млн рублей.

И самый важный бонус в этой истории: я избежал трудового ада в «Макдоналдсе» и не был вынужден кормить тысячи людей чизбургерами. Я уверен, что и мои соцсети, и желудок всех зрителей того видео были благодарны мне за это!



Мы с Юлей отпраздновали очередную победу в ресторане, наслаждаясь изысканными блюдами и отмечая момент вкусным чаем. В тот вечер я был полон энергии и уверенности, которые горели во мне, как звезды на ночном небе. Однако

уже тогда снова в голове пронесся вопрос, но нового порядка: «Как сохранить и приумножить то, что я заработал?»

С этой мыслью я начал искать разные возможности. До этого в течение полугода я обучался на различных курсах и тренингах по финансовой грамотности. Я изучил все книги Роберта Кийосаки, гуру финансового образования, пропитываясь каждым словом, каждым принципом, каждой идеей.

«Чтобы было больше денег и времени, не обязательно много работать, нужно всего лишь создать активы, которые будут работать на вас.»

Помня про печальный опыт взаимодействия с трейдером и дорогостоящий урок о том, что инвестиции должны быть обеспечены чем-то твердым, я решил попробовать свои силы в инвестициях в недвижимость.

«Почему бы и нет?» – подумал я и пустился в новое плавание по финансовому океану, более подготовленным и осторожным, но с тем же энтузиазмом и решимостью.

Мой первый объект недвижимости

Мой первый опыт инвестирования в недвижимость начался с покупки дома в ипотеку. Дом площадью 230 кв. м был расположен в 25 км от МКАД.

Даже до момента сделки возникли проблемы. Банк решил увеличить размер первоначального взноса прямо перед ее закрытием.

Чтобы быстро найти дополнительные средства для увеличившегося первого взноса, мне пришлось заложить свой новенький автомобиль в ломбард под ставку 96% годовых! Это был дикий риск, но, видимо, кто не рискует, тот не покупает дом.



В итоге мы успели выкупить данный объект и запустить его в работу.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВА

Управление Федеральной службы государственной регистрации,
кадастра и картографии по Московской области

Дата выдачи:

"05" августа 2014 года

Документы-основания: • Договор купли-продажи объекта недвижимости с использованием кредитных средств от 24.07.2014

Субъект (субъекты) права: Толкачев Алексей Иванович, дата рождения 08.04.1986, место рождения: гор.Уфа Респ.Башкортостан, гражданство Российской Федерации, пол: мужской, паспорт гражданина Российской Федерации серия 03 01 № 000070, выдан 01.06.2006 [подпись] гор.Уфа Респ.Башкортостан, код подразделения 003 000, адрес: 450000, Республика Башкортостан, г. Уфа, пер. Дзержинский, д.129, корпус 1, кв.60

Вид права: Собственность

Объект права: Квартира, назначение: жилое, общая площадь 230 кв. м, этаж 1,2,3, адрес (местонахождение) объекта: Московская область, Наро-Фоминский район, г.Апрелевка, переулок Цветочный, д.5, кв.2



Стратегия была следующая: разделить дом на несколько маленьких студий и сдать их в аренду. Арендные платежи не только перекрывали расходы и платежи по ипотеке, но и приносили дополнительный положительный денежный поток!



Чтобы самим не тратить времени на заселение людей, контроль сантехники, оплату счетов и т. д., мы создали свою управляющую компанию.

Данный объект работает уже девять лет без моего участия и стабильно приносит прибыль!

Итого доходов	2 071 162 ₽	В среднем в месяц 172 597 ₽
		% от общих доходов
Аренда	1 689 816 ₽	81,59
Коммунальные платежи	102 225 ₽	4,94
Интернет	40 762 ₽	1,97
Штрафы	2234 ₽	0,11
Страховые депозиты	243 125 ₽	11,74

Доходы объекта



Таким образом был сделан первый шаг к пассивному до-

ходу!

[Посмотрите видео](#), в котором я рассказываю, как купил этот дом, вложив в него 3,5 млн рублей, сдал в аренду и за девять лет заработал 14 млн рублей.



Это было мое первое вложение в недвижимость, и я совершил огромное количество ошибок, каждая из которых стоила мне несколько миллионов рублей. Автомобиль потом я выкупил у ломбарда обратно, но, посмотрев, как он теряет стоимость с каждым месяцем, я решил его все-таки продать.

Кийосаки был впечатлен!

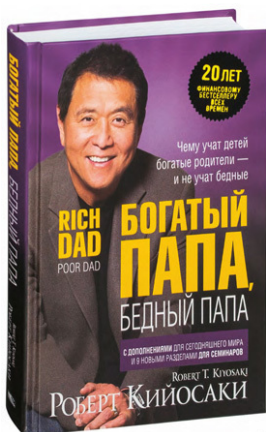
Знаете, всегда интересно встретить своего кумира в реальной жизни, но представьте, каково это – делиться с ним своими успехами!

Через некоторое время я встретился с самим Робертом Кийосаки. Да, тем самым, автором бестселлера «Богатый папа, бедный папа». Мы сидели, как два старых друга, и я рассказал ему обо всей моей истории с домом в 230 кв. м и моими многочисленными арендаторами.

«Спасибо, Роберт! – ответил я, пытаясь сдержать смех. – Но мне пришлось заложить свой новый „Инфинити“, чтобы получить эту ипотеку. Это было частью нашего русского хит-парада „сделай это любой ценой“!»

Кийосаки удивленно поднял бровь. «Ты что, заложил свою машину, чтобы купить дом?»

Я кивнул, отламывая вилкой кусочек чизкейка. «Да, я заложил ее в ломбард под девяносто шесть процентов годовых, и потом мне все-таки пришлось ее продать...»



Кийосаки засмеялся так громко, что все в ресторане обернулись на нас. «Алексей, ты удивительный парень! Ты перевел мою стратегию на уровень выше. Ты буквально заложил свое средство передвижения, чтобы купить средство дохода!»

Я тоже не мог сдержать смех. «Роберт, ведь это Россия. У нас тут всё на уровень выше!» Мы оба засмеялись до слез, наслаждаясь этим неожиданным моментом юмора в нашем серьезном разговоре о финансах.

Эксперименты с богатством: От бульдозера до коттеджных поселков на блокчейне!

Покупка спецтехники с торгов по банкротству

Это превратилось для меня в настоящую эпопею, которую я и близко не представлял, когда делал ставки на аукцион. Если вы никогда не видели двух взрослых мужчин, борющихся за право владения экскаватором, то считайте, что у вас все еще впереди. Это похоже на смесь греко-римской борьбы и танца танго, только с меньшим количеством грации.



Однако весь настоящий ад начался, когда мы приехали забирать автобусы. У одного из них кто-то уже успел снять двигатель, составляющий, по сути, около 80% от стоимости самого автобуса.

И тут нас ждала последняя вишенка на нашем торте неудач: когда мы начали продавать экскаватор, то обнаружили, что он работает ровно 15 минут, после чего глохнет и на сутки превращается в неподвижный кусок металла.

«В любой сделке есть очень много нюансов, которые должны сложиться как пазл, чтобы данная сделка была прибыльной.»

Сделки с этой спецтехникой, увы, принесли мне убыток в 3,5 млн рублей. И даже несмотря на то, что я здесь описываю это все с некоторой долей юмора, поверьте, это было далеко не самое веселое время в моей жизни.

Покупка квартир в новостройках и сдача их в аренду

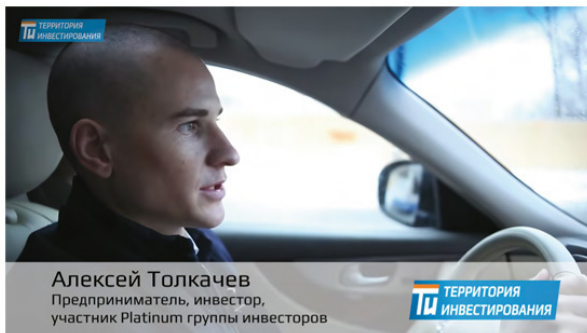
Покупка квартир в новостройках и сдача их в аренду действительно оказались одной из самых успешных стратегий в моем инвестиционном портфеле.

С самого начала это казалось привлекательной возможностью. Новостройки зачастую предлагаются по более доступной цене, чем квартиры в уже построенных домах. Плюс но-

вые здания обычно оборудованы современными системами безопасности и коммуникаций, что также является большим преимуществом.

Мне удавалось найти действительно выгодные предложения на рынке новостроек, и благодаря грамотному подходу и тщательному выбору объектов я смог сформировать портфель качественных активов.

Сдача квартир в аренду позволила мне получить стабильный пассивный доход. В совокупности с низкими затратами на обслуживание и ремонт, так как квартиры были новыми, это оказалось действительно прибыльным вложением.



<https://www.youtube.com/watch?v=IDmftUF1woM>

Большим плюсом было то, что я мог сам выбирать арендаторов, исходя из их кредитной истории и рекомендаций. Это позволило мне минимизировать риски задержек в опла-

те и возможных проблем с квартирой.

Покупка квартир в новостройках и сдача их в аренду – это одна из стратегий, которую я бы порекомендовал начинающим инвесторам. Это дает возможность получить стабильный доход и при правильном подходе минимизировать риски.

Строительство коттеджных поселков

Инвестирование в строительство коттеджного поселка оказалось совершенно новым испытанием для меня, и, даже несмотря на мой опыт, я совершенно не представлял, какие сложности меня ждут. Оказалось, что мой новый статус застройщика потребовал от меня прокачки навыков дипломатии до уровня, достойного государственного секретаря. Я и представить себе не мог, что придется убеждать потенциальных покупателей, что жизнь вдали от ближайшего «Макдоналдса» – это не приговор!

Мы построили и продали коттеджный поселок из 28 домов в Уфе, проект затянулся на целых три года. Когда все было закончено и я сел подсчитать прибыль от этого проекта, то был шокирован результатом: мой среднемесячный доход составил всего 30 тысяч рублей. Ведь даже кассир в «Макдоналдсе», рискующий только обжечься горячим кофе, получает больше!

Несколько важных уроков, которые я извлек из этого опыта

- **Время – это деньги.** Иногда долгосрочный проект может звучать великолепно на бумаге, но может затянуться на неожиданно долгое время. Каждый месяц, потраченный на его реализацию, снижает вашу итоговую прибыль. Это яркий пример того, что иногда быстрый рубль лучше медленного десятка.

- **Риск должен быть оправдан.** Если риски проекта высоки, то и ожидаемая доходность должна быть соответствующей. В моем случае месячная прибыль оказалась несоизмеримо мала по сравнению с рисками и затратами времени.

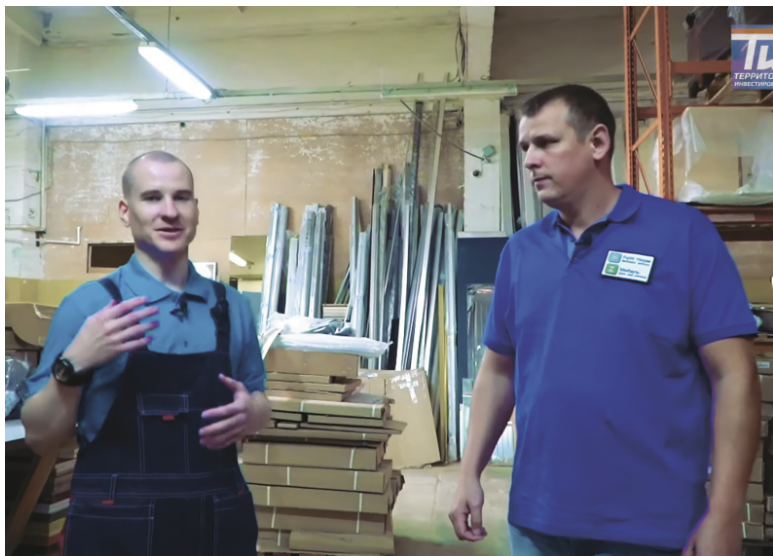
- **Важность анализа спроса.** Прежде чем заниматься строительством, важно убедиться, что на ваш продукт есть спрос. В нашем случае мы столкнулись с трудностями в продажах из-за недостаточного анализа спроса. Ну и, конечно, это все было в регионе, где сам спрос гораздо меньше, чем в Москве. Как правильно провести тестирование спроса, я расскажу далее в этой книге.



Инвестиции в бизнес, салоны мебельных магазинов

Это бизнес, который всегда будет актуален: люди ведь всегда будут покупать мебель. Ну и, конечно, было приятно видеть, как наши инвестиции приносят прибыль. Каждый раз, когда я в очередной раз заходил в один из пяти магазинов, в которые вложился, и видел счастливых покупателей, сердце наполнялось гордостью. «Вот оно, мое маленькое королев-

ство», – думал я про себя.



Но, как говорится, не всегда все идет гладко. И тут начался тот момент, когда все пошло не так.

Сначала пошли слухи о кризисе в индустрии, затем начались проблемы с поставщиками. Постепенно продажи стали снижаться, а затраты на содержание магазинов, наоборот, расти.

В итоге то, что было начато как замечательное инвестиционное приключение, закончилось финансовыми потерями и закрытием нескольких магазинов. Этот опыт стал для меня

жестким уроком о том, что не все инвестиции всегда приносят только прибыль. Иногда они приносят и уроки, которые помогают стать лучше в будущем.

Инвестиции в IT-команды разработчиков на блокчейне

Это было настолько уникально, что я даже не знаю, как описать это.

Представьте, что вы оказываетесь в роли управляющего в детском саду, где все дети говорят на языке, который вы едва-едва понимаете. Теперь добавьте в эту картину видеоигры, в которые эти дети постоянно играют, и вы получите представление о моем опыте управления командой разработчиков на блокчейне. Все было так непривычно и непонятно, что я порой чувствовал себя как английский король, пытающийся управлять французским двором!

«Изучение инвестиций стало моим лучшим решением, которое позволило жить той жизнью, о которой я всегда мечтал.»

Вначале все казалось довольно перспективным – мы с инвесторами даже смогли заработать около 30 млн рублей. Но, как оказалось позже, этот успех был обманчив. В конечном итоге наша команда потеряла на этой идее около 40 млн рублей.

Так что, если вы решите вкладываться в блокчейн-разработку, будьте готовы к непредсказуемости, языковому барьеру и, возможно, к не самому приятному итогу.

Уорен Баффет, «Танчики» и я! Как старые игры на компьютере перевернули мой взгляд на инвестиции

Когда я был маленьким, я любил компьютерные игры.

Ну, фактически у нас даже не было своего компьютера. Моя семья была настолько бедной в финансовом плане, что Windows мы называли окно на улицу.

Так что мне приходилось играть на компьютере у друга. Да, я был тем дружком, который всегда приходил играть, когда его родителей не было дома.

Мы играли в «танчики». Если ты потерял в игре жизнь и не успел сохраниться, то приходилось начинать уровень заново.

Такая же история и с инвестированием.

Я пробовал все: продажу спецтехники, фондовый рынок, криптовалюты, инвестиции в бизнесы людей, трейдинг, займы...

Все это как «танчики», но без кнопки «сохраниться». Это как пытаться выиграть в казино, где все игровые автоматы настроены против тебя.

Если везет с вложениями, ты выигрываешь, если нет – откатываешься на старт.

Только, в отличие от «танчиков», здесь ты теряешь и время, и настоящие деньги. Ничто так не бьет по карману, как проигрыш в реальной жизни.

«Правило № 1: никогда не теряй денег. Правило № 2: никогда не забывай правило № 1.»

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.