

СЕМЕЙНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ОФИС ВАШЕЙ СЕМЬИ



- Как создать и сохранить капитал
- Как получать пассивный доход
- Как процветать много поколений

Э. Фрейм

Э. Фрейн

СЕМЕЙНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ОФИС

КЛАН

АРХИТЕКТУРА ПРОЦВЕТАНИЯ СЕМЬИ

- КАК СОЗДАТЬ И СОХРАНИТЬ КАПИТАЛ
- КАК ПОЛУЧАТЬ ПАССИВНЫЙ ДОХОД
- КАК ПРОЦВЕТАТЬ МНОГО ПОКОЛЕНИЙ

**Практическое руководство для семей и руководителей Инвестиционных
Семейных Офисов**

Издательский дом Helen Limonova
2021

© Эфраим Фрейм, 2021

Клан. Архитектура процветания семьи. Как создать и сохранить капитал, получать пассивный доход и процветать много поколений / Эфраим Фрейм. — Тель-Авив: Издательский дом Helen Limonova, 2021. — 489 с. Издание 8-ое, дополненное.

УДК 82-3

ББК 84-4

Если что то кажется слишком хорошим, чтобы быть правдой, возможно, так оно и есть...

ЗАМЕЧАНИЕ ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Эта книга отражает мнения и идеи ее автора.

Не следует рассматривать ее как рекомендацию покупать или продавать любые инвестиционные инструменты.

Приобретая данную книгу, вы должны понимать, что автор и издатель не несут никакой ответственности за любые ваши действия, вызванные чтением данной книги.

Законы меняются от страны к стране, так что, если читателю требуются подробные финансовые или юридические консультации, ему следует обратиться к соответствующим профессионалам.

Автор и издатель снимают с себя всякую ответственность за какие-либо негативные последствия, риски или потери, прямо или косвенно вызванные практическим применением материалов из этой книги.

ПРИЗНАНИЕ

Я вспоминаю ключевые моменты, после которых жизнь «пошла по-другому». Их было много и они были вовремя.

Когда ученик готов, приходит учитель. Человек говорил одну фразу и эта фраза открывала передо мной новый мир. Люди «тянули» меня дальше, а я упирался. Но, к счастью, они были настойчивы!

Я благодарен безгранично всем.

Я знаю, что большинство людей всю жизнь ищут путь, который приведет их к финансовой свободе.

А существует ли самый лучший путь или стратегия, которая гарантированно приводит к финансовой свободе?

Не предположения или теория, а подлинное знание, что это именно так?

Есть. И это просто. Как все, что верно.

Достижение финансовой свободы - это простая формула.

1. Берём максимальную ссуду и покупаем актив (инвестиционный объект), который растёт в цене по сложному проценту и приносит регулярный доход (например, недвижимость).

2. Доход покрывает выплаты по ссуде и актив постепенно «выкупает сама себя».

3. Форсировано увеличиваем стоимость и доход от актива.

4. Делаем новую оценку, берем дополнительную ссуду под этот актив и направляем полученные деньги как первый взнос для покупки следующего актива.

5. Повторяем цикл много раз.

6. Оптимизируем налоги, чтобы сохранить больше прибыли внутри системы.

В результате роста цен на эти инвестиции, быстро создается капитал, который бесконечно растет и превращается в бесконечно растущий пассивный доход.

Растущий пассивный доход позволит иметь финансовую свободу следующим поколениям.

Как богатые становятся еще богаче.

Имущество богатых людей растет в цене и генерирует доход, больший, чем необходимо для покрытия их расходов. Та часть, что остается, инвестируется в другое имущество, которое растет в цене и тоже генерирует доход. И так далее, и так далее. Таким образом, количество имущества, которое генерирует доход, растет, общий доход растет, цена на имущество растет.

Богатые покупают активы — имущество, которое дает растет в цене и дает постоянно растущий доход.

Прочтите внимательно эту фразу и подумайте над ней! Прочтите еще раз! Это ключ к финансовой независимости вашей, ваших детей, внуков, правнуков и далее везде!

ОТ АВТОРА

Деньги – это энергия. И если энергии мало, мы становимся менее живыми...

Хорошо бы в детстве или юности встретить человека, который неспешно и с терпением объяснит, как жить эту жизнь. Покажет, что на самом деле движет людьми. Проведет по истории этого мира со дня его основания. И научит мудрости. Во всем.

К сожалению, жизнь имеет свойство заканчиваться.

Своим умом не дойдешь и от жизни не научишься. Просто не успеешь. Уже 50 лет, а все только начинается? Грустно. Лучше научиться.

Я бы хотел, чтобы у меня был такой учитель, когда мне было пять лет.

Поэтому я написал эту книгу. Это мой рассказ себе, пятилетнему.

В книге я обращаюсь к читателю на «ты». Как к себе, которому рассказываю захватывающую историю.

То, что ты узнаешь — мой реальный инвестиционный опыт, полученный после многолетних проб и ошибок. Эти ошибки стоили мне миллионы долларов. И 40 лет блужданий. Почти как в пустыне, после выхода из Египта.

Я знаю, что большинство людей всю жизнь ищут путь, который приведет их к финансовой свободе.

А существует ли самый лучший путь или стратегия, известная человеку, которая гарантированно приводит к финансовой свободе?

Не предположения или теория, а доподлинное знание, что это именно так?

Есть. И формула очень проста. Как все, что верно.

В этой книге описан этот инвестиционный путь. По которому я мог пойти сразу, если бы его знал.

Но ты, мой читатель, прочтя эту книгу, сможешь пойти по нему прямо сейчас. А твои потомки будут знать его с детства.

В книге мы рассмотрим некоторые инвестиционные стратегии. Самые безопасные и самые прибыльные. После многих лет поиска и проверки на своем опыте, среди всех (почти!) инвестиционных стратегий, я нашел их.

Эти инвестиционные стратегии всегда будут источником дохода для твоей семьи. Сотни людей, уже применивших и применяющих эти стратегии, дают мне право это утверждать.

Применяя эти инвестиционные стратегии, 100 человек из 100 добиваются успеха.

Выполнив описанные в книге действия, ты неизбежно, через 10 лет, будешь иметь состояние в 1 миллион долларов.

Хорошо. А что дальше?

Известно, что наличие денег не гарантирует счастливую жизнь, счастливую семью и счастливых детей. Деньги делают жизнь легче.

Богатые люди знают, что деньги не дают счастье, но помогают решить проблемы. 90% всех проблем можно решить, выписав чек. Как в еврейской пословице: если проблему можно решить деньгами, то это не проблема, это расходы. Спасибо Господи, что взял деньгами!

И большой вопрос, сможет ли твоя семья сохранить и пользоваться созданным тобой капиталом, более чем 100 лет или 4 поколения. И использовать деньги во благо семьи.

Шансов, что это случится само собой, всего 3%. Три процента. То есть, из 100 человек, которые, как и ты, постарались, 97% - не смогли!

Конечно, ты самый умный и предусмотрительный. И теща у тебя золото. Но все же. В этой игре 97 из 100 умных людей, создавших огромный капитал, проиграли. Проиграл даже Корнелиус Вандернбильт, который на одолженные у матери деньги купил лодку и перевозил людей в Нью-Йорке по заливу. У него было 10 детей. В 1877 году он умер и его дети получили 100 миллионов долларов. В то время это состояние превышало размер казначейства Соединенных Штатов.

С учетом инфляции, сегодня это эквивалентно более \$140 млрд. В 1973 году собрали сто двадцать потомков Вандербильта. Среди них не было ни одного миллионера. И многие никогда не слышали имя Корнелиус Вандербильт!

Конечная цель всех инвестиционных стратегий, роста капитала и получения пассивного дохода - личное счастье каждого члена семьи.

Богатство делает человека свободным. Он может жить где хочет, делать то, что хочет и быть тем, кем хочет!

Что произойдет, если человек счастлив, живет в мире и гармонии, полон энтузиазма, знает, как воплотить в жизнь свои мечты с помощью правильной бизнес-стратегии и имеет деньги? Может ли его что-то остановить?

Нет!

Знания и финансовая свобода дают подлинную свободу выбора.

И время. Для работы над жизнью и для воплощения мечты.

Задача этой книги — помочь тебе построить инвестиционную, финансовую и личную системы в твоей жизни.

В этой книге ты узнаешь ответы на важные вопросы:

- Как создать доход 20.000 шекелей в месяц плюс инфляция и передать этот доход детям. (Не откладывая предыдущие 40 лет 4.000.000 шекелей).
- Как передать этот доход детям.
- Как купить 3 квартиры.
- Где цены на недвижимость вырастут в 2 раза в следующие 10 лет.
- Как купить квартиру на 10% шекелей дешевле.
- Как получать 10% безопасного дохода.

- Как правильно инвестировать в ценные бумаги. Как гарантировать 100% сохранность вложенного капитала и 100% участие в росте цены акции. Плюс 5% дивидендов.
- Как правильно создать свой бизнес — генератор дохода для инвестиций.
- Как создать центральный финансовый инструмент — «Банк вашей семьи».
- Как построить особую финансовую и семейную системы, в которой каждый человек будет счастлив, полон энтузиазма и финансово свободен.
- Как построить систему, которая объединит семью и позволит ей процветать много поколений вперед.
- От чего зависит мир в семье и как объединить капиталы.
- Что самое главное в инвестировании и как сделать путь короче?
- Как выстроить процесс передачи капитала семьи на 200 лет вперед.

А также на другие важные вопросы.

После прочтения этой книги, ты будешь знать об инвестициях больше, чем 99% людей.

Где-то на 100-й странице у тебя случится легкий шок, но ты его переживешь.

И лучше пережить его сейчас. А не 40 лет спустя.

Эта книга неизмеримо больше, чем курс CFA — Chartered Financial Analyst, самый престижный инвестиционный курс в мире.

Эта единая система самого важного знания в инвестировании.

Инвестиционные и другие стратегии, описанные в этой книге, работают в любой стране мира с развитой финансовой системой.

Я убежден — эта книга навсегда изменит твою жизнь. К лучшему.

Это особенная книга. Она дает подлинные знания. И если есть Знания, уходят страх и сомнения. Человек начинает действовать!

Ты получишь эти знания и сможешь передать их своим детям. А они передадут своим, а те своим.... и далее и далее... И наступит вечная эра процветания Твоего рода!

Это самый лучший подарок!

Приглашаю тебя в прекрасное путешествие, где цель - полная свобода твоя и твоих потомков.

Я желаю тебе бесконечно изобильную жизнь и осуществление всех твоих мечтаний.

Март 2021

ДО ПРЕДИСЛОВИЯ

Самое лучшее время для посадки этого дерева было 20 лет назад. Но если этого не учитывать, то самое лучшее время — сегодня

В 1992 году один человек решил купить квартиру. В Тель Авиве, на улице Нордау, за 400.000 шекелей. Утром он вышел погулять с собакой и встретил друга. Который ему объяснил, что банки — грабители, возьмишь ссуду 400.000,

а отдашь миллион (что правда!), маклера — обманщики, а адвокаты пройдохи. И вообще, цены уже падают. Потому что куда уже еще!

Квартиру этот человек не купил.

Сегодня эта квартира стоит 4.000.000 шекелей. Про ссуду давно забыли.

4.000.000 шекелей. Стандартная безопасная доходность от инвестиций — 10% в год.

Или 400.000 шекелей в год. Или 33.000 шекелей в месяц. Прогулка с собакой обошлась в потерю пожизненного пассивного дохода в 33.000 шекелей в месяц. Каждый месяц. Всю жизнь. И после.

Вывод:

- Не выгуливай собаку утром.
- Не принимай глупых советов.

По поводу собак понятно. А как отличить совет правильный от совета, который тебя разрушит?

Недавно три человека подряд сказали, что своя квартира их не интересует. А инвестиции - тем более.

Наверное, это от отчаяния. И демократии. Ты свободно можешь выбрать «не купить квартиру» и никогда не использовать уникальный инвестиционный инструмент под названием «своя квартира».

Надо провести закон в Кнессете. К каждому новому репатрианту, к каждому новорожденному, сразу прикреплять инвестиционного специалиста.

В 1990 году средняя квартира стоила 100.000 шекелей. Правительство из кожи вон лезло, чтобы каждый купил квартиру. Надо было дать своих 10.000 шекелей. Сегодня квартира стоит 1.000.000. Сделай экстраполяцию дальше.

Еще 25 лет. На 2040 год. 10.000.000 шекелей? Страшно?

«Народная мудрость» имеет последствия. В Америке, как и в других развитых странах, из 100 человек к возрасту 65 лет:

— 25 умерли

— 20 имеют годовой доход ниже \$10.000 (ниже уровня бедности)

— 50 имеют годовой доход между \$10.000 и \$35.000 (средний доход \$18.000)

— 4 имеют годовой доход свыше \$35.000

— 1 из 100 миллионер

Источник: (J. Urcivoli, Sr VP Merrill Lynch).

Шансы, что ты естественным образом окажешься миллионером — один из ста. Само собой этого не случится. Надо строить план.

В этой книге мы строим такой план.

ВОТ ТЕПЕРЬ ПРЕДИСЛОВИЕ

Посади семя и дерево начнет расти

Что нужно, чтобы ты, твоя семья, твои потомки могли жить долго и счастливо и выполнять свое предназначение в течение неограниченно долгого времени? Для этого нужна, в первую очередь, финансовая свобода.

А что такое финансовая свобода?

Это регулярное и постоянное поступление достаточной суммы денег для комфортного проживания в течение неограниченного времени, без каких-либо усилий с твоей стороны.

Допустим, тебе и твоей семье достаточен пассивный доход в размере 20.000 шекелей в месяц в течение, скажем, следующих 35 лет. Или 240.000 шекелей в год.

Вопрос: сколько денег надо накопить, чтобы получать 20.000 шекелей каждый месяц следующие 35 лет? (Деньги вкладываются в банк, где процент на сбережения 2% в год).

Ответ: Около 4.000.000 шекелей.

Вопрос: Сколько лет нужно, чтобы накопить 4.000.000 шекелей, откладывая по 1000 шекелей в месяц?

Ответ: Около 100 лет.

Но, снимая каждый месяц 20.000 шекелей, через 35 лет деньги закончатся. Обидно.

И тогда возникает вопрос:

Возможно ли получить 4.000.000 шекелей без того, чтобы копить всю жизнь?

И потом получать каждый месяц пассивный доход в 20.000 шекелей всю жизнь плюс инфляция (до 120!)? И каждый раз, когда я буду снимать 20.000 шекелей в месяц, эти 4.000.000 увеличиваются на 30.000 шекелей в месяц.

Затем передать этот доход следующим поколениям, чтобы все последующие поколения (до скончания века!) также могли получать 20.000 шекелей каждый месяц плюс инфляция?

Это важный вопрос и в книге мы найдем ответы.

КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ

Если я все знаю, чему меня можно научить?

Есть несколько препятствий в обучении. Первое и самое большое препятствие — уверенность, что я и так все знаю. Если я все знаю, чему меня можно научить? Из убеждения «я и так все знаю», нет шансов. Когда ты будешь рассказывать описанные в книге инвестиционные стратегии своим родным и друзьям, ты поймешь, что я имею в виду.

Если ты знаешь, что чего-то не знаешь, то это 80% успеха. Из пункта «я не знаю, но хочу узнать», дорога быстрая. Можно начинать обучение.

Недавно был на дне рождения. Девушка, которая там была, сказала: «я продала квартиру в Москве и хочу купить квартиру в Ашдоде. Есть 800.000 шекелей наличными». Я предложил ей прийти на мою лекцию и послушать информацию, которая необходима каждому желающему купить квартиру. Она сказала, зачем? У меня же есть маклер и адвокат. Среди гостей были люди, которые воспользовались моими советами, заработали сотни тысяч шекелей и прекрасно знали, о чем идет речь. И даже их рекомендации не помогли. Она сказала, у нее нет времени. Она купила квартиру неправильно. Убыток в миллион шекелей в ближайшие 10 лет.

Итак, первое препятствие в обучение — я все знаю.

Второе — слишком много информации сразу. Человек теряется, возникает хаос и замешательство.

Третье препятствие — неправильно понятые слова. Мы общаемся через текст, и у меня нет возможности проверить, как ты понял мою мысль. Ты можешь понять ее неправильно, если у нас разные понимания слов. Например, я пишу слово «инвестиция». В моем понимании это вложение денег в какой либо проект с целью получения своих денег обратно, плюс прибыль. Если у тебя такое же понимание этого слова, то мы на одной волне. Если у тебя другое понимание, то это проблема.

И наконец, как ты узнаешь, где та, самая важная фраза в этой книге? Самые важные фразы я выделил в тексте, и на них обращается особенное внимание. Кроме того, я много раз возвращаюсь к ключевым моментам и рассматриваю их с разных сторон.

Однажды Ицхак Пинтосевич рассказал метафору.

Приходит человек в зоомагазин и спрашивает: у вас есть двухлетняя акула? Есть, - ему отвечают. Подводят его к метровому аквариуму, там плавает акула длиной 90 сантиметров. Покупатель спрашивает: а у вас есть акула такого же возраста, но побольше? Есть, - ему говорят. Подводят к другому аквариуму, двухметровому. Там плавает акула длиной метр и девяносто сантиметров. Он снова спрашивает: а есть акула еще больше? Есть, - говорят ему. Подводят к пятиметровому аквариуму. Там плавает гигантская акула длиной почти 5 метров. Как же так, - удивляется покупатель, одна и та же рыба, тот же возраст, а размеры разные? Понимаете, - отвечает ему продавец, рыба вырастает точно по размерам своего аквариума.

Так же и человек вообще, а инвестор в частности: его рост зависит от знаний и ментальных установок.

Итак, начинаем...

Глава 1

ВАШ СЕМЕЙНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ОФИС!

Сделай шаг и дорога появится

Человеком движет главное стремление — выживать!
Человек строит свою жизнь так, чтобы выживать как
можно лучше.

Выживать как можно лучше!

Лучшее выживание включает много аспектов. Кроме денег,

есть много составляющих жизни человека. Он сам, здоровье, семья, друзья, самореализация, природа, творчество, духовное развитие.

Можно заработать много денег, комфортно прожить свою жизнь, но, чтобы по настоящему «развернуться», надо построить систему.

Динамичную систему, в которой постоянно будут реализовываться важные аспекты жизни человека и его семьи.

Эта динамичная система называется Семейный Инвестиционный Офис.

И хотя эта система известна уже тысячи лет, мало людей о ней знают.

Система гармонично реализует ВСЕ аспекты жизни человека и его семьи и ее можно передать дальше. На тысячи лет вперед.

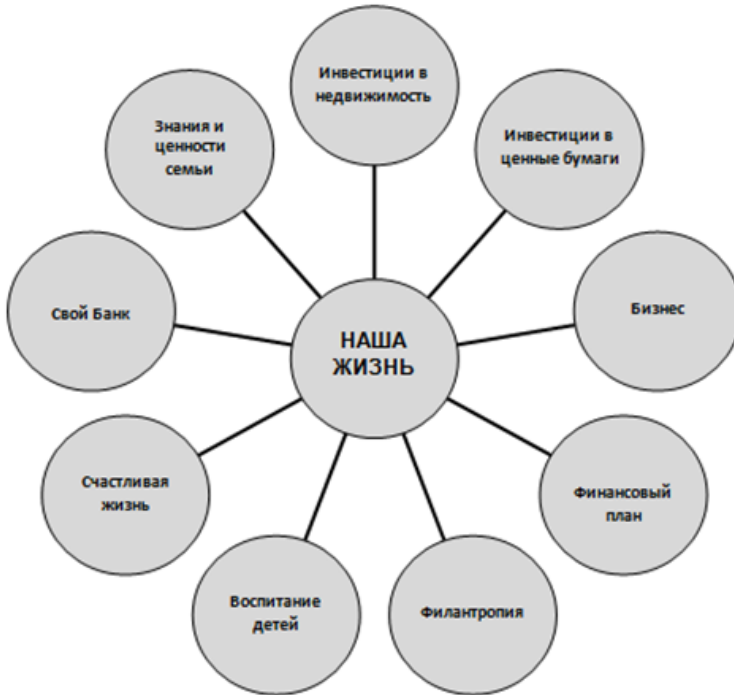
В этой системе человек и каждый член его семьи счастлив, полон энтузиазма, живет в мире и гармонии. Он знает, как воплотить свои мечты с помощью правильной бизнес-стратегии. И он имеет деньги.

Деньги это источник тепла и света. Много проблем в жизни можно решить с помощью денег. Без этой животворящей энергии в современном мире мы не выживем!

Если мы знаем эту систему, то мы действуем осознанно. Если мы не знаем эту систему, наши действия будут хаотичны и лишены последовательности.

На рисунке мы видим, из каких элементов состоит эта система и видим разные составляющие жизни человека. Каждый аспект важен. Каждый из них, в свою очередь, делится на свои составляющие.

Правильное развитие всех элементов нашей жизни и личное счастье каждого члена семьи и является задачей Семейного Инвестиционного Офиса.



Далее в книге будет рассказано об элементах Семейного Инвестиционного Офиса, относящихся к финансам и к динамике семьи.

Глава 2

КАЖДЫЙ ИМЕЕТ ПРАВО БЫТЬ БОГАТЫМ

«Уолл-Стрит — это место, где люди на «Роллс-Ройсах» приезжают советоваться об инвестициях с теми, кто ездит на метро». Уорен Баффетт

Почему большинство людей умирают в бедности? Потому что формируются ошибочные идеи в отношении денег и богатства. С детства. Родители и значимые для ребенка люди объясняют ему прописные истины и он их усваивает. Но потом

возникает вопрос: а эти истины вообще-то истинны?

Нас формируют наши убеждения и идеи, полученные в раннем детстве. Эти идеи и убеждения имеют огромное влияние на нашу сегодняшнюю жизнь, даже если мы это не осознаем.

Некоторые цитаты:

«Не в деньгах счастье»!

«Богатые тоже плачут»!

А какие чувства вызывает у тебя образ ростовщика из романов Диккенса?

Много раз я пытался объяснять людям основы инвестирования и финансовой грамотности. В 95% случаев мне вежливо говорили: да, да, нам это интересно, но потом отвлекались на что-то другое или прямо заявляли, что деньги для них не главное. А часто я просто чувствую нарастающую неприязнь. Тема очень болезненная!

Отцы народов в полной мере использовали людские инстинкты. Заповедь «не возжелай...» можно отнести и к богатству. Чтобы завоевать доверие и симпатии масс (известно, что 80% населения имеют лишь 20% денег), вожди провозглашали:

«Не имей сто рублей, а имей сто друзей».

«Все крупные богатства нажиты нечестным путем».

«Бедный, но порядочный!»

«Лучше быть бедным, но честным».

«Все богатства нажиты нечестным путем».

«Бедная, но честная вдова». (Как будто, если вдова богатая, то уже нечестная).

Классно быть бедным! Все тебя любят. Никто не завидует. Все сочувствуют.

Свой парень! Но попробуй заговорить серьезно о деньгах и что ты хочешь их заработать. Ты пропал. Или тебя «разлюбят», или высмеют.

И тогда возникает интересный психологический феномен: люди понимают, что деньги — это необходимо. Понимают, что быть богатым хорошо. Но «в приличном обществе не говорят о деньгах». И это вызывает внутренний конфликт. То же, что и в сексе. С одной стороны, это приятно. С другой греховно. Шизофрения.

Возникает чувство вины. А когда человек ощущает чувство вины, им можно манипулировать.

Плюс, наше общество построено так, что люди обречены быть бедными. Так как им не передают важные знания. Этому есть причины. Как уходящие корнями в древность, так и современные.

Я нашел четыре причины, из-за чего большинство людей живут и умирают в бедности:

- Недостаток финансового образования. Людей обучают, как работать за деньги и НЕ обучают, КАК ДЕНЬГИ МОГУТ РАБОТАТЬ НА НИХ.

- Культура, которая утверждает, что не в деньгах счастье.
- Наличие финансовой индустрии.
- Желание быстро разбогатеть.

Рассмотрим эти причины более подробно.

Первая причина — в школе и в университете никого не обучают финансовой грамотности или финансовому интеллекту. Я сталкиваюсь с этим на лекциях. Наша школьная система обучает чему угодно, кроме знаний, как сделать так, чтобы сначала человек работал за деньги, а потом деньги работали на него. Не обучает, как воплотить в жизнь свою мечту через построение успешного бизнеса. А эти знания необходимы в сегодняшнем мире.

В школе также нет таких важных предметов, как прожить счастливую жизнь, как быть здоровым, как любить, как жить в семье, как воспитывать детей, как начинать общение с незнакомыми людьми. И многого другого.

Кому-то, конечно, пригодились знания о законе Ома или Третьем законе термодинамики. Но не всем. А деньги тратят все. Почти ежедневно.

Знание, что такое деньги и как заставить их работать, остается неизвестным, **хотя деньги — это основной инструмент для достижения личных целей в жизни.**

Многие люди накапливают деньги, вкладывая их в банк (не инвестируют!), потому что не знают, как инвестировать. Их можно понять. Они боятся потерять деньги.

И очень много людей просто не хотят учиться знанию о деньгах!

Я думаю, что это основная причина, почему большинство людей с трудом сводят концы с концами.

Вторая причина — культурные убеждения.

Лучше быть бедным, но счастливым, бедным, но здоровым. Счастье должно быть внутри. Это правда! Но может, лучше быть богатым и счастливым, а также богатым и здоровым? И со счастьем внутри?

Все бедные люди - хорошие товарищи, всегда помогут. От всего сердца. Но у бедного человека нет ни сил, ни времени помогать. Желание есть. А возможности нет. А богатый? У него есть и время, и силы, и желание, и возможности. Достаточно посмотреть на суммы, которые жертвуют индивидуумы, имеющие состояние свыше 1 миллиарда долларов.

Уорен Баффетт пожертвовал 44 миллиарда долларов.

Билл Гейтс создал гуманитарный фонд на 100 миллиардов долларов.

Но мозги промыты основательно. И человек думает, что

деньги — это плохо, и богатые все «плохиши». Зависть попадает на благодатную почву.

Если человек верит, что деньги — зло, тогда ему будет тяжело достигнуть богатства, и его успех будет ограничен. Даже если он совершит действие, чтобы достигнуть своей цели, он обязательно споткнется на том, что будет критично для его успеха.

Третья причина — финансовая индустрия.

Там работают добрые и порядочные люди. Они и сами не знают, что можно по-другому. Помнишь? «Те люди, посредством и руками которых это делалось, искренно уверены в правильности своих убеждений и действий».

Так как людей не обучают в школе предмету «Деньги», то у кого они спрашивают совета, куда вложить их деньги?

Обычно они идут в банк, к бухгалтеру или к лицензированному финансовому советнику.

Это выглядит разумно.

Людам, которые не были обучены науке о деньгах, рекомендуется пойти к лицензионному финансовому советнику, чтобы получить совет, что делать с деньгами. Они верят, что если правительство уполномочило этих людей давать советы, то эти люди обязаны быть финансовыми экспертами, которым можно доверять. Они должны разбираться в инвестициях.

Но большинство лицензионных финансовых советников и даже бухгалтеров (да простит меня Всевышний!) не понимают даже основ инвестирования.

Слепой ведет слепого. И поэтому их советы отражаются на финансовом будущем их клиентов. В плохую сторону. Но! Ни клиент, которого подставили, ни финансовый советник об этом не узнают никогда.

Это как сантехник, который пришел к вам провести воду. Он сделал так, как умеет. Не обязательно это самый лучший

способ проводки воды. И давление воды могло бы быть гораздо сильнее. Можно было сделать гораздо лучше. Но вы об этом так и не узнаете!

Уоренн Баффетт однажды сказал: «Уолл-Стрит — это место, где люди на «Роллс-Ройсах» ездят советоваться об инвестициях с теми, кто ездит на метро».

Задай финансовому советнику вопрос, который ставится в начале этой книги. Может ли он составить для тебя план, как стать финансово независимым, как выйти на пенсию очень богатым и как, на каком этапе жизни, жить жизнью твоей мечты — без того, чтобы откладывать всю жизнь деньги? Если он ответит, что ты мечтатель, иди к другому финансовому советнику. Если другой скажет «да», то пусть покажет, как этого добиться. Или как он сам уже добился этого либо находится на пути к этому.

Поделись с ним тем, что узнаешь из этой книги. Посмотри на его реакцию. Если он будет тебя убеждать, что это неправда, уходи немедленно.

Четвертая причина — желание быстро разбогатеть

Похвально. Но трудно! Например, очень нелегко выиграть в лотерею, сорвать банк в казино или заработать на Форексе. Шансов почти нет. Хотя многие пытаются снова и снова! И тратят свое время и деньги на бесплодные попытки.

Миф о богатстве

Мы говорили о финансовой индустрии. Основная стратегия здесь — инвестирование в рынок ценных бумаг. Акции и облигаций. Если ты посмотришь типичную презентацию, то увидишь, как рынок акций идет вверх и вниз, вверх и вниз, но всегда поднимается после падения. Всегда! Финансовые советники подчеркивают, что, согласно статистике, за

последние 150 лет рынок акций растет на 11% в год и превышает рост рынка недвижимости, который растет где-то на 7% в год.

И это абсолютная правда!

Если у тебя есть \$100.000 и ты вложишь их в индекс рынка акций и будешь держать их там достаточно долгое время, то получишь 11% в год. Если же вложишь деньги в недвижимость, то получишь только 7%. Плюс протекающие унитазы. Понятно, что акции выигрывают.

Финансовый советник говорит инвестору — вкладывай, покупай и держи до пенсии. К 67 годам ты выйдешь на пенсию, у тебя будут деньги, и тогда ты будешь жить хорошо.

И ЭТО ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ФИНАНСОВЫХ МИФОВ

Если ты решишь купить акции на \$100.000, у тебя должны быть эти \$100.000.

Если же ты решишь купить недвижимость за \$100.000, должен ли ты иметь эти \$100.000? Должен ли ты ждать много лет, пока накопишь эти деньги? Нет!

Допустим, дом стоит \$100.000. Ты можешь дать \$10.000 на первый взнос, взять 90% ссуду и купить дом. Дом сдается в аренду. И доход от аренды идет на погашение ссуды и дохода от аренды хватает на погашение ссуды. Рост цены на твою недвижимость 7% в год. Или \$7000. Но ты вложил \$10.000. А получил \$7000. Значит, твой доход 70%! Ссуда не релевантна, так как ее оплачивают арендаторы.

Со временем доход от аренды увеличивается и становится больше, чем платеж по ссуде. Гораздо, гораздо больше. А ссуда уменьшается и заканчивается.

В 1990 году акция компании Berkshire Hathaway (BRK/A) стоила 10.000 шекелей. В 2017 году — 1.000.000 шекелей. Если бы ты купил эту акцию в 1990 году, то твои 10.000 превратились в 1.000.000. Это была удачная инвестиция? Да? Ты уверен?

Да!

Есть проблема. Ты не знал в 1990 году, что в 2017 году эта акция будет стоить 1.000.000.

Но, если бы ты купил квартиру за 100.000 в 1990 году, дав 10.000 первый взнос, а в 2017 году квартира стоит 1.000.000, значит, твои 10.000 тоже превратились в 1.000.000. Ссуду оплатили арендаторы.

Мы знали в 1990 году, что сегодня квартира будет стоить 1.000.000. **Так как рост цен на квартиры предсказуем.**

Дальше объясняется, почему рост цен на недвижимость вообще, а на квартиры в частности, предсказуем.

Не исключено, что в тот момент, когда придет время выйти на пенсию, рынок акций может рухнуть. И цены на недвижимость могут рухнуть. Но в отношении недвижимости это неважно. Ниже мы увидим, почему.

Это не значит, что недвижимость лучше акций. Я просто привел пример с двумя выводами. Когда мы инвестируем в наше финансовое образование, мы берем наше финансовое будущее в свои руки. Мы можем инвестировать сами или доверить кому-то, кто будет делать это за нас, следуя нашим указаниям.

И самое главное, мы сможем отличить совет хороший от совета, ведущего к финансовой катастрофе.

Если ты понимаешь, о чем идет речь, ты можешь четко отслеживать, дали тебе разумный совет или нет.

Стоит получать советы, как добиться финансовой независимости, от человека, который ее уже добился. Несколько раз. Обычно такие люди охотно делятся своим опытом.

Есть такая японская хокку: этой дорогой я пойду с тем, кто

по ней уже прошел. По пути 10 раз упал. Вернулся и прошел снова.

Для того, чтобы достигнуть выдающихся финансовых результатов, не надо быть пророком. Принципы инвестирования очень просты.

В книге Царя Соломона сказано (в моем, вольном переводе): не дано человеку предугадать последствия его деятельности. Но это не повод ничего не делать.

А нужна ли человеку финансовая свобода?

Зачем она ему? Что он будет делать с финансовой свободой? Куда девать свободное время? Недавно один мой знакомый три дня был дома один. Работы не было, жена с детьми уехала. Тихо в доме. Что он сделал? Он старательно обошел весь дом и включил все звукоиздающие приборы. Иначе, как он сказал, можно сойти с ума. От голосов в голове. Он заглушил эти голоса. Зачем человеку еще, помимо денег, нужна работа? Быть занятым!

Если к человеку, приходят деньги без его участия (пассивный доход), ради чего завтра утром он встанет с постели? Знает ли он, в чем смысл жизни? Ради чего он будет жить? Когда решаешь финансовые проблемы, надо заранее решить, что делать с освободившимся временем. Иначе можно разрушиться. Как и чем наполнить свою жизнь, куда и на что потратить освободившееся время?

Когда ты будешь свободен от обязанности ежедневного заработка денег, перед тобой встанет очень серьезная проблема. Зачем ты встанешь с постели и выйдешь из дома?

Хорошо, если работа любимая. Можно работать еще больше. А если нет? Если с первыми признаками финансовой независимости перестаешь работать на нелюбимой работе.

Возможно, для тебя сейчас это звучит дико, но это очень важно. Особенно это касается мужчин. После выхода мужчины

на пенсию, средний срок его жизни всего 3 года. Он потерял цель, ради которой вставал 50 лет утром с кровати и брился. У женщин это не так. У женщин есть, ради чего вставать утром, кроме как на работу, поэтому им легче.

Подумай об этом уже сейчас. Это важно. У тебя должна быть цель. Большая. Больше, чем просто заработать много денег.

***Найди себе работу по душе, и тебе не придется
работать ни одного дня. Конфуций***

Очень сложно. Пока не найдешь цель. А потом выяснишь, что цель маленькая. Придется ставить цели побольше. Почему многие богатые люди занимаются помощью другим людям? Во-первых, это достойная цель. Во-вторых, она занимает много времени. В-третьих, она дает ощущение, что не зря живешь. И общаясь с большим количеством людей, можно многому научиться.

Существует закон — помогая другим людям осуществлять их мечты, которые на самом деле являются твоими мечтами, ты попутно осуществишь и свои, на таком уровне, о котором даже и не мечтал. Ты становишься инструментом для помощи другим людям осуществить их мечты. И своих. В невиданных масштабах. Чем больше ты поможешь другим добиться того, что ты сам хочешь, тем скорее и в большей степени добьешься этого.

Отсюда вытекает следствие этого закона: **чем большему количеству людей ты поможешь заработать, тем больше заработаешь ты сам.**

Один из людей, книги которого произвели на меня огромное влияние в финансовом плане, Роберт Кийосаки.

Его книга «Богатый Папа, Бедный Папа» в свое время

произвела на меня ошеломляющее впечатление. В 2000 году, в Америке, я случайно взял с полки в книжном магазине его книгу и стал читать. Наткнулся на слова: богатые люди не работают за деньги. Я об этом догадывался! Чем меньше я работал и больше делегировал свои обязанности другим людям, тем больше зарабатывал! Но всегда считал это ненормальным! У меня было конфликтующее убеждение: чем больше работаешь, тем больше зарабатываешь! Книгу я купил. И прочел ее за одну ночь. Не смог прерваться. Потом стал покупать ее в больших количествах и дарить знакомым. Невзирая на детское название, это очень важная книга. Переворот в сознании. Когда я читал эту книгу, у меня было чувство, что он пишет обо мне. Если ты ее не читал, немедленно купи и прочти! Прямо сейчас.

Деньги — это только идея»

Кийосаки пишет: «Деньги — это только идея». Такие фразы мастера дзен задают своим ученикам, чтобы они над ними медитировали. Через восемь лет я понял, что он имел в виду.

Деньги создаются. В результате идеи.

Инвестиция или бизнес, воплощаемые в жизнь, всегда начинаются с идеи. Инвестиции и бизнес - это только средство для создания денег.

Чтобы построить дом, нужны стройматериалы, подрядчики и год работы. В воображении можно построить дом за несколько секунд. И потом остается только реализовать замысел.

***Воображение важнее разума. Так как разум конечный.
Альберт Эйнштейн.***

Однажды на одной из его лекций, Роберт Кийосаки спросил: кто считает, что чем больше доход, тем больше риск? Почти

все подняли руки. Но потом он сказал фразу, которая ввергла меня в минутный ступор. Он сказал, что в его инвестиционном мире риск должен быть нулевым при проценте дохода, равном бесконечности.

Точка изменения. Он прав!

Дальше в моей книге ты получишь этому доказательство.

Точка изменения! Если я услышу что-то, что звучит слишком хорошо, чтобы быть правдой, вопрос: что я сделаю? Первым делом выясню все факты, чтобы не упустить счастливый случай. Для меня это просто здравый смысл. Проверить все возможности, которые приходят. Именно проверить. Тщательно, а не отбрасывать их заранее. Сначала проверить, собрать всю информацию, а потом решать. Когда мне говорят, что можно заработать миллион долларов за один день, что я делаю? Внимательно слушаю. И всему верю! Но обязательно потом проверяю. А мой финансовый интеллект и опыт разделяет идеи хорошие и бредовые. Хорошие идеи остаются. И потом комбинируются с другими идеями.

Выражение «бесплатный сыр бывает только в мышеловке» нонсенс, так как именно добившиеся успеха люди охотно и безвозмездно помогают другим людям. И с удовольствием делятся опытом. Только слушай.

Недавно на заданный мне вопрос об инвестиции я ответил на основании своего опыта и знаний, а человек не понял. И даже не захотел послушать, почему. Он выбрал хороший вариант, но можно было бы раз в 10 лучше. Его мышление не готово.

Люди часто не готовы выслушивать советы, как достичь финансовой независимости. Это скучно и больно (да, больно, так как это удар по несбывшимся мечтам и собственной самооценке). Поэтому, чтобы хотя бы послушать, нужны силы

и особые убеждения. Убеждения — это 90% успеха. А стратегии, как делать деньги, только 10%. Научить кого-то финансовым стратегиям — самое простое. Если он готов.

Есть много убеждений, которые встроены в нас с самого рождения, и они заставляют нас фильтровать и воспринимать информацию в соответствии с ними. Поэтому разные люди достигают разных результатов. Если ты сможешь правильно выстроить свои убеждения, то сможешь достигнуть впечатляющих финансовых результатов за очень короткий срок.

Это удивительно, но иногда беседуешь с кем-то и видишь, что весь его могучий мозг направлен на отторжение новых знаний.

У меня есть товарищ. У него есть убеждения, которые абсолютно необходимы в счастливой жизни. Когда три года назад мы ехали из Беер Шевы в Тель Авив, он сказал фразу, в которой было высказано одно из таких убеждений. Я чуть аварию не совершил от возмущения. Ты что? Это же неправда! Но он так спокойно сказал, да нет, это правда, что на какую-то долю секунды я поверил. И это было начало. Теперь это мое абсолютное убеждение. И это изменило мою жизнь.

Джеф Бесоз, создатель Амазон, говорит, что способен принять другое мнение. Поэтому его бизнес быстро растет.

Если ты захочешь кому-то рассказать о том что узнаешь из этой книге, а он не воспримет тебя всерьез или скажет, что ему это не интересно, не расстраивайся.

Глупо все время делать одно и то же и ожидать других результатов. Альберт Эйнштейн

Большинство людей парализует страх при мысли о

незнакомом действии.

Я знаю одного очень крупного строительного подрядчика. Он стал им, потому что просто не видел препятствий, которые могут возникнуть на его пути. И не испугался заранее. И это интересный феномен. Оказывается, наличие аналитического ума мешает. **Умный человек видит слишком много препятствий на пути и уже боится.** Заранее. И ничего не делает.

Мой друг строит дома в Торонто. Однажды я спросил у него, сколько он бы заплатил в начале своего пути кому-то, кто в получасовой беседе объяснил, как строятся дома в Торонто. Мой друг, не задумываясь, сказал — 100.000 долларов. Ибо на первом доме недозаработал 500.000 долларов. Он сказал: я сделал все ошибки, которые только были возможны.

Я всегда старался превратить каждую катастрофу в возможность. Джон Рокфеллер

Если ты хочешь быть очень богатым, надо совместить предпринимательство и инвестиции

Потому что бизнес - это генератор дохода для инвестиций. Надо этому учиться.

Дальше есть глава «Бизнес как генератор дохода для инвестиций».

Кто такой «предприниматель»?

Интересно посмотреть на слово «предприниматель» в словаре. Предприниматель на русском и иврите означает самостоятельный, начинающий что-то. Источник чего-то. Слово «работник» на иврите и на русском образовано от слова «раб». А в чем разница между предпринимателем и рабом? Предприниматель имеет свободу выбора, раб не имеет.

Предприниматель — человек, организующий какое то дело или процесс для получения прибыли или иной выгоды (Википедия).

Я добавлю. Предприниматель — человек, который объединяет различные ресурсы, в том числе и человеческие, для наиболее эффективного, по его мнению(!) извлечения прибыли.

(Важно знать: 96% бизнесов разоряются в течение первых 5 лет. Подробнее об этом в главе «Бизнес как генератор дохода для инвестиций»).

У коренных израильтян есть очень хорошая черта. В Израиле ее называют «хуцпа». Или наглость. Ее воспитывают специально, чтобы не повторился Холокост. Современные израильтяне не понимают, как это можно покорно идти в газовые камеры. Поэтому израильтяне со своей «хуцпа» так быстро поднимаются в других странах. Пока местному нормальному человеку «неудобно беспокоить», израильтянину такая мысль просто не придет в голову.

Важно иметь знания и предпринимателя и инвестора

Тогда скорость накопления капитала увеличивается в разы.

Знания, которые нужны инвестору, описаны в этой книге. А какие знания нужны предпринимателю? Знания, как реализовать свою мечту с помощью бизнеса и, главное, действовать! И делать много ошибок.

Есть много историй о самых успешных предпринимателей мира. Стоит их прочесть. Читаются как детективный роман.

Некоторые из самых богатых людей на нашей планете стали богатыми, потому что имеют знания и инвестора и

предпринимателя. Например, Дональд Трамп.

Они думают масштабно. Они не ограничиваются маленькими мечтами или амбициями. Цель — построить империю. Целься на звезды, достигнешь Солнца! Никто не ожидает попасть туда завтра, за один шаг. Это процесс. Со своими ошибками. Главное, чтобы ошибки были такими, чтобы не смогли предпринимателя разрушить!

Большинство людей боятся совершить ошибку. Постоянно опасаются не оправдать чьих-то ожиданий или начать что-то новое. Из-за этого, многие так никогда не начали (и не начнут!) свой путь к достижению своих целей, неосознанно подтверждая, что они боятся провалиться.

В школе ошибки воспринимаются как что-то плохое, и их следует избегать. Говорят, что ошибки — это плохо и стыдно, когда на самом деле ошибки — просто возможность узнать что-то новое. Кийосаки пишет, что, по его мнению, в школах, в пока еще тепличных условиях, надо воспитывать способность ошибаться как можно больше. И чаще. И учиться на ошибках.

Мой товарищ перестал ошибаться. И возникло ощущение, что он застрял на месте!

Недавно прочел статью о женщине-миллиардере. Когда она приходила из школы, ее папа спрашивал, какая сегодня была неудача. Если не было, он расстраивался. А если была, он радостно потирал руки и спрашивал дочку, ну, чему ты на ней научилась?

Чем больше ошибок сделать, тем больше будет уроков, и тем больше шансов на успех в следующей попытке. Еще раз: Главное, чтобы ошибки не разрушили человека полностью и были силы подняться снова.

Скорее всего, будет много провалов и, значит, много уроков. **Но важно видеть большую картину и свою ошибку в ее**

перспективе.

Однажды Ошо (если не знаешь, кто такой, посмотри в Интернете) сказал: у тебя есть два варианта. Или прожить всю жизнь, боясь чего-то сделать. И тогда точно не будет больно. Или все-таки что-то сделать и подвергнуться боли. И тогда есть шанс на успех.

Все люди, достигшие успеха, имеют свою порцию ошибок и бессонных ночей.

Давайте ошибаться с любовью!

***На страх и на любовь мир всегда отвечает громким
«Да»! Дмитрий Нахманберг***

Почему «богатые становятся еще богаче, а бедные еще беднее»?

Ты слышал эту фразу. Давай поставим вопрос по другому: почему и как богатые становятся еще богаче? Возможно, здесь есть какой-то секрет, который нам поможет!

А потом мы рассмотрим вторую часть фразы: а как бедные становятся еще беднее?

Но сначала: как богатые становятся еще богаче.

Это просто. **Имущество богатых людей генерирует доход, больший, чем необходимо для покрытия их расходов. А та часть, что остается, инвестируется в другое имущество, которое растет в цене и также генерирует доход. И так далее, и так далее. Таким образом, количество имущества, которое генерирует доход, растет, доход, который оно дает, растет и цена на имущество тоже растет. Беспроегрешная формула! Такое имущество называется «актив».**

Прочти внимательно эту фразу и подумай над ней! Прочел? Прочти еще раз! Это ключ к финансовой независимости твоей,

твоих детей, внуков, правнуков и далее везде!

Это формула. Очень важная. Обрати внимание — доход от имущества превышает расходы на жизнь. В этом уравнении не указана сумма. Но расход здесь меньше дохода. И вместе с ростом имущества, которое было приобретено на излишек дохода, растет и сумма, которая поступает «в семью».

Богатые покупают активы — то есть, **имущество, которое дает постоянно растущий доход и при этом растет в цене.** Еще раз: **дает постоянно растущий доход и при этом растет в цене.**

Средний класс покупает пассивы. Обязательства, которые требуют еще денег и часто падают в цене. Например, большая машина, большой дом, в котором живут и не пользуются плодами роста его стоимости, мощные компьютеры, часы и т. д. Хотя они думают, что их имущество — активы.

Начать думать и действовать по-другому — это как поход в спортивный зал. Самое трудное начать.

Дальше все будет легче.

А почему бедные становятся еще беднее? Потому что бедные тратят на жизнь все, что получают.

Три варианта.

Допустим, ты инженер. Порядочный член общества. Ты имеешь доход в виде зарплаты. Каждый месяц ты откладываешь ноль шекелей на сберегательный счет, так как твои доходы равны твоим расходам. Квартиру не купил.

Ты попал в заколдованный круг. Ты никогда не будешь финансово независимым. Тебе придется работать до пенсии и на пенсии.

Ты инженер. Порядочный член общества. Ты имеешь доход в виде зарплаты. Каждый месяц ты откладываешь 100 шекелей на сберегательный счет под 2% годовых. Квартирu не купил.

Ты никогда не будешь финансово независимым. Твои, заботливо отложенные 1200 шекелей в год тебя не спасут. Дальше мы увидим, что они обесцениваются с такой скоростью, что их можно просто не брать в расчет. И тебе тоже, как и в первом варианте, придется до пенсии работать и возможно даже на пенсии.

Ты инженер. Порядочный член общества. Ты имеешь доход в виде зарплаты. Ты купил дом. И выплачиваешь ссуду за этот дом. После 30 лет дом твой. Но ты все равно не сможешь воспользоваться плодами твоего решения. Где-то надо жить. То есть дом то будет, но доходов от него не будет. Одни расходы. Свет, газ, муниципальный налог.

У тебя нет реальных активов, которые генерируют доход.

Потом твои наследники продадут дом и воспользуются деньгами от продажи твоего дома. И тебе тоже, как и в первом и втором вариантах, придется до пенсии работать и, возможно, даже на пенсии.

Так как ты платишь налоги, то чем больше ты работаешь, тем больше налогов ты платишь. Все расходы ты также оплачиваешь после оплаты налогов.

А если ты снимаешь квартиру, то оплачиваешь аренду после оплаты налогов. Прилагая все усилия, чтобы владелец твоей квартиры стал богаче и получал хороший доход при выходе на пенсию.

Возможно, решение проблемы не в том, чтобы работать больше? Просто тяжело работая, ты никогда не будешь

богатым. Так как все вышеописанное будет повторяться со все большим размахом.

Кстати, в древние века цари захватывали страны, и подданные этой страны платили дань. 10%. И были недовольны. А сейчас все платят налоги. 80%. И довольны!

Средний класс и бедные люди — следствие неправильно выбранного обмена!

От среднего класса до бедного - один шаг. Так как средний класс получает деньги в результате своего труда. А если возникнет проблема с трудом?

Незащищенный средний класс и бедность и есть следствие неправильного обмена. Они выбирают обмен своих доходов на сиюминутные потребности и пассивы. И когда они задумываются об инвестировании, то принимают неправильные советы.

Богатые люди обменивают свои доходы на активы, которые приносят доход.

Они или интуитивно поняли формулу богатства или им объяснили.

Для того чтобы со временем стать финансово независимым и богатым, ты должен знать главное. **Покупай имущество, которое растет в цене и дает доход. Бери для этого ссуду, платежи по которой оплачивает этот доход.** Это может быть недвижимость в хорошем месте, сдаваемая в аренду, растущий бизнес, дающий пассивный доход, правильно купленные акции, опции и многое другое. И на доход от этих инвестиций покупай еще имущество, которое также дает доход.

Дальше мы увидим, почему жизненно важно брать максимальные ссуды на покупку всех этих активов.

Обыкновенная история

Ты и твоя супруга оба работаете и вместе приносите в дом 200.000 шекелей в год. Если вы нормальные люди, то у вас не остается денег и почти нет никаких сбережений.

То есть шансов когда-нибудь стать финансово независимыми и даже богатыми людьми - почти никаких.

На первый взгляд!

В этой книге мы увидим, как твоя семья, имея некоторые знания, в течение короткого периода времени может выйти на Большую дорогу, ведущую к финансовой независимости. А именно, заменить доход от работы доходом от инвестиций.

Какие есть варианты?

— Выиграть в лото 10 млн. шекелей. Тогда, положив их в банк под 2.4% годовых, можно получать 240.000 шекелей в год или те же 20.000 шекелей в месяц. Но шансы выиграть в лото малы, а сами деньги будут обесцениваться на 7% в год. Или на 700.000 шекелей в год. То есть реальный убыток 460.000 шекелей в год!

— Накопить деньги, вкладывая их в банк. Проигрышный вариант. Долго, банк дает не более 3%, а деньги обесцениваются на 7% в год.

— Инвестировать в акции. Можно. Но здесь есть две трудности:

Первая. Если нечего инвестировать.

Вторая. Если взял финансирование. Тогда может случиться Margin Call. Это случается, когда стоимость твоей акции падает ниже ссуды. Тогда банк требует либо добавить денег, либо продать акцию и вернуть ссуду.

— Инвестировать в предметы искусства. Можно, но, во-первых, ты должен быть экспертом, а во-вторых, они не дают доход, пока растут в цене.

- Инвестировать в бизнес. Покупку или создание.
- Инвестировать в недвижимость. Можно взять финансирование и не бояться Margin Call.

В этой книге мы сфокусируемся на инвестировании в физическую недвижимость, правильное инвестирование в акции, в том числе в недвижимость в виде ценных бумаг и построение правильной инвестиционной среды. Это поможет быстро создать капитал и пассивный доход.

Есть несколько убеждений в отношении денег, которые раньше были правильные, но сегодня не работают:

- Работай тяжело.
- Откладывай деньги.
- Не бери долги.

Дальше мы увидим, почему эти убеждения перестали работать.

Ты, конечно, слышал о великой книге Наполеона Хилла:

«Думай и становись богатым» (Napoleon Hill «Think and Grow Rich»). Кстати, стандартный перевод названия на русский язык «Думай и богатей» — просто пародия на содержимое книги.

Если не читал, прочти. Что значит — думай и становись богатым? Почему Наполеон Хилл не назвал свою книгу «Работай и становись богатым»?

Лучший способ чтобы стать богатым, не только обучить себя финансовым стратегиям, но и изменить свое мышление. И, чем скорее ты учишься, тем скорее ты становишься богатым. Мир полон примеров, когда люди после 60 и 70 лет начинали свой путь к богатству и достигали грандиозных результатов.

Будь уверен: тебе положено! Даже если сейчас ты думаешь что не заслуживаешь быть богатым, когда ты им станешь, ты

будешь уверен, что ты это заработал.

Окружи себя богатыми людьми. Общайся с ними. Ты — сумма 5 людей, с которыми ты общаешься.

Часто задают вопрос, сколько денег нужно, чтобы начать?
Гораздо важнее, хочешь ли ты стать богатым?

Я предлагаю обучать тому, чему ты научишься в этой книге, своих друзей. Ты можешь сказать, что моим друзьям не интересна информация о финансах. Вернее, они не верят, что это про них. Это нормально. Ты их учишь не только для их пользы. Ты их учишь, в первую очередь, для своей пользы, чтобы понять лучше. Если они открыты для новой информации, они получают что-то ценное. Но главное — возникнет процесс, который ускорит именно твое обучение и понимание.

Глава 3

КАК И ПОЧЕМУ ВОЗНИКЛИ ДЕНЬГИ

Деньги - это идея. Роберт Киоусаки

Для того, чтобы лучше понять наши стратегии, необходимо знать, как, почему и для чего возник обменный эквивалент под названием «деньги».

Как возникает экономика

Экономика начинается с желания купить.

А чтобы что-то купить, надо это произвести.

Возникает желание купить, производится товар, происходит обмен. Это и есть экономика. По пути оптимизируется производство.

Желание купить или совершить обмен, требует обменного эквивалента.

И тогда возникли деньги как средство обмена.

Деньги — это негласный договор между всеми жителями Земли.

Почему ты веришь, что за цветные бумажки, которые ты получил от кого-то и их передашь производителю еды, он даст тебе еды?

Только потому, что земледелец, который дал тебе еду, верит, что на полученные от тебя деньги он получит телевизор.

Вокруг этого построена наша жизнь. Фраза «не в деньгах счастье» не имеет смысла, так как деньги никакого отношения к счастью не имеют.

Деньги это просто обменный эквивалент и уверенность, что с их помощью можно один товар обменять на другой.

Почему люди из золота сделали уверенность, что его можно обменять на товары или услуги?

Потому что золота мало. Если много обменного эквивалента, то как он может быть ценным? Если завтра скажут, что обменным эквивалентом будут листья с деревьев, кто будет производить товар и услугу для обмена на листья? Легче пойти и нарвать листьев. Обмен остановится и возникнет хаос.

Поэтому количество денег или естественным образом

регулируется (редкость) или искусственным, если это бумажные деньги, чтобы создать ценность обменному эквиваленту.

Но, если денег (обменного эквивалента) мало, тоже плохо. Развитие экономики тормозится. Скорость движения товаров или услуг замедляется, нет оборота товаров.

Чтобы начать производство товара требуются деньги. Люди захотели брать ссуды. Так возникли банки, которые стали давать ссуды. (Слово «банк» происходит от итальянского слова banco - скамья, стол, где менялы раскладывали монеты для обмена). Я взял ссуду для покупки квартиры и купил квартиру. Там нужно заменить двери. Производитель дверей берет ссуду для производства дверей. Все довольны. Я въехал в квартиру с новыми дверями. Завод по производству дверей работает и будет работать еще 30 лет, давая заработок своим служащим, чтобы они тоже смогли взять ссуды на покупку квартир.

Появляются инвесторы, которые строят производства для получения прибыли. Инвесторы берут ссуды для покупки оборудования. Получают прибыль. Снова берут ссуды и снова инвестируют. Происходит ускоренное развитие страны.

Когда довольно легко можно взять кредит на покупку, требуется товар. Увеличивается занятость населения в производстве. Все заняты и зарабатывают.

Появляются новые товары и услуги. Цены снижаются. Желание купить усиливается!

Оптимизируют производство, и опять цены снижаются.

Новый спрос и новый цикл.

Заработанные деньги вкладываются в банк и банк, в соответствии с законом, выдает ссуды в 9 раз больше вложенных денег. Новые ссуды приносят новые деньги и выдаются еще деньги.

Экономика раскручивается как спираль вверх. Идеальная система!

Потом придумали Центральный банк - главный банк страны. Он устанавливает базовый процент для выдачи ссуд и регулирует количество денег в обороте в стране.

А откуда Центральный банк знает, какое оптимальное количество денег в обороте в стране?

Очень просто. Центральный банк отслеживает величину инфляции и регулирует ее повышением или понижением процента по кредиту и также регулирует величину денежного резерва, который обучающийся банк должен у себя оставить. Резерв банк должен хранить в Центральном банке.

Самая главная функция Центрального банка — развитие страны и ограничение инфляции. Это как балансировать на тресе, постоянно выравнивая баланс.

Пассивные инвесторы

Одним из индикаторов здоровой экономики является возникновение так называемого «неработающего класса». Это пассивные инвесторы. Еще раз: признаком здоровой экономики является наличие людей, которые получают доходы от своих инвестиций и могут позволить себе не работать.

Что такое цена товара?

Тебя учили, что цена определяется, в первую очередь, себестоимостью товара. В большинстве случаев, так оно и есть. Но если товар не нужен, его не купят. Невзирая на его цену!

Энергия, вложенная в производство товара или услуги, имеет ценность. Эта ценность, плюс понимание, зачем нужен этот товар, создают новую ценность.

Цена — это количество энергии, вложенной в товар, плюс понимание, зачем нужен этот товар. И, в результате понимания, возникает желание людей купить именно этот товар!

Есть связь между желанием людей иметь этот товар или услугу и ценой. Желание и, соответственно цена, формируются пониманием ценности этого товара или услуги.

Цена служит мерилom ценности для данного человека. Вопрос: **какое понимание, вложенное в твой товар или услугу, принесет наибольшее увеличение ценности?**

Если к обычному стулу добавить хорошее понимание, то его стоимость увеличится.

Почему картины Пикассо стоят миллионы? В миллионы раз больше, чем холст и краски.

А что еще, помимо себестоимости и понимания, может быть добавлено в цену товара? Эмоция! Для успеха в наших стратегиях важно понимать, что цена на товар почти всегда включает еще и эмоциональную составляющую.

Ты же готов отдать за романтический ужин в ресторане тройную цену продуктов! Почему? Потому что хочешь получить эмоциональное удовольствие.

Поэтому **недвижимость в хорошем месте является эмоциональным товаром и необходимой услугой, с уверенностью, что ее всегда можно обменять на другой товар или услугу.** И с общим пониманием, что это хорошо. И пока мы владеем этими деньгами, **на время преобразованными в недвижимость**, сама недвижимость растет в цене. Деньги со временем обесцениваются, а недвижимость растет в цене (в реальных ценах).

Исправленная формула Карла Маркса:

Работа — деньги — недвижимость — сохраненная стоимость денег (как минимум рост цены за счет инфляции) — пассивный доход.

Это крайне важное понимание для успеха в наших стратегиях.

Как возникли деньги

Представь, что ты живешь 5000 лет назад. И у тебя очень уважаемая в обществе профессия: ты плетешь корзины из бамбука. Хорошая профессия!

В один из дней ты сплел 5 корзин и пошел их продавать на базар. Удобно устроился на корточках и ждешь покупателя. Покупатель пришел. И сказал: я беру у тебя одну корзину. И дам взамен 50 килограммов зерна. Вы ударили по рукам! Пришел второй покупатель и сказал: беру одну корзину и взамен дам кубометр дров. Хорошо!

Таким образом, к концу дня ты продал все корзины, и возле тебя выросла небольшая горка. Там было 50 килограммов зерна, кубометр дров, 2 курицы, мешок картошки, бутылка оливкового масла, хороший кусок мяса и шкура вола.

За шкуру вола ты отдал 2 корзины, хотя покупателю нужна была только одна. Просто разменять ее (разрезав пополам), не получалось. Разрезанная, она никому не нужна.

Кое как нагузвив все это на себя, ты потащился домой.

А дома жена тебя спросила: зачем нам столько зерна и шкура вола? Ты посмотрел и сказал: молчи, женщина! (в то время все так смотрели и говорили). И ушел спать.

А жена взвалила на плечи шкуру вола и пошла по соседям.

Менять ее на верблюжье одеяло. И таки поменяла!

Проснувшись утром, ты крепко задумался. Жена права. Что-то здесь не в порядке. Нужно срочно менять процесс. Собрав общее собрание ремесленников твоей деревни, ты предложил: давайте будем брать плату за наши товары чем-то, что:

Легко носить.

Можно делить на мелкие доли (не нужно резать шкуры вола на части).

Редко встречается, трудно добыть и трудно подделать.

Общим голосованием решили, что такой мерой стоимости будет сушеная вобла. (В скандинавских странах 500 лет назад средством обмена была сушеная треска!)

Довольный, ты вернулся домой. Наутро, пораньше, ты пошел на базар с другими пятью корзинами.

Все было просто замечательно. Отдавая корзины, ты получал сушеные воблы на вес. У покупателя были воблы поменьше и воблы побольше. Ценой служил вес воблы; например, одна корзина стоила 2 килограмма воблы. Взвешивая их, можно было, меняя количество и размер воблы, точно подойти к договоренному весу.

К обеду, продав все свои корзины ты получил 9 килограмм воблы (последнюю корзину ты отдал дешевле, за один килограмм, так как хотел домой). По пути домой ты прошел через оружейный ряд и купил кинжал (обменял на один килограмм воблы), платок для жены (обменял на 100 грамм воблы), тряпичный мячик для детишек (обменял на полкило воблы). И так ты шел домой, покупая (обменивая свои воблы) на необходимые, по твоему мнению, товары.

Придя домой, усталый, но довольный, ты протянул жене подарки и связку вобл и сказал: смотри, жена, что я тебе принес! Жена сказала «молодец!». (В то время женщины так говорили).

Все было хорошо до тех пор, пока ты не решил поехать с твоими корзинами и связками вобл в соседнюю деревню. Они даже не знали о том, что вы договорились менять товары на воблу. У себя они договорились менять товар на соль. Продав одну корзину за 5 килограмм соли, ты поехал домой. В вашей деревне соль не пользовалась спросом. Просто потому, что там

вели здоровый образ жизни и соблюдали диету.

Это новая проблема. Наутро ты созвал общее собрание деревни и рассказал, что ездил продавать корзины в соседнюю деревню. Но им не нужны наши воблы, а нам не нужна их соль. Если мы ничего не изменим, то не сможем торговать с ними. А у них очень хорошие товары.

Что же делать? Ты предложил выбрать в виде обменного эквивалента другой товар. Например, золото. У него есть много преимуществ:

- Редкий металл.
- Трудно добывать.
- Дорого стоит.
- Не ржавеет.
- Красивый, желтый.
- Можно делать украшения.
- И главное, его просто обменивать. По весу!

Разделим его на кусочки (так называемые монеты) в полграмма, в один грамм, в три грамма, пять, десять и т. д. Все проголосовали «за». Ты поехал в соседнюю деревню, объяснил, и они согласились принимать в качестве обменного средства золото. Дальше ты объехал всю страну. Все были согласны. Везде, куда ступала твоя нога, все соглашались.

Ура!

Ты вернулся домой.

Каждое утро ты шел на базар. И менял свои корзины на золото, по весу. Вернувшись домой, давал жене золото и говорил, иди и покупай!

Но однажды ты услышал, что в далекой деревне продают особый бамбук для корзин. Сделав свои корзины из этого бамбука, ты сможешь заработать много денег.

Накопив один килограмм золота, ты отправился в путь. Но по пути на тебя напали разбойники и все отняли. Расстроенный, ты вернулся домой.

Опять проблема. Надо снова думать. И ты придумал.

Найдя уважаемых людей в своей деревне и в деревне, где продается хороший бамбук, ты договорился о следующем:

В своей деревне ты отдаешь один килограмм золота на хранение в руки уважаемого человека и получаешь об этом именную расписку. С этой распиской ты едешь в деревню, где продается бамбук. Там ты предъявляешь эту расписку и получаешь один килограмм золота на руки. Минус 100 грамм комиссионных. Украсть эту расписку у тебя не могли, так как она была именная. И только ты мог по ней получить золото.

