

12+

И. И. ЗАЙНУЛЛИН

СТРОЙКА КАК БИЗНЕС:

ОТ РАБОТЫ РУКАМИ
К УПРАВЛЕНИЮ ДЕНЬГАМИ



ПРАКТИКА



КОМАНДА



РОСТ



ПРИБЫЛЬ



СИСТЕМА

ПУТЬ ОТ МАСТЕРА ДО ВЛАДЕЛЬЦА СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА

Ильвир Зайнуллин

Стройка как бизнес. От работы руками к управлению деньгами

<https://litres.ru/74544012>

ISBN 9785007135023

Аннотация

Практическое руководство по заработку в строительстве и ремонтах. Книга разбирает все уровни дохода: от подсобных работ и мастера до бригад, посредничества, перепродажи, производства и строительного бизнеса. Показано, как находить клиентов, собирать команды, повышать цены и масштабировать доход. Простым языком объясняется, как превратить строительные навыки в систему стабильного заработка.

Содержание

ЧАСТЬ 1. КАК УСТРОЕН РЫНОК (фундамент)	7
ГЛАВА 1 Где на самом деле деньги в строительстве	7
ГЛАВА 2 5 моделей заработка в строительстве	13
Первая модель: перепродажа	13
Вторая модель: производство	15
Третья модель: услуги	16
Четвёртая модель: посредничество	17
Пятая модель: инвестиции	18
Итог главы	19
ГЛАВА 3 Почему мастера бедные, а застройщики богатые	20
Ошибка «работать руками без системы»	20
ЧАСТЬ 2. САМЫЕ СЛОЖНЫЕ И ДОРОГИЕ МОДЕЛИ (ВЕРХ РЫНКА)	26
ГЛАВА 4 Девелопмент: строительство и продажа домов	26
Полный цикл. Риски и маржа	26
Полный цикл девелопмента	27
Где формируется прибыль	28
Маржа в девелопменте	29
Почему большинство не зарабатывает на	31

девелопменте	
Кому подходит эта модель	31
Итог главы	32
ГЛАВА 5 Перепродажа участков (земельные спекуляции)	33
Как находят дешёвую землю. Как увеличивают стоимость	33
Как находят дешёвую землю	34
Как увеличивают стоимость участка	35
Экономика сделки	37
Почему эта модель работает	38
Итог главы	38
ГЛАВА 6 Флиппинг домов (купил → отремонтировал → продал)	40
Экономика сделки. Ошибки	40
Экономика сделки	40
Как выбирают объект	42
Ремонт как инструмент, а не цель	42
Сроки и оборачиваемость	43
Основные ошибки	43
Почему флиппинг привлекает новичков	44
Кому подходит эта модель	45
Итог главы	45
ГЛАВА 7 Строительство на заказ (под ключ)	46
Как брать клиентов. Как не уйти в минус	46
Как брать клиентов	47

Почему клиенты выбирают «под ключ»	48
Управление деньгами в проекте	49
Почему эта модель даёт большие деньги	50
Итог главы	51
ГЛАВА 8 Доходные дома и аренда	52
Стратегия долгосрочного дохода	52
Конец ознакомительного фрагмента.	53

Стройка как бизнес От работы руками к управлению деньгами

**Ильвир Ирекович
Зайнуллин**

© Ильвир Ирекович Зайнуллин, 2026

ISBN 978-5-0071-3502-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ЧАСТЬ 1. КАК УСТРОЕН РЫНОК (фундамент)

ГЛАВА 1 Где на самом деле деньги в строительстве

Когда человек приходит в строительную сферу, он почти всегда начинает с самого очевидного — с работы руками. Это логично: есть навык, есть инструмент, есть понятная услуга. Плиточник кладёт плитку, электрик тянет проводку, кровельщик делает крышу. На этом уровне всё выглядит честно и понятно: сделал работу — получил деньги. Но уже через несколько месяцев или лет большинство специалистов сталкиваются с одной и той же проблемой — доход перестаёт расти, несмотря на рост опыта. Это первый сигнал того, что человек находится не в той части рынка, где формируются основная прибыль.

Чтобы разобраться, где на самом деле деньги, необходимо перестать смотреть на строительство как на набор отдельных работ и начать воспринимать его как систему создания стоимости. Любой объект — будь то частный дом, коммерческое помещение или даже небольшой ремонт — проходит через несколько ключевых этапов. Сначала появляется

идея и участок, затем проект, после этого закупаются материалы, выполняются работы, и в конце объект либо продаётся, либо начинает приносить доход. На каждом из этих этапов формируется добавленная стоимость, но распределяется она крайне неравномерно.

Наиболее прибыльные позиции находятся либо в начале цепочки, либо в её конце. Например, покупка земельного участка с последующим изменением его статуса или улучшением характеристик (подведение коммуникаций, разделение на несколько участков, оформление документов) может дать прибыль, которая кратно превышает доход от строительных работ на этом же участке. Аналогично и на выходе: продажа готового объекта часто приносит больше, чем все работы по его созданию. Это фундаментальный принцип, который нужно понять: деньги находятся там, где меняется стоимость актива, а не там, где выполняется физическая работа.

В российской практике этот принцип особенно заметен из-за специфики рынка недвижимости и регулирования. Земля, разрешённое использование, подключение к коммуникациям, юридическая чистота объекта — всё это напрямую влияет на цену. Человек, который умеет работать с этими факторами, зачастую зарабатывает больше, чем несколько бригад, выполняющих строительные работы. При этом многие мастера даже не рассматривают этот уровень, считая его «слишком сложным», хотя именно там формируется основная маржа.

Следующий по прибыльности уровень — это управление строительством и комплексные услуги. Речь идёт о тех, кто не просто выполняет работу, а берёт на себя ответственность за результат. Это могут быть подрядчики, которые делают объекты «под ключ», или небольшие строительные компании. Их доход складывается из нескольких источников: наценка на работы, оптимизация закупок, контроль сроков и снижение издержек. По сути, они зарабатывают на том, что управляют процессом, а не просто участвуют в нём.

Важно понимать, что переход на этот уровень требует не только профессиональных навыков, но и организационных. Нужно уметь работать с людьми, считать сметы, договариваться с поставщиками, контролировать сроки и качество. При этом юридическая сторона вопроса становится критически важной. В условиях России любая системная деятельность в строительстве предполагает регистрацию — чаще всего в форме индивидуального предпринимателя или общества с ограниченной ответственностью. Это необходимо не только для соблюдения закона, но и для работы с более крупными и платёжеспособными клиентами.

Регулирование в этой сфере осуществляется, в том числе, через ФНС России, а налоговая нагрузка определяется нормами Налоговый кодекс Российской Федерации. На практике это означает, что неправильно выбранная форма деятельности или попытки работать «в серую» могут привести к потерям, которые перекроют весь заработок. Более того, без

официального статуса невозможно участвовать в тендерах, заключать крупные договоры и выстраивать долгосрочные отношения с заказчиками.

Самый массовый и одновременно самый проблемный сегмент — это исполнители работ. Здесь находятся мастера, бригады и узкие специалисты. Именно сюда попадает большинство людей, которые умеют что-то делать руками. Конкуренция в этом сегменте высокая, входной порог относительно низкий, а заказчики часто ориентируются на цену, а не на качество. В результате формируется давление на стоимость работ, и даже хороший специалист вынужден либо демпинговать, либо постоянно искать новых клиентов.

Ещё одна проблема этого уровня — зависимость от внешних факторов. Поток заказов нестабилен, доходы скачут, а любые конфликты с клиентами могут приводить к потерям времени и денег. При этом рост дохода ограничен физическими возможностями: в сутках 24 часа, и даже при полной загрузке есть предел, который невозможно преодолеть без изменения модели работы. Это и есть тот «потолок», в который упирается большинство мастеров.

Существует распространённое заблуждение, что для увеличения дохода достаточно «лучше работать». На практике это почти никогда не даёт значительного результата. Да, качество важно, но оно лишь удерживает клиента, а некратно увеличивает доход. Существенный рост начинается только тогда, когда человек меняет свою роль в цепочке создания

стоимости. Например, вместо того чтобы самому выполнять работу, он начинает привлекать других исполнителей и зарабатывать на разнице. Или вместо поиска заказов вручную выстраивает систему привлечения клиентов.

Отдельно стоит рассмотреть посреднические модели, которые в строительстве часто недооцениваются. Человек, который умеет находить клиентов и передавать их исполнителям, может зарабатывать без выполнения работ. Его задача — соединить спрос и предложение, взяв комиссию за организацию процесса. При правильной настройке такая модель масштабируется значительно легче, чем работа руками, потому что не ограничена физическим временем.

Ещё один важный аспект — работа с материалами. Многие не понимают, что наценка на строительные материалы в ряде случаев может приносить больше прибыли, чем сами работы. Это особенно актуально при комплексных заказах, где заказчик не хочет разбираться в деталях и готов платить за удобство. Человек, который контролирует закупки, фактически управляет значительной частью бюджета проекта.

Если обобщить всё сказанное, можно выделить ключевой принцип: чем ближе ты к управлению ресурсами — деньгами, людьми, материалами, объектами — тем выше твой доход. Чем ближе ты к исполнению — тем выше конкуренция и ниже маржа. Это не означает, что работа руками не нужна или не ценится. Это означает, что она является лишь частью системы, а не её вершиной.

Для новичка, который уже понимает стройку, но не понимает, как на этом зарабатывать, главный шаг — это изменение мышления. Нужно перестать воспринимать себя только как исполнителя и начать видеть возможности вокруг: где можно заработать на организации, где — на перепродаже, где — на оптимизации. Именно это разделение и будет проходить через всю книгу: от самых сложных и прибыльных моделей к самым простым, но доступным точкам входа.

В следующих главах мы подробно разберём каждую из этих моделей. Ты увидишь, какие из них требуют вложений, какие можно начать практически с нуля, какие несут наибольшие риски и где находится оптимальный баланс между сложностью и доходностью. Но прежде, чем переходить к конкретным способам заработка, необходимо чётко понять базовые модели, на которых держится весь строительный рынок. Именно этому будет посвящена следующая глава.

ГЛАВА 2 5 моделей заработка в строительстве

Если в первой главе мы разобрали, где в строительстве находятся деньги и почему одни зарабатывают больше других, то теперь необходимо зафиксировать базовую систему, на которой держится весь рынок. Несмотря на огромное количество направлений, специализаций и форматов работы, все способы заработка в строительстве можно свести к пяти ключевым моделям. Это не просто классификация — это практический инструмент, который позволяет понять, где ты находишься сейчас и куда можешь двигаться дальше.

Важно сразу понять: большинство людей застревают на одной модели и даже не осознают, что существуют другие. Например, мастер может десятилетиями работать в услугах и не рассматривать ни перепродажу, ни посредничество, ни инвестиции. В результате он ограничивает себя не рынком, а собственным мышлением. Эта глава нужна для того, чтобы ты увидел всю картину целиком и начал принимать решения осознанно.

Первая модель: перепродажа

Перепродажа — это один из самых простых и одновременно самых недооценённых способов заработка в строи-

тельстве. Суть модели заключается в том, что ты покупаешь дешевле и продаёшь дороже, создавая добавленную стоимость не за счёт производства, а за счёт правильной сделки. В строительстве объектом перепродажи может быть практически всё: земельные участки, строительные материалы, готовые дома, квартиры после ремонта и даже услуги.

Наиболее очевидный пример — перепродажа строительных материалов. Человек находит поставщика с оптовыми ценами, договаривается о скидке и продаёт тот же товар конечному клиенту с наценкой. При этом ему не обязательно иметь склад или закупать товар заранее. В ряде случаев достаточно выступать посредником между поставщиком и заказчиком, зарабатывая на разнице в цене.

Более сложный уровень этой модели — перепродажа объектов недвижимости. Например, покупка недооценённого участка с последующей перепродажей или приобретение дома с ремонтом и продажа по более высокой цене. Здесь уже требуется понимание рынка, юридических аспектов и рисков. В условиях России особое внимание нужно уделять проверке документов, праву собственности и обременениям, поскольку ошибки на этом этапе могут стоить очень дорого.

Перепродажа хороша тем, что она не требует глубокого вовлечения в процесс строительства. Основной навык здесь — умение находить выгодные сделки и понимать, где есть потенциал роста цены. Это модель для тех, кто готов думать,

анализировать и брать на себя умеренные риски.

Вторая модель: производство

Производство в строительстве — это создание физического продукта, который затем продаётся с наценкой. В отличие от перепродажи, здесь добавленная стоимость формируется за счёт преобразования сырья или компонентов в готовый товар. Это может быть производство кирпича, бетонных блоков, тротуарной плитки, металлоконструкций, окон, дверей и множества других изделий.

Главное преимущество производства — контроль над себестоимостью и, как следствие, более высокая маржа при правильной организации. Если ты умеешь производить качественный продукт дешевле, чем конкуренты, у тебя появляется серьёзное конкурентное преимущество. Однако вместе с этим растёт и сложность: требуется оборудование, помещение, персонал, контроль качества и стабильный сбыт.

В российской практике производство также связано с определёнными юридическими и налоговыми обязательствами. Необходимо официально оформлять деятельность, вести учёт, соблюдать требования к продукции и безопасности. Контроль осуществляется через те же органы, включая ФНС России, а налоговая нагрузка регулируется Налоговый кодекс Российской Федерации. Игнорирование этих аспектов может привести к серьёзным финансовым последствиям.

Производство — это модель для тех, кто готов к системной работе и долгосрочным вложениям. Она сложнее на входе, но при правильной настройке даёт стабильный и масштабируемый доход.

Третья модель: услуги

Услуги — это самая распространённая точка входа в строительный рынок. Сюда относится всё, что связано с выполнением работ: ремонт, монтаж, строительство, отделка, инженерные системы и так далее. Это именно та модель, с которой начинает большинство людей, потому что она требует минимальных вложений и позволяет быстро получить первые деньги.

Основное преимущество услуг — низкий порог входа. Если у тебя есть навык и инструмент, ты уже можешь зарабатывать. Однако у этой модели есть серьёзное ограничение: доход напрямую зависит от времени и физической загрузки. Пока ты работаешь сам — ты зарабатываешь. Как только останавливаешься — доход прекращается.

Для того чтобы выйти за пределы этого ограничения, необходимо переходить от «работы руками» к управлению. Это может быть создание бригады, делегирование задач, увеличение среднего чека или переход к комплексным услугам. Без этого рост дохода будет ограничен.

С юридической точки зрения услуги можно оказывать как

в статусе самозанятого, так и через индивидуальное предпринимательство. Выбор зависит от масштаба деятельности, оборота и планов на развитие. Важно понимать, что работа без оформления в долгосрочной перспективе создаёт больше рисков, чем экономии.

Четвёртая модель: посредничество

Посредничество — это модель, в которой ты зарабатываешь, не выполняя работу и не производя продукт. Твоя задача — соединить клиента и исполнителя, взяв комиссию за организацию сделки. В строительстве эта модель работает особенно хорошо, потому что рынок фрагментирован: заказчики не знают хороших мастеров, а мастера не умеют находить клиентов.

Простейший пример — поиск заказов и передача их бригаде за процент. Более сложный — создание системы привлечения клиентов (через интернет, рекламу, связи) и распределение заказов между исполнителями. При этом доход формируется из комиссии, а не из выполнения работ.

Главное преимущество посредничества — масштабируемость. Ты не ограничен своим временем или физическими возможностями. Если выстроена система, можно одновременно вести десятки объектов, не участвуя в них напрямую. Однако здесь критически важны навыки коммуникации, контроля и ответственности. Если исполнитель подве-

дёт, претензии будут к тебе.

С юридической точки зрения посредничество требует грамотного оформления договорных отношений, чтобы избежать конфликтов и финансовых потерь. Особенно это актуально при работе с крупными заказами и компаниями.

Пятая модель: инвестиции

Инвестиции — это самая сложная, но потенциально самая прибыльная модель заработка в строительстве. Суть заключается в том, что ты вкладываешь деньги в объекты или проекты с целью получить прибыль в будущем. Это может быть покупка земли, строительство домов на продажу, участие в проектах или финансирование других участников рынка.

Главное отличие инвестиций от других моделей — отложенный результат. Здесь деньги зарабатываются не сразу, а через определённое время. При этом уровень риска значительно выше, потому что многое зависит от рынка, экономики, спроса и внешних факторов.

В условиях России инвестиции в строительство требуют особенно внимательного подхода к юридическим вопросам: проверка объектов, оформление сделок, налогообложение, соблюдение законодательства. Ошибки на этом уровне могут привести к потере значительных сумм.

Однако именно инвестиции позволяют выйти на принципиально другой уровень дохода. В отличие от услуг или да-

же производства, здесь нет жёсткой привязки к времени или объёму работы. При успешной стратегии одна сделка может перекрыть доход за год работы в других моделях.

Итог главы

Все способы заработка в строительстве укладываются в эти пять моделей: перепродажа, производство, услуги, посредничество и инвестиции. Они отличаются по уровню сложности, рискам, необходимым навыкам и потенциальному доходу, но при этом тесно связаны между собой. На практике наиболее успешные участники рынка комбинируют несколько моделей одновременно.

Для тебя как для новичка важно не пытаться охватить всё сразу, а выбрать точку входа, которая соответствует твоим текущим возможностям. При этом нужно держать в голове общую картину и понимать, куда двигаться дальше. Именно это понимание отличает человека, который просто работает в строительстве, от человека, который системно зарабатывает на нём.

В следующих главах мы начнём разбирать каждую модель подробно — от самых сложных и прибыльных к самым простым и доступным. И начнём с верхнего уровня: с тех направлений, где находятся наибольшие деньги и наибольшие риски.

ГЛАВА 3 Почему мастера бедные, а застройщики богатые

Ошибка «работать руками без системы»

Один из самых неприятных, но важных вопросов в строительстве звучит так: почему человек, который реально умеет работать, часто зарабатывает меньше, чем тот, кто не держит инструмент в руках? Почему мастер с опытом в 10—15 лет может жить от заказа к заказу, а застройщик, который максимум контролирует процесс, зарабатывает в разы больше? Ответ здесь не в «несправедливости», не в удаче и не в связях. Ответ — в системной ошибке, которую допускает большинство специалистов: они остаются на уровне выполнения работ и не переходят к управлению.

Чтобы это понять, нужно чётко разделить две роли в строительстве: исполнитель и организатор. Исполнитель — это человек, который делает работу. Организатор — это человек, который создаёт условия, при которых работа происходит. Вся разница в доходе между мастером и застройщиком заключается именно в этом различии. Один продаёт часы своей жизни, другой управляет процессом, в котором участвуют десятки людей и ресурсов.

Работа руками — это линейная модель дохода. Ты потра-

тил 10 часов — получил оплату за 10 часов. Потратил 100 часов — получил оплату за 100 часов. Но у этой модели есть жёсткий потолок: физические возможности человека. Невозможно работать 24 часа в сутки, невозможно одновременно вести 5 объектов, если ты всё делаешь сам. В результате даже самый сильный мастер упирается в ограничение, которое невозможно преодолеть без изменения подхода.

Теперь посмотрим на застройщика. Он может вообще не уметь класть кирпич или делать электрику. Его задача — организовать процесс: найти участок, привлечь деньги, нанять людей, закупить материалы, проконтролировать сроки и продать результат. В этой модели доход формируется не из времени, а из управления. Один и тот же человек может одновременно вести несколько объектов, потому что он не делает работу сам — он управляет теми, кто её делает.

Это и есть ключевой перелом в мышлении: переход от «я работаю» к «система работает через меня». Пока этого перехода нет, человек остаётся в нижнем сегменте рынка, где высокая конкуренция и ограниченный доход. Как только он начинает мыслить категориями процессов, ресурсов и масштабирования, его возможности резко увеличиваются.

В Россия эта разница усиливается особенностями рынка. Большая часть мастеров работает неформально или в полупо- легальном формате, не выстраивая долгосрочные системы. В то же время застройщики и подрядчики, работающие че- рез официальные структуры, получают доступ к более круп-

ным проектам, инвестициям и заказчикам. Регистрация бизнеса, взаимодействие с ФНС России и соблюдение требований Налоговый кодекс Российской Федерации — это не просто «формальность», а инструмент роста. Без этого невозможно выйти на уровень, где начинаются серьёзные деньги.

Ещё одна причина, по которой мастера остаются на низком уровне дохода, — это отсутствие системного подхода к работе. Большинство действует по одному и тому же сценарию: появился заказ — сделали — получили деньги — ищут следующий заказ. Это замкнутый цикл, в котором нет накопительного эффекта. Каждый новый заказ начинается с нуля. Нет базы клиентов, нет стабильного потока, нет предсказуемости.

У застройщика или организатора всё иначе. У него есть система: источники клиентов, проверенные поставщики, постоянные бригады, отлаженные процессы. Каждый следующий проект даётся легче, быстрее и часто прибыльнее предыдущего. Это принцип накопления: опыт превращается в деньги, а не просто в «умение лучше работать».

Отдельно стоит разобрать психологический фактор. Мастера часто гордятся тем, что «делают всё сами». Это воспринимается как показатель профессионализма и надёжности. Но с точки зрения бизнеса это ограничение. Пока человек не готов делегировать, он остаётся привязанным к инструменту. А привязка к инструменту — это привязка к потолку дохода.

Есть ещё одна ошибка, которая усиливает проблему: ориентация только на качество работы. Качество, безусловно, важно, но оно не гарантирует высокий доход. На рынке огромное количество отличных мастеров, которые работают идеально, но при этом зарабатывают средние деньги. Почему? Потому что клиент платит не только за качество, но и за удобство, скорость, комплексность и отсутствие проблем. Тот, кто может закрыть задачу «под ключ», почти всегда зарабатывает больше, чем тот, кто делает отдельный этап идеально.

Также стоит учитывать, что застройщик работает с другими масштабами. Если мастер зарабатывает на одной операции — например, укладке плитки, — то застройщик зарабатывает на всём объекте. В его доход включены земля, материалы, работы, организация, риски и конечная продажа. Даже небольшая маржа на каждом этапе в сумме даёт значительную прибыль.

Важно понимать, что застройщики не становятся богатыми «просто так». Они берут на себя риски, ответственность и финансовую нагрузку. Ошибка в расчётах, проблемы с документами, срыв сроков — всё это может привести к серьёзным потерям. Но именно за счёт принятия этих рисков они получают доступ к более высокой прибыли. Это обмен: больше ответственности — больше доход.

Для мастера переход на следующий уровень не означает, что нужно сразу становиться крупным застройщиком. Это

постепенный процесс. Сначала — отказ от полной самостоятельности и привлечение помощников. Затем — формирование бригады. Потом — переход к комплексным услугам. Дальше — работа с несколькими объектами одновременно. И только после этого — выход на уровень инвестиций и развития.

Ключевая мысль этой главы заключается в следующем: бедность мастеров — это не проблема профессии, а проблема модели работы. Точно так же, как можно зарабатывать мало, выполняя работу руками, можно зарабатывать значительно больше, оставаясь в той же сфере, но изменив свою роль в ней.

Если ты читаешь эту книгу, значит, у тебя уже есть главное преимущество — понимание строительных процессов. Это база, которой нет у многих инвесторов и организаторов. Твоя задача — не отказаться от этого навыка, а использовать его как фундамент для перехода на следующий уровень. Не просто делать работу, а контролировать её. Не просто искать заказы, а выстраивать систему их получения. Не просто зарабатывать деньги, а понимать, как они формируются.

В следующих главах мы начнём разбирать конкретные направления с верхнего уровня рынка — там, где сосредоточены наибольшие деньги. Ты увидишь, как работают застройщики, инвесторы и те, кто контролирует объекты, а не просто участвует в них. Это даст тебе ориентир: куда двигаться и какие шаги нужно сделать, чтобы выйти за пределы модели

«работаю руками без системы».

ЧАСТЬ 2. САМЫЕ СЛОЖНЫЕ И ДОРОГИЕ МОДЕЛИ (ВЕРХ РЫНКА)

ГЛАВА 4 Девелопмент: строительство и продажа домов

Полный цикл. Риски и маржа

Девелопмент — это вершина строительного рынка с точки зрения денег, сложности и ответственности. Именно здесь сосредоточены самые крупные прибыли, но и самые серьёзные риски. В отличие от мастера, который зарабатывает на конкретной работе, девелопер зарабатывает на создании и продаже объекта как целостного продукта. Он не просто участвует в строительстве — он управляет всей цепочкой: от идеи до получения денег на выходе.

Важно сразу понять: девелопмент — это не про «построить дом». Это про бизнес-модель, в которой дом является инструментом для извлечения прибыли. Если человек просто строит себе дом — это не девелопмент. Если он строит

с целью продать дороже, чем вложил, — это уже девелоперская деятельность.

Полный цикл девелопмента

Чтобы понимать, где формируется прибыль, нужно разобрать полный цикл проекта. В классическом виде он включает несколько ключевых этапов, каждый из которых влияет на конечный результат.

Первый этап — поиск и покупка участка. Это одна из самых важных точек всей сделки. Ошибка здесь может обнулить весь проект. Участок должен быть не просто дешёвым, а ликвидным: с понятным статусом, возможностью строительства, доступом к коммуникациям и перспективой роста стоимости. В условиях России необходимо проверять категорию земли, разрешённое использование, наличие обременений и юридическую чистоту сделки.

Второй этап — подготовка и оформление. Сюда входит получение разрешений, проектирование, подключение коммуникаций и решение организационных вопросов. Многие новички недооценивают этот этап, считая его «бумажной работой», но именно здесь часто возникают задержки, дополнительные расходы и риски. Работа с государственными органами, требования законодательства и взаимодействие с ФНС России требуют внимательности и системного подхода.

Третий этап — строительство. На этом этапе подключают-

ся подрядчики, закупаются материалы, формируется график работ. Ошибка большинства новичков — попытка контролировать всё вручную или выполнять часть работ самостоятельно. Это замедляет процесс и снижает эффективность. Задача девелопера — не строить, а управлять строительством: контролировать сроки, бюджет и качество.

Четвёртый этап — подготовка к продаже. Дом нужно не просто построить, а правильно упаковать как продукт. Это включает в себя внешний вид, планировку, отделку, фотографии, описание и позиционирование на рынке. Часто два одинаковых дома могут продаваться по разной цене только из-за того, как они представлены покупателю.

Пятый этап — продажа. Здесь формируется финальный доход. Важно правильно выбрать стратегию: продавать быстро с минимальной маржой или ждать более выгодного покупателя. Также необходимо учитывать юридическое оформление сделки, налоги и расчёты. Все эти аспекты регулируются нормами Налоговый кодекс Российской Федерации, и их игнорирование может существенно снизить итоговую прибыль

Где формируется прибыль

Многие думают, что основная прибыль в девелопменте появляется на этапе строительства. Это ошибка. На самом деле деньги формируются на трёх ключевых этапах: покуп-

ке, управлении и продаже.

Первая точка — выгодная покупка. Если участок куплен ниже рынка или с потенциалом роста, часть прибыли уже заложена в сделке. Опытные девелоперы зарабатывают ещё до начала строительства, потому что умеют находить недооценённые активы.

Вторая точка — управление затратами. Разница между эффективным и неэффективным управлением может составлять десятки процентов бюджета. Переплаты за материалы, ошибки подрядчиков, переделки — всё это напрямую влияет на прибыль.

Третья точка — продажа. Правильное позиционирование объекта, выбор момента и стратегия переговоров с покупателем могут увеличить доход без дополнительных вложений. Это часто недооценивается новичками.

Маржа в девелопменте

Размер прибыли в девелопменте может сильно варьироваться в зависимости от проекта, региона и уровня подготовки. В среднем по рынку можно ориентироваться на диапазон 20—50% от вложенных средств. В отдельных случаях, при удачной покупке и росте рынка, маржа может быть выше.

Однако важно понимать, что высокая маржа всегда связана с повышенными рисками. Проекты с минимальным риском обычно дают более скромную доходность, тогда как

агрессивные стратегии могут приносить больше, но требуют опыта и готовности к потерям.

Основные риски

Девелопмент — это не «лёгкие деньги». Это сложный бизнес с большим количеством рисков, которые нужно учитывать заранее.

Первый риск — ошибка в выборе участка. Неправильный статус земли, проблемы с документами или отсутствие коммуникаций могут сделать проект убыточным.

Второй риск — превышение бюджета. Это одна из самых распространённых проблем. Новички часто недооценивают расходы, не учитывают скрытые затраты и в итоге теряют прибыль.

Третий риск — срыв сроков. Задержки в строительстве увеличивают расходы и откладывают получение дохода. Это особенно критично, если проект реализуется за кредитные средства.

Четвёртый риск — проблемы с продажей. Дом может не продаваться по запланированной цене или вообще зависнуть на рынке. Это замораживает деньги и снижает общую доходность.

Пятый риск — юридические и налоговые ошибки. Неправильное оформление сделки, игнорирование налогов или нарушение законодательства могут привести к штрафам и потерям.

Почему большинство не зарабатывает на девелопменте

Главная причина — попытка зайти в эту модель без подготовки. Люди видят примеры успешных сделок и думают, что это просто: купил, построил, продал. На практике это сложная система, где каждая ошибка стоит денег.

Вторая причина — отсутствие системы. Девелопмент требует чёткого планирования, расчётов и контроля. Без этого проект превращается в хаотичный процесс с непредсказуемым результатом.

Третья причина — недооценка рисков. Новички часто считают только потенциальную прибыль, игнорируя возможные проблемы. В результате один неудачный проект может перекрыть несколько успешных.

Кому подходит эта модель

Девелопмент подходит тем, кто готов брать на себя ответственность, работать с деньгами и принимать решения в условиях неопределённости. Это не модель для «быстрых денег» и не точка входа для человека без опыта.

Однако если у тебя есть понимание строительства, это уже серьёзное преимущество. В отличие от чистых инвесторов, ты понимаешь процессы изнутри, можешь контролировать

качество и оценивать реальные затраты. Это снижает риски и даёт конкурентное преимущество.

Итог главы

Девелопмент — это самый сложный, но и самый прибыльный способ заработка в строительстве. Он требует системного мышления, финансовой дисциплины и готовности работать с рисками. Здесь нельзя полагаться на удачу или «как-нибудь получится».

Главное, что нужно вынести из этой главы: деньги в девелопменте зарабатываются не на стройке, а на управлении всем процессом. Участок, расчёты, контроль, продажа — именно эти элементы определяют результат.

В следующих главах мы разберём более узкие, но также прибыльные направления внутри этой модели. Начнём с одного из самых доступных способов входа в девелопмент — перепродажи земельных участков.

ГЛАВА 5 Перепродажа участков (земельные спекуляции)

Как находят дешёвую землю. Как увеличивают стоимость

Перепродажа земельных участков — это один из самых недооценённых и в то же время мощных способов заработка в строительной сфере. В отличие от девелопмента с полным циклом строительства, здесь не требуется возводить объект, нанимать бригады и контролировать сложные процессы. Основная задача — правильно купить и правильно продать. При этом именно на земле часто формируется значительная часть будущей прибыли любого строительного проекта.

Важно сразу зафиксировать: речь идёт не о случайных сделках и не о «удаче», а о системной работе с недооценёнными активами. Земля становится дешёвой не просто так. У неё всегда есть причина: юридические ограничения, отсутствие коммуникаций, плохая упаковка, срочная продажа или недооценка со стороны собственника. Задача — найти такие участки, понять их потенциал и реализовать этот потенциал через действия.

