

ПАВЕЛ  
ЯНШЕВСКИЙ

# НЕДВИЖИМОСТЬ

на каждый  
день



КАК СТРОИТЬ,  
ПРОДАВАТЬ  
И ПОКУПАТЬ

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

МИОО

# Оглавление

|                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------|----|
| Предисловие .....                                                | 9  |
| Благодарности .....                                              | 11 |
| Глава 1. «Земля»: начало .....                                   | 13 |
| О пользе английского и не только .....                           | 15 |
| Научиться смотреть на окна и видеть то, что за ними .....        | 16 |
| От консалтинга и девелопмента — к книге .....                    | 17 |
| Как пользоваться книгой .....                                    | 19 |
| Глава 2. «Проект»: стратегия .....                               | 21 |
| Недвижимость в нашей жизни .....                                 | 23 |
| Концепция ненулевой стоимости .....                              | 24 |
| Краткосрочные и долгосрочные цели .....                          | 25 |
| Виды инвестиционных стратегий .....                              | 26 |
| Деньги решают не всё .....                                       | 27 |
| История о большом проекте на Бали .....                          | 27 |
| Четыре важных вопроса .....                                      | 32 |
| Задание. Квадрат Декарта .....                                   | 33 |
| Глава 3. «Котлован»: кто есть кто на рынке недвижимости .....    | 37 |
| Зачем нужны девелоперы .....                                     | 39 |
| История о том, как я архитекторам задание составлял .....        | 41 |
| Поговорим об инвесторах .....                                    | 44 |
| Земля под строительство и ее владелец .....                      | 47 |
| Банк-кредитор: на что вам дадут деньги и под какой процент ..... | 49 |
| Консультанты — аналитики и оптимизаторы .....                    | 51 |
| Архитектор — творец недвижимости .....                           | 53 |
| Проектировщик: важна каждая деталь .....                         | 54 |
| Строители — организаторы рабочего процесса .....                 | 56 |
| История о том, как бетономешалки один этаж украли .....          | 57 |
| Такие разные продавцы .....                                      | 61 |
| Тест. Кто вы на рынке недвижимости? .....                        | 62 |

|                                                                                |     |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Глава 4. «Фундамент»: кратко о финансах</b>                                 | 65  |
| Стоимость денег во времени                                                     | 66  |
| Ставка дисконта                                                                | 67  |
| Инфляция                                                                       | 67  |
| Риски                                                                          | 68  |
| Интерес                                                                        | 68  |
| Основные термины для арендной недвижимости                                     | 69  |
| Прибыль и денежный поток                                                       | 70  |
| История о том, как мы с женой квартиры покупали, или О выборе сапожником сапог | 73  |
| Шесть советов по оценке прибыльности инвестиций                                | 76  |
| Тест                                                                           | 77  |
| <b>Глава 5. «Подземные этажи»: анализ и маркетинг</b>                          | 81  |
| Такой несовершенный рынок недвижимости                                         | 83  |
| Анализ страны и местоположения                                                 | 85  |
| Анализ рынка                                                                   | 86  |
| Анализ вариантов                                                               | 87  |
| Анализ объекта                                                                 | 89  |
| Маркетинг недвижимости                                                         | 91  |
| История о бобрах                                                               | 91  |
| История о ежах                                                                 | 92  |
| Основы маркетинга недвижимости                                                 | 93  |
| Тест. Анализ рынка                                                             | 96  |
| <b>Глава 6. «Стены»: риск и доходность</b>                                     | 99  |
| Риски                                                                          | 100 |
| Почему мы рискуем?                                                             | 100 |
| Пример оценки риска                                                            | 102 |
| Оценка риска при инвестиции в недвижимость                                     | 103 |
| История о куполе тысячелетия, или Что такое OSINTOT                            | 106 |
| Доходность                                                                     | 110 |
| Риск — доходность: управление                                                  | 112 |
| Тест. Риски и доходность                                                       | 114 |
| <b>Глава 7. «Фасад»: управление недвижимостью</b>                              | 117 |
| Игра вдолгую                                                                   | 118 |
| Распределение ролей                                                            | 119 |
| Отношения                                                                      | 122 |

|                                                                         |            |
|-------------------------------------------------------------------------|------------|
| Кризисы и переговоры с арендаторами .....                               | 124        |
| История о камине, который никогда не горел .....                        | 127        |
| Тест .....                                                              | 129        |
| <b>Глава 8. «Окна»: зарубежная недвижимость .....</b>                   | <b>133</b> |
| Интересуетесь зарубежной недвижимостью?                                 |            |
| Разберитесь в местных реалиях .....                                     | 134        |
| История о фешенебельном лондонском офисе .....                          | 135        |
| Зачем нужна недвижимость за рубежом .....                               | 137        |
| Как выбирать страну для инвестиций или жизни .....                      | 143        |
| Циклы рынка недвижимости .....                                          | 146        |
| Рекомендации по работе с недвижимостью за рубежом .....                 | 149        |
| <b>Глава 9. «Крыша»: versus'ы .....</b>                                 | <b>155</b> |
| Аренда vs покупка / Sale leaseback .....                                | 156        |
| Доходная недвижимость vs спекуляции .....                               | 160        |
| Строительство недвижимости vs покупка / Build-to-suit .....             | 162        |
| Фонды vs прямые инвестиции .....                                        | 164        |
| Задание .....                                                           | 168        |
| <b>Глава 10. «Мебель и отделка»: аренда недвижимости .....</b>          | <b>171</b> |
| Как сдать помещение в аренду: десять рекомендаций арендодателю .....    | 173        |
| Как выгодно арендовать помещение: десять советов арендатору .....       | 177        |
| Арендатор и арендодатель: оппоненты или партнеры .....                  | 180        |
| История о самой необычной офисной сделке в России .....                 | 180        |
| Задание .....                                                           | 186        |
| <b>Глава 11. «Инженерные системы»: будущее рынка недвижимости .....</b> | <b>189</b> |
| Оригинальные виды недвижимости: что есть уже сегодня .....              | 191        |
| Городское жилье. Кондоминиумы и коливинги .....                         | 191        |
| Офисы. Коворкинги .....                                                 | 192        |
| Индивидуальное жилье. Модульные дома .....                              | 193        |
| Коттеджные поселки. Экодеревни .....                                    | 194        |
| Склады самообслуживания .....                                           | 195        |
| Дома престарелых .....                                                  | 196        |
| Недвижимость будущего .....                                             | 197        |
| Виртуальные офисы .....                                                 | 197        |
| Шеринг-ливинг .....                                                     | 198        |
| Шоурум-торговля .....                                                   | 199        |

|                                          |            |
|------------------------------------------|------------|
| Комьюнити-проекты .....                  | 200        |
| История про комьюнити долгожителей ..... | 201        |
| Задание .....                            | 204        |
| <b>Глава 12. Вопросы</b> .....           | <b>207</b> |
| Вопросы для вдохновения .....            | 208        |
| Три самых важных вопроса .....           | 211        |
| Вопросы для понимания .....              | 212        |
| Вопросы для знания .....                 | 213        |
| <b>Заключение</b> .....                  | <b>217</b> |
| Ответы к тестам .....                    | 218        |

# Предисловие

Я довольно давно, буквально через несколько лет своей карьеры в продажах, сменил ее на карьеру в недвижимости. И если в силу возраста я не застал 1990-е, то 2000-е я уже провел с головой в этом рынке. С тех пор как моего понимания бизнеса стало хватать для чтения литературы и анализа происходящего вокруг (а это произошло не то чтобы сразу), я всегда удивлялся, почему у нас так плохо с культурой потребления недвижимости. В 1990-х годах все рынки в России, которых в СССР не было: торговля, маркетинг и реклама, фондовый рынок, банковский и многие другие — стартовали с одинаковых позиций. Практически все они сначала развивались благодаря западному опыту, который приносили с собой американские и европейские «бизнес-ковбой». Потом на рынке появились международные компании. В недвижимости это были такие игроки, как турецкий девелопер ENKA и американский Hines, американские консалтинговые компании Cushman & Wakefield, Jones Lang LaSalle и CBRE. Они стали обучать тех, кто работал на рынке недвижимости: своих сотрудников, владельцев зданий, клиентов. Но не широкие массы.

Для всех остальных рынков со временем появилось множество литературы, переводной и российской, курсы и профессиональное образование. О стратегии, лидерстве, маркетинге и личном бренде — на любой вкус. О фондовом рынке — пожалуйста. А о недвижимости — почти ничего. Немногочисленные переводные книги, например «Профессиональный девелопмент недвижимости» Р. Пейзера и Д. Гамильтона\*, явно слишком сложны для человека, покупающего квартиру, или компании, ищущей эффективное разовое решение для своего офиса. Методички из разряда «Ремонт своими руками» и вовсе не стоят упоминания.

Казалось бы, недвижимость всем нужна и важна. Каждый в своей жизни хоть раз сталкивается с вопросами покупки и продажи, аренды,

---

\* Пейзер Р. Профессиональный девелопмент недвижимости: руководство ULI по ведению бизнеса / Р. Пейзер, Д. Гамильтон. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014.

инвестиций в недвижимость. А бизнесмены постоянно имеют дело с недвижимостью: покупают и арендуют склады, офисы, магазины...

Я начал активно изучать западный книжный рынок и обнаружил, что там есть книги для профессиональных девелоперов, для профессиональных риелторов, книги о финансах в недвижимости, книги с лучшими кейс-стадис по чему угодно, книги — пособия по инвестициям для домохозяек и «чайников». Некоторые книги, например «Основы финансирования и инвестиций в недвижимость» (Real Estate Finance and Investments, William Brueggeman), настолько популярны, что прошли 20 переизданий с 1972 года. А у нас ничего этого нет. Очевидно, американский опыт именно в этой сфере не очень применим к российской действительности. Агентская деятельность в Штатах лицензирована, рынки капитала работают иначе, вовлеченность населения в рынок недвижимости значительно отличается от нашей, как и на рынке ценных бумаг. Понятно. Но грустно.

Так появилась идея написать эту книгу — для бизнесменов и бизнесвумен, инвесторов и покупателей, арендаторов и всех тех, для кого недвижимость — это что-то большее, чем крыша над головой. Хочется надеяться, что с помощью этой книги качество принимаемых читателями решений станет выше, а также возрастет эффективность использования недвижимости в собственной жизни и работе.

Я старался написать о недвижимости просто и понятно, чтобы книга была интересна широкому кругу читателей. Хотелось дать полезные и важные знания о недвижимости, но чтобы книга не стала скучным учебником. Чтобы читать ее было интересно, но она не превратилась в развлекательный бизнес-роман. В итоге получился не совсем обычный формат литературы, в котором смешались академические концепции и математические задания, тесты и истории из жизни. Надеюсь, вам понравится.

Я написал эту книгу для непрофессионалов. Прежде всего для владельцев и менеджеров компаний. Ее категория — бизнес-литература, хотя иногда мы будем говорить и о личном. Книга может оказаться полезной и для тех, кто хочет только разобраться в вопросах, связанных с личным жильем. Также я буду рад, если профессионалы рынка — девелоперы, строители, консультанты, продавцы и управляющие — найдут для себя в книге что-либо интересное и поделятся со мной своими наблюдениями и идеями по ее улучшению.



Почитать описание и заказать  
в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:



Проза:



Детские книги:

