

## Моя история

Сколько бы тебе ни было лет, у тебя есть шанс разбогатеть. Если послушать большинство историй успеха, то главный фактор в них – не удача и не везение. Человека рано или поздно переставало устраивать то, как он жил, он начинал искать варианты, двигаться, ДЕЛАТЬ.

Именно делание отличает успешных людей. Есть даже выражение такое: «делать деньги». Делать – значит, постоянно идти к своей цели, делать шаги, терпеть неудачи, и все равно вставать и идти.

Практически каждый миллионер и даже миллиардер в прошлом был никем, несколько раз терял все. А потом вставал опять... Можно начинать свой путь из любого города и при любой финансовой ситуации.

До 2014 года я жила в крохотном городке Камышин Волгоградской области, работала на зарплату и не мечтала, что когда-нибудь перееду на Канарские острова буду получать пассивный доход миллион рублей в месяц.

Мама растила меня одна, она работала медсестрой и у нас часто не было даже жизненно необходимого. Я ела гречку на завтрак и дешевые яблоки на десерт. Поэтому я всегда хотела зарабатывать, с самого детства. Совсем маленькая, я играла не в куклы и принцесс, а в магазин. У меня был школьный портфель, который я наполняла бумажками-деньгами. Прямо рисовала купюры: сто рублей, двести.

Работать я начала в пятом классе, продавала газеты. За каждый экземпляр получала пятьдесят копеек. Это было не совсем легко. Я была замкнутой, мне сложно в принципе подойти к незнакомым людям на улице и предложить что-то купить. Но я понимала, что нигде больше не смогу получить деньги, и шла. Так я получила свой первый опыт прямых продаж.

Уже в школе я продавала одноклассникам и учителям косметику, чтобы накопить на квартиру.

В девятнадцать лет я накопила-таки на первую машину и собственную квартиру, работала с утра до ночи и меряла успех усталостью.

За пять лет до основания моей многомиллионной компании, в 2010 году, я работала в офисе, жила в городе Камышин и считала себя успешной женщиной, зарабатывая восемьдесят тысяч рублей в месяц.

Как же мне удалось всего за несколько лет переехать в Москву, основать свою компанию и стать миллионером? Причем пока что рублевым, но я всего



в двух шагах от того, чтобы стать долларовым, и собираюсь в ближайшее время закрыть эту цель.

Когда я в своем Камышине достигла зарплатного потолка, то поняла, что мне чего-то не хватает. Каждое утро вставала с вопросом: как мне научиться, что сделать, чтобы зарабатывать больше? Советов спросить было не у кого, и я начала смотреть вебинары. Искала, как начать свое дело. Где-то полгода смотрела только бесплатные уроки. На самые разные темы. Один меня очень заинтересовал: как заработать миллион на коттеджах. Стало так интересно! Стройка меня прям манила. Но курс стоил двенадцать тысяч рублей. На тот момент Интернет только развивался, я сама ни разу еще ничего не покупала онлайн, и было страшно отдать такие деньги. Для сравнения, у мамы зарплата была — восемь тысяч рублей. Друзья пальцем у виска крутили, что ты там смотришь вообще. Послушалась я их? Конечно нет! Жизнь-то моя. Я позвонила младшему двоюродному брату и услышала то, что мне было так необходимо: «Если хочешь, бери». Меня успокоило, что хоть кто-то меня поддержал. С радостью я бежала каждый день с работы: смотреть вебинары и учиться. Но курс я не отбила. Надо было вкладывать свои деньги. Можно было взять кредит, а я побоялась, что у меня ничего не выйдет, и я останусь в больших долгах. Из-за чего дело не выгорело? Из-за страха! Именно одной, без поддержки мне было боязно такое дело начинать, брать кредит. Так мои страхи не дали мне осуществить мечту в первый раз.

Но я не сдавалась.

Однажды, еще живя в Камышине, я купила тренинг Роберта Кийосаки и поехала в Лондон. Я не знала языка, но так вдохновилась его книгой «Богатый папа, бедный папа», что решила — надо ехать. На его лекциях был синхронный перевод, из России приехала отдельная группа. Он много говорил вещей, которые пришлись мне по душе: про социальное жилье, про то, как они делят большие объекты, например, церковь, и продают квартиры малоимущим. По факту это то, чем я сейчас занимаюсь. Тогда мне даже в голову не пришло, что я могу то же самое сделать. Он говорил и про благотворительность, как она ему помогает в бизнесе, какие льготы дает государство. Но у меня было предубеждение, что это все не про нас. Уже через год я разделила свою первую квартиру на студии и меня как током ударило: это же то, о чем Кийосаки говорил!

Все эти знания мне потом очень пригодились, когда я начала продавать студии в Москве. Поэтому, какой бы опыт у Вас ни был – будьте за него благодарны, он еще сослужит вам добрую службу. И конечно – никогда не переставайте учиться! Образование – это беспроигрышные инвестиции. Только обучение дает нам возможность открыть глаза на что-то новое. Когда нет информации, мы не видим возможностей. И потом, ты никогда не знаешь, где тебе пригодятся полученные знания. Когда я жила в Камышине, то уже

в институте, благодаря тысяча и одной работе, могла позволить себе купить хорошую машину. Но я думала, что пусть я буду кататься на девятке, но вложу деньги в свое обучение.

Когда я приехала в Москву, я жила в разных хостелах и домах, где жили предприниматели-стартаперы. Денег особо не было. Но я принципиально не хотела работать за оклад. Поэтому я искала какой-то бизнес. Я хотела % от своей деятельности и хотела зарабатывать безгранично много.

Я продолжала обучаться, начала знакомиться вживую с людьми, с которыми я проходила тренинги онлайн. На одном из мероприятий, я познакомилась со своим первым будущим бизнес-партнером. У него была своя компания по посуточной аренде квартир. Я к тому времени уже проводила вебинары на тему, как брать кредиты, потому что до этого работала в банке. А партнер хотел проводить вебинары, но не умел, и я взялась его обучать. Он предложил мне продвигать его проект по посуточной аренде квартир за процент, а мне это и было нужно.

Как-то раз мой партнер захотел купить себе таунхаус, пошел к застройщику, а тот предложил ему скидку 5 миллионов за 5 таунхаусов. Так мы занялись продажей таунхаусов. И уже после этого основали компанию «ЧИПХОУМ», которая стала лидером рынка эконом-жилья.

Так в 2015 году я с двумя партнерами основала самую крупную в России компанию по продаже бюджетного жилья «ЧипХоум» и научила тысячи людей зарабатывать на недвижимости миллионы.

Сейчас у меня 11 бизнесов, пассивный доход порядка миллиона рублей в месяц, я живу на Канарских островах и могу руководить отсюда всеми своими проектами.

Я продолжаю учиться и искать самые интересные проекты и ниши. Многие думают – вот разбогатею и не буду ничего делать. На самом деле, что-то делать хочется всегда! Улучшать, расти и делиться пользой с другими. Поэтому я написала эту книгу. Мне хочется дать вам, друзья, максимум полезной информации, которую вы сможете применять в жизни и богатеть.

### **Суть моего бизнеса**

Я и мои партнеры решили делить большие неликвидные квартиры или таунхаусы на студии и продавать их. Такая студия стоит в разы дешевле равноценной однокомнатной квартиры. А по сути мало чем отличается. Метраж такой же, есть своя кухня и санузел. Поэтому спрос огромен.

### **Делается это так.**

Допустим, я нашла трехкомнатную квартиру, которую долго не могут продать. Она стоит пять миллионов. Я закладываю туда свою прибыль, миллион рублей. Еще деньги на ремонт, пятьсот тысяч рублей, и комиссия агентам – двести тысяч. Потом считаю:

$$5\ 000\ 000 + 1\ 000\ 000 + 500\ 000 + 200\ 000 = 6\ 700\ 000.$$

Эту сумму я делю на четыре, ведь я планирую продать четыре студии. И получаю миллион шестьсот семьдесят пять тысяч рублей. По этой цене я их и продаю. И продаю молниеносно, потому что однушка стоит примерно четыре миллиона рублей, а такая же по метражу готовая квартира-студия в построенном доме примерно на тридцать процентов дороже нашей цены.

### **Что мне для этого нужно?**

Договориться с владельцем неликвидной квартиры, взять ключи и начать показывать потенциальным покупателям. Затем продать и заключить сделку!

Конечно, здесь есть много нюансов, не волнуйся, мы все и подробно разберем. Но что самое главное в моей схеме: от такой сделки выигрывает каждый.

Продавец счастлив, что мы быстро и без комиссии продаем его «висячую» недвижимость. Покупатель счастлив, что смог приобрести собственное отдельное жилье намного дешевле рыночной цены. А мы счастливы за них, конечно! Ну и потому что смогли заработать свой миллион.

Когда-то я шла по этому пути в первый раз без всяких ориентиров. По дороге к своему первому миллиону я успела поработать торговым представителем, управляющей в магазине техники, менеджером в банке, ведущей вебинаров и организатором мероприятий. Сколько бы лет тебе ни было, не сбрасывай со счетов свой опыт. Даже самый провальный или экзотичный! В новом деле он пригодится, иногда в самый неожиданный момент. Не обесценивай себя и не обнуляйся. Просто иди с широко открытыми глазами. Ты отправляешься в путешествие с надежным путеводителем.

