

Тайна денег. Книга самой богатой ученицы Кийосаки

Автор:

[Наташа Закхайм](#)

Тайна денег. Книга самой богатой ученицы Кийосаки

Наташа Закхайм

Top Business Awards

Для того чтобы стать успешным и богатым, нужно совсем немного – искреннее желание и знания, которые даст вам эта книга. Деньги не надо копить, их надо правильно использовать. Казалось бы, что может быть проще? Однако далеко не всем открыта эта великая тайна денег.

Начать путь к финансовой свободе можно и без большого стартового капитала: взяв кредит на оптимальных условиях и выгодно вложив деньги, вы заставите их работать на вас.

Узнав секреты обретения финансовой свободы, вы придете к той ослепительной жизни, о которой раньше могли только мечтать.

Благодаря этой книге вы узнаете, как:

- успешно применить метод Роберта Кийосаки в России;
- начать путь приумножения своих средств и создать пассивный доход;
- уже сейчас обрести финансовую независимость и перестать думать о деньгах.

Наташа Закхайм

Тайна денег. Книга самой богатой ученицы Кийосаки

© Закхайм Н., 2015

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2015

От автора

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Я рада, что вы решили посвятить время своему образованию и читаете эту книгу, чтобы узнать о возможностях создания капитала. Мы с вами начинаем увлекательное путешествие в мир инвестиций. И прежде чем мы приступим, я хочу предложить вам как можно скорее освободиться от старых стереотипов.

С помощью этой книги вы научитесь находить новые возможности, видеть перспективы там, где их не замечают другие. Вы сможете сделать то, о чем раньше лишь мечтали, – стать инвестором. И это более чем реально.

Вот уже много лет я инвестирую в недвижимость. Мои первые объекты находились в Голландии. А поскольку я живу на границе с Германией, я начала приобретать недвижимость и в этой стране. В 2012 году я задумалась об инвестировании в России и тут же встретила с первым стереотипом:

Инвестировать в России невыгодно?

Высокие банковские проценты, запутанные юридические схемы, постоянная и неизбежная бюрократия – этот список можно продолжать и дальше. И тогда я решила, что должна получить собственный инвесторский опыт в России, и только после этого буду делать выводы.

В настоящее время три моих российских проекта уже работают и еще три находятся в процессе реализации. Я убедилась, что российский рынок дает колоссальные возможности. Высокие проценты говорят о постоянном и устойчивом росте экономики, и даже в этих условиях возможен неплохой стартап и уверенное развитие проекта с использованием заемных средств.

Применяемые мной инвесторские стратегии не только отлично сработали на российском рынке, но и были обогащены новым опытом, который я получала и продолжаю получать в России.

Я с полной ответственностью могу заявить – российский рынок сейчас – это уникальный плацдарм, где есть возможности для каждого, кому интересно создавать доход при помощи недвижимости.

Мне очень важно передать этот опыт.

Я люблю афоризм «Время собирать камни и время разбрасывать камни». Сейчас я отчетливо ощущаю, что пришло мое время «разбрасывать камни». Я просто должна поделиться накопленным опытом, своими озарениями и неудачами, практическими навыками и открытиями.

Я хочу, чтобы жизнь каждого человека стала праздником свободного творчества. Я хочу, чтобы люди были богаты и занимались любимым делом. Я дам вам необходимые инструменты. Собирайте камни. Складывайте пазл, добавляйте к моим рекомендациям свой собственный опыт, наработки разных профессионалов.

Не принимайте все услышанное как истину в последней инстанции. Спорьте, предлагайте свои варианты, ищите альтернативные возможности.

Пусть каждый кусочек в вашем пазле, сплетаясь с другими в причудливый узор, наполняет вашу жизнь потрясающими событиями, делает ее захватывающей и насыщенной. Будьте свободны, счастливы и богаты.

Это может сделать каждый, и каждый этого заслуживает.

Сейчас мой инвестиционный пакет в одной только недвижимости превышает 6 000 000 евро и приносит моей семье стабильный и регулярный доход. Я хочу, чтобы каждый из вас осознал: вы абсолютно точно сможете достичь таких же показателей. И почти наверняка сможете добиться еще большего.

Я проверила это на тысячах своих учеников в Школе «Личность и Капитал», которую основала для всех желающих изменить унылое существование «от зарплаты до зарплаты». И их потрясающие результаты – моя самая большая гордость.

Те, кто хотя бы час в день посвятит изучению этой книги и выполнению домашних заданий, обязательно напишут мне: «Наташа, получилось!» И подтвердят это самыми впечатляющими цифрами.

Я приглашаю каждого из вас вступить на дорогу, которая не просто приведет к достатку. Она расширит границы вашего привычного мира и откроет вам ничем не сдерживаемые возможности для роста, творчества и абсолютно свободного выбора.

Интересно?

Добро пожаловать в Клуб!

Как я осталась без работы, или для чего нужны неудачи

1999 год. Голландия. Заседание Совета директоров международной корпорации. Я присутствую на этом заседании в качестве руководителя российского направления бизнеса. Мне 27 лет. Миллионные сделки, которые состоялись под моим руководством, обеспечили мне весьма приличную зарплату, просторную квартиру и «Volvo» представительского класса.

Девчонке из Питера, еще помнившей очереди за стиральным порошком в 90-е, такая работа открыла целый ряд преимуществ корпоративного мира развитой капиталистической страны. Но на этом заседании я собираюсь объявить о своем

уходе. В никуда.

Мне уже давно понятно, что давление, которое на меня оказывается в компании последние месяцы, неизбежно подталкивает меня к выбору – или идти на сделку с совестью, или уволняться. Для меня ответ очевиден – продавать душу за перелеты бизнес-классом я точно не собираюсь.

Выхожу с заседания с ощущением рухнувшей с плеч горы и внутренним мандражом – а что теперь? Представляю расстроенные лица родителей, которые так гордились моими карьерными достижениями. Предвижу недоумение друзей. Но знаю точно – я поступила абсолютно правильно. Больше на «дядю» я работать не стану.

Какое-то время беззаботно лечу на «золотом парашюте» – солидном выходном пособии от бывшего работодателя, которое существенно превышает среднюю зарплату большинства моих голландских знакомых. Отсыпаюсь, навещаю разбросанных по миру друзей и покупаю свой первый дом.

Это еще не инвестирование. Я еще не знакома с потрясающей и перевернувшей мое сознание книгой Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа» [1 - Роберт Тору Кийосаки – американский предприниматель, инвестор, писатель и преподаватель является автором 22 книг, которые разошлись в количестве более 26 млн экземпляров.]. Я просто начинаю делать первые самостоятельные шаги. Корпорации, которая оплачивала мою прежнюю жизнь, больше нет.

А еще, что для меня самое главное, во время ремонта нового дома я знакомлюсь со своим будущим мужем. Начинается семейная жизнь. «Золотой парашют», на котором я с таким удовольствием пролетела почти год, начал снижаться. Пришла пора искать ответ на очень русский вопрос – ЧТО ДЕЛАТЬ?

Полученный в Санкт-Петербурге медицинский диплом мужа в Голландии не подтвердили, а я уже ждала нашего первого сына, жить потихоньку становилось не на что. Несколько бизнес-проектов, которые мы с мужем попробовали

реализовать, денег не принесли. Сказалось отсутствие практического опыта ведения дел. В результате наши просчеты привели нас к долгу в 40 000 евро. В семье к тому времени появился второй ребенок. Мы с мужем понимали, что спасти нас могло только чудо.

Этим чудом стала та самая книга Роберта Кийосаки. Меня просто озарило – наше спасение – это НЕДВИЖИМОСТЬ.

Сейчас мне совершенно понятно, что та яма, в которой мы оказались, стала для нас благословением. Если бы не дно, которого мы тогда коснулись, мы бы никогда не начали так лихорадочно искать решение. Мы были как та лягушка, что взбила сливки в масло, чтобы выбраться из банки. И недвижимость стала соломинкой, за которую мы ухватились.

В самые трудные моменты я часто принимаю решения, которые многим кажутся странными. Вот и тогда при долге 40 000 евро я заняла у родителей еще одну тысячу и пошла учиться инвестированию в недвижимость.

Через некоторое время мы с мужем заложили наш дом и купили свой первый инвесторский объект – этаж пошарпанного дома в районе «Красных фонарей». Разделили его на 3 крошечные студии, сдали их в аренду и получили свой первый доход – 400 евро в месяц. И оба поняли – СПАСЕНЫ.