Как находят дешёвую землю

Первый и самый очевидный источник — это срочные продажи. Владельцы участков по разным причинам могут быть готовы продавать ниже рынка: нужны деньги, переезд, долги, наследственные споры. Такие предложения часто не попадают в верх выдачи объявлений или плохо оформлены. Здесь выигрывает тот, кто умеет системно мониторить рынок и быстро принимать решения.

Второй источник — недооценённые участки. Это случаи, когда собственник не понимает реальной ценности своего актива. Например, участок может находиться в зоне перспективной застройки, но продавец ориентируется на старые цены. Или участок можно разделить на несколько, но это не учтено в стоимости. Такие возможности видит только тот, кто понимает рынок и умеет анализировать.

Третий источник — проблемные участки. Это более сложная категория, но именно здесь часто скрывается наибольшая прибыль. Проблемы могут быть разными: неоформленные документы, сложные границы, ограничения по использованию, отсутствие подъездных путей. Большинство покупателей такие участки игнорирует, но опытный участник рынка понимает, какие проблемы можно решить и сколько это будет стоить.

В условиях России ключевым фактором является юри-

дическая проверка. Необходимо анализировать право собственности, наличие обременений, категорию земли и вид разрешённого использования. Ошибка на этом этапе может полностью обнулить сделку. Регистрация прав и проверка информации осуществляется через государственные реестры, и игнорировать этот этап недопустимо.

Четвёртый источник — прямой поиск. Это более активная стратегия: поиск собственников напрямую, переговоры, выкуп участков до того, как они попадают в открытый рынок. Такой подход требует навыков общения и понимания психологии продавца, но даёт доступ к лучшим предложениям.

Как увеличивают стоимость участка

Покупка дешёвой земли — это только половина работы. Основная прибыль формируется за счёт увеличения её стоимости. Это ключевой навык, который отличает случайные сделки от системного заработка.

Первый способ — юридическое «очищение» участка. Если у земли есть проблемы с документами, их решение автоматически повышает её ликвидность. Например, оформление права собственности, устранение ошибок в границах, снятие обременений. Для большинства покупателей такие участки становятся доступными только после решения этих вопросов.

Второй способ — изменение характеристик участка. Один из самых распространённых вариантов — изменение вида разрешённого использования. Например, перевод земли в категорию, позволяющую строительство жилого дома. Это может существенно увеличить стоимость, но требует понимания законодательства и процедур.

Третий способ — разделение участка. Большой участок часто стоит дешевле в пересчёте на сотку, чем несколько маленьких. Разделив его на части, можно продать каждую отдельно и получить большую суммарную выручку. Это требует грамотного межевания и оформления, но является одной из самых популярных стратегий.

Четвёртый способ — подведение коммуникаций. Электричество, вода, газ, дорога — всё это напрямую влияет на стоимость. Участок без коммуникаций стоит дешевле, но после их подключения его цена может вырасти кратно. При этом важно заранее считать затраты, чтобы понимать, где заканчивается прибыль.

Пятый способ — визуальная и маркетинговая упаковка. Даже если характеристики участка не изменились, правильная подача может существенно повлиять на цену. Качественные фотографии, описание, понятные схемы, объяснение преимуществ — всё это делает объект более привлекательным для покупателя.

Шестой способ — работа с окружением. Развитие инфраструктуры, строительство рядом, появление дорог и объек-

тов — всё это влияет на стоимость. Опытные участники рынка отслеживают такие изменения и заходят в проекты на ранних стадиях.

Экономика сделки

Чтобы понимать, сколько можно заработать, необходимо считать сделку заранее. Базовая формула проста: цена покупки + все расходы = себестоимость. Цена продажи минус себестоимость = прибыль.

К расходам относятся не только покупка, но и оформление, налоги, услуги специалистов, возможные работы по улучшению участка. Важно учитывать всё, иначе реальная прибыль окажется ниже ожидаемой.

В рамках законодательства Россия сделки с землёй облагаются налогами, и их необходимо учитывать заранее. Налоговая нагрузка регулируется Налоговый кодекс Российской Федерации, а контроль осуществляется через ФНС России. Неправильное планирование налогов может существенно снизить итоговую прибыль.

Основные риски

Несмотря на кажущуюся простоту, перепродажа участков связана с рядом рисков. Первый — юридический. Ошибки в документах, скрытые обременения или споры могут привести к потере времени и денег.

Второй риск — переоценка потенциала. Не каждый уча-

сток можно «раскачать» до высокой цены. Иногда затраты на улучшение превышают рост стоимости.

Третий риск — ликвидность. Участок может долго не продаваться, особенно если цена завышена или спрос в регионе низкий.

Четвёртый риск — изменения на рынке. Спрос, цены, законодательство — всё это может меняться и влиять на сделки.

Почему эта модель работает

Главное преимущество перепродажи земли — возможность зарабатывать без строительства. Это снижает сложность и позволяет сосредоточиться на аналитике и сделках. При этом вход в эту модель значительно проще, чем в полноценный девелопмент.

Кроме того, земля — это базовый актив. Любое строительство начинается с участка, а значит, спрос на него будет всегда. Вопрос только в том, кто зарабатывает на этом спросе: случайные продавцы или те, кто понимает рынок.

Итог главы

Перепродажа участков — это модель, в которой деньги зарабатываются на разнице между ценой покупки и ценой продажи. Успех здесь зависит не от физической работы, а от

умения находить возможности и реализовывать их.

Ключевые навыки — это анализ, юридическая грамотность и понимание рынка. Именно они позволяют превращать «дешёвую землю» в прибыльный актив.

В следующей главе мы разберём ещё одну модель, близкую по логике, но более сложную по реализации — перепродажу домов после ремонта, где добавленная стоимость создаётся не только за счёт сделки, но и за счёт улучшения объекта.

ГЛАВА 6 Флиппинг домов (купил → отремонтировал → продал)

Экономика сделки. Ошибки

Флиппинг — это одна из самых понятных и одновременно обманчиво простых моделей заработка в строительстве. Схема выглядит логично: купить недорогой объект, сделать ремонт, продать дороже и забрать разницу. На практике именно в этой модели новички чаще всего теряют деньги, потому что недооценивают детали. Флиппинг — это не про «сделать красиво», а про точный расчёт, контроль бюджета и понимание рынка.

В отличие от перепродажи участков, здесь добавленная стоимость создаётся не только за счёт сделки, но и за счёт улучшения объекта. Это означает, что ты работаешь сразу с двумя факторами: ценой покупки и качеством/стоимостью ремонта. Ошибка в любом из них напрямую влияет на прибыль.

Экономика сделки

Любой флиппинг начинается не с ремонта, а с расчёта. Если нет чёткой экономики — это не бизнес, а риск. Основная

задача — понять, сколько объект будет стоить после ремонта и сколько ты должен потратить, чтобы остаться в плюсе.

Базовая структура сделки выглядит так:

покупка + ремонт + дополнительные расходы = общие вложения.

Цена продажи минус общие вложения = прибыль.

Но в реальности всё сложнее. В расходы входят не только покупка и ремонт, но и налоги, услуги риелторов, оформление, возможные кредиты, коммунальные платежи на период владения, а также непредвиденные затраты. Именно последние чаще всего «съедают» прибыль.

Ключевой показатель — это так называемая «дельта» между ценой покупки и потенциальной ценой продажи. Если она изначально маленькая, проект почти гарантированно окажется убыточным. Опытные участники рынка стараются заходить только в те сделки, где есть запас по прибыли ещё до начала ремонта.

В условиях России важно учитывать налоговую нагрузку. При продаже недвижимости возникает обязанность уплаты налога, если не соблюдены условия освобождения. Эти вопросы регулируются Налоговый кодекс Российской Федерации, а контроль осуществляется через ФНС России. Игнорирование налогов может превратить прибыльную сделку в убыточную.

Как выбирают объект

Главная ошибка новичков — выбирать объект «глазами», а не цифрами. Красивый район или «интересная квартира» не гарантируют прибыль. Важно смотреть на потенциал: насколько сильно можно увеличить стоимость после ремонта.

Лучшие объекты для флиппинга — это те, которые выглядят плохо, но имеют хороший базовый потенциал. Старый ремонт, запущенное состояние, неудачная планировка — всё это снижает цену покупки, но может быть исправлено.

Также важно учитывать ликвидность. Объект должен быть понятен рынку: стандартная планировка, нормальная локация, востребованный сегмент. Экзотические варианты могут зависнуть в продаже, даже если в них вложены деньги.

Ремонт как инструмент, а не цель

Одна из ключевых идей флиппинга — ремонт делается не «для себя», а для продажи. Это принципиально меняет подход. Задача — не сделать максимально дорого и качественно, а сделать оптимально с точки зрения рынка.

Избыточные вложения почти никогда не окупаются. Дорогие материалы, сложные дизайнерские решения, индивидуальные особенности — всё это может не увеличить цену продажи. Покупатель платит за общее впечатление и готов-

ность заехать, а не за стоимость каждой детали.

Оптимальный ремонт — это баланс между стоимостью и восприятием. Чисто, аккуратно, современно, без явных недостатков. Именно такой формат продаётся быстрее всего.

Сроки и оборачиваемость

В флиппинге время — это деньги. Чем дольше длится проект, тем выше расходы и ниже итоговая доходность. Даже если прибыль в абсолютных цифрах остаётся, её эффективность падает.

Задача — максимально сократить цикл: быстро купить, быстро сделать ремонт, быстро продать. Для этого нужна подготовка, проверенные подрядчики и чёткое планирование.

Основные ошибки

Первая и самая распространённая ошибка — неправильная покупка. Если объект куплен слишком дорого, никакой ремонт не спасёт ситуацию. Именно на входе закладывается основа прибыли.

Вторая ошибка — недооценка расходов. Новички часто считают только очевидные затраты и игнорируют мелочи, которые в сумме дают значительную сумму. В результате бюджет выходит за рамки.

Третья ошибка — затягивание сроков. Ремонт без чёткого плана превращается в бесконечный процесс, который «съедает» прибыль.

Четвёртая ошибка — переинвестирование в ремонт. Желание сделать «идеально» приводит к лишним расходам, которые не возвращаются при продаже.

Пятая ошибка — неправильная цена продажи. Завышенная цена приводит к долгой экспозиции, заниженная — к потере прибыли. Здесь важно понимать рынок и ориентироваться на реальные сделки, а не на ожидания.

Шестая ошибка — игнорирование юридических аспектов. Проблемы с документами, неправильное оформление или налоговые вопросы могут создать серьёзные проблемы на этапе продажи.

Почему флиппинг привлекает новичков

Эта модель кажется простой и понятной. Она не требует создания компании, сложных процессов или большого количества людей. Есть конкретный объект, понятный результат и относительно короткий цикл.

Кроме того, для человека, который уже разбирается в строительстве, флиппинг выглядит логичным шагом: есть возможность применить свои навыки и заработать больше, чем на отдельных работах.

Но именно из-за этой «простоты» многие недооценивают

риски и заходят в сделки без подготовки.

Кому подходит эта модель

Флиппинг подходит тем, кто умеет считать, контролировать процессы и принимать решения. Это модель на стыке строительства и бизнеса: здесь важны и технические знания, и понимание рынка.

Если у тебя есть опыт в ремонтах, это серьёзное преимущество. Ты можешь точнее оценивать затраты, контролировать качество и избегать типичных ошибок. Но без финансовой дисциплины и расчётов даже опыт в строительстве не гарантирует успех.

Итог главы

Флиппинг — это не про ремонт, а про экономику. Деньги зарабатываются не на том, что ты умеешь делать, а на том, как ты считаешь и управляешь процессом.

Ключ к успеху — это правильная покупка, контроль расходов и понимание рынка. Ошибки в этих элементах приводят к потерям, даже если сам ремонт выполнен идеально.

В следующей главе мы разберём ещё одну модель верхнего уровня — строительство домов на заказ, где деньги формируются не из перепродажи, а из работы с клиентом и управлением проектом «под ключ».

ГЛАВА 7 Строительство на заказ (под ключ)

Как брать клиентов. Как не уйти в минус

Строительство «под ключ» — это одна из самых прибыльных моделей внутри строительных услуг, но при этом и одна из самых опасных для новичка. В отличие от флиппинга, где ты работаешь со своим объектом, здесь ты работаешь с деньгами клиента и несёшь перед ним полную ответственность за результат. Ошибка в расчётах, срыв сроков или проблемы с качеством — всё это превращается не просто в потерю прибыли, а в прямые убытки и конфликты.

Суть модели проста: клиент платит за то, чтобы ему сделали готовый объект — дом, дачу или другое строение — без необходимости погружаться в детали. Он хочет получить результат, а не процесс. Твоя задача — взять на себя весь цикл: от расчёта до сдачи. Именно за это и платят больше всего.

