Инвестиции в недвижимость. 25 суперстратегий

Автор:
Николай Мрочковский

Инвестиции в недвижимость. 25 суперстратегий

Николай Сергеевич Мрочковский

Деньги под ногами

Категорически не хватает денег? А что вы думаете о пассивном доходе? Так, чтобы можно было ничего не делать и стабильно получать деньги независимо от того, чем вы занимаетесь и где работаете. Даже если раньше вы не интересовались инвестициями в недвижимость и ничего об этом не знали, то с помощью этой книги вы быстро сориентируетесь, чтобы получать доходность 100 % и больше. Недвижимое имущество никогда не упадет в цене, ведь спрос на него только растет. Недвижимость – это уверенность, ее всегда можно продать, отдать под залог или сдать в аренду.

Николай Мрочковский, кандидат экономических наук и успешный инвестор, расскажет о ключевых принципах инвестирования в недвижимость: как купить себе квартиру, чтобы за нее платили другие люди, как законно снизить налоги и как максимально эффективно и выгодно получить ипотеку. Абсолютно каждый человек с любым уровнем достатка может зарабатывать на недвижимости и создавать себе пассивный доход. Два десятка самых убойных стратегий инвестирования, доступных каждому: с реальными примерами, практическими «фишками» и историями заработка на недвижимости с нуля.

Николай Мрочковский

Инвестиции в недвижимость: 25 суперстратегий

© Мрочковский Н., 2015

© ООО «Издательство АСТ», 2015

Введение

Что вы думаете о пассивном доходе? Когда вы могли бы ничего не делать и стабильно ежемесячно получать деньги от арендаторов. Независимо от того, чем вы занимаетесь, где находитесь, работаете или отдыхаете.

Звучит привлекательно, не правда ли?

К сожалению, для большинства людей эта картина кажется недостижимой мечтой. Причины разные – «у меня нет денег», «не дадут ипотеку», «в моем городе это не работает», «я еще слишком юн или уже слишком стар».

Однако на самом деле это не более чем оправдания! Абсолютно каждый человек с любым уровнем достатка может зарабатывать на недвижимости и создать себе пассивный доход.

Именно об этом и пойдет речь в данной книге.

Все, чем мы будем с вами делиться – это наша практика, никакой теории. Только то, что мы пробовали на себе (ну и на сотнях наших учеников тоже).

В первых главах мы рассмотрим общую информацию по инвестированию. Даже если раньше вы не интересовались этой областью, то с помощью нашего небольшого ликбеза быстро сориентируетесь в ней.

Далее вас ждут два десятка самых убойных стратегий инвестирования, доступных каждому, с реальными примерами, практическими «фишками» и инсайдами. Эти стратегии разнообразны, среди них вы обязательно найдете подходящий вариант! Мы рассмотрим:

• стратегии заработка на недвижимости с нуля;

• инвестирование с целью прироста капитала;

• варианты для новичков и опытных инвесторов;

• нестандартные продвинутые стратегии.

Четыре бонусных раздела подготовили для вас наши ученики и партнеры. Они поделятся своими результатами по воплощению наших стратегий. Из приложений вы узнаете о быстром ипотечном кредитовании, о перспективах инвестирования в Санкт-Петербурге и Батуми, а также получите подробную информацию об инвестировании в таунхаусы.

Надеемся, опыт инвестирования в недвижимость, который мы обобщили в этой книге, будет вам полезен.

Николай Мрочковский

tinvest.org

Где лежат деньги?

Одна из важных причин, почему стоит заниматься инвестированием, в том, что, просто работая по найму, достигнуть финансового успеха крайне сложно.

И даже занимаясь бизнесом этого достичь трудно: бизнес может дать деньги, но часто в обмен забирает свободу.

Финансовая свобода подразумевает не только денежную свободу, но и свободу времени – возможность выбирать – когда, как и чем тебе заниматься.

Рассмотрим нескольких уровней распределения денег между населением.

Рис. 1. Распределение денег

Большая часть людей находится в областях «Наемные служащие» либо «Индивидуальные предприниматели», однако денег здесь очень мало. Почему? Причина проста.

Вы меняете свое время на деньги. А поскольку ресурс этот очень ограничен, много не наменяешь – в сутках у вас всего 8-10-12 рабочих часов – заработать серьезную сумму практически невозможно.

Основные деньги находятся у предпринимателей и инвесторов. Первые используют плечо в виде труда других людей – организуя какой-либо процесс и забирая часть денег, вторые заставляют деньги работать на них.

Давайте подчеркнем еще раз главное отличие:

Инвестиции – это когда деньги делают деньги. То есть они работают на вас, а не вы работаете на деньги.

А что же бизнес? Конечно, это может быть отличный способ сколотить состояние. Но давайте будем объективны – большинство людей НЕ

предприниматели и вряд ли когда-либо ими станут. При этом инвестирование в недвижимость доступно каждому независимо от вашего основного рода деятельности.

Кроме того, представьте ситуацию: вы занимаетесь бизнесом и решаете уехать на год в отпуск – отдохнуть, попутешествовать. Через год возвращаетесь. Что произойдет за этот период с вашей компанией? Вы обнаружите на месте офиса заасфальтированную парковку – людей нет, товара нет, клиентов нет, все пропало.

Теперь возьмем недвижимость. Представьте себе, вы купили квартиру в новостройке и уехали на год. Если вы сделали хороший выбор и строительство не заморозилось (это, разумеется, вопрос вашей компетентности как инвестора – научиться грамотно выбирать надежные объекты), то к моменту вашего возвращения объект вырастет в цене – и очень существенно.

А в случае, если вы купленную квартиру выгодно сдали в аренду (об этом пойдет речь далее), то через год вы получите рост своей инвестиции + арендную плату за этот период.

Почему стоит заниматься инвестированием

Есть масса способов инвестирования в разные активы. Почему стоит выбирать именно недвижимость?

Есть несколько ключевых моментов:

1. Недвижимость почти всегда растет в цене

1. Стабильный пассивный денежный поток

2. Можно получить деньги под залог объекта

3. Не требует активного участия

4. Легко передать детям

5. Один раз сделал – актив на всю жизнь

Остановимся на этих пунктах подробнее.

1. Недвижимость растет в цене

Тут сразу поправка – при условии, что мы ее правильно выбираем. Не любая недвижимость вырастает в цене. Более того, в период кризиса дорогая недвижимость (бизнес-класса и элитная) проседает очень существенно.

Но недвижимость в эконом-сегменте таким провалам практически не подвержена. Именно поэтому мы в первую очередь инвестируем в объекты эконом-класса.

2. Стабильный пассивный денежный поток

Главный плюс недвижимости как инвестиции в том, что мы можем купить ее, сдать в аренду и получать денежный поток, больше особо ничего не предпринимая. Либо вообще ничего не делать, передав все повседневные вопросы управляющей компании за 8-10 % от денежного потока.

В любом случае при минимуме активного участия получаем реально пассивный денежный поток. То, что очень редко можно найти в других активах.

3. Не требует активного участия

Ваша главная задача – вложиться на старте проекта (временем, деньгами, вниманием) и запустить проект. Но это однократное приложение усилий. Затем, когда объект заселен арендаторами, от вас практически не требуется временных затрат.

4. Можно получить деньги под залог объекта

Если у вас уже есть какая-то недвижимость, то вы можете ее использовать для того, чтобы быстро получить кучу дополнительных денег.

Потому что под залог недвижимости банки очень легко дают деньги, которые вы можете использовать, например, для покупки следующих объектов. Мы это делали многократно.

5. Легко передать детям

Кому-то актуально именно это. Активы, которые вы создаете в недвижимости, достаточно легко передать по наследству или подарить кому-то – например, родителям. В отличие, например, от бизнеса, передать который, как правило, крайне сложно.

Ни для кого не секрет, что в нашей стране нелегко прожить на одну пенсию. У нас есть довольно много примеров, когда инвесторы создавали актив специально для родителей, чтобы они были обеспечены стабильным пассивным доходом.

6. Один раз сделал – и актив на всю жизнь

Прекрасно, не правда ли?

Принцип инвестирования на примере

Прежде чем переходить к стратегиям, разберем на конкретном примере расчет по инвестированию. Крайне важно разобраться в главных принципах, прежде чем переходить к конкретным стратегиям.

Таблица 1. Таблица доходности

1. Стоимость. Покупаем квартиру в новостройке стоимостью 2 млн. 100 тыс. руб. В данном случае берем объект, у которого мы в ближайшее время получим ключи. (Это реальный пример. Объект находится в Подмосковье по Дмитровскому шоссе).

2. Первый взнос. Первый взнос по ипотеке – 15 % от 2 млн. 100 тыс. руб., т. е. 315 тыс. руб.

