





СВЕТЛАНА ЧЕРНЯВСКАЯ

# А ПОТОМ МЫ КУПИЛИ СТУДИЮ

Учебник  
начинающего  
рантье,

или всё  
об инвестициях  
в недвижимость  
для чайников

 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2024

УДК 336.7  
ББК 65.26  
Ч-49

**Чернявская, Светлана Ивановна.**

Ч-49 А потом мы купили студию : учебник начинающего рантье, или Всё об инвестициях в недвижимость для чайников / Светлана Чернявская. — Москва : Эксмо, 2024. — 192 с. — (Просто о финансах).

ISBN 978-5-04-191685-5

Можно ли накопить приличную пенсию, вкладываясь в недвижимость? А добавить полмиллиона к годовому доходу, просто покупая, ремонтируя и перепродавая квартиры? Стоит ли делать ставку на апартаменты или риски не оправдывают выгоды? В своей книге Светлана Чернявская, инвестор с 18-летним стажем, консультант по финансовой грамотности Минфина РФ, рассказывает о принципах успешных инвестиций в недвижимость.

Только за последний год под чутким руководством эксперта были сданы 124 студии, которые совокупно приносят ученикам Светланы более 80 миллионов рублей дохода!

С помощью книги вы:

- научитесь оценивать арендный потенциал недвижимости по ее местоположению;
- поймете, как начать инвестировать, даже не имея первоначального взноса по ипотеке;
- разберетесь в тонкостях дизайна интерьера и его влиянии на стоимость объекта для аренды;
- получите секретную формулу подбора высокодоходного объекта и пошаговый план действий успешного рантье.

**УДК 336.7  
ББК 65.26**

**ISBN 978-5-04-191685-5**

© Чернявская С.И., текст, 2024  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Учебник начинающего рантье, или Все об инвестициях в недвижимость для чайников. ....	9
---	---

## ЧАСТЬ I. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ

Глава 1. Как оценить свои активы. ....	19
Глава 2. Рынок недвижимости в Москве, Санкт-Петербурге и регионах России .....	41
Глава 3. Стратегии заработка на недвижимости .....	54
Глава 4. Инвестируем в малогабаритные студии. ....	120

## ЧАСТЬ 2. ТАКТИЧЕСКАЯ

Глава 1. Пятнадцать правил успешного инвестора. ....	137
Глава 2. Как сдавать жилье по ценам выше рыночных? ....	139
Глава 3. Длительно или посуточно? .....	143
Глава 4. Ошибки начинающих инвесторов. ....	154
Глава 5. Переход на новый уровень доходов .....	157
Глава 6. Формула недвижимого бестселлера .....	165
Глава 7. Формула оценки арендного потенциала недвижимости по ее местоположению .....	170

Глава 8. Арендаторы с домашними животными.....	175
Глава 9. Антивандальный ремонт .....	178
Глава 10. Секреты коммерческого успеха.....	184
Глава 11. Пошаговый план успешного инвестора-рантье ...	186
Послесловие .....	188

Эта книга посвящена работе с малогабаритными студиями, которые появились на российском рынке недвижимости не так давно, и спрос на них со стороны покупателей и арендаторов по-прежнему превышает предложение.



# **УЧЕБНИК НАЧИНАЮЩЕГО РАНТЬЕ, ИЛИ ВСЕ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ ЧАЙНИКОВ**

Думаю, многие хотели бы изменить жизнь: уйти с нелюбимой работы, заняться творчеством, посвятить свое время детям и семье, поехать в кругосветное путешествие и жить в дорогих отелях. Наслаждаться каждым днем, не задумываясь о деньгах. Кажется, такую жизнь могут себе позволить лишь олигархи. Но все совсем не так. Зачастую миллионеры прикованы к работе в своей компании и по двенадцать часов проводят в душном офисе, а путешествуют и живут полной жизнью представители среднего класса. Те, которые позаботились о своем будущем и создали себе один или несколько источников пассивного дохода. В Западной Европе и Северной Америке такие люди называются рантье. До 60% жителей европейских стран имеют активы, приносящие солидный ежемесячный доход. В США и Канаде проценты чуть ниже, но тоже весьма впечатляют. У большинства семей есть подушка безопасности, которая состоит из акций, банковских вкладов, недвижимости, сдающейся в аренду. Такие люди не боятся старости, не боятся нищеты.

Работа для них — не насущная необходимость, а возможность реализоваться в профессии, поддерживать социальные связи и заниматься чем-то, что действительно нравится. Преподавать в университете? Заниматься наукой или писать книги? Рисовать картины? Почему бы и нет? Ведь зарплата — не решающий фактор при выборе занятия и места работы. Было бы по душе, а деньги можно получать из других источников. Допустим, стать рантье.

Кто такие рантье и чем они отличаются от инвесторов? Согласно Википедии, рантье — это те люди, которые имеют пассивный доход, полностью покрывающий ежемесячные расходы семьи. Доход может быть в виде процентов по банковским вкладам, доходы от сдачи недвижимости в аренду, проценты, выплачиваемые по акциям и облигациям.

Что касается акций и облигаций, то в нашей стране данный инструмент весьма рискован, и начинающим инвесторам входить в эту сферу без специальных знаний и опыта, наверное, не стоит. Банковские вклады несколько надежнее, особенно с учетом страхования сумм до 1 400 000 рублей, но проценты по вкладам зачастую не превышают процентов инфляции.

Остается недвижимость. Инструмент сложный, но в правильных руках и при правильно выбранной стратегии способный приносить инвестору дивиденды значительно выше тех, что предлагают банки.

В этой книге мы будем рассматривать стратегии работы с малогабаритными московскими студиями, цены на которые еще не бьют рекорды и вполне сопоставимы с ценами на однокомнатные квартиры в регионах. При этом микростудии являются высоколиквидными<sup>1</sup>, пользуются повышенным

---

<sup>1</sup> Высоколиквидность — возможность быстро продать актив по рыночной стоимости.

спросом у арендаторов, и в ближайшие десятилетия интерес к таким объектам будет только расти, так как Москва является мощным магнитом для миллионов амбициозных молодых людей со всех уголков нашей страны.

Для инвесторов апартаменты-студии становятся надежным вложением средств и хорошей базой для построения арендного бизнеса, доход от которого может составлять от 10% годовых и выше.

Пока вы не закрыли книгу со словами «Это сколько ж денег надо, чтобы покупать недвижимость...», расскажу немного о себе.

Меня зовут Светлана Чернявская. Я консультант по финансовой грамотности, коуч и рантье. Когда-то я работала врачом-онкологом в Нижнем Новгороде, потом получила повышение и стала руководителем коммерческой клиники. Но желание выйти за рамки наемного сотрудника и построить собственный бизнес в конце концов привело меня в сферу недвижимости. Пятнадцать лет назад меня заинтересовали инвестиции в малогабаритные студии, и за это время я не только набила кучу шишек, но и сумела нащупать путь заработка на перепродаже, а также на сдаче в аренду этих весьма непривычных для российского жителя объектах. Сегодня у меня в собственности есть девять небольших студий в Москве, каждая площадью от 18 до 25 квадратных метров. Общий доход, которые они приносят, достигает 400 000 рублей в месяц.

Я постоянно ищу новые объекты с хорошим коммерческим потенциалом и хочу за ближайшие годы собрать в портфеле еще минимум две-три студии, которые будут работать на мою безбедную и комфортную старость. Параллельно я веду групповые и индивидуальные тренинги, на которых

делюсь своим опытом успешных инвестиций и помогаю другим людям находить источники пассивного дохода для создания собственных подушек финансовой безопасности.

Когда ко мне обратилось издательство с предложением написать книгу об арендном бизнесе и инвестициях в недвижимость, я согласилась не раздумывая. Но недвижимость — это лишь инструмент. В этой книге я хотела бы не только рассказать про секреты инвестирования в столичные квадратные метры, но и затронуть более глобальную тему: создание пассивного дохода для каждого, кто заботится о своем будущем.

«Тунеядцы! Бездельники!» — заворчат наши люди советской закалки, которым десятилетиями в головы вкладывалась догма «Человек должен трудиться всю жизнь на благо Родины». Пусть труд низкоэффективный или вовсе бесполезный, пусть эти косые балки или детали потом будут ржаветь на свалке. Важен был сам факт ежедневного подъема по будильнику и пребывание на работе строго отведенное время. За это государство платило зарплату, выделяло жилье и награждало самых преданных винтиков системы медалями и грамотами. К старости каждого ждала пенсия, на которую можно было провести остаток дней в относительном комфорте. Жизнь человека в СССР была предрешена еще до его рождения и мало зависела от талантов, креативности и желаний.

Но советский строй рухнул более тридцати пяти лет назад, появились новые правила игры с государством, которое перестало обеспечивать безбедную жизнь своих граждан просто за то, что они ходили на работу. К нам пришел капитализм, а с ним и тысячи новых возможностей по самостоятельному планированию доходов и образа жизни. Кто смог быстро перестроиться и понять принципы зарабатывания

денег — делали свои первые капиталы. Началась приватизация, и люди получили возможность оформить в собственность квартиры, покупать и продавать недвижимость. Открылись коммерческие банки со сказочными процентами по вкладам, а по телевизору день и ночь гоняли рекламу инвестиционных фондов, обещавших россиянам удвоить и утроить их сбережения.

Западные идеи не работать, а жить на пассивный доход, быстро проникли в умы неопытных соотечественников, и они с жаром и без специальных знаний включились в игру «Я не халявщик, я — партнер»<sup>1</sup>.

Оглядываясь назад, можно констатировать, что вкладчики МММ и Властелины<sup>2</sup> потеряли огромные деньги на акциях, большинство банков лопнуло, прихватив с собой сбережения клиентов, а в выигрыше остались лишь те, у кого хватило дальновидности инвестировать в квадратные метры жилья.

С тех пор утекло много воды. Сменилось поколение, в нашу жизнь пришел интернет, электронные платежи и криптовалюты. Но нет сомнений, что по-прежнему самым надежным активом является недвижимость. Разумеется, если правильно подобран объект, рассчитана экономика проекта и проведены все проверки на юридическую чистоту и добросовестность застройщиков. Вы выбираете, проверяете, подписываете документы и получаете ключи. Это ваша собственность,

---

<sup>1</sup> «Я не халявщик, я — партнер!» — слоган рекламной кампании самой крупной и скандальной финансовой пирамиды — МММ. В телевизионном ролике скромный труженик Лёня Голубков относил свои честно заработанные деньги в офис МММ и через неделю получал удвоенную сумму. Фраза «Куплю жене сапоги!» стала мемом 90-х годов.

<sup>2</sup> Знаменитые финансовые пирамиды 90-х годов.

которую можно сдать, продать, подарить детям. И это тоже будет инвестиция уже в будущее семьи.

Согласитесь, вот кто не мечтает иметь в собственности несколько квартир? В одной жить, остальные сдавать, получая приличный пассивный доход. А может быть, покупать новостройки на старте продаж и, дождавшись введения дома в эксплуатацию и заселения, продавать на один-два миллиона дороже? В недвижимости существует много сценариев и стратегий, которые мы будем рассматривать в этой книге. Поговорим о том, как найти выгодные варианты и просчитать рентабельность еще до сделки. О тренде последних лет — малогабаритных студиях, спрос на которые со стороны арендаторов растет нереальными темпами. О том, как быстро и бюджетно сделать «ремонт мечты» и заставить потенциального квартиросъемщика ахнуть от восторга.

Я представляю, как сейчас вздохнули некоторые из вас, читая эти строки. Покупка недвижимости — это прекрасно! Но где взять такие деньги? Подождите, не закрывайте книгу и не ставьте ее обратно на полку!

Общаясь с учениками, приходящими на мои семинары, я часто удивляюсь тому обстоятельству, что многие, жалующиеся на жизнь и низкий доход, обладают возможностями, которые никак не используются. Хотя при определенных усилиях и диверсификации активов можно повысить свой уровень жизни в несколько раз.

Кто-то не знает, что делать с доставшейся от бабушки старой квартирой на окраине Москвы и сдает ее за копейки, так как на ремонт нет денег. Не задумываясь, что разумнее продать такой обшарпанный актив, а на вырученные от продажи средства купить две небольшие студии в новом жилом комплексе,

сделать стильный дизайн и сдавать уже не за 30 тысяч рублей, а за 50 тысяч каждую. Квартира в регионе, старый дачный участок, на котором был последний раз два года назад и который зарос бурьяном выше человеческого роста. Все это активы, которые можно продать и пустить в дело.

Кто-то накопил один-два миллиона рублей и держит их на банковском вкладе под 4% годовых, хотя с помощью такого инструмента, как ипотека, даже с этой суммой можно вполне успешно войти в арендный бизнес. И не только сохранить сбережения, но и через двадцать-тридцать лет получить в собственность ликвидный объект недвижимости ценой в семь-восемь миллионов рублей, так как ежемесячный платеж по ипотечному кредиту будет покрываться арендной платой квартиросъемщика. Неужели такое возможно? В случае правильных инвестиций в малогабаритные студии этот сценарий более чем реален.

За несколько лет работы консультантом по финансовой грамотности и инвестициям в недвижимость я собрала более 150 кейсов своих учеников. Каждая история требовала индивидуального подхода и решения. Среди моих клиентов — жители столиц и небольших региональных городов, молодежь и люди пенсионного возраста, мужчины и женщины. Собирая свою первую группу, я даже сама не представляла, насколько разные люди делают свои первые шаги на пути к созданию источника пассивного дохода и статуса рантье.

Да и мой собственный кейс весьма показателен. Когда спрашивают, что было самым сложным на моем пути в бизнес, я отвечаю, что самое сложное — выйти из матрицы, в которую загнали в детстве. Положить на полку свой диплом хирурга-онколога, кандидатскую диссертацию, оставить место главврача крупной коммерческой клиники Нижнего