# ШАГ 1. ПОИСК ОБЪЕКТА

## Срок выполнения: не больше недели

Я советую работать в своем районе или в том районе, который ты хорошо знаешь. Моя схема работает для любого города России, так что неважно, где ты живешь. Начинай там. Общее правило такое: если цена квадратного метра больших помещений дешевле, чем цена квадратного метра маленьких помещений, наша стратегия сработает.

### **СОСТАВЛЯЕМ ТАБЛИЦУ**

Когда ты по максимуму собрал информацию, занеси ее в таблицу. Пусть в ней будет вся недвижимость, которая продается в твоём районе: комнаты, малосемейки, комнаты гостиничного типа, комнаты в коммуналках, общежития, студии, апартаменты, однушки, двушки, трешки и так далее. Абсолютно все! Но только из эконом сегмента.

В таблице укажи адрес, метраж, сколько стоит квартира, сколько стоит квадратный метр.

Потом выбираем из больших квартир, начиная с двухкомнатных, самые дешёвые. Но не по общей стоимости, а по цене за квадратный метр.

Потом возвращайся к нашей чудесной табличке, и смотри, сколько стоят все варианты однокомнатных квартир и студий в твоём районе. Сделай цену студии дешевле процентов на двадцать. Но при этом цена должна быть такая же или выше, чем стоят комнаты. Если все сходится, тогда твои студии будут в рынке.

А теперь смотрим, подходит ли объект по цене? Делаем это по уже знакомой формуле.

ТЕСТ: даем объявление. В нашей нише спрос можно понять даже быстрее. Если за первые пять дней вы не набрали хотя бы пять желающих прийти на просмотр, ищем другой объект.

### **НЕМНОГО ПРО МОТИВАЦИЮ**

Ты не станешь преодолевать себя, если у тебя не будет четкого ответа на вопрос: зачем мне это? Если бы я росла в благополучной семье, то будучи маленьким ребенком вряд ли стала бы бороться с замкнутостью, чтобы продавать газеты. Моя мотивация тогда — нужны деньги, чтобы выжить. Больше взять их неоткуда, значит, надо собраться, даже если страшно. А что будет подталкивать тебя?

### **СЕЗОННОСТЬ**

В продажах недвижимости есть свои пики и спады. Самое горячее время начинается в октябре и длится до конца декабря. Люди считают все и везде. Причем не только недвижимость, но и другие товары: бытовую технику, продукты, одежду. Многие боятся, что недвижимость подорожает со следующего года (полнейший миф, кстати), у кого-то кредиты, все психологически стремятся завершить дела в старом году. В январе я со всей

компанией еду в отпуск, потому что клиентов нет вообще. Ну а потом, чем теплее, тем лучше. Единственное, немного проседает июль, потому что люди уезжают в отпуск.

## **Сколько объектов можно вести одновременно**

Здесь нужно соблюдать баланс. Один объект — хорошо, а два лучше. Три — уже не всегда оправдано. Четыре — того хуже, здесь уже нужна команда. Когда у тебя есть один объект, ты его продаешь себе и продаешь. Если у тебя второй объект, то время на него ты найдешь, не настолько еще загружен. И тут какой плюс: у тебя пришел клиент, ты затратил, к примеру, десять рублей на рекламу, чтобы его привлечь. Ему что-то не подошло, ты можешь отправить его сразу на другой объект. Получается, сэкономил на рекламе.

## **ШАГ 2. ДОГОВАРИВАЕМСЯ С ВЛАДЕЛЬЦЕМ**

### **Срок выполнения: несколько дней**

Теперь позвони по объявлению и договорись о просмотре. Внимание! Ни в коем случае не рассказывай о своих планах и не предлагай сотрудничество по телефону! Начнешь сходу объяснять, что собираешься делить на студии, что будешь продавать в долевую собственность, в девяносто девяти процентах случаев наткнешься на отказ.

Перед тем, как поехать на просмотр, продумай, что именно ты будешь рассказывать, как предложишь свои показы и продажи в долевую собственность. Я советую два варианта, как разговаривать с владельцем.

*Второй вариант* для тех, кто гипотетически хочет одну из студий приобрести себе. То есть заработать не деньги, а жилье. Говоришь так. Хочу купить квартиру и разделить на студии, одну себе заберу, вторую друг уже решил купить, осталось найти одного (два, три, смотря какой объект) клиента. Скажи, что у вас нет возможности купить по отдельной квартире, но вы знаете, что по долям можно купить студии дешевле, и есть на этот вариант деньги.

### **СТОП-ФАКТОРЫ, с какой квартирой точно не надо связываться:**

1. Объект был под судом. Ниже рынка есть варианты с историей: дележка наследства, двадцать собственников или что-то еще неблагоприятное.
2. В объекте несогласованная серьезная перепланировка. Это ты поймешь на месте, просто сравни планировку с реальностью.
3. Котел индивидуального отопления. Для него нужна отдельная комната с окном, которая не может быть студией,
4. Студия меньше двенадцати квадратных метров (общая площадь без балкона).
5. Большие студии: более двадцати квадратных метров каждая. Все студии от двадцати метров — уже не формат «эконом».



6. Если рассматриваешь квартиру, то только в многоквартирном доме на первом или втором этаже (если под ним нежилое помещение).
7. В квартире нет центрального отопления.
8. Высота потолков: если второй этаж и выше, то высота потолков должна быть минимум 2,8 метра.
9. Дом не должен быть признан историческим памятником архитектуры. Таких домов особенно много в Санкт-Петербурге.
10. У продавца есть право собственности на объект. Попроси свидетельство о собственности, либо выписку из ЕГРП или ЕГРН.

### **БРОНИРОВАТЬ БУДЕМ?**

Продавец может попросить внести бронь, чтобы разрешить начинать делать показы. Обычно бронь вносят, чтобы получить эксклюзивное право показа, как бы «застолбить» объект за собой.

Но! У нас бизнес строго без вложений! Нам не нужен никакой эксклюзив! Не бронируй объект, даже если ты миллионер. На этом часто срезаются новички. Никакие тестовые объявления не дадут гарантию, что ты успешно продашь объект. Только одна-две брони от потенциальных покупателей.

Объясни, что у тебя есть опыт в продаже недвижимости, что тебе надо понимать, что объект интересен рынку. Поэтому ты хочешь показать объект потенциальным клиентам. Не потому что ты такой бедный и у тебя нет пятидесяти тысяч рублей, а потому что это так работает. Ты готов бронировать после двух недель показов и не можешь рисковать, пока не увидишь реальных клиентов.

### **ПРАВИЛА БРОНИРОВАНИЯ**

Оставляй бронь в размере не более пятидесяти тысяч рублей и только собственнику. Если собственника представляет риэлторское агентство, обязательно узнай о владельце, познакомься с ним и убедись, что он действительно готов продать объект по студиям.

Заклучай официальный договор, когда берешь от клиента первую бронь. Не предлагай это сделать сразу на просмотре собственнику или агенту. Помним об адекватности: он тебя не знает, в первый раз видит, а ты уже просишь его подписать какую-то бумажку. Люди боятся что-то подписывать. К тому же, в моей практике было несколько раз, что даже с договором продавец отдавал квартиру другому. Просто к нему пришли с чемоданом денег, и он решил не рисковать. В таком случае собственник вернет твою бронь в двойном размере. Это должно быть прописано в договоре.

### **САМОЕ ВАЖНОЕ**

Главное — договориться и продать. Но люди боятся зарабатывать, боятся больших денег и начинают отвлекаться на ненужные мелочи. Не было ни разу

такого, чтобы кто-то договорился и продал, но не нашел подрядчика, чтобы ремонт сделать, или нотариуса на сделку.

Основное — договориться и продать. Остальное — дело техники. О всех мелочах, на которые нужно обратить внимание, я расскажу в следующих главах. Но вот в этой конкретной главе — твое золотое дно. Если у тебя получится договориться, то получится все.

## **ШАГ 3. ПРИВЛЕКАЕМ КЛИЕНТОВ**

### **Срок выполнения равен сроку продажи объекта**

#### **РАСКЛЕЙКА ОБЪЯВЛЕНИЙ**

Один из самых эффективных и простых методов привлечь клиентов. Лучше всего работает на старшее поколение. Отдача от объявлений зависит от района, но всегда есть.

Хорошо работают штендеры. Размещай на остановках, рядом с магазинами или киосками.

#### **ДОСКИ ОБЪЯВЛЕНИЙ**

В России лучшие рекламные площадки недвижимости: «Циан», «Авито» и «Юла», «Яндекс. Недвижимость». Причем «Циан» работает только для Москвы и Санкт-Петербурга, а вот «Авито» — везде. «Юла» — относительно новый, но уже успешный проект, первый конкурент «Авито». Плюс в каждом городе есть локальные сервисы, которые тоже отлично продают.

#### **Как писать объявление?**

Текст должен совпадать с фильтрами, по которым тебя будут искать. Этаж, балкон, квадратура — все укажи.

В начало нужно поставить фразы, привлекающие внимание, напиши их большими буквами: «супер цена», «акция», «лучшее предложение на рынке», «внимание», «лучшая цена», «спешите», «самая низкая цена»... Главное, не пиши «только у нас», чтобы не обманывать покупателей. В конце обязательно пиши призыв к действию, например, «остались вопросы — звоните прямо сейчас!».

#### **ОБРАБОТКА ЗВОНКОВ**

Важный этап! Чем больше звонков ты превратишь в просмотры, тем меньше денег потратишь на рекламу. Когда ты разговариваешь по телефону, повторяюсь, важно улыбаться.

#### **АГЕНТЫ И АГЕНТСКАЯ СЕТЬ**



Ты можешь вовсе не заниматься рекламой, а перепоручить это дело агентам. Но теорию знать все равно нужно, чтобы выбрать хорошего или научить кого-то «с нуля».

В таком случае ты будешь заниматься непосредственно показами, а самих клиентов к тебе будут приводить агенты. За это ты будешь им платить комиссию, она уже заложена в нашу формулу.

### **НАЙДИ ПАРТНЕРОВ**

Лично я в каждый свой проект брала партнёров, причем мужчин. У нас у каждого есть свои компетенции, свои любимые дела. Мне нужно человека уволить или разобраться с невыполнением обязательств, я попрошу партнера-мужчину. Точно так же он попросит меня составить маркетинг-план, потому что мне это легко, а ему придется долго сидеть и разбираться.

Я советую искать партнеров в том окружении, где люди с такими же ценностями. Причем и жизненными, и карьерными. Выбирай человека с опытом в бизнесе, лучше в твоей нише.

## **ШАГ 4. ГОТОВИМ ОБЪЕКТ К ПОКАЗУ**

### **Срок выполнения: несколько дней**

#### **ЗАМЕРЫ**

Замеры делай сразу, как договоришься показывать объект, чтобы лишний раз туда специально не приезжать. Поэтому всегда бери на просмотр лазерную рулетку. Она гораздо удобнее обычной, тебе не понадобятся помощники, чтобы сделать замер.

Все замеры записывай четко, лучше в телефон или планшет.

#### **РАЗМЕТКА**

Ее нужно сделать, если тебе попался объект свободной планировки большого метража.

Очень опциональная вещь, но без нее иногда сложно продавать. Мы же делаем ремонт только после сделки. На пустом пространстве трудно объяснить клиенту, что где будет.

#### **ПРОЕКТ**

Картинка, по которой мы продаем, где нарисованы наши будущие студии, — это фактически все, что у нас есть. Поэтому она должна быть четкой, цветной, симпатичной и качественной. Если ты любишь чертить и готов сам разобраться с программами, в которых отрисовываются проекты, браво! Если сомневаешься — лучше закажи, можно на тех же сайтах, которые я советовала для делегирования.

## **ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

Советую под каждый проект сделать небольшую презентацию. Ее можно разослать клиентам, чтобы они поподробнее ознакомились с тем, что ты предлагаешь. О чем рассказывать?

- Опиши сам объект;
- Покажи, где он находится;
- Обязательно расскажи про инфраструктуру района.
- Преимущества объекта.
- Транспортная доступность.
- Планировки с ценами.

Всегда бери с собой на показ договоры бронирования и все документы, которые у тебя есть по квартире, а также красивую цветную презентацию объекта.

## **БАНКОМАТ**

Узнай, где находится ближайший к твоему объекту банкомат. Обязательно! Бывает, люди бы и рады забронировать, но денег не взяли, с собой только карточка.

## **ОСТАНОВКА: ЧТО МЕШАЕТ ТЕБЕ ДОСТИГНУТЬ ЦЕЛИ**

### **Я – САМЫЙ УМНЫЙ**

Если ты прочитал половину книги, но ничего не сделал, скорее всего, тебе мешает скепсис.

### **ПО-СВОЕМУ**

Но люди не слушают. Идут и делают на свой манер. Потом признают ошибки, но теряют самое драгоценное — время.

### **ЖАДНОСТЬ И ГЛУПОСТЬ**

Приходят ученики, полные энтузиазма, с шилом в одном месте, прямо-таки кидающиеся на амбразуру, что, безусловно, здорово. Но вот когда вместе с этим человек договоры не читает, в тонкостях не разбирается — плохо. А когда начинаются реальные деньги, хочет все переиграть. «Я особенный, давайте договоримся по-другому!»

### **СТРАХ**

Я бы советовала всем начинающим предпринимателям сходить к психологу хотя бы раз. Потому что абсолютно у каждого из нас много страхов и комплексов. Большинство скажет: «Нет, это явно не про меня». Но, по-любому, конкретно про тебя.

## **НЕ СЛУШАЙ НЕУДАЧНИКОВ**

Всегда ищи людей лучше, умнее, успешнее. Я всю жизнь искала такое окружение, но в Камышине с этим было трудно. Но это не повод остановиться!

### **ПАСУЕМ ПЕРЕД ОТКАЗОМ**

Например, ты предлагаешь владельцу продать по студиям его квартиру, а он отказывается. Очень частая ошибка: люди разворачиваются и уходят. Не бойся слова «нет», спроси, почему человек так считает, объясни, как выгодно с тобой работать.

## **ШАГ 5. ПОКАЗЫВАЕМ ОБЪЕКТ**

### **Срок выполнения: от трех недель до двух месяцев**

#### **НЕ ВПРИВАЕМ, НЕ ПРОДАЕМ, А ПОМОГАЕМ КУПИТЬ**

Продавать можно учиться и совершенствоваться всю жизнь. Опыт, опыт и еще раз опыт! Я продажи обожаю. Для меня продать крутой продукт тому, кому он действительно будет полезен, просто невероятный кайф! Так что с особенным удовольствием пишу именно эту главу.

Всегда начинай с вопросов. Никогда ты не узнаешь, что в голове у другого человека, если только ты не экстрасенс. Надо понять, что клиент хочет и использовать эту информацию, чтобы продать самую подходящую для него студию. Ты продаешь по сути не недвижимость, а решение конкретной проблемы или потребности человека.

Очень важно улыбаться, хорошо выглядеть, хорошо пахнуть, активно жестикулировать и показывать квартиру так, как будто вы пригласили в дом дорогих гостей.

#### **НЕ ОТПУСКАЙ**

Сделай все, чтобы не отпустить человека с показа без брони. Клиент говорит, надо подумать? Не принимается! Значит, он просто либо не хочет тебе отказывать напрямую, либо какие-то моменты для себя не прояснил, ему нужно помочь.

Твоя цель – взять с клиента деньги именно на показе. Поэтому прояви гибкость: принимай валюту, отправляйся с ним домой или до банкомата. Нет всей суммы, но очень хочется? Пожалуйста, возьми хоть половину, хоть треть, а завтра человек донесет разницу.

Мой совет, если у тебя не получается продавать, попробуй обучить друга или фрилансера и посмотри, как получится у него.

Нам себя сложно оценивать. Это делают факты и деньги. Брони в твоём случае — это и деньги, и факты.

## **ШАГ 6. РАЗОБРАТЬСЯ С ПРАВОМ И НАЛОГООБЛАЖЕНИЕМ**

Еще покупатели должны понимать, что юридически перепланировку и ремонт делают они сами! Не ты! Да, в реальности ты собираешь с покупателей деньги и нанимаешь бригаду строителей, сам даешь рабочим задание: где, что надо сделать. Но юридически покупатели сами заключают договор со строителями, причем каждый клиент заключает отдельный договор.

### **КАК ЗАБРАТЬ СВОЮ ПРИБЫЛЬ?**

Для начала нужно объяснить, что все сделки по купле-продаже будут проводиться через банковские ячейки. Все приходят в банк, кладут деньги в ячейку и прописывают условия доступа к ней. Собственнику, чтобы получить деньги, нужно будет предъявить паспорт и договор зарегистрированного образца. Если в течение определенного срока продавец не пришел за деньгами, то наступает срок, когда покупатели могут обратно забрать свои средства. Это защищает покупателей.

Пример. Студия стоит 1 500 000 рублей. Мы у покупателя забираем 300 000 рублей на ремонт, 200 000 рублей (твоя прибыль) себе на организационные расходы, чтобы эта сделка состоялась, все под расписку, а миллион продавцу кладем в ячейку. Если покупатель боится и нам не доверяет, то мы 500 000 рублей тоже кладем в отдельную ячейку. Если сделка не состоится, он спокойно свои деньги заберет. Если же все проходит гладко, мы забираем свою прибыль.

Самое важное для тебя, когда ты одну из студий оформляешь на себя и работаешь как физлицо, понять следующее:

— Если стоимость твоей выкупаемой доли выше, чем семьдесят процентов от кадастровой стоимости на этот год, то ты должен продать ее за столько же, за сколько и покупал.

— Если стоимость ниже, чем семьдесят процентов от кадастровой стоимости, то ты либо завышаешь стоимость своей доли, либо платишь налог, либо используешь юридическое лицо, либо налоговый вычет.

Кадастровую стоимость любого объекта можно узнать в Интернете на сайте Росеэстра. Это открытая информация.

## **ШАГ 7. РАЗБИРАЕМСЯ С РЕМОНТОМ**

### **Срок выполнения: пара недель**

**Рассчитывай ремонт по типу объекта:**

1. **Новостройка** (когда голые стены и стяжка):

— 20 000 рублей за квадратный метр в общем коридоре;

— 40 000 рублей за подведение коммуникаций;

— 30 000—40 000 рублей за канализацию под ключ.

2. **Вторичка** (есть какой-то ремонт, неважно какой):

— 25 000 рублей за квадратный метр в общем коридоре;

— 40 000 рублей за подведение коммуникаций;

— 30 000—40 000 рублей за канализацию под ключ;

— 30 000 рублей заложить, на всякий случай, на демонтаж и вывоз мусора.

Ремонт в общей зоне нужно людям предлагать, как нечто неизменное и устоявшееся, без возможности выбора. Хотите купить студию? Вот такой у нее будет коридор перед входом.

### **ЧТО ВХОДИТ В РЕМОНТ ОБЩИХ ЗОН?**

— Пол — плитка (керамогранит);

— Стены — декоративная штукатурка плюс покраска;

— Разводка электропроводки;

— Освещение: точечные светильники с датчиком движения;

— Монтаж натяжного потолка или типа «армстронг», потолок всегда немного ниже в общих зонах из-за коммуникаций;

— Общая входная дверь;

— Установка счетчиков электроэнергии и водоснабжения;

— Проводка кабеля к квартире от подъездного щита минимум.

### **ВЫБИРАЕМ ПОДРЯДЧИКА**

Подойди к вопросу серьезно, первый попавшийся вряд ли подойдет. Если есть какие-то знакомые или знакомые знакомых, кто работает в этой сфере, всегда обращай к ним. На этом рынке мошенников что мошек на болоте, лучше себя хоть как-то обезопасить. Если совсем никого, идем в Интернет.

Размещай тендер на сайте по поиску бригад: [remontik.ru](http://remontik.ru), [youdo.com](http://youdo.com) и [profi.ru](http://profi.ru) — самые популярные сервисы. Опиши, какие работы тебе нужны.

Выбери пять самых адекватных бригад из пришедших звонков. Всех пригласи на объект и устрой им кастинг.

Не стесняйся задавать им много вопросов, так ты сам отлично разберешься в теме и будет, что рассказать покупателям студий.

### **КАК ПЛАТИТЬ ПОДРЯДЧИКУ?**

Обязательно разбей оплату на два этапа. Прямо попроси, чтобы они сами это сделали. С точки зрения самих работ, неважно как разбивать. Просто важно разбить! Ты будешь давать аванс не от цены ремонта, а от цены этапа, чтобы рисковать меньшими деньгами. Тем более не своими. Рынок

ремонтных услуг очень темный, покажешь палец — без руки останешься. Деньги вперед давать никогда нельзя!

#### **Основные требования к ремонту:**

- Коридоры не менее метра двадцати сантиметров шириной;
- Санузлы не должны размещаться над жилыми помещениями;
- Канализация тоже должна проходить только по нежилым помещениям;
- Желательно, чтобы дверь открывалась наружу, в коридор, чтобы сэкономить итак маленькую площадь студии;
- Не должно быть выхода из санузла сразу в комнату, ставится перегородка;
- Нельзя сносить несущие стены и делать в них проемы;
- Ни в коем случае не трогай вентиляцию;
- Соблюдай метраж студии: минимум двенадцать квадратных метров вместе с санузлом;
- Нельзя переносить газ из кухонь в другие комнаты (мы делаем электрические плиты);
- Нельзя выносить радиаторы на балкон и лоджии. Но можно там сделать теплый пол;
- Толщина стен: минимум сто пятьдесят сантиметров.

## **ШАГ 8. ЗАКЛЮЧАЕМ СДЕЛКУ**

### **Срок выполнения: от трех дней до трех недель**

#### **КОГДА НУЖЕН И НЕ НУЖЕН НОТАРИУС?**

По закону нотариус не обязателен, если продается целый объект недвижимости или доля от целого объекта недвижимости. Тут выбор за тобой. Но нотариус обязателен, если ты продаешь отдельную долю, то есть на себя оформил студию и ее перепродаешь. В целом, лучше все сделки проводить у нотариуса, это вызывает дополнительное доверие у клиентов. Сейчас у нотариусов есть возможность электронной передачи документов в Росеестр, и поэтому регистрацию сделки можно сократить от десяти рабочих дней до двух-трех, а при хороших отношениях с нотариусом можно сделать даже за один день.

#### **ЧТО НА СДЕЛКУ ПРИНОСИТ КЛИЕНТ?**

- Деньги на студию (минус сумма аванса);
- Деньги на ремонт;
- Деньги на оформление сделки. В Москве мы берем тридцать пять тысяч рублей, куда входят: государственная пошлина, полное оформление



документов, проект, услуги регистратора, аренда ячейки, дополнительное соглашение по выемке денег из ячейки, смета;

— Паспорт, СНИЛС (оригинал желательно, но не обязательно), доверенность на тебя;

— Залог за ключ ячейки, если банк требует;

— Если сделка нотариальная, то согласие супруга или заявление, что клиент в браке не состоит. Парадокс, но когда вы сами оформляете сделку и идете в МФЦ, эти документы часто не спрашивают. А вот нотариус просит всегда.

### **ЧТО ПРИНОСИТ ПРОДАВЕЦ?**

— Паспорт продавца, СНИЛС (здесь уже обязательно);

— Свидетельство на дом/квартиру/землю, оригиналы. Если они есть вообще, так как с первого января две тысячи шестнадцатого года их отменили;

— Документ-основание получения свидетельства: договор купли-продажи, наследство или что-то еще. Основание обычно прописано в самом свидетельстве;

— Доверенность на тебя;

— Выписка из домовой книги;

— Если сделка нотариальная, то согласие супруга или заявление, что в браке не состоит.

### **ЧТО ПРИНОСИШЬ НА СДЕЛКУ ТЫ?**

Если продаешь весь объект целиком:

— Договоры на ремонт, экземпляры для каждого покупателя;

— Расписка о принятии денег на ремонт, бланк. Встречаешься за час до сделки с покупателями вместе с подрядчиком. Все подписывают договоры и сдают деньги;

— Расписка на деньги сверх договора.

### **КАК ПРОИСХОДИТ СДЕЛКА**

Тщательная подготовка — наше все. Встречаешься с клиентами, и они подписывают договор с подрядчиком где-то за час до сделки. Потом ты собираешь со всех деньги на ремонт и на оформление сделки. Дальше идете закладывать деньги в ячейку. Ты забираешь свою прибыль и пишешь расписку. Потом идете в место подписания договора купли-продажи: к нотариусу, в переговорную банка, МФЦ или просто в кафе. Подписываете вместе по кругу договор купли-продажи.

Отдаете договор на регистрацию нотариусу, либо сам идешь в МФЦ его регистрировать.

### **КОГДА ГОТОВА РЕГИСТРАЦИЯ**

— Забираешь документы из МФЦ или у нотариуса;

— Идешь с клиентами в банк, обмениваетесь ключами, расписками и актами приема-передачи;

— Идешь с клиентами к нотариусу. Все владельцы, получив свидетельства о праве собственности, должны сразу же написать согласие на продажу своей доли. Это преимущественное право покупки долей. То есть дольщик по закону, продавая свою долю, сначала должен предложить купить ее своим содольщикам. Если они отказываются, ее можно свободно продать кому-то другому. Но в первую очередь – предложить выкупить долю тем, кто живет в объекте недвижимости и имеет такие же доли.

### **ЧТО ДЕЛАТЬ, КОГДА ЛЮДИ НЕ ПРИШЛИ НА СДЕЛКУ?**

Когда мы ввели вторую часть брони, такие случаи исчезли как вид.

В последнее время среди моих учеников вообще стало модно брать инвесторские деньги, находить пару клиентов на студии и сразу выкупать весь объект, чтобы спокойно допродавать. Деньги берут под несколько процентов, так что в свете миллионной прибыли, не жалко и вернуть. Сильно полюбился им такой инструмент.

Если денег ты не нашел, но отношения с собственником у тебя хорошие, попробуй договориться о доплате в рассрочку. У нас такие случаи тоже были, и владельцы вполне шли нам на встречу.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

### **Главное в достижении цели — это действия!**

Когда мы едем из Москвы в Питер, мы не видим всей дороги, а только тот участок, который нам освещают фары. Но чем дальше мы едем, тем больше, километр за километром, виден весь путь. А по ходу пути будут повороты, остановки, ночлеги, заправки, но мы будем ехать и приближаться к цели километр за километром. По дороге будем узнавать что-то новое. Возможно, на середине дороги мы захотим взять себе в машину попутчиков, своих партнеров, или же пересесть на более скоростной вид транспорта.

Но все это будет по пути! Мы не можем на сто процентов предугадать, что нас ждет в путешествии. Важно знать, куда мы идем и зачем. Все остальное будет происходить само собой. Главное — начать это движение!

Удачи!

## **ПРИГЛАШЕНИЕ**

В этой книге я показала тебе технологию, по которой мы и наши ученики продали больше 500 квартир за последние два с половиной года, и заработали на этом более ста тридцати миллионов рублей. Причем сделали мы это

в кризис, когда рынок недвижимости капитально «просел», а продажи упали в несколько раз.

Эта стратегия отлично подходит для тех, кто хочет начать бизнес без вложений и заработать с нуля. Когда у тебя все получится, приходи ко мне на обучение, где я расскажу, куда вложить заработанные деньги. Сейчас я провожу обучение по разным стратегиям инвестирования. Хочешь получать пассивный доход, чтобы не ты работал на деньги, а деньги работали на тебя?

Эта стратегия отлично подходит для тех, кто хочет начать бизнес без вложений и заработать с нуля. Когда у тебя все получится, приходи ко мне на обучение, где я расскажу, куда вложить заработанные деньги. Сейчас я провожу обучение по разным стратегиям инвестирования. Хочешь получать пассивный доход, чтобы не ты работал на деньги, а деньги работали на тебя?

Тогда буду тебя ждать!