3. Соответственно, банк дает кредит в размере 2100 – 315 = 1785 тыс. руб. В данном примере он взят на максимальный срок под 14 % годовых.

4. На ремонт мы закладываем примерно 10 % от стоимости квартиры – 200 тыс. руб. Если вы грамотно делаете ремонт (об этом мы расскажем в соответствующей главе данной книги), этой суммы хватит, чтобы сделать нормальную квартиру. Стоимость ремонта зависит от площади. В данном примере площадь квартиры – 35,9—36 м

. Естественно, от этого зависит количество материала, объем работ.

Но практически всегда вы можете уложиться в 10 % от стоимости объекта (это если ремонта нет вообще – голые бетонные стены). Хотя все вокруг вам будут говорить, что это невозможно, приводить примеры, когда они заплатили в 2–3 раза больше – не верьте. Мы многократно проверяли – при грамотном подходе к инвесторскому ремонту вы вполне уложитесь.

5. Личный капитал, 315+200 = 515 тыс. руб. Это та сумма, которую лично мы должны вложить в этот проект. Для простоты иллюстрации ключевых принципов сейчас опускаем небольшие дополнительные расходы на страховку, оформление сделки и т. д. Скомпенсируем это некоторым уменьшением доходной части.

Делим большое на малое

В данном примере квартира находится приблизительно в 25-ти километрах от Москвы, недалеко от железнодорожной станции.

Стандартная ставка аренды однокомнатной квартиры на момент написания данной книги – примерно 22–23 тыс. руб. Но мы с вами как грамотные инвесторы не будем просто сдавать квартиру «в лоб», потому что это невыгодно.

Выгоднее поделить ее на студии (это одна из базовых стратегий инвестирования, которую мы разберем дальше), тогда мы сможем получать от аренды в месяц примерно 35 тыс. рублей.

То есть деля большое на малое, например, квартиру на студии, мы можем сразу поднять доходность проекта примерно в 1,5–2 раза!

Итак, мы сдаем квартиру в аренду за 35 тыс. руб.

У нас кредит 1 млн. 785 тыс. руб.

В месяц мы платим 20 тыс. руб. ипотеки.

Соответственно, денежный поток (то, что остается у нас в кармане каждый месяц) – это 35–20 = 15 тыс. руб.

Денежный поток в год (ДПГ): 15 х 12 = 180 тыс. руб. Этот актив приносит нам каждый год 180 тыс. руб.

Что происходит с Вашими инвестициями с течением времени

Теперь посмотрим, что произойдет с ценой через год.

1. Стоимость квартиры вырастет примерно на 5—10 %. Возьмем по минимуму, т. е. 5 % * 2100 тыс. руб. = 105 тыс. руб.

2. Каждый год мы индексируем нашу арендную плату на размер инфляции (примерно на 10 %). В данном расчете допустим – опять же, взяв с запасом – что арендная ставка выросла всего на 6 %. То есть в следующем году нам арендаторы будут платить 37 тыс. руб.

Соответственно, денежный поток в месяц у нас будет 17 тыс. руб. А в год – 204 тыс. руб.

Тут важно понять: мы продолжаем платить банку те же 20 тыс. руб., что и раньше, которые из года в год съедает инфляция, в то время как каждый год стоимость квартиры и денежный поток растут.

Через 10 лет эта квартира вырастет в цене примерно на 1 млн. руб., а может – больше. А ежегодный денежный поток приблизится к 450 тыс. рублей!

Теперь давайте прорезюмируем:

1. Стоимость квартиры растет.

2. Денежный поток растет, потому что мы постоянно повышаем арендную ставку. То есть себе в карман оставляем все больше чистых денег.

3. Ипотека погашается, квартира все больше становится «наша». Причем гасим ее не мы – за ипотеку платят наши жильцы, которые арендуют квартиру.

4. А мы из года в год продолжаем платить те же 20 тыс. руб., которые съедает инфляция.

Почему инфляция работает на нас

Просто вспомните на примерах вашей жизни случаи, когда рубли обесценивались. И поймите, что через 5 лет вы будете платить намного меньше, чем сейчас, а получать дохода, наоборот, намного больше.

Эта сумма, 20 тыс. руб., не меняется. Все остальное – растет. Растут стоимость квартиры, арендная ставка, увеличивается ваш денежный поток, погашается кредит. А вы продолжаете из года в год платить те же 20 тыс. руб.

Деньги очень сильно дешевеют. Сравните, что можно было купить за 1 рубль в 90-е годы и что сейчас.

