



БАЗОВОЕ РУКОВОДСТВО ПО ИНВЕСТИЦИЯМ В НЕДВИЖИМОСТЬ



КАК ВЫБИРАТЬ
ОБЪЕКТ



СЧИТАТЬ
ДОХОДНОСТЬ



ОКУПАЕМОСТЬ



РИСКИ



СТРАТЕГИИ
(АРЕНДА,
ПЕРЕПРОДАЖА,
СТРОЙКА,
КОММЕРЦИЯ)

ПОЛИНА ДАВИДОВА

“

Недвижимость не делает тебя богатым —
богатым тебя делает умение видеть
в квадратных метрах будущие деньги,
пока другие видят только стены.

Полина Давыдова
Базовое руководство по
инвестициям в недвижимость:
как выбирать объект,
считать доходность,
окупаемость, риски, стратегии.
Серия «Инвестиции в недвижимость.
Стратегии и управление.», книга 2

*<https://litres.ru/74167224>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Это не книга «про квартиры». Это руководство, как превратить любую недвижимость — от студии до офиса — в понятный, просчитанный денежный инструмент.

Полина Давыдова шаг за шагом показывает, как выбирать объект, считать доходность и окупаемость, видеть риски заранее и выбирать стратегию: аренда, перепродажа, стройка или коммерция. Без сложной теории, с простыми формулами, чек-листами и живыми кейсами.

Если ты хочешь, чтобы недвижимость наконец перестала «лежать мёртвым грузом» и начала работать на тебя, эта книга станет базой твоей личной инвестиционной системы.

Полина Давыдова

Базовое руководство по инвестициям в недвижимость: как выбирать объект, считать доходность, окупаемость, риски, стратегии.

Предисловие.

Недвижимость — одно из самых простых и одновременно самых сложных направлений инвестиций.

Простое — потому что её понимают практически все. У каждого есть опыт: своя квартира, съёмное жильё, офис, дача, магазин на первом этаже дома, гараж. Мы каждый день живём, работаем, отдыхаем внутри квадратных метров. Сложное — потому что большинство людей так и остаётся просто пользователями недвижимости, а не её инвесторами. Они видят стены, но не видят деньги, которые могут стоять

за этими стенами.

Эта книга родилась из многолетнего наблюдения за тем, как люди, часто очень небедные и образованные, принимают решения о покупке недвижимости по эмоциям, привычкам и чужим советам. Кто-то «вкладывается» в квартиру, потому что «так сделали родители». Кто-то покупает офис, чтобы «было своё». Кто-то строит дом, потому что «мечта». А потом оказывается, что объект не приносит денег, забирает время, требует бесконечных вложений и вместо актива превращается в тяжёлое обязательство.

В определённый момент я заметила одну простую вещь: между людьми, которые зарабатывают на недвижимости, и теми, кто просто «вкладывается», пропасть не в сумме денег, а в способе мышления. Многие думают, что для серьёзных инвестиций нужен огромный стартовый капитал, связи, особый статус, доступ к закрытым сделкам. Но на практике куда важнее умение считать, задавать правильные вопросы и смотреть на квадратные метры как на финансовый инструмент.

Недвижимость не делает тебя богатым — богатым тебя делает умение видеть в квадратных метрах будущие деньги, пока другие видят только стены.

Эта фраза стала для меня внутренним ориентиром и позже — ключевой цитатой книги. В ней вся суть подхода, которым я делюсь на страницах: мы рассматриваем каждый объект не как «место», а как поток денег во времени, с риска-

ми, расходами, альтернативами и стратегиями выхода. И когда ты начинаешь так мыслить, многие привычные решения сразу перестают казаться очевидными.

Например, типичная ситуация: у человека есть свободные средства, и он решает «купить однушку под сдачу». В его голове это звучит логично. Но если посчитать доходность, учесть все расходы, сравнить с другими вариантами — оказывается, что студия в другом районе, апартаменты, коммерческое помещение небольшого формата или участие в небольшом строительном проекте могут дать принципиально другой результат. Не потому что «однушка плохая», а потому что выбор делался не из числа стратегий, а из одной привычной картинки.

Почему я решила написать именно базовое руководство.

Рынок недвижимости сегодня переполнен информацией. Есть новости, аналитические обзоры, Telegram-каналы, интервью девелоперов, обзоры жилых комплексов, обсуждения ипотечных программ. Но когда человек хочет ответить на простой вопрос «как мне системно инвестировать в недвижимость», он сталкивается с двумя крайностями.

С одной стороны — поверхностные материалы в духе «5 способов заработать на недвижимости», где всё выглядит слишком просто и без риска: купи, отремонтируй, сдавай, богатей. С другой стороны — профессиональные книги и курсы, написанные языком, который понятен узкому кругу специалистов и сильно усложнён для частного инвестора.

Между этими полюсами не хватает понятного, структурированного, но при этом серьёзного руководства, где разложены по полочкам стратегии, цифры, риски и практические шаги.

Эту книгу я задумывала как мост между миром «просто-го инвестора», у которого есть желание и средства, и миром профессионального подхода к недвижимости. Мне хотелось создать текст, который можно:

- прочитать от начала до конца и получить целостное понимание;

- открыть в нужном месте и использовать как справочник или чек-лист;

- применять сразу — в реальных сделках, а не только в теории.

При этом книга не претендует на то, чтобы заменить работу юристов, аналитиков, брокеров, финансовых консультантов. Наоборот, она помогает понять, когда и зачем тебе нужны эти специалисты, как с ними разговаривать, какие вопросы задавать и как сохранять контроль над своим решением.

Мой лучший друг — Дональд Трамп.

