

СВЕТЛАНА ЧЕРНЯВСКАЯ

А ПОТОМ МЫ КУПИЛИ СТУДИЮ

Учебник
начинающего
рантье,



или ВСЁ
ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
ДЛЯ ЧАЙНИКОВ

Светлана Ивановна Чернявская
А потом мы купили студию.
Учебник начинающего рантье,
или Всё об инвестициях в
недвижимость для чайников
Серия «Просто о финансах»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70089955

*А потом мы купили студию: учебник начинающего рантье, или Всё об инвестициях в недвижимость для чайников: Эксмо; М.; 2024
ISBN 978-5-04-197049-9*

Аннотация

Можно ли накопить приличную пенсию, вкладываясь в недвижимость? А добавить полмиллиона к годовому доходу, просто покупая, ремонтируя и перепродавая квартиры? Стоит ли делать ставку на апартаменты или риски не оправдывают выгоды? В своей книге Светлана Чернявская, инвестор с 18-летним стажем, консультант по финансовой грамотности Минфина РФ, рассказывает о принципах успешных инвестиций в недвижимость.

Только за последний год под чутким руководством эксперта были сданы 124 студии, которые совокупно приносят ученикам Светланы более 80 миллионов рублей дохода!

С помощью книги вы:

- научитесь оценивать арендный потенциал недвижимости по ее местоположению;
- поймете, как начать инвестировать, даже не имея первоначального взноса по ипотеке;
- разберетесь в тонкостях дизайна интерьера и его влиянии на стоимость объекта для аренды;
- получите секретную формулу подбора высокодоходного объекта и пошаговый план действий успешного рантье.

Сохранен издательский макет.

Содержание

Учебник начинающего рантье, или Все об	8
инвестициях в недвижимость для чайников	
Часть 1. Стратегическая	17
Глава 1. Как оценить свои активы	17
Конец ознакомительного фрагмента.	29



**Светлана Ивановна
Чернявская**
**А потом мы купили
студию. Учебник
начинающего рантье,
или Всё об инвестициях
в недвижимость
для чайников /**
Светлана Чернявская

*Эта книга посвящена работе с
малозабаритными студиями, которые появились
на российском рынке недвижимости не так давно, и
спрос на них со стороны покупателей и арендаторов
по-прежнему превышает предложение.*

© Чернявская С.И., текст, 2024

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024



БОМБОРА

ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2024

Учебник начинающего рантье, или Все об инвестициях в недвижимость для чайников

Думаю, многие хотели бы изменить жизнь: уйти с нелюбимой работы, заняться творчеством, посвятить свое время детям и семье, поехать в кругосветное путешествие и жить в дорогих отелях. Наслаждаться каждым днем, не задумываясь о деньгах. Кажется, такую жизнь могут себе позволить лишь олигархи. Но все совсем не так. Зачастую миллионеры прикованы к работе в своей компании и по двенадцать часов проводят в душном офисе, а путешествуют и живут полной жизнью представители среднего класса. Те, которые позаботились о своем будущем и создали себе один или несколько источников пассивного дохода. В Западной Европе и Северной Америке такие люди называются рантье. До 60 % жителей европейских стран имеют активы, приносящие солидный ежемесячный доход. В США и Канаде проценты чуть ниже, но тоже весьма впечатляют. У большинства семей есть подушка безопасности, которая состоит из акций, банковских вкладов, недвижимости, сдающейся в аренду. Такие люди не боятся старости, не боятся нищеты.

Работа для них – не насущная необходимость, а возможность реализоваться в профессии, поддерживать социаль-

ные связи и заниматься чем-то, что действительно нравится. Преподавать в университете? Заниматься наукой или писать книги? Рисовать картины? Почему бы и нет? Ведь зарплата – не решающий фактор при выборе занятия и места работы. Было бы по душе, а деньги можно получать из других источников. Допустим, стать рантье.

Кто такие рантье и чем они отличаются от инвесторов? Согласно Википедии, рантье – это те люди, которые имеют пассивный доход, полностью покрывающий ежемесячные расходы семьи. Доход может быть в виде процентов по банковским вкладам, доходы от сдачи недвижимости в аренду, проценты, выплачиваемые по акциям и облигациям.

Что касается акций и облигаций, то в нашей стране данный инструмент весьма рискован, и начинающим инвесторам входить в эту сферу без специальных знаний и опыта, наверное, не стоит. Банковские вклады несколько надежнее, особенно с учетом страхования сумм до 1 400 000 рублей, но проценты по вкладам зачастую не превышают процентов инфляции.

Остается недвижимость. Инструмент сложный, но в правильных руках и при правильно выбранной стратегии способный приносить инвестору дивиденды значительно выше тех, что предлагают банки.

В этой книге мы будем рассматривать стратегии работы с малогабаритными московскими студиями, цены на которые еще не бьют рекорды и вполне сопоставимы с ценами

на однокомнатные квартиры в регионах. При этом микро-студии являются высоколиквидными¹, пользуются повышенным спросом у арендаторов, и в ближайшие десятилетия интерес к таким объектам будет только расти, так как Москва является мощным магнитом для миллионов амбициозных молодых людей со всех уголков нашей страны.

Для инвесторов апартаменты-студии становятся надежным вложением средств и хорошей базой для построения арендного бизнеса, доход от которого может составлять от 10 % годовых и выше.

Пока вы не закрыли книгу со словами «Это сколько ж денег надо, чтобы покупать недвижимость...», расскажу немного о себе.

Меня зовут Светлана Чернявская. Я консультант по финансовой грамотности, коуч и рантье. Когда-то я работала врачом-онкологом в Нижнем Новгороде, потом получила повышение и стала руководителем коммерческой клиники. Но желание выйти за рамки наемного сотрудника и построить собственный бизнес в конце концов привело меня в сферу недвижимости. Пятнадцать лет назад меня заинтересовали инвестиции в малогабаритные студии, и за это время я не только набила кучу шишек, но и сумела нащупать путь заработка на перепродаже, а также на сдаче в аренду этих весьма непривычных для российского жителя объектах. Се-

¹ Высоколиквидность – возможность быстро продать актив по рыночной стоимости.

годня у меня в собственности есть девять небольших студий в Москве, каждая площадью от 18 до 25 квадратных метров. Общий доход, которые они приносят, достигает 400 000 рублей в месяц.

Я постоянно ищу новые объекты с хорошим коммерческим потенциалом и хочу за ближайшие годы собрать в портфеле еще минимум две-три студии, которые будут работать на мою безбедную и комфортную старость. Параллельно я веду групповые и индивидуальные тренинги, на которых делюсь своим опытом успешных инвестиций и помогаю другим людям находить источники пассивного дохода для создания собственных подушек финансовой безопасности.

Когда ко мне обратилось издательство с предложением написать книгу об арендном бизнесе и инвестициях в недвижимость, я согласилась не раздумывая. Но недвижимость – это лишь инструмент. В этой книге я хотела бы не только рассказать про секреты инвестирования в столичные квадратные метры, но и затронуть более глобальную тему: создание пассивного дохода для каждого, кто заботится о своем будущем.

«Тунеядцы! Бездельники!» – заворчат наши люди советской закалки, которым десятилетиями в головы вкладывалась догма «Человек должен трудиться всю жизнь на благо Родины». Пусть труд низкоэффективный или вовсе бесполезный, пусть эти косые балки или детали потом будут ржаветь на свалке. Важен был сам факт ежедневного подъема по

будильнику и пребывание на работе строго отведенное время. За это государство платило зарплату, выделяло жилье и награждало самых преданных винтиков системы медалями и грамотами. К старости каждого ждала пенсия, на которую можно было провести остаток дней в относительном комфорте. Жизнь человека в СССР была предрешена еще до его рождения и мало зависела от талантов, креативности и желаний.

Но советский строй рухнул более тридцати пяти лет назад, появились новые правила игры с государством, которое перестало обеспечивать безбедную жизнь своих граждан просто за то, что они ходили на работу. К нам пришел капитализм, а с ним и тысячи новых возможностей по самостоятельному планированию доходов и образа жизни. Кто смог быстро перестроиться и понять принципы зарабатывания денег – делали свои первые капиталы. Началась приватизация, и люди получили возможность оформить в собственность квартиры, покупать и продавать недвижимость. Открылись коммерческие банки со сказочными процентами по вкладам, а по телевизору день и ночь гоняли рекламу инвестиционных фондов, обещавших россиянам удвоить и утроить их сбережения.