С инвестированием в недвижимость то же самое. Мы сегодня начинаем платить ипотеку, например, 20 тыс. руб. Но через 10 лет эти 20 тыс. руб. – это копейки. Как тот самый рубль, который был обедом, а стал ничем.

Нам пришлось только один раз поработать, чтобы создать этот актив. Все. Дальше работают арендаторы, и они оплачивают ипотеку. Мы же продолжаем платить 20 тыс. руб., которые из года в год становятся все менее ценными.

Когда мы поняли для себя этот принцип, то решили, что просто обязаны заниматься недвижимостью.

Как получить доходность 100 %+

Теперь давайте разберем, как получается намного более высокая доходность.

Своими деньгами

1 000 000 > (1,5 года) > 1 400 000 = 40 %

Чужими деньгами

Первый взнос = 100 000 Кредит = 900 000

Ипотека = 9000 / мес. * 16 мес. = 144 000

Итого ЛК = 144 + 100 = 244 тыс.

Доход = 1 400 000 – 900 000 = 500 000

244 000 > (1,5 года) > 500 000 = 105 %

Допустим, у вас есть 1 миллион рублей и вы покупаете квартиру-студию. Квартира построится через полтора года и вырастет в цене, например, на 40 %. Соответственно, мы вложили 1 млн. руб. и получили 1 млн. 400 тыс. руб. Вполне неплохо.

Весь вопрос в том, чтобы правильно выбрать новостройку: чтобы она вырастала в цене, чтобы строительство не замораживалось и т. д.

В среднем стоимость новостройки в год растет примерно на 40–50 % в зависимости от региона. Есть регионы «умирающие», где жилье никому не нужно, откуда люди уезжают. Москва вообще невыгодный город для покупки. Сейчас отлично растет Подмосковье.

Теперь рассмотрим другой путь. Если мы разбиваем эту сумму: не покупаем за свои деньги, а вкладываем всего лишь 100 тыс. руб. (первый взнос по ипотеке – 10 %).

Очень важно понимать принцип – чтобы купить недвижимость, например, квартиру, вам не нужна вся сумма! Вам нужно найти всего лишь около 10–15 % от нее. А иногда можно обойтись даже без этого.

Соответственно, у нас кредит 900 тыс. руб., и ежемесячный платеж банку составляет 9 тыс. руб. в месяц. Умножаем на 16 месяцев (период, в течение которого мы платим ипотеку до завершения строительства дома).

Почему 16 месяцев? Потому что несколько месяцев мы ипотеку не платим. У нас есть секретные технологии, как не платить ипотеку 2–3 месяца (в наших обучающих курсах мы описываем этот секретный способ сэкономить сразу порядка 50—100 тыс. рублей). Поэтому из срока завершения строительства – 18-ти месяцев – мы вычитаем 2 месяца

Получается 144 тыс. руб. – выплаты по ипотеке за этот период.

Итого вложений личного капитала: 144 тыс. руб. (при ипотеке) + 100 тыс. руб. (первый взнос) = 244 тыс. руб. мы вкладываем в этот проект за все полтора года. Они растянуты по времени.

100 тыс. руб. сразу первый взнос и потом по 9 тыс. руб. в месяц – совокупно мы вложим 244 тыс. руб. Ипотеку обычно мы берем на максимальный срок – порядка 20–25 лет.

Как только получено свидетельство о регистрации права собственности, мы продаем квартиру за 1,4 млн. рублей.

1 млн. 400 тыс. руб. – 900 тыс. руб. (их возвращаем в банк). На самом деле даже меньше, потому что часть кредита уже погасилась. Но округлим для ровного счета, как раз для компенсации страховки, комиссий и т. д.

Итого наша прибыль – 500 тыс. руб. (сейчас опускаем вопрос налогообложения, поскольку в разных случаях возможны разные платежи, часто вплоть до полного их отсутствия).

Мы вложили 244 тыс. руб., а заработали 500 тыс. руб. Теперь мы уже получили рост 105 %, в 2,5 раза больше, чем в первом варианте! Использование кредитного плеча позволяет получать намного более высокую доходность.

А если грамотно искать… (+40 % за 1 год)

Более того, если грамотно искать, то можно найти объекты, которые растут гораздо более активно. Например, на 40 % за один год (а не 1,5 года, как в предыдущем примере).

