



**КРАСИЛЬНИКОВ СЕРГЕЙ**

**30**

**«АДСКИХ» СТРАТЕГИЙ**

**ИНВЕСТИРОВАНИЯ  
В НЕДВИЖИМОСТЬ  
БЕЗ ВЛОЖЕНИЯ  
СВОИХ ДЕНЕГ**

**ТОЛЬКО РАБОЧИЕ  
СТРАТЕГИИ**



Сергей Красильников

**30 «адских» стратегий  
инвестирования в недвижимость  
без вложения своих денег**

«Издательские решения»

## **Красильников С.**

30 «адских» стратегий инвестирования в недвижимость без вложения своих денег / С. Красильников — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-834935-5

В настоящее время очень сложно найти источник, а тем более книгу, где в одном месте собраны инвестиционные стратегии. Инвестору приходится самостоятельно искать и обрабатывать информацию, тратя на поиски бесценное время. Данная книга является сборником таких стратегий. Та информация, на получение которой могли уйти месяцы, теперь собрана в одной книге. Пользуйтесь, применяйте, богатеите, строя бизнес на недвижимости.

ISBN 978-5-44-834935-5

© Красильников С.  
© Издательские решения

# Содержание

Об авторе	6
Важное вступление	7
Что важно понять, перед тем как перейти к стратегиям?	10
Для кого эта книга?	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

# **30 «адских» стратегий инвестирования в недвижимость без вложения своих денег**

**Сергей Красильников**

© Сергей Красильников, 2017

ISBN 978-5-4483-4935-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **Об авторе**

Красильников Сергей родился в 1985 году в г. Ташкент, Узбекистан. В 2004 г. переехал в Россию. Окончил Московский Гуманитарный Университет (МосГУ) по специальности психолог – педагог.

С самого раннего детства предпринимал попытки для организации собственного дела. В 2011 году занялся предпринимательской деятельностью по продаже аксессуаров для фото и видео техники. В 2012 году занялся продвижением компании сетевого маркетинга. В 2015 году организовал собственный бизнес в сфере посуточной аренды недвижимости и активно развивается в этом направлении на данный момент.

Благодаря своему богатому опыту в различных сферах занимается обучением, тренингами и активным инвестированием. 8

## Важное вступление

Привет. Меня зовут Сергей, в этой книге Я буду обращаться к тебе на «ТЫ». Не люблю формальности, они дают иллюзию уважения, но важнее это делать не «формально», а от души. Если будет интересно, почему Я начал сразу с такого заявления, то просто поищи в поисковиках запрос «Как на Руси ВЫкать стали» и ты поймешь, что это не просто моя прихоть.

Идея этой книги родилась у меня буквально минуты 3 назад, и я сразу решил ее написать. Естественно, когда ты будешь читать ее (книгу), может пройти и год с ее написания, если не больше, но тема недвижимости и заработка на ней будет всё также актуальна. Это своеобразное письмо в будущее для того, кто читает, для моих фанатов (или как я люблю их называть «адептов»), для моих детей и, конечно, эта книга для меня. Да, Я люблю себя. Думаю, здоровая доля эгоизма есть в каждом человеке, но нужно быть честным с собой и другими, признавая это.

Эта книга написана таким образом, что можно обращаться к любой ее части, читать и выбирать ту стратегию, которая интересна именно тебе. Не перегружай мозг. Могу сказать одно, все стратегии – это просто БОМБА, потому что когда я узнал о них, с этого момента я уже не мог спать. Сейчас Я, моя жена и моя команда начала воплощать некоторые из них и мы уже видим результат и нам уже «сносит башню». Думаю, когда ты познакомишься с этими стратегиями, то и твоя «крыша» не останется на месте.

Перед тем как ты узнаешь об этих стратегиях, Я хотел бы познакомиться и немного рассказать о себе, чем я занимаюсь и к чему иду. Это даст тебе понимание того, что я такой же обычный человек из крови и плоти, как и остальное население земли.

Сразу хочу оговориться, я не претендую на место Гуру недвижимости или чего-то еще. Я просто люблю свое дело, люблю учиться и обучать других. Мне нравится, когда люди меняют мышление, становятся гибкими, обучаются, применяют знания. Не люблю нытиков, тех, кто говорит, что у меня не получится, даже не попробовав. С этим я борюсь и в себе, постоянно искореняя всю эту гнилую установку, что есть какие-то рамки, обстановка или что-то внешнее, что может мешать мне.

Хорошо, давай перейдем к знакомству.

Я родился... Нет, этот бред я не буду рассказывать, честно. Это можешь почитать у меня на странице ВКонтакте или еще где-то. Думаю, ты читаешь это не за тем, чтобы узнать, где Я родился, что ел, пил, чем какал... Об этом многие пишут и это жутко скучно и банально, в жопу банальность. Что действительно важно, так как это бизнес и тема личного роста. В этой книге я расскажу о них понемногу, больше о бизнесе и инвестировании.

В моей жизни было два случая, которые действительно мне запали в память, которые сильно повлияли на меня. И оба этих момента влияют на меня до сих пор, возможно, когда я тебе расскажу о них, они повлияют и на тебя. У тебя, наконец, что-то щелкнет или перемкнет в голове, и перед тобой откроются тайны мироздания и ты познаешь вселенскую любовь... Шучу, не познаешь...

Первый случай, скорее это мысль, она случилась в детстве. Тогда Я ничего не знал об инвестировании и прочих финансовых делах. Мы шли с братом по полю из дома, на остановку автобусов и у нас зашел разговор про акции. Тогда наша мама владела неплохим пакетом акций компании, в которой она работала главным бухгалтером и благодаря дивидендам с этих акций мы впоследствии приобрели квартиру и кучу всего, что только могли на тот момент приобрести. Разговор зашел о том, что было бы лучше купить еще таких акций и на них зарабатывать. В тот момент у меня пробежала эта мысль, что купив акции, я бы мог накопить их, купить квартиру, а потом еще квартиру и так зарабатывать, эта была моя первая мысль, свя-

занная с инвестированием, я четко ее помню, потому, что в тот момент она показалась мне просто потрясающей. Когда я сказал это брату, он сказал мне что это чушь, что у мамы и так много акций и вообще просто нам повезло.

К чему я тебе рассказываю это? В нашей жизни появляются дикие идеи, которые могли бы озолотить нас много лет назад, но слушая советы людей, которые не разбираются в этом, людей некомпетентных, мы просто отдаем свою мечту, свою душу, идею, мысль на растерзание шакалам. Шакалы – это слова людей, такие как: у тебя не получится, это дурацкая идея, уже поздно или рано это делать, это просто везение, это не для тебя, рынок переполнен и прочую хренатень, которую нам втирают в детстве. Я понимаю, ты не сможешь сейчас отбросить всё это, но я призываю тебя **БОРОТЬСЯ**. Всегда борись с этими мыслями, этими словами других людей, не позволяй шакалам терзать и разрывать твои идеи, мечты и планы. Держись до последнего, и ты увидишь, как эти люди затыкаются и начинают тебе завидовать, потому что в их глазах ты делаешь невозможное, а им остается только завидовать и дальше придумывать отговорки себе, своим не удачам и страхам!

Второй случай был намного показательней, глубже эмоциональнее и ближе к теме, о которой написана данная книга. В этой истории присутствует два человека и одна квартира. Я, моя мама и квартира.

Когда мы переехали в Москву, у моей мамы была идея фикс, что нужно купить квартиру, это идея стала настолько ее одолевать, что казалось она жила только ей. Как я рассказывал выше там, откуда мы приехали, у нас уже была квартира, это была 3-х комнатная квартира и большой дом с гаражом на 2 машины в хорошем тихом месте. Для того чтобы было больше понимания, объясню ситуацию, представь... Вот ты живешь, у тебя есть деньги, престижная, доходная работа, тебя уважают, к тебе идут за советом, к тебе прислушиваются. У тебя есть большая квартира, большой дом, большая дружная семья. Так случается, что приходится переехать в другое государство. Цена, за которую мы на тот момент могли продать квартиру, составляла 3500\$ (это жуть), рынок тогда падал. Пришлось переехать на новое место, где нет ни связей, ни знакомых, ни друзей, ни семьи, нет недвижимости и статуса. Дом мы продали чуть позже где-то за 6000\$. И вот, продолжай представлять ситуацию... Жизнь была в шоколаде и тут Москва, цена на однокомнатную квартиру в Подмосковье на тот момент была в среднем 20000\$!!! Представляешь наш ШОК? А мы тогда почувствовали его, особенно мама, человек, который привык жить в достатке, то живя в квартире, то живя и отдыхая в доме.

Что мы делаем? На тот момент с переездами, едой и прочими расходами мы уже успеваем потратить некую сумму денег, и у нас их остается очень мало. В г. Жуковском у нас были родственники по папиной линии и через мою троюродную сестру маме удалось занять 8000\$ у Ю. Борзаковского. Для тех, кто не в курсе, Юрий Борзаковский – олимпийский чемпион, взявший золото в Афинах в 2004 году и чемпион мира 2000, 2001, 2009 и 2012 года в беге на 800 метров. И угадай, что мы смогли себе купить? На эти деньги мы купили КОМНАТУ в трехкомнатной квартире, двухэтажного старого дома в городе Раменский, в 50 км от Москвы. Мама не оставалась, ее целью было купить квартиру. Отец начал работать в ЖКХ и ему дали комнату в общежитии, в Жуковском, там мы и жили вчетвером, Я, мама, папа и двоюродный брат.

Мама начала работать за двоих, потом троих, потом и четверых... и это было ужасно. Как объяснить то чувство, когда видишь, как человек выгорает, с одной стороны у нее была цель, к которой она шла уже не один год, с другой она просто убивала свой организм и вместо того, чтобы расти, она искала решение в том, что надо устроиться еще на одну работу. Тогда она уже не работала на крутой должности в бухгалтерии, у нее было посажено зрение, она помогала другим бухгалтерам днем, в обед она шла в милицию и мыла там полы, потом вечером мыла полы где-то на складе и подрабатывала тем, что консультировала по различным вопросам.

Дальше случилось все достаточно быстро, у меня появились деньги, когда я занялся МЛМ, я стал тогда зарабатывать от 300 тыс. и более рублей, доходило даже до 700 тыс. в месяц,

что на тот момент мне казалось чем-то нереальным, но это происходило со мной. Мама мне предложила давать часть денег ей, на то, чтобы она купила квартиру, которая впоследствии достанется мне. Так и случилось, большую часть денег дал Я, а часть вложила она и на те деньги, ради которых мама убивалась так долго, мы купили двухкомнатную квартиру в г. Жуковском (это 20 км от Москвы) и случилось нечто.

Человек, который жил много лет с идеей покупки квартиры, отдавая этому свое здоровье, время, силы, эмоции, получив наконец-то этот результат, просто начал болеть. У мамы обнаружили рак. Я первым узнал об этом диагнозе у доктора, никто из родных не хотел брать ответственность на себя и говорить об этом маме, Я взял. Я сказал ей, что она болеет раком и ей осталось жить около полугода, так как эта была злокачественная опухоль. Не хочу вдаваться в подробности и рассказывать о нашей «хорошей» медицине, которая обнаружила эту опухоль только по пришествию года с начала болезни, но факт остается фактом, она болела, и причина тому был ее образ жизни. Ее быстрые перекусы, постоянные стрессы, нервы по всяким мелочам, постоянная работа. Ради чего? На эту квартиру она работала несколько лет, но так и не могла заработать денег. И всего за полгода благодаря моему бизнесу мы это сделали, но дело даже не в бизнесе. Понимаешь, моя мама, как говорят про таких людей, была пробивная, она «терминатор», если поставила цель, то она шла к ней пока не достигала. Единственное, что ей не хватало это знания, как сделать так, чтобы получить это быстро, без подрыва здоровья, нервных срывов и унижительной для нее работы, которую как я ее не просил, она не бросала.

Я хочу донести до тебя одну идею, дело в том, что ты можешь быть как моя мама, убиваться на двух, трех, четырех работах и херачить как терминатор, идя к цели, чтобы купить себе дом, квартиру или машину, а можешь поднять голову и понять, какие есть варианты достижения твоей цели. Вариантов масса, стратегии которые здесь описаны, это лишь то, что нравятся именно мне в недвижимости, но их намного больше. Ты можешь добиться своей цели без вреда здоровью, без ущерба своему времени, без нервных срывов и даже без денег. Для начала пойми, как это работает, потрать своё время на финансовую грамотность, а не на телевизор. Выбери то, что нравится тебе и, узнав об этой стратегии, начни ее воплощать.

Если бы моя мама получила эти стратегии в то время, когда мы приехали сюда, думаю, она бы была до сих пор жива, и у нас было бы намного больше объектов недвижимости, но это тоже урок, не только для меня, этот урок и для тебя...

Тема недвижимости очень прибыльна и интересна, если ты действительно ей загорись и узнаешь о том, как делать деньги, используя три фактора: а) чужими руками; б) чужими деньгами; в) чужим временем; то твоя жизнь кардинально изменится.

Д. Трамп говорил про недвижимость: «Она ощутима, прочна, красива. С моей точки зрения, она даже артистична. Я просто обожаю недвижимость» С этих его слов, под которыми подписываюсь и Я, начнем разбор 30 самых «АДСКИХ» стратегий инвестирования в недвижимость без вложения своих денег. Поехали!

## Что важно понять, перед тем как перейти к стратегиям?

Работа с недвижимостью делится на две части, важно понять, что есть 2 способа заработка.

1. Есть **РАЗОВАЯ** прибыль.
2. Есть **ПОСТОЯННЫЙ ПАССИВНЫЙ** доход – то, что мы получаем независимо от того, работаем мы или лежим на пляже.

### **Наша цель – ПОСТОЯННЫЙ ПАССИВНЫЙ ДОХОД!**

Р. Кийосаки говорил: **«Я не хочу продавать свою недвижимость, я хочу, чтобы она приносила мне деньги каждый месяц, снова и снова»**. И наша задача будет состоять в том, чтобы максимально найти такие объекты, которые будут давать нам не разовую прибыль, а постоянный, ежемесячный, ежегодный, столетний, тысячелетний доход, без нашего участия. Это наша **ЦЕЛЬ!**

Недвижимость постоянно растет в цене. В 2015, 2017 и 9117 году недвижимость будет расти в цене, и приносить доход!

Можешь посмотреть статистику роста цен на недвижимость Москвы и Питера, при том, что в Москве и Питере строятся постоянно новые дома, ее все так же не хватает и спрос превышает предложение. Люди по прежнему скупают квартиры, дома, земельные участки и многие делают на этом огромные состояния. Будешь ли ты среди них? Решать тебе!

Многие стратегии, о которых здесь пойдет речь работают как на подъеме, так и на спаде. Но наша задача не просто купить и продать, наша задача купить и получать деньги с объекта пожизненно. Спекуляция «купи-продай» – это не самая лучшая система, она часто сопряжена с зависимостью от рынка и может быть намного рискованней, чем те, о которых мы поговорим ниже. Эта книга как раз о том, что может быть лучше для тебя.

Важное примечание! Эти стратегии можно миксовать, накладывать одну на другую, приносить часть одной в другую, заниматься сразу несколькими, поэтапно, все зависит от того, как ты видишь этот бизнес. Всегда есть стратегия увеличения прибыли и уменьшения затрат. Главное во всем этом понять, что нет идеальной стратегии, главное делать. Лучше делать плохо, но **ДЕЛАТЬ**, чем хорошо ничего не делать! Помни это.

## **Для кого эта книга?**

Эта книга, для всех тех, кто думает заняться недвижимостью или уже занимается ею. Если ты новичок или эксперт, она будет одинаково полезна для тебя.

Если бы мне в свое время попалась эта книга, думаю она бы в значительной степени упростила мне задачу поиска той стратегии, ниши, системы заработка в недвижимости, что я искал. Потому тебе очень повезло, так как подобных книг я еще не видел.

## **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.