

ИСКУССТВО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ

ПУТЬ ИНВЕСТОРА

ОПУБЛИКОВАНО:

Motivate Media Group

ДУБАЙ

Медиа 1 Тауэр, Дубай Медиа Сити
Абонентский ящик 2331, Дубай, ОАЭ

Тел: (+9714) 4273000

Факс: (+9714) 4282268

books@motivate.ae

www.booksarabia.com

АБУ-ДАБИ

Макин Тауэр, 9-я улица, Аль-Захия
Абонентский ящик 43072, Абу-Даби, ОАЭ

Тел: (+9712) 6573490

ЭР-РИЯД

Башня Аль Хамад, улица Короля Фахада,
Аль-Олайя, Эр-Рияд

Тел: (+96611) 8343595

Факс: (+96611) 8343501

ЛОНДОН

Эйкр Хаус, 11/15 Уильям

Рoad, Лондон NW13ER

© Firas Al Msaddi and Motivate Media Group 2022

Все права защищены. Любое копирование и воспроизведение текста,
в том числе частичное и в любых формах, без письменного разрешения
правообладателя запрещено.

Заявки на получение письменного разрешения правообладателей
на воспроизведение любой части данной публикации следует направлять
издателям. В соответствии с Международным законом об авторском праве 1956 г.
и Федеральным законом об авторском праве ОАЭ # (7) от 2002 г.
«Об авторском праве и смежных правах» любое лицо, действующее в нарушение
данного авторского права, будет подвергнуто уголовному преследованию
и гражданским искам о возмещении ущерба.

Вся информация, приведенная в книге, проверена автором
и является достоверной на момент публикации.

Данная книга является авторской работой,
и автор берет на себя всю ответственность за нее.

*Упоминаемые в книге социальные сети Twitter, TikTok
и Instagram запрещены на территории Российской Федерации
на основании осуществления экстремистской деятельности.

ИСКУССТВО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ

ПУТЬ ИНВЕСТОРА

ФИРАС АЛЬ МСАДДИ

*Я посвящаю эту книгу человеку,
который искренне вдохновлял меня
на протяжении всего моего пути:
Его Высочеству шейху
Мохаммеду ибн Рашиду Аль Мактуму*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Я НАПИСАЛ книгу «Искусство инвестирования в недвижимость: путь инвестора» для того, чтобы помочь каждому желающему стать успешным инвестором в сфере недвижимости.

В этой книге я расскажу вам об основах рынка недвижимости, о том, почему именно недвижимость — хорошее направление для инвестиций, о том, что нужно и чего нельзя делать в инвестиционной сфере, а также о том, как выявлять новые возможности и извлекать из них максимальную выгоду.

Этот путь, который я прошел лично, и теперь, будучи профессиональным инвестором в данной сфере и генеральным директором одной из самых успешных инвестиционных компаний Дубая, я хочу поделиться своими знаниями и опытом, которые я приобрел на этом пути.

Хотя я и использую примеры, относящиеся к рынку недвижимости именно в Дубае, но, опираясь на опыт инвестирования в Великобритании, Франции, Турции, Германии и других странах Персидского залива, я могу заверить вас, что ключевые принципы везде одинаковы. Следуйте им грамотно и последовательно, и вы тоже сможете добиться успеха в сфере недвижимости.

* * * * *

Книга начинается с введения, описывающего мой личный путь, — краткого рассказа о моем детстве и первых днях работы в продажах. Я всегда чувствовал, что рожден для работы в области продаж. Мои ранние годы определили мое будущее и придали мне решимости добиться успеха. Во введении также повествуется о том, как я начал работать в сфере недвижимости и нашел свою стезю в этом бизнесе, извлекая уроки из опыта, как хорошего, так и плохого.

Содержание книги я разделил на четыре части. В первой части я рассказываю о зарождении и росте компании fām Properties и о том, как мы стали одним из самых успешных предприятий в сфере недвижимости в Дубае. Вторая часть познакомит вас с миром инвестиций в недвижимость и даст ответы на такие вопросы, как: (1) Почему именно недвижимость: рассматриваются различные варианты инвестиционных возможностей; (2) На что следует обратить внимание: раскрывается специфика отрасли,

позволяющая понять, как действовать и чего следует избегать; и (3) Что делать дальше: как понять, подходит ли вам такой вид деятельности, как инвестиции в недвижимость.

В третьей части начинается ваш собственный путь. В этих главах рассказывается о том, как его правильно начать и какие основные шаги необходимо предпринять; как оптимально использовать возможности для получения прибыли; как научиться разбираться в рыночных циклах, чтобы определить наилучшее время для покупки и продажи.

В четвертой части подробно описываются действия, являющиеся фундаментом успеха, а именно:

(1) Данные, или «новая нефть», и почему они имеют ключевое значение для принятия правильных решений, а также приводятся несколько примеров из практики, демонстрирующих их влияние на успех;

(2) Сравнение, или грамотное инвестирование посредством принятия решения о том, в какой проект или проекты правильнее вложить денежные средства;

(3) Переговоры и заключение необходимой сделки: в этой части рассматриваются проверенные на практике знания и приемы ведения переговоров, которые сделают вас победителем.

Завершает книгу эпилог, в котором дается ответ на вопрос «Что делать дальше?», советы по применению полученных знаний на практике, а также рекомендации относительно того, как стать профессиональным инвестором в недвижимость.

Я надеюсь, что вы не только получите удовольствие от чтения этой книги, но и почерпнете из нее полезные знания и рекомендации о том, как инвестировать в недвижимость и добиться успеха в этой сфере.

ФИРАС АЛЬ МСАДДИ
ФЕВРАЛЬ 2022

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ 07

ПРОЛОГ Дотянуться до звезд 11

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Мой путь с fām Properties

ГЛАВА 1: Рождение fām Properties на пике глобального финансового кризиса 18

ГЛАВА 2: Рост fām Group 28

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Мир инвестиций в недвижимость

ГЛАВА 3: Что делает недвижимость хорошим направлением для инвестиций? 36

ГЛАВА 4: Недвижимость: взгляд изнутри на специфику отрасли 54

ГЛАВА 5: Пять основных сегментов рынка недвижимости, в которые можно инвестировать 70

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

Ваше путешествие начинается

ГЛАВА 6: Правильный старт 84

ГЛАВА 7: Как инвесторы в недвижимость зарабатывают на своих вложениях? 94

ГЛАВА 8: Понимание циклов инвестиционного рынка недвижимости 114

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ

Конечная точка: успех

ГЛАВА 9: Безусловная важность данных, ценовых тенденций и статистики рынка 128

ГЛАВА 10: Как сравнение, анализ и оценка помогают принимать верные инвестиционные решения 154

ГЛАВА 11: Как вести переговоры и заключать выгодные сделки 170

ЭПИЛОГ Что делать дальше 185

**«ПОЧЕМУ ПОДАВЛЯЮЩЕЕ
БОЛЬШИНСТВО ТЕРПИТ
НЕУДАЧУ И ЛИШЬ
ЕДИНИЦЫ ДОБИВАЮТСЯ
УСПЕХА В МИРЕ БИЗНЕСА?»**



ПРОЛОГ

ДОТЯНУТЬСЯ ДО ЗВЕЗД

У КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА ЕСТЬ МЕЧТА — это то, что придает жизни смысл, значение и задает ее направление. Мечты определяют наш жизненный путь, раскрывают наши таланты, помогают строить будущее и дают нам ощущение уверенности и надежды. Однако не у многих есть сила воли и настойчивость, чтобы следовать за своими мечтами. Но если у вас они есть, ничто и никто не сможет помешать вам дотянуться до звезд.

Вот моя краткая история. Начиная с детства и до первой работы продавцом в Дубае, а затем и создания группы компаний с многомиллионным оборотом, в основе которой лежала моя неизменная страсть к сфере недвижимости.

Приглашаю вас присоединиться к моему путешествию — мы вместе исследуем мир инвестиций в недвижимость со всеми его взлетами и падениями.

* * * * *

Я родился в 1984 году в Хомсе, в Сирии. Мое детство прошло в городе в окружении семьи, дарившей мне любовь и поддержку, которых так заслуживает каждый ребенок.

С раннего возраста я был очень амбициозным, с природной способностью к лидерству. Я убежден, что продажи были в моей крови с самого детства. В юном возрасте я продавал соседским детям фейерверки и игрушки, а в 12 лет начал торговать обувью в небольшом магазинчике, принадлежавшем моей семье, в Хомсе. С тех пор я непрерывно занимался продажами на различных рынках. И я подсел!

Момент, изменивший мою жизнь, настал однажды днем, когда я вошел в гостиную, где мои брат и мама смотрели передачу с участием лайф-коуча доктора Салаха Аль-Рашида. Он рассказывал о необходимости планирования для достижения своих целей. Эта передача полностью изменила мою жизнь. Она вдохновила меня переосмыслить свой образ жизни и начать мечтать о большем.

Тогда я понял, что мой город слишком мал для воплощения моих мечтаний, и это заставило меня уехать из родной страны и искать возможности за рубежом.

План казался простым. Переехать в другую страну и заняться достижением своих новых целей. Но для этого мне нужно было научиться свободно общаться на английском языке. Понимая это, я провел то лето, совершенствуя свои языковые навыки с помощью друзей, приехавших из США.

Позанимавшись некоторое время английским, я начал искать работу. Сколько было собеседований! Я даже был готов работать охранником в торговом центре в Катаре, но, к счастью, мне предложили должность в отделе продаж в магазине модной одежды в Дубае.

15 декабря 2005 года я впервые ступил на землю этого города. Тогда я еще не знал, что именно здесь моя жизнь изменится навсегда.

Я помню, что по дороге к месту моего проживания в районе Аль Барша, я был потрясен великолепными небоскребами, выстроившимися вдоль знаменитого шоссе Шейха Заида в Дубае. Что-то в этом городе подсказывало мне, что именно здесь для меня откроются большие возможности.

Несмотря на то что летом я занимался английским, мой уровень владения языком, вероятно, можно было оценить на два балла по десятибалльной шкале. Чтобы улучшить свои языковые навыки, я решил жить не с сирийскими друзьями, а с десятью ребятами из Азии в двухкомнатной квартире в районе Бур Дубай. Общаться мы могли только по-английски.

Для меня открылся мир розничной торговли. Я начал работу в Emporio Armani с неутолимой жадностью учиться и развиваться, в результате чего почти год трудился в две смены с 9:00 до 22:00, выкраивая время только для посещения вечерних занятий по управлению бизнесом в Дубайском образовательном кластере.

Может показаться, что это очень сложно — и так оно и было на самом деле, однако моя страсть к работе побуждала меня выкладываться по максимуму в каждый момент времени. Моя целеустремленность принесла свои

плоды: я был выбран лучшим продавцом Emporio Armani в ОАЭ. В награду я получил черные часы Bulgari, которыми дорожу до сих пор. Тем не менее, несмотря на признание, я стремился к чему-то большему. Низкий потолок карьерного роста в розничной торговле начал душить меня, ведь я ставил свои мечты и амбиции на гораздо более высокий уровень.

Постоянное стремление к развитию заставляло меня искать различные возможности, и я снова начал отправлять резюме и ходить на собеседования. После более чем сорока неудачных попыток владелец бутикового агентства недвижимости в районе Дубай Марина предложил мне начальную должность.

Учитывая постоянные расходы на проживание в Дубае и на оплату образования, было довольно рискованно уходить с постоянной работы и переходить на чисто комиссионный доход, не имея ни достаточных знаний в этой сфере, ни должной финансовой поддержки. Но это не помешало мне пойти на риск и получить свою первую работу в качестве агента по недвижимости, взяв двадцатипятидневный отпуск в магазине одежды.

Дубай Марина — это отдельный мир. Он не был похож ни на что из того, что я видел ранее. Как только я переступил порог офиса, я увидел обычных людей, таких же, как мы с вами, но живущих своей мечтой и разъезжающих на роскошных автомобилях, и все это за счет сделок по аренде и продаже недвижимости.

Я сразу же поверил, что если они смогли это сделать, то и я смогу. За двадцать пять дней работы я заключил несколько сделок по аренде, и это придало мне ту уверенность в себе, которая была необходима для принятия решения. Тогда я вернулся в Armani, чтобы уволиться и начать совершенно новый этап своей жизни.

Примерно в то же самое время, в конце первого года моего пребывания в Дубае,



в моей жизни произошли и другие серьезные перемены. Я познакомился со своей будущей женой, которая в то время училась в Бристольском университете и приехала на лето к своим родителям в Дубай. Всего через две недели после нашего знакомства я сделал ей предложение, которое чуть не довело ее маму до инфаркта, ведь это было совсем нетипично для британцев! Забегая вперед, мне хотелось бы отметить, что мы женаты уже тринадцать лет и являемся родителями двух замечательных мальчиков и двоих очаровательных девочек, а семья моей жены стала частью моей собственной семьи. Настоящая любовь не знает преград.

В то же время я делал первые шаги в менеджменте. Уволившись из Armani, я начал строить свою новую карьеру в сфере недвижимости. Через несколько месяцев ко мне обратился инвестор, с которым я познакомился во время продвижения одного из объектов недвижимости, господин А. Б. Каррим. Он предложил мне работать в своем агентстве K. C. Real Estate. В течение первых нескольких месяцев я понял, что агентство работает не в полную

силу, в основном потому, что господин А. Б. Каррим, управляющий успешным семейным конгломератом в Южной Африке, не жил в Дубае, и это агентство не было его основным бизнес-направлением. Несмотря на то что у меня был недостаточный опыт управления, я рассматривал проблемы и неудачи агентства как возможность повысить свой профессионализм, упорно работая, обучаясь и практикуясь в своем деле. Я твердо верил, что смогу найти способ вывести компанию на новый уровень.

Что заставило меня поверить в то, что я смогу преобразить компанию?

Я бы сказал, что каким бы ни был ваш бизнес, рецепт успеха один и тот же, а я не видел его реализации в компании, глядя на нее со стороны. Я очень ценил доверие, оказанное мне господином А. Б. Карримом, и поэтому был готов идти до конца. В моем сердце не было ни страха, ни сомнений.

Однако через несколько месяцев г-н А. Б.



Каррим понял, что его финансовые возможности и время лучше использовать дома, в ЮАР, и решил закрыть агентство. До окончания срока аренды офиса оставалось еще немного времени, и я попросил дать мне шанс возродить его. В течение полугода я работал допоздна, ночуя в офисе по несколько дней в неделю и часто доводя себя до полного изнеможения. Но мне удалось заключить небольшое количество сделок для компании, разработать для нее сайт и нанять несколько агентов, а также секретаря.

Г-н А. Б. Каррим стал одним из самых близких друзей нашей семьи — это те самые отношения, которые начались с его доверия ко мне и на которые я ответил стопроцентной отдачей ему и его бизнесу.

Мы добились достаточно хороших результатов, чтобы продлить аренду, и тогда мне удалось продать компанию двоим инвесторам за 1,5 млн дирхамов. Я продолжил работу в качестве генерального директора и смог увеличить число агентов до 35 человек. К сожалению, партнеры рассорились и вступили в судебную тяжбу. Не желая ввязываться в этот конфликт, я решил двигаться дальше и присоединиться к одному из крупнейших застройщиков недвижимости в Дубае.

Однако в этот раз удача была не на моей стороне: из-за финансового кризиса, начавшегося в 2007 году, я был уволен. Я пробовал работать в нескольких других компаниях, но все было по-другому. И вот в январе 2009 года мое профессиональное путешествие приобрело еще одно кардинально новое направление.

Я принял решение основать компанию, которую вы теперь знаете как fām Properties, и началась новая глава моей жизни...