Именно с этого – с трех крошечных студий – и началось формирование нашего инвестиционного пакета, который через 7 лет стал приносить нам ежемесячно 15 000 евро и покрывать все наши базовые семейные расходы – оплачивать счета, кормить, одевать и обучать уже троих детей, финансировать наши путешествия и развлечения.

Чтобы заработать на жизнь, надо работать. Но чтобы разбогатеть, надо придумать что-то другое.

Альфонс Карр

Сейчас, кроме денег от сдачи в аренду объектов недвижимости, мы получаем доход от еще нескольких успешных бизнесов. Я отлично понимаю разницу –

бизнес как возможность прокормить семью и бизнес как свободное творчество, когда основные бытовые расходы твоей семьи оплачиваются твоей недвижимостью.

Здесь и начинается самое интересное – исчезают страхи перед приходящими счетами и штрафами, ты перестаешь высчитывать, что важнее – купить ребенку ботинки или сходить в парикмахерскую, начинаешь развиваться очень стремительно. Денежный поток, который, как казалось раньше, ограничен только чеками от работодателя, теперь поступает к тебе из разных источников и превращается в мощную полноводную реку с множеством притоков.

И никаких сделок с совестью.

Глава 1. Квадрант денежного потока

Как я уже говорила, на инвестирование меня вдохновило знакомство с книгами Роберта Кийосаки. Этот человек буквально перевернул мои представления не только об инвестировании, но и о жизни в целом. В его работах я встретила понятие «квадрант денежного потока». Это схема, которая показывает определенные типы людей, выявляет их отличительные черты и классифицирует их по типу получения дохода. Я начала свое движение из квадранта «Р» – работник по найму, в квадрант «С» – специалист, который работает на себя. А затем я переместилась в квадрант «Б» – владелец собственного бизнеса и, наконец, в зону «И» – инвестор.

Существующая система образования готовит наемных сотрудников. Взять советское время – кого готовили тогда? Работники машиностроения, текстильной промышленности – некие винтики системы. А Роберт Кийосаки был первым, кто сказал:

«Ребята, да посмотрите на роль экономики в вашей жизни! Как выжать максимум из экономики, чтобы сделать свою жизнь нормальной?»

Единственное, что меня пугало, – это мысль о том, что слишком долго нужно двигаться, чтобы достичь каких-то результатов. Что нужно вкладывать и еще раз вкладывать.

Я не знаю серьезных людей, которые бы не инвестировали в недвижимость.

Наташа Закхайм

Тем не менее мне удалось увидеть ситуацию в новом свете. Я оттолкнулась от квадранта Кийосаки и поднялась над ним, чтобы посмотреть на все 4 квадранта сверху. Это была новая, пятая точка, которая объединяла все стадии развития в одну, рождая объемное и глубокое инвесторское понимание. Этим пониманием были пронизаны все квадранты, каждый из которых предстал для меня в новом свете.

Я предлагаю вам взять этот ракурс. Пустите новое инвесторское видение в свою жизнь! И посмотрите на то, что есть сейчас, в каком бы квадранте вы ни находились. Вы работаете по найму или имеете какой-то малый бизнес? Вы крупный бизнесмен или уже инвестор?

В любой момент своей жизни вы можете действовать как инвестор! Как это сделать? Изменить свой взгляд на очередной стереотип:

Инвестирование – это вложение денег

Самый главный секрет заключается в том, что инвестирование – это не вложение денег. Вовсе не нужно иметь деньги, чтобы их вкладывать. Поговорим об этом подробнее.

Как покупать деньги

Что важно при покупке товара? Мы выбираем, мы присматриваемся, мы прицениваемся. Когда мы приобретаем бытовую технику, мы очень долго изучаем все характеристики, а также условия покупки, советуемся, смотрим, что нам больше подходит. К покупке денег нужно относиться точно так же. Этого не надо бояться – это просто покупка. Мы часто сталкиваемся с распространенным стереотипом:

Ипотека – это дорогая покупка.

Если вы все правильно посчитаете, то увидите сами. Ипотека – и не дорого, и не дешево. Ипотека – рабочий инструмент инвестора, и относиться к нему нужно соответственно.

