

БОГАТСТВО И СВОБОДА

КАК ПОСТРОИТЬ
БЛАГОСОУЩЕ
СВОБОДУ



Константин Бакшт

ПРОДАНО БОЛЕЕ 350 ТЫСЯЧ ЭКЗЕМПЛЯРОВ



Capital
Consulting

Константин Александрович Бакшт

Богатство и свобода. Как построить благосостояние своими руками

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=19173319

Богатство и свобода. Как построить благосостояние своими руками:

Питер; Санкт-Петербург; 2016

ISBN 978-5-496-02026-8

Аннотация

Мы все работаем и зарабатываем деньги. Кто-то успешно делает карьеру. Кто-то строит свой бизнес. Но у большинства расходы растут еще быстрее, чем доходы. Поэтому их благосостояние увеличивается со скоростью... черепахи!

Чтобы стать пожизненно обеспеченным человеком, не обязательно зарабатывать миллионы. Важнее умение правильно распоряжаться заработанными деньгами. Воспользуйтесь технологией достижения богатства, состоящей из трех этапов: 1) взять под контроль свои личные финансы и откладывать каждый месяц существенную часть своих доходов; 2) заняться своим финансовым образованием; 3) размещать отложенные средства в инвестиции, приносящие пассивный доход, вплоть до достижения финансовой свободы. Даже начиная с нуля, не имея стартового

капитала и большого ежемесячного дохода, Вы сможете достичь успеха за несколько лет.

Эта книга – для Вас, если Вы работаете, зарабатываете деньги и Вам небезразлично Ваше финансовое будущее. В книге Вы найдете пошаговую технологию построения обеспеченности и роста благосостояния. Много примеров из практики. И конкретные рекомендации по десяткам проверенных и эффективных инвестиционных инструментов.

Используйте технологии и практический опыт из этой книги – и станьте состоятельным, финансово свободным человеком, перед которым открыт весь мир и все его возможности!

Содержание

Глава 1. Как заработать 100 миллионов со своим бизнесом и без него	8
Насколько вы обеспеченный человек и сколько лет вы для этого работали?	8
Самое ценное, что можно купить за деньги	21
Финансовые цели: финансовая защита, финансовая независимость, финансовая свобода	25
Как достичь своих финансовых целей. Три этапа достижения богатства	34
Законы капитала. Величайшее математическое открытие с точки зрения Эйнштейна	43
Расчет: «правило 72-х»	48
Какие инвестиции в России могут давать пассивный доход 20–36 % годовых?	59
Необходим ли начальный капитал для инвестиций?	60
Необходим ли собственный бизнес, чтобы стать богатым?	61
Долгосрочное планирование инвестиций. Финансовый план в excel	63
Глава 2. Инвестиции в России и за рубежом	67

Сколько людей в России занимаются инвестициями?	67
Являются ли инвестицией банковские вклады и депозиты?	69
Абсолютное финансовое зло	72
Размещение денежных средств под высокий процент	83
Инвестиционные возможности: фондовый рынок, инвестиции в недвижимость, инвестиции в чужой бизнес, частные займы	94
В чем отличие инвестиции от спекуляции	97
Инвестиции в жилую недвижимость	102
«Хорошие долги» и ипотечные кредиты	118
Лучший объект для приобретения	124
Конец ознакомительного фрагмента.	133

Константин Бакшт

Богатство и свобода. Как построить благосостояние своими руками

© ООО Издательство «Питер», 2016

* * *

Совершенно уникальная книга во всем, что касается сохранения и приумножения денег. Основное ее отличие от всего, что есть на рынке, – абсолютно четкие схемы, выкладки, цифры и аналитика и самое главное – привязка именно к нынешней действительности и российским гражданам.

Зная Константина много лет, хочу обратить внимание на то, что все, что он описывает в данной книге, он изучал, внедрял и использовал сам. А что может быть эффективнее рекомендаций успешного практика, который, ко всему, еще и умеет грамотно разъяснить?

Читайте. Внедряйте.

*Сергей Азимов, ведущий эксперт по продажам, автор книг
«Как зарабатывать деньги без стартового капитала»,
«Продажи. Переговоры» и др.*

*Посвящается Владимиру Глейзеру,
Константину Прянишникову и Сергею Береде.
Вы помогли мне тогда, когда Ваша помощь была
важнее всего. Спасибо Вам за Вашу поддержку,
Ваш опыт и Вашу мудрость!*

Глава 1. Как заработать 100 миллионов со своим бизнесом и без него

Насколько вы обеспеченный человек и сколько лет вы для этого работали?

Эта книга – для Вас, если Вы:

- работаете и зарабатываете деньги. Лучше всего, если Ваш доход выше среднего по Вашему городу/региону. И Вы по своему уровню доходов принадлежите к среднему классу или к более обеспеченным людям;
- Вам небезразлично Ваше будущее, в том числе Ваше финансовое положение. Вы готовы прикладывать направленные усилия и совершать необходимые действия, чтобы в будущем быть более обеспеченным человеком с более высокими возможностями, чем сегодня;
- Ваш инвестиционный капитал (его размер мы уточним чуть позже) – от нуля до нескольких миллионов, десятков или сотен миллионов рублей. Если Ваш капитал измеряется в миллиардах рублей или в сотнях миллионов долларов – думаю, Вы уже знаете большую часть того, о чем я расска-

зываю в этой книге.

В России и в окружающих ее странах очень многие умеют (и умеют неплохо) работать и зарабатывать деньги. Кто-то успешно делает карьеру. Кто-то, работая по контрактам, наращивает свой профессиональный уровень и репутацию, развивает свой личный бренд. Кто-то создает и развивает собственные бизнесы.

К сожалению, в большинстве случаев успешная карьера и рост бизнеса, а также рост доходов не приводят к существенному росту обеспеченности и благосостояния.

Почему многие собственники бизнеса, а также профессиональные руководители, которые работают годами, десятилетиями, строят свою карьеру, организуют и развивают свой бизнес, не становятся в результате более обеспеченными людьми? Или их благосостояние растет... со скоростью черепахи? Подумайте сами.

Вот руководитель. Он работает, делает карьеру, зарабатывает немалые деньги на протяжении, например, 15 или 20 лет. Как собственник бизнеса, он неплох. Так почему же он не является пожизненно обеспеченным человеком? Почему он не может взять и отойти от дел и жить безбедно? Я не имею в виду, что он *обязан* это делать. Но даже если он хотел бы этого – у него просто нет такой возможности. Почему, как Вы думаете?

На самом деле, чем больше такие люди зарабатывают, тем больше у них расходы. А с чем это связано? Допустим, у ру-

ководителя 150 000 рублей дохода в месяц. И расходы такие же. Потом он делает карьеру, и его доходы вырастают до 400 000. Одновременно растут ежемесячные траты. Увеличивается количество дорогостоящих игрушек, на которые выкидываются деньги. Финансовые запасы не аккумулируются, не накапливаются. Доход собственника бизнеса может составлять от нескольких сотен тысяч (для владельцев малого бизнеса) до несколько миллионов в месяц. Но и затраты у него – под стать доходам. Результат – тот же.

На самом деле ежемесячные расходы в несколько сот тысяч рублей в месяц – это еще цветочки! 20 января 2016 года в ЖЖ стартовала дискуссия «Я тут узнал, сколько тратит на жизнь один коммерсант...».

...У учредителя семья из четырех человек. Живет на съемной квартире, причем даже не в Москве. Своего почти ничего не имеет, машины – и те в аренде. Катя (его бухгалтер) получает обычные для свой должности и региона АО 000 в месяц, другие сотрудники фирмы – тоже. Так вот, Катин шеф тратит на жизнь...

...в среднем 8000000 рублей в месяц. Восемь, твою мать, миллионов! Ежемесячно, год за годом! В среднем! Атак и 10 и 12 миллионов бывает. Но как, Холмс?!

<http://tersan.livejournal.com/280040.html>



Конечно, если ежемесячные доходы владельца бизнеса составляют несколько миллионов или десятков миллионов долларов, потратить все эти деньги на себя, свою семью и своих близких будет уже сложнее. Средства будут накапливаться, их придется во что-то вкладывать. Такой собственник бизнеса будет с каждым годом становиться все более и более обеспеченным человеком. Если, конечно, не совершит каких-то выдающихся глупостей (пример – Максим Но-

готков, «Связной», к концу 2014 года). В любом случае таких предпринимателей в России не так уж много. И для того, чтобы стать пожизненно обеспеченным (*финансово свободным*) человеком, не обязательно зарабатывать миллионы и тем более десятки миллионов долларов в месяц. И даже миллионы рублей. Важнее умение *правильно распоряжаться* заработанными деньгами.

Давайте прямо сейчас рассчитаем, какого финансового положения Вы достигли на текущий момент. Возьмите ручку и бумагу. Приготовьте калькулятор для дальнейшей работы (как вариант – калькулятор есть на большинстве сотовых телефонов). Если бумаги под рукой нет – делайте записи прямо в этой книге, расчет несложный!

Запишите две суммы. Первая – сколько у Вас на данный момент отложено средств на банковских счетах или в виде наличных. Плюс стоимость Вашего личного имущества, которым Вы не пользуетесь для Вашей жизни и жизни Вашей семьи. И которое Вы при необходимости можете сейчас продать (ликвидное имущество). Плюс сумма вложений в инвестиции и в инвестиционные активы (если они есть). Все это вместе – сумма Ваших накоплений, сбережений и инвестиций. Или же Ваш инвестиционный капитал (включая финансовый резерв/финансовую защиту).

При расчете этой суммы *не следует учитывать* квартиру/дом/ коттедж, где Вы живете. Равно как и машину, на которой Вы ездите. И другое имущество (дача, мебель), ко-

торое используется для жизни Вами и Вашей семьей. Это – Ваше личное имущество. Если Вы продадите квартиру, в которой Вы живете, где Вы будете жить – на улице? Но если у Вас есть вторая или третья квартира, вторая или третья машина, ситуация меняется. Если Вам не нужно жить в нескольких квартирах одновременно – Вы можете оценить стоимость второй и третьей квартир. И учесть их стоимость как часть Вашего инвестиционного капитала. Если Вы еще и сдаете эти квартиры в аренду – это уже вполне полноценная инвестиция, приносящая пассивный доход!

Не следует учитывать при расчете размера Вашего инвестиционного капитала стоимость Вашего бизнеса (бизнесов). А также стоимость принадлежащего лично Вам имущества, которое на данный момент задействовано в Вашем бизнесе. И не может быть легко из него изъято без возникновения проблем для этих бизнесов. Например, если автомобили (грузовые или легковые) оформлены лично на Вас, но на самом деле используются в Вашем бизнесе, или принадлежащая Вам коммерческая недвижимость, которую на самом деле занимает Ваш бизнес, – все это можно отнести к средствам, вложенным в Ваш бизнес. Который, как и работа по найму, обеспечивает Вам *активный доход*.

То есть доход, требующий от Вас существенных регулярных затрат Вашего времени и Ваших сил. Активный доход тоже нужен и важен. Именно то, что мы с Вами зарабатываем *активный доход*, позволяет нам формировать капитал

для инвестиций, приносящих нам *пассивный доход*. Откуда могут взяться у нас деньги, если мы не заработаем их сами? Разве что если мы получим их в наследство. Или женимся на деньгах (выйдем за них замуж).

Однако не надо путать два этих варианта дохода. Когда мы говорим об инвестиционном капитале, мы подразумеваем тот капитал, который Вы можете инвестировать так, чтобы он приносил Вам *пассивный доход*. То есть чтобы эти инвестиции давали Вам доход без существенных затрат Вашего времени и сил. И при необходимости Вы с семьей могли жить (и жить хорошо) на этот *пассивный доход*. Инвестиции в бизнес и доходы от принадлежащего Вам бизнеса (дивиденды) – это *активный доход*. Это – совсем другое. Инвестиции в бизнес можно сравнить с инвестициями в платное высшее образование, включая МВА, для профессионала, работающего по найму/по контракту. Прекрасно, если полученное Вами образование и Ваш диплом позволили Вам получить более высокооплачиваемую работу. Но, если Вы будете месяцами лежать дома на диване и не работать, Ваш диплом МВА не принесет Вам ни копейки дохода. Точно так же большинство российских бизнесов недолго будут приносить доход своим владельцам, если эти владельцы будут лежать дома на диване. И не будут активно участвовать каждый рабочий день в работе своих бизнесов. И лично их контролировать. А для того, чтобы действительно повысить нашу обеспеченность и достичь финансовой свободы, нам нужен

пассивный доход. Который мы можем получать, даже проводя время дома на диване. Или на пляже. Или медитируя где-нибудь в Гималаях.

Не забудьте вычесть из суммы Вашего капитала сумму остатков задолженности по Вашим личным (потребительским) кредитам. Если сумма остатка задолженности по кредитам больше, чем сумма Ваших накоплений, сбережений и инвестиций – у Вас *отрицательное финансовое положение*.

Вторая сумма – сколько денег Вам нужно в месяц на скромную жизнь. На Ваши текущие расходы, если Вы живете один/одна. Либо на текущие расходы Вашей семьи. Если Вы на текущий момент должны ежемесячно выплачивать определенную сумму в погашение Ваших потребительских и ипотечных кредитов, эта сумма также учитывается в бюджете Ваших расходов на месяц.

Поделите Ваш инвестиционный капитал на сумму Ваших ежемесячных расходов. Напишите количество месяцев, которое у Вас получилось. Это то, на сколько месяцев у Вас сейчас отложены финансовые запасы (включая ликвидное имущество и инвестиции).

Рядом напишите количество лет, которое Вы работаете и зарабатываете деньги. В каком году Вы начали работать и зарабатывать деньги на более или менее постоянной основе? Например, я начал работать в 1989 году. А какой год сейчас? Например, 2016-й. Вычтем одно из другого: $2016 - 1989 = 27$ лет. Вот сколько лет я работаю и зарабатываю деньги по со-

стоянию на 2016 год.

На сколько месяцев хватит сбережений, чтобы хорошо жила Ваша семья? Сделайте простую пропорцию. Например, если за 10 лет у Вас накопилось на 120 месяцев жизни, то получается, что за один год работы Вы зарабатываете на один год жизни без работы. Такая пропорция вполне неплохая. Хуже, если Вы работали 20 лет, и за это время накопили на три месяца жизни. Что же, получается, даже если Вы проработаете еще 10–20 лет, Вам удастся накопить денег максимум на полгода? Если Вы не измените своих привычек и не начнете по-другому обращаться с деньгами, к сожалению, так оно и будет.

У подавляющего большинства жителей России и стран бывшего Советского Союза сбережения не превышают отметку от нуля до трех месяцев. Хуже того, у значительной части населения долги по потребительским кредитам и займам больше, чем скопленные ими на счетах суммы. Если у них вообще что-то есть на счетах. То есть после многих лет работы их финансовое положение – *отрицательное*. Они по уши в долгах. И, скорее всего, живут так годами.

У кого-то сбережения в пределах 6 месяцев. И совсем немного тех, у кого накоплений хватит на срок больше года. Поскольку читатели этой книги (как я надеюсь) в среднем более целеустремленные и успешные люди, чем население страны в целом, высока вероятность, что Ваших финансовых запасов хватит от года до двух лет. Если же Вы смогли

заработать, отложить и накопить средства на больший срок – особенно пять лет (60 месяцев) и более, Вы большой молодец! Или очень успешная бизнес-леди. Высока вероятность, что, руководствуясь этой книгой, Вы очень скоро достигнете финансовой свободы. И, став пожизненно обеспеченными людьми (причем это будет касаться как Вас, так и Вашей семьи), навсегда освободитесь от власти денег. И от необходимости ради денег заниматься тем, что Вам не по душе и не по сердцу, некомфортно и неприятно. Если с этого момента Вы будете работать – то занимаясь любимым делом.

Воистину, жизнь человека длится одно мгновение, поэтому живи и делай, что хочешь. Глупо жить в этом мире, подобном сновидению, каждый день встречаться с неприятностями и делать только то, что тебе не нравится.

Ямамото Цунэтомо. Хагакурэ

Что же делать тем, кто работает уже много лет, но так и не смог обеспечить себе существенных сбережений, накоплений и капитала для инвестиций? Каков же финансовый план у таких людей? Опять же – большинство населения об этом не думает. Но финансовый план у них есть все равно. Реальный финансовый план большинства – «сдохнуть на работе». То есть работал, работал, работал человек – а потом все, смерть.

Повезло! Потому что, если такой человек уже не хочет или не может работать (либо что-то случилось с работой или биз-

несом) и еще не умер, а накоплений и сбережений нет – что делать? Насколько хорошо жить человеку, зная, что его источник дохода – только наша российская пенсия? Не очень, согласитесь. И уж совсем плохо дело, если при этом у него нет детей и внуков, которые могут и будут о нем заботиться, обеспечивать его, помогать ему. Поэтому финансовый план большинства – *умереть на работе*. Все, что угодно, – только не выживать на пенсию!

Возникает вопрос: неужели эти люди не стали обеспеченными людьми потому, что не умеют зарабатывать деньги? Совсем не обязательно. Многие из них умеют это делать и зарабатывают неплохо. У тех, кто зарабатывал в 2014 году 100 000 рублей в месяц на руки и более, доход был выше, чем у среднего работающего жителя Германии. Средняя годовая зарплата в Германии составляла 31981 евро брутто (до вычета налогов, по состоянию на 2014 год). Что примерно соответствует доходу 1508 евро на руки в месяц. И это Германия – самая богатая страна Евросоюза с самой мощной экономикой! Для сравнения: средняя брутто-зарплата в Чехии в 2014 году составляла примерно 933 евро в месяц. На руки, за вычетом налогов, – еще меньше.

А как называют пенсионный возраст в Европе и США? «Золотые годы вашей жизни». То есть предполагается, что в эти годы можно позволить себе все. Немцы зарабатывают полторы тысячи евро в месяц. И в возрасте за 50, за 60 лет могут путешествовать свободно, заниматься тем, чем им хо-

чется. Так же они живут, выйдя на пенсию.

Но ведь весьма вероятно, что Вы уже сейчас зарабатываете больше! А если Вы вдобавок живете не в Москве, не в Сургуте и не в Ханты-Мансийске, то и затраты на жизнь у Вас ниже, чем у среднего жителя Германии. Как же Вы при больших доходах и более низких затратах на жизнь не имеете уверенности, что в возрасте за 50 лет Вы сможете путешествовать по всему миру? И в любой стране жить безбедно? Притом что в Германии такая уверенность есть практически у каждого работающего немца?

Я Вам скажу, в чем разница. Разница не в том, сколько Вы зарабатываете. Может быть, Вы это умеете делать лучше большинства тех же немцев, не говоря уже о других европейцах. Разница в том, как Вы распоряжаетесь этими деньгами. Очень немногие из россиян каждый месяц откладывают и инвестируют часть заработанных ими средств.

Большинство жителей нашей страны, в том числе те, кто научился неплохо работать и зарабатывать деньги, равно как и те, кто имеет свой бизнес, не владеют эффективными технологиями управления личными финансами и инвестирования. И не занимаются планомерно этим важнейшим делом.

Возникает вопрос: а нет ли здесь каких-либо параллелей с тем, что большинство российских предприятий работают далеко не так эффективно, как могли бы? Есть параллели! Ведь причина та же самая. Большинство собственников бизнеса и руководителей российских компаний не владе-

ют эффективными бизнес-технологиями. Если бы эти технологии были внедрены и использовались, то продуктивность предприятия, его доходность, доходы его сотрудников были бы значительно выше. Мы не потому не производим конкурентную продукцию в большом количестве, что не можем это делать или не способны. Мы способны! Мы не производим, потому что используем неэффективные технологии организации производства, а также организации продаж. Потому что мы не владеем эффективными технологиями управления финансами, технологиями инвестиций, не повышаем свой опыт и знания в этом направлении. В этом причина наших бед. Зарабатывать умеем, но богатыми, более обеспеченными не становимся. Зарабатываем и вкладываем заработанное в бизнес. Потом бизнес разваливается. И мы остаемся без бизнеса и без денег. А разваливается рано или поздно большинство бизнесов. Такова, к сожалению, статистика. И не только в России.

Самое ценное, что можно купить за деньги

Ситуация дополнительно усугубляется тем, что большинство людей совершенно не понимают истинного значения денег. И тех возможностей, которые они дают.

Люди думают, что деньги нужны, чтобы приобрести больше каких-то вещей, ювелирных изделий, гаджетов, бытовой техники. Чтобы чаще ходить в более дорогие рестораны, кабаки, ночные клубы. И спускать там больше денег на более масштабные загулы. Чтобы купить более дорогую квартиру, машину, дачу, коттедж, яхту, личный вертолет и самолет. И вообще – чтобы жить более роскошной жизнью.



Кадр из к/ф «Великий Гэтсби», 2013, режиссер Баз Лурман



Кадр из к/ф «Великий Гэтсби», 2013, режиссер Баз Лурман

Как великий Гэтсби – картины его роскошной жизни неплохо показаны в одноименном фильме База Лурмана 2013 года (с Леонардо Ди Каприо в главной роли). Гэтсби, кстати, кончил плохо и по-дурацки.



Кадр из к/ф «Великий Гэтсби», 2013, режиссер Баз Лурман

Истинное значение денег совсем не в этом.

По-настоящему важные вещи, которые могут дать Вам деньги:

- свобода;
- безопасность;
- здоровье;
- иногда за деньги можно купить жизнь.

Вот для чего на самом деле нужны деньги.



Разумеется, здоровье и жизнь можно купить за деньги не во всех ситуациях. Но во многих. Причем Вы должны уметь при возникновении критической ситуации правильно и эффективно воспользоваться деньгами. Лучше всего – когда Вы уже имеете соответствующий опыт. И может оказаться поздно собирать или тем более зарабатывать деньги, когда критическая ситуация уже возникла. Вы не можете купить страховку, когда она нужна. Страховку можно купить только заранее.

Пока такая ситуация не наступила, самое ценное, что можно купить за деньги, – это пожизненная свобода от власти денег. То есть финансовая свобода.

Финансовые цели: финансовая защита, финансовая независимость, финансовая свобода

Как говорил Форрест Гамп, главный герой одноименного фильма, *«если Вы не знаете, куда Вы идете, Вы никогда не придете туда»*.

Поэтому если Вы хотите планомерно, из месяца в месяц и из года в год, заниматься улучшением своего финансового положения и ростом благосостояния, необходимо для начала определить Ваши финансовые цели. А затем Вы уже можете работать над их реализацией, регулярно отслеживая (план-факт), насколько Вы приблизились к их достижению.

Цель № 1. Финансовая защита – Ваш финансовый резерв. Это капитал, позволяющий оплачивать Ваши текущие расходы (текущие расходы Вашей семьи) в течение 6-12 месяцев.

Сколько денег Вам нужно для создания финансовой защиты? Предположим, Вашей семье ежемесячно нужно «на жизнь» (при условии разумной экономии) 50 000 рублей. Тогда для финансовой защиты на шесть месяцев Вам нужен капитал $50000 \times 6 = 300\,000$ рублей, на год – 600 000 рублей.

Если на месяц скромной жизни Вашей семье ежемесячно нужно 150 000 рублей, тогда финансовая защита на полгода

– $150\,000 \times 6 = 900\,000$, на год – $1\,800\,000$ рублей.

Если затраты на месяц жизни Вашей семьи реалистично вписываются только в $300\,000$ рублей, тогда Ваша финансовая защита на полгода составит $300\,000 \times 6 = 1\,800\,000$, на год – $3\,600\,000$ рублей.

Средства, обеспечивающие Вашу финансовую защиту, должны быть надежно размещены в наличных, во вкладах в наиболее надежные банки. Или в банковском сейфе. Не менее чем в 2–3 различных местах. Начиная с весны 2014 года имеет смысл держать часть средств финансовой защиты (как минимум 50 %) не в рублях, а в долларах и евро.

Для определения следующих двух финансовых целей нам потребуется ввести понятие «пассивных доходов».

Пассивные доходы – это доходы, для получения которых Вы не должны тратить Ваше время и силы.

Ниже мы детально обсудим четыре основные группы финансовых инструментов, которые могут приносить Вам пассивный доход:

- инвестиции в недвижимость, сдаваемую в аренду;
- инвестиции в ценные бумаги (акции, облигации, ПИФы (паевые инвестиционные фонды) и т. д.) – разумеется, далеко не все варианты подобных инвестиций;

дивиденды от бизнеса, в деятельности которого Вы не принимаете участия;

- частные займы.

Простым и понятным примером инвестиции, принося-

щей пассивный доход, является квартира, сдаваемая в аренду. В целом же вариантов таких инвестиций очень много, и я Вам о них расскажу.

Цель № 2. Финансовая безопасность – капитал, пассивные доходы от которого превышают необходимые Вам текущие расходы.

Зная, какой ежемесячный пассивный доход нам нужен, мы можем рассчитать, каков будет размер капитала, проценты на который будут давать нам требуемую сумму при заданной доходности. Проведем расчет для двух значений доходности инвестиций – 20 и 10 % годовых. Многие инвестиционные инструменты (например, коммерческая недвижимость) обеспечивают совокупную доходность инвестиций на уровне 20 % годовых и более. Об этих инвестиционных инструментах я Вам также расскажу ниже. У многих моих знакомых инвесторов среднегодовая доходность их портфелей инвестиций составляет 20 % годовых и выше (в рублях) на протяжении многих лет.

Если же инвестор не может обеспечить среднегодовой доход по своему инвестиционному портфелю даже на уровне 10 % годовых в рублях, такого дурня нужно дисквалифицировать из инвесторов за врожденный кретинизм. Что там говорить – даже многие достаточно крупные и надежные банки предлагают подобный уровень ставок по своим депозитам! Например, в 2016 году такие условия предлагал по некоторым рублевым вкладам банк ВТБ-24. И это притом, что бан-

ковские вклады и депозиты вообще не являются инвестиционными инструментами.

Пусть на оплату текущих расходов нам ежемесячно необходимо 100 000 рублей. За год это составит $100\,000 \times 12 = 1\,200\,000$ рублей. При доходности инвестиционного портфеля 20 % годовых эти 1 200 000, в свою очередь, – 20 %, или $1/5$ часть, исходного капитала. Таким образом, нужный нам капитал составляет $1\,200\,000 \times 5 = 6\,000\,000$ рублей. Тот же результат мы получим, если умножим необходимую нам сумму ежемесячного дохода на 60.

В случае если доходность наших инвестиций составляет в среднем 10 % годовых, нужный нам капитал финансовой защиты составит $1\,200\,000 \times 10 = 12\,000\,000$ рублей. Тот же результат мы получим, если умножим необходимую нам сумму ежемесячного дохода на 120.

Таким образом, если нам необходимо 100 000 рублей в месяц для полной оплаты наших текущих расходов, то размер капитала, необходимого для обеспечения нашей финансовой безопасности, составляет 6 000 000 рублей. При условии средней доходности капитала 20 % годовых. Если же мы рассчитываем на среднюю доходность капитала 10 % годовых, нам необходим капитал 12 000 000 рублей для обеспечения нашей финансовой безопасности. Имея капитал 6 000 000 рублей, размещенный под 20 % годовых, либо 12 000 000 – под 10 % годовых, мы будем ежемесячно получать пассивный доход 100 000 рублей.

Аналогично: чтобы обеспечить ежемесячный пассивный доход 50 000 рублей, нам необходим капитал 3 000 000 рублей, размещенный под 20 % годовых, или 6 000 000 – под 10 % годовых.

Чтобы обеспечить ежемесячный пассивный доход 150 000 рублей, нам необходим капитал 9 000 000 рублей, размещенный под 20 % годовых, или 18 000 000 – под 10 % годовых.

Наконец, чтобы обеспечить ежемесячный пассивный доход 300 000 рублей, нам необходим капитал 18 000 000 рублей, размещенный под 20 % годовых, или 36 000 000 – под 10 % годовых.

Цель № 3. Финансовая свобода: капитал, пассивные доходы от которого превышают ваши возможные текущие расходы.

Финансовая свобода – это неограниченная по времени свобода от необходимости работать ради денег.

С момента, когда Вы достигнете финансовой свободы, Вы больше никогда в жизни не будете вынуждены работать за деньги. Вы будете работать ради удовольствия, самореализации, дальнейшего роста... Но у Вас уже никогда не будет необходимости работать, чтобы обеспечивать текущие расходы Вашей семьи.

Расчет капитала финансовой свободы осуществляется так же, как и капитала финансовой безопасности. Предположим, Вам необходимо 200 000 рублей ежемесячно для поддержания достойного, комфортного уровня жизни. В этом слу-

чае капитал, необходимый Вам для достижения финансовой свободы, составит $200\,000 \times 60 = 12\,000\,000$ рублей при доходности инвестиций 20 % годовых. Или 24 000 000 – при доходности 10 % годовых.

Аналогично: чтобы обеспечить ежемесячный пассивный доход 500 000 рублей (если именно такой уровень пассивного дохода необходим Вам для достижения финансовой свободы), Вам требуется капитал 30 000 000 рублей, размещенный под 20 % годовых, или 60 000 000 – под 10 % годовых. Фактически (по состоянию на начало 2016 года) – менее \$400 000 в первом случае и менее \$800 000 – во втором. Не так уж и много!

Отмечу, что, если Вы не умеете контролировать Ваши расходы, финансовая свобода для Вас недостижима в принципе. Какой бы пассивный доход ни приносил Ваш капитал, у Вас нет никаких гарантий, что Вы не будете ежемесячно тратить больше, чем поступает к Вам пассивного дохода. Таким образом, если Вы держите свои расходы под контролем, Вы можете получить настоящую пожизненную независимость от денег. Как минимум у Вас не будет *необходимости* работать, чтобы Ваша достойная жизнь и достойная жизнь Вашей семьи была обеспечена. Если же Вы принципиально не хотите ограничивать свои расходы – финансовая независимость и финансовая свобода так и останутся для Вас недостижимой мечтой. Собственно, можно быстро потратить любую, неограниченно большую сумму денег. Если

у Вас так много денег, что на обычные покупки их спустить не удастся, – зайдите в казино!

ПРИМЕР

Одна хорошо знакомая мне семья живет в Москве, в тихом центре. Муж, жена, двое детей. Живут, поддерживая достойный уровень жизни, ни в чем себе не отказывая. Оплачивают услуги няни-домработницы-кухарки. Ежемесячно финансово поддерживают маму мужа, а также маму и тетю жены. Отдыхают за рубежом 6-12 раз в год. Иногда всей семьей, иногда – вдвоем или с друзьями. Так вот, все их расходы на жизнь (включая поездки за рубеж, все крупные приобретения, обучение детей, покупку и содержание автомобилей, фитнес, лечение и стоматологию) никогда не достигают среднего уровня 500 000 рублей в месяц, или 6000000 в год. Обычно они в 1,5–2 раза ниже.

Так что если Вы тратите «на жизнь» больше 500 000 в месяц (6 000 000 в год) и при этом даже не отдыхаете за рубежом каждый месяц – скорее всего, Вы тратите свои деньги крайне неэффективно и бездарно.

Вообще, если у Вас есть ощущение, что Вы расходуете деньги неэффективно, рекомендую Вам внимательно изучить раздел «Азбука денег» в моей книге «Вкус жизни» (ИД «Питер», 2014–2016). Надеюсь, это поможет Вам сократить затраты, и при этом с меньшими тратами жить значительно

лучше!

Теперь, не откладывая, рассчитайте для себя три Ваши основные цели – финансовую защиту, финансовую независимость и финансовую свободу. Впишите их на видное место в Вашу любимую записную книжку и поставьте рядом дату, когда был сделан расчет.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ

«_»_____20__г.

Начальный этап – определение Ваших (или Вашей семьи) ежемесячных расходов «на жизнь».

1. Ваши ежемесячные расходы-минимум: сколько Вам (или Вашей семье) необходимо денег на месяц при условии разумной экономии, но без снижения уровня жизни:_____рублей

[Бюджет-MIN].

2. Сколько Вам (или Вашей семье) необходимо денег ежемесячно на все необходимые и возможные расходы для достижения высокого уровня жизни:_____рублей

[Бюджет-MAX].

Цель № 1. Финансовая защита – Ваш финансовый резерв. Это капитал, позволяющий оплачивать Ваши текущие расходы по [Бюджету-MIN] (текущие расходы Вашей семьи) в течение 6-12 месяцев.

Капитал финансовой защиты – MIN – [Бюджет-MIN × 6]: _____ рублей.

Капитал финансовой защиты – MAX – [Бюджет-MIN × 12]: _____ рублей.

Цель № 2. Финансовая безопасность – капитал, пассивные доходы от которого превышают необходимые Вам по [Бюджету-MIN] текущие расходы. Пассивные доходы – это доходы, для получения которых Вы не должны тратить Ваше время и силы.

Капитал финансовой безопасности – MIN (доходность 20 %) – [Бюджет-MIN × 60]: _____ рублей.

Капитал финансовой безопасности – MAX (доходность 10 %) – [Бюджет-MIN × 120]: _____ рублей.

Цель № 3. Финансовая свобода – капитал, пассивные доходы от которого превышают Ваши возможные текущие расходы.

Капитал финансовой свободы – MIN (доходность 20 %) – [Бюджет-MAX × 60]: _____ рублей.

Капитал финансовой свободы – MAX (доходность 10 %) – [Бюджет-MAX × 120]: _____ рублей.

Как достичь своих финансовых целей. Три этапа достижения богатства

Есть очень четкая *технология достижения богатства*, состоящая из трех этапов.

Первый этап – взять под контроль свои личные финансы и откладывать каждый месяц существенную часть своих доходов.

Могу сказать сразу: то, что предлагают зарубежные книги – откладывать 10 % дохода, – серьезных результатов не принесет. В России, если Вы хотите стать обеспеченным человеком в разумный срок, нужно стараться откладывать хотя бы 20–25 % своего дохода. Или больше.

Я начал с того, что стал откладывать в среднем 50 % своего дохода. Жил (и содержал семью) на оставшуюся половину. Рецепт прост: *я повесил на себя очень большой «хороший» долг* (жилую недвижимость). Позже я увеличил эту долю. В последние годы все крупные покупки семьи, все расходы, все путешествия (а я отдыхаю за рубежом каждый месяц) стали укладываться в 15–20 % моего дохода. Остальные 80–85 % я направляю на сбережения и инвестиции.

Если Вы в определенный день месяца получаете основную часть своего месячного дохода (зарплаты, дохода от бизне-

са), лучше всего немедленно инвестировать ту сумму, которая запланирована Вами для ежемесячных инвестиций. Вы можете (в зависимости от того, где и как накапливаете средства и как инвестируете) положить эти средства на инвестиционный счет. Или купить на них паи ПИФов. Или приобрести доллары. Или направить эту сумму на погашение кредитов/ипотеки. Главное – первое, что Вы должны сделать либо прямо с рабочего места, либо выйдя с работы, – направить нужную сумму на инвестиции. А на оставшуюся часть Вашего месячного дохода Вы будете сводить концы с концами до того, как вновь подойдет срок основных ежемесячных поступлений. Обязательно нужно учитывать и записывать Ваши личные расходы в разбивке по статьям. В последние годы я использую для этого программу CoinKeeper на моем iPhone. Вообще, технологии управления личными финансами и оптимизации затрат подробно описаны в моей книге «Вкус жизни».

Комфортный вариант увеличения доли доходов, направляемых на инвестиции, предлагает Бодо Шефер в своей книге «Путь к финансовой независимости». Начните с того, чтобы откладывать на сбережения и инвестиции 10 % Ваших доходов от «активной» деятельности. Тем временем прилагайте усилия к тому, чтобы увеличивать Ваш «активный» доход. И от «дельты», на которую увеличивается доход, половину направляйте на увеличение потребления, а другую половину – на сбережения и инвестиции. Таким образом, у Вас

и уровень жизни будет расти, и доля дохода, направляемая на инвестиции, будет увеличиваться.

ПРИМЕР

В последний год, когда я управлял своим первым бизнесом, я зарабатывал довольно неплохо. Во всяком случае, по тем временам. При этом я был полностью уверен, что я мало что могу себе позволить. Мне казалось, что у меня недостаточно денег, чтобы покупать себе новую одежду и обувь (разве что изредка). Тем более и думать нечего о покупке машины или недвижимости! Отдавал маме на хозяйство от трети до четверти зарплаты (фиксированную сумму, на которую целый месяц жили несколько человек, включая меня самого). Куда девалась остальная часть доходов, учитывая, что я практически не покупал себе вещей долгосрочного пользования, — непонятно.

Потом в результате развода соучредителей (об этом подробно написано в моей книге «Построение бизнеса услуг») у меня выкупили мою долю в бизнесе. За не очень-то большую сумму. Я быстро стал участником нового бизнес-проекта. Но мой доход снизился в 2–2,5 раза по сравнению с тем, что я зарабатывал до этого. Мне было страшно до смерти: как же я смогу обеспечивать своих близких? Да и себя самого, если на то пошло.

Я начал жестко контролировать затраты, записывать все расходы и разносить их по статьям. Вскоре оказалось, что

при более низком доходе я могу значительно больше себе позволить. Я договорился и выкупил в рассрочку свою первую недвижимость – двухэтажную дачу с участком на берегу Волги. Платежи за дачу я завершил досрочно и с разгону купил автомобиль. А потом настала очередь значительно более крупных приобретений.

По своему опыту могу сказать: я был значительно менее обеспеченным человеком, когда зарабатывал в 2–2,5 раза больше и был растратчиком. И стал более обеспеченным человеком, когда мои доходы снизились, но я стал контролировать расходы и разумно тратить деньги.

Второй этап – заняться своим финансовым образованием.

В России найти действительно полезные источники знаний в области инвестиций крайне тяжело. Тем более необходимо искать что-то практичное, толковое. Нарращивать свои знания. И повышать свое финансовое образование.

Ситуация дополнительно усугубляется тем, что в регионах крайне немногие из числа успешных и обеспеченных людей действительно имеют серьезный опыт инвестиций. Большинство успешных предпринимателей вкладывают заработанные средства во все новые и новые бизнес-проекты. Которые в результате совершенно не сочетаются между собой, не дают никакой синергии. И приносят владельцу бизнеса скорее стресс и трату нервов, чем доход. Плюс такие бизнесме-

ны иногда инвестируют деньги в недвижимость. Некоторые из них еще ведут операции на фондовой бирже или Forex. То, чем они занимаются, для них азартная игра, казино, не имеющая к инвестициям никакого отношения. Почти никто не считал свои финансовые планы на 10–20 лет вперед. Почти никто не диверсифицирует свой инвестиционный портфель ни по валютам, ни по странам. Те же молодые люди, кто прочитал Бодо Шефера и Роберта Кийосаки, в большинстве своем не зарабатывают достаточно денег. И/или не научились разумно распоряжаться заработанными деньгами – с умом их тратить и откладывать значительную часть дохода. Так что из всех инвестиций у них лишь небольшие вложения в ПИФы. Хорошо, если плюс к этому имеется хотя бы недвижимость, приобретаемая в ипотеку.

Относительно большое количество людей, серьезно занимающихся инвестициями, можно найти только в Москве и в какой-то степени в Питере. Во всех остальных городах тот, кто хочет встать на этот путь, вряд ли может найти среди своих знакомых несколько более опытных и успешных инвесторов. В результате он лишен как положительного примера, так и достойного совета опытных и знающих людей.

Качественных семинаров и тренингов по инвестициям почти нет. Потому что крайне мало инвестиционных консультантов, чей опыт и знания могут быть по-настоящему полезными. Если инвестиционный консультант не имеет своего обширного портфеля инвестиций и не зарабаты-

вает благодаря этим инвестициям значительный пассивный доход, чего он вообще стоит? Об этом мы еще поговорим.

Так или иначе, Вам придется искать и использовать все возможности получить дополнительные знания и опыт в области инвестиций. Семинары по фондовому рынку, по оценке объектов недвижимости, по покупке недвижимости с аукционов могут кое-что Вам дать. За неимением лучшего. Можете быть уверены: качественного университетского курса по обучению инвестициям в России еще долго не будет! Так что используйте то, что сможете.

Есть и хорошая новость: Вы можете прочитать (причем на русском языке!) практически все наиболее качественные и полезные книги по инвестициям, которые читают инвесторы из США, Европы, Японии и Китая. В этом отношении ничто не препятствует Вам получить знания достойного мирового уровня.

Для начала прочитайте две мои книги по инвестиционной тематике: эту и «Вкус жизни». В обеих книгах я анонсирую ряд самых, на мой взгляд, ценных и полезных книг по инвестиционной тематике. Одни авторы из рекомендуемых мной – Роберт Кийосаки и Бодо Шефер – известны довольно широко. Что, впрочем, не делает их книги менее ценными или полезными. Ведь и «Азбука» – крайне полезная книга. Хотя с нее начинается практически каждый, кто учится читать, и все про нее знают. Другие авторы – Нассим Талеб, Эрнандо де Сото или Джон Богл – и их книги больше знако-

мы профессионалам финансового рынка. Есть немало книг – таких как «Покер лжецов», «Большая игра на понижение», «Бал хищников», «Шайка воров с Уолл-стрит» или классическая «Воспоминания биржевого спекулянта», – написанных в форме бизнес-романа по реальным событиям. Их приятно и интересно читать, а увлекательный сюжет дополняется ценным опытом, который можно извлечь из этих книг.

Третий этап достижения богатства – размещать отложенные средства в инвестиции, приносящие пассивный доход, вплоть до достижения финансовой свободы.

Здесь ключевой вопрос заключается в пассивном доходе. Нам не нужно вложить наши средства так, чтобы потом быть вынужденными ежедневно или еженедельно смотреть, что с ними происходит, регулярно за ними следить и управлять своими вложениями. Нам не нужна еще одна работа на финансовом рынке плюс к той работе и к тем бизнесам, которые мы уже имеем. Нас интересуют при решении данной задачи только инвестиции, приносящие *пассивный доход*. То есть инвестиции, которые дают Вам доход без затрат Вашего времени и сил. Например, акции сами по себе обычно не являются такого рода инвестициями. Приобретите пакеты акций различных компаний – и Вам придется как минимум раз в неделю отслеживать, что происходит с Вашим портфелем. Вот Вам и еще одна работа, которой Вы себя загрузите!

Поэтому я не рекомендую покупать отдельные акции (па-

кеты акций) тех или иных компаний. А вот облигации вполне могут быть инвестициями, приносящими Вам пассивный доход. Конечно, если Вы покупаете их с целью не спекулировать ими, а держать их вплоть до погашения. И все это время получать по облигациям регулярные купонные платежи в виде текущего пассивного дохода. Они обычно идут раз в полгода, раз в квартал или раз в год.

Кроме того, можно купить квартиру и сдавать ее в аренду. Вполне подходящий вариант инвестиций. При этом доходность от арендных платежей может быть 4–5 %, иногда 6 % годовых. Более высокую доходность можно получить от квартир, сдаваемых в аренду в Москве. Но они и стоят дороже. Это чистый доход от аренды за вычетом прямых затрат. Плюс скрытый доход – в среднем около 10 % годовых – прирост стоимости метров. Итого совокупный доход составляет 14–16 % годовых. Кроме этого, такие инвестиции автоматически дают Вам защиту от инфляции. Ведь что такое инфляция? Инфляция – это обесценивание (снижение стоимости) денег. А если обесцениваются деньги – значит, идет рост стоимости того, что на эти деньги можно купить, и при этом пользуется спросом. Вспомните, как росла стоимость квадратных метров в 1990-х годах, а также в начале 2000-х! Чем больше была инфляция – тем быстрее шел рост.

Вообще, инвестиционный портфель, сформированный с целью получения пассивного дохода, должен формироваться таким образом, чтобы, если Вы из-за каких-то обстоятельств

год не могли следить за своим портфелем, с ним не произошло ничего плохого. Более того: инвестиции, входящие в этот портфель, все это время должны генерировать доход, поступающий на Ваши счета. Чтобы Вам было на что жить и что тратить, если Вы не имеете возможности работать и зарабатывать активный доход.

Законы капитала. Величайшее математическое открытие с точки зрения Эйнштейна

Одна из важнейших причин, почему большинство тех, кто уже неплохо умеет зарабатывать деньги, не занимаются инвестициями и вряд ли когда-либо станут обеспеченными и богатыми людьми, – в том, что они не знают *фундаментальных законов капитала*. И не понимают истинной силы инвестиций и приносимых ими доходов. Сказывается отсутствие финансового образования. Особенно в области инвестиций. Вы даже можете пройти многолетнее обучение финансово-менеджменту, но про инвестиционные инструменты Вам там не расскажут.

И еще одна проблема: у Вас крайне мало шансов на то, чтобы среди Ваших друзей и знакомых были опытные и достаточно профессиональные инвесторы. Которые имеют значительный инвестиционный капитал. И используют широкий спектр инвестиционных инструментов – как в России, так и за рубежом. Такие люди могли бы поделиться с Вами своим опытом и многое Вам подсказать по поводу инвестиций... Если бы Вы были с ними знакомы и регулярно общались по этим вопросам. Впрочем, это все равно не отменяет для Вас необходимости самостоятельно заниматься своим

образованием в области финансов и инвестиций. Получая знания и опыт в этой области регулярно, из всех возможных источников.

Думаю, самое время поработать над Вашим финансовым образованием. Прямо сейчас я расскажу Вам о важнейшем правиле, благодаря которому профессиональные инвесторы оценивают будущую доходность своих инвестиций. Это «Правило 72-х». О том, как оно работает, прекрасно сказал в своей книге Джон Богл, создатель крупнейшего в мире семейства индексных взаимных фондов The Vanguard Group. Его фонд взаимных инвестиций Vanguard S&P 500 ETF (короткое обозначение – VOO) начал свою работу в 1976 году. Портфель этого фонда по состоянию на 19 июня 2015 года составлял \$213 миллиардов. А всего под управлением The Vanguard Group (по состоянию на лето 2015 года) находятся инвестиционные фонды с совокупными активами \$2,4 триллиона. Это больше, чем ВВП России, который максимально достигал в 2013 году размера \$2,097 триллиона (в последующие годы его размер в долларах резко снизился из-за обесценивания рубля). Итак, вот что говорит Джон Богл о «Правиле 72-х»:

«Учитывая роль Альберта Эйнштейна в выводе на сцену времени как четвертого измерения нашей Вселенной, вряд ли удивительно, что он назвал сложный процент „самым величайшим математическим открытием всех времен“. Действительно, мощная связь между временем и вознагражде-

нием часто описывается как „магия сложного процента“. Чем дальше временной горизонт, тем выше мощь инвестиционных доходов, получаемых в результате эффекта сложного процента, трансформирующего первоначальные инвестиции или серию скромных годовых вложений в действительно впечатляющую конечную стоимость.

Очень наглядно иллюстрирует действие магии сложного процента так называемое «Правило 72-х». Чтобы быстро приблизительно представить, сколько лет потребуется для удвоения стоимости Вашей инвестиции, просто разделите 72 на норму прибыли: доходность в 4 % дает 18 лет; в 6 % – 12 лет; в 10 % – 7 с небольшим лет и т. д.

«Правило 72-х» полезно для инвесторов, откладывающих деньги сегодня, чтобы получить доход завтра в еще одном варианте. При любой заданной норме прибыли «Правило 72-х» показывает, на протяжении скольких лет Вам придется регулярно инвестировать какую-то сумму, прежде чем Вы сможете остановиться, чтобы приступить к изъятию той же самой суммы, не истощая своего капитала [Богл Дж. Взаимные фонды с точки зрения здравого смысла. – М.: Альпина паблишер, 2002).

Итак, «Правило 72-х» говорит нам о том, за какой период времени удвоится наш инвестиционный капитал, если мы инвестируем его под сложный процент. Некоторый ана-

лог действия сложного процента мы можем обеспечить, если, получая доход от наших инвестиций, мы сразу будем реинвестировать этот доход в инвестиции со схожей доходностью.

Итак, Ваш капитал, инвестированный под сложный процент, удвоится за количество лет, равное 72, деленное на ставку процента. Например, если доходность вашего капитала в среднем составляет 10 % годовых, то миллион, инвестированный под сложный процент, удвоится за 7,2 года. Еще через 7,2 года первоначальный миллион превратится в 4 миллиона. Еще через 7,2 года – в 8 миллионов и т. д.

Если же доходность Вашего капитала составляет в среднем 20 % годовых, то миллион, инвестированный с такой доходностью под сложный процент, удвоится за $72 / 20 = 3,6$ года. Еще через 3,6 года первоначальный миллион превратится в 4 миллиона. Еще через 3,6 года – в 8 миллионов. Еще через 3,6 года – в 16 миллионов. Еще через 3,6 года – в 32 миллиона и т. д. *Об инвестиционных инструментах, которые в России могут приносить такую доходность, мы поговорим ниже.*

Однако, когда я начинал заниматься инвестициями в 2003 году, у меня не было никакого начального капитала. Равно как и никакого практического опыта инвестирования. Было только некоторое начальное финансовое образование в области инвестиций, которое я начал обеспечивать себе из всех возможных источников в том же году.

Зачем же нам знать, как скоро удвоится наш инвестиционный капитал, если изначально *у нас нет никакого капитала?* А ведь большинство из тех, кто сделал себе состояние благодаря инвестициям, начинали, не имея ни начального капитала, ни опыта инвестиций, ни финансового образования!

Здесь нам придет на помощь вторая часть «Правила 72-х». Вы можете каждый месяц инвестировать одну и ту же сумму в определенные инвестиции под сложный процент. Через количество лет, равное 72, деленным на ставку процента, Вы можете остановить свои инвестиции. И начать изымать в виде рентного дохода такую же сумму, которую до этого инвестировали, без потери основного капитала. Например, если вы с 20 % годовых инвестировали каждый месяц 100 000 рублей, то через 3,6 года вы можете остановиться. И начать получать 100 000 рублей ежемесячно без потери основного капитала.

Расчет: «правило 72-х»

В качестве примера рассмотрим воображаемого инвестора, который, предположим, в 30 лет решил заняться инвестициями. Каждый месяц в течение года он может откладывать 30 000 рублей. Средняя доходность его инвестиционного портфеля составляет 20 % годовых. Такой была, например, средняя годовая доходность моего рублевого портфеля инвестиций начиная с 2003 года. Ниже я расскажу Вам об инвестиционных инструментах, дающих такую доходность.

Учтите, с банковскими вкладами и депозитами такие инвестиции не имеют ничего общего. Банковские вклады и депозиты инвестициями не являются! И не являлись никогда. Это способ аккумулировать деньги. Это возможность хранить свою финансовую подушку безопасности. Иногда это частичная компенсация инфляции. Но никогда это не вид инвестиций. Как верно писал Роберт Кийосаки, это инвестиции для банка, а не для Вас.

Итак, период удвоения капитала инвестора согласно «Правилу 72-х» – 3,6 года.

Пример расчета по «Правилу 72-х»

Возраст инвестора – 30 лет.

Доходность инвестиций – 20 % годовых (инвестируем в России).

Период удвоения капитала – 3,6 года.

Период 1

С начала инвестиций – 3,6 года.

Возраст инвестора – 33 года.

Пассивный доход на конец периода (если прекратить инвестировать и начать изымать процент) – 30 000 рублей в месяц.

Капитал на конец периода – 1 800 000 рублей.

Прежде чем вернуться к примеру, возьмите ручку и калькулятор. Напишите на бумаге: первое – Ваш возраст, второе – сколько денег с ближайшего месяца Вы готовы ежемесячно откладывать и направлять на инвестиции.

Итак, инвестор начинает инвестировать. К концу первого периода инвестиций к его возрасту добавляется 3,6 года. Напишите и Вы на бумаге Ваш возраст через 3,6 года. К этому времени, если Вы приостановите инвестиции и перейдете к получению дохода, Вы будете получать ровно столько же денег ежемесячно, сколько до этого вкладывали. Так, инвестор из примера к 33 годам будет получать 30 000 рублей каждый месяц.

Размер капитала, который ежемесячно приносит нам данный доход при доходности инвестиций 20 % годовых, мы можем подсчитать, умножив размер ежемесячного дохода на 60. Это уже было обосновано выше, в разделе «Финансовые цели». Так, умножив 30 000 рублей на 60, мы получаем 1 800 000 рублей – размер капитала нашего инвестора на конец первого периода инвестиций. Умножив на 60 ту сумму,

которую Вы ежемесячно вносили до этого, Вы получите размер вашего капитала на конец первого периода инвестиций.

Но, допустим, наш инвестор не остановился. И продолжает инвестиции по 30 000 в месяц на протяжении второго периода. Тот капитал, который он скопил за первый период, продолжает работать, и все доходы он продолжает реинвестировать. Сколько лет пройдет до завершения второго периода инвестиций? Ответ – 7,2 года. Если все это время наш герой откладывал по 30 000 в месяц, а все доходы с капитала реинвестировал, через 7,2 года он остановился и получает ежемесячный доход с инвестиций. Сколько ежемесячно он будет получать?

Теперь наступает очень важный момент в расчетах. Внимательно следите за их логикой!

Тот капитал, который наш герой скопил к концу первого периода (3,6 года) и доходы с которого он продолжает реинвестировать, удваивается. То есть если к концу первого периода этот капитал дает 30 000 дохода, то к концу второго – 60 000. Но при этом наш инвестор продолжает инвестировать по 30 000 рублей в месяц. И этими инвестициями еще раз формирует капитал, который через 3,6 года (к концу второго периода инвестирования) может приносить ежемесячный доход 30 000 рублей в месяц. В сумме ежемесячный доход на конец второго периода инвестирования составит $60\,000 + 30\,000 = 90\,000$ в месяц.

Выглядит это следующим образом.

Период	Количество лет	Возраст инвестора	Доход, рублей в месяц
1	3,6	33	30 000
2	7,2	37	90 000
Капитал на конец второго периода — 5 400 000 рублей			

Видно, что с момента начала инвестиций ежемесячный доход стал в три раза выше, чем сумма, ежемесячно направляемая на инвестиции. Посчитайте и вы свой ежемесячный доход в случае, если бы вы остановили инвестирование в момент завершения второго периода инвестиций и приступили к получению дохода. Для этого умножьте на 3 ту сумму, которую Вы до этого инвестировали ежемесячно. Кроме того, рассчитайте размер Вашего капитала на конец второго периода инвестиций. Для этого умножьте получившуюся сумму ежемесячного дохода на 60. Наконец, зафиксируйте Ваш возраст к моменту завершения второго этапа инвестиций – прибавьте к своему нынешнему возрасту 7,2 года. Запишите полученные результаты в тот расчет, который Вы делаете для себя – по результатам своих инвестиций.

Предположим, что герой по-прежнему не остановился и продолжает инвестировать и в третьем периоде. Сколько он будет получать к его окончанию? Для этого умножаем 90 000 на 2 и прибавляем 30 000. Получаем 210 000 рублей в месяц – в семь раз больше, чем та сумма, которую он инвестирует

ежемесячно. Капитал нашего героя на конец третьего периода инвестирования составляет $210\,000 \times 60 = 12\,600\,000$ рублей.

Период	Количество лет	Возраст инвестора	Доход, рублей в месяц
1	3,6	33	30 000
2	7,2	37	90 000
3	10,8	41	210 000
Капитал на конец третьего периода — 12 600 000 рублей			

А теперь посчитайте свой доход на конец третьего этапа инвестиций. Умножьте на 7 ту сумму, которую Вы до этого инвестировали ежемесячно. Также рассчитайте размер Вашего капитала на конец третьего периода: умножьте получившуюся сумму ежемесячного дохода на 60. Наконец, зафиксируйте Ваш возраст к моменту завершения третьего этапа инвестиций – прибавьте к своему нынешнему возрасту 10,8 года. Запишите полученные результаты.

К примеру, если Вы откладывали 50 000 рублей, то к концу первого периода должно получиться 50 000 рублей в месяц. К концу второго – 150 000 рублей, к концу третьего – 350 000 рублей в месяц. А капитал на конец третьего этапа инвестиций составит $350\,000 \times 60 = 12\,000\,000$ рублей.

Начинаем считать четвертый период. К слову, не забывайте каждый раз подписывать свой возраст на конец периода. Для нашего инвестора результаты будут такими.

Период	Количество лет	Возраст инвестора	Доход, рублей в месяц
1	3,6	33	30 000
2	7,2	37	90 000
3	10,8	41	210 000
4	14,4	44	450 000
Капитал на конец четвертого периода — 27 000 000 рублей			

Посчитайте свой доход на конец четвертого этапа инвестиций. Умножьте на 15 ту сумму, которую Вы до этого инвестировали ежемесячно. Также рассчитайте размер Вашего капитала на конец четвертого периода: умножьте получившуюся сумму ежемесячного дохода на 60. Наконец, зафиксируйте Ваш возраст к моменту завершения четвертого этапа инвестиций – прибавьте к своему нынешнему возрасту 14,4 года. Запишите полученные результаты.

Цифры для нашего инвестора на конец пятого периода будут такими.

Период	Количество лет	Возраст инвестора	Доход, рублей в месяц
1	3,6	33	30 000
2	7,2	37	90 000
3	10,8	41	210 000
4	14,4	44	450 000
5	18,0	48	930 000
Капитал на конец пятого периода — 55 800 000 рублей			

Посчитайте свой доход на конец пятого этапа инвестиций. Умножьте на 31 ту сумму, которую Вы до этого инвестировали ежемесячно. Также рассчитайте размер Вашего капитала на конец пятого периода: умножьте получившуюся сумму ежемесячного дохода на 60. Наконец, зафиксируйте Ваш возраст к моменту завершения пятого этапа инвестиций – прибавьте к своему нынешнему возрасту 18 лет. Запишите полученные результаты.

Наш инвестор не останавливается. Смотрим шестой период.

Период	Количество лет	Возраст инвестора	Доход, рублей в месяц
1	3,6	33	30 000
2	7,2	37	90 000
3	10,8	41	210 000
4	14,4	44	450 000
5	18,0	48	930 000
6	21,6	51	1 890 000
Капитал на конец шестого периода — 113 400 000 рублей			

Посчитайте свой доход на конец шестого этапа инвестиций. Умножьте на 63 ту сумму, которую Вы до этого инвестировали ежемесячно. Также рассчитайте размер Вашего капитала на конец шестого периода: умножьте получившуюся сумму ежемесячного дохода на 60. Наконец, зафиксируйте

Ваш возраст к моменту завершения шестого этапа инвестиций – прибавьте к своему нынешнему возрасту 21,6 года. Запишите полученные результаты.

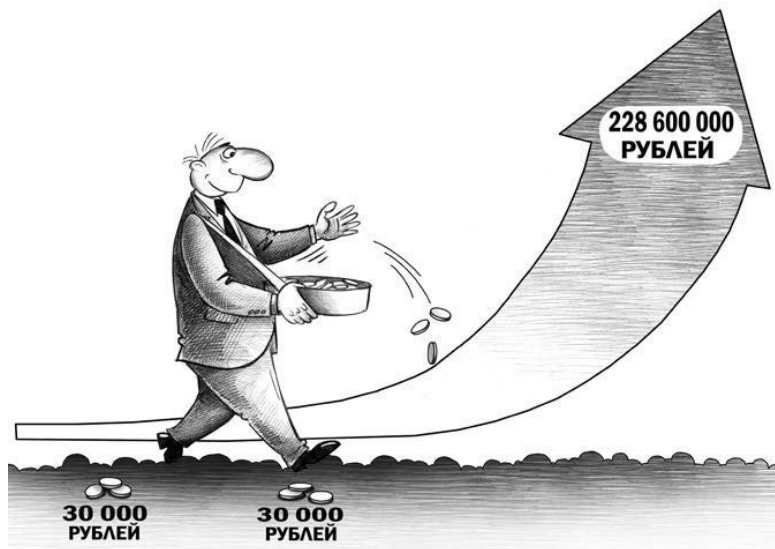
Правда, все складывается удачно? Так почему бы не довести количество периодов до счастливого числа 7?

Период	Количество лет	Возраст инвестора	Доход, рублей в месяц
1	3,6	33	30 000
2	7,2	37	90 000
3	10,8	41	210 000
4	14,4	44	450 000
5	18,0	48	930 000
6	21,6	51	1 890 000
7	25,2	55	3 810 000
Капитал на конец седьмого периода — 228 600 000 рублей			

А теперь повторите этот расчет уже для себя. Умножьте на 127 ту сумму, которую Вы до этого инвестировали ежемесячно. Также рассчитайте размер Вашего капитала на конец седьмого периода: умножьте получившуюся сумму ежемесячного дохода на 60. Наконец, зафиксируйте Ваш возраст к моменту завершения седьмого этапа инвестиций – прибавьте к своему нынешнему возрасту 25,2 года. Запишите полученные результаты.

Так какой капитал, согласно этому расчету, будет у Вас на конец седьмого периода, через 25,2 года? И какой доход

этот капитал сможет приносить Вам ежемесячно? Становится понятно, на что способны инвестиции?



А теперь – интересный момент. Как вы думаете, какую часть своего капитала Вы инвестировали сами? А какую – получили за счет доходов от инвестиций и сложного процента? Рассмотрим это на примере нашего инвестора. Каждый год он откладывал $30\,000 \times 12 = 360\,000$ рублей. За 25,2 года отложенная и инвестированная им сумма составила $360\,000 \times 25,2 = 9\,072\,000$ рублей (!). При этом его инвестиционный капитал на конец седьмого периода инвестиций

составил 228 600 000 рублей. Получается, что оставшиеся 219 528 000 рублей (!!!) приросли за счет доходов с капитала и действия сложного процента. Думаю, именно подобные результаты привели к тому, что Альберт Эйнштейн назвал сложный процент величайшим математическим открытием всех времен.



При этом перед Вами лишь примерный расчет. Если со-

ставлять серьезный, реальный финансовый план, то Вы увидите: через 10 лет Ваш ежемесячный доход от инвестиций может быть выше, чем через 25 лет, исходя из того примерного расчета, который Вы сделали сейчас.

Какие инвестиции в России могут давать пассивный доход 20–36 % годовых?

Для затравки я назову вам два инвестиционных инструмента, которые могут приносить Вам доход 20 % годовых и более.

- Коммерческая недвижимость – чистый доход от аренды нормальных объектов коммерческой недвижимости составляет 10–12 % годовых. Первоклассные объекты обеспечива-ют даже более высокую доходность – от 14 до 20 % годовых. Конечно, такие объекты нужно еще уметь найти и приобре-сти. Плюс скрытый доход – прирост стоимости метров – в среднем 10 % годовых. Итоговый доход – 20–22 % годовых или выше (для первоклассных объектов). Плюс – защита от инфляции.

- Частные займы – при нормальной ставке такого займа 2,5–3 % в месяц итоговая доходность – 30–36 % годовых. Хороший частный заем дается минимум на год и затем про-лонгируется из года в год. Заемщик заинтересован в долго-срочном использовании капитала и при этом четко и регу-лярно (ежемесячно) переводит Вам проценты.

Об этих и других вариантах инвестиций мы подробнее по-говорим в следующей главе моей книги.

Необходим ли начальный капитал для инвестиций?

НЕТ. Как Вы уже, надеюсь, поняли, можно успешно заниматься инвестированием и без начального капитала. Для этого достаточно тратить меньше, чем зарабатываешь. Регулярно откладывать и накапливать эту разницу между доходами и расходами. И периодически направлять эти средства на инвестиции.

Более того, подавляющее большинство тех, кто сделали себя обеспеченными и богатыми людьми своими собственными усилиями (self-made man), начинали без капитала и без какого-либо опыта инвестиций. У них все получилось – получится и у Вас!

Необходим ли собственный бизнес, чтобы стать богатым?

НЕТ. Многие люди, работающие по найму или по контракту, регулярно откладываящие и направляющие на инвестиции существенную часть своего дохода, становятся все более обеспеченными год от года. Кто-то из них уже стал богатым человеком. Другие неизбежно станут богатыми в будущем.

В то же время большинство собственников бизнеса, которые не умеют правильно обращаться с деньгами, увеличивают свои доходы, но их обеспеченность не растет. Прибавляется только дорогостоящее имущество (которое нужно содержать), но не инвестиционные объекты, приносящие *пассивный доход*. Личные накопления и сбережения также особо не растут. Если им не удастся в какой-то момент удачно продать свой бизнес, они так и умрут бедными людьми. Как вариант — бедными людьми с высокими доходами, которые утекают у них сквозь пальцы. И ради которых они должны вкалывать до самой своей смерти.

ПРИМЕР

На тренинге «Инвестиции в России и за рубежом» в конце 2015 года в Москве участники тренинга подсчитали, на сколько месяцев обеспечения текущих расходов семьи хва-

тит их накоплений и сбережений. Рядом сидели два участника из одной компании. Один – директор и собственник бизнеса – к этому моменту работал 20 лет. Значительную часть времени он был владельцем собственного бизнеса. Если бы он перестал получать доходы от бизнеса, его накоплений и сбережений хватило бы на то, чтобы обеспечивать его семью четыре месяца.

Рядом с ним сидела дама – его заместитель по экономике. Опыт работы – 12 лет, никогда не была собственницей бизнеса. Однако, если бы она перестала получать доход от своей работы по найму, ее накоплений и сбережений хватило бы, чтобы обеспечивать ее семью 210 месяцев (!!!). То есть 17,5 года.

При этом я уверен, что ежемесячный доход собственника бизнеса значительно выше, чем у замдиректора по экономике. И был выше все предыдущие годы. Однако важно не то, сколько мы зарабатываем, а как мы распоряжаемся этими деньгами.

Долгосрочное планирование инвестиций. Финансовый план в excel

О том, как рассчитать свой финансовый план на 10 лет, используя ручку и калькулятор, подробно рассказывается в моей книге «Вкус жизни». Не буду повторяться здесь – прочитайте эту книгу, там все подробно описано.

Самостоятельно рассчитывать финансовый план с помощью карандаша/ручки и калькулятора очень полезно. Таким образом Вы вырабатываете в себе ощущение того, как наращивается капитал. И лучше понимаете, какой результат Вы можете ожидать от инвестиций, размещенных под сложный процент. Кстати, Вы автоматически задеиствуете для своих инвестиций режим «процент на процент», если после завершения очередной инвестиционной схемы вкладываете поступивший к Вам капитал вместе с процентами в следующую инвестиционную схему. Или – для инвестиций, приносящих Вам регулярный (например, ежемесячный) доход – реинвестируете полученный Вами текущий доход от инвестиций в следующие инвестиции.

Однако каждый раз пересчитывать финансовый план на 10 лет на калькуляторе после того, как изменение Ваших финансовых обстоятельств вносит в ситуацию существенные коррективы – долгое и утомительное занятие. Поэтому я рекомендую сначала разок-другой просчитать финансовый

план «ручками». А потом занести все данные для его расчета в Excel.

Ниже приведен пример такого расчета.

Стратегический план инвестирования на 20 лет (в рублях) – умеренный прогноз

	Начальный возраст инвестора, лет	31			
	Начальный капитал, рублей	1 500 000			
	Ежемесячные доходы (первый год), рублей	150 000			
	Прирост доходов за год	10 %			
	Ежемесячные затраты (первый год), рублей	100 000			
	Прирост затрат за год	5 %			
	Инвестиции производятся, месяцев в году	10			
	Доходность инвестиций за год	20 %	Средние и высокие риски		
	Пассивная доходность за год	10 %	Низкие риски		

Воз- раст	Капитал на начало года	Доходы	Затраты	Инвестиции		% на капи- тал и инве- стиции	Капитал на конец года	Пассивный доход (месяц)
				За месяц	За год			
31	1500000	150000	100000	50000	500000	350000	2350000	19583
32	2350000	165000	105000	60000	600000	530000	3480000	29000
33	3480000	181500	110250	71250	712500	767250	4959750	41331
34	4959750	199650	115763	83888	838875	1075838	6874463	57287
35	6874463	219615	121551	98064	980644	1472957	9328063	77734
36	9328063	241577	127628	113948	1139483	1979561	12447108	103726
37	12447108	265734	134010	131725	1317246	2621146	16385499	136546
38	16385499	292308	140710	151598	1515975	3428697	21330172	177751
39	21330172	321538	147746	173793	1737928	4439827	27507927	229233
40	27507927	353692	155133	198559	1985593	5700145	35193665	293281
41	35193665	389061	162889	226172	2261719	7264905	44720289	372669
42	44720289	427968	171034	256934	2569336	9200991	56490616	470755
43	56490616	470764	179586	291179	2911786	11589302	70991704	591598
44	70991704	517841	188565	329276	3292758	14527617	88812079	740101
45	88812079	569625	197993	371632	3716316	18134047	110662442	922187
46	110662442	626587	207893	418694	4186944	22551183	137400569	1145005
47	137400569	689246	218287	470958	4709585	27951072	170061226	1417177
48	170061226	758171	229202	528969	5289687	34541214	209892127	1749101
49	209892127	833988	240662	593326	5933257	42571751	258397135	2153309
50	258397135	917386	252695	664691	6646913	52344118	317388167	2644901

Создать форму для расчета финансового плана в Excel самостоятельно потребует от Вас определенных затрат времени и сил. Тем более что нужно будет не только скопировать внешний вид документа, но и вписать соответствующие расчетные формулы в его графы.

Если Вы хотите сэкономить время и силы, Вы можете при-
слать нам запрос по e-mail. В ответ на Ваш запрос мы при-
шлем Вам комплект документов, включающий:

- форму финансового плана в Excel (с расчетом финансо-
вого плана на 20 лет);
- форму личного финансового отчета в Excel;
- дополнительные статьи и материалы, посвященные ин-
вестициям и достижению финансовой независимости и фи-

нансовой свободы.

Для этого прошу составить письмо **в точности** так, как описано ниже.

Посылайте письмо на адрес info@fif.ru:

- в поле «Тема:» (Subject:) письма укажите: «Константину Бакшту – запрос материалов по инвестициям по книге „Богатство и свобода“»;
- напишите, что хотели бы получить комплект материалов, включающий финансовый план в Excel и другие материалы по инвестициям;
- в тексте письма **обязательно** укажите ваши Ф. И. О., должность, компанию, адрес компании и контактные телефоны с кодом города.

Если письмо будет оформлено правильно, я обязательно отправлю Вам комплект документов. Если в письме не будет всей нужной информации, ответ не гарантируется. Мои сотрудники могут связаться с Вами и уточнить, какие дополнительные материалы Вам направить. Следует ждать, что к моменту получения Вашего письма у меня будут подготовлены дополнительные материалы и статьи, которые помогут Вам достичь финансовой независимости и финансовой свободы.

В следующей главе мы обсудим, куда и как можно инвестировать свои средства, чтобы получать *пассивный доход*.

Глава 2. Инвестиции в России и за рубежом

Сколько людей в России занимаются инвестициями?

Очень немногие. Мало кто из россиян даже направленно использует банковские вклады и депозиты, чтобы откладывать и накапливать деньги. По данным исследования, проведенного ЦБ РФ в 2013 году, доля таких граждан – всего 4 %. По другим, чуть более оптимистичным цифрам, только у 9,9 % россиян есть банковские вклады. А ведь это тот стартовый уровень, «нулевой этап», без прохождения которого невозможно стать инвестором!

А по данным Всемирного банка, еще «чуть более оптимистичным», «...в сентябре 2009 года представитель Всемирного банка Сью Ратледж заявила, что более половины жителей России полагают, что не обладают финансовой грамотностью, а более 40 % россиян не имеют доступа к финансовым услугам. Только 16 % российских граждан имеют банковские счета и менее процента занимаются инвестициями» (<http://lenta.ru/articles/2010/03/22/obrazovanie/>).

С последним выводом нельзя не согласиться. Российская

экономика предоставляет широкий спектр привлекательных инвестиционных возможностей с высокой доходностью. Доходность инвестиций в России – одна из самых высоких в мире. И, несмотря на это, менее 1 % россиян пользуются этими исключительно привлекательными возможностями! Так что на данный момент, если Вы серьезно займетесь инвестициями, Вы очень быстро окажетесь в крайне узком круге весьма привилегированных людей.

Являются ли инвестицией банковские вклады и депозиты?

НЕТ. Банковские вклады и депозиты можно использовать для того, чтобы хранить на них Ваш капитал финансовой защиты. Вклады и депозиты можно (и нужно) также использовать для того, чтобы аккумулировать на них капитал, который Вы впоследствии будете направлять на инвестиции. Лично я предпочитаю один вид вкладов, который мне нравится из-за удобства его использования. Это – вклады с возможностью свободного доведения и снятия средств (при условии, что неснижаемый остаток остается неприкосновенным весь срок действия вклада). Проценты начисляются на реальный остаток. На таких вкладах удобно аккумулировать средства до того, как направлять их на инвестиции. А пока Вы накапливаете средства на вкладе – на них еще и начисляются проценты... Плюс гарантия на вклады размером до 1,4 миллиона рублей на одного вкладчика в одном банке, входящем в систему АСВ, предоставляется Агентством по страхованию вкладов (по состоянию на 2015 год).

Однако сами по себе вклады и депозиты не являются инвестиционным инструментом. Если Ваши средства будут длительное время находиться на банковском депозите, следует ожидать, что они будут постепенно обесцениваться, а их покупательная способность – снижаться, поскольку бан-

ки никогда не предоставляют проценты по вкладам выше, чем инфляция. В лучшем случае (и только в некоторые годы) проценты по вкладам более или менее компенсируют инфляцию. А все остальное время инфляция обгоняет проценты по вкладам. И Ваши деньги, лежащие на вкладе, обесцениваются. Происходит это потому, что банки всего лишь заинтересовывают Вас процентами по вкладам и сопутствующим сервисом, чтобы Вы приносили к ним свои деньги и размещали их в банке. Вместо того чтобы держать их дома в тумбочке. *Цель банков – не заработать деньги Вам, а заработать деньги себе, используя для этого Ваши деньги.* Чем они с успехом и занимаются.

Сравним банковский вклад с принадлежащей Вам квартирой, которую Вы сдаете в аренду. Чистая рентная доходность от такой квартиры может составлять 4–5 % годовых в регионах и 5–6 % годовых в Москве. Казалось бы, Вы легко можете найти банковский вклад (депозит) с более привлекательными условиями. Однако владелец квартиры получает дополнительный доход в виде прироста стоимости метров. В последние годы это в среднем 10 % годовых (а раньше было и 15, и 20 %). Вдобавок владелец квартиры автоматически защищен от инфляции. Ведь что такое инфляция? Это потеря стоимости денег. А когда деньги теряют в стоимости, растет стоимость того, что на эти деньги можно купить. В кризис стоимость квадратных метров жилья на некоторое время замирает. Но через несколько лет прирост стоимости мет-

ров компенсирует инфляцию за кризисные и посткризисные годы. Плюс возможен некоторый прирост стоимости сверх этого.

Таким образом, владелец квартиры получает 4–6 % рентного дохода. И может рассчитывать на итоговую доходность инвестиции (после продажи квартиры) на уровне 14–16 % годовых. Плюс защита от инфляции. Именно поэтому квартира, сдаваемая в аренду, является полноценным инвестиционным инструментом. В отличие от банковских вкладов и депозитов.

Абсолютное финансовое зло

Несмотря ни на что, банковские вклады и депозиты, безусловно, нужны, удобны и полезны. Хотя сами по себе они не являются инвестиционным инструментом, мы часто будем использовать их в процессе инвестиций.

Есть значительно худшие способы распорядиться своими средствами. К абсолютному финансовому злу лично я отношу:

- получение потребительских кредитов (кроме ипотеки), микрозаймов, заимствование средств через кредитные карты всех видов;
- вложение средств в финансовые пирамиды.

Вы скажете, что большинство людей используют потребительские кредиты. А я скажу, что это как раз и доказывает, что большинство людей в финансовом отношении – полные кретины. Люди вообще слабы и несовершенны. Большинство не имеют достаточной самодисциплины и силы воли, чтобы жить по средствам. И при этом еще каждый месяц откладывать ощутимую сумму денег. Накапливать эти деньги, чтобы впоследствии совершать запланированные крупные и нужные приобретения. Как соблазнительно вместо этого взять кредит! И уже сегодня купить то, что Вам не по карману. Полбеда, если речь идет об ипотечном кредите. Пока Вы платите проценты по кредиту, квартира хотя бы растет в

цене. Но точно так же покупается в кредит автомобиль, который Вам не по карману. И который подешевеет минимум на 10 % (а то и на 20 %), как только выедет с территории автосалона. А к концу первого года – уже на 20–40 %.

Точно так же приобретаются в долг и займы очередные гаджеты. Компьютеры, планшеты и сотовые телефоны меняются раз в год, а то и раз в полгода. Причем каждый раз стараются купить самую новую, модную, дорогую модель. При этом предыдущие гаджеты дарятся детям. Или просто лежат где-нибудь на полке, а потом выкидываются. Все средства, которые Вы тратите на приобретение этих гаджетов, обращаются в ноль.

Для сравнения: моему основному рабочему компьютеру уже девять лет. Microsoft Word на нем по-прежнему отлично работает. Написанные на этом компьютере книги вошли в число самых популярных и продаваемых в российской бизнес-литературе. А Джордж Мартин (известнейший автор книг в жанре фэнтези, по которым снимается ультрапопулярный сериал «Игра Престолов») пишет все свои бестселлеры на старом компьютере, работающем на операционной системе MS-DOS.

Как Вы думаете, станете ли Вы в итоге богаче, если будете пользоваться всеми этими потребительскими кредитами? Или станете беднее? Сам факт того, что Вы берете кредиты, никак не увеличивает Ваш годовой доход. Однако с момента, когда Вы взяли потребительский кредит, Вы начинаете пла-

тить проценты по этому кредиту (и гасить сам кредит). Если таких кредитов у Вас много, выплата процентов по ним в течение года составляет существенную часть Вашего дохода. Если на выплаты процентов по Вашим кредитам Вы тратите 10–20 % Вашего годового дохода, Вы становитесь беднее как раз на эту сумму.

Таким образом, использование потребительских кредитов делает Вас беднее. В то время как банки, которые выдают Вам эти кредиты, становятся богаче. Более того, очень скоро Вы можете стать не только беднее, но и по уши в долгах. Многие мои знакомые, молодые парни и девчонки со средними доходами, за пару-тройку лет увеличивали свои долги по потребительским кредитам и кредитным картам до 200 000–300 000 рублей. А некоторые – до 500 000–600 000. Особенно быстро растут долги, когда человек теряет работу и несколько месяцев сидит без доходов. За это время его долг стремительно увеличивается. Но проблема не только в этом. Когда этот человек вновь найдет работу, его долги все равно не начинают уменьшаться. Он не гасит потребительские кредиты опережающими темпами, он в лучшем случае начинает своевременно обслуживать кредиты. Год за годом долги растут, растут и растут. Истинная проблема – это дурное обращение с деньгами и стремление жить не по средствам. А потребительские кредиты эту проблему только усугубляют.

ПРИМЕР

На вечернем мастер-классе у Антона Носика «Офисное рабство. Дауншифтинг. Эмиграция» один из участников начал жаловаться, как он ненавидит свою работу. И как он не может с нее уйти, потому что должен платить кредит за машину. Носик спрашивает его:

– А почему Вы взяли кредит на эту машину?

– Потому что у меня не было столько денег, чтобы купить ее за наличные.

– То есть Вы купили машину, которую не могли себе позволить? И сейчас работаете, мучаетесь, работа Вам не нравится? Тогда почему бы Вам просто не уволиться?

– Ну как же... Если я уволюсь, тогда банку меня машину заберет!

– То есть если Вы уйдете с работы, которую Вы ненавидите, то банк заберет у Вас машину, которую Вы не можете себе позволить? Отдайте эту машину на х...!

Вдобавок все начинается с кредитов на более выгодных условиях. Проходит время, платежи по кредитам растут. Нужно занимать еще, чтобы обслуживать эти платежи. А желающих давать все больше и больше займов на более или менее приемлемых условиях почему-то не находится. В итоге вместо целевых кредитов под более низкий процент приходится пользоваться банковскими кредитными картами. У этих кредитных карт много завлекательных условий и опций. Однако итоговая стоимость обслуживания кредитов по ним

будет значительно выше. И легко может доходить до 40–70 % годовых. Чем большая сумма долга по потребительским кредитам на Вас висит, тем хуже условия, на которых Вы можете получить дополнительные потребительские кредиты. Что, в свою очередь, приводит к тому, что общая сумма задолженности растет взрывными темпами.

ПРИМЕР

Одна моя знакомая – мама-одиночка 30 с небольшим лет. Восемь лет назад она с дочкой переехала из Поволжья в Питер. Родители помогли ей продать квартиру в родном городе и купить квартиру в Питере. Она живет в собственной квартире, и это хорошо. Квартира оформлена на ее маму – и это еще лучше. Не очень хорошо то, что за эти годы она накопила потребительских кредитов на 1 500 000 рублей (!!!). И это без ипотеки – все эти деньги были потрачены только «на жизнь» и на вещи. При этом у нее далеко не всегда была постоянная работа и стабильные источники дохода. Отдельный вопрос, насколько сошли сума банки, чтобы предоставлять матери-одиночке без постоянного дохода такие займы. Как ей удастся выпутаться из этой ситуации, я не представляю. Пожалуй, только воспользовавшись Федеральным законом № 476-ФЗ «О банкротстве физических лиц».



Те, у кого с деньгами совсем тяжело, начинают брать микрозаймы. Целевая аудитория таких микрозаймов – самая бедная, незащищенная, финансово неграмотная часть населения. Условия этих займов, разумеется, самые грабительские – 1–1,5 % в день, а то и выше. Так самые бедные становятся еще беднее быстрее всех.

Лучшее, что Вы можете сделать, – никогда не пользоваться никакими потребительскими кредитами (кроме ипотеки) и кредитными картами. Оставьте себе те деньги, которые на предоставлении Вам этих кредитов заработали бы банки. Это реально сделает Вас богаче. Как минимум нужно жить по средствам, соизмеряя свои затраты с доходами. А если

Вы действительно хотите обеспечить себе лучшее финансовое будущее – нужно каждый месяц тратить меньше, чем Вы зарабатываете. И направлять существенную часть своего дохода на накопления и инвестиции. Лучше жить скромно, по средствам, каждый месяц увеличивая свои сбережения и инвестиции. Чем пытаться жить красивой жизнью и выпендриваться, будучи по уши в долгах. К тому же у этих выпендрейников, живущих в долг, никогда не будет таких возможностей, как у инвестора, создавшего и нарастившего серьезный капитал. И живущего на небольшую часть процентного дохода с этого капитала.

Еще одна большая глупость, которую Вы можете совершить со своими деньгами в погоне за высокой доходностью, – вложить заработанные Вами средства в очередную финансовую пирамиду. Вот примеры рекламы некоторых подобных пирамид.

**Принимаем сбережения
Выплата % ежемесячно!**

 **8-800-100-56-97**

10%

в месяц

**Займы под 1,5% в день!
Решение о выдаче – 15 мин.!**

✓ Без залога и поручителей ✓ Работаем без выходных



56 96 84, 24 50 74

ул. Пушкинская, 283

Заем предоставляется работающим гражданам РФ в возрасте от 18 до 60 лет. Срок займа до 90 дней.
Сумма займа от 1000 до 20 000 рублей. Необходимые документы: паспорт + второй документ (водительское удостоверение, ИНН, пенсионное страховое свидетельство, военный билет, пенсионное удостоверение).

КРЕДИТОРЪ



Прощаем сбережения под 10% и более
Выгода % очевидна! **

Выдаем займы под 1,9% в день! *

Решение о кредите – 15 мин.!

8 (800) 200 90 90

8 (495) 400 40 40

8 (800) 200 90 90 www.kreditory.ru



Московское метро

ИНСТРУКЦИЯ ПАСАЖИРУ



ИНСТРУКЦИЯ ПАСАЖИРУ





РуссИнвест

Руссинвест.рф

ул. Белинского, д. 47

414-41-57

8 800 250-10-03

**ВЫДАЕМ
ЗАЙМЫ** до 1 000 000 руб.
под 30% в месяц
под залог МАШИНЫ, КВАРТИРЫ,
ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

Сбережения принимаются ООО «РуссИнвестГрупп» *** При заключении Договора займа на один год сбережения застрахованы в ООО СК «АРТЕКС»

**ПРИНИМАЕМ
СБЕРЕЖЕНИЯ**
под **15%** в месяц



**СБЕРЕЖЕНИЯ
ЗАСТРАХОВАНЫ! *****

*Займ предоставляется работающим гражданам в возрасте от 18 до 60 лет. Срок займа до 90 дней. Сумма займа более 250 000 рублей выдается под залог имущества. Оплата процентов каждые 30 дней. Возможно досрочное погашение займа и перерасчет процентов. Займы предоставляются ООО «РуссИнвестКапитал».

** Сбережения принимаются на основании договора займа от 30 000 рублей на срок 3 месяца под 10% или 1 год под 15% в месяц (без капитализации). При размещении средств на 3 месяца сумма займа и проценты выплачиваются по истечении срока договора. При размещении средств на 1 год проценты выплачиваются ежемесячно. С займамодателя-физических лиц удерживается подоходный налог.

Обратите внимание: «Кредиторъ» рекламировался даже в московском метро! Правда, эта «пирамида» уже схлопнулась тогда, когда ее реклама наконец была расклеена в вагонах метрополитена.

Рассмотрим основные признаки финансовой пирамиды.

- Агрессивная, навязчивая реклама (например, вспомните рекламу АО «МММ»).
- Обещание высоких и очень высоких доходов.
- Отсутствие прозрачности: на чем же именно будут зарабатывать эти сверхдоходы. Нет механизма формирования прибыли, не показаны конкретные инвестиционные инструменты, в которые будут вкладываться средства.

А вот еще одна реклама финансовой пирамиды из мос-

ковского метро (2015 год):



«Стратегия успеха»

Инвестиции
от 30 000 рублей!

ДОХОДНОСТЬ ДО
28%
ГODOVЫХ

The advertisement features a grey background with white and dark grey text. The title «Стратегия успеха» is in a large, bold, sans-serif font. Below it, the investment amount is specified. The return rate is highlighted with a large, bold percentage. The background has some abstract, light grey geometric shapes.

Обратите внимание: упор в рекламе делается на доходность – до 28 % годовых. То есть реклама обещает высокий, но не сумасшедший доход. Ее целевая аудитория – люди алчные, но не совсем утратившие мозги от алчности. Только вот во что предлагается инвестировать эти средства, чтобы обеспечить такую доходность?

На их сайте <http://finbroc.ru/content/investoram.php> (ссылка, конечно, может не действовать, когда вы будете читать эту книгу) предложение расписано более подробно.

Размещение денежных средств под высокий процент

Инвестирование в высоколиквидные отрасли экономики и реальный бизнес.

Воспользуйтесь возможностью увеличить ваш доход!

«Финансовый БрокерЪ» — это индивидуальный подход к каждому клиенту:

- дифференцированные ставки;
- гибкие условия выплаты процентов;
- возможность продления срока договора;
- оформление индивидуального страхового полиса;
- дополнительные взносы при долгосрочном займе.

Наши телефоны:

+7 (495) XXX-XX-XX — инвестиционный отдел.

+7 (499) XXX-XX-XX — консультации по общим вопросам.

Программа привлечения денежных средств от физических и юридических лиц действует с 1 января 2014 года.

По ранее заключенным договорам, до 1 января 2014 года, остаются условия, указанные в действующем договоре на момент подписания.

Ответственность компании за нанесение вреда имуществу третьих лиц застрахована в страховой компании ОАО «Росгосстрах» на страховую сумму 400 000 000 рублей.

Инвестиционные программы

«Стратегия успеха»

Инвестиции
от 30 000 рублей!

доходность до

28%

Годовых

«Рантье»

Инвестиции
от 900 000 рублей!

доходность до

34,8%

Годовых

Условия по займам

Валюта займа	Рубли РФ
Минимальная сумма займа	От 30 000 рублей РФ
Срок займа	От 3 до 36 месяцев
Процентная ставка	Дифференцированная (нефиксированная), в зависимости от суммы и срока займа. Размер процентных ставок изложен в таблице
Уплата процентов	Уплата процентов происходит ежемесячно, ежеквартально, в конце срока, в зависимости от программы инвестирования
Дополнительные взносы	От 30 000 рублей РФ
Условия увеличения процентной ставки по договору	Процентная ставка по договору может быть увеличена. 1. Увеличить срок действия договора на 3 месяца от даты окончания договора. 2. Сделать дополнительный взнос
Условия досрочного возврата займа	Заем может быть возвращен досрочно. Условия досрочного расторжения договора зависят от срока фактического пользования займом на момент востребования Вами займа: — по ставке займа до востребования 1 % (один процент годовых)
Программа лояльности	При пролонгации договора займа в третий, пятый, седьмой и десятый раз процентная ставка по займу повышается на 0,5 % по отношению к последней при условии, что величина процентной ставки не превысит 28 или 34,8 % годовых (в зависимости от программы инвестирования). Пенсионерам процентная ставка повышается на 0,8 % при сроке займа от 365 дней при условии, что величина процентной ставки не превысит 28 или 34,8 % годовых (в зависимости от программы инвестирования)
Страхование	Ответственность компании за нанесение вреда имуществу третьих лиц застрахована в страховой компании «Росгосстрах» на страховую сумму 400 000 000 рублей. Компания «Финансовый БрокерЪ» оформляет индивиду-

ГЛАВНОЕ – ВАША ПРИБЫЛЬ!

Наша деятельность на протяжении восьми лет направлена на максимальное получение прибыли нашими клиентами, стабильность и полную поддержку в любых ситуациях.

Наши сберегательные программы пользуются популярностью довольно давно. Я с гордостью заявляю, что за всю нашу историю работы мы не получили ни одного отрицательного отзыва. Все клиенты, воспользовавшиеся нашими услугами, получили прибыль в строго оговоренные сроки, гарантии вложений и, конечно, особый подход со стороны наших специалистов. Ведь в первую очередь мы работаем для людей.

Более 1500 человек воспользовались нашими программами и остались довольны. Мы гарантируем безопасность Ваших сбережений, в том числе благодаря страхованию. Нам нравится делать подарки, поэтому среди наших постоянных клиентов мы регулярно проводим розыгрыши ценных призов. Каждый мой сотрудник переживает за Вас, как за члена собственной семьи, и восемь лет успешной работы это только лишний раз подтверждают.

Имеются вопросы? Напишите мне на личную почту xxx@zzzzz.ru.

Боже мой, какая лажа, рассчитанная на легковверных (но не совсем уж тупых) лопухов! За счет чего обеспечивается такая волшебная доходность – совершенно непонятно. Конкретных финансовых инструментов не указано. Вкладывая денежки – и через определенный срок, в соответствии с договором, заберешь их с процентами. Закопай свои пять золотых на Поле Чудес в Стране Дураков!

ПРИМЕР

Одна из крупнейших в истории пирамид – афера Бернарда Мэдоффа. Все было оформлено как хедж-фонд, который отнюдь не обещал сверхдоходов, а всего лишь год за годом демонстрировал доходность на несколько процентов выше, чем у американского фондового рынка. За счет чего обеспечивалась такая доходность, особо не афишировалось (реально доходы обеспечивались за счет поступлений от новых вкладчиков, как это обычно и бывает в финансовых пирамидах). Обратите внимание на этот, казалось бы, небольшой настораживающий фактор: непрозрачность формирования сверхдоходов! Благодаря внешней респектабельности деятельности фонда и демонстрации привлекательных, но отнюдь не чрезмерно высоких доходов афера продолжалась 13 лет.

«Среди потерпевших – более трех миллионов человек и

сотни финансовых организаций, которые потеряли свои сбережения на общую сумму более 64,8 миллиарда».

<http://www.coinside.ru/2014/02/26/top-9-samyh-krupnyh-finansovyh-piramid/>

Вариант: показывается, куда будут вкладываться деньги, чтобы ввести в заблуждение вкладчиков. Но опыт и здравый смысл подсказывают, что заявленная информация не соответствует действительности.

ПРИМЕР 1

В рекламе, показанной выше, предлагается размещать сбережения в микрофинансовую организацию под 10 и даже под 15 % в месяц. То, что такие организации могут предоставлять займы под 1,5 % в день, – это не новость. Непонятно только, зачем привлекать капитал для такой деятельности у многочисленных частных вкладчиков под столь высокий процент? Ведь 10 % в месяц – это 120 % годовых! Почему бы не получить вместо этого на нормальных условиях банковский кредит (именно так поступают многие лизинговые компании)? Или почему бы не обратиться к крупным частным инвесторам, которые могли бы разместить значительные суммы под 3–4 % в месяц и были бы довольны? А всю прибыль сверх этого можно было бы оставить себе? Зачем переплачивать 6–8 % в месяц за привлеченный капитал? Есть только один вариант, когда это выгодно: в случае если

привлеченные средства просто не планируется возвращать. Ради этого, собственно, и создаются финансовые пирамиды.

ПРИМЕР 2

Во многих известных в истории финансовых пирамидах деятельность велась вполне официально, с большим размахом. А в основе предприятия находилось акционерное общество, акции которого совершенно официально котировались на бирже. Именно такое акционерное общество, Миссисипскую компанию (Компанию Индий), основал во Франции в XVIII веке шотландский финансист Джон Ло, имевший поддержку на самом высшем (королевском) уровне. Какое-то время акции росли, однако никакой прибыльной торговли с Северной Америкой не велось. Равно как и не извлекались доходы из освоения обширных заокеанских территорий. Получаемые от продажи акций деньги тратились на рекламу, на вздувание курса акций и на роскошную жизнь самого Джона Ло. В итоге через несколько лет, после того как акции компании подорожали в 40 раз, все закончилось так, как и заканчивается со всеми финансовыми пирамидами. Деньги на этом потеряла вся Франция – от торговцев и ремесленников до священников, аристократов и принцев королевской крови.

Отсутствие реального контроля за тем, как управляющие будут распоряжаться Вашими средствами. Подумайте, что

будет легче сделать управляющим: обеспечить тот высокий доход на полученные от Вас средства, который они обещали? Или просто собрать деньги с доверчивых вкладчиков и сбежать с этими деньгами? Если второе – может, не стоит давать им Ваши деньги?

ПРИМЕР

В российских ПИФах деятельность каждого фонда обеспечивают три разные компании. Одна – управляющая компания фонда – распоряжается, какие ценные бумаги покупать, когда поступают дополнительные средства от пайщиков, и какие продавать, когда часть пайщиков хотят продать свои паи и выйти из фонда. Но сами средства и ценные бумаги ПИФа хранятся не в управляющей компании, а в специализированном депозитарии. А реестр вкладчиков ведет третья компания – специализированный регистратор. Руководство управляющей компании никак не может продать ценные бумаги фонда, получить деньги от этой продажи и сбежать с ними – что и делает ПИФы достаточно надежной инвестицией.

Для получения высокого дохода Вы сначала должны что-то купить у организаторов финансовой схемы, а потом с большой прибылью продать... им же. При этом на свободном рынке Вы почему-то не можете продать это, тем более с прибылью.

ПРИМЕР

«Муравьиные фермы Вана Фэна.

Довольно необычную финансовую пирамиду возвел китайский бизнесмен Ван Фэн. В 1999 году он открыл фирму Yilishen Tianxi Group of China и предлагал любому желающему стать инвестором всего за \$1500. За эти деньги вкладчики получили коробку с особыми муравьями, которых нужно было кормить и выращивать по специальной инструкции в течение 90 дней. По истечении этого времени приезжали представители компании и забирали насекомых назад, перерабатывая их в афродизиаки или лекарство для лечения артрита. По крайней мере так заявляла компания бедным китайским фермерам.

По истечении каждые 14 месяцев таких вот хлопот вкладчики получили около \$450, что равнялось 32 % доходности годовых. Данная пирамида имела успех еще и потому, что Ван Фэн довольно быстро разбогател и сумел раскрутиться в газетах и на телевидении. Он даже стал номинантом госпремии «100 лучших бизнесменов Китая».

Когда оборот компании составил около \$2 миллиардов, муравьиная схема Вана Фэна рухнула, а его самого арестовали и приговорили к смертной казни».

<http://www.coinside.ru/2014/02/26/top-9-samyh-krupnyh-finansovyh-piramid>



Если Вы сомневаетесь, не является ли та инвестиция, которую Вы рассматриваете, финансовой пирамидой – обратитесь к профессиональным финансовым консультантам. Они помогут Вам разобраться в этом.

Инвестиционные возможности: фондовый рынок, инвестиции в недвижимость, инвестиции в чужой бизнес, частные займы

Если наша цель – финансовая свобода, то из всех вариантов инвестиций нас в первую очередь должны интересовать только те, которые впоследствии могут приносить нам *пассивный доход*.

Во всем мире существует всего несколько основных вариантов подобных инвестиций:

- недвижимость, сдаваемая в аренду;
- некоторые инструменты фондового рынка (облигации и в какой-то степени – ПИФы и ETF);
- инвестиции в чужой бизнес, которым Вы не управляете и в котором не работаете;
- частные займы.

Вот, собственно, и все варианты, благодаря которым создавались и создаются все самые крупные состояния мира! Их достаточно немного, и их суть за прошедшие десятки (ПИФы/ETF), сотни и тысячи лет (частные займы, недвижимость) почти не изменилась.

О них мы и поговорим ниже более подробно. Эти варианты инвестиций доступны каждому, кто аккумулирует необ-

ходимый капитал для вхождения в инвестицию и потратит определенное время, чтобы разобраться с тем, как именно инвестировать в данный инструмент. Причем это можно сделать как самостоятельно, так и с помощью финансового консультанта. Так или иначе, этих вариантов инвестирования вполне достаточно, чтобы Вы с их помощью смогли обеспечить себе финансовую независимость и финансовую свободу.

Есть несколько более специфических вариантов инвестиций. Эти варианты либо доступны не всем, либо требуют определенных талантов, знаний и умений. Так, популярный писатель или певец может получать пассивный доход от использования своих авторских прав. Ученые и изобретатели могут получать доход от оформленных ими патентов. Инвестировать в вино вряд ли будет кто-то, кто не является любителем и ценителем этого благородного напитка. Точно так же инвестировать в картины вряд ли будет тот, кто равнодушен к искусству, а в марки – тот, кто не является филателистом. В целом, если Вас интересуют особые варианты инвестиций, Вам имеет смысл пообщаться с теми людьми, кто давно и успешно занимается интересующим Вас вариантом инвестирования. Только осторожнее: если эти люди сами выходят на Вас и предлагают Вам варианты инвестиций, не являются ли они мошенниками? Которые просто хотят вытянуть из Вас деньги, продав Вам под видом инвестиций подделки или никчемный хлам? У Кшиштофа Кесьлевского

в фильме «Декалог 10» показано, как опытные филателисты обманывают и грабят новичков, в руки которых попала по наследству ценная коллекция марок.

В чем отличие инвестиции от спекуляции

Классическое определение, данное в свое время Робертом Кийосаки: *спекуляция* — это когда я приобретаю что-то дешевле, чтобы потом продать дороже. А *инвестиция* — это то, что регулярно приносит деньги в мой карман. К примеру, покупка квартиры в строящемся доме, на этапе котлована, с целью продать эту квартиру, когда дом будет достроен и сдан и стоимость квадратного метра вырастет, — это *спекуляция*. А квартира, сдаваемая в аренду и ежемесячно приносящая своему владельцу арендные платежи, — *инвестиция*.

Исходя из этого определения, мы вряд ли можем ожидать от *спекуляции* пассивного дохода. С момента, когда мы размещаем средства в такую *спекулятивную* операцию, мы должны отслеживать момент, когда нам следует выйти из этой операции. При этом часто может оказаться так, что выйти из операции и вернуть вложенные средства — тем более с прибылью — не так-то просто. Хотя, когда мы входили в данную операцию, все казалось простым и надежным. Вроде бы что может быть проще, чем приобрести квартиру в строящемся доме, в самом начале строительства — на этапе котлована? И продать ее с прибылью, когда дом будет достроен? Однако многие мои знакомые получили от подобных инвестиций совсем не тот результат, на который рассчитывали. В

одних случаях строительство затягивалось на несколько лет дольше, чем планировалось. Что крайне негативно сказывалось на итоговой доходности данной операции. Нередко бывало и так, что к моменту, когда дом оказывался достроенным, на рынке жилья было очередное затишье. Желающих продать квартиры было много, только вот желающих купить их не наблюдалось. И продажа квартир затягивалась на весьма длительное время. К сожалению, бывали (в том числе и с моими друзьями) и еще более прискорбные случаи. Когда строящийся объект недвижимости, в который они вложили свои средства, так никогда и не был достроен. А все документы с самого начала оформлялись так, чтобы потом удобнее было кинуть дольщиков. В итоге – выигранные суды, но ни квартиры, ни денег.



Для достижения финансовой независимости и свободы нам необходим пассивный доход – доход, который мы можем получать без существенных затрат нашего времени и наших сил. Многие инвестиционные инструменты могут ежемесячно или 1–2 раза в год приносить нам такой доход на протяжении многих лет. И более того, в некоторых случаях такие инвестиции еще и передаются по наследству. Увеличение количества и объема подобных инвестиций приведет к тому, что наш пассивный доход вырастет. Но при этом время и силы, требующиеся нам для контроля над этими инвестициями, по-прежнему будут оставаться незначительными. С другой стороны, каждый раз, когда мы вкладываем средства в очередную операцию, от которой мы планируем получить спекулятивный доход (заработать на том, что продали дороже то, что ранее купили дешевле), нам потребуется регулярно тратить время на контроль за этими операциями, выбор момента продажи и обеспечение самой продажи.

А ведь мы стремимся к тому, чтобы доходы от инвестиций облегчили нам жизнь и добавили нам возможности свободно распоряжаться своим временем! А не к тому, чтобы дополнительно к той работе или бизнесу, которые у нас уже есть, заполучить вторую работу, связанную с инвестициями. И постоянно тратить еще и на эту вторую работу время, силы и нервы. Поэтому я предлагаю в основном сосредоточить наше внимание на *инвестициях, приносящих пассивный до-*

ход. Что же до спекулятивных операций, то их иногда можно использовать, когда предоставляется выгодная возможность увеличить капитал. Но не стоит ими увлекаться. И не будет ничего плохого, если Вы вообще не будете связываться со спекуляциями.

Инвестиции в жилую недвижимость

Этот вариант инвестиций наиболее близок и понятен большинству начинающих инвесторов. И вдобавок вызывает интуитивное доверие: ведь инвестиции в недвижимость – это нечто серьезное и основательное! Интересно, что в других странах – например, в США – недвижимость отнюдь не является наиболее широко используемым инвестиционным инструментом. В своей классической работе – книге «Разумный инвестор» – Бенджамин Грэхем пишет: «Основной выбор, который должен сделать инвестор, – в каких долях распределить свои вложения между облигациями, имеющими высокие рейтинги, и обыкновенными акциями лидирующих компаний». Рекомендуемое автором соотношение – от 25:75 % до 75:25 %, в среднем 50:50 %. По поводу инвестиций в недвижимость Грэхем пишет: «Подобная деятельность тоже не относится к нашей компетенции. Все, что следует сказать инвестору: «До начала операции убедитесь в том, что это Ваш вид деятельности». Прозрачный намек, что для многих инвесторов инвестиции в недвижимость *не являются их видом деятельности*.

Именно с такими традициями инвестирования боролся Роберт Кийосаки, пропагандируя в своих книгах, что инвестиции в недвижимость – доступный и перспективный инвестиционный инструмент, имеющий ряд безусловных пре-

имуществ перед взаимными фондами, в которые в настоящее время инвестируют свои средства подавляющее большинство жителей США. Почему они это делают? И при этом многие из них даже не рассматривают возможностей приобретения недвижимости как инвестиционного объекта. При этом у многих есть принадлежащая им жилая недвижимость – в собственности или в ипотеке... Причина в том, что для приобретения нового объекта недвижимости нужна сразу достаточно значительная сумма денег. А доход от сдачи этой недвижимости в аренду будет небольшим. Если же покупать инвестиционные объекты недвижимости, используя ипотечные кредиты, то следует ожидать, что ежемесячные выплаты по ипотеке будут выше, чем поступления от аренды. И это сделает данную операцию невыгодной и непривлекательной.

Рекомендации Кийосаки как раз и заключаются в том, что можно подобрать объекты недвижимости, по которым поступления от аренды будут превышать выплаты по ипотеке. И итоговая доходность на первоначально вложенную сумму будет привлекательной. Просто такие условия возникают по незначительной доле объектов недвижимости. А главное – не в каждом городе. И не каждый год.

Получается, что инвестиции во взаимные фонды просто-напросто значительно проще и доступнее. Начинать их можно с небольших первоначальных сумм. Эти инвестиции рекомендуют все финансовые консультанты. И подобные инвестиции имеются у большинства знакомых любого амери-

канца, который обдумывает, куда ему инвестировать собственные средства. А стадный инстинкт – великая вещь!

В России дело обстоит прямо противоположным образом. Подавляющее большинство населения страны (в том числе те, кто работает и зарабатывает неплохие деньги) не знает об инвестициях почти ничего. И боится их до дрожи. Мало кто знаком с инструментами фондового рынка – акциями, облигациями, ПИФах. И разумеется, никто не будет инвестировать средства в то, чего он не знает, не понимает. И чего инстинктивно боится.

Финансовых консультантов мало. Подавляющее их большинство не имеют ни серьезного опыта инвестиций, ни заслуживающего внимания собственного инвестиционного портфеля. К таким «консультантам» не очень-то хочется прислушиваться. Они не вызывают ни уважения, ни доверия.

Поэтому очень немногие россияне вообще когда-либо в своей жизни задумываются об инвестициях в фондовый рынок. В том числе в паевые инвестиционные фонды – ПИФы, которые являются аналогом американских взаимных фондов.

С другой стороны, большинству россиян присуще инстинктивное доверие к инвестициям в недвижимость. Разумеется, все начинается с приобретения жилой недвижимости лично для себя. Это серьезная финансовая цель № 1 для подавляющего большинства семей, доходы которых уже поз-

волеют серьезно задуматься над решением этих вопросов.

А дальше возможны варианты... Кто-то, решив вопросы с жильем для своей семьи, приобретает на будущее квартиры для своих детей. Так сказать, «на вырост». Кому-то, кто уже приобрел себе квартиру или коттедж либо платит ипотеку, еще одна квартира достается в наследство. У одних владельцев эти «дополнительные» квартиры стоят, не занятые никем. И покрываются пылью. Другие же владельцы квартир решают, что, пока дети не выросли, нечего квартире стоять без дела. И сдают ее в аренду. Так они становятся владельцами инвестиций, приносящих им (за счет аренды) *пассивный доход*.

На какую доходность можно рассчитывать при инвестициях в жилую недвижимость? Текущий доход от аренды может составлять 4–5 % от рыночной стоимости квартиры. В Москве – до 6 %. Уже за вычетом таких затрат, как коммунальные платежи и ежегодная страховка квартиры. Плюс прирост стоимости самого объекта, который в среднем может составлять около 10 % годовых. Разумеется, эту часть прироста стоимости Вы не сможете получить на руки в виде дохода, пока не продадите саму квартиру. Однако этот прирост стоимости реально идет. И человек, купивший квартиру, 10 лет сдававший ее в аренду и затем продавший, получит на руки совершенно другую сумму, чем тот, кто на 10 лет положил средства, равные первоначальной стоимости квартиры, на депозит в банк. Под те же 4–6 % годовых.

Прирост стоимости метров также не идет равномерно. Например, с начала 2008 года темп роста стоимости недвижимости резко ускорился и достиг пика в августе-сентябре 2008 года. Затем произошло существенное падение стоимости недвижимости на фоне ощутимого сокращения количества сделок по покупке-продаже недвижимости в 2009 году. Рынок недвижимости «встал». После этого экономика начала активизироваться и развиваться дальше. Вслед за этим возобновился рост на рынке недвижимости. К 2011 году стоимость метра жилья достигла пика, ранее достигнутого в 2008 году. После чего рост продолжился. Аналогичной динамики можно ожидать в 2014–2015 годах и в последующие годы. При кризисе рост цен на недвижимость прекращается. Затем стоимость метров некоторое время может даже снижаться. При восстановлении роста экономики растет количество операций купли-продажи недвижимости. Рост цен возобновляется и некоторое время идет с более высокой скоростью, компенсируя предыдущий период отсутствия роста и снижения цен. Затем рост цен стабилизируется. И идет дальше с обычной скоростью – до следующего кризиса.

Плюс, как мы уже говорили выше, инвестиции в недвижимость автоматически обеспечивают защиту от инфляции. Что тоже безусловное преимущество. Особенно в сравнении с банковскими депозитами.

Итоговая доходность инвестиций в жилую недвижимость составляет, таким образом, 14–16 % годовых. Как увеличить

эту доходность?

- Можно сдавать квартиру не помесечно, а посуточно. Такие квартиры могут быть популярны как среди командировочных, так и среди отдыхающих. А также среди тех, кто таким образом решает вопрос с обеспечением места для свиданий. Однако давайте называть вещи своими именами: это уже не инвестиции с *пассивным доходом*, а еще один источник *активного дохода*. Который постоянно будет требовать Вашего времени и Ваших сил. Удачно подобранный арендатор может жить в одной и той же квартире много лет. И все это время исправно ежемесячно платить за аренду. Я знаю случаи, когда арендатор жил в квартире и 10 лет, и больше. Если у Вас будет 10 или 20 таких квартир, сдаваемых в аренду, получаемый от них арендный доход пропорционально возрастет, а Ваша загрузка не так уж сильно увеличится. При посуточной сдаче квартир в аренду нужно сначала встретить и заселить каждого арендатора, затем – принять у него квартиру при выселении. После выезда каждого арендатора – уборка, смена и стирка белья... Хорошо, если у Вас в семье есть не загруженный другими делами человек, который мог бы этим заниматься. А если нет? Если заниматься всем этим Вам придется самому? Чем больше арендаторов будет заезжать в Вашу квартиру (то есть чем больше будет загрузка и, соответственно, доход), тем больше будет уходить Вашего времени и Ваших сил. А если таких квартир у Вас будет 10, да еще и в разных местах? Пожалуй, у Вас просто

не останется времени ни на какую другую работу. Весь день Вы будете бегать с ключами от квартир и с грязным бельем!

- Можно купить квартиру на начальном этапе строительства дома, на этапе котлована, когда квадратные метры продаются дешевле всего. Впоследствии, когда дом будет достроен, Вы сделаете ремонт и обставите квартиру мебелью, ее также можно будет сдавать в аренду. В этом случае итоговая стоимость квартиры может оказаться значительно ниже, чем при приобретении на вторичном рынке. А значит, арендный доход будет выше. Схема нормальная. Только нужно учесть, что на самом деле речь идет о двух разных инвестиционных операциях. Первая из них – приобретение квартиры на этапе котлована с расчетом на то, что, когда дом будет достроен, стоимость метра ощутимо возрастет. Позже мы отдельно поговорим про подобные инвестиции. Замечу, что в этом случае совершенно не обязательно сдавать квартиру в аренду, когда дом будет достроен. Можно просто продать метры (не влезая ни в ремонт, ни в обстановку) и положить доход себе в карман. Если же Вы этого не сделали и вместо этого переходите к сдаче квартиры в аренду, справедливо было бы разделять доходность от этих двух этапов инвестирования. И тогда очевидно, что Вы можете рассчитывать на определенный доход от роста стоимости метров по завершении первого этапа – когда дом будет сдан. Однако сам доход от сдачи квартиры в аренду в пересчете на рыночную стоимость квартиры с учетом ремонта и обстановки бу-

дет абсолютно нормальным – не выше и не ниже, чем обычно.

- Наконец, Вы можете купить квартиру по значительно более низкой цене, чем рыночная. Таких вариантов становится особенно много, когда в экономике наступает очередной кризис. Если на дворе экономический кризис, а у инвестора есть свободные средства и он умеет ими распорядиться, такой инвестор – король! Квартиры (а также объекты коммерческой недвижимости) по цене значительно ниже рыночной можно купить с аукционов. Например, когда банки реализуют недвижимость, полученную ими в качестве залога за невозвратные кредиты. Иногда на таких аукционах можно купить объекты недвижимости по цене на 40–50, а то и на 60 % ниже, чем рыночная. Такая недвижимость может быть уже с ремонтом (иногда – вполне приемлемым). А в некоторых случаях – еще и с арендатором. В любом случае, как говорит Роберт Кийосаки, «выгодная инвестиция создается не в момент продажи, а в момент покупки». Этот способ повышения доходности Ваших инвестиций можно только приветствовать. Воспользоваться им можно и в ситуациях, когда кризиса в экономике нет, но у Вас есть знакомые владельцы недвижимости, которые хотят срочно продать принадлежащую им недвижимость и готовы уступить в цене.

ПРИМЕР 1

Я неоднократно встречался с ситуацией, когда обеспечен-

ный человек собирался окончательно перебираться за рубеж. И готов был быстро продать знакомым свои объекты недвижимости по значительно более выгодной цене, чем рыночная.

ПРИМЕР 2

Многие знакомые мне инвесторы поддерживали хорошие личные отношения с директорами и собственниками строительных компаний. Некоторые из них периодически получают предложения купить за наличные объекты недвижимости. В том числе в уже построенных домах, с дисконтом 15–20 % от рыночной цены. При условии быстрой оплаты и полного отсутствия огласки.

ПРИМЕР 3

Многие строительные компании стараются рассчитывать-ся со своими поставщиками (например, с теми, кто продает им металл или поставляет железобетон) не деньгами, а метрами. При этом стоимость метров может быть весьма выгодной. Беда, однако, в том, что это метры, а не живые деньги. Поэтому строителям было бы выгодно оплачивать метрами, на бартер хотя бы и 100 % тех стройматериалов, которые им поставляют. Только вот поставщики вряд ли долго выживут при таких условиях оплаты. Поэтому обычно метрами оплачивается только часть поставок. Например, в рамках того, что владелец компании-поставщика готов был бы за-

честь как свои дивиденды. С тем, чтобы впоследствии полученные таким образом квартиры стали частью его собственного инвестиционного портфеля. И, разумеется, он не будет договариваться об оплате метрами слишком значительной доли общего объема поставок. Что могло бы привести к существенному уменьшению его оборотного капитала. И нанести ущерб его бизнесу.

Другое дело, когда он знает, что сразу переоформит метры на другого собственника и получит за них живые деньги. Если у вас есть друг – директор или собственник такой компании-поставщика, проводя сделки через его компанию и получая метры взаимозачетом, на привлекательных условиях, Вы также можете обеспечить себе ощутимый дисконт к стоимости приобретаемого объекта недвижимости.

«Входной порог» по инвестициям в недвижимость составляет от 1–2 миллионов рублей в регионах. И от 4–6 миллионов рублей в Москве (по состоянию на 2016 год). За счет ипотеки этот порог можно значительно снизить – в 5, а то и в 10 раз (об этом мы еще поговорим). Плюс возможная стоимость ремонта (от полного до косметического) и обстановки. Таким образом, сначала нужно накопить определенную сумму (довольно ощутимую для семьи со средним доходом), а уже потом рассматривать варианты инвестиций в недвижимость.

Если Вы каждый месяц можете откладывать и направлять

на инвестиции несколько сот тысяч и тем более несколько миллионов рублей, инвестиции в недвижимость для Вас вполне приемлемы и возможны. Если Ваши возможности ежемесячных инвестиций не превышают 50 000–100 000 рублей – инвестиции в недвижимость все еще возможны, но потребуют от вас серьезных усилий и самодисциплины. Если же Вы пока можете ежемесячно инвестировать не более 10 000–20 000 рублей – даже ипотека на самую скромную квартиру в регионе потребует от Вас колоссального напряжения сил. Прямо скажем, в такой ситуации инвестиции в недвижимость Вам не по карману. Хотя Вы без особых проблем можете постепенно накапливать капитал, инвестируя средства в ПИФы.

Как выбирать объекты недвижимости для инвестиционных целей? Поговорим о выборе квартир на вторичном рынке недвижимости. Про инвестиции в строящуюся недвижимость мы поговорим чуть дальше.

Очень часто квартира, приобретаемая в инвестиционных целях, для сдачи в аренду, – уже не первая квартира, которую инвестор приобретает в своей жизни. В большинстве случаев первую квартиру покупают для себя и своей семьи. А уже вторую и последующие – для сдачи в аренду. Нередки случаи, когда вторую квартиру приобретают опять же для себя и своей семьи – для переезда, с целью улучшения жилищных условий. А предыдущую квартиру после переезда начинают сдавать в аренду. Такие квартиры сразу видны: ремонт в них

сделан «для себя». Много в этом ремонте и отделке помещений не имеет смысла, если бы квартира сразу готовилась под сдачу в аренду. Аналогично многое из мебели и обстановки остается на старой квартире. А новая квартира и обставляется заново, с иголки. Конечно, такой вариант появления готовых (и даже уже обставленных и полностью оборудованных) квартир под сдачу в аренду возможен только у обеспеченных семей. Менее обеспеченные семьи вынуждены при улучшении жилищных условий обязательно продавать предыдущую квартиру. Что и порождает сделки «с альтернативой».

Так или иначе, приобретение квартиры для себя или для сдачи в аренду имеет больше общего, чем отличий. Сначала Вы приблизительно определяете, что именно Вы ищете – количество комнат, площадь квартиры, расположение, примерную стоимость. В Москве и Питере близость к метро имеет большее значение «в плюс», чем возможное увеличение стоимости квартиры из-за этой близости – «в минус». Часто бывает так, что у квартиры, расположенной в 15–20 минутах от метро на маршрутке, и у квартиры, расположенной в 10 минутах от метро пешком, примерно одинаковой площади и в схожих домах, стоимость одинаковая. Однако эти 15–20 минут на маршрутке впоследствии, при сдаче квартиры в аренду, будут колоссально портить Вам жизнь! У многих арендаторов, особенно приехавших в Москву из других городов, как одиноких, так и семейных, но без де-

тей, машин может не быть. Даже если машина имеется – в Москве ездить на машине на работу и с работы далеко не всегда удобно! Так что близость к метро – безусловный плюс. С другой стороны, квартиры в районе кольцевых станций метро и на расстоянии 4–5 станций метро от кольца могут не так уж сильно различаться в цене. Зато квартиры, расположенные внутри кольцевой линии метро, сразу резко дорожают. То же можно сказать и о квартирах, расположенных в более престижных районах (например, на Кутузовском проспекте). Само по себе это не проблема, если и аренда таких квартир будет оплачиваться по более высокой ставке. Главное – соотношение стоимости квартиры (включая ориентировочные затраты на необходимый ремонт и дополнительную обстановку для сдачи в аренду) с ожидаемой суммой ежемесячной аренды (за вычетом коммунальных платежей, если их не будет оплачивать сам арендатор). И второе: лучше не выходить за пределы сегмента массовой сдачи квартир в аренду. Если при каждой смене арендатора Ваша квартира будет простаивать пустой по полгода и более, это крайне негативно отразится как на Ваших доходах, так и на Ваших нервах. А мы занимаемся инвестициями для того, чтобы *увеличивать наш доход и безопасность*. А не наш стресс. И не напряжение наших нервов.

Определившись, какую примерно квартиру Вы ищете, можно приступать к поиску. Традиционно сформировавшийся к 2015 году рынок купли-продажи жилой недвижии-

мости предполагает, что при продаже квартиры в основном привлекаются риелторы. В то время как при ее приобретении покупатель обычно самостоятельно осматривает квартиры, выставленные на продажу. Если в семье осмотром вариантов приобретаемых квартир одновременно занимаются и муж и жена, вдвоем они могут осмотреть в два раза больше объектов за то же время. Если к осмотру предлагаемых квартир можно привлечь еще кого-то из родственников (маму/папу или сына/дочку), интенсивность осмотров еще повышается. Или тот, кто менее занят, может массово осматривать объекты, предварительно удовлетворяющие Вашим критериям. А потом составляется короткий список (shortlist) наиболее привлекательных объектов. Муж с женой осматривают их еще раз – вместе. После чего принимается решение. После нескольких десятков осмотренных объектов нужно уметь быстро понять, что очередная квартира по-настоящему привлекательна. И по ней нужно оперативно принимать решение. Практика показывает, что действительно выгодные объекты «уходят» быстро.

Можно, конечно, подобрать риелтора. И поручить ему поиск интересующего Вас объекта. Однако в любом случае, когда риелтор выберет для Вас несколько перспективных вариантов, Вам все равно нужно будет осмотреть их лично и сделать выбор. Замечу, что профессиональные и заслуживающие доверия риелторы – тот капитал, который профессиональному инвестору имеет смысл нарабатывать всю

жизнь. Здесь нужно не стесняться периодически обращаться за рекомендациями к тем из Ваших знакомых, кто часто и успешно проводит операции купли-продажи недвижимости. Спросите их: услугами каких риелторов они пользуются? Насколько они ими довольны? И могут ли их рекомендовать?

Альтернативный вариант – для топ-менеджеров и собственников компаний. Можете сформировать из своих подчиненных команду (во главе с одним из руководителей), которая в свободное от работы время будет осматривать квартиры, соответствующие интересующим Вас критериям. Потом они так же составят на основе отобранных вариантов short-list наиболее привлекательных объектов. И организуют повторные просмотры (например, в 2–3 последовательных дня, по 4–6 квартир в день) уже с Вашим участием. В итоге, когда сделка успешно проведена, команда получает премию лично от Вас. Размер премии для команды можно оговорить заранее. А как ее делить – пропорционально вкладу и обеспеченному результату, – Вы можете решить уже по итогам проделанной работы.

ПРИМЕР

Один мой знакомый приобрел довольно удачную квартиру в 2007 году организовав как раз такую команду из сотрудников для осмотра квартир в Москве. Команда лично осмотрела 150 объектов (из нескольких сотен, выбранных из Ин-

тернета и баз недвижимости, предоставленных знакомыми риелторами). Повторных осмотров с участием самого инвестора было около 20. В итоге было выбрано три наиболее привлекательных квартиры. Одна «ушла» за день до того, как было принято решение о ее покупке. Вторая требовала ремонта. Третья продавалась по той же цене, была больше по площади и практически готова к заезду. Ее и приобрели – с ремонтом и частично со встроенной мебелью (включая итальянскую кухню и джакузи). Стоимость – 10,5 миллиона рублей, трехкомнатная, 92 квадратных метра. В 10 минутах пешком от кольцевой станции метро. Необходимый ремонт после приобретения квартиры уложился в сумму менее 200 000 рублей. Премия команде сотрудников, занимавшихся подбором квартиры, составила 150000 рублей.

В 2012 году он приобрел по этой схеме еще одну квартиру. Командой сотрудников было осмотрено около 80 объектов. Из них сам инвестор осмотрел 10 наиболее привлекательных. Была приобретена 3-комнатная квартира в 12 минутах пешком от станции метро (второй от кольца). Квартира – уже с ремонтом и частично с обстановкой. Затраты на дополнительный ремонт и обстановку уложились в 400 000 рублей. Через 1,5 месяца после приобретения квартиры в нее заехали арендаторы. Арендная доходность – 6,3 % годовых от полной стоимости квартиры (включая ремонт и обстановку).

«Хорошие долги» и ипотечные кредиты

Думаю, никто из нас не будет против приобрести в собственность инвестиционную квартиру. И сдавать ее в аренду, ежемесячно получая доход. Но есть одна сложность. Не так-то легко выложить из кармана несколько миллионов и купить квартиру, когда этих нескольких миллионов в кармане нет. И крайне тяжело накопить эти несколько миллионов, когда Ваш доход не превышает нескольких десятков или даже сотен тысяч в месяц. Признаем честно: большинству людей просто не дано откладывать и накапливать серьезные суммы, в десятки раз превышающие их ежемесячный доход. Для этого у них просто-напросто не хватает выдержки и самодисциплины. Легко ли, к примеру, каждый месяц откладывать половину своего дохода? Это очень нелегко. Очень немногие на это способны. И все же человек, способный это делать, будет каждый год откладывать всего лишь шесть своих среднемесячных доходов.

А поскольку большинство людей не способны даже на это, получается, что отложить и накопить деньги для того, чтобы полностью оплатить стоимость приобретаемой квартиры, *они не смогут никогда*. Вне зависимости от того, как много они будут зарабатывать. Разве что размер их месячного дохода будет равен стоимости квартиры. Или хотя бы половине

ее стоимости.

Именно поэтому так полезна ипотека: возможность приобрести недвижимость, заплатив первоначально лишь 10–20 % ее стоимости. И выплачивать остальное в рассрочку на протяжении многих лет. Для подавляющего большинства людей во много раз проще взять в долг крупную сумму и затем постепенно гасить этот долг, чем накопить такую же сумму, ежемесячно откладывая и сберегая часть дохода. Те, кто никогда не будет настолько дисциплинирован, чтобы самостоятельно накопить несколько миллионов для приобретения квартиры, вполне способны будут приобрести эту квартиру в ипотеку.

Ипотека является классическим примером *хорошего долга*. Человек, который приобрел квартиру с помощью ипотечного кредита, платит банку процент по кредиту за использование заемных средств. Если он сдает эту квартиру в аренду, она дает ему доход как в виде арендных платежей, так и за счет прироста стоимости самой квартиры. Вторая часть дохода – скрытая. Однако она существует и обратится в реальные деньги, когда квартира будет продана. К сожалению, ставки ипотечных кредитов в России достаточно высоки. Вряд ли можно ожидать, что при доходе от сдачи квартиры в аренду 4–6 % годовых и ставке ипотечного кредита от 11 до 17 % удастся за счет арендных платежей полностью оплачивать ипотеку.

Но все же, с учетом среднего прироста стоимости кварти-

ры 10 % в год, можно ожидать, что совокупный выигрыш от получения аренды и прироста стоимости квартиры превысит затраты на погашение процентов по ипотечному кредиту. То есть Вы можете ожидать, что к моменту, когда Вы полностью выплатите долг, прирост стоимости квартиры и сумма полученных Вами за это время арендных платежей в совокупности будут выше, чем те проценты, которые Вы за это время заплатили за пользование средствами банка. Например, за время, пока Вы гасили кредит, Вы получили 2 миллиона рублей арендных платежей и заплатили 3,5 миллиона рублей процентов по кредиту. Плюс за это время квартира выросла в цене на 2,5 миллиона. В итоге Вы в плюсе на 1 миллион рублей. И вдобавок удачно попользовались средствами банка для приобретения квартиры, которая осталась в Вашей собственности.

А главное даже не это. Главное то, что Вы таким образом смогли стать полноправным владельцем дорогостоящей недвижимости, на приобретение которой Вы никогда бы не смогли заставить себя отложить и накопить необходимую сумму. *Если бы не ипотека, Вы с тем же самым доходом просто никогда не смогли бы приобрести эту недвижимость.*

Дополнительный бонус: банк (во всяком случае, многие банки, работающие с ипотекой) тщательно проверит каждую квартиру, которую Вы планируете приобретать с использованием ипотечного кредита. Если квартира «проблемная»,

имеются риски, связанные с ее приобретением или с правами собственности на эту квартиру, – сотрудники банка Вам об этом скажут. Им совершенно не нужно, чтобы Вы приобрели квартиру, по которой потом возникнут проблемы не только у Вас, но и у банка!

А когда выплаты по ипотеке завершены, Вы все равно продолжаете получать арендные платежи. И недвижимость продолжает расти в цене.

Если у Вас есть возможность получать ипотечные кредиты на выгодных условиях и суммарный доход от арендных платежей и прироста стоимости метров будет ощутимо превышать размер процента по ипотечному кредиту, иметь подобный ипотечный кредит выгоднее, чем не иметь его. Обычно на семью дается один ипотечный кредит на наиболее выгодных условиях. При этом у некоторых семей размер согласованного кредита может быть таким, что они могут в рамках одного кредита приобретать сразу несколько квартир. Или брать для тех же целей несколько ипотечных кредитов одновременно. В этом случае, с точки зрения эффективного управления финансами и инвестициями, выгодно постоянно находиться в процессе выплат по очередному ипотечному кредиту. Есть дополнительные доходы и нет привлекательного объекта для инвестиций? Погасите досрочно часть кредита. Ваша ежемесячная долговая нагрузка сразу снизится. А разница между доходами и затратами возрастет. Погасили ипотеку досрочно? Отлично! Оформляйте новый

ипотечный кредит. С согласованным размером кредита настолько большим, насколько это возможно при сохранении выгодных условий ипотеки. И подыскивайте новый объект, который Вы приобретете с использованием этого кредита.

Как сделать еще более доходными инвестиции в жилую недвижимость с использованием ипотеки? Можно инвестировать по схеме, о которой мне рассказывал Николай Мрочковский весной 2014 года.

- Первый шаг – купить однокомнатную квартиру площадью от 45 до 55 квадратных метров. В строящемся здании на окраине Москвы. Или в ближнем Подмосковье (5-10 километров от МКАД). Вы можете брать ипотечный кредит на максимально длительный срок. К примеру, 200 000 рублей – первоначальный взнос, 20 000 с небольшим – ежемесячные выплаты по кредиту.

- Через год квартира достраивается. Вы меняете планировку, разделяете квартиру перегородкой. За основной входной дверью делаете мини-тамбур на две двери – на две квартиры. Делаете два санузла.

- В данном случае неважно, строящийся объект или уже построенный, вторичный рынок или нет. Важна площадь по приемлемой цене.

- Итак, получаются две небольшие квартирki примерно по 20–25 квадратных метров, но каждая со своим санузлом. Сдаем две квартиры по уменьшенной стоимости. Если рыночная стоимость сдачи в аренду у полноценной одноком-

натной квартиры, к примеру, 20 000-25 000 рублей, то каждую мини-квартиру Вы сдаете за 18 000-20 000. В удачном случае – за 22 000 рублей. Минус платежи за ипотеку 20 000.

- По доходности получается 16 % годовых от вложенной суммы, плюс примерно 10 % годовых – прирост стоимости.

В регионах эта схема тоже работает. Главное, чтобы квартира была достаточно большой площади.

Разумеется, Вам нужно самостоятельно пересчитывать эту схему, исходя из доступных Вам конкретных условий – вариантов квартир, ставок по ипотеке и уровня арендных платежей. Однако в целом принцип, что выгоднее сдавать в аренду две мини-однокомнатные квартиры по 20–25 квадратных метров, пусть даже по уменьшенной ставке, чем одну однокомнатную квартиру площадью 45–55 квадратных метров, будет соблюдаться. Во всяком случае, в бюджетном сегменте рынка сдаваемых в аренду квартир. Дополнительный бонус: стоимость аренды, которую Вы запрашиваете за ваши мини-однокомнатные квартиры, будет выглядеть очень привлекательно. А значит, от желающих арендовать эти квартиры не будет отбоя!

Лучший объект для приобретения

При равной сумме годового дохода чем ниже стоимость инвестиции, приносящей этот доход, тем выше процент дохода от этой инвестиции и лучше ее окупаемость. Значит ли это, что лучшие квартиры для инвестиций – те, которые можно приобрести дешевле всего?

Совсем нет. Более привлекательной является та инвестиция, которая позволяет получить более высокий доход относительно стоимости этой инвестиции. Или (что то же самое) имеет более короткий срок окупаемости. Поэтому одни квартиры сдаются в аренду с минималистским ремонтом и дешевой обстановкой. А в других перед сдачей в аренду делается более качественный, в некоторых случаях дизайнерский ремонт с соответствующей обстановкой. Зато и сдаются в аренду эти квартиры по более высокой цене. Что позволяет поднять доходность и повысить окупаемость инвестиций. В наибольшей степени этот эффект сказывается на квартирах, сдаваемых в аренду посуточно. И разумеется, есть большой смысл в хорошей отделке и обстановке квартиры, расположенной в центре. И меньше смысла серьезно вкладываться в квартиру, расположенную на окраине города.

Таким образом, для Вас важнее процент арендного дохода и срок окупаемости, чем минимальная стоимость квартиры любой ценой. Большое значение также имеет, насколько вос-

требуемой окажется эта квартира при сдаче в аренду. От этого зависит, как долго она будет простаивать между тем, как съедет предыдущий арендатор, и тем, как заедет следующий.

У наиболее востребованных квартир очередной арендатор подписывает договор аренды еще до того, как съехал предыдущий. Сегодня съезжает один – завтра въезжает другой. И время простоя стремится к нулю. При этом стоимость квартиры и ее привлекательность для арендаторов совсем не обязательно зависят друг от друга. Я часто наблюдал, что две квартиры схожей площади и уровня отделки, расположенные в одном и том же районе, имеют похожую стоимость. Только одна из них расположена в 12 минутах от метро, а до другой квартиры нужно будет от этого же метро ехать 15–20 минут на маршрутке. Догадайтесь, какая из этих квартир будет более привлекательна для арендаторов и которую из них еще и сдать можно будет дороже.

Необходимо также учесть, что самые дешевые квартиры одновременно могут оказаться и наиболее рискованным приобретением. Вообще, почему стоимость данной квартиры может быть значительно ниже, чем рыночная? Либо хозяева срочно нуждаются в деньгах. Либо хозяева – алкоголики или наркоманы (а квартира «убитая» до состояния тотальной разрухи). Либо есть проблемы с правами собственности на эту квартиру. Велика вероятность, что сначала квартиру продадут. И возьмут за нее деньги. А потом «неожиданно»

всплывает нарушение прав какого-нибудь ребенка-сироты. И новых владельцев в полном соответствии с законом попросят выселяться. В данном случае заниженная цена на квартиру создает большой поток желающих ее приобрести. Причем большинство из них будут стремиться приобрести квартиру как можно дешевле. Из них мошенники-продавцы выбирают самого беспомощного, финансово и юридически необразованного «пациента». С ним и проводится сделка. Цель которой – «кинуть» покупателя квартиры на деньги.

Поэтому мой Вам совет – избегайте самых дешевых объектов. Когда речь идет о вторичной недвижимости, самые дешевые объекты одновременно могут быть самыми проблемными. Находящимися в наихудшем состоянии и наиболее рискованными для приобретения.

Кроме того, бессмысленно оценивать квартиру только по метражу, планировке, расположению дома и стоимости метра. Если Вы собираетесь сдавать эту квартиру в аренду, она должна быть отремонтирована. А также оборудована необходимой мебелью и бытовой техникой. Вдобавок, если Вам придется делать в этой квартире серьезный ремонт, это будет Вам стоить не только денег, но и времени и нервов. А Ваше время тоже кое-чего стоит! Поделите Ваш среднемесячный доход на 20 дней и 8 часов в день. Вы получите стоимость часа Вашего рабочего времени. Теперь поделите Ваш среднемесячный доход на 30 дней и 16 часов в день. Вы получите стоимость часа Вашего общего времени. Небольшой косме-

тический ремонт квартиры может растянуться на несколько недель. Серьезный ремонт – на много месяцев, а то и на год. Причем Вы не просто будете тратить деньги, время и нервы. Все это время Вы не сможете сдавать квартиру в аренду и получать от нее доход. Все это необходимо учесть, когда Вы оцениваете совокупную стоимость квартиры. И возможную доходность от инвестиций в эту квартиру.

Какая квартира может оказаться наиболее привлекательной для приобретения? И с какими владельцами квартир предпочтительнее иметь дело покупателю? По моему опыту, оптимальным вариантом может оказаться не самая дешевая квартира. С приличным (или хотя бы приемлемым) ремонтом. И уже частично с обстановкой: чем больше хорошей встроенной мебели – тем лучше! А главное, чтобы продавали такую квартиру обеспеченные (или просто богатые) люди. Адекватные и не находящиеся на момент продажи в стесненных финансовых обстоятельствах. Нам интересен такой продавец квартиры, который ориентируется на то, чтобы продать свою квартиру по нормальной рыночной стоимости метров. Он не будет излишне задиать цену за ремонт. И либо оставит встроенную мебель (а может быть, и значительную часть остальной мебели) Вам в подарок, либо предложит выкупить ее по номинальной стоимости. В такой квартире достаточно сделать небольшой косметический ремонт. Дооборудовать ее мебелью, бытовой техникой – и можно приглашать арендаторов! Я сам был свидетелем того, как

в подобные квартиры (уже отремонтированные и оборудованные) заселялись арендаторы *уже через несколько недель* после того, как их приобрел новый владелец.

А идеальный вариант – это приобретение квартиры с ремонтом, обстановкой и *уже находящимся в ней арендатором*. Который уже живет в этой квартире несколько лет, каждый месяц исправно платит аренду. И в ближайшие годы не собирается никуда переезжать. Такие варианты я также наблюдал на практике. Причем при покупке квартир не только в России, но и за рубежом. В этом случае арендные платежи начинают поступать к Вам сразу после того, как Вы становитесь собственником квартиры.

Вы можете сказать, что у Вас есть свои пожелания и предпочтения относительно того, как нужно делать ремонт и отделку квартиры. И Вы хотели бы, чтобы квартира была отремонтирована в соответствии с Вашим вкусом. Однако предположим, что Вы серьезно подошли к подбору той квартиры, в которую Вы планируете инвестировать свои средства. Ваши сотрудники (помощники, родственники) осматривают десятки вариантов квартир. И организуют повторный просмотр с Вашим участием по нескольким наиболее привлекательным вариантам. При просмотре этих квартир Вы даете им обратную связь: что Вас устраивает, что – нет, что нравится, что – не очень. Чем больше квартир Ваши помощники отбирают и показывают Вам, тем лучше они понимают Ваши вкусы. И тем более удачные варианты попадают к Вам на

рассмотрение. Вы поразитесь, насколько удачно совершенно незнакомые Вам люди (нынешние собственники квартир) могут угадать Ваш вкус в том, что касается ремонта квартиры, отделки и обстановки! Когда Вы осматриваете некоторые квартиры, Вам кажется, что и Вы не сделали бы лучше. А иногда, положив руку на сердце, Вы должны признаться: если бы Вы сами руководили ремонтом, отделкой и обстановкой этой квартиры, Вы не смогли бы достичь такого удачного результата, как то, что Вы видите перед собой.

А теперь – хорошая новость! Вы можете купить все это в готовом виде. Не потратив времени, сил и нервов на ремонт, отделку и обстановку квартиры. И если перед Вами подходящий тип владельца, который ориентируется на продажу Вам квартиры по адекватной рыночной стоимости, Вам повезло вдвойне. Вы с ним будете договариваться, исходя из рыночной стоимости метров. В итоге Вы заплатите ему за квартиру по этой стоимости. А все красоты достанутся Вам практически даром. А главное – в эту квартиру можно будет заселять арендаторов после минимальной дополнительной подготовки. Уже через несколько недель.

Собственно, вне зависимости от того, насколько Вам понравилась квартира, главное – что собой представляет и как себя ведет ее владелец. В квартире может быть неплохой ремонт и приятная обстановка. Но если те, кто продают Вам квартиру, начинают заикаться о том, что такая квартира должна стоить существенно дороже из-за ее дизайнерского

ремонта, – бегите от этой квартиры как от чумы! Они сначала вбухали деньги в ремонт и обстановку квартиры ради своей прихоти. А теперь думают, что Вы все это им оплатите. И они еще заработают на вас. В другой квартире с ничуть не худшим уровнем отделки и ремонта хозяин будет исходить при оценке квартиры из нормальной рыночной стоимости метров. С таким хозяином уже можно попробовать договориться. Если Вы не переплатите при покупке квартиры, Вы не окажетесь в убытке при ее последующей продаже. А самое худшее – когда владельцы квартиры откровенно бедные или просто нищие люди. Состояние таких квартир может быть ужасающим. Не исключено, что ремонт нужно будет начинать с полной замены коммуникаций, включая трубы и электропроводку. А хуже всего то, что такие нищие собственники часто пытаются решить за счет продажи своей квартиры все свои финансовые вопросы. Квартира – их единственное достояние. И уж они приложат усилия, чтобы содрать с Вас все, что только смогут! Например, ненавидящие друг друга муж и жена живут вместе в трехкомнатной квартире и хотят разъехаться. Они могут на полном серьезе рассчитывать, что Вы им заплатите за трехкомнатную квартиру достаточно, чтобы они на эти деньги купили однокомнатную и двухкомнатную квартиры. Причем в том же районе. И без потери площади. Знаете, о чем они еще подумают? *Как бы дополнительно взять с Вас кругленькую сумму наличными сверху.*

Другой вариант: владелец квартиры выставил квартиру на

продажу, проводятся показы... Но на самом деле он не готов продавать квартиру. И сделает все, чтобы сделка не состоялась. Может быть, он и не хотел выставлать квартиру на продажу. Но родственники уговорили, жена, дочка. Или что-то еще произошло. А он не спорит, изображает бурную деятельность. А втихую занимается саботажем, чтобы сделка не состоялась. Я как-то собирался приобрести квартиру у подобного владельца. Квартира – прекрасная, три минуты от метро. Отделка в стиле итальянского домика – мечта эстета! А хозяин крученный, верченный, ни на что конкретное не готовый. Посмотрели мы квартиру, он заявил свою цену. Цена высоковата, ну да ладно – квартира тоже неплоха. Связываемся с ним, просим подготовить документы для банка. Чтобы они оценили, готовы ли дать согласие на приобретение этой квартиры в ипотеку. Он два месяца (!!!) не может собрать эти документы (копии). Хорошо, что мы уже через несколько дней поняли, что ждать тут нечего, и всю отсматривали другие варианты. Потом у него меняется риелтор. Потом – еще раз. Речь идет уже не о продаже квартиры, а о какой-то извращенной альтернативной сделке. При этом стоимость квартиры резко увеличивается и становится совершенно нерыночной. Риелтора у продавца уже нет вообще никакого. По-видимому, никто просто не хочет работать с таким клиентом. Периодически на мужика находило обострение, и он сам нам звонил. Последний раз это было через год после просмотра квартиры. Когда мы уже дав-

ным-давно приобрели другую квартиру и жили в ней.

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.