В пространстве этой книги есть один любопытный персонаж — мой «лучший друг» Дональд Трамп. Конечно, мы с тобой понимаем, что это образ. В реальности он — один из самых узнаваемых людей, сделавших своё имя и капитал, в том числе, на недвижимости. Но мне важно пояснить, почему я вообще упоминаю его и зачем его опыт нужен в книге, ориентированной на частного инвестора.

Трамп — пример человека, который смотрел на здания и проекты не только как на набор квадратных метров, но как на комбинацию денег, бренда, власти и репутации. У него было множество спорных решений, рискованных шагов, громких историй. Часть из них можно критиковать, часть — восхищаться. Но если отбросить политический и медийный шум, остаётся интересный пласт инвестиционно-го мышления, который полезен изучать.

В книге я буду иногда обращаться к «урокам Трампа» — не как к истине в последней инстанции, а как к ярким иллюстрациям: как можно мыслить масштабно, как использовать бренд, как выстраивать переговоры, как работать с сложными проектами. Ты можешь относиться к нему по-разному, но я предложу посмотреть на его опыт чисто профессионально. И иногда — с улыбкой, потому что в инвестициях чувство юмора помогает не меньше, чем калькулятор.

Кому адресована эта книга.

Я писала её, представляя несколько конкретных читателей.

Первый — человек, который живёт в крупном городе (Москве или другом мегаполисе), имеет стабильный доход, кое-какие накопления и одну-две недвижимости: собственную квартиру, может быть дачу или нежилое помещение. Он чувствует, что «что-то надо делать» с этим капиталом, но боится ошибиться. Новости про кризисы, ставки, «пузырь на рынке» пугают его, а примеры знакомых, которые «удачно

вписались», подталкивают к спешке.

Второй — предприниматель или самозанятый, у которого уже есть опыт с офисами, складами, магазинчиками, но нет системного подхода. Каждая новая сделка — как отдельная история, без общей рамки. Он интуитивно понимает, что можно собирать портфель, считать всё лучше и управлять рисками — но не хватает времени, структуры и понятной модели.

Третий — начинающий инвестор, который только выходит на рынок недвижимости, рассматривает варианты: купить что-то «для себя», что-то «под сдачу», возможно, поучаствовать в стройке. Его главная проблема — отсутствие языка, на котором он может разговаривать с рынком. Он слушает агентов, читает объявления, листает презентации девелоперов, но не понимает, как из всего этого сделать своё решение.

Если ты узнаешь себя в одном из этих описаний — эта книга для тебя. Если нет, но ты всё равно держишь её в руках, у тебя есть шанс открыть для себя новый способ думать о недвижимости — как о системе, а не наборе случайных решений.

Чего не будет в этой книге.

Важно сразу обозначить, чего здесь нет и не будет.

Волшебных схем и «секретных инсайдов», которые гарантируют быстрый и лёгкий заработок.

Обещаний доходности «20–30% годовых без риска», обе-

щаний «без проблем» и «без усилий».

Универсального рецепта «купи вот это — и всё будет хорошо».

Недвижимость — это реальный сектор с реальными рисками, где деньги зарабатываются не только на росте цен, но и на грамотном управлении, внимании к деталям и готовности брать ответственность. Я буду честно говорить о минусах, сложностях и ситуациях, когда лучший ход — отказаться от сделки. Иногда самое выгодное решение — ничего не покупать.

Зато здесь будет:

понятный язык без лишнего жаргона;

базовая финансовая математика в простых формулах;

структурированный обзор ключевых стратегий: аренда, перепродажа, стройка, коммерция;

подробные чек-листы выбора объектов и проверки рисков;

реальные кейсы: удачные и неудачные, с разбором ошибок.

Как читать эту книгу.

У неё есть своя логика. В начале мы разбираемся с самым важным — с тобой как инвестором: твоими целями, уровнем риска, горизонтом планирования. Затем выстраиваем базовую математику: доходность, окупаемость, кэш-флоу. Далее говорим о рисках и защите капитала, переходим к анализу рынка, юридической базе и отдельным стратегиям.

Если ты только начинаешь, я рекомендую читать по порядку, не перепрыгивая через главы. Так у тебя сформируется цельная картина. Если ты уже опытен, можешь сразу переходить к нужным главам — например, по коммерческой недвижимости или строительству — и возвращаться к базовым разделам по мере необходимости.

Отдельно будет глава с практическими кейсами и «уроками Трампа», где мы соберём воедино ключевые принципы и посмотрим, как масштабное мышление применимо в реальности обычного инвестора.

Чего я хочу для тебя, когда ты дочитаешь эту книгу.

Моя главная цель — не убедить тебя инвестировать в недвижимость любой ценой. Наоборот, я хочу, чтобы после прочтения ты начал принимать холодные, взвешенные решения, основанные на цифрах и стратегии, а не на страхе пропустить возможность или желании «быть как все».

Если в какой-то момент, рассматривая новый объект, ты остановишься и спросишь себя:

«А какую стратегию я здесь реализую?»

«Какие цифры стоят за этим решением?»

«Какие риски я беру и почему они мне приемлемы?»

«Есть ли у меня альтернатива лучше?»

— значит, книга уже выполняет свою задачу.

А если через время ты сможешь смотреть на квартиры, офисы, участки, торговые помещения и видеть не только сте-

ны, но и возможные денежные потоки, сценарии развития и выходы из инвестиций — ты станешь тем человеком, который видит в квадратных метрах будущие деньги. И тогда недвижимость действительно начнёт работать на тебя.

С этого момента мы будем двигаться шаг за шагом: от твоих целей к стратегиям, от стратегий к цифрам, от цифр к конкретным объектам и сделкам. А я постараюсь провести тебя по этому пути максимально честно и практично, делаясь не только успехами, но и ошибками, которые дорого стоили мне и другим инвесторам — чтобы тебе не пришлось платить за них своей капиталом.