

КАК ЗАРАБОТАТЬ ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН НА НЕДВИЖИМОСТИ

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА



✓ БЕЗ ОПЫТА

✓ БЕЗ РИСКОВ

✓ БЕЗ ВЛОЖЕНИЙ

Мария Кузнецова
Как заработать первый
МИЛЛИОН на недвижимости

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=34330945

ISBN 9785449096500

Аннотация

Из этой книги вы узнаете технологию, благодаря которой ее автор с компаньонами заработали более 130 миллионов рублей за два с половиной года и продали более 500 квартир. Причем сделали они это в кризис, когда рынок недвижимости капитально «просел», а продажи упали в несколько раз.

Содержание

Моя история	5
Шаг 1. Поиск объекта	13
Где еще искать?	17
Составляем таблицу	18
Срок выполнения: пять дней	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Как заработать первый миллион на недвижимости

Мария Кузнецова

© Мария Кузнецова, 2019

ISBN 978-5-4490-9650-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Моя история

Как я начинала

Привет, на связи Мария Кузнецова! В две тысячи пятнадцатом году я с двумя партнерами основала самую крупную в России компанию по продаже бюджетного жилья «ЧипХом» и научила тысячи людей зарабатывать на недвижимости миллионы.

Но всего за несколько лет до этого я ела одну гречку, могла позволить на сладкое только самые дешевые яблоки, жила, где придется, и мечтала, что у меня будет собственное дело.

В двухтысячном году, учась 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.

Еще за пять лет до основания компании я была офисным сотрудником, жила в городе Камышин Волгоградской области и считала себя успешной женщиной, зарабатывая во-

семьдесят тысяч рублей в месяц. О своем деле даже не мечтала.

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.

«Секрет того, чтобы добиться чего-то, – начать. Секрет того, чтобы начать, заключается в том, чтобы разбить сложное и неподъемное задание на маленькие и простые задачки и приступить к решению первой из них». Недавно я услышала эту цитату Марка Твена по радио, и вспомнила путь, который прошла. Мои победы начинались с маленьких, на первый взгляд, незначительных шагов, на которые мы часто не обращаем внимания.

Зато какую значительную роль они сыграли в успехе!

Мы знаем, что слона надо есть по частям, но часто не можем даже подойти к нему и просто постоять рядом. Мне знакомо это чувство.

Но мне знакомо и нечто другое: чувство, что ты не только съел слона, но в тебе осталось еще много места для того гиппопотама. Мне удалось буквально за два года построить

свой бизнес на основе изящной и простой схемы, которую я придумала вместе с партнерами. И я пишу эту книгу, чтобы ты тоже смог подступиться к своему слону. Я покажу, с какой части начать, а что оставить на десерт.

Ты прочитаешь о том, как без опыта, связей и денег, начать зарабатывать на недвижимости. Звучит, конечно, сказочно, но я не обещаю тебе, что ты сможешь добиться своих миллионов, ничего не делая. Если ты ищешь простые пути, можешь сразу засунуть книгу обратно на полку или в сумку друга, у которого ее одолжил. Но если ты готов учиться и работать, я наглядно покажу тебе, как это можно делать в сфере, где у меня есть успешный опыт.

Эта книга для тебя, если:

– Ты хочешь узнать, как простая девушка из маленького городка переехала в Москву и за два года стала миллионером, не продавая почки или любой другой части тела.

– Ты готов не только прочитать советы, но пойти и сделать.

– Ты не против, если я расскажу про свои шишки и синяки. Я набила их, потому что была первооткрывателем, и тебе совсем не обязательно делать то же самое. Правда?

– Ты хочешь найти баланс между работой и личной жизнью. Ты устал пахать и получать копейки. Подозреваешь, что

жизнь не так плоха, и в ней можно устроиться как-то иначе?
Я покажу, как.

– Мечтаешь о работе с недвижимостью? Я расскажу про секреты продаж именно в этой сфере.

– Ты хочешь повысить личную эффективность: работать меньше и зарабатывать больше.

– Ты очень-очень хочешь много-много зарабатывать!

Если ты со мной, то тебе уже наверняка не терпится узнать, что это за схема такая волшебная, которую мы придумали? Понимаю. Давай, я расскажу тебе вкратце самую суть. А потом мы подробно остановимся на каждом шаге.

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 – две-сти 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 че-тыре студии. И получаю миллион шестьсот семьдесят пять тысяч рублей. По этой цене я их и продаю. И продаю мол-ниеносно, потому что однушка стоит примерно четыре мил-лиона рублей, а такая же по метражу готовая квартира-сту-дия 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 прода-ем его «висячую» недвижимость. Покупатель счастлив, что смог приобрести собственное отдельное жилье намного де-

шевле рыночной цены. А мы счастливы за них, конечно! Ну и потому что смогли заработать свой миллион.

Итак, перед тобой подробная инструкция, как заработать денег в новой нише, где не нужен опыт и вложения, без рисков, зато с гибким рабочим графиком и высоким доходом: минимум миллион рублей со сделки. Ты спросишь, почему без рисков? Да потому что мы ничего не вкладываем! Не нужно привлекать средства и брать кредиты, все в твоих руках.

Только у меня одна просьба. Не читай эту книгу сразу от начала до конца. Я специально построила текст так, чтобы после каждой главы ты мог пойти и сделать то, о чем прочитал. Не представляешь, насколько это важно! Ведь тебе хочется закрыть последнюю страницу, уже имея миллион рублей в кармане?

Я понимаю, все в тебе будет сопротивляться такому решению. Читать книжку под уютным пледом легче и приятнее, чем вставать и делать. Поэтому хитрый мозг придумает тысячи отговорок: я выставлю себя дураком, у меня же нет опыта, надо сначала глубоко изучить вопрос... Но это не так! Я видела тысячи людей, которые шли и делали сразу, и у них все получалось. А те, кто для начала хотел освоить всю теорию, так теоретиками и остались.

Шаги простые и понятные. Я даже напишу, сколько время уходит в среднем на каждый из них. Вариантов не сделать просто нет!

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.

Не важно, кто ты: студент, профессор, домохозяйка, рабочий завода или офисный клерк. Не важно, сколько ты зарабатываешь и сколько лет топтал эту землю. Важно только одно – ты хочешь заработать свой миллион. Я гарантирую, что если ты шаг за шагом будешь следовать моим инструкциям, у тебя все получится.

Поехали?

Если нет своей цели в жизни, то придется работать на того, у кого она есть.

Роберт Энтони

Шаг 1. Поиск объекта

Срок выполнения: не больше недели

Но сначала присядем

Перед выходом в большое путешествие, есть такая примета, нужно сесть «на дорожку». Так сделаем и мы перед тем, как приступить к работе. Сядем и проанализируем рынок. Звучит как нечто монументальное, но, если не отвлекаться, это займет у тебя всего пару дней.

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. Начинать там. Конечно, в мегаполисах выбор больше и прибыль выше, что скрывать. В маленьких городах заработок будет меньше, если говорить о квартирах. Например, не миллион рублей, а семьсот тысяч. Но и зарплата средняя в таком городе двадцать тысяч рублей. Так что в итоге овчина все равно стоит выделки. Но, я умоляю, не берись за объект, если выгода меньше этой суммы! Семьсот тысяч рублей – нижняя планка для регионов. Ищи «сладкие» объекты, на сегодняшний день их действительно много.

Кстати, общее правило такое: если цена квадратного мет-

ра больших помещений дешевле, чем цена квадратного метра маленьких помещений, наша стратегия сработает. Мои ученики успешно работают не только в России, но и в Украине, Казахстане и Белоруссии. А, например, в Таиланде, увы и ах. Я на отдыхе, ради любопытства, решила проверить, как у них обстоят дела с недорогой недвижимостью. И оказалось, что ловить там нечего. Цена квадратного метра однушки, четырехкомнатной квартиры и студии там абсолютно одинаковая. Если мы разделим большой объект и вложимся в ремонт, наши квартиры-студии будут дороже рыночной цены, выгодный бизнес вести не получится.

У меня были ученики, которые бросали все и приезжали в Москву, чтобы заработать. С одной стороны, у них огромное преимущество: им некуда отступать и есть что терять. Такой человек будет рвать жилы, чтобы получить свое. Например, одна из самых успешных учениц приехала на последние деньги из маленького городка, где оставила двоих детей и мужа в довольно плачевном финансовом положении. Права на провал у нее просто не было.

С другой стороны, это путь рискованный и не всем подходит. Стресс поможет работать эффективнее Васе, а Петю просто сломает. Попробуй хотя бы первую сделку провести в своем городе.

Вернемся в твой родной район. Во-первых, ты хорошо знаешь, где находятся магазины, школы и садики, как ходит общественный транспорт, а все эти вопросы, скорее всего, тебе зададут будущие клиенты. Согласись, доверие к продавцу, который покажет, как быстрее дойти до метро и где поближе к дому купить свежий хлеб, в разы выше.

Во-вторых, в квартире или таунхаусе, которые ты будешь продавать, тебе придется провести не один час. Ведь нужно их показывать будущим покупателям, а желающих смотреть много. Если ты найдешь объект на продажу поблизости, это хорошенько сэкономит время. Плюс оперативность в продажах играет важнейшую роль. У меня был случай, когда клиент без предупреждения позвонил в восемь утра: «Я приехал смотреть, открывайте дверь». Конечно, я сильно удивилась: куда, зачем и почему он приехал. Но если уже приехал, значит надо продавать! Быстро собралась, на той квартире была уже через двадцать минут и взяла бронь. А теперь представь, стал бы он ждать меня, например, два часа? Большой вопрос.

Итак, с районом определились. Если живешь в совсем небольшом городе, бери весь город.

Теперь собираем нашу базу.

Заходи на сайты, которые продают недвижимость в твоём городе. Это скорее всего «Авито», «Циан» и локаль-

ные сервисы. Этот способ сбора информации самый приятный: сидишь себе дома в халатике, чай попиваешь, при этом работаешь работу. Главное, не забыть, что надо заходить на **НЕСКОЛЬКО** сайтов, одного будет мало.

Где еще искать?

Можно выйти прогуляться по району с телефоном и сфотографировать все объявления, которые только заметишь. Если присматриваться, их нереально много. Поиграй немного в детектива. Позаглядывай в окна: бывает, объявления кладут прямо под стекло. Если не смотреть пристально, то и не увидишь. Подними голову или постарайся заглянуть за горизонт: откуда не возьмись выпрыгнут яркие ленты с предложениями о продаже квартир.

Можно поехать в отдел продаж застройщиков. Там они подробно проконсультируют по своему ассортименту.

В агентствах недвижимости ты охватишь еще больше объектов: у них есть предложения и по вторичному жилью. С ними проще торговаться. Вот только не со всеми застройщиками они сотрудничают, так что тут надо смотреть, где выгоднее цены.

Для маленьких городов отлично сработают объявления в газетах. Их действительно используют по прямому назначению: внимательно читают и дают актуальную рекламу.

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. Премиум класс мы не берем. Забудем мраморные столешницы и мебель из красного дерева до тех пор, пока на заработанные деньги не будем отделывать свои дома. Мы работаем для людей, которые на жилье копят. Будет неправильный анализ рынка, если ты начнешь включать туда квартиры и таунхаусы класса люкс.

Когда заносишь студии в таблицу, надо отмечать: студия отдельная или доля, как в нашем случае. Если сомневаешься, лучше позвони и уточни. За то время, пока я работала, на рынке стали потихоньку появляться конкуренты. Поэтому надо понимать, какую цену они просят за студии в долевою собственность.

В принципе, при сборе информации я советую в любом случае позвонить и убедиться, что объект реальный, прежде, чем заносить его в таблицу. Часто риэлторы делают фаль-

шивые объявления, так называемые «фейки». Несуществующие фотографии ставят или метраж не тот. Они рассчитывают привлечь внимание, а дальше будь что будет. На что-то да уговорят. Бывает так. Звонишь, проверяешь, сколько однушка стоит. В объявлении цена два миллиона рублей, но по телефону говорят: нет, ошибка, два миллиона восемьсот тысяч. А ты рынок анализируешь, такие ошибки тебе дорого обойдутся. Важно понять реальную ситуацию.

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

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

Из них отбери те, что подходят по планировке. Если планировки нет в объявлении, позвони и попроси прислать ее на электронную почту. Только не надо говорить, что ты собираешься делить на студии и перепродавать потом. На этом этапе твоя задача – получить планировку, поэтому просто скажи, что интересуешься. Адекватный продавец всегда пойдет навстречу. А неадекватные нам не нужны. С ними работать потом себе дороже выходит.

Если ты работаешь с квартирами, не обязательно, но пред-

почтительнее выбрать первый этаж. Во-первых, собственнику такие квартиры всегда сложно продать, на первом этаже люди не хотят жить. Почему? Там нет балконов, мимо ходят и ездят всякие, заглядывают. Вид из окна часто на парковку или мусорные баки, а если открывать окна, то мешают посторонние шумы, например, разговоры бабушек на лавочках, по обыкновению, совсем не содержательные, и дым сигарет, не обязательно с ментолом. Люди боятся воров, решетки же на окнах задевают эстетические чувства каждого второго. Но минусы эти не критичные, когда речь идет о том, чтобы сэкономить несколько миллионов рублей. К тому же есть и плюсы. Можно не бояться, что сломается лифт, переезд обойдется дешевле, нет соседей внизу – можно хоть сальсу хоть румбу плясать днями и ночами. Такие квартиры любят пенсионеры и семьи с маленькими детьми, потому что удобно выкатывать коляску. А молодые семьи и пожилые люди – частые наши клиенты.

Во-вторых, там не будет проблем с перепланировкой. А что значит, не будет проблем? Значит, мы не нарушим СНиПы (строительные нормы и правила), когда будем делить квартиру на студии. Туалеты и ванны, так называемые мокрые зоны, не могут размещаться над жилыми помещениями, например, спальнями и гостиными. В квартирах на первых этажах им, собственно, и не над чем размещаться. Это удобно. На втором этаже можно выбрать квартиру, если она

находится над магазином или любым другим коммерческим помещением. Там тоже с перепланировкой проблем не будет.

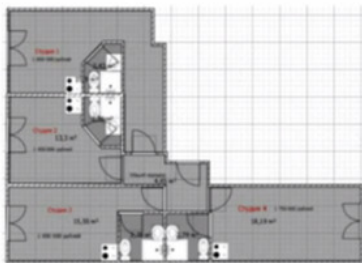
Ну а если ты нашел таунхаус, просто прикинь по плану: удастся ли разместить мокрые зоны правильно?

Дальше распечатай план квартиры или таунхауса и прямо карандашиком дорисуй студии с санузлами. Что тут надо учесть.

Существующие санузлы лучше не сносить, это лишние деньги на ремонт. Не критично, но только если нет другого выхода. Сам санузел расположи поближе к входу в студию. А кухни, желательно, чтобы не «смотрели» на комнату.

В квартирах, как правило, комната равна студии, только остается поставить перегородки для санузлов. Стены ни ломать, ни двигать не нужно. Мы можем только дорисовать новые стены, а существующие, как правило, не трогаем. В этом квартиры гораздо проще, чем таунхаусы. В таунах зачастую вообще свободная планировка. Нужна реальная фантазия и смекалка, чтобы сделать такую планировку, в которой будет удобно жить. Наша задача здесь – сделать побольше жилых зон.

Это может выглядеть примерно так:



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 сойдётся, тогда твои студии будут в рынке.

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

(цена квартиры (таунхауса) + миллион (два миллиона для таунхауса) + цена ремонта (из расчета четыре тысячи рублей за квадратный метр всего объекта) + комиссия агентам (пятьдесят тысяч рублей за каждую студию)) / количество студий = средняя цена за студию

Если получилась средняя цена за студию, которая подхо-

дит, которая в рынке, за объект можно браться.

Потом сравниваем студии. Одна может быть длинной и вытянутой, а планировку клиенты предпочитают квадратную. Или в одной студии окно большое, а в другой – маленькое. Те, что получше, делаем дороже. Иначе, если цены будут одинаковые, хорошую быстро заберут, а остальные не продадутся. Составь список получившихся студий с квадратурами и ценами.

И приступай к тесту!

Какой такой тест?

Срок выполнения: пять дней

Да, ты не ослышался. Мы пока даже не связываемся с владельцем квартиры, но даем тестовое рекламное объявление, чтобы понять, будет ли спрос на наши студии и стоит ли эта квартира каких-либо дальнейших движений. Это правило, кстати, можно применять в любом виде бизнеса. Прежде, чем вкладываться и развивать продукт, попробуй дать объявление на бесплатных площадках и посмотреть, скольким людям нужно то, что ты предлагаешь. Если за первые две недели заявок нет, поверь, их и не будет.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.