

СУБЛИЗИНГ, ИЛИ

КАК Я УКРАЛ
СВОЙ БИЗНЕС

ИГОРЬ БОНДАРЕНКО

СУБЛИЗИНГ.РФ

Игорь Бондаренко

**Сублизинг, или Как
я украл свой бизнес**

«Автор-Онлайн»

2019

УДК 334.012.32

ББК 65.292.31

Бондаренко И. И.

Сублизинг, или Как я украл свой бизнес / И. И. Бондаренко —
«Автор-Онлайн», 2019

ISBN 978-5-6043128-0-3

«Легких денег не бывает». Это общеизвестное, но несколько пессимистичное утверждение напрочь отрицает автор книги, которую вы держите в руках. Игорь Бондаренко – успешный предприниматель, активно внедряющий в практику бизнеса новые принципы работы. В книге «Сублизинг, или Как я украл свой бизнес» он рассказывает о собственном опыте; о том, как легко и с удовольствием зарабатывать деньги; как справиться со своими предрассудками и выбрать свой, отличный от других, путь в океане бизнес-стратегий. Издание является отличным практическим пособием для тех, кто уже строит бизнес на аренде или только начинает этим заниматься. Наглядные примеры, дельные советы... автор книги раскрывает все свои секреты, ему не жалко, если кто-то украдет его бизнес – ведь выигрывают все!

УДК 334.012.32

ББК 65.292.31

ISBN 978-5-6043128-0-3

© Бондаренко И. И., 2019

© Автор-Онлайн, 2019

Содержание

Вступление	6
Глава 1	8
Глава 2	10
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Игорь Бондаренко

Сублизинг, или Как я украл свой бизнес

© И. И. Бондаренко, 2019

* * *

С благодарностью и любовью посвящаю эту книгу моей маме

Вступление

Мне бы хотелось начать эту книгу с шокирующего признания. Я украл бизнес. Да-да! Не удивляйтесь! Мало того, я проделал это не один и не два раза, я продолжаю заниматься этим и сейчас. Я научился красть чужие бизнесы и приносить пользу тем людям, у которых краду... Скажете, что это невозможно? Ошибаетесь! Метод, который я назвал Сублизинг, позволяет быть в выигрыше всем. WIN-WIN! Проигравших нет, есть только победители! С помощью Сублизинга я собираю людей в одном месте, объединив их усилия, организую их в едином направлении, присваиваю себе их умения и навыки и, за счет их знаний, создаю свой собственный бизнес, одновременно дав этим людям возможность заработать.

Я принял решение написать книгу о своем новом бизнес-методе, чтобы доказать: есть простые и ясные дороги, по которым можно прийти к успеху.

Не буду учить вас, как надо настраивать себя на богатство и процветание. Моя цель – рассказать о том, какими способами мне приходилось зарабатывать деньги; как я пришел к умозаключениям, которые, как я уверен, будут полезны не только мне. На основе своей собственной истории я постараюсь вдохновить вас пойти по моему пути.

В этой книге расскажу о тех интересных и нестандартных способах заработка, которыми я пользовался. Моя история начинается с того времени, как мне исполнилось семнадцать лет, то есть, с того возраста, когда люди уже начинают действовать осознанно, правильно оценивая свои поступки и анализируя результаты.

Надо признать, что я совершил огромное количество ошибок, но старался сделать каждую из них только один раз. Глубоко уверен, что путь к результату лежит только через ошибки, поэтому мое основное правило звучит так: **лучше сделать и пожалеть, чем не сделать и переживать о том, что не сделал.**

Так же и вы, продвигаясь по пути к успеху, будете получать результаты. Они будут классные и интересные, но вы неизбежно будете совершать ошибки. Это самая правильная вещь, которая в итоге и приведет вас к желаемому итогу. Из десяти действий, которые я совершал, к результату приводили два, не больше. То есть только двадцать процентов попыток эффективны. Однако прикиньте сами: чем больше попыток – тем лучше результаты. Так я сформулировал свою собственную теорию успеха в предпринимательстве.

С возрастом, накопив определенный опыт, я стремился к тому, чтобы мои деловые начинания приводили не просто к прибыли, а к стабильному доходу. Мне хотелось, чтобы мой бизнес не требовал каких-то дополнительных компетенций, углубления в процесс, новых знаний. Все должно было быть четко, ясно, понятно. Для меня также важно, чтобы мое дело имело перспективы, развивалось, приносило новый интерес, я не хочу останавливаться на каком-то одном этапе и довольствоваться достигнутым результатом. Смысл бизнеса в развитии, в новых возможностях.

Вот тогда я сформулировал для себя принципы Сублизинга, которые и позволили мне достичь поставленной цели. В этой книге я хотел бы раскрыть суть Сублизинга. Авторское написание термина я хотел бы сохранить за собой, тем более что смысл слова вполне ясен – «бизнес на субаренде». Это понятие помогает объяснить саму суть этого дела и отстраниться от других сходных видов деятельности.



Кстати сказать, книга о Сублизинге – тоже метод продвижения, который я хочу протестировать опытным путем. Мне хотелось бы понять, смогу ли я увлечь читателей, будет ли интересна моя история и к каким результатам может привести этот способ распространения моих идей. Это тоже эксперимент, своеобразная проверка ниши, способ получить новый оригинальный результат. Надеюсь, вам будет интересно читать, и книга не просто развлечет вас, а принесет плоды в вашей деятельности.

Этот текст написан для того, чтобы максимально популяризировать идею Сублизинга, дать читателям самое полноценное представление об этой бизнес-модели, а также расширить само это понятие новыми способами применения. Вероятно, что вы, мои читатели, придумаете какие-то новые оригинальные формы применения Сублизинга – выгодные и полезные как для потребителей, так для арендаторов и создателей бизнеса. И тогда я пойму, что на данном этапе моя цель достигнута.

Недавно я задумался над текстом песни Басты «Сансара», в которой есть такая строчка: «...учитель продолжается в своем ученике». Эти слова очень вдохновляют меня продолжать свою историю и делиться опытом с последователями, ведь их со временем становится все больше. Именно поэтому я очень хотел бы вручить вам, моим читателям, те инструменты, которые позволят добиться верного результата. Для меня самое важное и самое необходимое в жизни – знать, что люди достигают значительных успехов, используя мой опыт.

Читайте эту книгу и получайте результат, такой же, как и я, а может, и больший!

С уважением, Игорь Бондаренко

Глава 1

Задумал и сделал: мой собственный опыт

Свою книгу я решил начать с реальной истории, произошедшей со мной в самом начале пути по формированию идеи Сублизинга. К тому моменту я уже пять лет занимался бизнесом, связанным с арендой. Этот случай, а также несколько других, последовавших за ним, полностью изменили мой взгляд на бизнес и продемонстрировали, что я создал новую бизнес-модель, обладающую неоспоримыми преимуществами в сравнении с другими известными бизнес-моделями.

Просто представьте себе, что благодаря ей я сумел заработать больше миллиона всего за два месяца!

У одного моего хорошего знакомого имелось в собственности двухэтажное помещение, которое он предложил мне в аренду. По сути, он сдавал только первый этаж и просил за него сто тысяч рублей в месяц, а второй уровень просто прилагался в нагрузку – делай с ним, что пожелаешь! Я посмотрел помещение и у меня начала формироваться идея о том, как его использовать. Я согласился на условия приятеля и стал претворять свой проект в жизнь.

Самое лучшее, что можно было разместить в этом помещении, – «Дом быта», место, где жители близлежащих домов могли бы получить помощь в хозяйственных вопросах. Согласно принципам Сублизинга (в то время они были еще не полностью сформулированы и проверены в деле), я должен был собрать на своей площади несколько субарендаторов, а именно индивидуальных предпринимателей, которые предоставляют клиентам бытовые услуги. Для этого я разделил арендованное помещение на несколько частей и пересдал их разным предпринимателям.

Признаюсь, что тогда мне улыбнулась удача – первый этаж очень быстро заняла аптека. На тот момент она приносила порядка 120 тысяч рублей в месяц. На втором этаже арендованного помещения «сели» мастерская по изготовлению ключей, ателье по пошиву одежды, курсы английского языка и страховая компания «РЕСО». В общей сумме помещение стало приносить 230 тысяч рублей. За минусом 100 тысяч аренды, а также налоговых отчислений и зарплаты уборщицы, у меня оставалось порядка 110 тысяч рублей чистой прибыли.

На организацию и «заселение» этого «Дома быта» я потратил месяц. Спустя еще тридцать дней я решил продать свой «Дом быта» как готовый бизнес – предприятие работало как часы, а я испытывал потребность в финансах для развития своих новых проектов по системе Сублизинг. Разместил объявления на «Авито», расписал механику получения прибыли. Вскоре ко мне обратился заинтересовавшийся человек, который вскоре и купил это предприятие. Интересно, что тот самый «Дом быта» работает до сих пор, а мой покупатель имеет постоянный доход!

Думаю, вам интересно знать, как я рассчитал цену своего дела? Элементарно! Берется арендная плата за месяц и умножается на 10-12, то есть на период гарантированного существования этого бизнеса. Соответственно, я взял сумму в 110 тысяч и умножил на 12, получив цифру чуть больше миллиона трехсот тысяч. Соответственно, с вычетом налогов, моя прибыль за продажу этого магазина составила миллион двести тысяч рублей!

То есть, я заработал 1 200 000 рублей всего за два месяца!

Эта схема показалась мне довольно интересной: можно создавать такие нестандартные бизнес-решения, объединять людей по спецификации и продавать бизнес другим людям, зарабатывая хорошие деньги всего за пару месяцев!

Именно эту систему я назвал Сублизингом, а со временем доработал ее, обкатал на множестве новых бизнесов и убедился: я создал полезную и удобную схему, коммерчески интересную и перспективную.

Проработав по системе Сублизинга уже около пяти лет, я могу уверенно заявить, что этот бизнес всегда ликвиден и неизменно пользуется спросом. Одна из основных тому причин – его прозрачность. Покупатель приходит в арендованное тобой помещение и видит всё: как это работает, как все устроено, каким образом предприниматель получает доход, как его увеличить, что может тому способствовать или помешать. В этой схеме нет подводных камней и скрытых ловушек, в отличие от, например, таких распространенных в России видов бизнеса как салон красоты или какой-то небольшой производственный цех.

...Чувствую, вам не терпится узнать, что дальше, потому расскажу подробнее о книге, которую вы сейчас держите в руках. Книга «Сублизинг, или Как я украл свой бизнес» будет интересна всем представителям деловой сферы: и предпринимателям, только начинающим своё дело, и тем, у кого уже есть свой бизнес.

Для организации своего предприятия по принципу Сублизинга необходимы не деньги, а только идея. Суть идеи заключается в объединении людей, работающих в одной сфере. Из этой книги вы узнаете, как работает Сублизинг и на какие принципы опираться, используя эту модель. Вы прочитаете, как находить наиболее интересные, маргинальные ниши для того, чтобы создать эффективно работающее предприятие и много других полезных вещей.

Если вы уже владеете каким-то видом бизнеса, но ищите новые пути продвижения, просто прочитайте эту книгу и вы поймете, куда держать путь. Здесь приведены примеры, показывающие, с чего начать дело на основе концепции Сублизинга, как максимально безопасно войти в этот вид бизнеса, как продолжать и успешно развивать его.

Здесь нет никаких пространных гипотез, нет абстрактного теоретизирования. Есть только конкретные объяснения и яркие примеры из личного опыта.

Глава 2

Бизнес на субаренде – постигаем азы

Для меня и моих коллег понимание того, что мы создали совершенно новый вид бизнеса, который позволяет начинать зарабатывать практически без финансовых вложений и приносит достойный доход, стало в какой-то мере прозрением и помогло прийти к тому, чем мы сейчас занимаемся и к тому, чем стали.

Для начала я дам определение этой модели бизнеса, а уже затем расскажу о нем, опираясь на более привычное понятие, – деловое предприятие, созданное на основе субаренды коммерческих площадей.

Сублизинг – это вид концептуального решения, направленный на объединение людей в одном направлении деятельности с целью последующей передачи площади в субаренду и извлечения прибыли.

Теперь пришло время передавать свой опыт – на страницах этой книги я делюсь своим знанием. Начав зарабатывать с помощью Сублизинга, это знание сразу поднимет вас на несколько ступенек выше того уровня, на котором стоял я в начале моего пути. Вам будет проще и легче достигнуть того уровня процветания, к которому вы стремитесь, и я искренне желаю вам этого!

В экономике есть такой термин – субаренда. Это означает, что арендатор какого-то, обычно недвижимого, имущества переуступает на некоторое время свои права владения помещением (территорией, строением) другому арендатору. Как правило, это делается с целью получить какую-то прибыль. Все отношения между собственником, арендатором и субарендатором закрепляются в договорах; каждый получает то, что хотел получить.

Объяснить это понятие можно на примерах. Допустим, студент приезжает из родного города в столицу, снимает квартиру неподалеку от своего вуза, но вскоре понимает, что самостоятельная жизнь обходится ему дороговато, а просить помощи у родителей стыдно. Тогда он сдает одну из комнат арендованной квартиры приятелю, который платит ему, скажем, треть от суммы за всю квартиру. Студент по-прежнему отвечает перед хозяйкой квартиры за сохранность имущества и оплачивает счета ЖКХ, но все-таки снижает свои расходы.

Переведем наши рассуждения в коммерческую область. Допустим, директор фирмы арендует у владельца бизнес-центра этаж для размещения своего офиса. Со временем он понимает, что бухгалтерия и HR-служба прекрасно поместятся в одном кабинете, а освободившуюся площадь можно сдать в аренду субарендатору, например, туристическому агентству. Агентству идеально подходит освободившийся кабинетик, а директор получает какую-то сумму за сдачу в аренду ранее арендованного им помещения. Таким образом он оптимизирует свои расходы.

Бывает и по-другому. Застройщик возводит бизнес-центр, его полностью арендует некий предприниматель, делит на части (площади) и сдает их в субаренду другим предпринимателям, которые хотят открыть свои торговые точки именно в этом месте. Обычно в этом случае сумма, которую первый арендатор платит застройщику, гораздо выше той суммы, которую получает тот же арендатор от своих субарендаторов.

Вы спросите: «Значит, арендатор искусственно поднял цену на площадь, не вложив в свой «бизнес» ни труда, ни денег?» В данном случае, так оно и есть, но субарендаторы тоже не лыком шиты! Догадавшись, что они переплачивают за субаренду, предприниматели просто перенесут свои магазинчики в соседний торговый центр, где стоимость квадратного метра ниже, так как их сдает в аренду сам собственник помещения, без промежуточного звена и посреднических накруток.

Иными словами, этот вид бизнеса не так уж прост, как кажется. Если вы хотите ничего не делать и получать за это деньги, то надо поискать какую-то другую сферу (есть предположение, что найти такое дело не удастся). А вот если вы правильно выстроите схему своей деятельности, разработаете разумный план, поймете желания и стремления своих будущих клиентов-субарендаторов, то смело вкладывайте в свой бизнес силы, навыки, умения, а также средства. Ваше дело, однозначно, пойдёт!

Разберемся с нюансами бизнеса на субаренде, это поможет нам понять, что такое Сублизинг и разобраться, почему это **оригинальный уникальный бизнес-концепт**. Например, один из важнейших навыков предпринимателя, строящего свое дело на субаренде, – это умение проводить глубокий анализ рынка недвижимости. Изучив полученные данные, можно понять, стоит ли арендовать какую-то конкретную торговую площадь или лучше отказаться от этой идеи.

По сути, деловое предприятие и начинается с анализа рынка недвижимости, а если вы решите строить свое дело на принципах Сублизинга, то этот навык должен быть развит у вас по максимуму.

Выбирая объект аренды, определитесь, насколько удачно расположен торговый центр:

- есть ли поблизости метро или остановки общественного транспорта;
- каков тип района: деловой, спальный, промзона;
- наличие учебных заведений (это особенно важно, если вы планируете открыть продуктовый магазин или ресторан, так как есть правила, ограничивающие продажу спиртного вблизи школ);
- перспективы развития района (строятся ли новые здания, дороги, парки, скверы и так далее; будет ли расти население, открываются ли новые офисы крупных предприятий и пр.);
- какое количество людей проходит мимо центра и зависит ли трафик от времени суток;
- есть ли поблизости поставщики тех самых услуг, для которых вы будете оборудовать свой ТЦ;

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.