

КАК НАЧАТЬ ПОЛУЧАТЬ ДОХОД ОТ 30% ГОДОВЫХ БЕЗ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Автор Вера
Подкорытова
Школа ЛИК

МОЯ ИСТОРИЯ – ПОТЕРЯЛА ДОМ И ДЕНЬГИ

- Купила дом для себя
- Вложила деньги в ремонт
- Потеряла и дом и деньги
- Переехала в Киев
- Начала свой инвесторский путь



МОЯ ИСТОРИЯ - КТО Я СЕЙЧАС



- **7** действующих инвестиционных **объектов**
- **Тройная** степень доходности
- Доход - более **3000 \$**
- Более **200** учеников из стран СНГ
- Более **6** лет опыта в инвестировании

МОЯ ИСТОРИЯ - КТО Я СЕЙЧАС

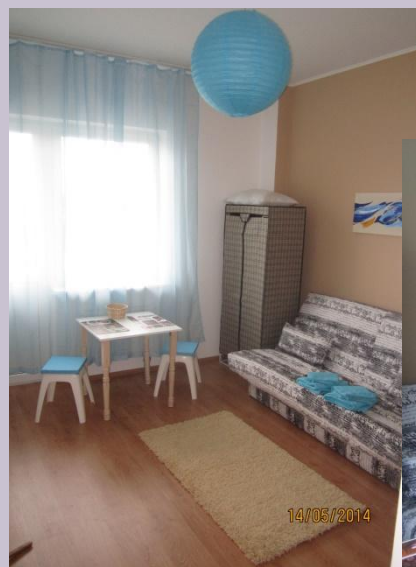
- Создатель уникального инвестиционно-образовательного проекта **«Сад Инвестиций»**
- • Имею обширный **опыт** в проведении **инвесторского ремонта** и знаю, как извлечь максимальную прибыль из выбранного объекта недвижимости
- • Применяю **стратегический подход** – выбор объекта на основе глубокого анализа и запросов целевой аудитории



МОИ ХОББИ



МОИ ОБЪЕКТЫ



КАК Я ЭТО СДЕЛАЛА



- Кредитный потолок достигнут
- Поиск новых решений и возможностей, анализ
- Есть способ продолжать (либо начать с нуля) инвестировать без кредитов и без рассрочек!!!!!!

ЗАДАЧА

- Каждый таунхаус можно поделить на 5 студий
- **Общий доход с дома - 200 дол со студии – итого: 1000**



Каким образом можно приобрести этот таунхаус?

Варианты ответов:

1. Купить за свои деньги
2. Купить в кредит
3. Привлечь инвестора и получить часть бесплатно

УНИВЕРСАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ

- **Стратегия работы с привлечением инвестора** – это та ступень, на которую обязательно придет продвинутый инвестор и которую может использовать **НОВИЧОК**

В ЧЕМ ФИШКА?

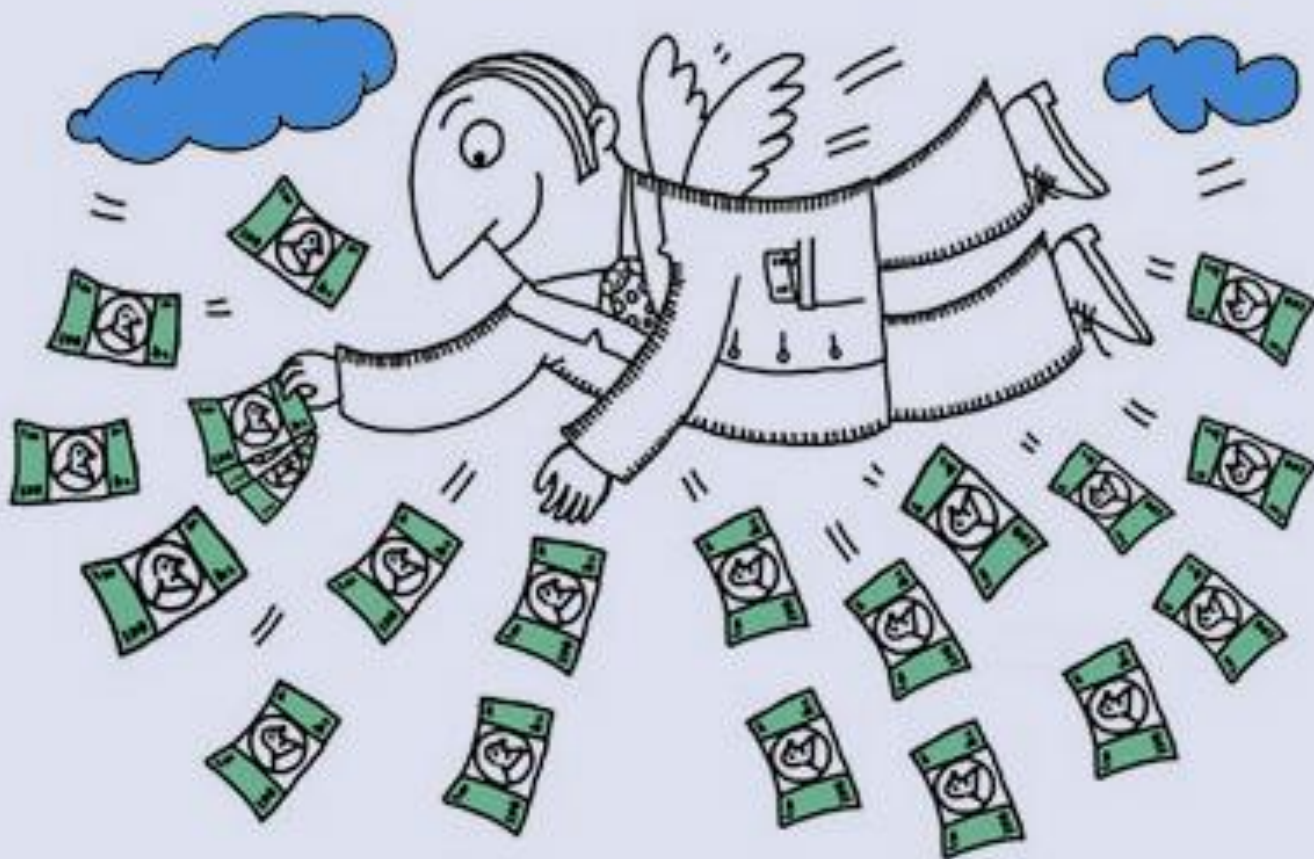
- Привлекаем инвестора
- Показываем ему выгодность нашего проекта
- Реализовываем проект
- Получаем часть (долю) в проекте как оплату за свою работу
- Долю сдаем в аренду либо продаем и вкладываем эти средства в другой доходный объект
- Доходность данной стратегии – может быть и **100%** годовых

ЧТО ВКЛАДЫВАЕТЕ ВЫ – АВТОР ПРОЕКТА?

- Время
- Навыки
- Знания



5 ШАГОВ К КОШЕЛЬКУ И СЕРДЦУ ИНВЕСТОРА



ШАГ 1 – НИША, СПРОС, ДЕНЬГИ

- ШАГ 1 – ниша, спрос и деньги
- Проблема 1: как же правильно выбрать нишу в недвижимости?
Как понять что она будет пользоваться спросом?
- **РЕШЕНИЕ:** Денежный треугольник
Мотылек на огонек
Ferrari или жигули



ШАГ 1 -НИША, СПРОС, ДЕНЬГИ

■ *Проблема 2: Не я один такое предлагаю, у меня оказывается есть конкуренты*

■ **Решение:** *Технология „Засланный казачок,,
Анализ по методу „Золотое дно,,
Метод „Уникальное предложение,,*



ШАГ 1 – НИША, СПРОС, ДЕНЬГИ

- Проблема 3: Не на любую недвижимость ВСЕГДА есть спрос
- **РЕШЕНИЕ:** Анализ по методу ЗОЛОТОЕ ДНО



технология „РЫБНЫЕ МЕСТА,,

Метод
„СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РАЗВЕДКА,,

ТЕХНОЛОГИЯ МОТЫЛЕК НА ОГОНЕК

- Объявление на интернет порталах вашего города/региона -
бесплатное (или платное):
 - ✓ Подробное описать пока еще не существующий продукт -
включая детали, чтобы дать наиболее полное представление о
нем нашему клиенту
 - ✓ Указать город (район), цену (продажи/аренды)
 - ✓ Отследить кол-во звонков
- Как понять, что мы попали „в точку„?
 - нам оборвут телефон, клиенты к нам придут как мотыльки на огонек
- Что делать если этого не произойдет?
 - корректировать цену, менять район города, вносить новые детали в
описание, возможно увеличить площадь потенциального жилья

ШАГ 2 – ВЫГОДНОСТЬ ПРОЕКТА

- Проблема 1: далеко не каждый проект будет выгодным и рентабельным.
- Ошибка „Самые лучшие караси у меня – налетай пока не поздно,,
- **Решение:** Метод „Инвестиционное сканирование,,
Стратегия „Анализ Преимуществ,,
Метод „Выбор Жемчужины,,



ШАГ 2 – ВЫГОДНОСТЬ ПРОЕКТА

- Проблема 2: у вас есть просто идея. Вы считаете ее простой, гениальной и выгодной и хотите сразу получить деньги от инвестора

- **Решение:** Стратегия „План посевных,,
Метод Поэтапного Контроля
Стратегия „Увертюра для Оркестра,,
Аналитический метод „Прелюдия Дирижера,,



СТРАТЕГИЯ „ПЛАН ПОСЕВНЫХ„

- Четкий план с разбивкой на этапы
- Каждый этап содержит список необходимых действий и работ, их четкую последовательность
- К каждому этапу и каждому виду работ прилагаются сметы (расходы юридические, строительные, регистрационные, на экспертизу)
- Каждый этап содержит начало и конец (конец всегда берем с запасом) – страхование от риска – посеяли пшеницу и знаем четко когда будем собирать урожай
- Урожай – прибыль – ваша и инвестора.
- Суть – показать инвестору, когда он начнет получать деньги от своих вложений.
- Пример покупки дома недостроя - план реконструкции поэтапно: сделали 1 этаж – заселили – получаете первую прибыль

ШАГ 3 – СОСТАВ ПРОЕКТА

- Проблема 1: вы описываете просто идею и нет четкого плана проекта. Эта ошибка „Дом без фундамента,,

Решение: Метод Полного Анализа

Стратегия Поэтажного Плана

Метод Тендерного Выбора



ШАГ 3 – СОСТАВ ПРОЕКТА

■ Проблема 2:

Вы не указываете инвестору четкие сроки продажи (аренды, сдачи в эксплуатацию) объекта.

Ошибка „Взлетаем, а место для посадки увидим сверху,,

РЕШЕНИЕ: „Золотое дно,

„ Треугольник Продаж,,

Обозначаем Стратегии Продаж

Концепция „Прокладываем тропинку для Клиента,,

МЕТОД ТЕНДЕРНОГО ВЫБОРА

- Никогда не соглашаемся на первое предложение, и на 2 и 3 - тоже
- Сбор первичной информации – в интернете.

Поиск „монтировать септик,, - фиксируем коридор цен.

- Обзвон компаний (от 10 до 15 компаний) - где установить, расстояние от города, и т.д.

Все записываем – выбираем самые интересные.

- Приглашаем на объект. Собираем предложения.
- Встречи по очереди.
- Выбираем лучшее предложение.
- Говорим: „Вы знаете – меня в принципе все устраивает, но ваш коллега, который только вышел перед вами – предложил _____. (Цену называем меньше). Если вы предложите меньше его или хотя бы столько же, то я готов начать работу и внести аванс,

Для убедительности, можете даже вынуть из кармана деньги.

(Это не значит, что вы их должны тут же оплатить)

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- 1. посмотреть таунхаусы, дуплексы, дома в вашем городе
- 2. записать цену и в идеале взять планировку
- 3. смотреть только те варианты где есть хорошая транспортная доступность и инфраструктура в шаговой доступности (нужно будет описать что именно есть рядом)

ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ

