

*Добрый день, друзья! Я думаю, что наше сегодняшнее интервью будет интересно не только женщинам, но и мужчинам. Ведь говорить мы будем про бизнес, причем про крупный, серьезный. Мы будем вести речь о недвижимости и инвестициях. Тема очень интересная, потому что в разных сообществах и клубах мы все время поднимаем вопрос о вложениях – где их искать, брат, как делать инвесторский питч. А теперь настройтесь, пожалуйста, потому что у нас у нас в гостях Елена ван Виерен. Елена – крупный инвестор в недвижимость, заботливая мама двоих детей и любящая жена. Елена расскажет, насколько легко или тяжело заниматься частными инвестициями в здания и квартиры, насколько это долго, затратно и целесообразно, как можно не забывать при этом про семью. И, смею заверить, ее огромный опыт развеет многие заблуждения по поводу вложений в недвижимость. Итак, начинаем!*

Елена приехала к нам аж из Голландии. У нас в Таллинне она, можно сказать, проездом.

Да, приехала на два дня.

Но нам удалось ее пригласить на интервью. Поэтому включайтесь в нашу беседу, задавайте свои вопросы – это действительно уникальная возможность. Мой первый традиционный вопрос – Елена, расскажи, пожалуйста, о себе. Каково твое полное имя? Что написано у тебя на визитке, в профилях? Кто ты?

Меня зовут Елена ван Виерен. Это моя голландская фамилия по мужу. Девичья фамилия – Луговская, я уроженка Таллинна, из которого уехала в 1997 г. Я всегда хотела быть инвестором в недвижимость. Этот путь я сама себе придумала, выложила, следовала ему. Теперь у меня 24 часа в сутки – это инвестиционная работа.

**Что это значит?**

Инвестор – это не бизнесмен. Бизнесмен – это человек, который занят больше работой с другими людьми, он создает бизнес, делает продажи. Инвестор вкладывает деньги надолго, получая впоследствии прибыль. Я считаю, что это самый долгий путь – стать инвестором. Дольше, чем бизнесменом. Да, инвестиции в будущем могут принести большой доход, но нужно обладать большим терпением.

**Первое, что хочется спросить – для того, чтобы инвестировать, надо ведь сначала где-то взять эти деньги?**

Правильно.

**А где их взять?**

Об этом вопросе следует задуматься в самом начале, потому что без опыта никто их вам не даст. Когда мне было 20 лет, я работала на 3-4 работах. При этом я использовала каждый час, чтобы заработать деньги. В сутки я могла спать 4-5 часов в день, все остальное время я старалась зарабатывать и копила.

**То есть этот заработок ты использовала не для затрат, а для накопления?**

Да.

**Ты копила конкретно на что-то?**

На свою первую недвижимость. Работала и няней, и уборщицей, и барменом, и продавала компьютеры. Работала и днем, и ночью, и даже на рынке поработала. Я бралась за любую работу, чтобы откладывать деньги. Мне удалось найти способ, чтобы меньше тратить, платить за аренду – это позволяло сохранить больше средств.

**Мне хочется остановиться здесь. В большинстве случаев получается так, что человек зарабатывает первые (ну, может, вторые или третьи) деньги и начинает их рьяно тратить – мол, дорвался, достиг, вот и надо купить то и это. Особенно это касается людей не из богатых семей – понятно, что им хочется воспользоваться сразу всеми благами цивилизации. Дорогие путешествия, машины и т. д. Но лично я часто слышу о том, что инвестор – это тот, кто отказывает себе сейчас, чтобы начать тратить потом. Вопрос такой – Лен, когда наступает это «потом»?**

Всегда находится причина, по которой «еще не время». Я думаю, это привычка. Скажем, у меня была цель – заработать какую-то сумму. Например, до 1997 г. стоимость недвижимости все время росла. Я думала, что уеду в Швецию, стану работать няней, убирать, буду еще как-то зарабатывать. Я решила, что заработаю 10 тысяч, потом буду их тратить, буду жить с семьей, питаться как надо, то есть не нужно будет **тратить ???** Пока я работала эти 10 тысяч, недвижимость в цене выросла в два раза. Тогда я снова начала думать, куда бы

можно уехать. Паспорт-то был «серым». Посмотрела разные страны и поняла, что для переезда надо обладать жильем, деньгами на еду, т. е. иметь какую-то подушку безопасности. Еще я думала, что поеду в Америку. В итоге нашла способ, получила визу, жила с семьей, копила деньги, звонила маме, говорила ей, сколько там стоит недвижимость. Но цена на недвижимость все равно росла в два раза быстрее, чем я успевала зарабатывать.

### **Почему именно недвижимость? Почему, например, не золото?**

Я думаю, что это у меня было с детства. Наверняка у каждого человека есть такое детское желание, заложен какой-то интерес. Мы ведь не всегда даже понимаем, откуда это идет. У меня дядя все время занимался недвижимостью. Он жил около Краснодара, я к нему приезжала и наблюдала, как он строил дома, заводы, как у него собирались бизнесмены, как он вел дела вообще. Мне было очень интересно бегать по стройкам. Мой папа собирал коробку, делал нам новую квартиру. То есть мне интересно было заниматься этим всегда. Я сначала думала, что пойду учиться на архитектора. Но я неусидчивая, не могу на одном месте торчать или читать – это не для меня. Как же можно было войти в эту отрасль? К тому же мне очень хотелось быть одной, я очень люблю свободу. Вот, мол, накоплю денег, буду жить одна.

### **Как ты себе это представляла тогда? Купить квартиру, которую надо сдать в аренду?**

Сначала хотелось жить в своей квартире. Когда есть какая-то идея, но она находится только на этапе воплощения, следует обратить внимание на людей, которые уже это сделали. Посмотреть, что им удастся, а что нет, учиться на их ошибках. Первую недвижимость я купила в 2002 г., это было в Канаде. Пока я жила в Швеции, Америке, я все время находила людей, которые обладали жильем, полученным либо от бабушек или еще откуда-то. Я интересовалась, сколько стоит аренда, как правильно сдавать и т. п. И они мне просто рассказывали. Пока я копила деньги за эти годы, я многому обучилась, нашла недвижимость (это уже другая история) и начала сдавать ее в аренду, получать прибыль.

### **Скажи, пожалуйста, сколько стоят твои нынешние объекты?**

Есть за 600 тыс., есть за 1,5 млн.

### **Какой у тебя ежемесячный оборот сейчас?**

Это надо считать по годам, поскольку недвижимость – это всегда долгие сроки.

### **А за год?**

Сразу сказать тяжело, поскольку оборот все время разный. Может быть и миллион, например. Зависит от экономики, от проектов. Скажем, если проекты вялые, есть некоторое затишье, в семье может кто-то слишком занят, это одно. Потом наступают большие проекты. Может быть 300 тыс., может быть 1,5 млн. Но я хочу заметить – нельзя жадничать. Если в какой-то из годов был оборот в 300 тыс., значит, я выбирала тех людей, ту недвижимость, с которыми мне комфортно работать, и не надо никуда бежать, ни за чем гнаться. В инвестициях нужно быть очень аккуратным. А иногда можно идти и на повышенный риск, когда вокруг тебя достойные люди. Тогда ты знаешь, что получишь хорошую отдачу. Вот тогда имеет смысл идти на большие обороты. На данный момент у меня до 1,5 млн.

### **Мне хочется показать период «было – стало», чтобы наши читатели поняли, что такой заработок не берется из воздуха, это не само по себе, это не «повезло», не удачный брак, это не сваливается на голову. Первая твоя недвижимость была в Канаде. Где ты в то время жила?**

В Торонто, это было в 2002 г.

### **То есть ты купила недвижимость в том месте, где жила? Это была не удаленная покупка?**

Да. Я жила в США, затем как независимый иммигрант переехала в Канаду, потому что у меня был «серый» паспорт. Я туда переехала уже с теми деньгами, которые заработала в Америке, Швеции, всем, что копила.

### **Ты специально искала такую страну, в которую планировала иммигрировать?**

Да, правильно. Это был подсчет. В Эстонию я обратно не хотела. После того, как я прожила в Швеции год, встретила людей из разных стран, мне все это стало так интересно – а с «серым» паспортом путешествовать довольно-таки трудно. Но мне удалось получить американскую визу, а уж затем я переехала в Канаду. Все это

время у меня была цель – заработать деньги, откладывать их. Когда я переехала в Канаду, то нашла агента, посмотрела на дома. Безусловно, недвижимость там очень дорогая, но можно было взять ипотеку. Я сложила все цифры – число квартир в домике, количество отдельных комнат, стоимость аренды, посчитала все остальное.

### **То есть ты купила не квартиру, а домик?**

Да. И разделила его на 7 комнат. Я просмотрела, наверное, домов сто. Но я нашла, наверное, единственный дом, который может разделить на большое число комнат, и где удобно жить. То есть я могла его сдавать большому количеству людей. К тому же этот дом был расположен в таком районе, где не возникло бы проблем с продажей. По крайней мере, это была ликвидная недвижимость. Я утром пересматривала эти дома, а вечером работала в ресторане. А сама в это время снимала для себя комнату у других людей.

### **Я даже не знаю, как это комментировать. Я знаю столько людей, которые не готовы отказываться от плюсов своей прибыли, им хочется жить здесь и сейчас. Это сила воли, дисциплина? Что это?**

Да-да, и то, и другое. Я думаю, что это еще и цель.

### **Это пассивный доход?**

Да. Во время всех этих путешествий без нормального паспорта меня осенило – а кто мне будет платить пенсию? И потом, мне было интересно заниматься недвижимостью. Понятно, что пассивный доход будет, он станет расти. Но каждый раз, когда я покупала недвижимость, я оставалась в нуле – в недвижимость вкладывалось все, снова нужно бежать на работу, годами работать. То есть здесь получалось так, что остановиться я уже не могла, надо было найти формулу размножения недвижимости. Но надо было, конечно, и учиться очень многому у других людей. Те дома, здания с квартирами, которые вы видите у других в собственности – им стоит очень много времени и труда, чтобы их приобрести.

