

ПАВЕЛ
ЯНШЕВСКИЙ

НЕДВИЖИМОСТЬ

на каждый
день



КАК СТРОИТЬ,
ПРОДАВАТЬ
И ПОКУПАТЬ

[Почитать описание, отзывы и купить на сайте МИФ](#)

МИФ

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

Глава 4. «Фундамент»: кратко о финансах	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
Глава 5. «Подземные этажи»: анализ и маркетинг	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
Глава 6. «Стены»: риск и доходность	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
Глава 7. «Фасад»: управление недвижимостью	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
Глава 8. «Окна»: зарубежная недвижимость	133
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
Глава 9. «Крыша»: versus'ы	155
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
Глава 10. «Мебель и отделка»: аренда недвижимости	171
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
Глава 11. «Инженерные системы»: будущее рынка недвижимости	189
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

8 *Оглавление*

Комьюнити-проекты	200
История про комьюнити должителей	201
Задание	204
Глава 12. Вопросы	207
Вопросы для вдохновения	208
Три самых важных вопроса	211
Вопросы для понимания	212
Вопросы для знания	213
Заключение	217
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, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