Но ключевой момент здесь в том, что «под ключ» — это не про строительство, а про управление. Ты продаёшь не просто работу, а спокойствие клиента, контроль процесса и гарантированный результат. И именно поэтому эта модель может приносить значительно больше денег, чем выполнение отдельных работ.

Как брать клиентов

Главная проблема большинства мастеров — отсутствие системного привлечения клиентов. Заказы приходят случайно: по знакомым, через сарафанное радио, иногда через объявления. Это нестабильно и не даёт роста. Чтобы работать «под ключ», нужен поток клиентов, а не единичные заказы.

Первый источник — рекомендации. Это самый сильный канал, но он работает только при наличии завершённых объектов и довольных клиентов. Поэтому на старте важно сделать несколько проектов максимально качественно и довести их до результата без конфликтов. Один довольный клиент может привести нескольких новых.

Второй источник — интернет. Объявления, сайты, социальные сети, площадки с заказами — всё это позволяет получать заявки. Но здесь важно не просто «быть в интернете», а правильно себя позиционировать. Клиент должен понимать, что ты делаешь именно «под ключ», а не отдельные работы.

Третий источник — партнёрства. Архитекторы, дизайнеры, риелторы, продавцы участков — все они могут быть источником клиентов. Человек покупает участок — ему нужен подрядчик. Делает проект — ему нужен строитель. Если выстроить такие связи, поток заказов становится более стабильным.

Четвёртый источник — активный поиск. Это прямое об-

щение, предложения, выход на потенциальных клиентов. Метод сложный, но эффективный, особенно на старте.

В условиях России важно учитывать, что клиенты всё чаще выбирают тех, кто работает официально. Наличие договора, прозрачных условий и понятной структуры работы повышает доверие. Работа через индивидуальное предпринимательство или компанию, взаимодействие с ФНС России и соблюдение требований Налоговый кодекс Российской Федерации становятся конкурентным преимуществом, а не формальностью.

Почему клиенты выбирают «под ключ»

Чтобы эффективно продавать эту услугу, нужно понимать логику клиента. Большинство людей не хотят разбираться в строительстве. Им не интересно искать бригады, контролировать сроки, решать проблемы. Они готовы платить за то, чтобы кто-то взял это на себя.

Клиент покупает не квадратные метры и не материалы — он покупает результат и отсутствие головной боли. Если ты можешь это обеспечить и доказать, цена перестаёт быть единственным фактором.

Как не уйти в минус

Основная причина убытков в строительстве «под ключ» — это неправильные расчёты. Новички часто занижают стоимость, чтобы получить заказ, а потом пытаются «как-то вы-

крутиться». В результате проект превращается в постоянный стресс и финансовую яму.

Первое правило — считать всё заранее. Нужно учитывать не только очевидные расходы, но и скрытые: логистика, простой, переделки, рост цен на материалы. Если нет точного понимания затрат, нельзя брать проект.

Второе правило — закладывать запас. Любой проект имеет непредвиденные расходы. Если их не учесть, прибыль исчезает или превращается в убыток.

Третье правило — не демпинговать. Снижение цены ради получения заказа почти всегда приводит к проблемам. Лучше взять меньше проектов, но с нормальной маржой, чем работать в ноль или в минус.

Четвёртое правило — фиксировать условия. Договор должен чётко определять объём работ, сроки, стоимость и ответственность сторон. Это защищает от конфликтов и дополнительных требований со стороны клиента.

Пятое правило — контроль процесса. Даже если есть бригады, нельзя полностью отпускать ситуацию. Ошибки исполнителей приводят к переделкам, а переделки — к потерям.

Управление деньгами в проекте

Одна из ключевых задач — правильно распределять деньги клиента. Частая ошибка — использовать аванс не по назначению или не контролировать расходы. В результате на

финальном этапе не хватает средств, и проект «зависает».

Оптимальная схема — разбивка на этапы с оплатой по мере выполнения. Это снижает риски и для тебя, и для клиента. Также важно вести учёт всех расходов, чтобы понимать реальную экономику проекта.

Основные ошибки

Первая ошибка — брать проект без опыта. Строительство «под ключ» требует понимания всех этапов. Если есть проблемы, они обязательно проявятся.

Вторая ошибка — недооценка сроков. Задержки приводят к конфликтам и дополнительным расходам.

Третья ошибка — слабый контроль подрядчиков. Даже хорошая бригада может допустить ошибки, если нет контроля.

Четвёртая ошибка — отсутствие системы. Каждый проект начинается «с нуля», нет шаблонов, нет процессов, нет структуры.

Пятая ошибка — неправильная работа с клиентом. Неясные ожидания, отсутствие коммуникации и прозрачности приводят к недовольству, даже если работа выполнена.

Почему эта модель даёт большие деньги

Строительство «под ключ» объединяет сразу несколько моделей: услуги, управление, частично посредничество и контроль материалов. Ты зарабатываешь не на одном этапе,

а на всей цепочке.

Кроме того, клиент платит за удобство. Он готов переплачивать, чтобы не заниматься процессом. Это создаёт дополнительную маржу, недоступную на уровне отдельных работ.

Кому подходит эта модель

Эта модель подходит тем, кто уже имеет опыт в строительстве и готов перейти на уровень управления. Здесь важны не только технические навыки, но и умение общаться, считать, организовывать и контролировать.

Если ты умеешь работать руками — это плюс. Но чтобы зарабатывать больше, нужно научиться управлять теми, кто работает.

Итог главы

Строительство «под ключ» — это один из самых прямых способов перейти от мастера к бизнесу. Здесь деньги зарабатываются не на отдельных работах, а на управлении всем процессом.

Ключ к успеху — это клиенты, расчёты и контроль. Если хотя бы один из этих элементов слабый, проект превращается в проблему.

В следующей главе мы разберём ещё одну стратегию верхнего уровня — создание доходных объектов и заработок на аренде, где деньги формируются не за счёт продажи, а за счёт постоянного денежного потока.

ГЛАВА 8 Доходные дома и аренда

Стратегия долгосрочного дохода

Доходные дома и арендная модель — это следующий уровень после флиппинга и строительства «под ключ». Если во всех предыдущих моделях деньги зарабатываются через разовую сделку (купил—продал или построил—получил оплату), то здесь появляется принципиально иной подход: актив остаётся у тебя и начинает генерировать регулярный денежный поток. Это уже не разовый заработок, а система накопления капитала.

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.