Западные идеи не работать, а жить на пассивный доход, быстро проникли в умы неопытных соотечественников, и они с жаром и без специальных знаний включились в игру

«Я не халявщик, я – партнер»².

Оглядываясь назад, можно констатировать, что вкладчики МММ и Властелины³ потеряли огромные деньги на акциях, большинство банков лопнуло, прихватив с собой сбережения клиентов, а в выигрыше остались лишь те, у кого хватило дальновидности инвестировать в квадратные метры жилья.

С тех пор утекло много воды. Сменилось поколение, в нашу жизнь пришел интернет, электронные платежи и криптовалюты. Но нет сомнений, что по-прежнему самым надежным активом является недвижимость. Разумеется, если правильно подобран объект, рассчитана экономика проекта и проведены все проверки на юридическую чистоту и добросовестность застройщиков. Вы выбираете, проверяете, подписываете документы и получаете ключи. Это ваша собственность, которую можно сдать, продать, подарить детям. И это тоже будет инвестиция уже в будущее семьи.

Согласитесь, вот кто не мечтает иметь в собственности несколько квартир? В одной жить, остальные сдавать, получая приличный пассивный доход. А может быть, покупать новостройки на старте продаж и, дождавшись введения до-

² «Я не халявщик, я – партнер!» – слоган рекламной кампании самой крупной и скандальной финансовой пирамиды – МММ. В телевизионном ролике скромный труженик Лёня Голубков относил свои честно заработанные деньги в офис МММ и через неделю получал удвоенную сумму. Фраза «Куплю жене сапоги!» стала мемом 90-х годов.

³ Знаменитые финансовые пирамиды 90-х годов.

ма в эксплуатацию и заселения, продавать на один-два миллиона дороже? В недвижимости существует много сценариев и стратегий, которые мы будем рассматривать в этой книге. Поговорим о том, как найти выгодные варианты и просчитать рентабельность еще до сделки. О тренде последних лет – малогабаритных студиях, спрос на которые со стороны арендаторов растет нереальными темпами. О том, как быстро и бюджетно сделать «ремонт мечты» и заставить потенциального квартиросъемщика ахнуть от восторга.

Я представляю, как сейчас вздохнули некоторые из вас, читая эти строки. Покупка недвижимости – это прекрасно! Но где взять такие деньги? Подождите, не закрывайте книгу и не ставьте ее обратно на полку!

Общаясь с учениками, приходящими на мои семинары, я часто удивляюсь тому обстоятельству, что многие, жалующиеся на жизнь и низкий доход, обладают возможностями, которые никак не используются. Хотя при определенных усилиях и диверсификации активов можно повысить свой уровень жизни в несколько раз.

Кто-то не знает, что делать с доставшейся от бабушки старой квартирой на окраине Москвы и сдает ее за копейки, так как на ремонт нет денег. Не задумываясь, что разумнее продать такой обшарпанный актив, а на вырученные от продажи средства купить две небольшие студии в новом жилом комплексе, сделать стильный дизайн и сдавать уже не за 30 тысяч рублей, а за 50 тысяч каждую. Квартира в регионе, ста-

рый дачный участок, на котором был последний раз два года назад и который зарос бурьяном выше человеческого роста. Все это активы, которые можно продать и пустить в дело.

Кто-то накопил один-два миллиона рублей и держит их на банковском вкладе под 4 % годовых, хотя с помощью такого инструмента, как ипотека, даже с этой суммой можно вполне успешно войти в арендный бизнес. И не только сохранить сбережения, но и через двадцать-тридцать лет получить в собственность ликвидный объект недвижимости ценной в семь-восемь миллионов рублей, так как ежемесячный платеж по ипотечному кредиту будет покрываться арендной платой квартиросъемщика. Неужели такое возможно? В случае правильных инвестиций в малогабаритные студии этот сценарий более чем реален.

За несколько лет работы консультантом по финансовой грамотности и инвестициям в недвижимость я собрала более 150 кейсов своих учеников. Каждая история требовала индивидуального подхода и решения. Среди моих клиентов – жители столиц и небольших региональных городов, молодежь и люди пенсионного возраста, мужчины и женщины. Собирая свою первую группу, я даже сама не представляла, насколько разные люди делают свои первые шаги на пути к созданию источника пассивного дохода и статуса рантье.

Да и мой собственный кейс весьма показателен. Когда спрашивают, что было самым сложным на моем пути в бизнес, я отвечаю, что самое сложное – выйти из матрицы, в ко-

торуую загнали в детстве. Положить на полку свой диплом хирурга-онколога, кандидатскую диссертацию, оставить место главврача крупной коммерческой клиники Нижнего Новгорода и поменять белый халат на планшет и строительную рулетку в сумке. Приехать в 48 лет в Москву и создать успешный бизнес с нуля. Надеюсь, моя история станет хорошим примером того, что жизнь можно начать заново в любом возрасте.

Разумеется, за эти годы я прошла по всем возможным граблям и набила множество шишек, но заработала бесценный опыт, которым с удовольствием готова делиться. Мы разберем опасности, которые могут подстергать начинающих рантье, и изучим правила, которые помогут чувствовать себя уверенно и свести риски инвестирования в недвижимость к нулю.

Когда-то, много лет назад, сделать первый шаг мне помогли книги Роберта Кийосаки⁴. Теперь я отдаю долг Вселенной и пишу собственную книгу. Я буду счастлива, если она кого-то мотивирует не бояться менять жизнь и начинать строить свое благополучие прямо сейчас.

⁴ Роберт Кийосаки – американский предприниматель, инвестор, писатель и оратор-мотиватор. Автор ряда книг по инвестированию, включая бестселлер «Богатый папа, бедный папа».

Часть 1. Стратегическая

Глава 1. Как оценить свои активы

Мое детство прошло в Йошкар-Оле – маленьком, сонном городе, где «новостью года» становилось открытие нового Дворца культуры или пожар на местном складе рабочей одежды. Жизнь большинства горожан развивалась по стандартному сценарию. Многие даже не думали о том, как велик и интересен мир вокруг. Большинство моих одноклассниц мечтали выйти замуж, нарожать детей, на старости лет переехать жить на дачный участок, чтобы целыми днями возиться с огородом и внуками. Забегая вперед – у многих мечты сбылись.

Меня же всегда интересовала жизнь больших городов. Когда в нашей школе организовывали экскурсии в Ленинград или Москву – я первая записывалась и с нетерпением ждала поездки. Для меня такие путешествия были сродни полетам на другую планету: огромные здания, театры, музеи. Красивые, бегущие по своим делам люди. Я вдыхала воздух успеха и хотела, вот так же как они, жить в столице и бежать по своим делам по широким проспектам. А еще лучше – ехать на красивой, блестящей машине. Но это были лишь мечты. Поездки заканчивались, и я возвращалась домой, в

Йошкар-Олу. Где из всех развлечений были лишь походы в кино и книги, которые удавалось раздобыть в нашей библиотеке. В то время я зачитывалась всем, что попадало под руку – и производственной прозой про рабочих на заводах, и русской классикой, и зарубежными романами. Последние были окном в богатую и красивую жизнь, которая текла где-то далеко. Люди путешествовали, смотрели мир из иллюминатора самолета или океанского лайнера, ездили на приемы и балы, покупали модную одежду и ужинали в ресторанах. Это было так захватывающе и непохоже на жизнь моих соседей и друзей, что сердце билось чаще и я была готова к любым трудностям, чтобы вырваться из сонного царства и стать такой же, как героини любимых книг. Уже тогда я поняла ценность денег, на которые можно покупать все эти платья, путешествия и дома. Но я не представляла, кем же надо стать, чтоб столько зарабатывать? Известной актрисой? Диктором? Директором магазина?

В одной из книг меня заинтересовало место действия – «доходный дом». От слова веяло чем-то загадочным и даже неприличным. Перед глазами вставали картинки разгульных купцов в шубах, тройки лошадей, цыган и красивых женщин. Но все оказалось проще и сложнее: доходный дом – это дом, разделенный на квартиры, которые сдавались в аренду на длительный срок. И принадлежало все здание одному человеку. Для меня, выросшей при СССР, это было непостижимо и просто не укладывалось в голове. Как так, целый дом?

