

КРАСИЛЬНИКОВ СЕРГЕЙ

30

«АДСКИХ» СТРАТЕГИЙ

ИНВЕСТИРОВАНИЯ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
БЕЗ ВЛОЖЕНИЯ
СВОИХ ДЕНЕГ

ТОЛЬКО РАБОЧИЕ
СТРАТЕГИИ

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

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22167795
ISBN 9785448349355

Аннотация

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

Содержание

Об авторе	5
Важное вступление	6
Что важно понять, перед тем как перейти к стратегиям?	14
Для кого эта книга?	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

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

Сергей Красильников

© Сергей Красильников, 2017

ISBN 978-5-4483-4935-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Об авторе

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

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

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

Важное вступление

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

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

Эта книга написана таким образом, что можно обращаться к любой ее части, читать и выбирать ту стратегию, которая интересна именно тебе. Не перегружай мозг. Могу сказать одно, все стратегии – это просто БОМБА, потому что когда я узнал о них, с этого момента я уже не мог спать. Сейчас Я, моя жена и моя команда начала воплощать некоторые из них

и мы уже видим результат и нам уже «сносит башню». Думаю, когда ты познакомишься с этими стратегиями, то и твоя «крыша» не останется на месте.

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

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

Хорошо, давай перейдем к знакомству.

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

несе и инвестировании.

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

Первый случай, скорее это мысль, она случилась в детстве. Тогда Я ничего не знал об инвестировании и прочих финансовых делах. Мы шли с братом по полю из дома, на остановку автобусов и у нас зашел разговор про акции. Тогда наша мама владела неплохим пакетом акций компании, в которой она работала главным бухгалтером и благодаря дивидендам с этих акций мы впоследствии приобрели квартиру и кучу всего, что только могли на тот момент приобрести. Разговор зашел о том, что было бы лучше купить еще таких акций и на них заработать. В тот момент у меня пробежала эта мысль, что купив акции, я бы мог накопить их, купить квартиру, а потом еще квартиру и так зарабатывать, эта была моя первая мысль, связанная с инвестированием, я четко ее помню, потому, что в тот момент она показалась мне просто потрясающей. Когда я сказал это брату, он сказал мне что это чушь, что у мамы и так много акций и вообще просто нам повезло.

К чему я тебе рассказываю это? В нашей жизни появля-

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

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

Когда мы переехали в Москву, у моей мамы была идея фикс, что нужно купить квартиру, это идея стала настолько ее одолевать, что казалось она жила только ей. Как я рассказывал выше там, откуда мы приехали, у нас уже была квартира, это была 3-х комнатная квартира и большой дом с гаражом на 2 машины в хорошем тихом месте. Для то-

го чтобы было больше понимания, объясню ситуацию, представь.... Вот ты живешь, у тебя есть деньги, престижная, доходная работа, тебя уважают, к тебе идут за советом, к тебе прислушиваются. У тебя есть большая квартира, большой дом, большая дружная семья. Так случается, что приходится переехать в другое государство. Цена, за которую мы на тот момент могли продать квартиру, составляла 3500\$ (это жуть), рынок тогда падал. Пришлось переехать на новое место, где нет ни связей, ни знакомых, ни друзей, ни семьи, нет недвижимости и статуса. Дом мы продали чуть позже где-то за 6000\$. И вот, продолжай представлять ситуацию.... Жизнь была в шоколаде и тут Москва, цена на однокомнатную квартиру в Подмосковье на тот момент была в среднем 20000\$!!! Представляешь наш ШОК? А мы тогда почувствовали его, особенно мама, человек, который привык жить в достатке, то живя в квартире, то живя и отдыхая в доме.

Что мы делаем? На тот момент с переездами, едой и прочими расходами мы уже успеваем потратить некую сумму денег, и у нас их остается очень мало. В г. Жуковском у нас были родственники по папиной линии и через мою троюродную сестру маме удалось занять 8000\$ у Ю. Борзаковского. Для тех, кто не в курсе, Юрий Борзаковский – олимпийский чемпион, взявший золото в Афинах в 2004 году и чемпион мира 2000, 2001, 2009 и 2012 года в беге на 800 метров. И угадай, что мы смогли себе купить? На эти деньги мы ку-

пили КОМНАТУ в трехкомнатной квартире, двухэтажного старого дома в городе Раменский, в 50 км от Москвы. Мама не останавливалась, ее целью было купить квартиру. Отец начал работать в ЖКХ и ему дали комнату в общежитии, в Жуковском, там мы и жили вчетвером, Я, мама, папа и двоюродный брат.

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

Дальше случилось все достаточно быстро, у меня появились деньги, когда я занялся МЛМ, я стал тогда зарабатывать от 300 тыс. и более рублей, доходило даже до 700 тыс. в месяц, что на тот момент мне казалось чем-то нереальным, но это происходило со мной. Мама мне предложила давать часть денег ей, на то, чтобы она купила квартиру, которая впоследствии достанется мне. Так и случилось, большую часть денег дал Я, а часть вложила она и на те деньги, ради которых мама убивалась так долго, мы купили двухкомнат-

ную квартиру в г. Жуковском (это 20 км от Москвы) и случилось нечто.

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

Я хочу донести до тебя одну идею, дело в том, что ты можешь быть как моя мама, убиваться на двух, трех, четырех

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

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

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

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

Что важно понять, перед тем как перейти к стратегиям?

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

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

Наша цель – ПОСТОЯННЫЙ ПАССИВНЫЙ ДОХОД!

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

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

Можешь посмотреть статистику роста цен на недвижи-

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

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

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

Для кого эта книга?

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

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

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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