Своими деньгами

1 000 000 > (1 год) > 1 400 000 = 40 %

Чужими деньгами

Первый взнос = 100 000 Кредит = 900 000

Ипотека = 9000 / мес. * 10 мес. = 90 000

Итого ЛК = 90 + 100 = 190 000

Доход = 1 400 000 – 900 000 = 500 000

190 000 > (1 год) > 500 000 = 163 %

Соответственно, все исходные данные те же, но представим, что доходность вырастает за один год, а не за полтора. Теперь ипотеку мы заплатим уже 90 тыс. руб. за один год (12 месяцев минус 2 = 10 месяцев * 9 тыс. руб.).

То есть всего у нас вложено 100 + 90 = 190 тыс. руб., а вытаскиваем мы 500 тыс. руб. Доходность стала 163 %.

Итого, имея 1 млн. рублей, вы можете увеличить его, используя один из двух сценариев.

• Первый – на весь миллион купить одну квартиру и получить доходность 40 %.

• Второй – разбить на 5 кучек по 200 тыс. рублей, купить пять квартир и с каждой из них получить 163 % доходности. Сами для себя решайте, какой вариант вам более интересен.

P.S. Да, можно брать несколько ипотек, максимум, что делали наши инвесторы-рекордсмены – 12 ипотек одновременно. И да, квартиру «под ипотекой» можно продавать.

Использование ипотеки позволяет нам:

• получать намного более высокую доходность;

• начинать зарабатывать на инвестициях, даже не имея больших денег (ведь 190 тыс. руб. – гораздо более доступная сумма, чем 1 млн. руб.).

Еще раз о ключевых принципах инвестирования в недвижимость

1. Находим недооцененные объекты. Те, которые почему-то сейчас стоят заметно дешевле рынка.

2. Использование кредитного плеча позволяет заметно поднять доходность наших инвестиций и входить в проекты даже с минимальными суммами.

3. Максимальный срок ипотеки.

4. Минимальный месячный платеж.

С чем нужно определиться перед началом инвестирования?

Во-первых, это контекст жизни.

Любой инвестиционный проект должен начинаться со стратегии контекста жизни – где, с кем и как вы живете.

Например, вы нашли крутой объект в Московской области, а сами находитесь в Барнауле… Расстояние до объекта – 3,6 тыс. км, и он приносит 300 % прибыли. Готовы ли вы все бросить и уехать в Новый Уренгой? Это надо оценить прежде всего.

Город Барнаул приводим не просто так: один из самых активных инвесторов нашего клуба PLATINUM группа – Дмитрий К. – регулярно летает из Барнаула в Подмосковье, поскольку находит в этом регионе очень интересные объекты, доходность которых многократно окупает перелеты.

К слову, он и в Барнауле совершает убойные инвестиции. Из последних покупка гаражей за 20 тыс. рублей и их продажа через год за 450 тыс.

Точка «А» – начало движения

В ней мы должны просчитать свои активы и пассивы.

Любые вещи могут быть как активом, так и пассивом. Например, у вас есть машина, вы покупаете бензин, резину, делаете техническое обслуживание, т. е. несете расходы – это пассив.

Но если вы сдаете машину в аренду, то ни на что не тратитесь, а получаете прибыль, тогда машина превращается в актив.

Наша задача как инвесторов – превращать все в активы.

Дом, если мы в нем живем, – пассив. Дом, если мы его сдаем, – актив.

Надо адекватно просчитать точку «А», чтобы знать, что у нас есть и что можно с этим сделать.

Точка «Б» – куда мы хотим попасть?

После того как просчитали точку «А», нужно поставить цель и просчитать точку «Б», то есть куда мы хотим попасть.

Точка «Б» должна быть в перспективе не дальше, чем 12 месяцев. К этой точке «Б» нам нужен план действий: как мы туда попадем из точки «А».

Рекомендуем, чтобы точка «Б» по целям не более чем в два-три раза превышала точку «А». Если ставим цели выше, то психологически будет очень сложно. Надо разгоняться по принципу автомобиля: первая передача, вторая и так далее.

Например, если у вас зарплата 30 тыс. рублей и вы себе поставите целью заработать 1 млн. рублей в месяц, то у вас ничего не получится. Лучше запланировать создать дополнительный пассивный доход на недвижимости в 50–60 тыс. рублей. Это в зоне вашего ближайшего развития.

Колесо жизненного баланса

Есть такое понятие «Колесо жизни». Это несколько сфер: бизнес, семья, личностный рост, здоровье, контекст жизни, любовь, образование. У каждого значимые области свои: кто-то хочет много денег, другие – власти, а некоторые – просто жить спокойно.

Пример «Колеса жизни»:

Рис. 2. Колесо жизненного баланса

Важно самому проанализировать то, что у вас в приоритете, и на основе этого анализа развивать самое слабое звено. Сферы можно оценить по 10-балльной шкале. 0 – все совсем плохо, 10 – идеал. Поставьте оценку для каждой сферы и закрасьте сектор колеса от 0 до вашей оценки (например, до 6).

После того как вы закрасите все сферы будет видно, где у вас самая большая просадка и что надо развивать в первую очередь, чтобы получился жизненный баланс.

Теперь вернемся к точке «Б» и сравним свое колесо с теми планами, которые вы себе поставили, не надо ли что-то подкорректировать.

Ваша стратегия инвестирования

Далее мы должны разработать стратегию – как достичь желаемого: из точки «А» попасть в точку «Б», с помощью каких инструментов будем реализовывать план.

По этому вопросу мы вам дадим большое количество вариантов в следующих главах, среди них будет несколько стратегий, как можно подняться с нуля.

Прежде чем вкладывать хотя бы одну копейку из своих денег в реализацию выбранного направления, нужно обязательно сделать тестирование стратегии, то есть проверить, насколько данная стратегия работает именно в ваших условиях.

Пример

Реализация посуточной аренды в районе г. Долгопрудный, где сдаются всего две квартиры. В Москве предложений по аренде порядка 5000, а здесь, всего в одном километре от МКАД, две квартиры. В этом районе не было рынка по сдаче жилья посуточно.

Тогда мы решили протестировать цену 1400 рублей в сутки, чтобы посмотреть, как пойдет дело. Еще не имея объекта, разместили несколько объявлений. Люди звонили и выражали готовность заселиться на 20–30 дней.

Тогда мы подняли цену до 2000 рублей, клиентов устраивало и это. Таким простым и быстрым тестированием удалось определить отличную возможность – посуточную сдачу квартир в г. Долгопрудный, что и было нами вскоре реализовано.

Более того, можно на чужом объекте протестировать, сколько будет звонков. Вы увидите, стоит ли в данном районе сдавать недвижимость или предлагать записаться в очередь на освобождающуюся через месяц квартиру.

Как можно сдать даже бетонные стены

Недавно был случай, когда мы собирались уезжать в Испанию. До отъезда оставалась неделя, и мы понимали, что не успеем сделать ремонт в новом таунхаусе.

Объект представлял голые бетонные стены и фанеру на втором этаже. Больше не было ничего.

Мы дали объявление о том, что сдается 2 таунхауса: один с ремонтом, другой без (естественно, намного дешевле). Клиенты звонили и уточняли, есть ли в доме без ремонта что-либо кроме «голых стен».

Таким людям объясняли, что они могут сами сделать ремонт, купить туалет за 2000 рублей и дешевую душевую кабину и за это платить не 30 тыс. рублей в месяц, а всего 15 тыс. После одного из таких разговоров клиенты приехали для заключения сделки.

Мы предоставили арендаторам рабочих, которые могли сделать ремонт, и они сняли эту квартиру (таунхаус разбивался на несколько квартир).

Бывают разные ситуации в жизни, поэтому такой вариант тоже имеет право на существование – когда вы сдаете буквально голые стены и арендаторы сами делают ремонт. Вы же им компенсируете неудобства и расходы снижением арендной платы.

Главная идея в том, что нужно больше общаться! Если что-то не получается, перестаньте говорить, что вам не везет.

Лучше придите в банк и докажите, что вы все сможете выплатить. Люди понимают, что на сделки затрачиваются миллионы рублей, и они готовы идти на встречу.

Хочешь жить богатым – продавай бедным

Большинство людей приезжает в Москву, чтобы работать, и они ищут для себя наиболее комфортное и недорогое жилье. Как вы считаете, почему самые топовые магазины – это «Магнит», «Пятерочка» и «Ашан»?

Потому что их собственники, как и мы, рассчитывают в своих инвест-проектах, что 90 % клиентов – эконом-сегмент. Такие люди являются и нашей целевой аудиторией.

Если мы делаем проект для людей, относящихся к бизнес-классу, то нашими клиентами будут всего 3–5 % населения. Но стоит только расширить сегмент рынка, клиентов окажется в девять раз больше. Поэтому лучше рассчитывать на «эконом»-аудиторию.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/mrochkovskiy_nikolay/investicii-v-nedvizhimost-25-superstrategiy

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити