

**ЮРИЙ МЕДУШЕНКО
АНДРЕЙ МЕРКУЛОВ**

**БИЗНЕС НА
ДОХОДНЫХ ДОМАХ
С НУЛЯ ДО 150 000 В
МЕСЯЦ НА РУКИ!**

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН



ПРОЕКТ "ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ"

WWW.TINVEST.ORG 2015

Оглавление

Оглавление.....	2
Предисловие	3
Почему именно Доходный Дом?.....	4
С чего следует начать путь к мечте	5
Ипотека. Мифы	6
Определяемся со стратегией	8
Территория инвестирования	10
Если одолели сомнения.....	12
Поиск объекта	14
Какой из этих домов выберете Вы?	16
Оценка проекта	18
Осмотр объекта.....	21
Рекомендации по поиску	23
Расчёт проекта	24
Покупка объекта	26
Подход к реализации	29
Безграничная тема Ремонта.....	30
Быстрая сдача объекта	32
Заключение.....	33
Доходный дом по-русски. 4-й поток	34

Предисловие

*«Инвестиции в знания дают
самые высокие дивиденды»
Бенжамин Франклин*

Приветствую Вас, уважаемый Читатель!

Если Вы читаете эти строки, значит Вас, как и меня, посещают мысли о создании пассивного дохода, мечты о финансовой свободе, размышления о власти денег – увы, власти НАД многими из Ваших знакомых...

Каждый из Вас слышал об инвестировании. Многие читали Роберта Киосаки... Большинство планировали выбрать время для «запланировать», а некоторые даже предпринимали попытки что-то узнать/сделать на этом пути.

Я выбрал для себя недвижимость, потому что она входит в тройку базовых потребностей каждого человека. Мы всегда будем кушать, одеваться и...и нам нужно где-то спать... Именно поэтому недвижимость является одной из самых стабильных и малорисковых гаваней инвестора.

Прежде чем Вы продолжите читать, [посмотрите короткометражный фильм](http://dom.tinvest.org/book-offer-promo) о доходном доме, реализованном по этой технологии.

<http://dom.tinvest.org/book-offer-promo>



Эта мини-книга поможет Вам посмотреть на тему создания пассивного дохода на недвижимости под совершенно другим углом. Надеюсь, после её прочтения Вы получите полную ясность и алгоритм действий, как от мыслей и «планов» перейти к действию. Просто «взять и сделать», повторить мой опыт и тех, кто уже реализовал свой первый проект.

Почему именно Доходный Дом?

Вариантов инвестирования в недвижимость огромное количество. Каждый может выбрать идеальную лично для Вас стратегию. Для меня - это Доходный дом, и вот почему:

- ✓ Низкая стоимость квадратного метра
- ✓ Возможен крупный торг
- ✓ Рабочая стратегия покупки объекта БЕЗ личного капитала
- ✓ Сразу получаем высокий денежный поток (ДП)
- ✓ Финансовая стабильность для инвестора – даже несколько пустующих студий не «пробивают» уровень ипотечного платежа
- ✓ Гораздо меньше проблем с соседями
- ✓ Дополнительные ценности загородной жизни для жильцов
- ✓ Можно выгодно продать как бизнес



Для людей «делающих» самый невосполнимый дефицит – это время. Реализация проекта Доходного дома сразу же даёт Вам высокий пассивный денежный поток, тогда как при других стратегиях Вам приходится долго ждать либо для достижения сопоставимого дохода реализовывать большее количество проектов. С доходным домом Вы можете буквально за 2-3 месяца создать актив с доходностью 80-130% годовых и денежным потоком 100-300 тысяч рублей.

Согласитесь - уже немалая добавка к основному Вашему доходу)))

Мне часто приходится слышать самые разные возражения. Большинство боится даже просто начать разбираться в теме, но незамедлительно и очень уверенно расскажут 115 причин, почему эта тема не работает и какие страшные риски несёт. Чаще всего:

1. Ипотеку не дадут или ипотека – кабала на всю жизнь, столько переплачивать придётся
2. Никто не будет жить в таких маленьких студиях, заселить нереально
3. Налоги съедят всю прибыль, ничего не заработаешь
4. Ремонт обойдётся в гигантскую сумму и так далее и такое прочее

Это Ваше окружение, зачастую близкое... У меня самого есть друг, который всячески меня пугал последствиями и отговаривал. Даже теперь, видя мой живой пример, говорит: “Ну.....это ты.... У тебя всё получилось, но я.....нет, я не смогу, у меня не выйдет....”

Чтобы разорвать бремя сомнений, вместо негатива и страха вдохнуть запах надежды и ощутить поддержку, нужен другой круг общения в котором живут и общаются успешные практикующие инвесторы. И найти такой круг проще всего в нашем тренинге.

С чего следует начать путь к мечте

Чтобы купить что-нибудь ненужное, в первую очередь придётся определиться с источником финансирования.

Жить «на свои» конечно, неплохо, но наш основной принцип – использование кредитного плеча, что позволяет резко повысить доходность личного капитала (ЛК). На тренинге мы подробно разбираем принцип кредитного плеча и как правильно его получить и использовать. Не углубляясь в тему, задам Вам, дорогой читатель, лишь один вопрос: *«Если Вы знаете секрет, как без риска заработать 80-100% годовых, пообитесь ли взять в банке нужную сумму под 16%???»*

Если Ваш ответ – «**НЕТ!!!**», то Вы на правильном пути! Инвестирование во многом схоже с обычным бизнесом, только на Вас работают не люди, а деньги. Как и в любом бизнесе, есть доходы и расходы, к которым и относится ежемесячный ипотечный платёж. Глупо кричать о «переплатах», кабале – Вы же не бросаете идею заняться каким-то бизнесом только потому, что необходимо будет оплачивать аренду офиса?!

Есть разные варианты финансирования проекта Доходного дома:

- Ипотека под приобретаемый объект
- Ипотека под залог имеющегося объекта недвижимости
- С помощью инвестора
- Со-инвестирование
- И ещё 17 альтернативных способов, которые мы подробно разбираем в ходе тренинга

Для получения достаточной суммы ипотеки у Вас должна быть хорошая кредитная история и достаточная сумма доходов.

Многие считают, что у них отвратительная кредитная история, но при проверке ситуация выглядит совершенно иной. Более того, любую историю можно исправить очень быстро, когда Вы обладаете знаниями и определёнными технологиями.

Точно также не составляет особого труда «докрутить» свои доходы, чтобы получить нужную сумму ипотеки, опираясь на отработанные методики.

Но знаете ли Вы, что у банков есть свой «черный список»? Не стоит рисковать и, например, по совету знакомых или брокеров покупать справку о доходах. Высоки шансы повесить на себя клеймо мошенника и запрет на выдачу любого, даже мелкого кредита...

Тем более что мы даём пошаговую инструкцию и техники, чтобы Вы могли получить любой кредит на законных основаниях. Для этого привлекаем как профессиональных ипотечных брокеров, так и аналитиков банков.

Ипотека. Мифы

*“Когда ты победишь свои страхи,
ты выиграешь свою жизнь”
Робин Шарма*

Я рад, что в последнее время улучшается финансовая грамотность, в первую очередь благодаря интересу к теме инвестирования и многочисленным тренингам. Но, увы, не более 1% населения.... В головах остальных 99% сидит достаточное количество мифов и страхов, парализующих желание “копнуть глубже”.

Вот некоторые из них:

→ *Все справки – проверяются. Поэтому в справке по форме банка нельзя указывать реальный/завышенный доход...*

Сколько у нас банков? Более того – заёмщиков?! А теперь поделите на количество налоговых... Если бы они отвечали на запросы банков, то их основная работа была бы парализована....

Я хочу, чтобы Вы осознали, что БАНК – коммерческая организация, продающая ПРО-ДУК-ТЫ. А ипотечное кредитование – это элитный, дорогой продукт. Банки не пытаются уличить Вас во лжи и “сдать куда следует”. Они лишь хотят выяснить, насколько Вы надёжный и состоятельный партнёр, можно ли с Вами иметь дело в течение последующих 15-20-30 лет.... И для этого они даже готовы принимать “серые” справки, рассматривать Ваши побочные доходы.

→ *Не стоит подавать заявки на ипотеку во многие банки*

А почему?! Вы ВЫБИРАЕТЕ условия, ВЫБИРАЕТЕ какой продукт и у кого купить. Подавать заявки в несколько банков – вполне логичный шаг. Но не стоит подаваться более чем в 10 банков ;)

→ *Нельзя продать недвижимость с ипотекой.*

Ипотека – всего лишь обременение, но не более того. Именно Вы являетесь собственником приобретаемой недвижимости. И можете распоряжаться ей по своему усмотрению...

→ *Нельзя купить один объект на двоих, если Вы не родственники.*

Можно, при условии одобрения обоих заёмщиков в одном банке. И даже оформить дом в долях – по ½. Но объект будет в залоге у банка целиком, а Вы являться созаёмщиками с солидарной ответственностью по общему кредиту, а не только по своей доле....

Поэтому партнёриться следует только с теми, в ком Вы абсолютно уверены, иначе есть риск того, что кто-то один вынужден будет погасить весь кредит полностью, но остаться владеть всего ½ доли объекта.

Я всегда даю рекомендацию заключать такие партнёрские сделки на краткосрочную перспективу – 2-3 года максимум. После чего либо выходить из сделки через продажу дома, либо подписывать новое соглашение ещё на пару лет...



*"Наши сомнения – это наши предатели.
Они заставляют нас терять то, что мы,
возможно, могли бы выиграть,
если бы не боялись попробовать”
У. Шекспир*

На тренинге “Доходный дом по-русски” мы рассматриваем вопрос финансирования гораздо более глубоко. Только по одному вопросу получения ипотечного кредита можно написать полноценную книгу :)))

Нет безвыходных ситуаций, нет причин ставить крест на своей мечте.

Стоит найти решение, выбрать путь, пройти его и в конце получить необходимую сумму финансирования при любой Вашей текущей ситуации. И мы рассматриваем каждый случай индивидуально, чтобы определиться с необходимыми действиями сейчас и завтра.

А ещё у нас есть 17 альтернативных способов привлечения финансирования – так что Вы обязательно реализуете отличный проект! *На живой встрече инвесторов Матвей рассказывал как они с партнером нашли свой способ инвестирования без ипотеки и без денег. Потому что ипотека, одобренная банком была настоящим грабежом.*



Скачайте записи интенсива, в который входит это видео
<http://dom.tinvest.org/book-offer>.

Люди опасаются того, чего не знают и в чём не разбираются... На тренинге мы заменяем страхи ясной картиной и чётким планом действий достижения своей мечты. Как говорил Франклин Рузвельт – “Единственным препятствием осуществлению наших планов на завтра могут быть наши сегодняшние сомнения”.

Определяемся со стратегией



*“Когда человек не знает,
к какой пристани он держит путь,
для него ни один ветер не будет попутным”*
Сенека

Чтобы максимально сократить затраты времени на реализацию проекта, в первую очередь следует определиться со стратегией.

Почему это очень важно? *“Пойди туда, не знаю куда и принеси то, не знаю что”* – только в сказке даёт результат. На деле же любая неопределённость приводит к хаотическому метанию от района к району, от объекта к другому, от одних идей до полностью противоположных. В таком режиме сделать окончательный выбор практически нереально, а время будет утекать сквозь пальцы...

У инвестора иной путь, поэтому ставим себе определенные рамки, выбираем направление и работаем над ним. Возможно, при более детальном рассмотрении оно покажется Вам неинтересным – в этом случае никто не ограничивает Вас в решении сменить вектор интереса и заняться работой над другой стратегией. Главное – чтобы работа была системной.

Оцените свои силы. Насколько плотно Вы готовы заниматься инвестированием в недвижимость, сколько времени и сил отдавать? Большинство выбирают пассивные стратегии (как правило это долгосрочная аренда студий), – которые после запуска проекта требуют от Вас минимум усилий и времени.

Пассивные стратегии хороши тем, что позволяют генерировать дополнительный денежный поток, не отвлекая Вас от основной деятельности, приносящей Вам активный доход, который Вы инвестируете в создание “денежной машины”.

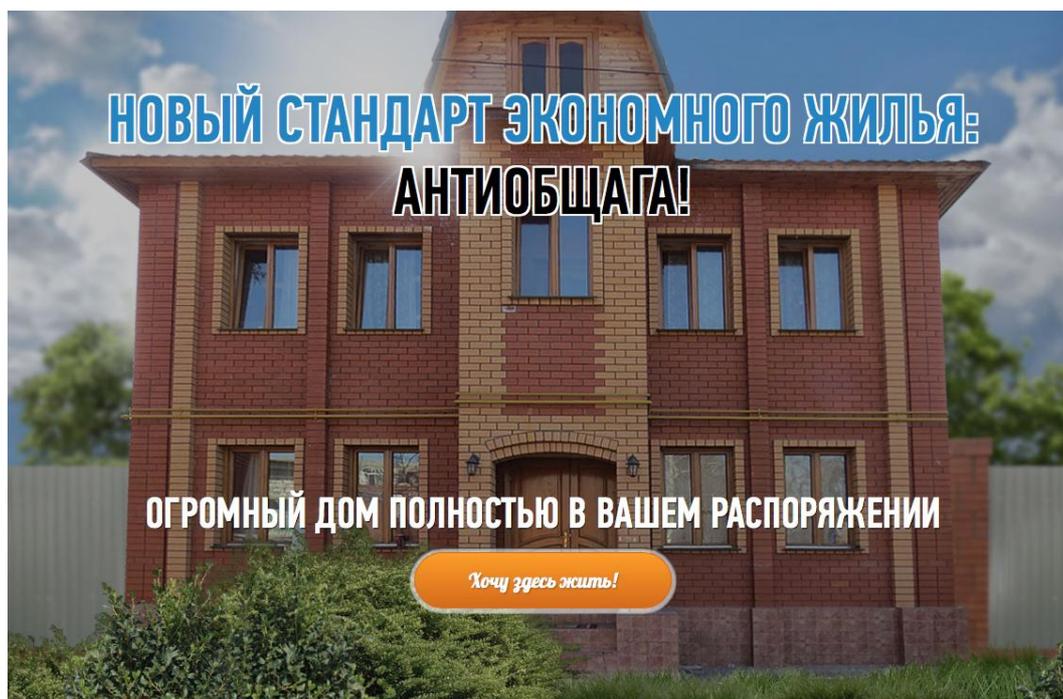


Некоторые мои ученики выбирают агрессивные стратегии. В этом случае инвестиции перерастают в полноценный бизнес, требующий внимания, концентрации, сил и много времени с Вашей стороны. Однако в этом случае с каждого объекта мы генерируем существенно более высокий денежный поток. Следует отдавать себе отчёт, что любые агрессивные стратегии несут чуть больший риск. Успешность заселения и генерация денежного потока будет напрямую зависеть от Ваших успешных действий.

Виды агрессивных стратегий:

- ❖ Посуточная аренда всего объекта
- ❖ Посуточная аренда студий/комнат
- ❖ Сдача объекта под мероприятия
- ❖ Организация хостела
- ❖ Койко-места для рабочих (общежитие)
- ❖ Сдача комнат или студий с подселением
- ❖ Продажа бизнеса

Кроме того, мы с учениками выводим на рынок новый формат – “Анти-общага”. Задача – сделать его стандартом экономного жилья. Более подробно – [Анти-Общага.рф](http://Anti-Общага.рф).



Если Вам интересны подробности и участие в этом проекте, напишите мне на antiobshaga@tinvest.org

На тренинге мы подробно разбираем плюсы и минусы, нюансы и фишки по каждой из этих стратегий, а также подводные камни и риски. А участникам старших пакетов тренинга наша команда (архитекторы, юристы, строители, риелторы и многие другие) помогает реализовывать подобные проекты.

Территория инвестирования

*“В мире бизнеса всем платят двумя монетами: наличными и опытом.
Приобрети сначала опыт; наличные придут позже”
Гарольд Дженин*

После стратегии, следует принять решение и по территории инвестирования.



Если Вы работаете над первым инвестиционным проектом, то я бы порекомендовал в первую очередь выбирать территорию, удобную лично Вам – для контроля и личного посещения объекта в течение всего периода ремонта и заселения.

Это позволит Вам получить практический опыт и выработать определённые навыки, благодаря которым Вы выстроите личную систему контроля и управления объектами вне зависимости от их местоположения и территориальной близости.

Проведите экспресс-тест: пообщайтесь с 5-6 риелторами, выслушайте их мнение о выбранной Вами территории инвестирования и перспективах заселения объекта в соответствии с Вашей стратегией: за какой срок, по какой цене. Поинтересуйтесь их мнением о выбранной Вами стратегии применительно к этой территории.

После этого приступайте к личному тесту через подачу объявлений. Если Вы получаете от 5 звонков в день – тест пройден успешно, переходим к следующему этапу проекта! Если же до 2-х звонков – это плохой показатель! Следует разобраться в причине:

- ✗ Объявление невкусное, “не продающее”
- ✗ Вы не попадаете в свою целевую аудиторию
- ✗ В данном районе выбранная стратегия не востребована
- ✗ Ваши ожидания по стоимости завышены
- ✗ У Вас не работает или Вы неправильно указали телефон ☺

По первым двум причинам мы даём продвинутые технологии в тренинге посвященном Доходным домам. Если Вы из разряда “**ВсёУмеюСам**” – стоит погуглить и прокачать в себе навыки лидогенерации.

По двум другим причинам: ещё раз проанализируйте стратегию и рынок, опишите подробно аватар клиента и подумайте как “достучаться” до него, попробуйте “поиграть” с ценой и, возможно, потестировать другие районы.

Есть отдельные регионы, в которых рынок аренды на самом деле в плачевном состоянии. **НО!** Никто не ограничивает Вас в выборе – Вы спокойно можете рассматривать совершенно другие области/города и даже страны для инвестирования.

Дмитрий (из города Барнаул) все время удивляет тем, как ему удается в своем родном городе находить шикарные инвесторские решения. Раньше он инвестировал в квартиры и гаражи. А совсем недавно и до доходного дома добрался. Проект Дмитрия оказался в итоге с элементами экшена. Об этом он теперь вспоминает с улыбкой.



Скачайте записи интенсива, в комплект которого входит это видео

<http://dom.tinvest.org/book-offer>

Если со странами, я конечно, пошутил, то другой регион вполне доступен даже начинающему инвестору. Подобрать объект помогут риелторы, сделать ремонт – наша команда либо другие строительные компании, а заселение и управление объектом можно поручить управляющей компании, которая за невысокий процент полностью освободит Вас от этих рутинных процессов.

Да, конечно же, управляющая компания в нашей команде тоже есть.



Попробуйте технику визуализации : нарисуйте у себя в голове тот образ проекта , который хотите реализовать . В деталях, в подробностях, в цвете – Вы удивитесь, насколько это работает и помогает ускорить достижение цели...

Если одолели сомнения...

*“Энтузиазм - это та сила, которая возвращает турбину наших достижений!”
Наполеон Хилл*



Шеф, все пропало, все пропало!

Иногда случается так, что после первых попыток протестировать район ничего не получается, звонков нет и первоначальный позитив тут же рушится под градом сомнений.

В этом нет ничего удивительного – так устроены наша психика и ленивый мозг, которые в первую очередь спешат списать всё на неблагоприятный инвестиционный климат вместо трудозатратных поисков решения. А если ещё и близкие не в восторге от Вашей затеи....

В тренинге высокая мотивация – когда все сообща поддерживают друг друга, разбирают ситуации, исправляют ошибки, помогают нащупать “золотую жилу”, когда Вы видите, как другие добиваются результата – у Вас нет шанса отступить с оправданием “Нет, это не работает... Особенно в нашем регионе...”. Десятки реализованных кейсов по всей России убедительно доказывают обратное.

Будьте настойчивы, терпеливы и изобретательны, изучайте тему, пробуйте разные стратегии и территории инвестирования – и Вы обязательно найдёте наилучшее доходное решение!

Что можно сделать прямо сейчас:

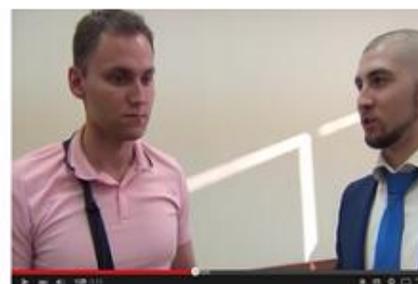
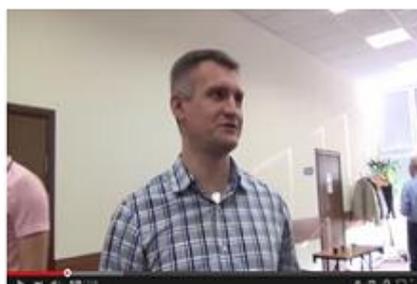
Шаг 1. Запланируйте посещение ближайшего вебинара Ю.Медушенко, Прямо сейчас посмотрите расписание ближайших занятий:

Расписание: <http://tinvest.org/schedule>

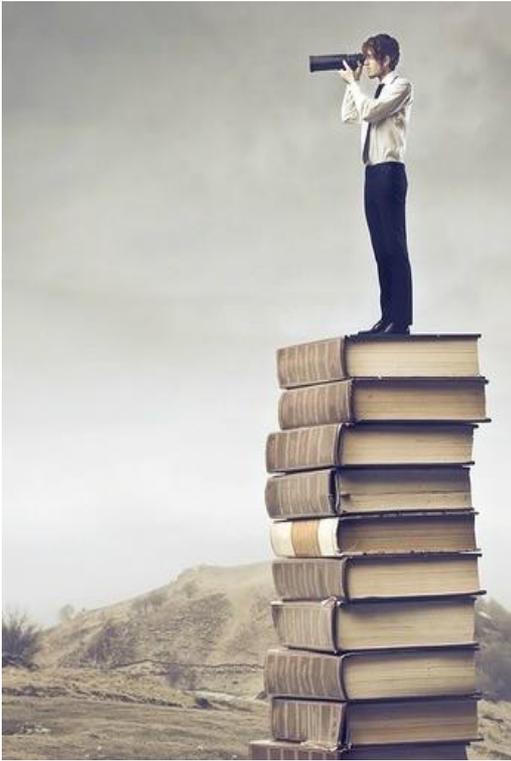
Шаг 2. Прямо сейчас воспользуйтесь специальным предложением для читателей книги и скачайте полную версию видеозаписей недавнего интенсива “**Секреты инвестирования в доходные дома**”:

Скачать видеозаписи интенсива:
<http://dom.tinvest.org/book-offer>

Посмотрите отзывы участников прошлой Live - встречи (как это было)



Поиск объекта



Итак, форватер нащупан, пора искать объект.... Извечные вопросы начинающего инвестора – Какой именно и Как его найти?! Где этот вкусный объект для арендаторов, генерирующий не менее вкусный поток прибыли инвестору?

Ищите везде, где только можете! В интернете множество сайтов объявлений . Из традиционных: [Авито](#), [Циан](#), [База Winner](#), [Из рук в руки](#), [сервис Яндекс](#). Расширьте поиск – включите региональные сайты, форумы и доски объявлений. Постоянно появляются новые порталы, пытающиеся предложить более удобный и релевантный поиск по сравнению с признанными монстрами.

Не забывайте про риелторов – комиссию им платит продавец, для Вас их услуги совершенно бесплатны (в реалии - условно-бесплатны, владелец не сделает Вам скидку как минимум на размер их комиссии). В любом случае – риелторы могут Вам здорово помочь.

Также неплохо поинтересоваться объявлениями на столбах/заборах и провести физическую “обработку” района.

Я рекомендую Вам ограничиться для первого проекта домом в 250-400 м²: и заработать сможете, и если “набьёте шишок”, то не смертельных, да и в дальнейшем не придётся постоянно гасить социальные конфликты, возникающих при значительном скоплении жильцов в больших домах.

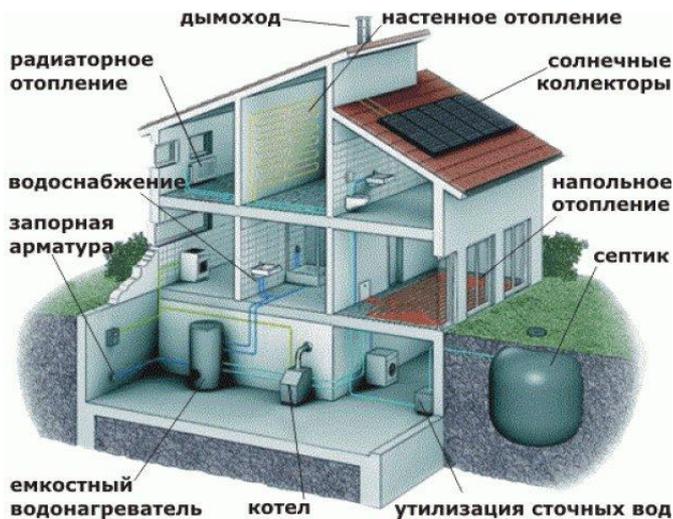
И не забывайте про транспортную доступность для ВАШЕГО клиента – зачатую данный фактор имеет решающее значение!

Домов продается очень много, но не более 7% отвечают необходимым нам параметрам. В **нашем чек-листе 56 пунктов**, по которым мы анализируем и выбираем Доходный дом.

Начнём с земли. Каждый участок имеет свой *вид разрешенного использования*. И лишь два из них кредитуются банками. Также в настоящий момент банки не кредитуют деревянные и недостроенные дома.

Уверен, Вы понимаете – дом не квартира, и вопрос коммуникаций – один из наиболее острых при выборе объекта. Всеми



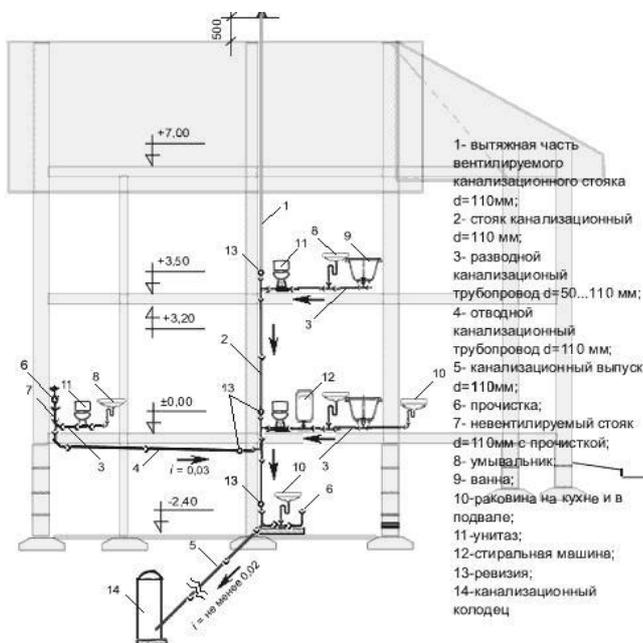


центральными коммуникациями оборудованы единичные объекты. В основном встречается сочетание с автономными системами. Иногда вообще почти полное их отсутствие.

И что делать? А если объект продают дешево?! Дизель или газголдер? Скважина или подключиться к центральной воде?! Септик или выгребная яма?

Например наличие септика, который так усердно рекламируют Вам владелец и риелтор – скорее минус для инвестора.

Септик рассчитан на одну семью, но не на одновременное обслуживание 20-30 человек.



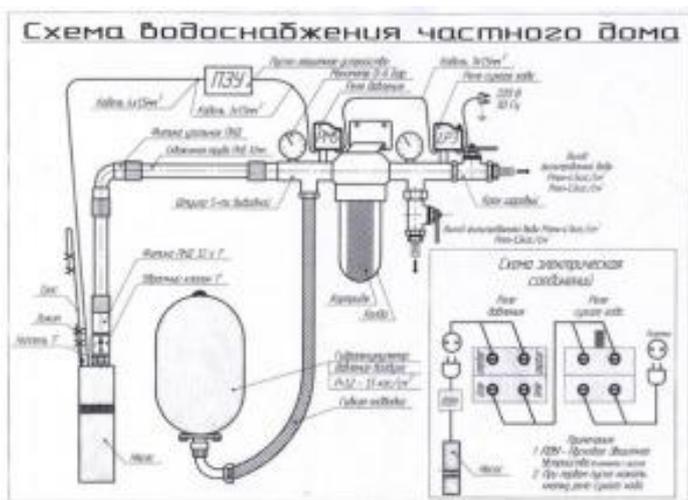
А дебета скважины может не хватить для обеспечения водой при пиковой нагрузке....

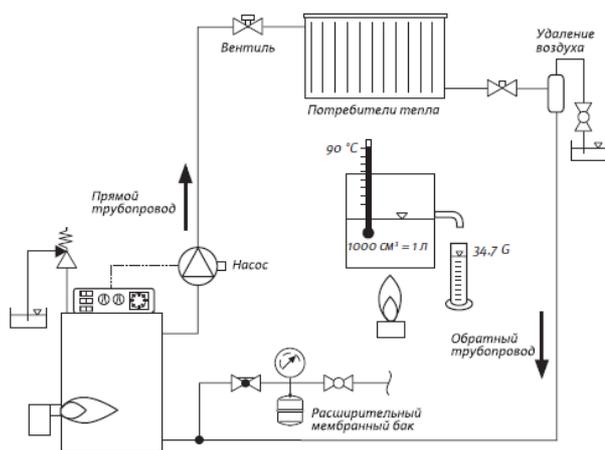
И все газовые колонки, которыми оборудованы частные дома, мы первым делом отправляем либо на помойку, либо на Авито...

Любая автономная инженерная система, будь то водоснабжение или канализация, отопление и горячее водоснабжение, вентиляция, имеет свою стоимость владения, в которую кроме инсталляции входят затраты, которые Вы понесёте при дальнейшей эксплуатации.

Очень желательно иметь центральную воду, магистральный газ и хотя бы 15кВт электричества – данный набор существенно упростит Вашу задачу.

Задумайтесь: Ваши 12-15 студий равны одному подъезду 4-5 этажного старого дома! И требования к коммуникациям почти такие же! – скажут Вам большинство специалистов, не разбирающихся в инвесторских технологиях.





Например, по одному из домов моему знакомому насчитали стоимость только котельной 1,1 млн.руб.... А другой после “советов доброго электрика” сократил количество студий и сейчас недополучает более 45 тыс. рублей пассивного дохода еже-меч-но!

Именно поэтому в тренинге я подробно даю все варианты обустройства инженерных коммуникаций и стоимость владения каждого решения.

Какой из этих домов выберете Вы?



Скорее всего, дом слева. Хотите мой ответ? Ни одного ...

Распространённая ошибка – оценивать объект своими мерками, примерять его “на себя”. Вам нужен дом не Вашей, а инвесторской мечты!

Чем хуже состояние дома изнутри, тем шире коридор торга. Вам в любом случае делать ремонт – так зачем переплачивать за респектабельность? Соответствовать при перепланировке существующему дорогому ремонту не только сложно, но ещё и затратно.

Но внешний вид дома значение имеет. В красивый дом с удовольствием заезжают арендаторы. Заманить из в хижину прошлого столетия будет сложно, даже если внутри Вы сделаете всё очень симпатично. Наружняя отделка – дорогое занятие, постарайтесь его избежать.

Идеально найти объект , требующий косметического ремонта или под чистовую отделку который можно быстро привести в порядок и быстро сдать . Быстро - это буквально за пару месяцев переделать и заселить.

Обилие недочётов и “косяков” поможет Вам значительно снизить запросы собственника.

Приведу один очень интересный пример из личного опыта .

Стоит дом. Буквально сразу за МКАД, рядом надземный переход. В доме живёт женщина с парой десятков кошек . Запах стоит неимоверный , внутри всё подрано и плачевно.



Покупатели в шоке, все разворачиваются, некоторые буквально убегают. Я же смотрю иначе. Это классный объект !!! МКАД, напротив дома огромный торговый центр, нормальный район, жизнь кипит – для пытливого инвестора манна небесная!!!

Внутри всё равно делать перепланировку и ремонт – запах уйдёт.

Берись, делай и получай лёгкие деньги!!!

Пока я рассказывал этот пример на кастомарафоне, один мой ученик тут же определился со своим инвест-объектом и я надеюсь, что у него всё получится!

Следуя чек-листу проверки, нам удавалось опускать первоначальную стоимость почти на 40%!!! Правилам торгова в недвижимости посвящён отдельный модуль нашего тренинга.

Использование определённых практических фишек и секретов гарантировано сохраняет в кармане 100-200 тысяч рублей независимо от упорства продавца.



Следующим этапом запрашиваем поэтажные планы и приступаем к анализу и расчету проекта. Тратить личное время и выезжать на объект следует только в том случае, если Вас устраивают расчёты.

Оценка проекта

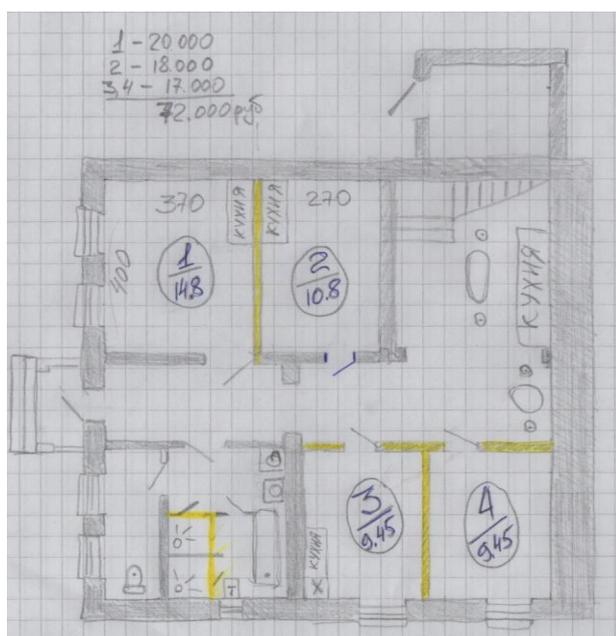
*“Иногда даже скрупулезный анализ проекта не позволяет найти в нем место для инвестиций”
Сергей Нехаев / ЭКОНОМИКА*



Как говорил один известный персонаж: “Пилите, Шура, пилите”....

Вот и мы не менее усердно приступаем к “распилу” поэтажного плана дома на студии для пассивной стратегии либо примеряем рубашку иной инвестиционной стратегии, выбранной Вами.

Сделать это можно вручную, на скорую руку, например вот так:



Для начальной оценки проекта этого достаточно.

И тут же тупик: “а сколько ~~вешать~~ резать в ~~граммах~~ метрах?!”

Какая площадь удобна для жильцов и обеспечивает достаточный денежный поток инвестору?!?!

Как показывает практика, для комфортного проживания вовсе не нужна большая площадь. Например:

- В Париже есть студия 8 м² – ([посмотреть видео - http://tinvest.me/paris](http://tinvest.me/paris))
- В Италии – 7 м² ([посмотреть - http://tinvest.me/italy](http://tinvest.me/italy))

А в Москве самая маленькая студия площадью 4,5 м² принесла моему коллеге 24 тысячи рублей в месяц!!!



Шаг 1: Посмотрите и другие примеры маленьких студий, на которых зарабатывают немаленькие деньги:

Перейти на канал на Youtube:

<http://tinvest.me/smallflats>

Шаг 2: Подпишитесь на наш канал, чтобы в числе первых получать новые полезные видео по этой теме, которых нет в рассылке:

<http://tinvest.me/youtube>

Из опыта, комфортным и достаточным пространством для жильцов обладают студии площадью около 18-20 м², но наиболее прибыльными для инвестора являются студии в 8-13 м². Однако такие студии люди рассматривают как временное жильё и по умолчанию в них выше текучка жильцов.

Каждый инвестор самостоятельно выбирает баланс между размером денежного потока и созданием комфорта для жильцов.

А как Вам такие домики? Игорь занимается производством и продажей таких домиков. Об этом он подробно рассказывал на встрече инвесторов.



Скачайте записи интенсива, в комплект которого входит это видео

<http://dom.tinvest.org/book-offer>

Итак, пространство спланировано, считаем потенциальный доход с объекта, основываясь на экспресс и личном тестах (*Вы же их уже провели, не так ли?*)

Сумму выплат по ипотечному кредиту несложно выяснить в любом ипотечном калькуляторе, например на сайте www.banki.ru



Что в остатке? Устраивает ли Вас сумма потенциального дохода с объекта? Если Вы выбираете любую агрессивную стратегию – обязательно закладывайте дополнительные риски, то есть сума дохода должна значительно перекрывать размер издержек.

Ребус складывается? Отлично! Едем на объект – осматривать буквально под лупой, сверять свои ожидания и, конечно же, торговаться!

Осмотр объекта

В ходе осмотра от Вашего пристального взгляда не должна утаиться ни одна мельчайшая деталь:

- ✓ Общий вид, состояние дома и двора
- ✓ Коммуникации
- ✓ Транспортная доступность
- ✓ Инфраструктура
- ✓ Ближайший мусорный контейнер
- ✓ Документы
- ✓ Ищем «косяки»

Не спешите уезжать после разговора с собственником и риелтором. Своим ученикам я даю авторскую технологию “отработки” района, которая страхует их от ошибок и позволяет скинуть цену ещё на несколько сотен тысяч рублей.

Краткие рекомендации: обязательно проведите разведку местности, пообщайтесь с жителями района, посетите его не только днём, но и вечером, отметьте для себя:

- ✓ Район, контингент соседей, безопасность, освещённость в тёмное время суток
- ✓ Сдаётся ли жильё в районе? Почём?
- ✓ Как давно продаётся заинтересовавший объект?
- ✓ Продаются ли здесь другие объекты?
- ✓ Стоимость земли, аналогичных домов?

И так далее: что угодно может дать Вам повод для крупного торга либо разрушить перспективы применения выбранной стратегии.

Согласитесь, неплохо иметь в рукаве пару-тройку дополнительных козырей и располагать достоверной информацией, а не той, которую продают Вам собственник и риелтор.

А далее всё зависит от знания принципов торга и Ваших навыков. Отдельный блок тренинга как раз посвящён технологиям торга в недвижимости, которые очень здорово даёт Николай Мрочковский, а я дополняю спецификой по домам.

Выгодные инвестиции: овладев данными техниками, Вы сможете успешно торговаться, сбивать цены в любой сфере и сэкономите колоссальное количество денег!



Зачем далеко ходить, если есть реальный пример, мой ученик с первого потока - Борис (обычный стоматолог) купил дом за 12 миллионов, а изначально цена была 14 миллионов. Это фото с живой встречи в Москве по Доходным домам. Борис представил отчет по своему проекту Доходного дома в Немчиновке.

Территория Инвестирования

Параметры объекта:

Дом - 203 м² +квартира 38м²
Участок - ___ соток, ИЖС

Стоимость первоначальная -
14 млн.рублей

Цена покупки после торга
с Ю.Медушенко
12 млн.руб

Борис Никонов

Не могу не обратить Ваше внимание на частный случай, когда в районе продаются большое количество объектов. Это тревожный сигнал – берите паузу и разберитесь с ситуацией. Скорее всего, грядут какие-то изменения, и местные “сливают” объекты заблаговременно.

Истина

- **Истина** – соответствие представлений о предмете самому этому предмету.

Относительная истина → Объективная истина → Абсолютная истина

Субъективность → Объективная истина

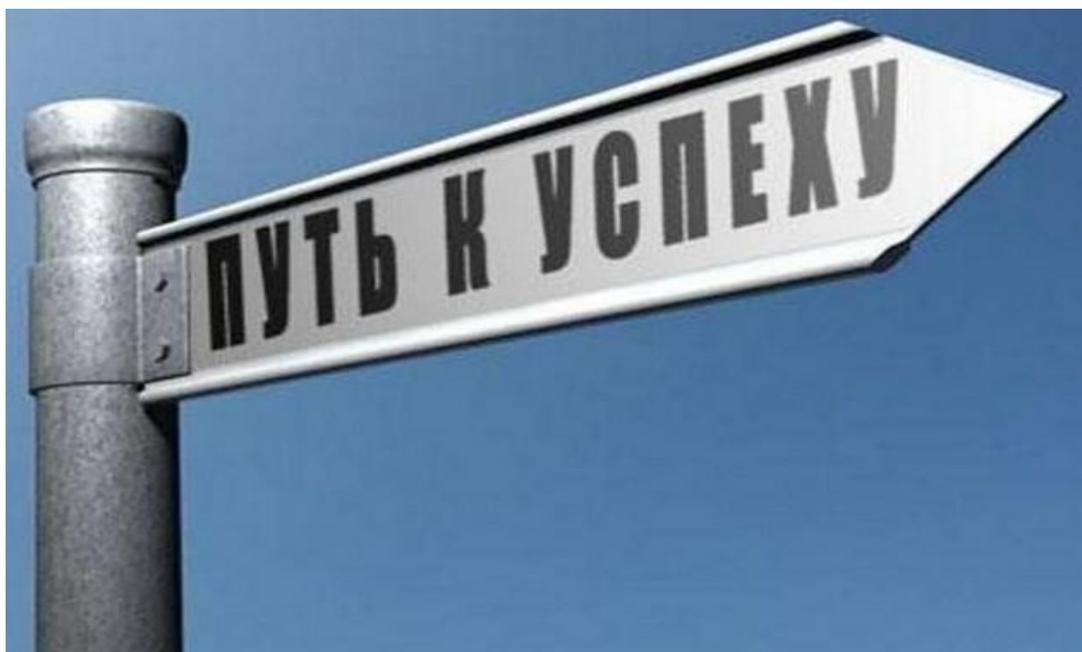
Главный критерий истины – практика!

Рекомендации по поиску

1. **Сохраняйте оптимизм** . Поиски требуют времени . Придется немало побродить по окрестностям. Будут ошибки , тревожность. Оставайтесь в позитивном расположении духа, чтобы быть готовым к моменту и не просмотреть денежный самородок среди бесполезной руды.
2. **Будьте внимательны и сосредоточены**. Выбрасывайте из головы прошлые ошибки , негативные мысли , опасения и другие факторы , которые заслоняют возникающие возможности. Лишь тот , кто объективно воспринимает действительность и открыт для восприятия, сможет вовремя разглядеть появившуюся возможность и ухватиться за нее.
3. **Проявляйте терпение**. В писательской среде говорят : «Чтобы написать книгу, надо не отрывать зад от стула». То же самое можно сказать и об инвестициях в недвижимость. Вам придется потратить много времени на изучение сайтов и газет, поездки по городу, контакты с брокерами и кредиторами.
4. **Не позволяйте рыночным условиям сбить вас с толку** . Вы никогда не дождетесь идеальных условий на рынке недвижимости . Всегда будут встречаться проблемы и подводные камни. Не поддавайтесь влиянию средств массовой информации , друзей или тех, кто отговаривает вас от поиска новых возможностей.

Уважаемый читатель!

Используйте полученную из книги информацию, придерживайтесь рекомендаций и у Вас все получится!



Расчёт проекта

Кто-то сразу, другие по истечению некоторого времени, но каждый при должном усердии найдёт свой идеальный объект.

Но не следует с головой кидаться в объятия судьбы. У инвестора каждый брак по расчёту. И чем успешнее предыдущие браки, тем больше новых!

Своим ученикам я даю авторскую методику расчёта проекта. Данная методика создаёт полную картину и наглядно представляет все аспекты проекта. Расчёт состоит из нескольких разделов:

1. **Анализ объекта.** Анализ стоимости объекта в пересчёте на строительную себестоимость и сравнение со стоимостью аналогичных объектов с целью определения возможности покупки объекта без использования личного капитала.
2. **Анализ коридоров аренды по выбранной стратегии.** Определяемся с ценовой политикой.
3. **Финансирование проекта.** Наглядно получаем все цифры для полного финансирования проекта. Расписываем, где и как будем привлекать финансы для реализации проекта. Разные каналы финансирования для обеспечения бюджета в полном объеме, с учётом графика поступлений первых доходов.
4. **Расчёт: полный расчёт затрат и возможных доходов.** Прописываем все затраты на реализацию конкретного проекта и составляем карту генерации денежного потока. Полная прозрачная картина будущих прибылей и затрат.
5. **Показатели эффективности работы инвестиций.** Расчетные показатели эффективности работы инвестиций для принятия взвешенного решения по старту проекта.





Финансовые недочеты могут существенным образом повлиять на общую картину инвестирования в недвижимость. А в худшем варианте - привести Вас к серьезным денежным потерям и крупным долгам.

Полный крах и дефолт: объект ещё не запущен, а деньги уже закончились. Пора выплачивать ипотеку, а поступлений даже не предвидится...

Это реальная угроза полностью испортить свою кредитную историю и забыть про инвестирование (фактически – про свои мечты) на длительное время...

Поэтому, в дополнение к фундаментальному и всестороннему расчёту, я с учениками рассматриваю два сценария развития событий. Мы строим позитивный и негативный прогнозы. Только когда проект доказывает свои перспективы даже в негативном прогнозе, мы запускаем его в работу, чтобы потом не было мучительно больно из-за поспешных выводов и ошибок прогноза.

Минимальный порог интереса инвестора – 30% годовых. Лично мне интересны проекты с реальными показателями от 80-100% годовых.

Создание доходного дома – одна из немногих стратегий быстрого создания внушительного денежного дохода. Один объект может приносить прибыль (после всех расходов, включая выплату ипотеки) от 90 тыс.руб (как у моего коллеги Алексея) и вплоть до 400 тыс.рублей как у Андрея (правда при агрессивной стратегии).

Андрей на встрече инвесторов рассказывает, как он запустил свой доходный дом в Подмосковье удаленно, живя при этом в другом регионе.



Покупка объекта

*"Паниковский вас всех продаст,
купит и снова продаст... но уже дороже"
Ильфа и Петров*

В самой процедуре сделки нет ничего сложного и интересного. Сотрудник банка, риелтор продавца или ипотечный брокер обязательно предоставит Вам список необходимых документов и расскажет порядок действий.

Вам предстоит последовательно пройти шаги:

- ➔ Сбор необходимых документов и справок
- ➔ Оценка объекта недвижимости
- ➔ Проведение сделки
- ➔ Регистрация прав собственности в Росреестре
- ➔ Перезаключение договоров с коммунальщиками

Но! Я недаром привёл цитату из бессмертного "Золотого телёнка" Ильфа и Петрова. Представьте, что Вы супер-инвестор, и желаете заполучить очередной актив, «дойную корову» - объект недвижимости без денег. Абсолютно. Ноль рублей личного капитала... Бес-плат-но! Так не бывает.....вздыхнут многие....

Но такой «манёвр» существует! Лишь один из многочисленных примеров: Александр подобным образом приобрёл дом площадью 340 м², ни потратив ни копейки личного капитала ни на покупку, ни даже на ремонт и переделку под студии. Вот его дом-красавец:



Я не буду приводить эту схему на страницах книги, избегая её широкой огласки. Скажу лишь, что данная схема требует глубокого понимания и юридической защиты как продавца, так и покупателя.

Вы можете узнать о ней, посетив ближайший бесплатный мастер-класс либо в тренинге, вот [расписание мероприятий \(http://tinvest.org/schedule\)](http://tinvest.org/schedule).

Если Вы хотите принять участие в тренинге пишите на почту dom@tinvest.org и мы сообщим Вам, когда будет открыта регистрация на новый поток. А пока Вы можете воспользоваться **эксклюзивным предложением по обучению** и там же посмотреть краткий видеотчет с мероприятия, посвященного Доходным домам в Москве. Предложение действует только для читателей книги:

[Эксклюзивное предложение "Секреты инвестирования в доходные дома"](http://dom.tinvest.org/book-offer)

<http://dom.tinvest.org/book-offer>



Зная методики и вооружившись отработанными договорами и документами, Вы также сможете приобрести объекты, которыми продавцы владеют менее 3-х лет и не готовы указывать полную стоимость в договоре купли-продажи из-за налога.

Существует две схемы действий в данном случае:

- 1. Схема по договору с неотделимыми улучшениями**
- 2. Схема с двумя договорами**

Настоятельно рекомендую дополнительно получить от продавца:

- Домовую книгу
- Копии договоров с коммунальными организациями
- План-схема водоснабжения объекта (если центральное)
- «Секретные телефоны» мастеров на все руки, которые могут продолжить обслуживать дом и устранять мелкие проблемы
- Схему прокладки автономных систем



Подход к реализации

Наши решения и подход к реализации стратегии инвестирования будут зависеть от ценового сегмента, в котором Вы собираетесь работать.

Сверх-эконом сегмент

- минимум вложений
- ничего не делаем
- в крупных городах: койка ~ 3-5 тыс.руб, комната ~7-10 т.р., студия 10~15 т.р.

Средний ценовой сегмент

- делаем «для людей»
- продумываем эргономику
- используем дизайнерские решения
- применяем фишки
- стоимость студии ~ 10-20% дешевле однокомнатной квартиры

Верхний ценовой сегмент (бизнес-класс, элита и тд)

В этом сегменте совершенно иной аватар клиента и стратегии выходят за рамки идеологии данной книги.



Безграничная тема Ремонта...

Время - удивительная штука. Его так мало, когда опаздываешь и так много, когда ждешь.

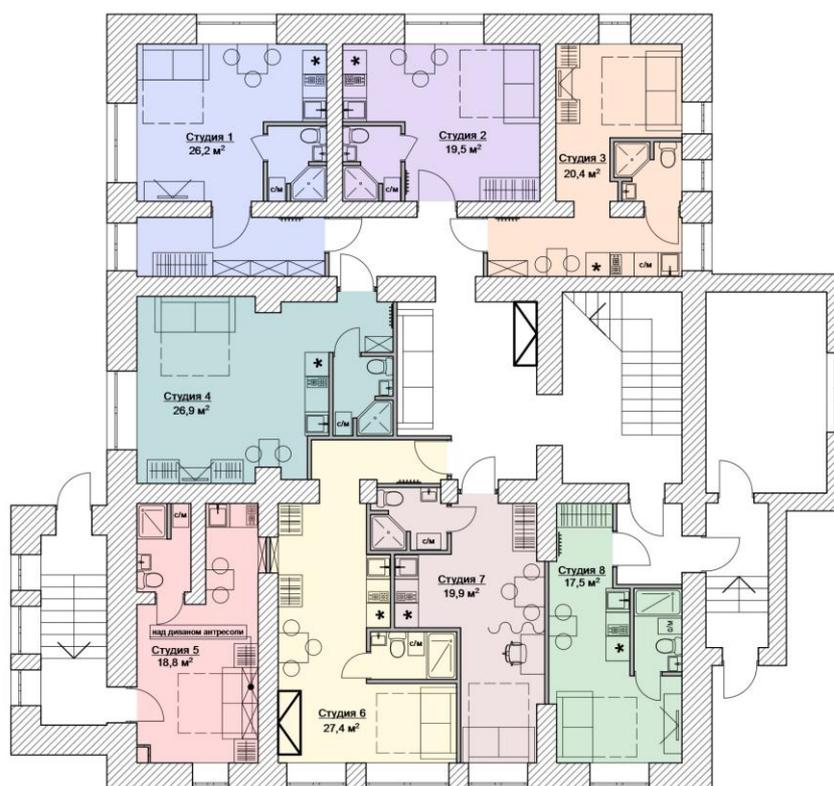
Тема ремонта, особенно инвесторского, настолько широка, что только по ней можно написать сборник томов эдак на 6-7....

Мне “на собственной шкуре” довелось испытать все сложности этого этапа проекта – от поиска и выбора доступных материалов, решения проблем с инженерными коммуникациями, подбора оснащения студий, до проб и ошибок в управлении строителями, оттачиванию договоров и инструментов контроля.

Ремонт – основная бездна с уникальной способностью поглощать бюджет в неограниченном количестве.

Поэтому в тренинге по Доходным домам тема ремонта занимает одну из ключевых позиций и идёт 2,5 недели. Мы разбираем все технологии инвесторского ремонта, практические решения для экономии, недорогие фишки для повышения респектабельности студий и хитрости работы со строителями. Вплоть до марок конкретных котлов отопления, электрических плиток, схемы деления ограниченных киловатт электричества на все студии и так далее.

Я сторонник ремонта, который позволит легко выдерживать конкуренцию со стороны других инвесторов в дальнейшем, сдавать студии дорого и быстро. При этом расходы на ремонт и оснащение немногим выше затрат на самый базовый бюджетный и невзрачный инвесторский ремонт ...



Краткие тезисные рекомендации:

- ☑ Жёсткий договор со строителями до начала работ
- ☑ Тотальный контроль строительных работ по срокам и качеству
- ☑ Не слушаем рассказы строителей про их тяжёлую жизнь
- ☑ Никаких предоплат строителям. Буквально только на еду
- ☑ Не доверяем закупать материалы на рынках по рукописным накладным. Либо в крупных магазинах с чеками, либо закупаем сами
- ☑ Не идём на поводу у специалистов – у них своя правда, далёкая от понимания специфики инвесторского жилья
- ☑ Строителям предоставляем профессиональный проект. Он существенно сократит срок ремонта
- ☑ Сделайте всё возможное, чтобы уложиться в срок 1-2 месяца
- ☑ Используем быстрые недорогие технологии в ремонте, избегаем “мокрых работ”. Вы слышали о сухой стяжке? А самой простой отделке стен – газета + обои?
- ☑ Продумывайте не только планировку, но и цветовые решения. Вносите яркие позитивные пятна в интерьер. Тяжело? – привлеките недорогого дизайнера на фрилансе
- ☑ Дорогой ремонт не окупается! – эта фраза должна ВЫРУБЛЕНА в лабиринте извилин инвесторского мозга



Бригадир Сусликов недоволен!

Быстрая сдача объекта



Счастье заразительно. Чем счастливее вы, тем счастливее те, кто вокруг вас

Однажды наступает день, когда Вы понимаете что ремонт (надеюсь благополучно) близится к концу. Пора сдавать. Что же делать?

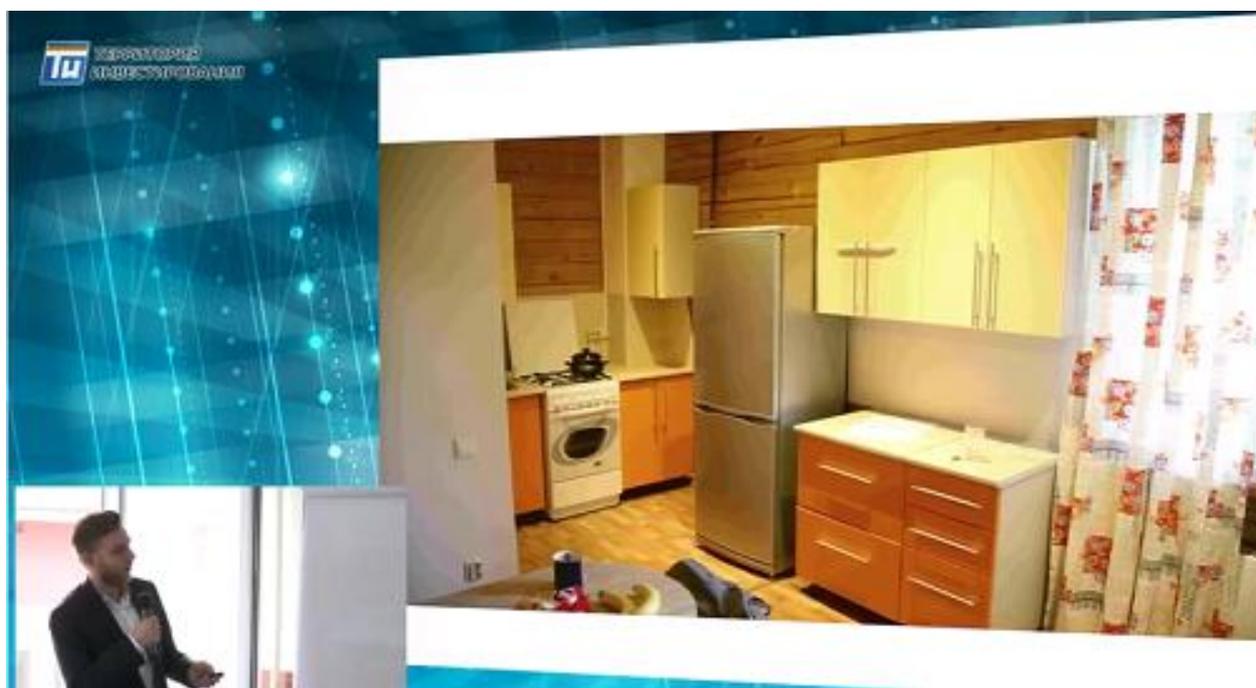
Первое — реклама. Пусть о нас узнает максимальное количество людей. Чем выше поток лидов (заинтересовавшихся), тем быстрее Вы сдадите все студии.

В тренинге я даю 132 площадки для рекламы.

Эту работу можно провести самостоятельно либо поручить кому-то, кто за 500 рублей раскидает Ваше объявление по всем площадкам. Часть площадок поддерживает автоматический обмен друг с другом.

Степень Ваших "ухищрений" будет напрямую зависеть от конкуренции в этом районе, верно спрогнозированного спроса и сезонности.

Касательно "ухищрений" - Александр в этом мастер. Он сдал студии за два уикэнда все 18 студий. Причем это был самый не благоприятный период. Жесткий спад на рынке аренды и майские не способствовали быстрому заселению.



Доходный дом по-русски. 4-й поток

Поэтому настоятельно рекомендую пройти хороший фундаментальный тренинг, который сильно расширит горизонт Вашего видения, снимет шоры и разрушит расхожие стереотипы, которыми живут 98% населения. Это даст Вам серьезное преимущество, сэкономит массу времени и денег.



Один из таких фундаментальных тренингов – «Доходный дом по-русски», на котором мы рассматриваем не узкую тему, а широкий круг вопросов: от постановки себе личных целей до управления имуществом (своим и чужим). Многие мои ученики после прохождения тренинга начинают оказывать консалтинговые услуги, так как полностью разбираются в теме.

Что не вошло в книгу, но чему можно научиться на тренинге:

- Как создать обалденное продающее объявление и получать огромное количество звонков с первых минут его публикации;
- Какие вопросы задать потенциальному арендатору по телефону, чтобы сразу определить Ваш это клиент или проходящий мимо;
- Какие существуют коридоры манипуляций желаниями людей, чтобы человеку захотелось снимать жилье именно у Вас;
- Как составлять правильные договора с арендаторами,
- Заполнение приложения к договору, где прописываем все мельчайшие требования;
- Дополнительная монетизация;
- Фишки;
- Декорирование.

Формат тренинга:

- Два месяца занятий по 2 раза в неделю
- Более 40 часов и гигабайта материалов,
- Обязательное сопровождение и поддержка после тренинга
- Всё направлено на достижение Вами РЕ-ЗУЛЬ-ТА-ТА. Быстрого и достойного результата! **Результата на миллион в первый же год!**

Важно! Прямо сейчас набор на тренинг закрыт, группа уже набрана, студенты прямо сейчас запускают свои доходные дома.

Следите за рассылкой, в которой мы сообщим о старте нового потока тренинга.

Что можно сделать прямо сейчас:

Шаг 1. Запланируйте посещение ближайшего вебинара Юрия Медушенко:

Расписание: <http://tinvest.org/schedule>

Шаг 2. Прямо сейчас воспользуйтесь специальным предложением для читателей книги и скачайте полную версию видеозаписей недавнего интенсива “Секреты инвестирования в доходные дома”:

Скачать видеозаписи интенсива по доходным домам: <http://dom.tinvest.org/book-offer>