Как правильно покупать деньги? Во-первых, покупать деньги нужно с открытыми глазами. Несмотря на то что это очевидно, в 90 % случаев люди делают иначе. Читать договор внимательно – недостаточно. Читать его желательно вместе с профессионалами. Приобретая машину, вы хотите получить консультацию квалифицированного специалиста. А при совершении сделки с недвижимостью это особенно важно. Наши советчики – юрист, банкир из другого банка или брокер по ипотеке.

Очень многие люди берут ипотеку, просто доверившись банкиру, не читая того, что написано мелким шрифтом и уж тем более не изучая ссылки. А ведь в документах бывает много ссылок на разные законы, содержание которых мы часто даже не представляем.

Главное правило любой сделки – ваше присутствие при ней!

Поэтому в ипотеке нет ничего страшного, если вы четко понимаете, зачем она нужна, если вы знаете, что это тот рычаг, который вам поможет. Мы будем брать ипотеку, только убедившись в том, что это нам выгодно, что это то, что принесет деньги.

Мы учимся вкладывать в недвижимость так, чтобы годовой доход был не меньше 30 %. Мы называем это минимальным порогом интереса. Проекты с доходом ниже этого порога нас не привлекают.

Я замечу, что даже в самой тяжелой ситуации – война, революция, политические коллапсы – в первую очередь выныривает недвижимость. Людям всегда надо где-то жить, поэтому недвижимость – самый надежный способ инвестирования. Те, кто считает, что ипотека – страшное зло, просто никогда этого не делали. Но слышали много «страшилок». Люди чаще делятся негативным опытом, чем рассказывают позитивные истории.

Не важно, по какой ставке вы берете у банка деньги —4 %, как в Европе, или 12–13 %, как в России. Важна не ставка, а рентабельность вашего проекта. Если даже вы берете кредит под 18 % годовых, а в результате сделки кладете себе в карман 90 %, это отличная сделка. Значение имеет только то, как работает каждый вложенный вами или взятый займы рубль, или доллар, или евро.

Все эти моменты инвестор учитывает, когда разрабатывает свои стратегии. Инвестирование – это не только жизненный план, стратегия и тактика. Это определенная ментальность и даже СТИЛЬ ЖИЗНИ.

Теперь ответим на самый главный вопрос – в какой момент вы становитесь инвестором? Вы инвестор – когда у вас есть личный план. И сейчас мы приступаем к созданию вашего собственного плана. Вы составите его сами, учитывая свои особенности, условия и показатели. Моя задача – показать вам, как это сделать.

Как составить личный план? Цикл покупки

Первое, что вам нужно понять, прежде чем вы вообще возьметесь за дело, – это то, что недвижимость развивается циклами. Пройдя через один цикл, мы снова возвращаемся к началу. Завершив один цикл, мы можем заниматься следующей покупкой, с целью прогнать ее по такому же сценарию. Инвестирование – это процесс, количество циклов которого определяете вы сами. Все зависит от ваших стремлений, сил и вдохновения.

Цикл покупки – это совокупность действий, которые нужно совершить, чтобы недвижимость начала приносить постоянный доход.

Какие шаги существуют внутри каждого цикла?

Выбор инвестиционного объекта

Мы изучаем, какие варианты есть в конкретном городе, районе, на интересующей нас улице. Смотрим на характеристики объекта и определяемся – подходит ли он под нашу стратегию. Уделяем внимание каждому нюансу. Узнаем стоимость объекта, условия покупки, сроки. Если объектов несколько – оцениваем каждый из них, исходя из всех начальных данных.

Расчет стоимости улучшения

Вам нужно понимать, в том числе и в цифрах, что нужно для того, чтобы объект стал более привлекательным с инвестиционной точки зрения. Иногда достаточно мелкого косметического ремонта, который вы можете сделать своими силами. Иногда необходима глобальная перепланировка с переносом стен, новым зонированием пространства.

Определение суммы, необходимой для запуска проекта

Каким количеством собственных средств вы располагаете? Какие активы вы можете задействовать, чтобы получить деньги – что-то продать, занять у родственников? Считаем, какой суммы недостает, чтобы взять ее в банке. Если собственных денег нет, и 100 % вашего проекта вы реализуете на заемные средства, это нормально.

Получение кредита

Вы можете использовать ипотечный калькулятор любого банка, чтобы рассчитывать, где выгоднее взять кредит. Здесь важно внимательно изучить все условия, максимально критично подойти к каждому пункту договора, просчитать все вдоль и поперек, чтобы быть абсолютно уверенным.

Вы должны узнать все условия и разобраться в них. И только после этого можете поставить свою подпись в договоре.

Реализация цели инвестиционного объекта

Объект получен в собственность, произведен необходимый ремонт, и мы выходим на завершающий этап. Если целью проекта была сдача квартиры в аренду – подбираем арендаторов, оформляем необходимые документы, начинаем получать доход. И платим проценты по кредиту.

Новый виток

Наш инвестиционный объект превратился в капитал, который начал работать и приносить доход. Этот доход является стартовым залоговым капиталом, на который мы можем опираться, чтобы начинать новый цикл. Мы можем повторять все произведенные нами шаги с другим объектом недвижимости.

А теперь мы узнаем, как инвесторы решают – стоит вкладывать в объект или нет.

Фактор капитализации

Фактор капитализации недвижимости – это отношение рыночной стоимости объекта к годовому доходу, который мы можем получить от него. Этот коэффициент показывает нам, насколько эффективно недвижимость будет работать.

Инвестор использует фактор капитализации постоянно. Он широко распространен в Европе и уже начал применяться в России.

Давайте разберемся, что же это за фактор. Он сослужит вам хорошую службу.

Фактор капитализации зависит от индивидуальных условий объекта.

На рыночную стоимость может влиять страна, город, район или улица, на которой объект находится. Но годовой доход объектов с одной улицы может отличаться, так как в одном, например, сделан евроремонт, а в другом – самый обычный. В дальнейшем вы научитесь легко ориентироваться на этот показатель и активно применять его на практике.

Я хочу ввести новое понимание этого коэффициента – фактор личной капитализации. Это показатель, который определяет вашу «стоимость» с учетом тех средств, которые банк готов дать вам под вашу зарплату. Чем выше ваш доход, тем больше заемных средств вы можете привлечь.

Фактор личной капитализации зависит от многого – от того, где вы живете, сколько вам лет, в какой отрасли вы работаете, какова ваша квалификация. Я

разработала этот метод для определения оценки себя и своих возможностей.

Фактор личной капитализации – это ваш годовой доход.

Нам нужно определить этот показатель для того, чтобы понять, как можно увеличить свою личную ценность. Предположим, мы вложили определенную сумму в курс повышения квалификации – допустим, в тренинг по продажам.

После прохождения этого курса логично ожидать прибавку к зарплате. Посмотрим, на какую сумму кредита мы можем рассчитывать в связи с тем, что зарплата увеличилась.

Ваш самый главный актив – это вы сами. Вложите свое время, свои усилия и деньги в обучение, подготовку и поддержку вашего самого главного актива.

Том Хопкинс

Предлагаю вам выполнить первое практическое задание – выявить фактор личной капитализации. Сделать это можно с помощью ипотечного калькулятора любого банка. Эта аналитическая работа покажет вам, что ваша профессия – это ресурс для создания капитала. А ваша карьера – это инвестиционный проект. И вы уже сегодня можете использовать этот ресурс для увеличения денежного потока.

Задание

ЛИЧНАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ

Залог успеха – постоянное повышение личной капитализации.

Какой доход обеспечит вам карт-бланш на начальном этапе инвестирования?
Произведите расчеты, которые дают понимание вашей личной капитализации.

Открываем ипотечный калькулятор банка (вы найдете его на сайте любого банка), заносим туда все необходимые данные: ваш доход, семейное положение, количество детей, срок предполагаемого кредита. Задавайте максимально возможный период с поправкой на ваш возраст. Результат этого расчета – сумма денежных средств, которую банк готов предоставить вам в кредит.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

Роберт Тору Кийосаки – американский предприниматель, инвестор, писатель и преподаватель является автором 22 книг, которые разошлись в количестве более 26 млн экземпляров.

Купить: https://telnovel.com/zakhaym_natasha/tayna-deneg-kniga-samoy-bogatoy-uchenicy-kiyosaki

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)