### **Я очень впечатлена этой историей, когда надо от всего отказываться и ночами в ресторане работать. С точки зрения того, что ты собирала информацию по разным людям – были ли предпосылки того, что тебе кто-либо поможет?**

Я не искала именно людей, я искала информацию – это самая большая помощь. Люди не дадут денег, об этом следует помнить, если у вас нет опыта, цели, страсти к этому делу. Без страсти это все лишь увлечения и интересы – мол, ой, я хочу денег заработать. Дайте мне, дескать, денег, а я из них сделаю еще деньги. Но вы просто попробуйте из денег сделать деньги. Для этого требуется знать очень много и пройти много чего. Не надейтесь, что вам поможет какой-то богатый дядя. Конечно, я знаю истории, когда деньги появляются после свадьбы, например. Но это другое.

### **Мы говорим о том, что женщина делает бизнес не случайно. Да, это страсть (например, сидит она, вышивает, а потом продает свои изделия), у кого-то это страсть к недвижимости. Например, я тоже этим не прочь заняться. Но когда я думаю про недвижимость, в голову приходят только квартиры. Но до домов с квартирами мысль пока не дошла. Тебе надо было как-то дозреть до этого?**

Да, это все было потихоньку. В каждой цене своя стоимость недвижимости. За какую-то сумму ее можно купить, затем продать и получить прибыль. Надо знать рынок и людей. Когда все идет одно и то же по принципу «Копировать-Вставить», уже становится скучно. У меня хорошие отношения с моим агентом. Он знает, что я его не подведу, и он меня тоже не подведет. Он мне искал недвижимость, а затраты мы делили пополам. Я ему давала деньги, он покупал. Все это было буквально по SMS. Лишь одно SMS: «Есть хорошая сделка, 70 тыс. + 30 тыс. добавочно за пару месяцев, дай мне знать». Мне стоит потратить буквально 30 минут, чтобы изучить ситуацию.

### **То есть у тебя должно быть 70 тысяч?**

Да, ну это, разумеется, годы накоплений, продаж, аренды домов. Я уезжала из Канады, когда цены уже росли, поэтому у меня была какая-то прибыль, я вложила деньги в другое.

### **Сколько лет ты копила?**

С 1997 г. начала и первый дом купила в 2002 г. Но это была работа день и ночь.

### **Сколько стоил первый дом?**

Я вложила 40 тыс. задатка, на оставшиеся деньги взяла 240 тыс. в ипотеку.

### **То есть дом стоил 280 тыс.?**

Да. Я разделила его на 7 комнат-квартир (это комбинация). В месяц я получала 2,5 тыс. А на ипотеку в месяц я тратила 1300.

### **У тебя оставалась разница?**

Да, правда, когда я купила дом, у меня там не было еще никаких жителей. У меня оставалось на счету 30 долларов.

### **Ты оставила работу в ресторане?**

Нет, я осталась там, потому что мне нужно было платить за свою аренду. Кроме того, я еще пошла учиться на ассистента зубного врача. Я проработала три года ассистентом, эту работу просто обожала. В это же время я купила вторую квартиру – на нее я тоже откладывала деньги.

### **Сколько ты проработала на наемной работе, уже обладая недвижимостью?**

Три года. Во второй раз я купила большой пентхаус. Денег своих я туда не вкладывала. Начиная работать, я могла рассчитывать на 20 тыс. кредита, потому что получала зарплату. На оставшиеся деньги я взяла ипотеку. Это произошло буквально через полгода после того, как я купила первый дом. Я искала недвижимость по определенным критериям. Скажем, квартиру на 13-м этаже. В Северной Америке в лифтах вообще нет 13-й кнопки, это правда (суеверие). Но мне-то без разницы, на каком приобретать – на 13-м или на 14-м.

### **На 13-м этаже цена ниже?**

Да, цена ниже, но никто там не хотел приобретать квартиру, хотя вообще они раскупались хорошо. А мне это обошлось на 50 тыс. меньше. Я получила 20 тыс. кредита, отдала залог на ипотеку, и после этого въехала. Я искала квартиру именно с тремя спальнями, залом и двумя санузлами. Я арендовала одну комнату дальнобойщику, который с понедельника по пятницу в квартире отсутствовал.

### **Но аренду он платил?**

Да, платил, он приезжал в субботу. Тихий, спокойный. Я узнала о нем через сообщества русских и украинцев, мол, кому-то нужно жилье. Он платил за воду, свет, за все остальное.

### **То есть это был не суеверный канадец?**

Нет. Это был парень из Беларуси.

### **Вы знаете, кому продавать ваш продукт, верно?**

Да. Какова ведь цель? Заплатить за электричество. Это жилец как раз был беспроблемным. Я тогда могла заплатить и за свет, и за воду, за все ЖКХ. Мой дом тогда обеспечивал меня деньгами за обучение и за ипотеку в моей квартире. Фактически это получалась бесплатная жизнь. В то же самое время я все равно работала в ресторане вечерами. В течение дня я училась. И думала, что позже все равно надо что-то еще приобрести. Постоянная работа буквально каждый час на протяжении многих лет вошла в привычку. Я не могла пропустить буквально ни часа, если я не зарабатывала. Я не хотела остаться без финансов, была далеко от мамы и папы. Тогда я не видела их пять лет, пока путешествовала – и вплоть до получения канадского гражданства. И лишь потом смогла приехать обратно в Таллинн, навестить их. Это был уже 2004 или 2005 год. Нужно делать план и ему следовать. Ничего не получится за один день.

### **Были неудачные сделки?**

Вообще я делаю все очень аккуратно.

### **Ты очень осторожна?**

Да, очень. Осторожность нужна не только с деньгами или расчетами, но и с людьми. Смотреть, каких выбирать людей, друзей, партнеров. В сфере недвижимости очень много людей, которые вам стремятся недвижимость

продать. С ними нужно очень аккуратно себя вести. Есть те, кто предлагает уже полностью готовую недвижимость. Там ни о какой прибыли речи нет. Недвижимость должна выглядеть очень плохо. В этом случае это – инвестиция. Например, искать 13-й этаж. Или была еще одна история с домом, который я купила первым. Дом был на холме, расположен в центре Торонто, с видом на центральную телебашню. Почему он продавался дешевле, чем иная недвижимость? Непонятно. И уже потом, когда я его купила, то узнал от людей вот что – женщина, которая жила в этом доме раньше, не успела доехать до роддома, она родила прямо тут, на ковре. Для канадцев это не очень приятно звучит. Ну а мне-то какая разница? Я туда поселю людей, историю эту, понятное дело, никому не буду рассказывать. А так это был прекрасный дом. На рынке надо просто искать те объекты, в отношении которых люди ведут себя суеверно. Хотя реально это лишь 4 стены и цифра. И то, что ты потом из объекта сделаешь, сколько потом получишь.

**Итак, у тебя два объекта недвижимости с крупным вложением. Но при этом у тебя есть и ипотека. Для советского человека ипотека – это долг, который хочется побыстрее вернуть. Есть у тебя такое ощущение?**

Уже нет.

**Куда оно пропало? Должно ли оно присутствовать?**

Его быть не должно. Но это приходит с опытом. Сначала откладываешь деньги, потом вкладываешь. Потом оцениваешь, какова цена за аренду, за сколько можно выплатить стоимость объекта. Если ты знаешь, что у тебя всего может жить 7 людей, но реально их будет 4-5, то они и будут теми, кто должен фактически выплачивать твою ипотеку. Деньги с других 2-3 человек, когда они появятся, и будут твоей прибылью. За недвижимостью также нужно ухаживать. Требуется хорошее обслуживание, надо уметь выбирать правильных жильцов. Но со временем и этим уже не хочется заниматься. У каждого человека есть то, что ему ближе. Мне, скажем, ближе инвестиции, а для управления можно нанимать людей. Есть люди, которые управляют хорошо, есть те, кто плохо. Тут уже надо учиться, как правильно задавать вопросы и т. п. Опять же, это все идет от опыта и т. д. Я понимаю, что много людей просто останавливается на своем пути, потому что возникает столько трудностей – надо уметь выбирать правильных партнеров, компании, агентов, которые могут тебе продать не абы что, а реальную инвестицию, надо уметь с ними общаться. Ведь стиль общения у всех свой. Как инвестор, ты общаешься с другими людьми на их языке, а не на своем.

**По большому счету, они – еще и твой персонал? Они, хотя и не наняты прямо, так или иначе обеспечивают жизнедеятельность твоего бизнеса.**

Да, это B2B, но в то же время каждый из них – это человек, который пришел и обеспечил какой-то сервис. Но прямо об этом не скажешь, мол, вы мне тут сервис обеспечиваете. У них свой бизнес, у меня свой. Хотя у меня инвестиции, а у них традиционный бизнес. И мы вдвоем должны работать на одинаковом уровне. Неважно, что у меня объект за 1,5 млн долларов, а человеку я буду платить, быть может, 300 долларов в месяц. Это не значит, что у нас разные уровни. У него ведь опыт в управлении такой, какого нет у меня. А без меня ему управлять нечем. И он не добился того, чего смогла я. У каждого своя специализация. В этом случае люди должны друг с другом общаться на одном уровне. Но при этом нужно искать к людям подход, знаю по опыту. Насчет ипотеки. Сколько можно заработать денег, если сначала вложить, а потом остаться с нулем? Снова идешь, зарабатываешь деньги, вкладываешь – и снова с нулем. И опять продолжаешь, продолжаешь работать.

**У тебя есть дом, пентхаус, но фактически может быть ноль в кармане?**

Да. Потому что ты выкладываешь свои деньги. И идешь работать официанткой и учиться на ассистента зубного врача. Внешне это может так и казаться, но я себя так не ощущала. Я знала, что купила 2 объекта недвижимости, а мне уже 26 лет. Думала, что все это ну настолько медленно идет, надо ускоряться...

**Медленно??? В 26 лет?**

Да, я так думала. Хотя, если все это сложить, сумма инвестиций составляла почти 500 тыс. Где-то были наличные, где-то ипотека, где-то выросла цена, но, когда я переехала в Европу, продала недвижимость, тогда мне вернулись не только мои деньги, но и еще часть средств.

**Ты, переезжая в Европу, продала недвижимость в Канаде, погасила ипотеку, осталась с плюсом и в итоге переехала в Европу с деньгами?**

Да. Все, что я туда вложила и накопила, из-за роста цен на недвижимость, я инвестировала в Черногорию, это было в 2006 г. И в недвижимость в Берлине.

### **Почему Черногория?**

Страна тогда была закрытой для инвесторов. Сестра моя поехала туда жить, я тогда еще жила в Канаде, продавала недвижимость, знала, что она переезжает и думала, куда мне инвестировать. Цены горели. Я не считала аренду, но в 2006 г. почти никакой прибыли не было. Куда же можно было вложить деньги? Вот проблема. Я ведь не могу управлять канадской недвижимостью, находясь в Европе. Сестра тогда переехала, сказала, что Черногория такая классная, мало туристов. Я уже даже по описанию примерно все поняла и поинтересовалась, сколько там стоит недвижимость. Она сказала, что живет там, мол, не хочет меня там наблюдать. Но через 5 минут пишет – «25 евро за 1 кв. м. земли около моря». Я поняла, что теперь знаю, куда мне вложить деньги. Тогда я вложила деньги в 2 объекта, которые находятся в Черногории, это было очень недорого, но потом они выросли в цене. Тогда страна отсоединялась от Сербии, это было в июне 2006 г. Тогда и пришли инвесторы. А я там жила 3 месяца, чтобы убедиться в том, что никакой войны не будет, что все движется, куда надо.

### **Ты купила землю?**

Я купила домик в национальном парке и квартиру рядом с морем.

**Помню, что одно время там просто-таки скупали землю, потому что она продавалась за бесценок. Затем произошел резкий рост, пошел наплыв туристов, все быстро подорожало. Люди, зная, когда надо было покупать землю, просто увеличили прибыль в 12 раз.**

Да, надо знать, когда купить и когда продать, это тоже очень важно.

### **Скажи, это своего рода везение – узнать, что в Черногории были такие дешевые квартиры и земля?**

Это не чутье, просто сравнение цен – сколько люди зарабатывают, сколько тратят. Большинство людей владеет недвижимостью без ипотеки. Есть разрыв, в котором можно торговаться. Тогда инвесторов еще не было. Людям нужны какие-то деньги, они и продают объекты. Исторически там люди получили много земли как бенефиты. Там надо было проработать 5 лет, затем можно получить, условно говоря, 500 кв. м. То есть у них была недвижимость от их работы. Например, в Германии и Британии множество людей обладает выплаченной недвижимостью. Там есть большой разрыв, где также можно вести торг. Скажем, умирает бабушка, ее недвижимость все хотят продать, тогда уже можно сделать какую-то прибыль или сдать объект.

### **Предположим, досталось кому-то наследство. Зачем ему падать в цене?**

Разные ситуации бывают, их очень много. Надо найти хорошего агента, он знает, где найти тех, кому срочно надо что-то продать.

### **Агент должен быть международного уровня или именно из той страны, где ты осуществляешь сделку?**

Он должен работать именно в той стране.

### **Если ты присматриваешь недвижимость в Берлине, то и агента присматриваешь там?**

Да.

### **В данном случае это маклер?**

Да.

### **То есть нужен агент-маклер. Но они ведь тоже разные бывают.**

Вот именно. В основном, я нахожусь в партнерстве с теми агентами, которые сами являются инвесторами. Потому что они знают, что купят недвижимость по рыночной цене, они знают, где найти инвестиционную цену.

### **Скорее всего, они хотят что-то купить вместе с тобой?**

Надо рассматривать отношения с маклером. Обычно люди проявляются в каких-то действиях, решениях, ситуациях. Это занимает около 1,5 лет. Когда находишь, покупаешь или продаешь недвижимость, это и есть 1,5 года – примерно такой срок. За это время люди успевают себя проявить. Честные ли они, на что способны.

Иногда видно, что человек вообще не интересуется темой. Тогда просто меняешь маклера и все. В основном, я очень аккуратно рассматриваю отношения с людьми.

### **Как ты выбираешь партнеров?**

Я смотрю на них, а они на меня – меня ведь тоже выбирают в качестве партнера. Это зависит от прошлой истории партнера, от типа самого человека.

### **Ты их спрашиваешь, мол, покажите мне свое портфолио или что?**

Нет, нет, даже 5-минутного разговора хватает, чтобы понять, на каком уровне люди общаются. Есть те, которым я неинтересна потому, что они занимаются крупными сделками под 100 млн. но мне-то они, разумеется, интересны. Или, напротив, если я общаюсь с тем, кто был на том же уровне, что и я 10 лет назад, мне это неинтересно.

### **Понятно, что хочется общаться с тем, кто делает больше денег, чем ты – чтобы учиться у него. Как к нему подобраться, подойти?**

Это занимает время. Надо себя проявить. Если мы двигаемся вперед по ступенькам, можно легко перескакивать на ступеньки одного уровня. Но если надо двигаться выше – надо доказать, что ты способен что-то сделать, показать себя. Обычно люди, инвесторы и специалисты по личностному взаимодействию – все они встречаются на каких-то мероприятиях, благотворительных встречах. Это вроде светской тусовки, туда приходят одни и те же люди, как правило.

### **Туда надо ходить, знакомиться, здороваться со всеми, общаться и т. д.?**

Да. Потом через год ты туда приходишь и говоришь: «Ой, помнишь то здание, которое я тебе показывала? Я его хотела тогда купить. Так я его купила», через год что-то другое и т. д. То есть людям уже интересно. Но в течение того года, когда ты людей не видишь, тебе тоже надо расти.

### **Они ведь тоже растут со своими миллионами.**

Может быть. Или находятся на том же уровне. Но мне в данном случае надо доказать и себе, и им, и выйти на новый уровень. Мне важно даже не столько работать вместе с ними, сколько общаться и учиться у них. Потому что тогда они открываются, и ты учишься новому. И бывают ситуации, когда нужен чей-то совет, а они тебя соединяют с другими людьми, которые нужны именно тебе.

### **Так работают связи.**

Да. Рука должна быть на пульсе. Но когда тыходишь в сделку с человеком, общение занимает года три.

### **Скажи, пожалуйста, ты вообще терпеливая по натуре? Ведь то, о чем ты говоришь, свидетельствует просто о гигантском терпении. Я вот этим не обладаю, мне тяжело ждать урожая, когда я посадила семечко, это кажется очень долго.**

Я над этим работаю. Посадила семечко, его надо поливать, смотреть, чтобы не засохло, или, напротив, не погибло от избытка влаги. Постоянно следить за ним. Однако я считаю, что я ужасно нетерпеливая.

### **Человек, который годами работал по найму, ночами, чтобы скопить как можно больше?**

Да, наверное, я имею в виду то, что мне во что бы то ни стало надо добить то, что я хочу сделать. Терпения на это не хватает, мне всячески хочется это ускорить, поэтому я, видимо, и использовала каждый час своей жизни, чтобы дойти до какой-то цели.

### **У тебя двое детей, да?**

Да.

### **Когда ты успела ими обзавестись? При работе по найму, переездах из страны в страну, постоянных инвестициях. Ведь растет и сумма сделок, и стресс из-за этого.**

Да-да. Это так.

### **В какой момент ты вышла замуж, определилась, где будешь жить, рожать детей?**

Пока я жила в Канаде, в качестве одного из путешествий выбрала для себя Центральную Америку. В этот же день я познакомилась со своим мужем-голландцем.

### **В Центральной Америке?**

Да. Мы путешествовали там 2 недели по Гватемале, после этого он уехал в Амстердам, я в Торонто. Потом подумала, что годик у меня есть, поразмышляю. Мы и друг к другу летали, и встречались в других странах. Потом решили, что я переезжаю в Амстердам. Тем более, что я очень хотела обратно в Европу. Тогда у меня уже был канадский паспорт, я ощущала себя свободной. Мы тогда были вместе 4 года, затем решили пожениться.

### **Все эти 4 года вы летали друг к другу?**

Нет, летали 1,5 года, затем я переехала. Я его встретила в 29 лет, поженились, когда мне было в 33 года. В 35 лет я родила второго ребенка, тогда это было самое физически тяжелое время.

### **Для меня это очень актуально в том плане, что как уделять внимание бизнесу, когда ребенку нет еще и года. Что тут страшного, расскажи?**

В это время у нас было 2 объекта недвижимости. Мой муж решил вкладываться вместе со мной. Я вроде бы как планировала переехать в Амстердам, но туда не полетела, а отправилась в Черногорию, посмотреть недвижимость, вложить туда свои деньги. Вот он и сказал, мол, я хочу туда вместе с тобой. Для него это была первая инвестиция, поэтому со мной вместе он инвестировал довольно аккуратно. Хотя тогда мы вместе еще не жили. Потом я вернулась в Амстердам, у меня в кармане оставалось 1200 евро, все остальное я вложила. Так всегда происходит, когда вкладываешься в недвижимость.

Нужен был какой-то доход. Я пошла работать, трудилась в офисе администратором, бизнес-аналитиком и т. д., разное было. Тогда мы решили, что живем на его зарплату, а откладываем мою, пока арендуем недвижимость в Черногории. И будем копить деньги на то, чтобы купить квартиру в Берлине. Тогда, в 2006-2007 г. там были дешевые квартиры. Инвесторы оттуда уходили, было очень много причин туда не вкладывать. Но для нас были обратные причины, поскольку я думала, что везде будет крах, а в Берлин инвесторы все равно когда-то придут. После покупки первой квартиры у нас родился ребенок. Приходилось вставать по 4 раза за ночь, кормить ребенка – это занимало 45 минут каждый раз. В Голландии женщина должна идти работать, когда ребенку исполняется 2,5 месяца.

### **Такой маленький декрет?**

Да.

### **А куда маленького ребенка девать, если мама работает?**

На 5 дней в детский сад.

### **Так он же еще с мамой не может расстаться – его в детский сад? К чужим тетям?**

Там разные дети в саду. Я увидела, что мой ребенок начинается сам становиться наблюдателем, там дети и по 4 месяца есть. С детьми там разговаривают, подходят, смотрят. Там наблюдение организовано настолько хорошо, что мне показалось, что даже я не смогу уделять ему время настолько качественно. Дети побольше вообще умудряются за маленькими следить. Так что в этом плане я была спокойна. А на работе – это был просто отдых.

### **Ну да, всю ночь попрыгала, на работу пришла, одним глазком докемарила.**

Нет, на работе моя продуктивность выросла, потому что я поняла, что у меня очень мало времени, пока я не сплю. Тогда я думала – а как же мой инвестиционный бизнес? Ведь тогда мы уже копили на вторую квартиру. Есть два объекта в Черногории, они требуют внимания, люди спрашивают, надо отвечать на их телефонные звонки, SMS и т. д. А тут еще и ребенок. И еще утром надо просыпаться, потом работать. Это был очень сложный период. Я поняла, что в свободное время придется заниматься построением планов. Время, конечно, пройдет, и все трудности тоже. Когда я кормила грудью, то тогда и продумывала все – сколько у нас есть денег, когда и что мы можем купить, как мы можем квартиры сдавать в аренду, каков будет доход, как все это накопить и купить с моей и его зарплатой. И эту, и следующую квартиру и т. д. То есть просчитывала



уровень дохода, который позволял бы мне совсем уйти с работы. Тогда у нас уже была цель – заменить весь доход с аренды на мою зарплату и все равно продолжать жить на зарплату мужа. Все происходило постепенно. А в 2009 г. мы уже подошли к тому, чтобы я уже была свободной от работы. Но после рождения второго ребенка стало еще сложнее...

**...и свобода сразу закончилась.**

Ну, я имела в виду финансовую свободу. Но все равно я так устала, когда второму исполнилось 7 месяцев, что закрыла компьютер и сказала: «До свидания». С тех пор я стала заниматься только недвижимостью. И все равно мы не использовали эти деньги.

**То есть ты ушла с наемной работы и стала заниматься только недвижимостью?**

Да.

**Прибыль вы реинвестировали?**

Да, и делаем так до сих пор. Потому что где находится тот момент, когда ты останавливаешься и начинаешь жить для себя? Это скучно. Выходит, что я предпочитаю все время пребывать, назовем это так, в авантюре. Хотя я прошлой ночью спала всего 2 часа, потому что путешествовала, приехала сюда. Работа, дети – все это присутствует. Сегодня я, наверное, снова буду до поздней ночи работать.

**В Таллинне у тебя тоже бизнес?**

Да, есть партнер, с которым мы знакомы и проводим сделки уже 7 лет. Сейчас мы купили и отремонтировали здание, там 15 квартир. У нас уже 4 партнера. Причем они опытные, у них за плечами более 20 лет работы – как и у меня. Мы друг друга понимаем, нам очень легко. Достаточно раз-два встретиться, мы уже знаем, какие будут стратегии. Так легче работать.

**Можно в Эстонии заниматься инвестиционным бизнесом? Работать с недвижимостью? Как ты оцениваешь рынок? Сколько надо средств, чтобы сейчас в Эстонии приобрести здание, дом, квартиру и понимать, что объект вырастет в цене?**

Я думаю, что если посмотреть на людей до 40-50 лет, то такие суммы в 30-40 тыс. евро могут накопить. Но куда более важен вопрос – будут ли инвесторы или застройщики проявлять к вам интерес как к партнеру по недвижимости? Потому что очень много недопонимания. Когда доходит время до денег, встает вопрос эмоций. У меня такого нет – у меня есть понятие порядка по отношению к ним. Деньги – это цифры. А те, кто копил эти деньги за годы – у них к ним большая эмоциональная привязанность. Такие люди могут тебя так замучить, что тебе уже никакие инвестиции их не нужны, потому что у тебя бизнес, строительство. И когда ты видишь гнилую крышу, ее приходится доделывать, а не объявлять себя банкротом. Считаешь аренду и т. п. Быть может, дом придется продать полностью. Или наполовину продать. Или наполовину сдавать в аренду. Стратегия может измениться. А человек, который с этим вообще не знаком – для него это что-то невероятное. И постоянные вопросы – почему так и сак? При этом я его понимаю, ведь я тоже в свое время задавалась тем же вопросом. У меня и потолки текли и т. п., починка стоила 300 долларов – а я-то раньше их откладывала, чтобы снять жилье для самой себя. И т. д. Историй было много, но надо было через это пройти.

В инвестициях никогда нельзя быть эмоциональным. Эмоции на нуле. Лишь они появятся – от денег или от самой недвижимости (мол, какая красота!) – будет провал. Если есть эмоции по отношению к партнеру, там тоже будет провал.

**Бизнес на свои средства или на чужие – разные виды заработка? Скажем, я накопила 100 тыс. евро, купила недвижимость, занимаюсь ей. Или я привлекла стороннего инвестора, который дал мне 100 тыс., в итоге я делаю деньги для нас двоих, управляя недвижимостью. Это одинаковый бизнес?**

Да. Неважно, частный ли это инвестор или банк. Или краудфандинг-платформы, на которых тоже деньги крутятся. Кстати, там большие проценты, надо заранее быть уверенным в том, что прибыль будет хорошей. Есть множество комбинаций, я даже дерево могу выстроить, где указать – какие инвесторы, как, почему, что за недвижимость и т. п. Скажем, сейчас я очень много инвестирую в Великобритании. Там есть закон – человек, который не может доказать, что зарабатывает 200 тыс. в год в качестве инвестора, не имеет права быть в сделке как частное лицо. Ведь сделка может повернуться так, что начинаются судебные дела. Хотя можно нормально вложить и нормально получить прибыль.

Я бы советовала войти в партнерство с человеком, который знает свое дело. Но очень важно понимать, что полностью все деньги инвестировать нельзя. Скажем, ты говоришь – Ваня, у меня есть 100 тыс., хочу инвестировать. Ваня отвечает, мол, не вопрос, как раз есть хорошая инвестиция за эти деньги. Так вот еще Ваня должен сказать – не трать все, инвестируй 30-40 тысяч. Оставь остальное себе. Или 20 туда, 10 туда, 30 туда, остальное оставь себе.

### **Остальное брать в ипотеку?**

Можно так. А, быть может, он найдет других инвесторов с наличными. Смотря какой проект.

**Брать ипотеку вообще выгодно? Например, я накопила 20 тыс. При этом я работаю, официально получаю зарплату. Мне банк может дать ипотеку. Я куплю квартиру, буду ее сдавать, сама выплачивать ипотеку. У меня еще будет что-то оставаться. Плюс моим детям эта квартира когда-то да достанется. Это бизнес?**

Это инвестиция.

**Это рабочая модель? Мне кажется, что это типа баловства в данном случае. Ведь недвижимость бывает разной. Скажем, в Таллинне сейчас много новостроя. Но это одни из самых дорогих квартир. И стоят они космических денег.**

Я хотела бы уточнить – новостройки не являются инвестициями. Инвестиция уже сделана застройщиками. Если вы покупаете для себя, то да. В 2008 г. цены были немалыми, а сейчас они еще выше. Если оглянуться на 10 лет назад, то можно сказать, что, мол, да, тогда это было инвестицией. Но если аренда и ипотека не образуют вместе прибыль, то это потеря денег. Да и цели у людей могут быть разные. Может, некоторые и не хотят вкладываться в 10-50-квартирные дома, они просто хотят вложить накопленное и быть уверенными в то, что через 10 лет квартира достанется, скажем, ребенку. Это человеческое решение.

**Часто ипотека висит над человеком и давит на него. С другой стороны, каждый предприниматель знает, что наличка – это дорогие деньги. Ведь достать 20 тыс. евро наличными – это тяжело и муторно. Вместе с тем можно добавить 80 тыс. из банка – но они ведь тоже жмут.**

Да, да. Есть разделение рисков. Если это лишь одна квартира с одной ипотекой, там живет арендатор, который затем он уходит, то кто будет платить вместо него? А если у вас и самого еще ипотека, то надо рассчитать, что, если арендатор уходит, вы могли бы заплатить ипотеку из своего кармана. Это ведь стресс. Но надо учитывать такие риски. Поэтому диверсификация рисков – это владение несколькими объектами недвижимости, и, если у тебя, скажем, таковых 10 – ты можешь закрыть ипотеку с другой прибыли и, по крайней мере, не уйти в минус. Какое-то время перекантоваться. Ведь все равно придет новый арендатор. Я специально в свое время нашла пентхаус с тремя спальнями, потому что могла сдавать его в аренду разным людям. Если ушел один арендатор, у меня всегда оставалось еще двое, и все затраты покрывались бы. Я специально посчитала, что дополнительная спальня тогда обошлась лишь на 30 долларов больше для выплаты ипотеки, нежели я бы купила объект с 2-мя спальнями. А стоимость аренды составляла 450 долларов. Понимаете?

**Иначе говоря, сдача в аренду квартиры с одной спальней не даст ничего. С другой стороны, в спальнях районах Таллинна есть квартиры с арендой в 500 евро (2-3-комнатные). Если смотреть со стороны ипотеки, конечно же, ежемесячная сумма для ее выплаты будет существенно меньше. Люди понимают эту разницу. С другой стороны – спальные районы и дома в них 70-80-х годов при огромном количестве нового жилья наверняка должны упасть в цене? Как это просчитать?**

Это называется спекуляцией. Никто не знает, где что упадет или возрастет, в какую сторону двинется экономика. Или падение валюты, или повышение процентов в банке и т. п. Есть формулы расчета, они показывают, где следует остановиться. Есть время, когда лучше что-то купить, потом подождать, продать, а разницу можно реинвестировать. Я, например, сейчас инвестирую не для того, чтобы купить, а затем продать, а для создания денежного потока. Просто подошел такой момент. Большого зазора между куплей-продажей нет.

### **Это такая рыночная ситуация?**

Да. Трудно найти серьезные выгодные спекулятивные предложения. Но такие есть. При любом экономическом цикле есть хорошие сделки. Но надо найти человека, который поможет на них выйти. Если вы

покупаете недвижимость даже для себя, обязательно надо посмотреть несколько вариантов. Можно ли ее впоследствии разделить, сдать в аренду, из гаража сделать студию и тоже сдавать и т. д.

**Да, многим, включая меня, ничего более путного, чем купить квартиру и пересдавать ее (включая посуточную сдачу), не приходит в голову. Но ведь важно понимать, где искать ту «убитую» недвижимость, о которой шла речь. Или искать объекты, которые отбирают судебные приставы. Но и на нее рыночные цены недешевы, а именно по ним судебные исполнители ее и реализуют.**

По поводу посуточной сдачи. У меня таких объектов было, думаю, порядка 7 штук, притом в разных странах. Там тоже есть своя формула. Эмоции должны отсутствовать, важен хороший расчет. Совет – недвижимость, которая планируется для посуточной сдачи, должна быть не менее 27 кв. м. и не более 42 кв. м. Тогда из нее можно извлечь прибыль.

**Почему? Больше 42 кв. м. – это дорого и нерентабельно?**

Потому что площадь больше – это уже, как правило, не студия. Чем хороша студия? Туда можно заселить двоих, каждый заплатит, скажем, 50 евро. А если это полноценная однокомнатная квартира большей площади, ее можно сдать дороже – по 55-60 евро за ночь. Но если площадь на 12 кв. м. больше, то и цена, которую вы заплатили за эту квартиру, будет где-то на 24 тыс. евро больше. Получается, что, переплатив такие деньги, вы обеспечиваете себя прибылью от посуточной аренды лишь с 10% сверху. Когда я покупала квартиры в разных странах, то часто встречала людей, которые все время хвалили свои квартиры – показывали фото и т. д. Да, это все и так понятно. Правильное расположение, правильный расчет и т. д. Но это не должны быть хоромы в виде пентхауса, которые планируется сдавать за 90 евро в сутки, когда я могу сдать за 50 евро 27 кв. м. Для меня важнее прибыль, нежели показать на вечеринке, что у меня такая крутая квартира, а самой сидеть и думать, как бы ее сдать.

Такая дорогая недвижимость, как правило, падает в цене быстрее всего и более всего. При этом недвижимость малой площади обратно поднимается в цене быстрее, к тому же ее можно продать даже за наличные, которые, как правило, у людей находятся. Например, родители могут купить или арендовать для детей как раз небольшие квартиры. При экономическом кризисе маленькие квартиры более рентабельны. Не смотрите на то, что, если вы не купите большую квартиру и не похвалитесь, вас кто-то упрекнет. Думайте о себе, о своей семье, о своем кошельке, а не об отражении социального статуса. Показали красивую виллу и пошли домой, и все. Но это никому не надо. А вы себе создаете большие проблемы и увеличиваете риск. Но смотря у кого какая ситуация. Если люди знают, как эту виллу сдавать, как ей управлять – почему бы и нет? Вариантов очень много. В общем, для аренды лучше с 27 до 42 кв. м.

**Елена, я знаю, что у тебя еще есть и гостиница в Англии. Правильно ли я понимаю, что это уже более высокий уровень покупки и обслуживания? Это ведь туристы, гости, booking.com, tripadvisor.com и т. д. Расскажи про это, пожалуйста, подробнее. Зачем ты ее купила?**

У меня ранее была недвижимость для туристов в разных странах, примерно 7 объектов. Но мне все время хотелось обладать зданием, где располагалось бы минимум 10 квартир. Где я могла бы управлять ими.

**Мечта инвестора?**

Да. Ведь все сбывается, если мечтаешь и идешь к этому. Все возможно. Когда я искала такое здание, то, найдя то, чем владею сейчас, поняла – это оно. Здание было закрытым, поскольку владелец не платил налоги, здание у него почти забрали.

**Что за здание?**

Это было здание с разрешением на обустройство гостиницы и ресторана с кафе.

**Оно когда-то работало в таком виде?**

Да. Это здание было возведено 100 лет назад, притом никогда не перестраивалось, там работы было очень много. Вот даже сейчас здание на финальном этапе ремонта, окончательные работы по внутренней отделке завершатся примерно через 2-3 месяца. Может, частями будем открывать. Насчет управления. Когда мы поднимаемся на новую ступеньку, нас порой ждут задачи, о которых мы даже не подозревали. Так что выяснилось, что нужен и архитектор, и инженер, который сможет перестроить всю крышу. Да и вообще нужна целая строительная компания.

**Здание, насколько я понимаю, досталось не в очень хорошем состоянии? «Убитое», как мы говорили?**

Да.

**И было разрешение для обустройства там гостиницы?**

Да.

**Уместно ли будет спросить, сколько оно стоило?**

Я его купила очень дешево, за 135 тыс.

**Какова площадь?**

Общая полезная площадь для использования под кафе и гостиницу порядка 1000 кв. м. Но здание было в таком состоянии, что там и голуби летали, и крыша текла. Само здание было в порядке, все разрешения были. Надо было все вычистить, отремонтировать. Мне посчитали, сколько это будет стоить.

**Сколько ушло на ремонт и реставрацию?**

450-500 тыс. Итого 650 плюс уже 90 ушло на внутреннюю отделку, а она требует еще 400 тыс.

**Итого где-то 1 млн.?**

Около 1,3 млн.

**Ты в этом проекте одна или кого-то привлекла?**

Одна, но мои деньги в какой-то момент были полностью истрачены, поскольку такие вещи всегда бывают с сюрпризами. Тогда, конечно, появились частные инвесторы – это люди, которые меня знают уже годами. То же самое – в семье, например, инвестировали, под какой-то процент, разумеется. Деньгами нужно оперировать с холодной головой. Если это семья, друзья или иная компания – все они должны располагаться на одном и том же уровне по финансам.

**Они считаются пассивными инвесторами?**

Да.

**Они просто дают деньги, ждут свою прибыль, не лезут в управление?**

Да. Я бы никого и не пустила управлять таким объектом. Почему я изначально вложилась одна? У меня не было человека, который на этом бы уровне знал такие объекты в качестве использования для туристов. Он должен был, кроме того, подходить по характеру и целям; это очень важно – чтобы цели были одинаковые. У меня не было такого человека. Я тянула все это одна, год был очень трудным. Когда внутренняя отделка завершалась, я нашла партнера, который знает, как управлять таким зданием. У него более чем 20-летний опыт в этом. Я ему предоставила 30% партнерства.

**Это, собственно, и есть гостиничный бизнес?**

Да. У партнера есть рестораны, бары, он сдает в аренду или состоит, как и со мной, в партнерстве. Он сейчас вкладывает больше своей работы, нежели я. Пока что я немного отошла от этого, просто наблюдаю и помогаю ему в каких-то деталях. Но он занимается управлением на таком профессиональном уровне, на котором я бы не смогла это делать.

**Не выгоднее ли тебе было просто нанять этого человека?**

Нет. Потому что люди на зарплате не обладают интересом. А он нацелен только на прибыль и получит 30% акций. На прошлой неделе мы подписали договор. Но здание остается моим на 100%.

**Таким образом, он получит 30% от прибыли?**

Да. И он владеет 30% акций. Если, скажем, мы решим продать бизнес (не здание), то я со своей части буду получать прибыль от аренды здания. Плюс 70% профита от бизнеса.

**Почему ты разделяешь здание и бизнес?**

Потому что здание – это инвестиция, а бизнес – это бизнес. Разные вещи.

**Если ты захочешь продать бизнес, то это будет гостиница без здания?**

Да.

**Это будут бизнес-процессы, обустройство, работа персонала, но не здание?**

Да.

**Надо запомнить и записать. До этого в моей голове это было единым целым.**

Раньше многие думали: «А что такое холдинг, холдинговая компания?».

**А что это, кстати?**

Это отдельные юридические образования для зданий, видов бизнеса. Или частные виды бизнеса, которые приносят прибыль от аренды. Они не должны смешиваться в один тип бизнеса. Иначе это риск, а его следует разделять. Если бы я владела и зданием, и бизнесом в одном целом, и захотела бы взять кого-то на 30%, человек, не вкладывая денег в здание, стал бы обладателем и 30% здания. Это уже другое. Ведь может быть так, что у нас идет-идет бизнес, а потом мне необходим будет рост, и я скажу: «Заботы с гостиницей занимают слишком много времени, я хочу продать бизнес». Но аренду со сдачи здания я буду получать. Здание будет моим. То есть я все равно остаюсь инвестором, а бизнес уберется.

**Правильно ли я понимаю – сейчас эти 30% твоего партнера будут ему выплачиваться, когда прибыль станет реальной?**

Да.

**А если берем человека по найму, то платить ему надо только завтра?**

Да, так.

**Как у тебя просчитано, когда бизнес будет приносить прибыль?**

Такой расчет осуществляется таким же профессионалом, как и управленец выше. Я общалась с ним около полугода, смотрела, наблюдала за ним. У меня были еще 3 кандидата. Я не устремляюсь в отношения с людьми сразу же, я смотрю за ними в течение времени. Насколько они профессиональны, насколько легко мы можем сойтись, каковы у нас цели. Какую прибыль мы можем обеспечить друг для друга. И вот я вижу, что человек постоянно идет вперед со мной. Другие отходят. Кто-то хочет побольше зарплату, кто-то – больший процент от бизнеса. Правильный человек всегда остается. Среди инвесторов это словно свидания. В принципе, это можно отнести к любому бизнесу.

**Особенно если искать партнера.**

Да.

**Они ведь тоже не выпрыгивают из ниоткуда.**

Точно.

**Очень такая, знаете ли, женская схема, когда надо сходить несколько раз на свидание и посмотреть, пришел ли партнер с цветком, заплатил ли за обед, как-то так.**

Но ведь и он тоже смотрит.

**Ну да, правда ли его инвестиции в цветы и обед увенчаются успехом?**

С другой точки зрения, если за меня заплатили за ужин, я могу сама взять и купить мороженое.

**Ты в ресторане позволяешь мужчине за себя платить?**

Да. Или я могу заплатить, смотря по ситуации.

**Тебя коснулась европейская эмансипация, при которой, закончив ужин, мужчины спрашивают: «Ну что, пополам?».**

Разные бывают случаи. Например, муж у меня голландец. Когда я пошла на работу, он мне сказал, мол, твоя зарплата – это твоя зарплата. А моя зарплата – это твоя зарплата.

**Это прямо так по-нашему.**

То есть он мне отдает все. Он сразу мне об этом дал знать.

**Это и вправду типично для Голландии?**

Очень. Все, кто нас окружают – партнеры или знакомые и т. п. (а с детьми их стало еще больше, т. к. дети дружат в классе), у всех так же.

**То есть ты бы могла работать на помаду и на колготки? И он бы тебе и слова не сказал?**

Изначально мы решили, что мою зарплату будем откладывать, а на его жить. У меня есть отдельный счет, на который он со своей зарплаты умудрялся пересылать 300 евро – на косметику, иные нужды и т. д. Мол, ты не просто свою зарплату откладываешь на нашу недвижимость, но должна обладать и какой-то собственной свободой.

**У тебя очень дальновидный муж. Он ведь понимает, что на эти деньги ты, мечтая и вкладывая деньги, пойдешь себе колоть не ботокс, а именно отложишь их. Довольно прагматично.**

Я это вижу так – он не любит риски. Я иногда приобретала недвижимость втайне от него. Ибо каждый раз при покупке недвижимости он говорит: «Я бы это не купил!». Да он ничего бы не купил.

**Надо же – купить недвижимость и не сказать мужу. Я еще могу понять – пошла к косметологу и не сообщила супругу, а тут...**

Потому что такие операции осуществляются едва ли ежедневно. Я иногда вообще забывала, что что-то продается, пока агенты не напомнят. Поэтому иногда становилось скучно, хотелось перейти на уровень повыше, идти сквозь пот, кровь и слезы. Мне этого не хватало. Хотелось чего-то нового. Когда я покупала недвижимость при помощи агентов (у меня их несколько человек), было так, что при необходимости продать впоследствии требовалось подписать какие-то бумаги, на почту отнести. Муж интересовался, мол, что это ты продаешь? Он даже не замечал, что происходит какая-то сделка. Он не инвестор, он человек, предпочитающий не рисковать. Но риски-то есть везде. Достаточно хотя бы на улицу выйти. И сам он никогда недвижимость бы не купил. И это прекрасно понимает.

**Это характер такой?**

Да. Когда мы в Черногории впервые приобрели недвижимость, он также заявил, что никогда бы не купил ее. Мол, контракт недостаточно хорош, то да се. Я ему пояснила, что бумажка – это бумажка. Главное, через кого ты покупаешь, ведь все зависит от людей. Конечно, бумажка обязательно нужна – на случай, если что-то случится. А так – положили ее в ящик, забыли о ней, двигаемся дальше. В партнерстве надо продумывать возможности самых плохих ситуаций. Скажем, живут муж с женой душа в душу, потом разводятся. Нужно обязательно какой-то договор насчет денег. Созданный на холодную голову. Никаких эмоций.

**В советском менталитете это не приветствуется, само собой. У тебя, кстати, есть брачный контракт?**

Есть. Обязательно.

**Что там указано?**

Там написано, кто с какой суммой куда вложился. Еще написано, что все то, что было до свадьбы – это отдельно. А то, что мы делаем вместе – это 50 на 50.

**Если вдруг люди расстанутся, то все остаются при своем накопленном до свадьбы?**

Да.

**Чья была инициатива?**

С обеих сторон. У меня всегда есть какой-то контракт с агентами по недвижимости, без этого уже никак. А для него это совершенно нормальное явление.

## **Были ли прецеденты, что тебе по этим контрактам надо было идти и судиться?**

Да, были разногласия. Но зависит от страны. Есть люди, которые хотят от тебя получить деньги, и они сделают все возможное, если для них это цель. Они специально, в течение времени будут писать сообщения по электронной почте так, чтобы тебя запутать. Есть очень много таких. Но если ты хорошо подкован, то и к этому готов.

Потом они собирают всю эту почту и оборачивают против тебя. И они оперируют не контрактом, а как раз такими сообщениями. Скажем, говорят: «Я покрашу тебе стены». А в почтовом сообщении было дополнение: «Может, я еще и двери сделаю?», я отвечала, мол, посмотрим, надо посмотреть расценки на работу. Приходит, красит стены, меняет двери и говорит: «Готово». Я отвечаю, мол, мы насчет дверей не договаривались. Я он в ответ: «Как так? Вот, ты же писала!». Я еще раз сказала, что все зависит от цены, а ее не было. В ответ слышу: «А я месяц назад говорил, какая у меня цена работы за день». И я вижу, что это было сделано специально. Но, к слову, у меня так было лишь раз. Все закончилось благополучно, потому что я не люблю конфликты. Если я такое вижу, стараюсь моментально закрыть вопрос. То же и со сделками. Иногда она рассматривается долго, например, 2 месяца. Мы смотрим все расчеты, стратегию и т. п. Если что-то не сходится, мотивация падает, пропадает интерес. Я могу позвонить и сказать, что от сделки отказываюсь. Если нет интереса дойти до конца, все бесполезно.

## **Ты интуитивно это чувствуешь?**

Нет, по цифрам. Скажем, подобное было прошлым летом. Сделка была на 2,5 млн. Цифры были очень хорошие, но потом всплыли какие-то налоги, которыми объект должен облагаться в течение какого-то времени. Они съедали почти 50% от сделки.

## **Откуда тебе стала известна такая информация?**

Для начала не следует бежать на сделку, сломя голову. Нужно ее досконально и везде рассмотреть. Смотря какая страна. Обязательно надо привлечь местного бухгалтера, юриста, спрашивать местных агентов, звонить по банкам, выяснить уровень дохода и затрат людей.

## **То есть ты приезжаешь в страну и начинаешь выяснять все о недвижимости? Находишь бухгалтера, маклера, людей, начинаешь с ними беседовать?**

Да. Причем не одного в своей области.

## **К ним надо приходиться на консультацию?**

Нет, я звоню по телефону и честно объясняю ситуацию. Если есть вещи, которые не упоминаешь, а потом выясняется что-то новое, бывает очень неловко. Дело нужно делать чисто на 100%. Говорить то, что точно знаешь. Если что-то тебе неизвестно, это всегда понимают. Скажем, если я звоню юристу, то так и спрашиваю: «У меня такой-то контракт, сколько будет стоить зафиксировать такую-то сделку?». Неважно даже, касается ли дело недвижимости или бизнеса. Мне называют сумму. Я поспрашиваю у других юристов и сравню.

Или, скажем, совершенно новая ситуация. Недавно мне сказали, что зафиксировать сделку стоит 2000, а я ответила, что, по другим источникам, ее стоимость равна 1000. Мол, не сбросите ли вы цену до 1000? Я все равно выжму справедливую цену. Если одни и те же бумажки зафиксировать стоит у одного 1000, а другого 2000, почему я должна переплачивать? Я лучше за эти деньги стены покрашу. Или куплю детям велосипеды. Или отложу, чтобы потом купить недвижимость. Тысяча к тысяче – вот и другая недвижимость. Всему есть своя цена. То же самое касается и информации. Иногда бывает, что платишь больше, но человек настолько логичен и хорошо объясняет, так советует, что грех не заплатить. У меня, скажем, был один советник, который стоил очень дорого. Но зато он мне сберег денег в 2 раза больше. Я видела, насколько этот человек достоин своей оплаты.

## **Скажи, пожалуйста, пользуешься ли ты каким-то чек-листом – что ты должна проверить при очередной покупке недвижимости?**

Раньше да, конечно. Теперь это на автомате уже.

## **Нет никакой шпаргалки, куда ты ставишь галочки?**

Сейчас нет. Скажем, мне просто высылают фотографии, поясняют, что это, какого типа недвижимость. У меня параллельно возникают вопросы, и я по опыту знаю, что покупать, а что нет. Опять же, это все рассчитывается, тут сложного нет. Можно посмотреть, что за объект – здание застройщика, объект для ежедневной сдачи или на долгий срок. Для разного типа недвижимости свои расчеты. Приблизительно схема одна, но в зависимости от вариантов есть нюансы. И всегда должно быть несколько вариантов.

**Это должен быть склад характера, чтобы быть таким инвестором? Когда ты вкладываешь куда-то кучу денег, когда объект располагается где-то в другой стране. Фактически у тебя сейчас объекты чуть ли не по всему миру, так?**

Да, много стран.

**Как ты ими управляешь?**

Управляют местные.

**Агенты на местах?**

Да, но я сразу с ними не вхожу в сделку на полную стоимость, а лишь на очень маленькую сумму. Что-то ищу, спрашиваю, задаю вопросы о юридических моментах, об управлении. И смотрю, какой сам человек. Если надо, слетаю в страну 4 раза, перезнакомлюсь с 200 агентами, и тогда у меня уже вырисовывается картинка. Но сразу недвижимость я не покупаю, это большая ошибка. Есть люди, которые едут в другие страны приобретать недвижимость от застройщика – готовые квартиры, на которых ничего нельзя сделать. Аренда будет пару месяцев. Короче, надо смотреть агентов, недвижимость – своего рода устроить себе путешествие.

**Лен, очень впечатляет твоя целеустремленность. И терпение, хотя ты говоришь, что ты нетерпеливая. Для меня это запредельная норма терпения. Но что-то подсказывает, что в этом бизнесе одни мужчины.**

Да, это так. Женщины есть, но они, как правило, продают недвижимостью или управляют ею.

**А ты инвестор. Как они на тебя реагируют?**

Строители, агенты, архитекторы, инженеры, агенты-инвесторы – все это для меня партнеры. Они находятся на моем же уровне, как и я, плюс у них еще дополнительный бизнес, где они управляют недвижимостью, ищут ее. И когда находятся, говорят мне – мол, Елена, у нас есть такая-то сумма, давай вместе вложим ее. И мы начинаем рассматривать. Когда я была в Англии, встречалась со своим архитектором, который 30 лет занимается дизайном, и я ему задала вопрос – сколько женщин-инвесторов, подобных мне (купили здания, покрасили стены, чтобы сделать бизнес и т. п.) он встречал? Он ответил, что за 30 лет у него было 1700 проектов. В этих проектах были задействованы всего 2 женщины – притом, что им деньги дали мужья, чтобы те были чем-то заняты. Одна из Омана, другая из Саудовской Аравии. Еще три были в Британии. Я оказалась третьей, которая сама все заработала, а не от кого-то получила сама. То есть из 1700 проектов у него было только 5, в которых инвесторами были женщины. Из них добились успеха самостоятельно только три. Вот такой маленький процент.

**Почему?**

Когда идешь на большие сделки, у женщин наступает перелом – это мое мнение. Я вижу это по общению и с другими женщинами, они останавливаются и думают – ой, я ведь женщина, меня не возьмут в сделку. Или же им важно прийти на встречу, им важно накраситься. Я же могу прийти на встречу в кедах, простой шапочке, уставшая, потому что спала ночью всего 2 часа. Мне неважно остальное.

**Как они реагируют на это?**

Не знаю, что они думают. Я пришла и осуществила сделку – то, что мне нужно. Покрасить помещение, продать его, арендовать и т. д. У меня есть свой план, я его реализую. Пункта «понравиться как женщина» там нет. Как и пункта обзавестись партнерством лишь на том основании, что я женщина.

**Имеешь в виду флирт?**

Да, вроде того. Но это уже эмоции.



Наконец-то европейский подход! Я очень надеюсь, что он когда-то придет и к нам. В свое время я услышала в свой адрес что-то типа того, мол, пришла без макияжа, да и не выпалась – поэтому вопрос мы будем решать четко, быстро и по делу. И мне мужчина сделал легкое замечание, мол, женщина в люди должна выходить все-таки в макияже. И сделка практически сорвалась, ибо было достаточно обидно. Ведь речь шла не о моей красоте. Ведь последующие дела после подписания договора мы вообще будем вести по электронной почте, в мессенджерах, будем созваниваться и т. д. Нам не жить вместе, он не должен судить по мне на основании накрашенного лица.

В этом случае я бы не вела сделку с таким человеком.

**Между тем, тогда это был звоночек, который плохо закончился.**

Если меня воспринимают по тому, есть ли на мне косметика или нет (или женщина я или нет), то дальше наступает осуждение.

**Предвзятое отношение.** Потому что я знаю, что значит заходить в аудиторию, где сидят промышленники – стройка, индустрия и т. д. Необязательно непосредственно строительство, это может просто руководство компании. Женщин они не воспринимают всерьез.

Смотря какая страна.

Ну про восточные страны я вообще молчу. У меня был восточный клиент, он пришел ко мне на консультацию, но поверить в то, что я говорю, он не мог. Ну не принято у них рассказывать женщине мужчинам, как вести бизнес. И мы именно поэтому не смогли сработаться. Через пару лет он получил те же рекомендации от мужчины, стал их применять. Но у нас все же здесь вроде как Европа, и мы будто бы толерантнее. У меня, к слову, больше клиентов-мужчин. Чем выше ценник, тем больше мужчин. Женщины заказывают маленькую работу, что-то по мелочи. Нет ни одной женщины, которая бы оплатила свыше 5 тыс. евро.

Вот.

**Только мужчины. Почему?**

У них выше самооценка, и они знают, что идут на массу. А женщина смотрит очень персонально. И это немного мешает, к тому же, это очень сильно мешает повышению самооценки.

**Есть какой-то стопор – считается, что женщина больше должна быть в семье, очаг и все такое. Пару дней назад я думала, как мужчина и женщина ощущают себя в семье. Например, женщина накормила, напоила, привезла-отвезла, еще и бизнесом занимается, позвонила кому-то в пути. Многозадачность, иначе говоря.**

Да. Но вот я задумалась – а что делает мой муж? Но если я буду говорить о том, что делает он, у меня возникнет ощущение, словно ничего не делаю как раз я. Я ночью просыпаюсь в 3 ночи, начинаю работать – в голове словно свербит, надо решить какую-то проблему. Чтобы уже утром проблема начала решаться через других людей. Или с 3 до 5 мне могут приходить какие-то электронные письма, я на них отвечаю. Не могу заснуть. Потом мне надо чуть подольше поспать. Я засыпаю в 7 утра, когда дети, наоборот, просыпаются. Муж собирает детей в школу, отвозит, едет на работу. Приезжает с работы, готовит ужин, убирает игрушки, затем идет на йогу или куда-то еще. А утром, пока он везет детей в школу, я просыпаюсь, иду на йогу, а затем уже начинаю работать. Потом я забираю детей, и они висят у меня на шее, кричат, бегают, еще могут и друзей пригласить. А у меня в это время телефонные звонки, решения, юристы – все это нужно делать. Попробуй поработать, ну сами знаете. Да все знают.

**Ну да, одной рукой печатаю, другой кашу мешаю, потом пришел старший ребенок, ему тоже надо уделить время, обсудили что-то, составили список, тут же сделали детские платежи, например. Потом уже пора спать укладываться, и потом ура – удаётся поработать.**

Да-да-да. Но в то время, когда я с детьми, муж спокойно работает, пьет кофе в офисе и обсуждает спокойно дела без всякого хаоса.

**Я, когда представляю своего мужа в офисе, мне тоже кажется, что у него не жизнь, а малина.**

Вот именно. А когда муж остается работать дома, он жалуется – не получается. Я ему тогда отвечаю, что занимаюсь этим постоянно. Меня, в среднем, неделю в месяц нет дома. Вообще все зависит от количества дел. Я за раз улетаю на 2-3 ночи, как правило. Дома остается муж, он и работает, и с детьми – их надо забрать из школы в 2 часа. Жалуется, разрывается на части. Вот он эти дни и мучается. У меня-то с утра до вечера полностью забиты все часы – встречи, переезды, звонки и т. д. Я как можно больше делаю, чтобы побыстрее вернуться домой. А дома я продолжаю работать вместе с детьми. Но, если посмотреть его дела, их будет тоже много. Просыпается, готовит для детей бутерброды, привозит их в школу, приходит домой, убирает игрушки, еще раз готовит. Дальше он ездит на велосипеде (скоростном или горном) или идет на йогу.

### **Зато расслабляется в рабочий день.**

Да. В общем, у каждого своя история. Но мужчины не выходят на сцену и не говорят: «Как много я работаю, как много слежу за детьми!». В то же самое время они не скажут: «Я пришел на сделку, а там сидит женщина. Сделка поэтому и не состоялась», об этом они тоже умалчивают. У них ведь тоже есть своя самооценка.

**Если честно, то мужчина, придя на сделку, и, увидев там женщину, будут мусолить это неделю: «Я пришел, а там один тетки сидят». Причем «тетки» - это очень приличное слово, на самом деле там другие слова. Возникает ощущение, что ему придется договариваться со всеми женщинами, которые там присутствуют. Думаю, что мужчинам тоже непросто в этом случае. Но если на сделку приходит женщина, а там куча мужиков – ей вообще приходится прыгать выше головы, чтобы доказать свою компетенцию и навыки.**

Это правда. Архитектор, у которого я спрашивала о количестве женщин в бизнесе, так и сказал – женщине в бизнесе себя нужно проявить в 10 раз активнее, нежели мужчине, чтобы последний ее воспринимал серьезно.

### **Ну почему так?**

Думаю, в силу природы мужчина хочет быть сильнее и влиятельнее. Мой муж, с другой стороны, не твердит повсюду, мол, я тут с детьми сижу, бутерброды делаю, а жена у меня, понимаешь, разлеталась по разным странам. Хотя на самом деле он иногда мне так и говорит. Но в целом он со мной очень терпелив. Я думаю, ему очень со мной хорошо, я довольно гибкий человек. Надо покушать, поем, не надо – ну и не надо. Можно убрать, не убрать и т. п. Для меня главное, что цель достигнута. А у него, наоборот, все по расписанию – мои цели для него сложны. Бизнес или сотрудник по найму – это разные вещи. Он в силу этого, возможно, немного страдает. Я – нет, хотя ситуацию с его стороны тоже могу представить. Но я делаю все, чтобы это смягчить. При этом мужчины, которые ходят на сделку, не говорят о том, что у них есть дети, не пишут об этом, например, в SMS. Женщины-то всегда напишут. Мол, я с детьми, я лечу, меня не трогайте. Представляю картину – чемоданы, дети бегут, всем надо мороженое и т. д. О каком телефонном разговоре может быть речь, когда ты бежишь с самолета на самолет или везешь куда-то детей? Я своих иногда даже на работу беру. Смотря какой распорядок, какой график у мужа. Мужчина на этом не акцентирует внимание, у него чистый бизнес.

**Он может сфокусироваться? Я думаю, что когда ты долбишься всю жизнь в одну точку, то своего добиваешься.**

Это да.

**Женщина не может так сфокусироваться. Придя на работу, она не может перестать думать о том, что она мама с детьми. А мужчина может.**

Да-да-да.

**Женщина все это в голове должна держать одновременно. Если в какой-то момент времени тебе звонит муж, мол, срочно надо приехать домой, то ты приедешь. Если жена звонит мужу – не каждый сорвется со своей работы.**

У меня такое было, но пропало. Я в себе такое чувство убила.

**Как ты разделяешь чувства? Если хочешь вести настоящий, серьезный бизнес, следует все же обзавестись тестостероном?**

Вроде того.

**Надо где-то отключать эмоции.**

Да, это 100%. Раньше, будучи на встрече в другой стране, я бежала, думала, ой, забрали ли детей из детсада или школы (смотря какое время), покормили ли их. Потом поняла, что надо думать о бизнесе, о встрече, которая предстоит, готовиться к ней. И фокус надо сосредотачивать на том моменте, в котором ты живешь. И делаю все возможное, чтобы достичь цели. А то и цель ни достигнута, ни дети не покормлены.

**Но когда ты приходишь к детям, ты фокусируешься на них?**

Да.

**То есть ты про бизнес не думаешь? Читать, значит, читать. Играть, значит, играть. На площадку, значит, на площадку. И тогда ты уже целиком с детьми, качественно.**

Да. Это очень важный момент. Как-то раз я пошла к доктору, нетрадиционному. После родов я тогда себя немного не так чувствовала. Он мне и говорит: «Как ты думаешь, почему у людей есть дети?». Я стала отвечать заученными фразами, мол, демография и все такое, то есть без конкретики. Он сказал – тебе кажется, что ты очень занята. Когда появились дети, то кажется, что занятость возросла в 2-3 раза. Если ты знала, какая будет жизнь с детьми, согласилась бы я на нее? Мол, задумайся вот над чем – дети даны для того, чтобы исправить себя. А то ты вся такая занятая. Возьми на 5 минут книжку, почитай детям. И почувствуй каждое слово этой книжки. 5 минут (а, может, достаточно и 30 секунд) – поиграй с ними, они и сами потом, может, дальше начнут играть. Думай об этом словно о медитации. Я поняла, что с детьми, я, напротив, отдыхаю, а не переутомляюсь. И каждый раз, когда я иду куда-то с детьми, думаю: «Ой, как хорошо, что я увижу их. Спрошу, как дела, мы пойдем купим какую-нибудь булочку...» и т. д. То есть времяпрепровождение с детьми – это момент отдыха. У меня дочка может что-то сама рисовать, но может и искать, чем ей заняться. И мы начинаем рисовать картину. Я достаю краски, кисточки, я специально купила холсты. Мы начинаем рисовать. Она видит, что я рисую иначе, нежели она. Повторяет за мной, я вижу, что она увлечена. Это увлечение способно затянуть ее часа на три. Она полностью фокусируется на рисунке. Потихонечку я отхожу, занимаюсь своей работой. Я и вместе с ней отдохнула, полностью переключившись, и тишина в доме – каждый занимается своим делом. И вот такие 30-секундные отключения на каждого ребенка по их интересам приводят к тому, что я и сама отдыхаю, и поработать удастся.

**Я такую методику для себя открыла, когда прочитала о качественном времени. Такие перерывы могут длиться всего по 5 минут в день, но это полный фокус и полное погружение. Я очень четко понимаю, что пытаться работать за компьютером и одновременно слушать ребенка – это отнимает жизненные силы минимум на полдня. И выматывает энергетически. Но если ты закрываешь компьютер и говоришь: «Да, мой дорогой» и начинаешь играть, то все происходит по-другому. Поэтому в данном случае это отличный жизненный совет, о котором надо написать большими буквами. Что мама тоже может делать бизнес. Приходится ли тебе подстраиваться под мужскую игру?**

Нет, есть моя игра и мои правила. На 100%.

**Они женские?**

Я даже не знаю. Они есть и есть. Существует цель – что-то сделать. Цель состоит из задач, которые нужно решать, с какими людьми встретиться. Как правило, это мужчины, но это неважно – это все равно моя цель. И это цель, которую я привношу в свою жизнь, в свою семью. Продолжу ли я работать дальше с теми людьми, с которыми работаю сейчас или нет – не знаю, я на этом не закливаюсь. Но я могу сказать, что я очень сильно ценю тех, с кем работаю. Например, те же партнеры в Эстонии, Британии. Это люди, которые друг другу помогают и помимо договора. Даже если он есть, то он бывает просто на словах. Бывает на бумажке, если это какой-то масштабный проект. Но иногда даже бумажный вариант мы смягчаем – мало ли у кого какая ситуация. Мы это обсуждаем, рассматриваем свои случаи, в каком-то случае я или кто-то другой можем взять риск на себя. Мы помогаем друг другу. Я уже говорила, что расчеты должны быть холодными. Но в данном случае нет одной лишь холодной математики – мол, я сделаю инвестицию, и отдача будет такой же. Она может измениться, как и цель.

**Меняется?**

Очень будет меняться. В зависимости от экономики, от людей, от самой недвижимости. Но смотря насколько гибок человек, как можно с ним договориться. И договор должен быть не на эмоциональном уровне, а на очень нейтральном. Таких людей я очень ценю, они как семья.

**Вот еще какой момент. Большинство женщин в ходе переговоров и договоров пользуется своим обаянием, женскими штучками, флиртом, такое сплошь и рядом. Мол, я девочка, давайте подпишем договорчик. Но твоя позиция мне ближе – эмоции надо отключать и работать. Считаю, что женщина может всплакнуть дома на плече у мужа: «Все, я больше не могу!», а утром встать и опять пойти заниматься делами.**

Я обычно стараюсь, насколько возможно, мужу не плакаться. Бизнес-леди, к тому же, между собой быстрее найдут язык, нежели с мужьями. Я стараюсь мужа не вовлекать ни в какие серьезные проблемы.

**Почему? Что может быть проще – прийти к мужу, заявить, что все пропало, кругом долги, я влипла и т. д.?**

У меня такое было раньше. Но ведь человек детально не знает людей, с которыми я общаюсь. Нюансов всего бизнеса. Для него это будет большая паника. В итоге у него может быть больше волнения, чем заслуживает ситуация.

**Ты боишься устроить ему стресс, потом решить ситуацию, а у него стресс останется?**

Да-да-да. А его стресс, в свою очередь, введет в стресс и меня.

**Его еще и утешать придется?**

Да, так что зачем мне двойной стресс? Я лучше позвоню подруге, с которой мы похожи. Правда, у нее сделки покрупнее, на сотни миллионов. Я вижу, куда и каким образом она идет. Я ей объясню ситуацию, она и посоветует, что сделать. То есть бывает для меня новое (или я не знаю, куда иду, быть может, следует чуточку притормозить), в чем приходится разбираться. Как правило, есть такие люди – обычно инвесторы-женщины (их, кстати, не так много на высоком уровне), хотя и мужчины тоже, которым я могу позвонить и проконсультироваться. Скажем, в Эстонии у меня тоже есть партнер, которому я звоню и поясняю, что у меня происходит в Великобритании. И он меня понимает, говорит, мол, да, у меня тоже была такая ситуация. О, думаю, значит, я уже не одна такая, и это нормально.

**Самое важное – понимать, что это нормально. Во-первых, это расширение горизонтов, во-вторых, важно понимать, что ты такой не один. Я нормальный, так работают в Голландии, в Эстонии, в США, это международный опыт. Елена, спасибо тебе большое за это интервью, очень интересно!**

Спасибо, что вы нас слушали. Пока.

**До свидания.**

***У нас в гостях была женщина-предприниматель необычайно редкого направления – частный инвестор в недвижимость. Ее невероятная целеустремленность, постоянный рост и профессионализм наверняка и вас вдохновят действовать дальше. Не ошибусь, если скажу, что до этого интервью у большинства представления о частных инвестициях в объекты были поверхностными, а то и вовсе неверными. Теперь наши гости получили пускай и базовые, но крайне важные знания – на что следует обратить внимание при подборе недвижимости, как выбирать агентов. Мы узнали, что работа инвестора в недвижимость по требованию к опыту, затрачиваемому времени, уровню ответственности, терпению может существенно превосходить ресурсы и заботы традиционного предпринимателя. Что без хорошего партнера инвестиционный риск может быть крайне высок, и что можно стать обладателем недвижимости за неполную стоимость. Инвестируйте с нами и переходите на новый уровень!***