И не государственный, в который селили сотрудников предприятий, а частный? То есть можно было выбрать квартиру, перевезти мебель и жить в самом центре города без многолетних очередей на улучшение жилищных условий. А где же люди брали столько денег? А сколько же ежемесячно зарабатывал хозяин этого дома?

Как-то раз, когда мне было лет четырнадцать, я поделилась своими мыслями о доходном доме с мамой. Она, известный в нашем городе врач-гинеколог, оторопело посмотрела на меня и сказала: «Фу, какая гадость! Как ты можешь думать об этом? Ты должна думать об учебе и о том, чтобы работать, принося пользу другим людям. Мне стыдно, за тебя, Света!» Родители и не скрывали, что видят во мне продолжение семейной династии, будущую коллегу и подспорье в их нелегком труде врачей.

Так как я из медицинской семьи, то все разговоры дома по вечерам были так или иначе связаны с медициной. Какие сегодня были пациенты, что произошло на дежурстве, какие козни строило начальство. А мне отчаянно хотелось выбраться из этого замкнутого круга: дом-больница-дом-поликлиника. Не могу сказать, что мы жили бедно, вовсе нет. У нас была хорошая квартира в центре, обставленная румынской мебелью. Холодильник забит продуктами, которыми благодарные пациенты – директора продмагов – снабжали моих родителей. За стеклянными дверцами буфета поблескивали хрустальные вазы и ряды бутылок с коньяком и

рижским бальзамом.

Но мне хотелось в другую, яркую и классную жизнь. К сожалению, матрица, в которую меня загнали практически с рождения, была крепка. После окончания школы родители отправили меня учиться в Нижний Новгород, где я без труда поступила в медицинскую академию и... и началась Перестройка. Время, когда ломались все привычные устои, сокращалось финансирование государственных институтов, но при этом открывались новые, непостижимые ранее возможности.

Некоторые коллеги родителей, устав от проблем с выплатой зарплат, уходили из больниц, пробуя заняться челночной торговлей⁵, или устраивались на новую работу в коммерческие структуры. Это казалось так странно, как будто они переезжали за границу или вовсе – улетали на другую планету. Встречая на улице бывших коллег родителей, я отмечала не столько дорогую и красивую одежду, сколько новый взгляд – более уверенный и спокойный. На фоне оставшихся в больницах и издерганных безденежьем медиков «коммерсанты» мне казались островком успеха и респектабельности.

⁵ Челночная торговля – самостоятельная доставка из-за рубежа и реализация физическими лицами мелких партий товаров народного потребления. Данный вид предпринимателей был назван челноками по аналогии с приспособлением для ткания – челноком, который в процессе работы перемещается от одного края полотна к другому. Деятельность таких предпринимателей также подразумевает их постоянные переезды от места закупок товара до места их сбыта и обратно. В начале 90-х годов на долю челночной торговли приходилась значительная доля импорта, ввозимого в Россию.

Конечно же, мама воспринимала ушедших в бизнес коллег как предателей. Ей было совершенно непонятно, как можно в погоне за длинным рублем бросить такую важную профессию, как врач. И когда некоторые, потерпев неудачу, возвращались, она удовлетворенно говорила, что бизнес – это очень опасно, там много проблем и нечего было начинать.

А мне, наоборот, казалось, что нельзя упускать шансы, которые дает жизнь.

В первой половине 90-ых я уже вышла замуж, сидела в декретном отпуске, параллельно училась в аспирантуре и писала кандидатскую диссертацию. И все вокруг тоже были врачами. На мои слабые потуги – хочу работать в бизнесе – родные отвечали: «Тебя там обманут!» Ловушка захлопнулась.

Так прошло еще несколько лет, я вышла на работу, защитила диссертацию, стала преподавать на кафедре Нижегородской медицинской академии и вести пациентов в больнице, но материальное положение семьи становилось все хуже и хуже.

Осень 1995 года. Я стою на кухне. На одной конфорке варится каша для сына, на другой булькает в кастрюле картошка – наш с мужем ужин. У меня есть полчаса, чтобы всех накормить, а дальше надо бежать на ночную смену в больницу.

Мешок картошки подарила благодарная пациентка, и этот мешок стал нашим спасителем. Возможно, вспомнив слова Иосифа Виссарионовича Сталина «Хорошего врача народ прокормит...», наш нижегородский минздрав вообще пере-

стал платить зарплаты. Задержки с выплатами составляли по пять-шесть месяцев, и каждый выкручивался как мог. Пациенты, видя бедственное положение медиков, вместо традиционного коньяка и цветов на выписку несли нам яблоки с дачных участков, домашних кур и картошку. Только благодаря им мы выжили в ту осень. Впрочем, без зарплат сидели не только врачи, но и половина бюджетников страны. Тем разительнее был контраст между нами, работающими на государство, и сотрудниками коммерческих структур, в которых все было более-менее гладко.

Поэтому, когда мне предложили подработку в фармацевтической компании в качестве медицинского представителя, я согласилась не задумываясь и взвалила на себя еще и эту нагрузку. Работа не нравилась, да и платили не так уж и много, но это были живые деньги, на которые можно было купить что-то ребенку. Жизнь превратилась в бег белки в колесе. Преподавание в академии, смены в больнице, поездки по аптекам и клиникам с продукцией фармацевтической компании. Работа по 12–16 часов в день в попытках выбраться из нищеты, но все заработанное моментально расходилось на еду.

Я постоянно думала о том, как же найти возможность заработать больше, и вскоре она представилась. Одна московская коммерческая клиника открывала филиал в Нижнем Новгороде и искала директора и главного врача. Выбор пал на меня.

Первое, что случилось: мне определили оклад в четыре раза больше, чем у меня был в больнице, и выдали сотовый телефон (они были только у бизнесменов). Он был маленький и серебристый, с большой черной антенной. И я почувствовала, что наконец-то что-то начало происходить.

Контроль за ремонтом в помещении под клинику тоже лег на мои плечи. По ночам я чертила планировки будущих кабинетов, а днем ездила с прорабом по строительным рынкам в поисках качественных отделочных материалов, а также уговаривала московское руководство нанять дизайнера, не экономить на ремонте и делать все на высоком уровне. Ведь от «упаковки» будет зависеть не только репутация клиники в городе, но и долговечность бизнеса. Мне приходилось доказывать, что керамогранит на полу прослужит 30–40 лет, а дешевый линолеум затопчется и порвется уже после первой зимы, что качественное выравнивание стен и антивандальное покрытие пусть дороже, но лучше популярных в то время стеклообоев под покраску. Московское начальство кривилось от цен и моих доводов, но энтузиазм новоявленного регионального директора все же растопил включенный режим экономии, и, когда мы открылись, – все блесло и сверкало, а пациенты ахали от восхищения. Забегая вперед, скажу, что этот подход оправдал себя полностью. У нас не было недостатка в клиентах, так как пациенты, входя в клинику европейского уровня дизайна, рассчитывали на такой же высокий уровень компетенции врачей.

Впрочем, к подбору персонала я подходила с теми же требованиями, что и к ремонту помещения, досконально изучая образование и отзывы на кандидатов. Поэтому мне не было стыдно ни за одного своего сотрудника. Молва о новом медицинском центре, в котором «все так круто», быстро распространилась сарафанным радио по городу, и запись к нашим врачам велась на две недели вперед.

Этот же прием я теперь использую в своем арендном бизнесе. Я доверяю планировку и дизайн архитекторам, слеую советам профессионалов по выбору долговечных и качественных отделочных материалов – и все это возвращается сторицей. Студии сдаются с первого просмотра и по цене выше рынка. Когда все продумано до мелочей, когда в воздухе витает запах кофе, а мягкий диван так и притягивает к себе будущего жильца, когда дорога до работы будет занимать не более 25–30 минут, то уже закрываются глаза на небольшой метраж и на спальное место на антресолях.

Первую свою студию в Москве, у метро Водный стадион, я сдала за 35 000 рублей. И это было только начало. Освоившись на рынке малогабаритного жилья, я начала покупать объекты в более престижных локациях, ближе к центру. Я научилась делать крутые ремонты, и, соответственно, цена стала значительно повышаться. Так, студия 18 квадратных метров в районе Ботанической улицы легко «ушла» за 55 000 рублей, и мой арендатор, сотрудник телецентра Останкино, прожил в ней два года, пока не решился связать себя узами

брака и не накопил на первый взнос по ипотеке.

Сколько?? 55 000 рублей в месяц? Риелторы, которые узнавали подробности сделки, крутили пальцем у виска и смотрели на меня с уважением и тревогой. Обитатели группы Flats for friends в одной из социальных сетей, где я опубликовала объявление о сдаче в аренду этой студии, вели себя уже не так культурно. Каких только комментариев я не прочитала! И то, что хозяйка сошла с ума, и то, что наживаюсь на простом трудовом человеке, и где ж найду таких дураков. Виданое ли дело, спать на втором этаже, где даже сексом не заняться, а платить за это как за полноценную квартиру. Я боялась заходить в пост с увеличивающимися на глазах проклятиями, но на первый же просмотр пришло более 30 человек, и трое были согласны сразу внести предоплату и въехать. Этот случай дал мне еще один урок – не бойся назначать цену. Если продукт первоклассный и сделан с душой, то его купят выше рынка, а хейтеры и их проклятия – это очень даже хорошо, ведь чем больше кричат в комментариях, тем больше привлекается внимания к объявлению.

Этот случай преподавал мне важный урок: не бойся назначать высокую цену за качественный продукт.

Но вернемся на пятнадцать лет назад. В тот период, когда я вникала в особенности российского бизнеса и выстраивала структуру коммерческой клиники в Нижнем Новгороде. После того как наш медицинский центр открыл свои двери

и пациенты потекли потоком, я немного заскучала. Все было хорошо: большой красивый кабинет, высокая зарплата и сплоченный коллектив врачей. Казалось бы, живи и радуйся. Но мне очень хотелось снова пережить те эмоции, которые получила за время ремонта, подбора персонала и подготовки к открытию.

И как раз в это время ко мне в руки чисто случайно попала книга Роберта Кийосаки. Это не был всем известный «Богатый папа, бедный папа». Так как жизнь моя была зациклена на наемной работе, семье и маленьком сыне, то меня больше привлекло название «Богатый ребенок, умный ребенок». Я, как образцовая мать, изучала всю литературу, касающуюся воспитания детей.

И я ее купила. И получилось, что купила исключительно для себя.

И уже на следующий день в моей голове стали смещаться «тектонические плиты».

То, что я читала, вызывало у меня шок и восторг одновременно. И все, чему меня учили и на чем воспитывали, оказалось полной ерундой – с точки зрения автора, все надо было делать диаметрально противоположно.

Также были опровергнуты многие ценности, с которыми я жила (допустим, больших денег честно не заработаешь, деньги с неба не падают и т. д.), и я с радостью взяла те, которые предлагал автор.

Видимо, где-то на небесах, увидев мой жгучий интерес

к теме, устроили встречу, которая перевернула мою жизнь. Как-то раз в клинику пришло приглашение на медицинскую конференцию, которая проводилась в Париже. Разумеется, от поездки в город мечты отказаться сложно, и я с нетерпением предвкушала не только встречи с коллегами из других стран и обмен опытом, но и изучение жизни французов изнутри.

Первым шагом к погружению в среду стало решение отказать от номера в стандартном отеле одной из мировых сетей и найти квартиру в посуточную аренду. Мне хотелось окунуться в атмосферу непарадного Парижа, почувствовать себя жителем этого города. Пусть и на несколько дней. В ответ на мою просьбу организаторы конференции прониклись и дали телефон риелтора, который был готов подыскать апартаменты в самом центре. Две недели подготовки к поездке пролетели как один день, и вот уже любезный турок-таксист выгружает меня и мой чемодан у подъезда старинного, удивительно красивого пятиэтажного дома, расположенного буквально в двух кварталах от Триумфальной арки. Я даже замешкалась, сверяя адрес. Неужели настолько повезло!

Зайдя в подъезд, удивилась еще больше. Панели темного дерева, запах дорогого парфюма, витая лестница с коваными перилами и потолок, украшенный лепниной. Интерьер больше напоминал резиденцию особы королевской крови, а не многоквартирный дом. Уже позже выяснила, что дом не

просто много – а мультиквартирный. Каждый этаж был разделен на десятки маленьких студий, которые сдавались как в посуточную, так и в длительную аренду.

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.