Сработало!

В каждой деревне уважаемые люди организовали такое место, которое назвали банком (banco - стол для обмена монет), а именные расписки назвали bank note (банкнота) — расписка банка. Позже придумали, чтобы эти расписки были не именные, а на предъявителя.

Торговля развивалась. Купцы и путешественники торговали со многими странами. На базарах сидели менялы, которые обменом уравнивали разную стоимость денег — золото, серебро, бриллианты, козьи шкуры и другую валюту.

Банки, организованные в каждой деревне, быстро нашли общий язык. Чтобы оградить тебя от риска быть ограбленным, они сами пересылали расписки в банк той деревни, куда ты собираешься поехать. Представляешь: ты приехал, зашел в банк, а твоя расписка уже там! Докажи, что ты это ты, приложи отпечаток пальца и бери золото.

Но тут возникла новая идея!

А зачем тебе брать в банке килограмм золота и бегать с ним по базару, если ты можешь выписать поручение банку выдать продавцу 50 грамм золота? Тогда не нужно носить с собой

килограмм золота. Только глиняные таблички. Впоследствии стали использовать чеки и чековую книжку.

Для удобства обмена и хранения начали из золота делать монеты. Большие и маленькие. Но некоторые люди спиливали часть золотой монеты (совсем незаметно для глаза). И продавали золото. Насечка на торцах золотых монет служит именно для того, чтобы увидеть, была ли монета спилена. То есть, идея обесценивания денег, в данном случае, за счет потери их веса, была известна уже давно.

И тогда возникло самое великое изобретение человечества — символы денег, привязанные к золоту. Монеты из металла и бумажные деньги.

Правительства стали чеканить монеты и печатать бумажные деньги, которые обеспечивалось золотом, которое хранилось у них в подвалах

Такие деньги быстро получили распространение, так как ими было удобно пользоваться.

Расцвет Римской империи произошел еще и потому, что они внедряли на территорию колоний свои деньги, которые пользовалась безусловным доверием и резко ускоряли рост экономики колоний, позволяя брать все более высокие налоги. **И завязывали финансовую систему колоний на Риме.**

Тогда же возникло понятие «кредит». То есть банк давал тебе деньги, а ты выписывал расписку, в которой обязывался вернуть к определенному сроку деньги плюс заранее оговоренную дополнительную сумму или процент по кредиту.

До этого момента деньги были реальными. То есть

обеспечивались тем, что было на них указано.

Но, как обычно, снова возникла проблема.

Если деньги привязаны к золоту или к серебру, а количество золота или серебра ограничено, то и количество денег тоже будет ограничено. Это тормозило развитие товарообмена, и, значит, тормозило развитие экономики.

Тогда правительства начали свою великую игру с деньгами. У правительства не было выхода. Нужны были деньги.

Они отменяли старые бумажные деньги и печатали новые. И заявляли: с сегодняшнего дня одна бумажная купюра, которая обменивалась на один грамм чистого золота, будет обмениваться на один грамм сплава золота и серебра.

Так терялось доверие к деньгам. Деньги обесценивались. Люди стали просто покупать золото и хранить его.

И тогда приняли другое гениальное решение. Открепить бумажные деньги от золота. Что же тогда будет мерой стоимости денег? Доверие!

Деньги одной страны будут обмениваться на деньги другой страны, в соответствии с мнением и доверием людей. Плюс, надежно ли международное положение этой страны?

Если они согласны получать за свой труд деньги какой-то страны, то как они их оценят? Они могут, например, подсчитать, сколько они смогут купить товара в этой стране. А потом обменять этот товар на деньги в третьей стране.

Так возникло понятие «фиатных» денег. То есть денег, которые имеют стоимость только по отношению друг к другу. Или одной валюты к другой.

Ты слышал истории о всемирном заговоре банкиров?

Началось это в средние века. В подвалах банкиров хранилось золото, которым были обеспечены выданные банкноты. Люди стали расплачиваться банкнотами, а за золотом никто не приходил. Золото просто лежало и пылилось. Банкиры не могли такое вынести и **попросили разрешение короля Англии напечатать дополнительные банкноты под это золото, в 10 раз больше (!), чем стоимость золота, которое хранилось у них в подвалах, и выдать их в виде ссуды под 14% годовых.** Все равно же золото лежит. Шанс, что все вдруг придут в один день и потребуют свое золото обратно, почти нулевой. Король отказался. Понимая, что таким образом банкиры неимоверно обогатятся на чужом золоте. Тогда банкиры предложили королю маленькую долю. Король снова отказался и его убрали. Поставили другого короля и тот согласился.

Банкиры печатали банкноты на сумму в 10 раз большую, чем стоит не принадлежащее им золото, которое хранилось у них в подвалах, выдавали их в виде ссуды и брали за это 14% годовых. По-моему, гениально!

(Помнишь историю с Тамплиерами? 1000 - 1200 год нашей эры. Время крестовых походов. Крестоносцы оставляли золото в банках Европы, которые контролировал их орден, брали расписки и ехали в Иерусалим. Лидеры тамплиеров, храня золото крестоносцев, выдавали монархам Европы ссуды под 14% годовых и неимоверно разбогатели. Почти все монархи Европы должны были им деньги. Легче было их убить. Что и было сделано).

Современный пример. Банк взял у тебя 100 шекелей и, теперь, в соответствии с законом, он может дать мне ссуду в 900 шекелей. Деньги же электронные. Их можно создавать из воздуха. Это просто цифра в компьютере. И банк получит за это 5—10% годовых.

Существуют различные теории конспирации. Одна из них гласит, что в условиях современной банковской системы мы все становимся ее рабами. Потому что мы постоянно берем ссуды, и должны их отдавать. Это правила игры.

Это правда!

Это и есть заговор банкиров!

Но это также гениальное изобретение людей доброй воли!

Это называется «система фракционного банковского резерва»!

Правила игры, которые были 5000 лет, изменились. Сейчас новые правила. **Если мы знаем эти правила и играем по ним, мы добьемся финансового успеха. Если мы не знаем этих правил или не хотим по ним играть, мы не добьемся успеха.** Все просто.

Это гениальное изобретение людей доброй воли. Не нужно ждать 20 лет, чтобы накопить нужную сумму. Если для строительства трансконтинентальной магистрали потребуются деньги, правительство их просто напечатает.

И банк, как финансовый инструмент, их выдаст. У банка только одна задача. Следить, чтобы ссуды брались именно на развитие производства или создание рабочих мест. С прибыли от которых можно будет возвращать ссуду. Даже если я взял ссуду, чтобы купить мебель, это все равно создаст рабочие места. Так как, чтобы я ее купил, ее надо сначала произвести.

Это гениальная система, направленная на процветание всего человечества. Она создает деньги на основе денег и выдает их в виде ссуды. И на возвращаемые платежи по ссудам создаются новые деньги. Затем этот процесс продолжается дальше.

Это избыточное давление денег направлено на производство товаров и услуг. Получается, что первоначальная энергия денег запустила эффект творения. И, значит, фракционный банковский резерв высвобождает колоссальное количество энергии, энергии творения, которая мультиплицируется с огромной скоростью. Запущенный процесс развивается и самоусиливается в геометрической прогрессии САМ.

А деньги, вложенные в производство услуг и вещей, тоже продуцируют энергию в виде прибыли, действий и эмоций, многократно усиливая эффект.

Таким образом, весь мир «пропитан» энергией денег. И хотим мы этого или нет, мы живем в этом мире.

За последние 100 лет цивилизация Земли развилась больше, чем за предыдущие 5000 лет. Почему? Благодаря избыточному давлению денег. Современная финансовая система позволяет создавать неограниченное количество денег прямо из воздуха!

Отсюда уже рукой подать до электронных денег, кредитных карт, криптовалют и других современных достижений.

Но есть один нюанс!

Для существования современной финансовой системы требуется инфляция. Должно возникать некоторое излишнее количество денег, чтобы платить по ссудам. Для этого должно происходить обесценивание денег.

Как следствие, люди должны работать еще больше, чтобы обеспечить себя.

Если 100 лет назад работал один мужчина в семье из 6 человек и всем хватало, то сейчас оба родителя работают и не хватает. Возможно, скоро система исправит этот недостаток.

Цивилизация выйдет на такой высокий уровень производства товаров, что будет хватать и одного работающего.

Но пока иди работай.

Если ты не знаешь принципов этой системы, ты в ловушке.

После прочтения этой книги, ты увидишь выход. Ты сможешь воспользоваться этой системой в своих целях! Дальше мы увидим, что знание этих принципов сделает тебя очень богатым человеком.

Инфляция — молчаливый пожиратель твоих денег

Мы видим, что процесс обесценивания денег заложен в современной финансовой системе. Инфляция — это то, что будет всегда, пока будет существовать современная финансовая система. Правительства всех стран наперегонки стараются обесценить свою валюту. Почему? Товары, производимые в этой стране, получатся дешевле, и на мировом рынке их будут охотнее покупать. Растет производство, меньше будет безработица, больше будет денег у населения, люди будут покупать товары, дома, машины и прочие товары. Народ будет доволен.

Но, так как все правительства это знают и этого хотят, то это бег наперегонки. В смысле, соревнование, кто больше обесценит свою национальную валюту. Делается это с помощью процента на выдачу ссуд (чем меньше процент, тем охотнее берут ссуды и валюта обесценивается) и регулированием количества денег в экономике.

Постоянно меняется обменный курс между разными валютами, так как все время меняются множество факторов. Доверие людей к этой валюте, процент в банке, который можно получить, если вложить эти деньги на сберегательную программу, процент по ссуде для получения этой валюты,

легкость получения ссуды, увеличение количества денег в обороте, доверие к стране, эмоции и многое другое.

А если мы живем в одной стране, а наши инвестиции находятся в другой стране? И дают доход в валюте той страны?

Допустим, мы заработали пять шекелей в Израиле и обменяли их на один доллар по курсу: пять шекелей — один доллар. Вложили этот доллар в Америке и заработали на нем 30 центов за год. Классно! А зачем нам доллары в Израиле? Нам нужны шекели.

И мы обменяли этот доллар и 30 центов обратно на шекели. По новому курсу: три шекеля за один доллар. И получили обратно 4 шекеля. А вложили 5. Убыток.

Просто обрати внимание на этот факт. Потом мы его учтем.

Получение прибыли на разнице валютных курсов

Игра под названием Форекс. Конечно, ты уже о ней слышал и даже, возможно, играл. Сколько проиграл? Тебе еще повезло. Эта игра существует много веков. Раньше были менялы, которые обменивали денежные единицы разных стран и получали комиссионные. И на Форексе прибыль получает меняла, или брокер. В виде комиссионных. Если ты не задаешь события, которые влияют на экономику, или не имеешь доступа к такой информации, то у тебя нет шансов выиграть. В продолжение долгого времени. Представь, ты совершаешь сделку через компьютер. И еще 10 миллионов таких, как ты. Друг друга вы не видите. Но кто-то видит все ваши сделки как на ладони. И передавливает рынок в нужную ему сторону. Конечно, долгосрочные тренды все равно сохранятся. Но тебя там уже не будет. Из-за большого рычага ты будешь уже снаружи.

Мы не будем играть в эти финансовые игры. Если мы будем в них играть, мы проиграем. Как и 99% людей, которые

верили, что они могут выиграть. Это не наша цель. **Наша цель, напоминаю, — неизбежное достижение финансовой независимости.**

Правительство может регулировать цены на товары, — падение или рост, скорость изменения цены, еще и через налоги и другие стимуляции. Но это временные меры. Главный вывод для нас:

процесс инфляции не остановить. Она будет всегда, пока существуют современная финансовая система.

И, насколько мне известно, в ближайшем будущем она не собирается меняться.

Почему мировой обменной валютой служит доллар США

Много веков мировой обменной валютой (резервной валютой) было золото. Золотом можно было расплатиться почти в любой стране мира. А сейчас доллар США. Почему?

Страны не доверяют валютам друг друга. Если Бразилия продает что-то Нигерии, то Бразилия не хочет получить взамен нигерийские деньги. Они же их много напечатают и все купят в Бразилии. Всем нужна третья валюта, которой все доверяют. Как золоту. Такой валютой стал доллар США.

А почему доллар США, а не, например, монгольские тугрики?

Потому что в США никогда не было дефолтов, она всегда выполняла долларовые обязательства, эта самая большая экономика на планете и у нее самая сильная армия.

А есть ли лучшая альтернатива бумажным, то есть условным, деньгам?

Да. Ответ дальше.

Эволюция денег прошла длинный путь. И каждый раз неизвестные гении совершали свои гениальные изобретения. Именно так!

Глава 4

СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕНТ

*Сложный процент — самая большая сила во Вселенной.
Альберт Эйнштейн*

Очень важная глава. Сложный процент. Что такое сложный процент? Если завтра ты вложишь в банк Апоалим 100 шекелей под 5% годовых, то в конце первого года у тебя будет 105 шекелей. В конце второго 111 шекелей, а в конце третьего 117. И так далее.

Альберт Эйнштейн сказал: сложный процент — самая

большая сила во Вселенной. Сильнее, чем атомная бомба.

И он прав.

Ты слышал притчу о шахматной доске и зерне? Один падишах решил отблагодарить своего визиря и сказал ему, проси что хочешь! Тот попросил принести шахматную доску. На первую клетку положить одно зерно, на вторую два, на третью четыре. То есть, каждый раз удваивая зерна. Падишах согласился. И зря. Так как выяснилось, что всех зерен в мире не хватит для одной шахматной доски.

1 цент, вложенный в банк Апоалим в начале нашей эры, а именно в 0001 году, под 5% годовых, сегодня бы превратился в сумму, эквивалентную 30.000 шарам из золота, каждый размером с Землю!

А как мы можем использовать сложный процент? Покупая недвижимость! Стоимость недвижимости растет именно по сложному проценту.

Магическая цифра 72. Цифру 72 мы делим на процент, который получаем от нашей инвестиции и получаем количество лет, за сколько наша инвестиция удвоится.

Каждые 10-15 лет (в зависимости от места), стоимость недвижимости в среднем удваивается. Хотя рост цен «всего лишь» 7% в год. $72:7 = 10$ лет.

Человек открыл счет на бирже и с 19 лет до 27 лет ежегодно покупал на \$2000 американские акции (индекс Доу Джонс). А затем сделал перерыв до 65 лет. Его начальный взнос в \$18.000 превратится в более чем \$1 млн. Индекс Доу Джонс рос в среднем на 11% в год (статистика за 100 лет).

В главе «Выход на свободу» есть пример с домом, который построили в 1928 году в Торонто. Первый покупатель купил его за \$1500. В 2005 году он стоил \$500.000. Рост на 7% в год по

сложному проценту.

Возможно, что этот дом в 1928 году был куплен с первым взносом 10% или \$150. Взяли ипотеку 90% (\$1350). Которую, возможно, выплатили арендаторы. Тогда, мы можем считать, что эти \$150 превратились в \$500.000. Про ссуду давно забыли. А если он делал еще и перефинансирование (будет ниже), то сумма достигла бы 25.000.000 долларов.

Со \$150 до \$25.000.000 за 80 лет — «всего» 16,5% в год!

Уникальная легендарная акция Уоренна Баффета, Berkshire Hathaway (BRK/A), где \$19 превратились в \$250.000 за 62 года, с 1956 по 2018, выглядит хорошо со своими 17% годовых. Если такой темп роста сохранится и дальше, то через 60 лет акция будет стоить \$6,500.000.000 — шесть миллиардов пятьсот миллионов долларов.

Проблема в том, что мы не знаем, какая акция будет расти на 17% в год следующие 60 лет. А недвижимость будет расти на 7% в год в следующие 60 лет. А за счет ссуды мы можем добиться доходности минимум 15% на вложенный нами первый взнос. Мы это знаем наверняка!

Разница между доходом 5%, 10%, 15% в год:

— \$150, вложенных под 5%, через 80 лет превратятся в \$7200.

— \$150, вложенных под 10%, через 80 лет превратятся в \$307.000.

— \$150, вложенных под 15%, через 80 лет превратятся в \$10.700.000.

«Ты сидишь в тени дерева, которое кто то посадил 100 лет назад».

Обычное дерево. Было посажено 100 лет назад.

Сначала это было маленькое семя, весом 1 грамм, а потом,

через 100 лет, семя превратилось в раскидистое, теннистое дерево весом 10 тонн.

Мне стало интересно. А если подсчитать рост дерева в процентах?

С 1 грамма до 10 тонн за 100 лет?

Рост в год - 17,49%.

Return on Investment (ROI) Cal...

Original Investment 1

Ending Investment 10,000,000

Term 100 Years Months

Or select investment period

From From Date To To Date

RESET CALCULATE

Investment Period: 100 yr 0 mo
Gain or Loss: 9,999,999.00
Return on Investment: 9.999999E8%
Simple Annual ROI: 999999.0%
Compound Annual ROI: 17.49%

Сложный процент имеет эффект снежного кома, скатываемого по снежному склону. Он растет потому-что его поверхность, соприкасаемая со снегом, все время растет. И рост поверхности ускоряет дальнейший рост. Прямо на глазах!

Одна из самых лучших книг об Уоррене Баффете называется «Снежный ком»!

Кстати, накопление знаний в результате обучения также работает по сложному проценту!

В своей книге «Квадрант денежного потока» Роберт Кийосаки упоминает исследование, проведенное много

лет назад, в ходе которого был проведен анализ богатых и бедных людей во всем мире. Цель исследования заключалась в том, чтобы установить, как люди, родившиеся в бедности, стали богатыми. Исследование показало, что независимо от их местонахождения люди, которые стали богатыми, использовали три фактора:

- Долгосрочное видение и план.
- Способность отложить удовлетворение.
- **Использование сложного процента!**

Сложный процент — это Восьмое чудо света.

Дальше мы рассмотрим Девятое и Десятое инвестиционное чудо света.

Глава 5

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Недвижимость - путешествие длиной в 100.000 лет!

Ты задумывался, почему люди пользуются одеждой, обувью, едят хлеб и живут в квартирах?

Да, раньше, это были менее удобная одежда, обувь, а квартиры назывались пещерами и землянками.

Возможно ли, что эта тенденция продолжится и дальше? Скорее всего, да.

Это предмет первой необходимости. Пока еще люди не могут жить на улице.

Если ты спросишь вокруг, кто имеет акцию «Yahoo» или «Microsoft», какой будет ответ? Тогда задай вопрос: кто живет на улице?

Дом выполняет роль убежища в современном мире, или, грубо говоря, своей пещеры.

Помимо убежища, где можно пересидеть дождь и согреться в тепле, есть еще и эмоциональная составляющая. Человеку хочется иметь свое место на этой планете, куда можно прийти и закрыть за собой дверь. И желательно, чтобы место было уютным. **И престижным.**

Что такое престижное место? Что такое «дорогое» место? Это то место, в котором много людей хотят жить. А желание многих людей жить в этом месте отражается в цене, которую стоит эта недвижимость.

Почему стоит инвестировать в недвижимость?

Это самый простой путь создать капитал, получать пассивный доход и достигнуть финансовой независимости.

Инвестирование в недвижимость, которая находится в престижном месте, это самый надежный и простой способ накопить капитал и достигнуть финансовой независимости.

Во все времена недвижимость, расположенная там, где нужно, являлась главным средством получения настоящего богатства.

Все, абсолютно, становятся миллионерами, если используют недвижимость в качестве инвестиционного инструмента

Потому что покупка недвижимости финансируется другими, часто до 100%. Другие - это банки, финансовые организации и частные инвесторы.

Не золото, не старинные картины... только недвижимость.

В первой главе я уже приводил этот пример. О главном финансовом мифе.

Если ты решишь купить акции на 100.000 шекелей, у тебя должны быть эти 100.000 шекелей.

Если же ты решишь купить квартиру за 100.000 шекелей, то можешь взять ссуду. До 90%. Иногда и до 100%.

Допустим, квартира стоит 100.000 шекелей. Ты даешь 10.000 шекелей на первый взнос, берешь 90% ссуду и покупаешь квартиру. Квартира сдается в аренду. И доход от аренды идет на погашение ссуды. Рост цены на твою недвижимость 7% в год. Или 7000 шекелей. Но ты вложил только 10.000 шекелей. А получил 7000 шекелей. Значит, твой доход 70%!

Со временем доход от аренды будет только увеличиваться. А платеж по ссуде более менее постоянный.

В 1990 году акция компании Berkshire Hathaway (BRK/A) стоила 10.000 шекелей. В 2017 году — 1.000.000 шекелей. Если бы ты купил эту акцию, то твои 10.000 превратились бы в 1.000.000. Хорошо быть умным задним числом.

А какая акция, купленная сегодня, вырастет в 100 раз за 25 лет? Мы не знаем.

В 1990 году квартира стоила 100.000 шекелей. Сегодня 1.000.000 шекелей.

Ты дал первый взнос 10.000 шекелей и взял ссуду 90.000 шекелей. Твои 10.000 шекелей превратились в 1.000.000. Ссуду выплатили или арендаторы или ты, если там жил. Но ты жил бы где-то в любом случае. И там бы платил.

Мы знаем точно, что люди и дальше будут хотеть жить в

квартирах и государство будет это желание поддерживать.

И мы знаем точно, что цены на недвижимость и дальше будут расти как минимум на 7% в год

Ниже подробнее об этом.

Место, место, место!

Б-г прекратил создавать землю много лет тому назад!

Уникальным качеством недвижимости является невозможность перенести ее в другое место, получше или (не дай Бог), похуже. Поэтому она и называется не движимостью. Переносные домики или трейлеры не являются недвижимостью, так как их можно довольно свободно двигать по местности.

Мы вплотную подошли к важному выводу

Есть три главных слова в недвижимости — Место! Место! Место!

Еще раз:

Желание многих людей жить в этом месте отражается в цене, которую стоит эта недвижимость.

Почему 3-х комнатная квартира, 50 квадратных метров, на третьем этаже (последнем), в старом доме в Мицпе Рамон стоит 200.000 шекелей, а такая же квартира в Рамат Авив Гимел стоит 2.000.000?

Можно написать длинный список:

- Больше рабочих мест.
- Развитая культурная жизнь.
- Близко к морю.
- Хорошие школы
- И т. д.

А можно ограничиться только одним определением, и это

намного упростит нам жизнь, понимание и поиск места, где стоит инвестировать.

Сколько людей хотят жить в этом месте?!

Можно ли сказать, что желающих жить в Тель Авиве в 10 раз больше, чем в Мицпе Рамоне?

И эта сила желания трансформируется в цену, которую человек согласен платить!

Цена недвижимости зависит только от количества людей, желающих там жить.

Если в центре Тель Авива квартира стоит 4.000.000 шекелей, это дорого или дешево? Это желание людей жить там такое сильное, что эквивалентно 4.000.000 шекелей!

Мы можем проследить параллели везде. Бриллианты. Почему они такие дорогие? Потому что их мало? Потому что много людей мечтают их купить!

Есть теория величины цены в редкости. Бриллиант нужен человеку как воздух? Нет. Но бриллиантов мало и они стоят дорого. А воздух нужен человеку? Допустим. Его много и он почему то еще дается даром

Обычно мест, где расположена престижная недвижимость, немного. Их просто мало.

Если количество людей, желающих проживать в данном месте, увеличится, то и цена увеличится, а если количество людей, желающих там жить, снизится, то и цена снизится.

Если я дам тебе 20.000 шекелей за обязательство прожить всю жизнь в деревне в Новой Гвинее, ты согласишься? Нет? Странно!

Одно из золотых (в буквальном смысле!) правил гласит:

**Надо купить самый плохой дом в самом лучшем районе.
А не наоборот!**

Так как рост стоимости недвижимости, купленной в престижном месте, всегда опережает рост стоимости недвижимости, купленной в не престижном месте.

Вопрос: Какую инвестицию ты выберешь?

Дом в Раанане	Дом в Хадере
Год 1998	
Участок земли размером 300 кв.м в Раанане стоит 600,000 шек. Строительство дома 150 м.кв. – 500,000 шек. (повышенного стандарта) Продажная стоимость готового дома –1,500,000 шек.	Участок земли размером 500 кв.м в Хадере стоит 150,000 шек. Строительство дома 200 м.кв. – 400,000 шек. (стандартного) Продажная стоимость готового дома –700,000 шек.
Год 2004 (кризис):	
Дом в Раанане стоит 2,000,000 шек.	Дом в Хадере стоит 550,000 шек.
Год 2014:	
Дом в Раанане стоит 7,000,000 шек. (Рост в 7 раз или 10% в год)	Дом в Хадере стоит 1,800,000 шек. (рост в 3.5 раза или 7,7% в год)

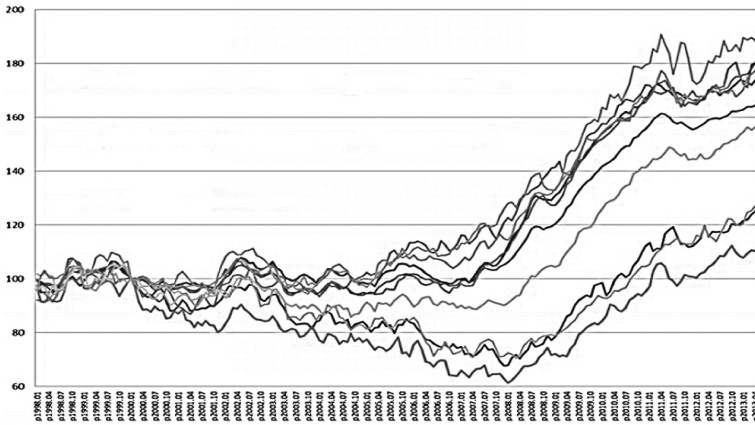
Я часто встречаю людей, которые советуют инвестировать там, где дешевые квартиры. По их мнению, если там дешево, то есть место быстрому росту. Правильно. Иногда, когда там уж очень низкие цены, в процентном отношении рост большой. Но когда все хорошо, везде хорошо. Когда спад, цены в таких местах рухнут первыми. И слегка опустятся в хорошем месте.

В таком важном деле как наше финансовое будущее мы не можем играть в игру «давай рискнем». Риск — это инвестиция в Мицпе Рамон.

Если мы проведем аналогию с валютой, то недвижимость в Тель Авиве — это американский доллар, а недвижимость в Мицпе Рамоне — это валюта племени мумбо-юмбо. Ты хочешь в случае кризиса иметь американский доллар или валюту племени мумбо-юмбо?

Динамика роста номинальных (как есть) цен на недвижимость в разных городах Израиля за период с 1998 по 2013. Институт Газит-Глоб.

Книга черно-белая, но в цвете видно, что Тель Авив опережает все города (самая верхняя линия).



Два варианта инвестиций

Сейчас давай сравним два варианта инвестиций: вложение наличных денег на сберегательный счет в банк или в приобретение квартиры.

Вложили в банк	Купили квартиру
2007 год. Вложили 1.000.000 под 5% в год. Каждый год получаем 50.000 и тратим. 2017 год. Забрали обратно 1.000.000.	2007 год. Покупка квартиры за 1.000.000. Каждый год получаем от аренды 50.000 и тратим. 2017. Продали квартиру за 2.000.000. (Цены на недвижимость удваиваются каждые 10 лет).

Первый вариант: ты вложил 1.000.000 шекелей в банк на сберегательный счет под 5% годовых и каждый год забираешь 50.000 шекелей. Через 10 лет ты пришел в банк и сколько денег забрал? Правильно — 1.000.000.

Но, вложенные в банк, они превратились в 700.000 (хотя на лицевой стороне и написано 1.000.000), так как инфляция за 10 лет «съела» 300.000 шекелей.

Второй вариант: ты купил квартиру в правильном месте за 1.000.000 и сдаешь ее за 50.000 в год (5% годовых), которые также забираешь. Через 10 лет ты продашь квартиру за сколько? За 2.000.000. Рост цен на недвижимость 7% в год. Через 10 лет твоя квартира будет стоить 2.000.000 шекелей. Хотя реальная стоимость этих 2.000.000 сегодня равна около 1,300.000 десять лет назад.

Мы видим, что квартира сохранила деньги и увеличила их на величину большую, чем официальная инфляция.

Будущее рынка недвижимости 10-20-30 лет

Люди и дальше будут жить в квартирах или домах.

В 1990 в Израиле жило 5 миллионов человек. Сегодня живут 8 миллионов, а к 2040 году будут жить 16,5 миллионов человек.

Недвижимость всегда останется главным финансовым

вложением в жизни людей.

Государство всегда будет поддерживать это стремление.

Государство всегда будет давать ссуды на покупку квартир, помогая людям воплотить мечту о своей квартире. Одновременно связав людей необходимостью работать, чтобы отдать ссуду и развивая сопутствующую промышленность.

Сегодняшняя финансовая система сохранится в обозримом будущем и значит будет инфляция, как минимум 2-3 % в год.

Мы выяснили, что стоит инвестировать в недвижимость

С чего начать? Начать с семи действий и самое главное из них первое!

- Решить инвестировать в недвижимость.
- Решить, где и в каком районе инвестировать.
- Решить, в какую недвижимость инвестировать.
- Научиться искать недвижимость.
- Научиться анализировать недвижимость.
- Соединить все вместе, добавить финансирование и купить.
- Управлять недвижимостью.

Этот список работает в любом городе и в любой стране.

Рассмотрим каждое действие подробно.

Решить инвестировать в недвижимость

Это принять решение все время учиться, как инвестировать деньги. Научиться мыслить как инвестор. Каждый шаг требует обучения. Или на своем опыте (что печально), или на чужом (что лучше). И значит, самая главная инвестиция должна быть в свое образование. Незнание законов не освобождает от ответственности!

Решить, где и в каком районе начать инвестировать.

Определить район гораздо важнее, чем определить объект инвестирования.

Многие инвесторы стали и становятся богатыми людьми, потому что умеют определять район, в котором уже есть и скоро будет ускоренный рост цен. Но даже если он ошибся, не страшно. В долгой перспективе цены все равно растут.

Именно от района зависит будущая стоимость недвижимости, а значит, и рост капитала.

Выбрали район. Теперь важно изучить этот район, интересоваться всеми домами, которые предлагаются на продажу, в том числе и теми, которые не числятся в списках.

Со временем ты станешь известен как «человек, который хочет купить недвижимость». Тебя уже будут знать в лицо и люди, желающие продать недвижимость, и маклеры. Сами будут звонить, предлагать варианты, делать предложения. Также важно знать, что есть люди, которые не хотят, чтобы было известно об их намерении продать недвижимость.

Направление рынка.

Цены на недвижимость могут расти, падать или стоять на месте.

Для определения тенденции надо понимать причины, по которой цены могут пойти вверх.

Например, облегчение условий финансирования, уменьшение налогов. Стимуляция государством нового строительства.

Стремятся ли люди переселиться в этот район? Если да, то цены идут вверх, если уезжают, то падают.

В недвижимости, тенденции развиваются, продолжаются и падают довольно долго. Район, который рос год назад, возможно будет расти и в этом году. И в следующем.

Статистика на государственных сайтах

Можно получить статистику, в каком городе цены идут вверх быстрее, чем в других, а в каком городе цены направлены вниз. Даже в одном городе цены различаются по районам, улицам. Надо брать в расчет будущее строительство, новые дороги, общественный транспорт, торговые центры, школы и т. д. Важно хорошо изучить свой район, местные требования, ограничения, даже топографию, связь района с городом, а города со страной.

Планы развития городов — ключ к успеху!

Где брать планы развития города? Пойди в муниципалитет, зайди в отдел строительства, и увидишь все планы. Это совершенно открытая информация.

Познакомься с архитектором, работающим с муниципалитетом. Он тебе объяснит тенденции развития города и как правильно понимать перспективный план развития города.

Город вкладывает большие суммы в развитие, и, учитывая планы развития города, ты резко повышаешь доходность твоих инвестиций, снижаешь риск и получаешь бесплатное вложение городом денег в твои инвестиции.

Район должен включать достаточное количество объектов для инвестирования

Умение определять тренд рынка и своевременный вход и выход, позволяют резко увеличить доход и, главное, безопасность инвестиции. А знание инвестиционных стратегий позволяет подстраивать инвестицию под тренд — кратко-, средне- или долгосрочный.

Похожим образом можно определить, где стоит покупать, в любой стране мира.

Иногда цены некоторое время не растут и не падают. А потом все же падают или растут (но недвижимость поэтому и считается надёжной инвестицией, что хорошие времена когда

нибудь вернуться, а пока доход от сдачи в аренду поможет пережить плохие времена.)

Объекты инвестирования желательно должны быть в пределах 30 минут езды на машине (особенно вначале) от твоего дома. Для поиска, надзора и для ремонта, если необходимо.

Некоторые замечания, которые помогут тебе в выборе недвижимости

Что ты должен учитывать при выборе недвижимости?

Престижное место!

Недвижимость в популярных местах. Это важно для спроса среди арендаторов.

Выбирай недвижимость в городах, где население растет за счет положительной миграции.

Выбирай недвижимость в районах, где есть арендаторы с высоким уровнем дохода. Или уже есть или переезжают туда. Чем выше доходы арендаторов, тем больше шансов для повышения аренды каждый год, роста стоимости недвижимости и меньше шансов, что недвижимость будет падать в случае экономического спада.

Выбирай недвижимость в городе или очень близко.

— Выбирай недвижимость там, где ограниченное количество свободной земли. Здесь цены на недвижимость будут увеличиваться более быстрыми темпами. Ограниченное количество земли означает, что район пользуется спросом, люди хотят здесь жить.

— Выбирай недвижимость в районе с доказанным ростом стоимости.

— Выбирай недвижимость в районе с наибольшим ростом ее стоимости. Для этого просто поговори с маклерами в разных районах города.

— Если это релевантно, выбирай недвижимость близко к воде, например, морю или реке.

— Спроси маклеров в этом районе сколько стоит аренда и

насколько трудно снять квартиру (для оценки спроса).

— Поговори о росте стоимости аренды в этом районе.

— Спроси, какие в этом районе практикуются способы увеличения дохода от аренды.

— Выбирай недвижимость, которая расположена в удобном, с точки зрения транспорта, месте.

— Выбирай недвижимость, которую хотят арендовать туристы. Они платят больше денег и очень безопасные арендаторы.

— Выбирай недвижимость, близкую к учебным заведениям, университетам, школам.

— Выбирай недвижимость, близкую к центрам развлечения.

— Выбирай недвижимость, которая имеет дорогую земельную составляющую. Общее правило гласит, что цена земли растет, даже если строение обесценивается.

— В некоторых случаях конкретные квартиры высотных зданий могут стоить больше, чем дома в том же районе, потому что некоторым людям важен вид из окна.

— При всех равных условиях выбери дом с красивым видом из окна.

— **Выбирай недвижимость, которая стоит на большом участке. Возможно, в будущем дом снесут, и на его месте построят дом побольше. Где ты получишь дополнительную недвижимость.**

— Если ты покупаешь помещение для бизнеса, выбери недвижимость, которая обеспечивает большую выгоду из-за высокой амортизации и налогов. Чем выше виртуальные амортизационные отчисления на имущество, тем меньше денег ты должен будешь платить из своего кармана на налоги (см. главу «Налоги»).

— Если недвижимость коммерческая, то желательно постоянное повышение аренды. Тогда и цена твоей недвижимости будет расти соответственно.

— 3-х комнатная квартира наиболее ценится на рынке аренды.

Решить, в какую недвижимость инвестировать

После определения района надо определить вид недвижимости, на которой ты будешь специализироваться.

- Жильё
- Коммерческая недвижимость
- Земля (для строительства или сельскохозяйственная)

Покупка жилья для себя или для инвестирования имеет много общего и много отличий.

Когда покупается квартира для себя, этот шаг планируется на 20 лет вперед, и учитываются многие факторы: сколько и какие направления воздуха, вид из окна, где поставить мебель, садик, где будут учиться и играть дети, транспорт и т. д.

Когда же покупается недвижимость на инвестицию, главные вопросы, **помимо вышеперечисленных:**

- Каков годовой доход?
- Возможен ли рост недвижимости в будущем (обозримом)? И на сколько?

Идеальный вариант, ты покупаешь недвижимость, где «ей хорошо», а живешь там, где тебе хорошо. Место, где ты живешь, ты или покупаешь или, что гораздо выгоднее, арендуешь на деньги, поступающие от аренды твоей инвестиционной недвижимости. Ты можешь жить где угодно! Но твои деньги должны быть в той недвижимости, которая наиболее перспективна.

Есть известная формула: 100-10-3-1. Посмотреть 100 домов, за 10 предложить цену, на 3 получить согласие, 1 купить.

Возможно, одна сделка сделает тебя богатым до конца дней! Надо только находить такие сделки каждый месяц!

Поиск хорошей сделки можно сравнить с элеватором словесной руды для отбора одного слова (по Маяковскому), в который загружаешь много чего всего, а на выходе получаешь всего лишь несколько действительно удачных сделок.

Сначала грубый отбор, потом более тонкий... и наконец, все совпало: продавец очень хочет продать, удачный район, хороший потенциал и так далее, по списку.

Одного очень успешного бизнесмена спросили, в чем секрет его успеха, и он сказал: я всегда помню, что в океане много разной рыбы. Надо всегда быть готовым встать и выйти на любом этапе переговоров.

Ты все еще помнишь? **Надо купить самый плохой дом в самом лучшем районе. А не наоборот.**

При покупке квартиры будут расходы

- На оформление ссуды.
- Вызов оценщика, который работает с банком и делает оценку. Возможно его оценка будет ниже, чем цена покупки и надо будет добавить своих денег.
- Если дом построен с нарушениями или есть проблемы с муниципалитетом, оценщик может это указать и банк не даст ссуду.
- Надо проверить свою способность возвращать ссуду на квартиру, если доход от аренды будет меньше, чем платеж по ссуде.
- Проверить в страховой компании, будут ли они делать страховку на ссуду.
- Сколько стоимость страховки? Сможем ли мы платить и ссуду и страховку.
- В договоре надо согласовать сроки получения ссуды и платежам продавцу.
- Надо проверить, как имущество записано: единоличное

владение или кооператив.

— Если при покупке новой квартиры предлагают дать аванс 20%, а 80% потом, то надо проверить, чтобы эти 80% не были привязны к индексам.

Пять правил покупки недвижимости

— Не трать время на «осмотр» недвижимости, пока не сделаешь предварительный анализ, сидя у маклера или по телефону.

— **Нельзя влюбляться в недвижимость!** Эмоции могут помешать принять взвешенное решение. Может, с ней скоро придется расстаться.

— Правильная будущая продажа начинается в момент покупки. **Ты зарабатываешь не тогда, когда продаешь, а когда покупаешь!**

— Спрашивай как можно больше об объекте инвестирования.

— Попробуй выяснить, почему продавец решил продать такую прекрасную недвижимость. Может быть (если нет каких-либо скрытых дефектов), знание, на что ему нужны деньги, поможет решить его проблему, а заодно и свою.

Надо посмотреть недвижимость, проверить район, цену, состояние недвижимости, варианты финансирования и гибкость продавца.

Гибкость продавца проверяется предложением цены ниже разумного и постепенным ее повышением.

Затем, если ты не разбираешься в строительстве, стоит нанять кого-то для инспектирования недвижимости. Во-первых, это поможет убедиться самому, что все в порядке, а во-вторых, это может быть дополнительным рычагом для дальнейшей скидки.

Кстати, не все маклеры вообще понимают, что такое инвестирование. Многие имеют дело только с покупателями, которые приобретают недвижимость для собственных нужд и арендаторами и профессионалы они именно в этом. А для инвестиции нужны другие знания и понятия. Маклер, который сам ещё и инвестор, понимает, что нужно и какие сделки подходят для инвестиции.

Для того, чтобы определить нужного маклера, можно задать следующие вопросы: какие три объекта для инвестирования сейчас находятся у тебя в списке? Какие у них параметры? Почему они тебе нравятся? Какая обстановка на рынке, какие изменения происходят или произойдут в районе? И т. д. Ответы покажут, понимает маклер в инвестировании или нет, фокусируется только на доме или принимает в расчет общее состояние рынка. Описывает ли он район, способен ли видеть более широкую картину, чем покупка отдельно взятой квартиры. Если маклер описывает и район, и дом, значит, он понимает, что главное — это район!

Источники информации, откуда ты сможешь загрузить твой «элеватор» под завязку

- Газетные объявления.
- Маклера по недвижимости.
- Информация от знакомых и знакомых знакомых.
- Рекламные объявления на улице.
- Арестованные квартиры у банков и других организаций, дающих ссуду.
- Собственное объявление.
- Почтовая реклама с предложениями о продаже.
- Клубы любителей инвестиций, различные ассоциации, группы по интересам.
- Связь с другими профессионалами.

По сути, поиск хорошей сделки — это игра цифр. И здоровые ноги. Чем больше найдешь и посмотришь, тем больше шансов.

Пять видов дохода от инвестиций в недвижимость. Кроме, конечно, эмоционального

- Доход от сдачи в аренду (который растет со временем).
- Рост стоимости квартиры (рост капитала).
- Рост капитала в результате покупки следующей недвижимости, используя предыдущую, для финансирования покупки (подробнее об этом дальше в книге).
- Рост твоей доли в недвижимости, результате постепенного уменьшения ссуды, через ее выплаты.
- Амортизация и налоговые скидки (налоговые льготы для фирм).

Способность ориентироваться в разных доходах от недвижимости повышает шансы на успехи и прибыль. Позволяет подстроить инвестицию под характер и цели инвестора. На одном и том же объекте недвижимости можно построить разные модели получения дохода.

А эти доходы все время увеличиваются. Аренда растет. И стоимость самого объекта инвестирования растёт. Твоя доля в квартире растет за счет уменьшения ссуды. А так как выплаты по ссуде более или менее постоянны, то сумма выплат, с течением времени, обесцениваются. Это еще называют «хорошим долгом», так как за твои ссуды расплачиваются твои арендаторы.

Анализ недвижимости, предложение и обоснование цены, переговоры между продавцом и покупателем

Рассмотрим простой способ, с помощью которого можно анализировать любую сделку в первом приближении.

Начнем с определения стоимости недвижимости.

Основные способы определения стоимости недвижимости

Каким образом мы можем определить, сколько стоит та или иная недвижимость?

Мы уже знаем, что любая цена есть только мнение, условность между спросом и предложением. Где же истинная цена?

Три самых распространённых способа определения стоимости недвижимости

— Сравнение цен на похожую недвижимость в данном районе.

— Стоимость строительства нового строения минус износ здания (плюс стоимость земли).

— На основании желаемого дохода в процентах (например: годовой доход нетто 50.000 шекелей, значит, при желаемой доходности в 5% нетто, стоимость недвижимости не должна превышать 1.000.000 шекелей).

Считаем по всем трем вариантам, складываем полученную сумму и делим на три. И у нас получается средняя цена нашей недвижимости в данном районе.

Дополнительный быстрый способ: сайт www.madlan.co.il. Но там есть встроенная ошибка, которую надо учесть. На сайте показаны дома, которые были реально проданы. И указаны квадратные метры недвижимости. Но метры указаны согласно записям в земельном реестре, а не то, что есть на самом деле.

И самый лучший способ. Начиная торговаться, предлагай сразу низкую цену, ее всегда можно повысить. Если предложение было принято сразу, значит, предложенная цена была завышена. Но пока ты не дал предложение, у тебя нет шансов получить отказ. И даже если продавец согласится, всегда можно отказаться.

Важное замечание. Ты можешь оскорбить продавца или

маклера, просто предлагая явно низкую цену. Чтобы этого избежать, надо объяснить, почему ты предложил такую цену. Например: мне приходится снижать цену, чтобы доходность от квартиры была 5%. Или, мне нужно квартиру продать через год, цена продажи более или менее ясна, поэтому, чтобы получить нормальную прибыль, я вынужден предложить меньшую цену.

Именно так ты рассчитываешь цену, от обратного. Для маклера и владельца квартиры у тебя есть **легенда**. Хочу купить сейчас, что-то с квартирой сделать и продать ее через полгода, год. Хочу заработать 20-30% (без учета финансирования). Даже если твой план - владеть этой квартирой всю жизнь. **Цена, по которой я готов купить недвижимость — это цена, по которой ее можно продать, минус расходы, минус твоя прибыль.**

Что мы предпочтем — купить квартиру, которая дает большой доход от аренды или квартиру, которая даст быстрый рост капитала?

В первом случае мы получаем увеличенный доход от аренды, но наша недвижимость может иметь малый потенциал роста цены. Доход от аренды большой именно потому что рост цены ограничен.

Во втором случае, мы жертвуем частью аренды сейчас, чтобы получить возможность дохода в будущем. (Так как это район повышенного спроса, цены здесь растут скорее, и, возможно, эта тенденция продлится и дальше).

Но, на самом деле, нам нужен и высокий доход от аренды, и быстрый рост цены

Если мы купили квартиру дешевле, а доход от аренды рыночный, то наша доходность будет выше.

Поэтому мы ищем квартиры на сдачу в аренду в хорошем месте по привлекательной цене. С потенциалом резкого увеличения дохода от аренды и резкого увеличения стоимости.

Не у любой недвижимости есть такой потенциал

Надо просмотреть много вариантов. Но мы же покупаем только хорошую инвестицию!

Давай сыграем в игру. Раздадим простые одинаковые белые кубики. По одному в одни руки. Кубиками можно меняться. Цель: собрать у себя как можно больше кубиков.

Кто выиграл, тот получает конфету, кто проиграл, снимает последнюю рубашку.

Как правило, итог этого раунда: у всех по тому же кубику.

Сейчас дополнительно раздадим фломастеры, пластилин и еще по 2 кубика.

Цель: добавить что-то к кубику, чтобы он был более красивым и нужным.

Цель: собрать у себя как можно больше кубиков. Можно использовать свои таланты и делать трех и четырех ходовой обмен.

Это простое упражнение открывает новое мышление в процессе увеличения стоимости недвижимости.

Максимальное увеличение прибыли при правильном подходе. Дизайн (эмоция), доходность, будущий потенциал прибыли.

Цена — это эмоция

Надо вкладывать деньги в те улучшения, которые дают наибольшую отдачу.

Найди себе хорошего архитектора или дизайнера, стиль которого тебе нравится, и работай с ним. Тебе нужны профессионалы!

Разработай с ним процесс его работы. На каком этапе он входит и как будет оплачиваться его работа.

Сразу поставь ему рамки бюджета в стоимости ремонта. Творческие люди имеют особенность «улетать за облака». Лучше всего работать с человеком, который уже имеет опыт работы с подобными проектами.

Если сможешь, подсчитай ROI (return of investment) — возврат на вложенные деньги. Например, косметическая покраска стен увеличит арендную плату на столько-то процентов. А новый душ или паркет на столько-то. Определи, во что вкладывать, и дай задание дизайнеру.

Где искать дизайнеров? Поспрашивай успешных инвесторов или спроси у знакомых, кто им делал ремонт.

Юридические аспекты в бизнесе с недвижимостью

Прежде чем иметь дело с адвокатом, спроси, специализируются ли он на сделках с недвижимостью?

По собственному опыту знаю, всегда стоит пользоваться услугами профессионалов. Если человек не знает, он, в конце концов, научится, но стоимость обучения оплатишь ты. Советы профессионалов просто бесценны. Они уберегут тебя от проблем и дадут возможность принять оптимальные решения. Их опыт даст тебе многое. Снизит риск неправильных сделок, увеличит доходность и ускорит накопление капитала.

Всегда бери своего адвоката

Тогда он будет защищать именно твои интересы. В твоих договорах должен быть отражен твой инвестиционный план. Об этом плане дальше...

Есть интересная практика ведения переговоров. Уже во время подписания договора ты вдруг говоришь: забыл маленькую вещь. И просишь внести изменение или дополнение

в текст. Иногда это проходит, иногда нет. Но попробовать стоит.

Стратегии финансирования

Теперь нужно соединить все вместе, добавить финансирование и купить недвижимость (мы подробнее рассмотрим это в главе «Выход на свободу»).

Можно условно разделить эти стратегии на 7 категорий:

Купить полностью на свои деньги.

Купить с помощью банка, ссудных организаций или других (например, строительных компаний или ссуды от друзей).

- Купить недвижимость с помощью продавца.
- Купить с помощью партнеров или инвесторов.
- Купить с помощью опций.
- Купить недвижимость с помощью самой недвижимости.
- Купить с помощью арендаторов.

Существует бесконечное количество вариантов вышеупомянутых стратегий. Эти стратегии, в свою очередь, подразделяются на множество подстратегий и смешанных стратегий. Вариации меняются в зависимости от уровня процента на ссуду, подъема или спада в экономике и т. д.

Важное замечание об этих стратегиях. Надо найти стратегию или комбинацию стратегий, которые наиболее подходит тебе в данной конкретной ситуации, работают в твоей стране, учитывают твои ресурсы и цели.

Ты можешь найти какую либо стратегию, подходящую для твоего характера, темперамента, ситуации и использовать ее снова и снова.

Есть инвесторы, которые под найденную инвестицию применяют наиболее подходящую стратегию, и есть инвесторы, которые под любимую стратегию ищут инвестицию.

Почему выгодно взять ссуду?

Ссуда. Очень важное слово!

Финансирование

1. 10,000 NIS \longrightarrow 11,500 NIS. Прибыль : 1,500 NIS = 15%
2. (Наше вложение: 1000 NIS + Ссуда: 9,000 NIS) = 10,000 NIS \longrightarrow 11,500 NIS.
 Прибыль: 1,500 - (900) = 600 NIS = 60%
3. (Наше вложение : 100 NIS + Ссуда : 9,900 NIS) = 10,000 NIS \longrightarrow 11,500 NIS.
 Прибыль : 1,500 - (990) = 510 NIS = 510%
4. (Наше вложение: 0 + Ссуда : 10,000 NIS) = 10,000 NIS \longrightarrow 11,500 NIS.
 Прибыль : 1,500 - (1000) = 500 NIS = ∞ %

Использование финансирования - более прибыльно, чем использовать только свои деньги.

Посмотри внимательно эту таблицу.

Самое невыгодное и глупое (я не ругаюсь, я констатирую факты) — уплатить за недвижимость всю сумму сразу и наличными. Вынутыми из кармана. Даже хуже, чем купить квартиру в Мицпе Рамоне.

И сейчас о том, как правильно взять ссуду.

Надо взять в банке ссуду как можно больше и на максимально долгий срок

Почему важно взять в банке ссуды как можно больше? Если использовать все свои деньги, то, если наступят, (не дай Б-г), «тяжелые времена», и будут везде долги, то банкротство. И банк может забрать квартиру. А если взять ссуду как можно

больше, а свои деньги закрыть даже в том же банке на счету, то в «тяжелые времена» будет запас прочности в несколько лет, чтобы пережить временные трудности.

Если квартира стоит 1.000.000, и ты дал 100.000 как первый взнос, остальное ссуда, то, если «все будет плохо», война, неожиданный кризис, то в запасе останется еще 900.000, на которые можно прожить долгое время.

Если у тебя есть 1.000.000, а для покупки недвижимости можно дать только 100.000, то есть возможность купить еще 10 домов.

Мы также видим что чем меньше мы дали своих денег, тем больше доходность на вложенный капитал.

Можно будет перефинансировать ссуду, если процент в будущем уменьшится.

Допустим, сейчас 5% в год. Через 5 лет, возможно, будет 3%.

Надо брать ссуду на как можно долгий срок: Например, ты взял ссуду на 15 лет. Платеж будет гораздо больше, чем если бы ты взял ссуду на 30 лет. Если ссуда на 30 лет, то ты можешь (если есть что) добавлять ежемесячно какую-либо сумму и выплатить ссуду за 15 лет. Ты имеешь право, но ты не обязан.

Постарайся брать фиксированный процент с постоянным размером выплаты. В жизни и так хватает сюрпризов.

Попробуй добиться в банке, чтобы была возможность перенести ссуду на следующую квартиру или на покупателя. Возможно, в момент продажи твоей квартиры процент по новым ссудам 9%, а у тебя ссуда взята под 5%. Таким образом, даже если твоя цена на 100.000 шекелей больше, все равно выгодней купить у тебя.

Сначала получи от банка письменное согласие о выдаче ссуды вообще и, если возможно, именно на данную квартиру в частности, и только потом подписывай неотзывный договор на покупку. Иначе придется платить неустойку в случае, если банк откажется давать ссуду.

Стоит попробовать сделать договор, который отменяется, если банк не дал ипотеку.

Что будет, если оценщик оценит квартиру ниже цены, за которую ты хочешь ее купить? Хватит ли у тебя добавить наличных денег?

Можно проверить возможность возвращать деньги чаще. Скачай финансовый калькулятор для расчета платежей по ссуде и введи свои данные. Например, ссуда 100.000 \$, 30 лет, 5%. Нажми calculate. Появится месячный платеж в размере 536 \$, и сравнивается, сколько будет выплачено процента, если платеж раз в месяц по 536 \$ или 2 раза в месяц по 268 \$. Там же ты можешь найти калькулятор, где будет показано, как будет уменьшаться ссуда, если каждый месяц добавлять даже небольшую сумму.

Страховка

Если у тебя уже существует страховка жизни, попробуй включить в нее и страховку на ссуду.

Деньги других людей

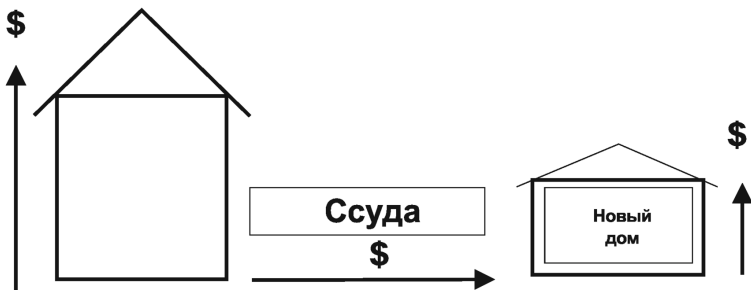
Когда мы говорим об инвестировании, встает вопрос. Чтобы инвестировать, нужны деньги! Но должны ли это быть твои деньги?

Для того чтобы стать богатым тебе потребуется обратить внимание на варианты использования чужих денег. Об этом дальше в книге.

А сейчас материал для размышлений. Как у Штирлица: допустим, тебе нужно 100.000 шекелей. Откладывая по 1000 в месяц, ты будешь долго ждать. 100 месяцев. Или 8 лет. За это время цены на недвижимость могут вырасти в 2 раза, и ты опять опоздал. Если же ты одолжишь их в банке или у друга, то получишь их все сразу. А можешь сделать приятное другу, взяв его в компанию. Как партнера.

Использование капитала, «замороженного и сидящего без дела»

Многие люди имеют разницу между стоимостью их дома и ссудой банку. Это называется их доля в недвижимости. Большая часть этой доли может быть использована с большей пользой, чем просто быть замороженной. Если ты сам не имеешь никакой недвижимости, и тем более доли в ней, возможно, твои родители или бабушки и дедушки имеют. Или друзья. Если они согласны (зависит от разумности твоих объяснений), они могут дать тебе возможность использовать эти деньги. Твои доводы: я хочу сделать мою первую инвестицию в недвижимость. Я нашел хороший вариант. Я хочу воспользоваться вашим капиталом, который «заморожен» в вашем доме. Я хочу разделить с вами прибыль. Ты можешь добавить. Хотите заработать 100.000 шекелей в год, ничего не делая и не выезжая из вашего дома? Я под ваш дом куплю еще один, увеличу его стоимость и продам через год на 200.000 шекелей дороже. Вы получите 100.000 шекелей за год, или 8000 шекелей в месяц.



Покажи им эту картинку.

Если это твой дом, то покупая под его залог еще дом, ты завязываешь еще один инвестиционный инструмент,

работающий на тебя!

Великая фраза Уоренна Баффетта: **если у нас задерживается капитал, надо проверить, почему у нас задерживаются такие менеджеры.**

Пенсионные накопления

Я думаю, что многие люди не считают пенсионные накопления реальными деньгами, так как они не пользуются ими до 67 лет. Иначе заплатят большие налоги.

Если бы ты смог получить доступ к твоим пенсионным фондам до выхода на пенсию, без уплаты налога, ты будешь считать их реальными деньгами? В большинстве случаев ты можешь взять ссуду под свои пенсионные накопления до 80%. На самых лучших условиях.

Управление недвижимостью

Как выбирать арендаторов? Если место хорошее, то с арендаторами не будет проблем. Обязательно говори, что хочешь делать договор у адвоката. Не потому, что это нужно делать, а потому, что это отпугнет потенциальных неплательщиков. Не забудь взять работающих гарантов. И гарантийный чек. Правильным арендаторам нечего бояться. Это очень важно, так как если арендатор опоздал с платежами, это не его проблемы. Проблемы будут у тебя перед банком!

Деньги надо брать заранее, за весь год чеками.

Включи в договор пункт о ежегодном повышении стоимости аренды на 3%. Есть какая-то определенность как у тебя, так и у арендаторов. Дополнительный плюс — при этом поднимается и стоимость твоей недвижимости. Ты можешь и не поднять арендную плату, но у тебя есть право.

И не становись друзьями с арендаторами.

Основное действие в инвестировании в недвижимость —

встать и искать эту самую недвижимость

Поговорим немного о практике.

С чего ты завтра начнешь свой путь к богатству?

Совет первый. Научись пить много кофе, это должно помочь. Ты приходишь к маклеру и говоришь ему: хочу купить недвижимость как инвестицию. Даже если ты на самом деле хочешь там жить.

Почему именно как инвестицию? Маклер получает деньги от тебя, только если ты купил квартиру. Если квартира для инвестиции, то меньше эмоций. Если же квартира для себя, то маклер понимает, что ее трудно выбрать.

Он у тебя спросит: сколько у тебя есть денег? Скажи: есть все. Наличными. Ссуду будешь брать? Нет. Только что продал квартиру в Москве. Белая ложь. Так как если у тебя нет денег или есть, но мало, маклер покажет прекрасный вариант первому не тебе, а тому, кто готов купить квартиру сразу.

Фраза «для инвестиции» не отменяет нужные тебе параметры. Так как, если квартира хорошая и удобная, ее легче будет сдать или продать. Ведь если ты сегодня ее купил, то завтра кто то должен ее или снять или купить. Квартира должна ему понравиться. Требования: хороший район, тихое место, низкий этаж или лифт, хороший дом и другое. Не для себя ты стараешься, говоришь ты маклеру, а для арендатора.

Хочу купить хорошую вещь и сделать ее еще лучше!

Ключевая фраза для маклера: я хочу купить хорошую вещь и сделать ее еще лучше!

У каждого маклера есть один хороший вариант раз в месяц. А если ты работаешь с 30 маклерами? Тогда у тебя будут варианты каждый день!

Искать квартиру — это работа. Тяжелая физическая и эмоциональная работа. Надо выделять время, ездить, смотреть

и объяснять, почему нет, если не подходит. Причем, объяснять так, чтобы маклер не обиделся. Например: квартира классная, но вот вид из окна на глухую стену. Это снизит стоимость квартиры в будущем, если будешь ее сдавать или продавать. Или: маклер говорит, что если я покрашу эту стену в синий цвет, ее цена вырастет на 100.000 шекелей. Говоришь, я с тобой согласен, но нам надо на 200.000.

Оставляй маклеру надежду, что в следующий раз ты обязательно купишь. Иначе он может отчаяться и перестанет с тобой работать.

Самому искать недвижимость? Можно. Но не стоит. Маклер найдет тебе точно то, что ты хочешь, и дешевле, чем ты думал.

Если не устраивает недвижимость, ты ее не купишь. Комиссионные маклера просто растворятся в той скидке, которую сделал тебе продавец.

Итак, параметры хорошей инвестиции в недвижимость

- Продавец, действительно желающий продать свою недвижимость и поэтому снижающий цену.
- Хорошее расположение квартиры.
- Тихая, этаж, удобная планировка и так далее.
- Финансирование.
- Потенциал роста.

Существует старая поговорка среди людей, посвятивших свою жизнь сделкам с недвижимостью: хорошее место и творческий подход к финансированию — это всё, что нужно для успеха.

Недвижимость, купленная правильно, каждый месяц дает доход больше, чем платеж по ссуде, и ее стоимость растет на проценты, превышающие процент роста инфляции.

Риски

Мы знаем, что существуют разные риски при инвестициях в недвижимость:

- Арендаторы не будут платить. Не будет дохода — и это плохо, особенно если мы взяли ссуду.

- Риск медленной продажи — если срочно нужны будут деньги.

- Место изменится — потеряет престижность или начнут селиться «слабые слои населения».

- Плохо построено.

- Найдут вредные материалы в самом доме или вне его.

- Примут новые законы, которые скажутся на нашей недвижимости. Как в плюс, так и в минус.

- Новые налоги — могут или прибавить или убавить стоимость недвижимости.

- Сюрпризы — вдруг возле дома пройдет трасса или построят автобусную остановку.

- Юридический риск — законно отнимут недвижимость или не сможем выселить арендатора.

Есть риски, над которыми у нас есть контроль и есть риски, над которыми нет контроля. Будем заниматься тем, что в нашей власти и будем осторожны в отношении остальных.

Мы не знаем последствия наших действий. Но это не повод ничего не делать.

Царь Соломон

Я предполагаю, что ты уже готов идти и смотреть свою недвижимость. После посещения недвижимости и ее анализа, ты сможешь решить, стоит ли покупать именно эту недвижимость. Или лучше двигаться к другой.

Маклера уже замучил? Так ему и надо!

Факт о недвижимости: чтобы иметь прибыль с недвижимости, надо её сначала купить!

Основное в инвестировании в недвижимость — начать искать недвижимость.

Глава 6

АКЦИИ, ИНДЕКСЫ, ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Правильно предсказав конечную эмоцию, можно предсказать и решение индивидуума относительно его денег. Джордж Сорос

Звонок на радио в 2009 году. Звонящий рассказал, что ему 60 лет и что в 2008 году он позвонил на радио, чтобы спросить совета, что ему делать. Его акции, которые стоили 600.000 долларов, стали стоить 400.000 долларов. Ведущий тогда ответил: жди. Скоро паника закончится

и цена вернется на прежний уровень. Прошел год и акции стоят уже 200.000 долларов. И он боится, что ему не хватит денег на пенсии. И в этом звонке он спрашивает финансового советника, что делать. И тот ему отвечает: жди.

А если ли бы ты был на месте ведущего, чтобы ты посоветовал?

Что такое акция?

Акция, на английском share (делиться) или stock (доля, ставка). В данном случае доля в инвестиционном предприятии или бизнесе, вновь организованном или существующем.

Прибыль распределяется в соответствии с долей, которая была вложена в дело.

Тысячу лет тому назад, в Древней Персии, караван из 10 верблюдов собирался уходить в Индию.

Одна женщина, зная, что хозяин каравана славится своим опытом и порядочностью, попросила взять у нее 3 унции золота (около 100 грамм). Как ее долю в снаряжении каравана. На эту долю купить товаров и продать их в Индии. И, если путешествие окажется удачным, вернуть ей золото, которое она вложила, плюс прибыль от продажи в соответствии с ее долей.

Хозяин взял золото и обещал ей вернуть золото и прибыль, в соответствии с ее долей. Наутро караван тронулся в путь. Путь был неблизкий и опасный. Через месяц, когда караван прошел половину пути, разбойники напали на караван, убили хозяина и разграбили имущество. Только хозяин каравана вернулся в родной город и принес горестную весть. Женщина, очень расстроилась. Она сожалела о людях, которые погибли и о золоте, которое пропало. Но не к кому было предъявлять претензий.

Здесь есть два ключевых вывода:

— Караван погиб в пути, и не к кому предъявлять

претензии.

— Хозяин каравана остался жив и вернулся в родной город, но никто не предъявил к нему денежные претензии.

Другая история, которая произошла во времена Колумба. В таверну на площади возле порта в Амстердаме, зашел высокий загорелый мужчина.

Судя по его походке и обветренному лицу, он долгое время провел в плавании в дальних странах. Выпив предложенную пинту пива, он попросил внимания и рассказал, что в Индии, откуда он вчера вернулся, золото стоит так дешево, что даже посуда в уличных трактирах сделана из золота. А местные жители очень добры и гостеприимны. Моряк предложил снарядить туда корабль с товарами и обменять золото на товары из Голландии.

Он красочно описал, как они подойдут к Индии и выставят привезенный товар на рынке. И местные жители с большой радостью обменяют золото на голландские товары. Тут же решили организовать экспедицию. Каждый из присутствующих ста человек дал свою долю в 100 гульденов. Таким образом, организовалось 100 дольщиков (акционеров). Одна доля (акция) стоила 100 гульденов. На собранные 10.000 гульденов корабль был снаряжен и отправился в путь.

По пути в Индию, корабль попал в свирепый шторм и затонул. Только капитан, тот самый моряк, который организовал экспедицию, вернулся через год обратно в Голландию. Придя в ту же таверну, он рассказал акционерам о постигшей беде. Подчеркнув, что корабль затонул, и все деньги пропали. Никто не предъявил ему претензии. Наоборот, все старались его утешить.

И здесь есть ключевые выводы:

- Корабль утонул со всем содержимым.
- Капитан корабля вернулся в город, но никто не стал

предъявлять ему денежные претензии.

Мы видим, что со стороны погонщика каравана и со стороны капитана были передача и возложение всего риска на акционера!!! По его, акционера, полному согласию.

Это суть акционерного предприятия. Добровольная передача и добровольное взятие всех рисков.

Но, если хозяин каравана или капитан возьмут ссуду в банке, под залог имущества или под гарантию третьих лиц, банк потребует вернуть деньги, независимо от того, принесут экспедиции прибыль или все погибнут в пути. Если хозяин каравана или капитан спасутся и вернуться, они будут должны деньги банку.

У тебя еще не возник вопрос: а зачем же тогда люди берут ссуды в банках и подвергают себя риску, если они могут организовать акционерное общество, собрать деньги и отправиться в инвестиционный путь? Если все будет хорошо, то все будет хорошо. Если же деньги будут потеряны, то тот, кто все организовал, не пострадает.

Создатели акционерных компаний осознанно уступают часть прибыли и вместе с ней и большую часть риска.

Также, иногда легче взять деньги у акционеров, чем у банков.

Но иногда предприниматели не хотят делиться прибылью, даже за передачу риска. Это происходит в тех случаях, когда предприниматель считает, что риск небольшой. Или организовать акционерное общество слишком сложно.

Хотя я думаю, если бы был простой механизм сделать акционерное общество, большинство людей сделало бы именно это.

История возникновения биржи

Примерно 500 лет тому назад из Амстердама, с набережной, отправлялись корабли в дальние страны, продать там европейские товары, купить местные товары, продать их на родине и заработать на этом (если все будет нормально). Предприниматель соединял вместе арендованный корабль, команду с капитаном, набранную тут же, в местных тавернах, и капитал, свой или одолженный у банка или акционерный (то есть собранный у людей, желающих принять участие в прибылях). Торговля процветала, деньги текли рекой. Широкая публика тоже хотела участвовать в этом празднике и все время толпилась на пристани. Прямо на набережной, в ближайшей таверне, предприниматели собирали деньги, записывали размер вклада и выдавали сертификат (акцию) о получении вклада. Например, 100 гульденов вложено как доля участия в прибыли корабля «Святая Тереза», отправляющегося в дальнейшее путешествие в Индию 15 марта 1463 года.

В таверне на набережной было шумно, накурено, и сделки переместились поближе, в центр города, где были конторы адвокатов, банки и менялы флоринов на гульдены и франки. Даже здание специальное построили.

Со временем, в этом же здании стали выдаваться сертификаты (акции) не только на морские предприятия, но и на предприятия по постройке судов, обработке алмазов и производство тканей.

Так, постепенно, в Амстердаме создалась биржа — место, где встречаются те, кто хочет продать свою долю в каком-то бизнесе, и те, кто хочет купить чью-то долю. Кто-то хочет найти деньги для воплощения своей идеи, а кто-то ищет выгодную инвестицию.

Кстати, самый распространенный язык на этой и на других биржах был, как ты можешь догадаться, идиш.

Такие места встреч были почти во всех крупных городах мира.

Появились брокеры. Они знакомили между собой инвесторов и предпринимателей и брали за это комиссионные.

Стоимость доли (цена акции) определялась в результате переговоров. Она зависела от репутации предпринимателя, вероятного процента прибыли, степени риска и времени возврата денег обратно. Помните капитана и караван через пустыню?

Со временем, на бирже, стали продавать и другие ценные бумаги, как, например, долговые обязательства, или облигации.

Нью-Йорк. Уолл-Стрит. Находится в 15 минутах ходьбы от пристани и начинался с большого дерева, в тени которого собирались люди, которым нужны были деньги для начала или продолжения бизнеса и люди, которые искали, куда вложить деньги.

Зимой в Нью-Йорке холодно, и был построен деревянный сарай, а потом каменный дом, часть которого существует и сегодня.

Потом в это дело вмешались правительства и ввели правила заключения сделок.

А потом и правительства стали использовать биржу как инструмент для финансирования общенациональных проектов (например, получения финансирования для строительства Нью Йоркских мостов).

Так, постепенно, место под деревом превратилось в финансовый центр мира.

Даже если вы напрямую не инвестируете в биржу, вы это делаете косвенно. Пенсионные фонды и страховые компании делают это за вас.

Таким образом, посредством биржи деньги передаются

из рук тех, кто хочет вложить деньги, в руки тех, кто, по идее, знает, что с ними делать.

Цена — это то, что ты платишь, ценность это то, что ты получаешь.

Как ты думаешь, почему компания Google стоит \$500 млрд. а General Motors — \$50 млрд. Сколько заводов и пароходов есть у Google и сколько у General Motors? Почему такая разница в цене?

Потенциал прибыли!

Все, что дает прибыль, можно трансформировать в акции.

Пример:

Инвесторы объединились и сложили свои капиталы вместе. Построили новую или выкупили готовую платную дорогу и делят прибыль от платы за проезд, в соответствии с вложенной долей.

Очень важное свойство акции

Акцию можно продавать или передавать другому человеку или организации, без переоформления на имя покупателя той собственности, которую эта акция представляет.

Что бы хорошо понять принцип акционерной компании, придумай идею, на которой можно заработать деньги, Придумай этой идее название. Собери инвесторов и уговори их вложить деньги. Что ты сделал? Ты повторил путь моряка из Голландии, но, я уверен, твоя экспедиция будет гораздо успешнее.

Дивиденды — доход от инвестиции или бизнеса, положенный владельцу акции. Здесь можно провести аналогию с квартирой. Если ты владеешь квартирой, тебе поступает доход от сдачи ее в аренду, а цена квартиры, тем

временем, растет. Или падает. Так же и компании, платят владельцам своих акций 0,1—10% в год. Считается, что в плохие времена эти дивиденды, добавляя доход, помогают пережить психологическое напряжение от падения цен, а в хорошие времена, служат дополнительным стимулом не продавать эти акции.

Так как, пока акция не продана, прибыль или убыток не зафиксированы.

Есть компании, которые реинвестируют все дивиденды обратно в свой бизнес. Они считают, что они более разумно распорядятся деньгами, чем инвесторы. По идее, цены на акции этих компаний должны расти быстрее, так как вся прибыль вкладывается обратно. И вложенный обратно \$1 должен дать, как минимум, увеличение стоимости компании больше, чем на \$1 (и, соответственно рост ее акций).

Что такое индекс акций?

Индекс — сумма некоторого количества акций, движение которых позволяет судить о состоянии экономики.

Например, индекс под названием «Доу Джонс» (Dow Jones) назван так по имени человека, который этот индекс составил. Этот индекс включает 30 самых больших компаний Америки. Таких как Кока-Кола, МакДональдс, Дженерал моторс, Майкрософт и других.

Если индекс упал на 10%, условно считается, что экономика Америки находится по пути вниз. Если вырос, то вверх.

Standart&Poor 500 (S&P 500) — индекс, включающий акции 500 американских компаний.

Индекс «NASDAQ» — индекс, включающий компании, связанные с высокой технологией. Увеличение или уменьшение этого индекса также указывает на тенденцию к росту или

падению этого сектора экономики.

Конечно, это не значит, что акции всех компаний, входящих в индекс, одновременно растут или падают. Изменение индекса указывает только на тенденцию.

Акции компаний Кока Кола и Майкрософт как пример.
(Графики взяты с сайта www.yahoo.com):

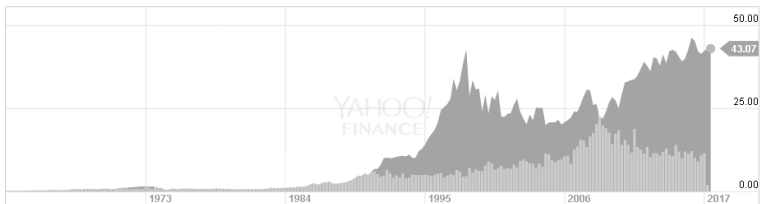
The Coca-Cola Company (KO)

NYSE - NYSE Delayed Price. Currency in USD

☆ Add to watchlist

43.07 -0.02 (-0.05%)

At close: April 21 4:00PM EDT



Previous Close	43.09	Market Cap	184.86B
Open	42.98	Beta	0.66
Bid	42.90 x 2000	PE Ratio (TTM)	28.91
Ask	42.95 x 1000	EPS (TTM)	1.49
Day's Range	42.89 - 43.10	Earnings Date	Apr 25, 2017
52 Week Range	39.88 - 46.01	Dividend & Yield	1.48 (3.44%)
Volume	13,833,772	Ex-Dividend Date	N/A
Avg. Volume	14,654,188	1y Target Est	44.36

McDonald's Corporation (MCD)

NYSE - NYSE Delayed Price. Currency in USD

☆ Add to watchlist

133.41 +0.14 (+0.11%)

At close: April 21 4:01PM EDT



Previous Close	133.27	Market Cap	108.96B
Open	133.55	Beta	0.77
Bid	133.15 x 500	PE Ratio (TTM)	24.52
Ask	133.55 x 500	EPS (TTM)	5.44
Day's Range	133.15 - 133.88	Earnings Date	Apr 25, 2017
52 Week Range	110.33 - 133.88	Dividend & Yield	3.76 (2.86%)
Volume	3,466,098	Ex-Dividend Date	N/A
Avg. Volume	3,604,922	1y Target Est	137.08

Обрати внимание, дивиденды у акции Кока-Кола 3.44%, у Макдональдса 2.86%.

А это график акции компании Berkshire Hathaway. Компании под управлением Уоррена Баффетта. Цена акции выросла с \$19 (1956 год) до \$245.000 сегодня.

Berkshire Hathaway Inc. (BRK-A)

NYSE - NYSE Delayed Price. Currency in USD

☆ Add to watchlist

245,550.00 -1,650.05 (-0.67%)

At close: April 21 4:00PM EDT



Previous Close	247,200.05	Market Cap	403.43B
Open	247,850.00	Beta	0.83
Bid	207,000.20 x 100	PE Ratio (TTM)	16.77
Ask	253,000.00 x 100	EPS (TTM)	14,645.1
Day's Range	245,060.00 - 247,850.00	Earnings Date	N/A
52 Week Range	205,074.00 - 266,445.00	Dividend & Yield	N/A (N/A)

У Кока-Колы рост с \$0,25 в 1962 году до \$43 в 2017. Рост на 9,8% в год.

У Макдональдса рост с \$0.3 в 1970 году до \$133 в 2017. Или рост на 13,6% в год.

Berkshire Hathaway с \$19 в 1956 году до \$245.000 в 2017. Рост 16,7% в год.

Дальше в книге более подробно об этом.

Инвесторам в акции важно знать, что будет с ценой акции в будущем и поэтому они придумали фундаментальный и технический анализы.

Фундаментальный анализ

Анализируется информация об экономических показателях компании. Изучение динамики продаж, прибыли, рост или падение дивидендов, количество своих и заемных денег у

компании, как распределяются капиталовложения внутри компании, какая у нее финансовая политика и многое другое.

Ищется ответ на вопрос — что произойдет, рост или падение показателей, и, соответственно, рост или падение цены акции.

Существуют краткосрочные (от полгода до года), и долгосрочные (пять и более лет) прогнозы.

Технический анализ

Развитие Интернета и доступа всех к информации привело к выводу, что в графике цены акции уже есть все необходимая информация, необходимая для анализа. Будет ли цена акции расти или падать.

И люди придумали тысячи индикаторов для определения направления движения цен. И каждый год появляются новые.

В свое время и я отдал много сил поиску чаши Грааля среди индикаторов.

Есть индикаторы, рисуемые непосредственно на графике цен. Так как считается, что цена это самое главное. Ведь в ней уже заключена вся известная на данный момент информация.

В графиках технического анализа сконцентрировано огромное психологическое напряжение миллионов людей. Они смотрят на экраны компьютеров и пытаются прогнозировать движение цен с помощью **ими же самими нарисованных линий и фигур**.

Если много людей, которые, нарисовав одни и те же линии и фигуры (их так учили), будут пытаться делать выводы, то они придут к одинаковым выводам. И, возможно, существует тот, кто знает, что есть миллионы людей, которые, нарисовав одинаковые линии и фигуры, придут к одним и тем же выводам. Так почему бы не помочь этим людям прийти к заранее известным и ожидаемым выводам и заставить их действовать в ожидаемом направлении, «подогнав» движение цен и, соответственно, линии графика под узнаваемые, стандартные и широко известные ценовые фигуры?!

Корреляция с другими рынками тоже служит анализу. Например, повышение цен на нефть снижает цены на акции автомобильных компаний. Или снижение цен на золото снижает цены на акции золотодобывающих компаний. Или повышение цен на цемент служит сигналом, что увеличивается количество строительных объектов.

Джордж Сорос, еще один легендарный инвестор:

«Музыка, литература, живопись, театр, кино и другое искусство воздействует на эмоциональное состояние человека, а, значит, влияет на принятие им решений, касающихся и денег. Таким образом, можно сделать вывод, что, правильно предсказав конечную эмоцию, можно предсказать и решение индивидуума относительно его денег».

Есть еще экзотические индикаторы

Индикатор длины женских юбок (идущие на работу трейдеры испытывают энтузиазм, если юбки короткие).

Индикатор выигрышей и проигрышей баскетбольной команды.

Индикатор посланий из космоса.

Психологические индикаторы

Судят о настроениях биржи. Это бюллетени, мнения экспертов.

Индикатор мнения экспертов.

Финансовые

Количество акций, проданных в расчете на понижение цен.

Количество опций, купленных или проданных, в расчете на понижение или повышение цен.

Сколько денег вложили крупные фонды. Если крупные фонды и широкая публика вложили в рынок все, что у них есть, это показатель, что скоро наступит снижение цен. Даже если они хотят вложить больше, но нечего. А самые нетерпеливые

начнут продавать акции, чтобы получить какую-то прибыль.

Сколько и что купили или продали владельцы и директора крупных корпораций (инсайдеры).

Отслеживание удачливых дельцов и преуспевающих фондов.

Самосбывающиеся пророчества

Если человек думает, что это случится - это случится!

Если много людей думают, что это случится, это случится еще скорее. Это особенно видно на бирже. Миллионы людей видят графики, и при подходе цены к важному рубежу все ждут, что цена пойдет или вверх или вниз. После прохождения этого рубежа, допустим, вверх, реакция инвесторов — скорее покупать. Плюс срабатывают заранее выставленные приказы на покупку, которые еще больше «толкают» цены вверх.

Они покупают, цены идут вверх. Чем больше цены идут вверх, тем больше людей убеждаются: пришло время покупать. И, наконец, наступает момент, когда у людей уже нет денег, потратили все. Самые умные (или нетерпеливые) начинают продавать. Цена идет вниз. Больше людей пугаются, начинают потихоньку продавать. Цены еще больше идут вниз. Цепная реакция, направленная на продажу. До нового минимума. Наступает момент, когда все продали, все сидят с деньгами и ждут. Самые умные (или нетерпеливые) начинают покупать...

И все по новой...

Конечно же, есть те, кто управляет эмоциональными чувствами граждан, вообще и участников рынка, в частности. Например, эмоциональная речь в поддержку или осуждение чего-то вызовет заранее ожидаемую реакцию. Сначала эмоциональную, а затем переходящую в действие. А чем вызов заранее спрогнозированной реакции отличается от инициирования реального события?

Или теракт...

Мне хочется рассказать об одном индикаторе, который имеет какую-то Вселенскую магию.

Индикатор Фибоначчи — Принцип золотого сечения

Фибоначчи не был первооткрывателем этих коэффициентов. Они были известны еще древним грекам, которые называли его «Золотым коэффициентом» или «Золотым сечением».

Его следы можно найти в музыке, биологии, архитектуре. Греки использовали его при строительстве Парфенона, а египтяне при строительстве пирамид.

Форма улитки, форма нашей галактики, форма человеческого уха имеет, в пропорциях, принцип золотого сечения. Считается, что такой же спирали должна следовать динамика рынка ценных бумаг, ведь он представляет не только следствие человеческой психологии, но и является одной из форм естественного развития.

Управление риском

Во все времена нормальные люди стремились избегать риска вообще, а связанного с деньгами, в частности.

Боль от потери денег в три раза больше, чем радость от их выигрыша!

Существуют тысячи книг, где учат, как избегать денежного риска. Некоторые из них целиком состоят из математических формул: теория вероятности, статистика, распределение рисков, чего там только нет!

Поведение людей на бирже есть отражение их поведения в жизни. Например: ты имеешь 10 акций. По одной акции от разных фирм. Пять акций выросли в цене в два раза, а пять — упали в два раза. Какие ты продашь, те, которые

выросли в 2 раза, или те, которые упали? Большинство людей продадут 5 акций, которые выросли в 2 раза и останутся надеяться на лучшее с теми, которые упали. Так же и в жизни. Поэтому 90% людей проигрывают на бирже. **Они обрезают выигрыши и держатся за проигрыши.**

Получение прибыли, когда цены на акции падают

Ты одолжил у друга помидор, в тот момент, когда он стоит на базаре 1 доллар за штуку, тут же продал его и положил доллар в карман. Через неделю цена помидоров упала до 0,5 доллара за штуку, ты купил помидор и отдал его другу. И у тебя еще остались твои, честно заработанные 0,5 доллара. Но если цена помидоров выросла до 1,5 доллара за штуку, то ты, **добавив** свои 0,5 доллара к полученным тобой 1 доллару, купишь помидор и отдашь его другу, оставшись с убытком в 0,5 доллара.

Тот же принцип и акциями.

Я не одобряю спекуляцию. Есть гораздо более надежные способы, чем угадывать направление движения цен на хаотичном рынке.

Попробуй дома индикатор. Собери людей и сыграйте в игру. Хлопаем в ладоши одновременно. Такт задаешь ты. Если все угадали твой такт, они выиграли. Если нет, ты выиграл. Скоро ты убедишься, у них нет шансов!

Так же и в движении цен на бирже. Кто-то (на этот раз не ты), создал тенденцию, которой все следуют, потом он же ее меняет, а все подстраиваются.

Но самое интересное, что индикаторы не работают на коротких промежутках времени!

От того, что кто-то нарисовал на графике линию, не значит, что цена акции будет расти или падать соответственно.

Выводы

90% всех трейдеров разоряются. Так что мы можем судить о предсказательной способности индикаторов.

На самом деле индикаторы нам не нужны. Нет надежного индикатора. (Кроме, конечно, посланий из космоса). Следование им ведет к потерям. У нас другие критерии отбора инвестиций. Но если кто-то тебе скажет, что у него есть самый надежный индикатор, обязательно выслушай его. И проверь. Кто знает...!

Есть много сайтов, где можно найти хорошие индикаторы. Например www.stocksail.com, www.finwiz.com, www.stockcharts.com.

Сначала смотришь тренд рынка, потом на график акции. Как в недвижимости. Если цена растет везде, она вырастет и в Мицпе Рамоне.

На мой взгляд, самая лучшая торговая площадка — у компании www.thinkorswim.com.

Заходишь, регистрируешься на демо торговлю, (paper trading), и учишься.

Там есть прекрасная система поиска акций по разным критериям.

Есть интересный момент. Когда ты слышишь, что в среднем акции за 20 лет поднялись на 10% в год, спроси себя, а были ли падения? Конечно были. Это важно.

Допустим, вложили 10.000 шекелей. Сделаем таблицу:

Год	Доход в %	На счету в \$
1	+100	20,000
2	-50	10,000
3	+100	20,000
4	-50	10,000

Средний доход 25%! А на счету те же 10.000 шекелей.

Поэтому, для измерения действительного дохода лучше пользоваться CAGR (compound annual growth rate) калькулятором. Или ROI (return on investment) калькулятором. Надо ввести начальное значение (когда купили) и последнее. Указать количество лет и узнать действительный доход.

Как инвестировать в лучшую мировую недвижимость с помощью биржевых ценных бумаг

Есть компании, которые инвестируют в недвижимость или строят. Их акции торгуются на бирже и каждый человек может быть с ними в доле, купив их акции. Есть так называемые ETF (Exchange Traded Fund). Этот фонд приобрел акции нескольких компаний и теперь сам торгуется на бирже как обычная акция. Так как, обычно, такие фонды состоят из больших компаний, считается, что падение или рост их акций отражает тенденцию на рынке. Например, мы можем считать за индекс американской недвижимости ETF с символом IYR.

iShares Dow Jones US Real Estate (ETF) IYR**77.74**

Он состоит из нескольких акций американских компаний связанных с недвижимостью. Среднее направление движения этих акций можно считать индикатором движения цен американской недвижимости. Дивиденды 4,5%.

Компании, из которых состоит этот ETF:

Компания Simon Property Group:

Simon Property Group Inc (NYSE:SPG)

167.95



Эта фирма инвестирует в недвижимость во всем мире. Строительство, аренда, управление и так далее. Дивиденды 4%.

Компания Public Storage:

Эта компания занимается сдачей складов в аренду.

Public Storage (NYSE:PSA)**222.91**

Эта компания инвестирует в склады, которые потом сдает в аренду. Дивиденды 3,5%.

Не стоит покупать акции как основной инструмент для инвестиционного портфеля. Слишком большой риск и абсолютно нет контроля.

Может 5—10%, и то, после тщательного отбора. С 50% ссудой и опцией колл на 70% от стоимости акции, В следующих главах «Опции» и «Структурные продукты» ты увидишь, как это работает.

Способы инвестирования

Акции покупаются по усредненной цене. Например, инвестор каждый месяц отправляет брокеру 100 долларов, чтобы он купил на эту сумму акций. Во время падения цен, акций будет куплено больше, что хорошо. Во время роста, меньше, что хуже. В итоге получается усредненная цена покупки.

Или же инвестор ежемесячно покупает, скажем, 50 акций, то цена тоже будет усредненной, но сумма будет каждый раз разной.

Давай проверим еще одну интересную вещь. Если мы купим акцию и на весь доход от нее в виде дивидендов будем снова покупать акции, то сколько мы заработаем?

Этот процесс называется Dividend Reinvestment Plan (DRIP).

Допустим, мы купили акцию компании Apple с момента ее выхода на биржу. Сколько бы мы заработали, если на все дивиденды снова покупали акции?

Заходим на сайт-калькулятор <https://www.buyupside.com>. Вводим символ AAPL, ставим дату, 1970 год (мы не знаем точно когда компания вышла на биржу), нажимаем calculate:

Savvy investors know that buying stocks on the upside is the way to make money. For lengthy upsides of several months to many years, the total return and annualized returns can be spectacular. That's why people buy stocks. And over 90 percent of upside [buy and sell combinations](#) make money for traders and short-term investors. Conversely, for an extended downside price series, most investors and traders lose money because 90 percent or more of the possible trades are unprofitable.

Use the Stock Return Calculator to compute the total return with dividends reinvested, annualized return plus a summary of winning (profitable) and losing (unprofitable) buy and sell combinations for any stock listed on a major U.S. stock exchange and supported by Quandl. The calculator does not include fees, commissions, taxes and capital gains distributions in its return computations.

Enter a valid stock symbol and select the price series and date information. Then click on the Calculate Returns button and the results will be displayed on a new page.

Stock Return Calculator			
To avoid slow computations, do not use Daily prices for durations >= 10 years.			
Quote Symbol:		<input type="text" value="AAPL"/>	
Price Series Interval: <input type="radio"/> Daily <input type="radio"/> Weekly <input type="radio"/> Monthly <input type="radio"/> Quarterly <input checked="" type="radio"/> Annual			
Date Info:	Month	Day	Year
Start Date:	<input type="text" value="Jun ▼"/>	<input type="text" value="11"/>	<input type="text" value="1970"/>
End Date:	<input type="text" value="Jun ▼"/>	<input type="text" value="11"/>	<input type="text" value="2017"/>
<input type="button" value="Calculate Returns"/>		<input type="button" value="Clear Data"/>	
Prices from Quandl are adjusted for splits and dividends. Calculator does not support mutual funds or indexes.			

Нажали.

Stock Return Calculator Results for AAPL	
Start date:	Dec-31-1980
Start price	\$0.50
End date:	Dec-31-2017
End price	\$148.98
Number annual prices	38
Minimum price occurred on	Dec-31-1985
Minimum price	\$0.32
Maximum price occurred on	Dec-31-2017
Maximum price	\$148.98
Total gain or loss (Start date to End date)	29,468.73%
<u>Annualized gain or loss (Start date to End date)</u>	16.62%
Total dollar value on End date of a \$10,000 purchase made on Start date	\$2,956,873
<u>Average percent return for all possible buy and sell combinations</u>	3,791.44%
Number returns	703
Number profitable returns (Winners)	617
Percent profitable returns	87.77%
Number unprofitable returns (Losers)	86
Percent unprofitable returns	12.23%
Winners to losers ratio	7.17

Мы видим, что акция компании Apple в 1980 году стоила 0.5 доллара, сейчас 148 долларов. Если мы бы вложили 10.000 долларов в 1980 году, то сегодня они бы превратились в 2.956.873 доллара. Включая реинвестированные дивиденды. Или 16,62% годовых.

Давай проверим компанию Кока Кола.

Stock Return Calculator Results for KO	
Start date:	Dec-31-1962
Start price	\$0.03
End date:	Dec-31-2017
End price	\$45.32
Number annual prices	56
Minimum price occurred on	Dec-31-1962
Minimum price	\$0.03
Maximum price occurred on	Dec-31-2017
Maximum price	\$45.32
Total gain or loss (Start date to End date)	166,224.50%
<u>Annualized gain or loss (Start date to End date)</u>	14.44%
Total dollar value on End date of a \$10,000 purchase made on Start date	\$16,632,450
<u>Average percent return for all possible buy and sell combinations</u>	6,708.30%
Number returns	1,540
Number profitable returns (Winners)	1,457
Percent profitable returns	94.61%
Number unprofitable returns (Losers)	83
Percent unprofitable returns	5.39%
Winners to losers ratio	17.55

Видим. Что одна акция в 1962 году стоила 0.03 доллара, сегодня 45.32 доллара. Если бы мы купили акции на 10.000 долларов в 1962 году, сегодня у нас было бы 16,632,450 долларов. Или 14.44% годовых.

Майкрософт.

Stock Return Calculator Results for msft	
Start date:	Dec-31-1986
Start price	\$0.11
End date:	Dec-31-2017
End price	\$70.32
Number annual prices	32
Minimum price occurred on	Dec-31-1986
Minimum price	\$0.11
Maximum price occurred on	Dec-31-2017
Maximum price	\$70.32
Total gain or loss (Start date to End date)	62,302.43%
Annualized gain or loss (Start date to End date)	23.07%
Total dollar value on End date of a \$10,000 purchase made on Start date	\$6,240,243
Average percent return for all possible buy and sell combinations	2,932.05%
Number returns	496
Number profitable returns (Winners)	450
Percent profitable returns	90.73%
Number unprofitable returns (Losers)	46
Percent unprofitable returns	9.27%
Winners to losers ratio	9.78

Акция в 1986 году стоила 0.11 доллара, сегодня 70.32 доллара. Наши вложенные 10.000 долларов превратились в 6,240,243 доллара. Рост 23.07% годовых.

Мы видим, что это хорошая инвестиционная стратегия. И хороший возврат на инвестицию, в среднем 14—16%. Продолжим.

Посмотрим на еще один калькулятор.
 Расположен по адресу <http://www.buyupside.com/mobile/calculators/dividendreinvest.htm>

Dividend Reinvestment Calculator	
Initial Number of Shares:	<input type="text" value="100"/>
Initial Stock Price per Share (\$):	<input type="text" value="100"/>
Annual Dividend Paid (\$):	<input type="text" value="5"/>
Dividend Annual Growth Rate (%):	<input type="text" value="5"/>
Stock Price Annual Growth Rate (%):	<input type="text" value="5"/>
Number of Years:	<input type="text" value="25"/>
<input type="button" value="Calculate"/> <input type="button" value="Reset"/>	

Results With Dividend Reinvestment		Results Without Dividend Reinvestment	
Total Value	<input type="text" value="\$114,674.00"/>	Total Value	<input type="text" value="\$58,920.28"/>
Number Shares	<input type="text" value="338.64"/>	Number Shares	<input type="text" value="100.00"/>
Dividends Paid	<input type="text" value="\$53,613.51"/>	Dividends Paid	<input type="text" value="\$25,056.73"/>
Annualized Return (%)	<input type="text" value="10.25"/>	Annualized Return (%)	<input type="text" value="7.35"/>

Мы видим, воображаемая акция стоит \$100. Купили 100 акций. На \$10.000. Дивиденды 5% в год. **Рост дивидендов** на 5% в год. Предположим, что рост цены акции отражает рост дивидендов. Рост цены акции 5% в год. Срок 25 лет.

Если реинвестируем дивиденды обратно в покупку акций, которые в свою очередь дают дивиденды, то через 25 лет у нас будет \$114,674. Или 10.25% годовых.

Если мы не реинвестируем дивиденды, а забираем их, то через 25 лет у нас будет \$58,920. Или 7.5% годовых.

Если же мы изменим данные, сделаем рост дивидендов 10% и соответствующий рост цены акции 10%, то через 25 лет получим:

Dividend Reinvestment Calculator			
Initial Number of Shares:		100	
Initial Stock Price per Share (\$):		100	
Annual Dividend Paid (\$):		5	
Dividend Annual Growth Rate (%):		10	
Stock Price Annual Growth Rate (%):		10	
Number of Years:		25	
		<input type="button" value="Calculate"/>	<input type="button" value="Reset"/>

Results With Dividend Reinvestment		Results Without Dividend Reinvestment	
Total Value	\$366,901.60	Total Value	\$162,437.94
Number Shares	338.64	Number Shares	100.00
Dividends Paid	\$126,642.50	Dividends Paid	\$54,090.88
Annualized Return (%)	15.5	Annualized Return (%)	11.8

Если реинвестируем дивиденды обратно в покупку акций, которые также будет давать дивиденды, то через 25 лет у нас будет \$366,901. Или 15.5% годовых.

Если мы не реинвестируем дивиденды, а забираем их, то через 25 лет у нас будет \$162,437. Или 11.8% годовых.

Мы создали идеальные условия во втором варианте. И получили 15.5% годовых. Это много или мало? Пока не будем делать выводы.

Давай посмотрим, что будет через 100 лет.

Dividend Reinvestment Calculator	
Initial Number of Shares:	<input type="text" value="100"/>
Initial Stock Price per Share (\$):	<input type="text" value="100"/>
Annual Dividend Paid (\$):	<input type="text" value="5"/>
Dividend Annual Growth Rate (%):	<input type="text" value="10"/>
Stock Price Annual Growth Rate (%):	<input type="text" value="10"/>
Number of Years:	<input type="text" value="100"/>
<input type="button" value="Calculate"/> <input type="button" value="Reset"/>	

Results With Dividend Reinvestment		Results Without Dividend Reinvestment	
Total Value	<input type="text" value="\$18,121,678,565.79"/>	Total Value	<input type="text" value="\$213,593,991.27"/>
Number Shares	<input type="text" value="13,150.13"/>	Number Shares	<input type="text" value="100.00"/>
Dividends Paid	<input type="text" value="\$6,430,269,491.09"/>	Dividends Paid	<input type="text" value="\$75,767,667.87"/>
Annualized Return (%)	<input type="text" value="15.5"/>	Annualized Return (%)	<input type="text" value="10.48"/>

С реинвестированием дивидендов будет 18 миллиардов и 121 миллиона долларов. И 13,150 акций. Без реинвестирования 213 миллионов долларов. И 100 акций.

Будем считать, что будет через 1000 лет? Ведь наша цель построить Семейный Офис, который будет существовать 1000 лет? Давай посмотрим.

← Compound Interest...
ADVANCED

Principal Amount

Monthly Deposit

Period (month)

Annual Interest Rate%

Compounding Annually ▼

RESET

CALCULATE

Total Principal: 10,000.00

Interest Amount: 92,233,720,368,537,800.00

Maturity Value: 92,233,720,368,547,800.00

APY: 15.5000%

EMAIL

REPORT

TABLE

Подсчитал на другом калькуляторе. Первый «не выдержал». Через 1000 лет, 10.000 долларов, вложенные под 15.5% годовых, превратятся в 92,233,720,368,537,800 долларов. 92 квадриллиона, 233 триллиона долларов и 720 миллиардов. Это много!

Глава 7

ОПЦИИ

Мы не знаем будущего, поэтому мы ищем защиты от непредвиденного.

Опции — наиболее интересный инструмент торговли, когда либо изобретенный. Я думаю, просто гениальный.

Опции изобрели люди, которые хотели гарантировать себе возможность купить или продать какой-либо товар, в

будущем, по заранее определенной цене и в течение заранее определенного времени.

Представь, ты едешь домой, слушаешь музыку и, как обычно, что-то там себе думаешь. Или не думаешь. Вдруг твое внимание привлекает большой плакат. На нем яркими буквами написано: квартира, 100 метров, на последнем этаже, с крышей 150 метров, в новом доме с лифтом, в центре Тель-Авива, улица Гордон, 10 минут от моря, всего 1.000.000 шекелей!

Твои руки сами поворачивают руль, и ты останавливаешься. Представитель строительной компании встречает тебя на пороге с чашкой кофе с кардамоном. Поднявшись наверх, ты мгновенно решаешь купить эту квартиру. Ты просишь продавца подождать месяц, пока ты посоветуешься с женой. Но! Ты попросил зафиксировать цену квартиры в 1.000.000 шекелей на весь этот месяц и подписать обязательство продать тебе эту квартиру в любой момент в течение месяца.

Продавец задумался. Крепко. Долго. Ты не выдержал ожидания и предложил ему за это 10.000 шекелей. Продавец не понял. Ты объясняешь: у меня будет право купить эту квартиру в любое время в течение 30 дней за 1.000.000 шекелей. И за это право я заплачу 10.000 шекелей. Если же моя жена не согласится, и мы не купим квартиру, 10.000 шекелей останутся у вас.

Продавец спросил: а если цена завтра поднимется, допустим, до 1,100.000 шекелей, я все равно буду обязан продать вам квартиру за 1.000.000 шекелей? Да, ответил ты, и за это я плачу сейчас 10.000 шекелей. **Я покупаю право, но не обязательство**, купить ее за 1.000.000 шекелей в течение месяца. Если же цена квартиры упадет до 900.000 шекелей, (будущего никто не знает!), я своей опцией не воспользуюсь, и она пропадет. Если же цена квартиры поднимется до 1,100.000 шекелей, я смогу купить ее за 1.000.000 шекелей, и сразу же продам за 1,100.000 шекелей. Заработав 90.000 шекелей, или 900% за месяц. (Хотя квартира поднялась в цене всего лишь на

10%).

Опция стоит меньше, чем товар, который она представляет, поэтому она может ограничить риск (цена самого товара может упасть). Или обеспечить дополнительный доход за счет большого рычага.

Опция — это право, но не обязательство купить что-то по заранее зафиксированной цене в течение определенного времени.

Назвали такую опцию — **Call** (Колл) — право купить (выкупить, отозвать).

Call опции

Пример: местная газета рекламирует продажу видеоплейеров за \$50. Ляля приехала в магазин и намеревается купить видеоплейер по рекламируемой цене. К сожалению, ко времени ее прибытия, видеоплейеров уже нет. Менеджер приносит извинения и дает Ляле купон, дающий ей право купить такой же видеоплейер за рекламируемую цену в \$50 (**strike price - заранее определенная цена**) в любое время в течение следующих двух месяцев. Ляля только что получила Call опцию, которая дает ей право, но не обязывает, купить видеомэгагнитофон по гарантируемой цене в \$50 в течение двух месяцев.

Сценарий 1: Несколько недель спустя Ляля возвращается к магазину, чтобы воспользоваться своей опцией. Тот же самый видеоплейер стоит на витрине и стоит сейчас \$75. Ляля подходит к менеджеру магазина, который соглашается взять ее купон и продать ей видеоплейер за \$50. Ляля только что сэкономила \$25.

Но Ляля может решить купить видеоплейер за \$50 и тут же продать его за \$75. Или просто продать свой купон за \$25. Это называется — продать Call опцию за разницу между \$50 и 75\$.

Сценарий 2: Несколько недель спустя Ляля возвращается к магазину и видит такой же видеоплеер в продаже за \$25. Ее опция теперь ничего не стоит, потому что она может просто купить видеоплеер по уменьшенной цене. В этом случае опция Ляля истечет ничего не стоящей. Только потому, что Ляля имеет call опцию, не значит, что она обязана ее исполнить.

Сценарий 3: Подруга Ляли, Сима, звонит ей и случайно упоминает, что ее видеоплеер скоро сломается. Ляля рассказывает Симе, что у нее есть купон-опция, право купить видеоплеер за \$50. Сима обрадовалась и уговорила продать ей купон за \$5.

Есть право купить товар за \$50 (Strike price), и оно действует еще 2 месяца. Однако Сима рискует. Если ее видеоплеер действительно сломается, а видеоплеер в магазине будет стоить ниже, чем \$50, тогда опция является ничего не стоящей, и Сима потеряет \$5. Если же видеоплеер в магазине будет стоить \$75, Сима сэкономит $\$25 - \5 (стоимость опции) = \$20. Говоря «инвестиционным языком», она получит 400% прибыли. Вложив \$5 и получив \$25.

Таким образом, сформулируем:

Call опция дает торговцам право купить то, что лежит в основе опции по strike price (заранее определенной цене), до срока истечения опции.

Покупка Call опций. Если верят, что цена поднимется — покупают. Если ты покупаешь Call опцию, твой максимальный риск — деньги, заплаченные за опцию. Максимальная прибыль не ограничена, она зависит от повышения цены того, что лежит в основе опции

Когда ты покупаешь **Call** опцию, ты надеешься, что цены

вырастут.

Продажа Call опций. Если ты веришь, что цена будет падать — можешь продать опцию Call. Как продавец квартиры в Тель Авиве, на Гордон. Но ты, как продавец опции, имеешь обязательства. Ты, как продавец опции, обязан продать покупателю твоей опции то, что было в основе опции, по заранее зафиксированной цене, если тот человек вдруг захочет осуществить свою опцию. Если же ты продаешь Call опцию, а у тебя нет того, на чем основана эта опция. твой риск неограничен, а прибыль ограничена премией, полученной от продажи опции. Ты надеешься, что будет временное падение цены товара, покупатель не воспользуется его опцией, и полученная премия останется у тебя.

Существует еще один вид «классических» опций, **Put** (Пут) опции — право продать.

Put Опции

Приведу пример опции Put. Ты хозяин старого, 50-ти метрового дома, в Шхунат а-Тиква в южном Тель-Авиве.

Иногда ты думаешь о его продаже. И однажды, сидя на ступеньках своего дома и почесывая живот, ты заметил какого-то человека, который с интересом рассматривает твой дом. Ты настороженно ждешь. Человек подошел к тебе и спросил: это твой дом? Да, ответил ты. Человек сказал: если бы я захотел его купить, сколько он может стоить. Даже не думая, ты сказал: 1 миллион шекелей. Человек сказал: возможно, я бы его купил. Ты насторожился: а у тебя деньги есть? Мужчина сказал: есть. Только что продал квартиру в Москве.

Тогда ты подумал и сказал: дом очень редкий, с богатым внутренним миром, и он стоит, конечно, больше миллиона шекелей. Но в наше время, когда не знаешь, что будет завтра...

Короче, давай договоримся так (твой монолог!): **Я тебе, потенциальному покупателю дома, заплачу 10.000 шекелей за право, которое у меня будет, продать тебе мой дом в течение одного месяца за 1 миллион шекелей. Имею право, но я не обязан.** Согласен? Человек задумался. Спросил: а если дом упадет в цене и будет стоить, допустим, 950.000 шекелей, я все равно буду обязан купить его за 1 миллион? Да, отвечаешь ты, и за это ты получаешь сейчас 10.000 шекелей. Но если цена дома за этот месяц поднимется до 1,100.000 шекелей, я тебе его не продам. Я продам его другому, кто даст мне эти 1,100.000 шекелей.

Человек подумал и решил: хорошо, договорились. И взял эти 10.000 шекелей.

Put опция дает покупателю опции (то есть тебе, в этом случае), право, но не обязательство, продать кому-то что-то, по заранее зафиксированной цене, в течении определенного периода времени.

То есть ты, хозяин дома, купил опцию Put, а он тебе ее продал. Выгодно ли это тебе, как хозяину дома?

Будущего никто не знает! Если цена дома упадет до 950.000 шекелей, у тебя, как владельца опции, есть право, но не обязательство, продать свой дом за 1.000.000 шекелей. И за это право ты заплатил 10.000 шекелей. Если же цена дома поднимется, ты продашь свой дом дороже любому другому покупателю.

А почему тот, кто купил у тебя эту опцию, согласился на это, почему он это сделал? Две причины:

— Он все равно хочет купить этот дом, и цена в 1 миллион шекелей его устраивает. Он хочет купить этот дом в любом случае. Например, он видит там скрытый инвестиционный потенциал или же мама его жены живет рядом. Поэтому он его купит за 1.000.000 шекелей за минусом уже полученных

10.000 шекелей.

— Или же этот человек знает, что через год будет разрешено построить в этом месте 80-этажное здание. И если цена дома в ближайший месяц упадет до 950.000 шекелей, **а ты, как хозяин дома, воспользуешься своей опцией, то он купит дом за 990.000 шекелей (1.000.000 — 10.000)**. А через месяц, когда станет известно о новом строительстве всем, продаст этот дом за 10.000.000 шекелей. Если же ты узнаешь о будущем проекте раньше, что более вероятно, ты не продашь свой дом этому покупателю. Тогда у человека, который продал тебе опцию, останется максимальный доход, равный 10.000 шекелей.

В любом случае он выиграл!

В отличие от Call опций, мы хотим купить Put опцию, если ожидаем, что цены упадут и гарантировать сегодняшнюю цену. И наоборот, если мы ожидаем, что цены вырастут, мы можем рассматривать продажу Put опции.

Если мы продаем Put опцию (как покупатель дома в Шхунат а-Тиква), то продаем кому-то право, но не обязательство, продать нам товар по заранее зафиксированной цене. В большинстве случаев мы ожидаем, что цена на товар поднимется, и проданная Put опция просто истечет ничего не стоящей, и мы сможем удержать полученную премию.

Продавец опции обязан купить товар по заранее зафиксированной цене, strike price, от покупателя опции.

Проще говоря, покупатели опции имеют все права, а продавцы опции имеют только обязательства. Покупатели опции имеют право, но не обязательство, покупать или продавать дом, акцию, фьючерсный контракт, велосипед, все что угодно, по заранее зафиксированной цене в течение заранее определенного времени.

Вопрос: какая это опция?

Оля хочет купить дом. После нескольких недель поиска она обнаруживает тот, который ей действительно понравился. К сожалению, она не будет иметь достаточного количества денег для полной оплаты покупки в течение следующих шести месяцев. И она подходит к владельцу дома и договаривается о покупке опции, чтобы купить дом в течение 6 месяцев за 1.000.000 шекелей. Владелец соглашается продать ей опцию за 20.000 шекелей.

Сценарий 1: В течение этого 6-месячного периода, Оля обнаруживает месторождение нефти под домом. Ценность дома резко поднимается до 10.000.000 шекелей. Однако продавец опции, владелец дома, обязан продать дом Оле за 1.000.000 шекелей. Оля покупает дом за общую стоимость в 1.020.000 шекелей (1.000.000 шекелей за дом плюс 20.000 шекелей — премия за опцию). Она быстро продает этот дом за 10.000.000 шекелей, имеет скромную (для нее) прибыль в 9,980.000 шекелей и счастливо живет еще много лет.

Сценарий 2: Оля обнаруживает свалку токсичных отходов под домом. Теперь ценность дома снижается к нулю, и она не хочет осуществлять свою опцию, чтобы купить дом. В этом случае, Оля потеряет премию в размере 20.000 шекелей, заплаченную за опцию владельцу собственности.

Какая это опция? Правильно. Опция Call. Право, но не обязательство, купить что-то, по заранее зафиксированной цене, в течение заранее зафиксированного периода времени.

Сейчас мы посмотрим, как то, что мы объясняли, применимо к акциям.

Страхование цены, по которой можно продать акцию

Например: я купил акцию Кока-Кола за \$43. Меня ночами

беспокоит мысль о падении цены акции и о потере моих денег. Что я могу сделать? Купить страховку. А именно — Put опцию. Сколько же стоит такая страховка?

Возможность купить Put опцию 42, для того, чтобы продать акцию Кока Колы за \$42, действующее до января 2019 (еще два года), стоит \$3,45.

На таблицах стоимости опций, опции Call располагаются слева, а опции Put справа.

(Графики с сайта www.yahoo.com):

The Coca-Cola Company (KO) ☆ Add to watchlist
 NYSE - NYSE Delayed Price. Currency in USD

43.07 -0.02 (-0.05%)
 At close: April 21 4:00PM EDT

Last Price	Change	% Change	Volume	Open Interest	Strike	Last Price	Change	% Change	Volume	Open Interest
20.10	-0.40	-1.95%	21	202	23.00	0.32	-0.02	-5.88%	144	969
18.00	0.33	1.87%	5	20	25.00	0.35	0.00	0.00%	10	658
14.57	0.00	0.00%	1	41	28.00	0.54	0.00	0.00%	317	466
13.18	0.15	1.15%	15	135	30.00	0.65	-0.01	-1.52%	92	841
10.16	-0.24	-2.31%	4	467	33.00	0.94	0.00	0.00%	10	2,226
8.35	-0.19	-2.22%	14	1,522	35.00	1.33	0.05	3.91%	1	1,600
6.25	-0.08	-1.26%	161	686	38.00	2.04	0.12	6.25%	1	9,571
4.50	-0.20	-4.26%	10	2,387	40.00	2.65	0.05	1.92%	5	4,543
3.28	-0.15	-4.37%	8	7,873	42.00	3.45	-0.03	-0.86%	10	3,283
1.95	-0.05	-2.50%	55	3,521	45.00	4.90	-0.10	-2.00%	10	258
1.42	-0.01	-0.70%	120	624	47.00	6.63	0.00	0.00%	1	163
0.74	0.00	0.00%	32	1,181	50.00	8.40	0.00	0.00%	16	474
0.29	0.09	45.00%	2	1,250	55.00	15.95	-0.02	-0.13%	250	752

Стоимость опции называют премией. Премия опции определяется множеством факторов, которые включают текущую цену того, что лежит в основании опции; strike price — зафиксированная цена, по которой мы купим или продадим то, что лежит в основе опции; время, оставшееся до истечения; диапазон и скорость колебания (изменения) цены и др.

Покупка опции вместо акции

А зачем нам покупать акцию Кока-Колы за \$43, если мы можем купить опцию, дающую нам право купить акцию за \$42 в течение двух лет, до 01.2019?

Стоимость этой опции \$3.28, и это максимальный наш убыток, в случае если цена акции обрушится. А с оставшимися деньгами, сделаем что-то полезное.

The Coca-Cola Company (KO)

NYSE - NYSE Delayed Price. Currency in USD

☆ Add to watchlist

43.07 -0.02 (-0.05%)

At close: April 21 4:00PM EDT

Last Price	Change	% Change	Volume	Open Interest	Strike	Last Price	Change	% Change	Volume	Open Interest
20.10	-0.40	-1.95%	21	202	23.00	0.32	-0.02	-5.88%	144	969
18.00	0.33	1.87%	5	20	25.00	0.35	0.00	0.00%	10	658
14.57	0.00	0.00%	1	41	28.00	0.54	0.00	0.00%	317	466
13.18	0.15	1.15%	15	135	30.00	0.65	-0.01	-1.52%	92	841
10.16	-0.24	-2.31%	4	467	33.00	0.94	0.00	0.00%	10	2,226
8.35	-0.19	-2.22%	14	1,522	35.00	1.33	0.05	3.91%	1	1,600
6.25	-0.08	-1.26%	161	686	38.00	2.04	0.12	6.25%	1	9,571
4.50	-0.20	-4.26%	10	2,387	40.00	2.65	0.05	1.92%	5	4,543
3.28	-0.15	-4.37%	8	7,873	42.00	3.45	-0.03	-0.86%	10	3,283
1.95	-0.05	-2.50%	55	3,521	45.00	4.90	-0.10	-2.00%	10	258
1.42	-0.01	-0.70%	120	624	47.00	6.63	0.00	0.00%	1	163
0.74	0.00	0.00%	32	1,181	50.00	8.40	0.00	0.00%	16	474
0.29	0.09	45.00%	2	1,250	55.00	15.95	-0.02	-0.13%	250	752

Использование опций для генерирования ежемесячного дохода

Можно продавать опции для получения дополнительного дохода. Некоторые называют эту стратегию — сдавать акцию в аренду. Это не совсем точно. Так как если мы сдаем квартиру в аренду, мы не ожидаем, что ее у нас заберут квартиросъемщики. Здесь же это может случиться.

Для безопасности купим акцию. И продадим Call 50, действующий также до 01.2019 за \$0.74. То есть продаем кому-то право купить у нас акцию по заранее зафиксированной цене в течение заранее определенного

времени.

The Coca-Cola Company (KO)

NYSE - NYSE Delayed Price. Currency in USD

☆ Add to watchlist

43.07 -0.02 (-0.05%)

At close: April 21 4:00PM EDT

Last Price	Change	% Change	Volume	Open Interest	Strike	Last Price	Change	% Change	Volume	Open Interest
20.10	-0.40	-1.95%	21	202	23.00	0.32	-0.02	-5.88%	144	969
18.00	0.33	1.87%	5	20	25.00	0.35	0.00	0.00%	10	658
14.57	0.00	0.00%	1	41	26.00	0.54	0.00	0.00%	317	466
13.18	0.15	1.15%	15	135	30.00	0.65	-0.01	-1.52%	92	841
10.16	-0.24	-2.31%	4	467	33.00	0.94	0.00	0.00%	10	2,226
8.35	-0.19	-2.22%	14	1,522	35.00	1.33	0.05	3.91%	1	1,600
6.25	-0.06	-1.26%	161	686	36.00	2.04	0.12	6.25%	1	9,571
4.50	-0.20	-4.26%	10	2,367	40.00	2.65	0.05	1.92%	5	4,543
3.28	-0.15	-4.37%	8	7,873	42.00	3.45	-0.03	-0.86%	10	3,263
1.95	-0.05	-2.50%	55	3,521	45.00	4.90	-0.10	-2.00%	10	258
1.42	-0.01	-0.70%	120	624	47.00	6.63	0.00	0.00%	1	163
0.74	0.00	0.00%	32	1,181	50.00	8.40	0.00	0.00%	16	474
0.29	0.09	45.00%	2	1,250	55.00	15.95	-0.02	-0.13%	250	752

Мы видим, что, продав Call 50 до 01.2019, мы получим 74 цента. Или дополнительно 1.7%. \$0.74 делим на \$43, будет 1.7%.

На самом деле мы будем продавать опции Колл каждые три месяца. Так как наша цель – владеть акцией вечно. Именно поэтому мы ее купили.

Существует риск, что акцию у нас заберут, если ее цена превысит \$50. Риск есть. Но есть стратегии, как его избежать.

Можно продавать и «голые» (то есть ничем не обеспеченные) опции. Продажа «голых» опций — рискованное дело, и может осуществляться только в рамках какой либо стратегии.

Все опционные стратегии — это различные комбинации опций колл и пут.

Есть много стратегий, основанных на опциях.

Моя самая любимая, так называемая, вертикаль. Ее еще называют стратегией выходного дня.

Это одновременная продажа и покупка двух опций. Строится или из пут или из колл.

Например. Акция стоит 100 долларов. Колл 95 на 2 года стоит 10 долларов. Колл 105 на 2 года стоит 5 долларов. Мы покупаем колл 95 за 10 долларов и продаем колл 105 за 5 долларов. Итог: мы вложили 5 долларов. Наш максимальный убыток 5 долларов. наша максимальная прибыль 5 долларов. То есть, мы или удвоим наши деньги или потеряем их. Нам нужно чтобы акция через 2 года стоила больше чем 105 долларов. Конечно лучше, чтобы это случилось за выходные. Если добавить, что эта акция стоила месяц назад 130 и стала стоить 100 из за общей паники на бирже, становится понятно, почему это моя любимая стратегия. И у нас есть в запасе 2 года.

Эта стратегия ограничивает риск и увеличивает доход в процентах.

Если есть хорошая прибыль, можно закрыть эту позицию и сразу открыть новую.

Если использовать опции пут, то позиция открывается с кредитом.

А теперь представь, что есть кто-то, кто «гонит» акции вверх или вниз и используют стратегию вертикаль? Или фьючерсы? Или другую стратегию с деривативами?

Я рекомендую прочесть книгу Л. МакМиллана «Опции как стратегические инвестиции». Там есть подробное описание множества опционных стратегий.

В этой главе мы ограничимся этим. В главе «Структурные финансовые продукты» ты узнаешь как построены структурные продукты с бондами и опцией. Эти стратегии

инвестирования в ценные бумаги позволяют сохранить 100% капитала и на 100% участвовать в росте цены акции. Плюс 5% гарантированных дивидендов.

Можно сделать домашнее задание. Открыть демо-счет, (paper money) на www.thinkorswim.com.

Купить акцию компании Макдоналдс (MCD) и купить опцию Пут на уровне цены акции.

Купить опцию Колл на 5% ниже цены акции и продать Колл на 5% выше цены акции.

NIKE, Inc. (NKE) ☆ Follow ↔ Compare

74.39 **-1.19 (-1.57%)** **74.28** **-0.11 (-0.14%)**

At close: January 28 at 4:00:02 PM EST After hours: 7:59:39 PM EST €

Jan 15, 2027 ▾ All Strike Prices ▾ Straddle ▾

Calls					Puts					
Last Price	Change	% Change	Volume	Open Interest	Strike	Last Price	Change	% Change	Volume	Open Interest
40.00	0.00	0.00%	1	0	37.50	0.75	0.00	0.00%	25	0
36.50	0.00	0.00%	240	0	40.00	1.09	0.00	0.00%	36	0
31.60	0.00	0.00%	1	0	42.50	1.20	0.00	0.00%	1	0
33.88	0.00	0.00%	4	0	45.00	1.50	0.00	0.00%	13	0
28.15	0.00	0.00%	20	0	47.50	1.95	0.00	0.00%	3	0
28.86	0.00	0.00%	14	0	50.00	2.50	0.00	0.00%	4	0
25.20	0.00	0.00%	2	0	55.00	3.41	0.00	0.00%	9	0
21.95	0.00	0.00%	15	0	60.00	4.85	0.00	0.00%	8	0
19.95	0.00	0.00%	3	0	62.50	5.95	0.00	0.00%	65	0
19.20	0.00	0.00%	15	0	65.00	6.55	0.00	0.00%	4	0
18.35	0.00	0.00%	2	0	67.50	7.51	0.00	0.00%	4	0
16.50	0.00	0.00%	154	0	70.00	8.54	0.00	0.00%	1	0
15.51	0.00	0.00%	2	0	72.50	9.93	0.00	0.00%	1	0
14.20	0.00	0.00%	31	0	75.00	10.65	0.00	0.00%	12	0
13.14	0.00	0.00%	4	0	77.50	12.70	0.00	0.00%	1	0
12.15	0.00	0.00%	7	0	80.00	13.58	0.00	0.00%	1	0
11.50	0.00	0.00%	2	0	82.50	15.50	0.00	0.00%	50	0
10.35	0.00	0.00%	22	0	85.00	18.05	0.00	0.00%	1	0

Купив опцию Колл 72.50 за 15.51 и продав опцию Колл 77.50 за 13.14, мы потратили 2.37. Мы сделали вертикаль, где максимальный убыток 2.37, если акция будет стоить меньше 72.50 в течение и после 2 лет, а максимальная прибыль 5.0, если акция будет стоить больше 77.50 в течение и после 2 лет.

Глава 8

БИЗНЕС КАК ВОПЛОЩЕНИЕ МЕЧТЫ И ГЕНЕРАТОР ДОХОДА ДЛЯ ИНВЕСТИ- ЦИЙ

*Ты можешь достигнуть в жизни всего, что захочешь,
если поможешь достаточному количеству людей
достигнуть то, что они хотят.
Зиг Зиглар.*

В 1925 году из Польши в Израиль приехала семья. Они поселились в городе Петах Тиква. И спустя 2 года открыли рыбный магазин на базаре в центре города.

Этот магазин обеспечивал их долгие годы. Кроме того, на доходы от этого магазина, они купили апельсиновый сад за городом. Довольно большой сад. Апельсины в сезон продавались на рынке и это тоже давало некоторый доход.

Спустя 85 лет, на месте апельсинового сада, разрешили построить 150 квартир. Несколько многоэтажных домов. Члены семьи заключили сделку со строительной компанией и передали ей землю в обмен на получение готовых 75 квартир. Дома были построены и семья получила 75 квартир. Общая стоимость которых около 150.000.000 шекелей. Каждая квартира сдается за 5000 шекелей в месяц, а все сдаются за 375.000 шекелей в месяц или за 4.500.000 в год.

(Кстати, если мы подсчитаем сложный процент, то увидим, что рост капитала со 100.000 шекелей (примерная цена покупки, до 150.000.000 шекелей, за 85 лет, составил около 9% в год).

С чего все началось? С рыбного магазина!

Потому что рыбный магазин – генератор дохода для инвестиций.

Нам тоже надо открыть свой «рыбный магазин»!

Или купить свой «рыбный магазин»!

Другой пример. Предприниматель в 1993 году арендовал помещение под русский магазин за 2000 шекелей в месяц. Купил поддержанное оборудование за 5000 шекелей. Нанял продавщицу. Товар ему бесплатно завезли поставщики. Магазин заработал. Принося прибыль 15.000 в год. Через 3 месяца он продал магазин за 30.000 шекелей (два годовых дохода). В то время, когда квартира в центре стоила 200.000 шекелей. Через месяц он открыл магазин на соседней улице.

Коэффициент на продажу определяется рискованностью бизнеса. Например, квартира стоит 10—30 годовых доходов. А

цветочный магазин — от одного до трех годовых доходов.

Помнишь, мы говорили, что если хочешь быть по-настоящему богатым человеком, стань предпринимателем.

Бизнес — это реализация своей мечты и генератор дохода для дальнейших инвестиций. Именно для этого ты и создаешь свой бизнес!

Бизнес — это реализация мечты. Ты объединил людей для выполнения значимой цели и дал им структуру, в рамках которой они работают.

Если бизнес дает доход, а этот доход не накапливается через инвестиции, то, если бизнес закончится, то и доход закончится.

Старый еврей отходит в лучший мир. Родственники и друзья собрались возле его кровати. Он спрашивает: Абрам здесь? Здесь. Хаим здесь? Здесь. И Мойше здесь? Здесь. Все здесь? Все. А кто же в лавке остался?

Это неправильная структура бизнеса!

История должна звучать так. Старый еврей отходит в лучший мир. Родственники и друзья собрались возле его кровати. Он спрашивает: Абрам здесь? Здесь. Хаим здесь? Здесь. А Мойше здесь? Нет. Он в лавке остался. А что он там делает?

Это правильная структура бизнеса!

Правильный бизнес — это структура, которая дает доход его создателю, без значительного контроля или без какого-либо значительного участия со стороны последнего.

Правильный бизнес расширяется сам, а люди, работающие там, счастливы и из-за всех сил стараются сделать создателя бизнеса богатым человеком.

Создатель этого бизнеса имеет желание и время создавать все новые и новые бизнесы.

Как так? Мы же знаем, что девять из десяти бизнесов разоряются в течение первых пяти лет, оставляя своих создателей морально и материально сломанными.

Человек решил сделать что-то хорошее, развить экономику, дать людям работу. И за это он должен быть наказан?

Интуитивно человек понимает, что правильно было бы так: я вложил время, знания, деньги, дал работу людям. Я должен быть за это вознагражден! Я готов разделить прибыль от этого бизнеса, но не готов разделить риск.

Владелец бизнеса – это профессия

Летчиками рождаются? А владельцами бизнеса?

И тому и тому можно научиться. Любой бизнес отражает своего владельца. И его уровень знаний в области построения бизнеса.

Если уровень знаний невысокий, то владелец бизнеса становится заложником своего бизнеса. Продать не может, никто не купит, а сам, кроме этого, ничего делать не умеет. И он работает там весь день, постоянно боясь разориться.

Параметры идеального бизнеса

Много лет я изучаю стратегию Уоренна Баффета, легендарного инвестора. Он покупает бизнесы и встраивает их в свой холдинг. И однажды я задался вопросом: как построить бизнес, который купит Баффет?

Выяснив конечные параметры, которые должны быть у бизнеса (об этом подробнее в главе об Уоренне Баффете),

мы с моим товарищем Эзрой Белкиным построили матрицу успешного бизнеса, которая состоит из 4000 вопросов. Когда твой бизнес «пропускают» через эту матрицу, есть только два варианта. Либо он проходит, меняясь в соответствии с требуемым итогом, или нет. Если же его не «протащить» через эту матрицу, невзирая на все усилия, надо менять сам бизнес или идею бизнеса.

Сейчас я приведу часть этой матрицы. Она построена следующим образом. Есть вопросы главные, потом из каждого из них появляются свои отдельные вопросы, потом из каждого такого вопроса — еще. И так далее. Добираемся до самой сути и раскладываем бизнес «по косточкам».

Только первая часть такого анализа занимает от 4 до 6 часов. Уже в результате этого видно, проходит ли бизнес в принципе эту матрицу или нет.

Самое большое удовлетворение получаешь, когда бизнес не проходит матрицу. Тогда становится радостно за заранее сэкономленные годы жизни и деньги.

Сейчас — матрица. Несколько вопросов из 4000!

Если у тебя есть свой бизнес, ты можешь проверить его с помощью этих вопросов:

— Ты свободен от своего бизнеса морально, материально и не тратишь на него время?

— Для поддержки бизнеса ты используешь только свое время и доход от бизнеса?

— Ты можешь уехать на месяц и, вернувшись, найти свой бизнес в порядке и даже еще более увеличившимся?

— У бизнеса существует самоподдерживающаяся и саморазвивающаяся структура? Требуются ли твои усилия для успешного функционирования бизнеса?

— Ты можешь легко продать весь свой бизнес или его часть?

- Бизнес не зависит от ключевых работников?
- Бизнес способен увеличивать каждый год доход как минимум на 15% и делать это постоянно?
- Есть проработанная и долгосрочная стратегия расширения бизнеса?
- Твой отдел кадров знает, какие люди нужны и их ищет?
- Ты так оплачиваешь работу своих сотрудников и мотивируешь их, чтобы они вели себя как владельцы и старались развить его бизнес?
- Результаты деятельности твоего бизнеса приносят людям огромную пользу?
- Часть прибыли реинвестируется обратно в бизнес, оптимальным образом увеличивая доходы?
- Ты инвестируешь часть прибыли — постоянно и в соответствии со своими целями — за пределы бизнеса?

Звучит как сказка? Точно!

Давай сделаем интересную вещь. Попробуй сам себе объяснить, почему важен каждый пункт. И пропусти твою идею через этот фильтр. Например: почему важно изначально создавать самоподдерживающуюся и саморазвивающуюся структуру? Почему важно легко продать бизнес?

И так далее. По списку.

Ты почувствовал силу этих вопросов?

Каждый раз, когда ответ отрицательный, спроси себя, а как это изменить?

Каждый из них делится, и каждый следующий делится, и самое интересное, когда человек отвечает на вопросы, он вдруг находит решение, о котором он не думал.

Если ты будешь строить свой бизнес согласно параметрам успешного бизнеса, тебе придется очень постараться, чтобы

разориться.

Пример создания бизнеса Уоренном Баффетом.

Однажды, когда ему было 15 лет, он купил автомат для продажи конфет за 35 долларов. И поставил его в кегельбане. Заранее договорился с хозяином кегельбана по имени Серджио о разделе прибыли. 80% и 20%. Баффету 80% от прибыли, а Серджио 20%. В первый день прибыль составила 10 долларов. Отдав Серджио его 2 доллара, он оставил себе 8 долларов. Потом Баффетт подсчитал потенциальную прибыль за год. 8 долларов он умножил на 365 дней (кегельбан работал 7 дней в неделю) и получил 2920 долларов.

Вопрос: за сколько Баффет сможет продать свой бизнес, который стабильно дает доход 2920 долларов в год?

Приблизительно 3000 долларов. (Я предположил, что цена такого бизнеса равна одному годовому доходу).

Но почему? Автомат для продажи стоит 35 долларов, отвести его и поставить в кегельбане нужно 20 минут. Почему это стоит 3000 долларов?

Все верно. Автомат стоит 35 долларов, поставить его в кегельбане нужно 20 минут. Но это уже не просто автомат для продажи. Это автомат плюс идея! И это уже бизнес, дающий доход. И этот бизнес стоит 3000 долларов.

Уже в этом бизнесе мы видим элементы будущей инвестиционной политики Баффетта. Небольшие вложения, не требуется сложное оборудование, монополия (пока местного масштаба, в кегельбане), прибыль можно направить на развитие рынков сбыта, а не на разработку и развитие выпускаемой продукции.

В данном случае на покупку новых автоматов и их установку.

И тогда общий доход бизнеса растет в прогрессии.

Это очень важно. Ниже мы увидим почему.

Давай посмотрим, отвечает ли пример с автоматом параметрам успешного бизнеса?

— Баффет свободен от своего бизнеса психологически, материально, по времени — да.

— Баффет может уехать на месяц или год и, вернувшись, найти свой бизнес в порядке и даже еще более увеличившимся — да.

— Баффет легко может продать свой бизнес или его часть — да.

— У бизнеса существует самоподдерживающаяся и саморазвивающаяся структура. (Не требуются усилия Баффета для успешного функционирования бизнеса) — да.

— Баффет знает, как избегать зависимости от ключевых работников — их просто нет.

— Бизнес способен увеличивать каждый год доход как минимум на 15% и делать это постоянно — если на прибыль будут устанавливаться дополнительные автоматы.

— Есть проработанная и долгосрочная стратегия расширения — да, поиск новых кегельбанов и других любых подходящих мест.

— Прибыль реинвестируется внутрь бизнеса и оптимальным образом увеличивает доходы — да, покупка новых автоматов.

— Баффет бизнеса знает, какие люди ему нужны, и сознательно их ищет — да, агенты по продаже и обслуживанию.

— СБаффет согласен внутренне, что то, что делает его бизнес, приносит людям пользу — да.

— Баффет бизнеса постоянно и в соответствии со своими целями инвестирует прибыль за пределами своего бизнеса — да.

— Для создания или покупки бизнеса Баффету не требуются вложения, а используется прибыль от бизнеса — да.

Пример другого бизнеса:

Стол для бильярда стоит 1000 долларов. Перевозка и установка там, где он будет давать доход 100 долларов в день, еще 100. Раздел дохода с владельцем места 50/50. То есть, доход 50 долларов в день, или 1000 в месяц, или 12.000 в год. Можно продать этот бизнес за 25.000 долларов. Почему за 25.000? В данном случае я предположил, что цена бизнеса равна двум годовым доходам.

Очень важный вопрос

Допустим, ты создал бизнес, который дает доход \$1000 в месяц или \$12.000 в год. Коэффициент продажи — 6 годовых доходов.

Сегодня этот бизнес стоит $12.000 * 6$, или \$72.000.

И представь, что этот доход бизнеса растет ежегодно на 15%.

Сколько будет стоить твой бизнес через 10 лет? Ответ: \$322,200. Почему?

Через 10 лет годовой доход будет \$53,700 в год (рост на 15% ежегодно). Умножаем на 6 и получаем \$322,200.

Баффет пишет, что 15% это минимально устраивающий его ежегодный рост дохода. Объясняя это налогами, инфляцией и альтернативными вариантами дохода по облигациям Федерального Резерва. То есть, если рост доходов меньше, то это просто сохранение денег, а не действительный рост.

В главе «Акции...» был калькулятор на сайте <https://www.buyupside.com/>, показывающий, что будет, если прибыль инвестировать обратно в бизнес.

720 акций по \$100. Это \$72.000. Доход сейчас \$12.000, или 16%. Рост дохода на 15% в год. Весь доход реинвестируется обратно в бизнес, увеличивая доход и, соответственно, увеличивая стоимость бизнеса.

Мы видим, что в этом случае, через 10 лет, бизнес будет стоить \$1.284.963.

Dividend Reinvestment Calculator	
Initial Number of Shares:	<input type="text" value="720"/>
Initial Stock Price per Share (\$):	<input type="text" value="100"/>
Initial Annual Dividend Paid (\$):	<input type="text" value="16"/>
Dividend Annual Growth Rate (%):	<input type="text" value="15"/>
Stock Price Annual Growth Rate (%):	<input type="text" value="15"/>
Number of Years:	<input type="text" value="10"/>
<input type="button" value="Calculate"/> <input type="button" value="Reset"/> Do not enter \$ or % in fields.	

Results With Dividend Reinvestment	
Total Value	<input type="text" value="\$1,284,963.50"/>
Number Shares	<input type="text" value="3,176.23"/>
Dividends Paid	<input type="text" value="\$668,219.41"/>
Annualized Return (%)	<input type="text" value="33.4"/>

Results Without Dividend Reinvestment	
Total Value	<input type="text" value="\$560,263.82"/>
Number Shares	<input type="text" value="720.00"/>
Dividends Paid	<input type="text" value="\$268,983.66"/>
Annualized Return (%)	<input type="text" value="22.77"/>

Попробуй придумать бизнес, похожий на эти бизнесы!

Если у тебя уже есть бизнес или бизнес-идея, попробуй провести ее через нашу матрицу успешного бизнеса. Возможно, она трансформируется на выходе.

Но.

Мы говорили о том, что 96% бизнесов разорятся в первые 5 лет. Почему?

Потому что они подходят к организации бизнеса не как к системе, а «как получится».

Попробуй убедить опытного предпринимателя вложить деньги в твой проект. Даже если ты твердо решил вложить деньги сам, сначала попробуй убедить предпринимателя, имеющего опыт в твоей области. Себя убедить легко. Опытного предпринимателя труднее. Если ты не смог убедить опытного предпринимателя вложить деньги в твой бизнес, подумай еще раз, можешь ли ты рискнуть, или все же стоит что-то изменить в твоей модели бизнеса. Кроме того, когда ты убеждаешь опытных предпринимателей вложить деньги в твой бизнес, ты проговариваешь еще и еще раз свою идею. И получаешь советы. Это важно. Конечно, может, ты прав, и все кончится хорошо, но 96% создающих свое дело тоже были полны оптимизма.

Много лет я думал, что мои знания, терпение и упорство достаточны для построения успешного бизнеса.

И много раз был наказан за это.

Я думал, главное начать. Не строил заранее структуру функционирования компании. Я думал, что это невозможно. Нужно начать, а там уже сориентируемся.

Но так же как и в инвестициях, тысячи лет люди думают, как построить успешный бизнес. Делали много попыток. Разработали много моделей. И придумали! Бизнес, построенный как система.

Оказалось, что в мире существуют стратегии, которые позволяют строить бизнесы, которые отвечают всем параметрам идеального бизнеса.

Да!

И эти системы совершенны, как сама жизнь. В любой крупной и успешной компании можно найти элементы этих систем.

Таковыми их делают люди, которые там работают, системы оплаты и системы мотивации людей.

Зайдя в какой либо магазин или завод, я вижу, применяют ли они эти принципы. Если у работающих там людей глаза горят и атмосфера общего энтузиазма, значит, они применяют эти принципы.

Если атмосфера тяжелая, значит не применяют.

Был недавно на одном крупном заводе на Юге, где почти все рабочие было похожи на зомби. День прошел и ладно. Ужасно.

Эти системы применимы к любому бизнесу. Неважно, какого размера и чем занимается.

С ними ты также сможешь построить твой Семейный Офис.

Это твой инструмент для реализации любой твоей мечты и амбиций!

Этим системам обучают на программах МВА и их описание лежит за пределами этой книги.

Глава 9

КУПИТ ЛИ УОРРЕН БАФФЕТ ТВОЙ БИЗНЕС?

*«Правило №1: никогда не теряй деньги.
Правило №2: никогда не забывай правило №1».*
Уоренн Баффет

Твоя цель — построить или купить бизнес для своего Семейного Офиса. Так как бизнес — генератор дохода для инвестиций.

Эти бизнесы будут служить основой для финансового успеха

твоего Семейного Офиса. Если ты строишь или покупаешь бизнес, то, зная параметры, по которым Баффет отбирает и покупает бизнесы в свою коллекцию, **ты сможешь построить или превратить купленный бизнес, в бизнес, который купит и Баффет.**

Это не значит, что Баффет купит его, это значит, что все сделано правильно.

Построенный или купленный бизнес будет успешен и будет радовать тебя много лет. Он не будет требовать твоего участия и принесет много денег для инвестирования в следующие проекты.

Бизнесы, которые Баффет покупает, не требуют его участия и служат генератором дохода для его дальнейших инвестиций.

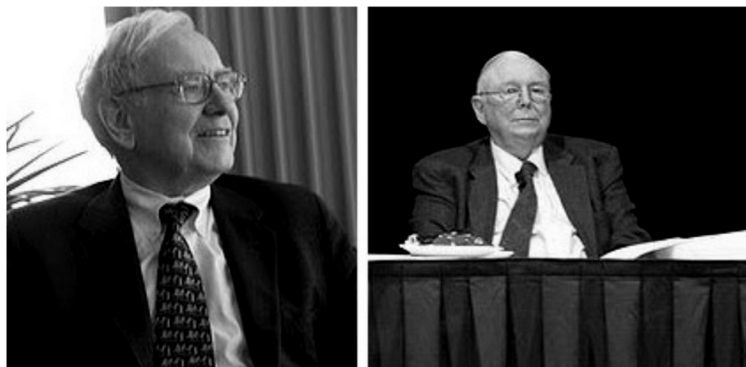
«Я не против, если завтра закроют биржу и откроют только через 20 лет».
Уоррен Баффет

В свое время эта фраза меня поразила. Но после изучения его стратегии, я понял, что он прав.

«Биржа чудесный и эффективный механизм для передачи капитала от нетерпеливых к терпеливым».
Уоррен Баффет

А какие бизнесы покупает Уоррен Баффет? Каким параметрам должен отвечать этот бизнес?

И кто это — Уоррен Баффет?



Уоррен Баффет и его партнер Чарли Мангер

Уоррен Баффет — человек, состояние которого оценивается в 70 миллиардов долларов. Он начинал с того, что покупал 6 баночек кока-колы оптом за 24 цента и продавал поштучно по 5 центов.

Затем, учась в Колумбийском университете в Нью-Йорке, на факультете бизнеса, он познакомился с еврейским эмигрантом из Англии Бенджамин Грехемом. Грехем вечерами читал курс по инвестициям в акции, на основе разработанного им метода. Несколько лет спустя, после окончания университета, Баффет стал работать в компании Грехема. Инвестиции были успешными. Баффет принял инвестиционный метод Грехема, добавил свои параметры и создал великую инвестиционную компанию Berkshire Hathaway.

Несколько лет назад Баффет отдал все свои деньги на благотворительность. Оставив своим трем детям по 300 миллионов долларов.

Баффет очень мудрый человек. Факт! Его стратегии, подход к жизни, к инвестициям, к бизнесу, к людям — это составляющие его успеха. Когда ты узнаешь о его методе,

описанном в этой главе, ты увидишь, что успех был неизбежен.

Его мудрость помогла многим людям добиться успеха.

**«Правило №1: никогда не теряй деньги. Правило №2:
никогда не забывай правило №1».**
Уоренн Баффет

Как Баффет разработал свою стратегию?

Друг и учитель Баффета, Бенджамин Грехем, еврейский эмигрант из Англии, преподавал финансы в Колумбийском университете. Он утверждал, что единственный способ заработать на рынке — это купить хорошую компанию за полцены. Тогда будет солидный запас прочности в случае ошибки.

Партнер Баффета, Чарли Мангер, утверждал, что в наше время стало трудно купить хорошую компанию за полцены, и предложил новый способ оценки стоимости компаний.

Стоимость компании определяется ее способностью приносить высокую прибыль в течение длительного периода времени. И полностью зависит от постоянного роста этой прибыли.

Зависит от постоянного роста этой прибыли!

(Кстати, это верно и в отношении недвижимости. В хорошем месте есть ускоренный рост цен на недвижимость и ускоренный рост дохода от аренды.)

Баффет предложил третий путь, совместив два вышеприведенных:

купить, с небольшой скидкой, хорошую компанию, с уже постоянно ускоряющимся ростом прибыли (10 лет до

этого) и с потенциалом дальнейшего ускорения и сделать ее гораздо эффективнее, дав доступ к его капиталам и ресурсам!

Эта стратегия сработала, и Уоррен Баффет признан величайшим инвестором всех времен и народов.

Баффет рассказывает, что Грегом отправил его проверить одну компанию. Баффет приехал поздно, все уже ушли, но один человек был в здании. Баффет проговорил с ним полночи и тогда родилась его великая стратегия. Купить страховую компанию и использовать для инвестиций деньги этой компании. Она собирает страховые взносы и, пока нет выплат по страховым случаям, деньги можно использовать. Эти «плавающие» деньги называются Float.

Посмотри на график. Если бы в 1956 году ты купил одну акцию компании Berkshire Hathaway за \$19, то сейчас у тебя была бы на руках акция стоимостью \$245.000. В 1990 году акция стоила \$5000.

Berkshire Hathaway Inc. (BRK-A)

NYSE - NYSE Delayed Price. Currency in USD

☆ Add to watchlist

245,550.00 -1,650.05 (-0.67%)

At close: April 21 4:00PM EDT



Previous Close	247,200.05	Market Cap	403.43B
Open	247,850.00	Beta	0.83
Bid	207,000.20 x 100	PE Ratio (TTM)	16.77
Ask	253,000.00 x 100	EPS (TTM)	14,645.1
Day's Range	245,060.00 - 247,850.00	Earnings Date	N/A
52 Week Range	205,074.00 - 266,445.00	Dividend & Yield	N/A (N/A)

С сайта www.yahoo.com

Berkshire Hathaway с \$19 в 1956 году до \$245.000 в 2017. Рост 17% в год.

Если бы ты вложил в его компанию в 1956 году \$10.000, то к 2017 году эти \$10.000 превратились в 600 миллионов долларов до налогов и в 380 млн. долларов после налогов!

Для сравнения. \$10.000, вложенные в индекс Доу-Джонс в 1957 году, превратились к 2017 году в \$600.000.

В течение 47 лет Баффет достиг возврата на первоначальную инвестицию 259,485%, в отличие от индекса «Стандарт энд Пул 500» — 4,783%. Разница в 254,747%.

Баффет получал рост капитала около 17% в год течение 60 лет. Это много. Если его компания продолжит расти такими же темпами, то к 2055 году она поглотит американскую экономику.

Штат Berkshire Hathaway состоит из 15,8 работников (0,8 — работник на неполной ставке) и контролирует около 100 компаний общей стоимостью 400 млрд. долларов.

Как он это сделал?

Чарли Мангер сказал, нашей стратегии можно научить за полгода. Но ее не будут учить в университете. Потому что они не знают, чему учить оставшиеся 5 семестров.

Баффет говорит, что люди все усложняют и рассказывает о своей системе при каждом удобном и неудобном случае.

Нам важно понять:

- Как построить бизнес, которые купит Баффет?
- Как он раскрывает творческий и эмоциональный потенциал своих подчиненных и стимулирует его использование?
- Как построена система вознаграждения, побуждающая менеджеров действовать наиболее эффективно (действовать

как владельцев), и стремиться к росту дохода компании?

— Каковы принципы Уоррена Баффета в инвестировании и размещении капитала?

— Как руководить корпорацией, в которой работают тысячи работников?

— Как его инвестиционная стратегия может стать нашей Чашей Грааля?

«Разумный контроль представляет собой отсутствие контроля, иначе говоря — свободу, и потому является по настоящему разумным!»

Лао Цзы

Если мы инвестируем в акции, то, понимая, каков за ними стоит бизнес, мы сможем купить акции тех компаний, структура которых отвечает нашим (вернее, Баффета) параметрам.

Если же мы хотим купить бизнес, то мы можем перестроить его структуру в соответствии с принципами Баффета.

«Если я покупаю акции какой-либо компании, то таким образом я становлюсь совладельцем этого бизнеса».

Баффет

Начнем...

Система

Как люди собирают коллекцию марок, так Баффет собирает коллекцию бизнесов.

Он покупает компании, имеющие рост дохода, по разумным ценам, дает им доступ к своим капиталам и добивается роста дохода ежегодно на 15% минимум. Полученный доход он направляет в ту же компанию или в другую, туда, где деньги будут использованы с наибольшей пользой.

«Я хочу купить хороший бизнес по разумной цене, а не плохой дешево».

Уорен Баффет

На сайте Berkshire Hathaway опубликовано письмо ко всем желающим продать свой бизнес. Там указаны критерии, согласно которым его компания покупает акции других компаний.

Это письмо настолько ценное, что я привожу его целиком.

Критерии для приобретения компании (перевод и редакция мои):

«Мы стремимся получать предложения от руководителей или их представителей о компаниях, которые отвечают всем нашим критериям:

— Большие доходы (по крайней мере, 25 миллионов долларов дохода до уплаты налогов).

— Уже демонстрируемая постоянная способность к росту доходов (будущие проектируемые доходы не представляют для нас интереса, так же как и «будущие» возможности).

— Бизнес зарабатывает хороший доход, используя малый долг или без долга вообще.

— Управление компанией имеется (мы не можем предоставить менеджмент).

— Простые виды коммерческой деятельности (если есть много технологий, мы не сможем это понять).

— Запрашиваемая цена известна (мы не хотим тратить впустую наше время или время продавца, говоря, даже предварительно, о сделке, когда цена неизвестна).

— Чем больше компания, тем больше будет наш интерес. Мы были бы рады сделать приобретение в диапазоне 3—5 миллиарда долларов. Однако мы не заинтересованы получать предложения о покупке, которую мы могли бы сделать на общих основаниях на фондовой бирже.

— Мы не будем участвовать в недружелюбных переговорах.

— Мы можем обещать полную конфиденциальность и очень быстрый ответ — обычно в течение пяти минут относительно того, интересуемся ли мы вашим предложением. Мы предпочитаем покупать за наличные деньги, но можем рассматривать оплату нашими акциями, если мы получим так же много стоимости, как и даем.

Я и Чарли Мангер часто рассматриваем компании, которые не проходят наши отборочные критерии. Мы обнаружили, что если вы рекламируете, что хотите купить собаку породы колли, много людей будут надеяться продать вам кокер — спаниелей.

Если вы не заинтересовались сегодня, зафиксируйте наше предложение в своей памяти».

Когда владелец бизнеса читает текст предложения, он начинает прокручивать в голове продажу своего бизнеса Баффету. Даже спустя месяцы.

И в какой-то момент, он решит, что надо проверить этот вариант.

Баффет хочет, чтобы к нему обращались люди, которые воплотили свою мечту в виде компании. И желающие продолжать воплощать эту мечту. Так как он «не может предоставить свой менеджмент». Кроме того, эти люди смогли построить свой бизнес и систему управления таким образом, что компания развивается и **доход постоянно растет**.

Обрати внимание, он не покупает компанию против воли ее владельцев. Иначе это разрушит его метод управления, основанный на внутренней мотивации.

В главе «Выход на свободу» ты увидишь аналогию с определением цены на покупаемую недвижимость.

В письме Баффет вставил пункт о цене. Он предлагает людям **назвать свою цену**.

Во-первых, он хочет знать цену предложения, так как он «не хочет тратить время ни свое, ни продавца на обсуждение сделки, даже предварительно, пока не известна цена».

Во-вторых, он обещает «дать ответ очень быстро, буквально через пять минут». (Как он за пять минут определяет цену, позже.)

А в третьих, он установил контроль над ситуацией.

Если Баффета и Мангера не устраивает цена, они откажутся от сделки, независимо от того, насколько «привлекателен» для них данный бизнес. Продавцу остается только согласиться с ними или отказаться от мысли продать компанию Баффету.

Рассказывал один владелец страховой компании. Он позвонил Баффету и предложил продать ему свою компанию за 100 млн. долларов. Помедлив минуту, Баффет согласился. Тогда продавец, подумал, что продешевил и сказал, а если 125 млн. долларов? Баффет отказался покупать компанию вообще и повесил трубку.

Таким образом, он создал ситуацию, в результате которой цена становится справедливой для ОБЕИХ сторон.

У него, как у покупателя, нет конкретного плана, а у продавца есть. У него нет никаких обязательств, а у продавца **ЕСТЬ**.

А обещание дать ответ через пять минут — это его версия «предложение должно заканчиваться».

Одно время он предлагал страхование в особо крупных размерах (где премия больше 1 миллиона долларов). Желающие сами должны были назвать размер премии и размер страхового взноса. Если же предложенные цифры не удовлетворяли

Баффета, повторная попытка не предоставлялась.

Здесь тоже цена становится справедливой для обеих сторон.

Баффет не может позволить себе выдавливать из покупателя нужную ему цену. Ему важны согласие и преданность персонала компании в процессе покупки. Баффет следит за тем, чтобы не настроить против себя людей, которые являются неотъемлемой частью компании, которую он покупает. Иначе просто ничего не получится. Люди, которые вливаются в Berkshire, должны чувствовать себя комфортно. И здесь не так уже важно купить по самой низкой цене. (Мы дальше увидим, почему).

«Если вы не думаете о владении акцией в течение 10 лет, даже не думайте о том, чтобы владеть ей в течение 10 минут».

Уоррен Баффет

«Совершив ряд ошибок, я научился вступать в дело только с теми людьми, которые мне нравятся, которым я доверяю и которыми восхищаюсь». И которых могу полюбить «как брата, сестру, родственников жены или моего волеизъявителя».

«Это должен быть хороший бизнес с хорошей экономикой, и я должен доверять людям, у которых покупаю». «А о цене, которую заплачу, буду думать только при соблюдении первых двух условий».

«...Мы не хотим объединяться с менеджерами, лишенными заслуживающих уважения качеств, каким бы привлекательным не был их бизнес. Нам никогда не удавалось успешно провести хорошую сделку с плохим человеком».

«Если у человека есть три качества:

Непорядочность.

Инициативность.

Сообразительность.

То, при наличии первого, два остальных теряют смысл». Точно!

«Вы можете хорошо узнать человека, когда покупаете у него бизнес, и он продолжает управлять этим бизнесом, но уже в качестве сотрудника компании, а не ее владельца. Он досконально знает состояние бизнеса до момента продажи, а вам приходится начинать с нуля. У продавца есть множество возможностей ввести покупателя в заблуждение: через умолчание, двусмысленные фразы и ложные посылки. После того, как чек перешел из рук в руки, в отношениях могут возникнуть как незначительные (так и значительные) изменения, и достигнутое ранее взаимопонимание может исчезнуть». Доверие - ключевое слово.

Так как он «не может предоставить менеджмент», Баффету важно, чтобы компания сохраняла тот же стиль работы, при переходе в Berkshire, который привел ее к успеху.

Баффет предлагает владельцам компаний три уникальные возможности:

Первая, продать компанию и получить или деньги или акции его компании, которая владеет многими бизнесами.

«Акции Berkshire — это исключительно подходящее вложение средств для тех, кто желает избавиться от своего **единственного успешного бизнеса, но при этом отложить выплаты подоходного налога на неопределенный срок**». **Обрати внимание, Баффет рассчитывается акциями ранее приобретенных компаний!!!**

Вторая. Компания не будет раздроблена и продана с молотка, а наоборот, приобретет новую силу, так как будет иметь доступ к неограниченному капиталу.

Третья. Прежние владельцы могут остаться и руководить

ею.

Люди знают точно, что их ожидает. Продавец компании знает, что сюрпризов не будет! Баффет ничего не станет менять в системе управления предприятием, за исключением системы вознаграждения. «Мы покупаем, чтобы хранить, но у нас во главе материнской компании нет и не будет людей, чье место во главе зарабатывающих компаний!!!». И еще раз !!!

Ценность процесса отбора, разработанного Баффетом, в том, что выдающиеся качества менеджеров, которых он хочет взять в команду, не только сохраняются длительное время, но и усиливаются. Если они и раньше действовали как владельцы, то став частью Berkshire, они еще сильнее будут реализовывать этот принцип. Получается, что они попали в Berkshire, благодаря своему опыту руководства и личным качествам, отвечающим требованиям Баффета. Теперь же, в роли менеджеров, им нужно просто продолжать действовать так же. Но с гораздо большими возможностями.

Заставлять менеджеров работать по-новому, означает изменение их поведения. Раньше он пробовал изменить поведение, но всегда терпел фиаско!

«Если мы видим, что бизнес хороший и руководитель разумный человек, мы покупаем этот бизнес, не думая, какая учетная ставка сейчас и что ожидается в будущем».

Человеческий фактор в компаниях Баффетта

Баффет: «Мы предпочитаем работать с теми, кто любит свое дело... Эмоциональная привязанность становится источником важных качеств, наполняющих бизнес: честный бухгалтерский учет, гордость за свою продукцию, уважение к клиенту, **а также преданная группа сподвижников, обладающая сильным ощущением цели.** Доброжелательный, всегда готовый помочь

персонал — столь же существенный элемент торговой марки, как и логотип на упаковке. Такие люди неизбежно рассуждают как владельцы и в результате создают такую экономическую основу бизнеса, которую мы ищем. Эти люди и есть бизнес. Они — его главная стоимость».

Он работает только с людьми определенного склада, потому что человеческой природе присуще сопротивление переменам. Он покупает только хорошие бизнесы, потому что «когда менеджмент с блестящей репутацией берется за бизнес, известный плохой экономикой, то неизменной остается репутация бизнеса».

Базисный Императив - то, что человеком движет!

Однажды, после того, как он потерял 3 миллиарда долларов, Баффет понял, что существует так называемый Базисный Императив. **Он понял, что люди в первую очередь думают о себе и своих близких и только потом о компании.**

«Открыв» Базисный Императив, он разработал один очень простой прием, который убирает этот Императив. По крайней мере, в отношении его компаний. Его менеджеры просто вынуждены действовать как владельцы.

Когда Баффет покупает компанию, он полностью привязывает вознаграждение менеджеров к двум показателям: скорость роста вложенного в них капитала и размер самого капитала, то есть к тем переменным, которые определяют величину капитала для владельцев!

Если его менеджеры хотят направить доход от деятельности своих предприятий на расширение, он говорит: нет проблем, но я хочу, чтобы от использования **моих** денег, которые я у вас оставляю (ведь это же мои деньги!), вы получили прибыль

минимум 15%. Если вы не сможете получить эти 15%, то недостающее вы добавите из своих бонусов. Таким образом, менеджеры Баффета подумают дважды, прежде чем решаться взять использовать эти деньги. И если возьмут, то потратят их на дело, а не на удовлетворение своих амбиций (например, покупку самолета для руководства или приобретение престижной международной компании). Баффет говорит: если вы не можете получить прибыль на оставленные у вас мои (!) деньги более 15%, то у меня есть куда их вложить. Или в приобретение новых бизнесов, или в те компании, менеджеры которых уверены в результате — получение более 15% на переданный им капитал.

И это единственное условие Баффета: **требование, чтобы деньги, оставшиеся после затрат на обеспечение и развитие бизнеса, менеджеры его предприятий направляли ему!** В остальном, менеджеры его компаний могут делать то, что считают нужным.

Баффет пишет: «у нас руководитель головной компании инструктирует дочернюю компанию А, чья прибыль на прирост капитала может ожидаться на уровне 5%, инвестировать всю имеющуюся прибыль в дочернюю компанию В с предполагаемой прибылью на прирост капитала в 15%».

В этой системе, действие Базисного Императива, заставляющее его менеджеров реинвестировать туда, где стоимость не будет создаваться, сведено к минимуму. В этой системе менеджер начинает вести себя как владелец.

«Когда встречаются хороший менеджер и плохой бизнес, бизнес обычно побеждает».

Уорен Баффет

Баффет выбирает бизнесы для покупки, где расходы на бизнес для сохранения конкурентоспособной позиции минимальны. Для примера, купленные им компании Кока-Кола и Жилетт. Высокие доходы при дешевом оборудовании. Разливная бочка в Кока-Кола и пресс-станок для Жилетт. Низкие затраты на содержание. Все это дает свободный капитал, который может быть пущен на реализацию возможностей внутри отрасли, или где то еще. Также и Макдональдс — простой бизнес на купленной земле.

«Меня вдохновляет мысль, что 2,5 миллиарда мужчин должны побриться каждое утро».

«Прогнозы могут быть разными... Но ни один разумный обозреватель не поставит под сомнение тот факт, что Кока-Кола и Жилетт, каждая в своей области, сохранит лидирующие позиции в мире в течение жизни инвестиций». То есть, по Баффету — вечно.

Те же базовые характеристики, но в меньшем масштабе, демонстрируют и другие фирмы, которыми владеет Баффет.

Баффет: «Опыт показывает: самых высоких доходов добиваются компании, которые сегодня занимаются почти тем же, чем и пять и десять лет назад». К ним подходит фраза: «проверенно временем»! Простые и понятные вещи для ежедневного использования.

Графики цен на акции двух компаний, которыми владеет компания Уоренна Баффета:

Walmart — самая большая в мире сеть супермаркетов и Procter & Gamble — лидер мирового рынка потребительских товаров.

Wal-Mart Stores Inc (NYSE:WMT)**79.42** +0.48 (0.61%)Jun 9 - Close
NYSE real-time data - Disclaimer
Currency in USD

Range	78.72 - 79.56	Div/yield	0.51/2.57
52 week	65.28 - 80.47	EPS	4.41
Open	79.03	Shares	3.01B
Vol / Avg	9.41M/8.55M	Beta	0.30
Mkt cap	240.90B	Inst. own	30%
P/E	18.03		

**Procter & Gamble Co** (NYSE:PG)**88.16** +0.31 (0.35%)Jun 9 - Close
NYSE real-time data - Disclaimer
Currency in USD

Range	87.55 - 88.21	Div/yield	0.69/3.13
52 week	80.95 - 92.00	EPS	3.58
Open	87.85	Shares	2.56B
Vol / Avg	9.70M/6.39M	Beta	0.65
Mkt cap	226.27B	Inst. own	61%
P/E	24.66		



Недавно Баффет купил израильскую компанию Искар

(Iscar). Она делает металлообрабатывающие инструменты. Одни из самых лучших в мире. За 4 миллиарда долларов.

Решение о покупке было принято в течение 15 минут за обедом. Взаимная симпатия, порядочные люди в управлении компании, любящие то, что делают. Очень качественный продукт, который нужен всем и всегда! Есть рост доходов. После продажи большей части компании Баффету, хозяева компании продолжили свою работу в компании. Но получили доступ к деньгам материнской компании. На которые сейчас в Китае строится самый большой в мире завод по производству лучших в мире металлообрабатывающих изделий на 30.000 рабочих.

Не так давно Баффет купил железнодорожную компанию BNSF. Представляешь, у тебя есть самая большая железнодорожная компания в западной части Америки, со всеми трассами, участками, где проложены эти трассы, депо, вокзалами и далее! У потребителя есть выбор. Но небольшой. Потенциал роста в той же самой области или смежной, практически неограничен. Плюс ко всему, она именно сейчас очень прибыльна. С ежегодным ростом дохода. Ведь именно поэтому Баффет и купил ее в первую очередь.

Как платный мост. Конечно, ты можешь поехать в обход.

Но не стоит. Дешевле отдать 5 долларов.

Баффет: «почему-то люди делают свои выводы на основании движения цены акции, а не на основании стоимости компании. Самая глупая причина на свете купить акции, потому что цена на них идет вверх».

В его стратегии есть **шесть очень важных элементов**, которых мы рассмотрим:

Способна ли компания увеличивать каждый год доход, как минимум на 15%, и делать это постоянно?

Акции в каких отраслях следует покупать?

Есть ли у компании монополия?

Когда и в какой момент их следует покупать?

Как рассчитывать ожидаемую прибыль и будущую цену акции? **Цену, которую просят за акцию, можно менять, и только доход является фактом.**

В каких ситуациях следует продавать акции? (Хотя они покупались с целью держать их вечно).

Какими способами можно содействовать повышению цены купленных акций?

Как Баффет определяет цену, которую он готов заплатить?

Допустим, ты решил купить какой-либо бизнес.

Доход бизнеса - \$10.000 в год. И мы считаем, что каждый год доход будет увеличиваться на 10%. То есть, через год доход будет \$11.000, еще через год \$12,100, на третий год \$13,310. Здесь работает правило сложного процента. Каждый раз мы умножаем на процент от уже достигнутой прибыли.

Через 20 лет, бизнес который ты купил, будет давать ежегодный доход \$26.000.

Вопрос: за сколько ты сможешь продать этот бизнес? Давай подсчитаем. Стоимость бизнеса определяется как годовой доход, умноженный на какое либо количество лет. Допустим, бизнес, который дает \$10.000 в год, стоит 5 годовых доходов. Или \$50.000. Значит, когда он будет ежегодно давать \$26.000, он будет стоить $\$26.000 * 5 = \130.000 .

Нам нужна еще одна цифра. Нам нужно подсчитать, какой средний ежегодный процент роста мы получим. Баффет настаивает, что минимальный рост — 15%. Доход съедают, во-первых, инфляция, во-вторых, налоги.

Считаем: купили за \$50.000. продали за \$130.000. Ежегодный рост — 10%. (Для расчетов можно найти готовый калькулятор в интернете).

Вернемся к нашему бизнесу. Стоило ли его покупать за \$50.000? Ответ: не стоило. Только 10% годового прироста

цены. Так. А за сколько стоит его покупать, чтобы получить 15% годового дохода?

Давай подсчитаем. Если мы купим бизнес по цене \$32.000 или ниже, мы заработаем наши 15% годовых. То есть, цена, которую мы можем предложить, будет \$32.000. Идея Баффета заключается в том, что он берет за основу будущую цену. И именно, на основании ее, он вычисляет цену покупки. Ему нужно, чтобы процент дохода был не менее 15% годовых. Для начала. Потом добавляются ресурсы всей его компании и доход, по идее, должен расти еще быстрее.

Мы еще даже не считали, сколько будет стоить компания, если всю прибыль инвестировать обратно и эта инвестиция тоже увеличивает доход.

Когда Баффет принимает решение о покупке компании, он изучает, насколько рос капитал в предыдущие годы, сколько было получено денег от бизнеса, и куда этот денежный поток был направлен.

«Если прибыль по недоразумению удерживается, значит, по недоразумению удерживаются и менеджеры».

Уоренн Баффет

Мы видим, что Баффет, прежде всего, анализирует будущую стоимость, и только затем проверяет запрашиваемую цену. Таким образом, у него есть четкий ориентир, который позволяет ему выбрать лучшую инвестицию по разумной цене. (Дальше будет аналогия с определением цены на недвижимость, которую мы хотим купить). Баффета не интересует стоимость оборудования компании, зданий и др. Единственно, что его интересует, это способность компании производить и наращивать прибыль.

Когда ему звонят и говорят: мы хотим продать вам нашу

компанию, Баффет просит 5 минут подождать. За это время он проверяет, был ли у этой компании рост дохода в прошлом (как минимум 10 лет) и есть ли надежный потенциал роста дохода в будущем. И, главное, управляют ли ею люди, достойные доверия.

Если компания его интересует, то он подсчитывает для себя максимальную цену, которую он готов заплатить. Возвращается к телефону и спрашивает цену продавца. Если цена равна его максимальной цене или даже ниже ее, он покупает компанию в течение 10 минут. Если же цена выше его максимума, он отказывается от покупки. И даже если потом продавец снизит цену ниже максимума Баффета, он все равно отказывается купить компанию. Так как Баффет хочет, чтобы прежние владельцы управляли этой компанией, а если он вынудит их продать по цене, по которой они не хотели продавать, то владельцы будут чувствовать, что продали компанию по цене, по которой не хотели продавать. И это скажется на их отношении к работе, к компании Баффета и к нему лично.

Способ покупки компаний

В 1999 году акции компании Баффета упали вдвое до 45000\$. Баффет заявил, что внутренняя стоимость компании выше, чем 45.000\$, и поднял вопрос о выкупе своих акций. Но так и не начал их выкупать. Потому что, когда рынку узнал об оценке, сделанной Баффетом, цены поднялись. Для компании выгодно выкупать свои же акции на свободном рынке (направляя на это часть прибыли), если они котируются ниже внутренней стоимости. Во-первых, это увеличивает стоимость остальных акций (что приветствуется акционерами), во-вторых, это сигнал для рынка, что цена акций занижена, и пора их покупать. И в том и другом случае, цены идут вверх.

Теперь посчитаем: если цена акции Berkshire в \$45.000 была ниже внутренней стоимости акции, то при цене \$80.000 акции

имеют значительную премию. В этот момент Баффет скупил все акции компании General Re. Обменяв своей обесцененной валютой (завышенная цена акции) на твердые деньги (акции со скидкой до 20%).

Банк Баффета. Два гения. Откуда Баффет и Ротшильд берут деньги

Стратегию Ротшильда мы рассмотрим дальше, в другой главе.

Однажды Грехем послал Баффета в какой-то город, проверить, стоит ли вкладывать деньги в компанию, которая находилась в этом городе. Баффет приехал поздно вечером. И сразу пошел в офис этой компании. Но там уже никого не было. Сторож сказал, что кто-то еще сидит наверху. Попробуй, поговори с ним. Баффет поднялся и нашел этого человека. Они говорили всю ночь. Баффет был потрясен. Эта беседа открыла для него новый мир. Мир страховых компаний.

Очень просто: ты получаешь деньги в виде платежей за страховые полисы сегодня, а отдавать будешь через год, и неизвестно, будешь ли отдавать их вообще. Пока же они у тебя, ты можешь их вкладывать в другие бизнесы, для генерирования денежного потока. Если страховая компания устанавливает такие цены на полисы, которые позволяют оставлять у себя больше денег, чем она выплачивает, то по сути дела, стоимость ее денег равна нулю. В этом случае, компания оперирует беспроцентной ссудой. Если постоянно выдерживать такой режим, то и доступ к такой «беспроцентной» ссуде становится постоянным. И, в результате, родилась гениальная инвестиционная стратегия Баффета. Сначала купить страховую компанию, и на ежемесячные платежи от застрахованных клиентов покупать компании. Когда еще там возникнет страховой случай и надо будет отдавать деньги по страховке, а деньги, вложенные в компанию, будут расти и давать доход. Главное, ГЛАВНОЕ — покупать только те

компании, которые гарантированно имеют доход и растут в цене. В этом случае, правильный выбор объекта инвестиции имеет решающую роль.

Это и есть «Банк Баффета».

В «своем банке» он «занимает» деньги под малый процент (или вообще без процентов), и увеличивает эти деньги на 15% в год.

В этом гениальность его стратегии.

«Если ты берешь на себя долговые обязательства (ссуду) под 5% годовых, а на взятые деньги получаешь 10% годовых, то тебе остается только позавидовать. Полученную прибыль в 5%, плюс новые долговые обязательства под 5%, вкладываешь под 10% куда-нибудь еще. Или реинвестировать полученные деньги обратно в страховой бизнес, или приобретать другие бизнесы или финансовые инструменты с более высокой доходностью. А прибыль опять направлять на приобретение новых инвестиций».

Рост дохода в геометрической прогрессии. Свободные денежные средства Баффета являются «ракетным топливом» для его механизма воспроизведения дохода.

«За 25 лет совместной работы с Мангером мы так и не научились решать проблемы. Зато мы научились их избегать!»

Уоррен Баффет

Баффет пишет в ежегодном письме акционерам: «Вселяет особый оптимизм то, что мы достигли своих успехов, несмотря на колоссальные ошибки, допущенные вашим председателем. Бизнес представляет массу возможностей для ошибок, и, когда такая возможность стучала в дверь, я слишком часто отвечал:

войдите».

«Было бы неверно агонизировать из-за допущенных ошибок, нужно признавать и анализировать их. Ошибку мы совершаем, когда не анализируем упущенные возможности. Традиционный учет не обращает внимания на эти ошибки. Мы же их фиксируем. Я хочу обладать способностью объяснять собственные ошибки.

Если мы можем потерять ваши деньги, мы хотим быть способными в следующем году встать и честно объяснить вам, как мы это допустили».

Чарли Мангер: «Я не хочу, чтобы вы думали, что мы знаем рецепт, как можно прожить, не делая многочисленных ошибок. Я просто говорю, что вы можете научиться делать не больше ошибок, чем другие, и исправлять их быстрее других. Но никто не может прожить жизнь, не совершив массы ошибок».

Чарли Мангер: «Мы с Баффетом имеем большой опыт в изменении своих предыдущих умозаключений».

Главные выводы из этой главы

Баффет купит бизнес, по определенной цене, который обладает конкурентным преимуществом за счет нужного продукта, имеющий низкие затраты на производство и совершенное управление. И способность роста доходов бизнеса минимум на 15% в год.

Для этого в компании должна быть особая атмосфера. Есть ощущение движения вперед, способным людям есть куда расти и есть достойная растущая заработная плата. Отношения между сотрудниками направлены на процветание компании.

Бизнес — это инструмент для генерирования денежного потока для инвестирования в другие виды инвестиций. Иначе твой доход всегда будет зависеть от состояния твоего бизнеса на протяжении жизни твоей и твоих потомков.

Если твой бизнес или бизнес-идея не проходят тест Баффета, то или меняй концепцию, или размер, или саму идею бизнеса.

Твой Семейный Офис (далее в книге) сам должен быть такой компанией. И будет строить и владеть такими компаниями. И часть дохода от них будет инвестирована в недвижимость.

Что еще, кроме страховой компании, может давать свободные средства, которые можно направить на получения дополнительного дохода, и следующий дополнительный доход направить на получения следующего дополнительного дохода, и так далее? Чтобы и у нас скорость воспроизведения денежных средств росла с огромной скоростью!

Дальше, в главе «Создание своего банка», мы увидим, что может служить нашей «страховой компанией» для генерирования денег для наших инвестиций.

Все правила, применяемые Баффетом к своему источнику денег будут относиться и к твоему Семейному Офису!

Глава 10

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА

Семья всегда будет стараться потратить больше, чем она получает.

Принципы финансового планирования бизнеса можно применить и к бюджету семьи.

Начнем.

В первую очередь, надо понять, сколько нам нужно денег

в месяц. Для этого мы составим список наших расходов на месяц. Разделим их на «самые необходимые», «необходимые», «желательные» и «хорошо бы». Когда мы это сделаем, мы увидим, сколько нам всего нужно денег. Если вдруг мы увидим, что нашего дохода не хватает на все, тогда возникнет интересный феномен. Который также возникает и в бизнесе. Требование получения дохода! У нас есть необходимость и надо ее решить. Оставим вопрос, с кого требовать ее решать, это потом.

Также как и в бизнесе, семья будет стараться потратить больше, чем она получает.

Поэтому не получается откладывать деньги для дальнейшего инвестирования.

Единственный способ это сделать, так же как и в бизнесе, зачислить отчисления на инвестицию в категорию расход.

Составим список необходимых расходов на месяц:

Платеж по ссуде (или съем) квартиры	4000
Коммунальные услуги	500
Питание (4 человека)	2000
Платежи по ссудам и долгам	2000
Одежда	1000
Машина	2000
Резерв на инвестиции	2100
Резерв на новую машину	1020
Резерв на отпуск	600
Кружки детям	400
Спортивный зал	180
Основной резерв	500
И так далее
Итого	16300

Мы видим, что ежемесячный доход должен быть 16.300 шекелей.

Разделим расходы по степени необходимости.

Самые необходимые:

Платеж по ссуде (или съем) квартиры	4000
Коммунальные услуги	500
Питание (4 человека)	2000
Платежи по ссудам	2000
Одежда	1000
Кружки детям	400
Основной резерв	500

Необходимые:

Машина	2000
Спортивный зал	180
Резерв на отпуск	600

Желательные:

Резерв на инвестиции	2100
Резерв на новую машину	1020

Сразу отделим «самые необходимые расходы» от дохода. Эти расходы сразу убираются – как фиксированная сумма.

А оставшимся расходам назначим постоянный процент от дохода:

Доход	16.300	
Самые необходимые расходы		
Платеж по ссуде (или съем) квартиры		4000
Коммунальные услуги		500

Питание (4 человека)		2000
Платежи по ссудам и долгам		2000
Одежда		1000
Кружки детям		400
Основной резерв		500
Итого: 10.300		
Осталось к распределению 6000 (процент назначаем от этой суммы)		
Необходимые расходы		
Машина	35%	2100
Спортивный зал	3%	180
Резерв на отпуск	10%	600
Желательные расходы		
Резерв на инвестиции	35%	2100
Резерв на новую машину	17%	1020

Здесь, если мы зарабатываем 16.300 шекелей в месяц, нам хватает.

А что произойдет, если доход уменьшится? И будет, скажем, 13.300?

На самые необходимые нужды все равно надо будет отдать. Мы точно знаем, чтобы выжить месяц, нам необходимо 10.300 шекелей.

А необходимые и желательные расходы определяются в соответствии с назначенным процентом:

Доход	13.300	
Самые необходимые расходы		
Платеж по ссуде (или съем) квартиры		4000
Коммунальные услуги		500
Питание (4 человека)		2000
Платежи по ссудам и долгам		2000
Одежда		1000
Кружки детям		400
Основной резерв		500
Итого: 10.300		
Осталось к распределению 3000		
Необходимые расходы		
Машина	35%	1050
Спортивный зал	3%	90
Резерв на отпуск	10%	300
Желательные расходы		
Резерв на инвестиции	35%	1050
Резерв на новую машину	17%	510

Мы видим, что наши необходимые и желательные расходы уменьшаются. Или увеличиваться, если доход увеличивается.

Мы можем добавлять или убирать расходы в разные категории. Это динамичный процесс.

Скачай прилагаемый образец финансового планирования семейного бюджета и поставь твои цифры.

Скопируй ссылку и вставь ее в окно браузера. Нажми на enter и файл сразу скачается. Открой его, скопируй, сохрани и начинай работу с этим файлом.

https://drive.google.com/uc?export=download&confirm=no_antivirus&id=1kCzizK_wQAuO6fiAps62uL-p5_d2ukI0

Попробуй его заполнять.

Посмотри как меняются линии на графике. Две эти линии, рост дохода и рост денег, отчисляемых на инвестиции, самые важные. Именно их нам и нужно контролировать.

Проверь, во сколько раз увеличится резерв на инвестиции, если доход вырастет в два раза.

Сейчас, когда у нас все под контролем, мы осознанно начинаем оптимизировать расходы.

Каждый расход мы изучаем, делим его на большие составляющие, потом меньше и еще меньше. Все начинает приходить в норму.

Правило гласит: когда что-то под разумным контролем, это что-то приходит в оптимальное состояние.

Наша высшая цель, помимо оптимизации расходов и приятного чувства контроля - инвестировать в недвижимость и другие финансовые инструменты как можно больше денег.

Только в этом случае, можно вырваться из замкнутой «гонки по кругу» на финансовую свободу.

Со временем, доход от инвестиций будет больше чем от работы. Тогда ты вздохнешь свободно и скажешь: Я это сделал!

1500 шекелей, которые ты будешь инвестировать ежемесячно под 10% в год, плюс увеличивая каждый год сумму на 10%,

через 10 лет превратятся в 451.000 шекелей.

Это уже серьезные деньги. Взяв финансирование ты сможешь инвестировать в недвижимость с возвратом около 50% за 2 года.

Base amount: 1500

Interest rate: 10 % yearly

Calculation period: 10 years

Compound interval: Yearly

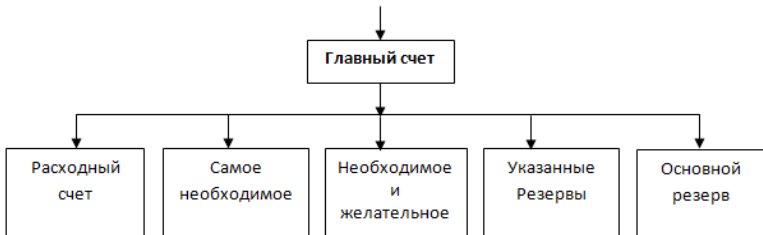
Regular monthly deposit/withdrawal (optional): 1500 deposit

Increase deposits yearly with inflation?

Inflation rate? (optional): 10 %

Дальше.

Теперь мы, также как и в бизнесе, распределим деньги по разным счетам. Есть счет, на который поступают все деньги. Можно открыть другие счета и сразу отправлять на них деньги. Или же, проявить дисциплину и делать все внутри этого счета. Как удобно.



Как и в бизнесе, мы выделяем основной резерв – на случай непредвиденных расходов или угрозы банкротства. Деньги с этого резерва вкладываются в покупку надежных активов, которые дорожают в цене. Например, недвижимость.

Рискованные инвестиции - это не здесь! Здесь солидные инвестиции, чтобы деньги были.

Распределение денег процедура еженедельная и тогда суммы отчисляются небольшие. Не страшно расставаться.

На расходный счет перечисляются деньги для оплаты всех счетов.

Для оплаты самых необходимых расходов деньги сразу же уходят со счета. Это правило! Так как эти расходы более-менее постоянная величина, можно сделать автоматическое распоряжение банку.

Резервы накапливаются в депозитных счетах.

Если все деньги в одной корзине, есть замешательство. А этот метод приводит к порядку.

Делаем закрытую группу в какомнибудь мессенджере и сообщаем в конце дня или сразу, кто и куда потратил деньги. Тогда все видят, сколько денег осталось потратить в этом резерве.

Хорошо. А как мы меняем правила распределения?

Правила можно менять хоть каждую неделю. Это же наши правила!

В соответствии с нашими общими целями. Которыми мы делимся и обсуждаем. Кстати, у детей тоже есть цели. Можно им тоже помочь их достигнуть.

Деньги это стресс, поэтому все процедуры надо проводить в комфортном месте, в приятной, позитивной атмосфере. Приготовить себе подарки на потом... Надо сделать процедуру финансового планирования в семье желанной. Внесите в нее элемент игры.

Делаем финансовое собрание как минимум раз в месяц. Заранее назначаем дату. Проверяем, сколько денег накопилось в резервах, что с ними делать. Может куда-то вложить на время.

Выбираем кого-то одного, кто контролирует расходы семьи. Это не значит, что он диктатор. Нет. Просто он следит, чтобы выполнялись правила в отношении распределения денег, которые были приняты на общем собрании.

И, также как и в бизнесе, смотрим, есть ли такие расходы, которые увеличат наш доход. Например, обучение.

Раз в неделю планируем, сколько денег мы заработаем на следующей неделе. Сравниваем с уровнем необходимого дохода.

В отношении денег должны быть какие-то правила. Как в бизнесе.

Например, кому и как давать в долг. Куда и как инвестировать, какие брать ссуды.

Можно включить в свои расходы филантропию.

Сделайте правило, каждый месяц очищать квартиру от ненужных вещей. Что-то продать, что-то подарить. Чтобы освободить место для новых.

Вот так выглядит система планирования семейного бюджета.

Я хочу тебя поздравить. Ты сделал важный шаг в направлении достижения финансовой свободы.

Глава 11.

ВЫХОД НА СВОБОДУ. ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРАТЕГИЙ И ТВОЙ ПЛАН

*Если что то кажется слишком хорошим, чтобы быть
правдой, возможно, так оно и есть...*

Однажды Леонид Дымент на одном из семинаров, рассказал легенду: давным-давно, в одном государстве жила прекрасная принцесса. Пришло время, и ее отец решил выдать принцессу замуж. На ворота дворца повесили огромный замок. И объявили: тот, кто сумеет открыть этот

замок, получит в жены принцессу. Много людей приходило и смотрело на этот замок, но, утрашенные его размерами, уходили обратно. Но однажды, один человек, который плохо видел, подошел к царским воротам, тронул замок — и замок упал. Замок не был закрыт. Надо только попробовать...

Люди уже 5000 лет ищут стратегию, как безопасно и быстро создать, а потом быстро увеличить капитал. Понятно, что такая стратегия была найдена!

Вернемся в начало книги. Давай уточним, сколько денег ты хочешь получать каждый месяц.

Допустим, 20.000 шекелей в месяц позволят тебе почувствовать, что такое финансовая свобода.

И ты заявляешь! Громко!

Я хочу 20.000 шекелей в месяц. Каждый месяц моей жизни.

Плюс инфляция!

До конца моей жизни!

Но тут возникает несколько вопросов:

Допустим я накопил 4.000.000 шекелей. Вложив их под 2% годовых (процент в банке на сбережения 2%), я буду получать 80.000 шекелей в год. Или 6666 шекелей в месяц. А я хочу получать 20.000 шекелей в месяц. Но, если я буду снимать по 20.000 шекелей в месяц, через 35 лет деньги закончатся.

А сколько лет надо, чтобы накопить 4.000.000 шекелей, откладывая по 1000 шекелей в месяц в банк?

Ответ: Около 100 лет.

И тогда возникает главный вопрос:

А возможно ли получить 4.000.000 шекелей без того, чтобы копить всю жизнь?

А потом получать каждый месяц пассивный доход в 20.000 шекелей всю жизнь (до 120!) плюс инфляция?

И передать этот доход следующим поколениям, чтобы все твои последующие поколения (до скончания века!)

также смогли получать 20.000 шекелей каждый месяц плюс инфляция?

Большой, Большой, БОЛЬШОЙ вопрос!

В этой главе ты получишь ответы на эти вопросы. Итак...
Завари себе стакан чая с сахаром и устраивайся удобнее.

**На этом заканчивается ознакомительный фрагмент книги.
Для заказа полной версии книги оставьте сообщение на
сайте www.resultat.co.il**

ИТОГ

Нужен баланс между финансами и жизнью. Инвестировать деньги и строить бизнес это очень интересно. Но время идет. И оно идет в любом случае. Успел ты построить свою жизнь или нет. Нельзя вернуться обратно и сказать, извините, я передумал. Сейчас все будет по новой. Не получится. К сожалению.

Есть хорошая притча. О венике и братьях. Так вот, капиталы отдельных членов семьи, в том числе и финансовые, знания и опыт, объединенные вместе, дают огромный эффект. Нам важен каждый человек. Потому что он человек и он нам дорог.

Я понимаю, какое влияние оказывает мое учение на людей которые процветают благодаря ему. Они купили квартиры, достигли финансовой независимости и изменили свою жизнь. И это только начало. Родственники, друзья, знакомые, которых я не знаю и которыми никогда не встречусь, на них тоже оказало влияние это учение.

Так и ты станешь центром знаний, который будет влиять на всех вокруг. Это начнет распространяться дальше и влиять больше. И это влияние будет самым большим и переживет всех нас.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Дорогой читатель.

Спасибо, что ты прочел эту книгу. Знаю, что это было нелегко. Ты «продирался» сквозь графики и цифры. Информация, изложенная в этой книге, не укладывается в обычные рамки, и, возможно, пройдет еще время, пока она станет частью тебя. Но, когда это произойдет, все станет ясно и понятно. И твоё финансовое будущее также станет ясным и понятным.

На этом пути всегда будут возникать вопросы, так как это процесс без конца. Ты всегда будешь узнавать новое. И, соединяясь, твой опыт и твои знания создадут твою уникальную стратегию инвестиций в недвижимость. Самое главное — даже самая длинная дорога начинается с первого шага. Главное, чтобы этот шаг был в правильном направлении.

Если у тебя есть какие-либо замечания, пожелания или идеи, как стать гармоничным, счастливым и богатым, напиши мне.

И, конечно, ты можешь инвестировать в недвижимость вместе с нами.

Мы предлагаем надежные, проверенные инвестиции в недвижимость. В самых лучших местах. Наши инвестиции обладают важным свойством. Прибыль здесь фиксируется в момент покупки. Минимальный доход 8% в год. Плюс 35 лет опыта.

Очень важно пройти курс «Руководитель Семейного Инвестиционного Офиса», где ты получишь как знания

как построить семейный офис, знания как инвестировать, узнаешь об инвестициях в недвижимость и многое другое.

Также важно пройти курс «Бизнес как воплощение мечты и генератор дохода для инвестиций». Этот курс предназначен для владельцев бизнеса и для Исполнительных директоров (СЕО). На курсе ты получишь знания, как управлять бизнесом, чтобы он действительно был воплощением мечты и генератором дохода для инвестиций.

Если тебе потребуется дополнительная информация о курсах, инвестициях или какая либо помощь, оставь свои контакты на сайте www.resultat.co.il или на странице в Facebook: Результат. Создаем доход через инвестиции в недвижимость. Там, на странице, есть возможность послать сообщение и узнать о наших мероприятиях.

Если будешь в Тель-Авиве, заходи к нам в офис. Мы всегда рады гостям. Поделишься своими успехами или просто посоветуешься.

И, конечно, ты можешь инвестировать в недвижимость вместе с нами.

Мы предлагаем надежные, проверенные инвестиции в недвижимость. Наши инвестиции обладают важным свойством. Прибыль здесь фиксируется в момент покупки. Минимальный доход 7% в год. Плюс 35 лет опыта.

Самое главное — даже самая длинная дорога начинается с первого шага. Главное, чтобы этот шаг был в правильном направлении.

Я желаю тебе всего самого хорошего!

Берегите себя!

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЗАМЕЧАНИЕ ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	5
ПРИЗНАНИЕ	7
ОТ АВТОРА	11
ДО ПРЕДИСЛОВИЯ	17
ВОТ ТЕПЕРЬ ПРЕДИСЛОВИЕ	21
Что такое финансовая свобода?	21
КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ	23

Глава 1

ВАШ СЕМЕЙНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ОФИС!	27
Выживать как можно лучше!	27

Глава 2

КАЖДЫЙ ИМЕЕТ ПРАВО БЫТЬ БОГАТЫМ	31
Миф о богатстве	36
И ЭТО ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ФИНАНСОВЫХ МИФОВ	37
А нужна ли человеку финансовая свобода?	39
Деньги — это только идея»	41
Киосаки: «Деньги — это только идея»	41
Если ты хочешь быть очень богатым, надо совместить предпринимательство и инвестиции	44
Кто такой «предприниматель»?	44
Важно иметь знания и предпринимателя и инвестора	45
Почему «богатые становятся еще богаче, а бедные еще беднее»?	47
Средний класс и бедные люди — следствие неправильно выбранного обмена!	50
Богатые люди обменивают свои доходы на активы, которые приносят доход.	50
Обыкновенная история	51
Какие есть варианты?	51

Глава 3

КАК И ПОЧЕМУ ВОЗНИКЛИ ДЕНЬГИ	55
------------------------------	----

Как возникает экономика	55
Чтобы что-то купить, надо это произвести.	56
Желание купить или совершить обмен, требует обменного эквивалента.	56
Тогда возникли деньги как средство обмена.	56
Деньги — это негласный договор между всеми жителями Земли	56
Пассивные инвесторы	58
Что такое цена товара?	58
Как возникли деньги	60
Ты слышал истории о всемирном заговоре банкиров?	66
Но есть один нюанс!	68
Инфляция — молчаливый пожиратель твоих денег	69
Получение прибыли на разнице валютных курсов	70
Почему мировой обменной валютой служит доллар США	71
А есть ли лучшая альтернатива бумажным, то есть условным, деньгам?	71

Глава 4

СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕНТ	72
«Ты сидишь в тени дерева, которое кто то посадил 100 лет назад»	74

Глава 5

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ	78
Почему стоит инвестировать в недвижимость?	79
Самый простой путь создать капитал, получать пассивный доход и достигнуть финансовой независимости.	79
Все становятся миллионерами если используют недвижимость в качестве инвестиционного инструмента	79
И мы знаем точно, что цены на недвижимость и дальше будут расти на 7% в год	81
Место, место, место!	81
Мы вплотную подошли к важному выводу	81
Сколько людей хотят жить в этом месте?!	82
Два варианта инвестиций	84

Будущее рынка недвижимости 10-20-30 лет	85
Люди и дальше будут жить в квартирах или домах.	85
Мы выяснили, что стоит инвестировать в недвижимость	86
Решить инвестировать в недвижимость	86
Незнание законов не освобождает от ответственности!	86
Решить, где и в каком районе начать инвестировать.	87
Направление рынка.	87
Статистика на государственных сайтах	88
Планы развития городов — ключ к успеху!	88
Район должен включать достаточное количество объектов для инвестирования	88
Некоторые замечания, которые помогут тебе в выборе недвижимости	89
Что ты должен учитывать при выборе недвижимости?	89
Решить, в какую недвижимость инвестировать	91
При покупке квартиры будут расходы	92
Пять правил покупки недвижимости	93
Источники информации, откуда ты сможешь загрузить твой «элеватор» под завязку	94
Пять видов дохода от инвестиций в недвижимость. Кроме, конечно, эмоционального	95
Анализ недвижимости, предложение и обоснование цены, переговоры между продавцом и покупателем	95
Основные способы определения стоимости недвижимости	96
Три самых распространённых способа определения стоимости недвижимости	96
Но, на самом деле, нам нужен и высокий доход от аренды, и быстрый рост цены	97
Если мы купили квартиру дешевле, а доход от аренды рыночный, то наша доходность будет выше.	97
Не у любой недвижимости есть такой потенциал	98
Надо просмотреть много вариантов. Но мы же покупаем только хорошую инвестицию!	98
Цена — это эмоция	98

Надо вкладывать деньги в те улучшения, которые дают наибольшую отдачу.	99
Юридические аспекты в бизнесе с недвижимостью	99
Всегда бери своего адвоката	99
Стратегии финансирования	100
Почему выгодно взять ссуду?	101
Ссуда. Очень важное слово!	101
Надо взять в банке ссуду как можно больше и на максимально долгий срок	101
Страховка	103
Деньги других людей	103
Использование капитала, «замороженного и сидящего без дела»	104
Пенсионные накопления	105
Управление недвижимостью	105
Основное действие в инвестировании в недвижимость — встать и искать эту самую недвижимость	106
Хочу купить хорошую вещь и сделать ее еще лучше!	106
Итак, параметры хорошей инвестиции в недвижимость	107
Риски	108
Факт о недвижимости: чтобы иметь прибыль с недвижимости, надо её сначала купить!	109

Глава 6

АКЦИИ, ИНДЕКСЫ, ЦЕННЫЕ БУМАГИ	110
Что такое акция?	111
История возникновения биржи	113
Цена — это то, что ты платишь, ценность это то, что ты получаешь	116
Все, что дает прибыль, можно трансформировать в акции.	116
Очень важное свойство акции	116
Что такое индекс акций?	117
Фундаментальный анализ	120
Технический анализ	121
Экзотические индикаторы	122

Индикатор длины женских юбок	122
Психологические индикаторы	122
Финансовые	122
Количество акций, проданных в расчете на понижение цен.	122
Самосбывающиеся пророчества	123
Управление риском	124
Получение прибыли, когда цены на акции падают	125
Выводы	126
Как инвестировать в лучшую мировую недвижимость с помощью биржевых ценных бумаг	127
Способы инвестирования	130

Глава 7

ОПЦИИ	140
Call опции	142
Put Опции	144
Вопрос: какая это опция?	147
Страхование цены, по которой можно продать акцию	147
Покупка опции вместо акции	148
Использование опций для генерирования ежемесячного дохода	149
Все опционные стратегии — это различные комбинации опций колл и пут.	150

Глава 8

БИЗНЕС КАК ВОПЛОЩЕНИЕ МЕЧТЫ И ГЕНЕРАТОР ДОХОДА ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ	154
Владелец бизнеса – это профессия	157
Параметры идеального бизнеса	157
Пример создания бизнеса Уорреном Баффетом.	160
Очень важный вопрос	162

Глава 9

КУПИТ ЛИ УОРРЕН БАФФЕТ ТВОЙ БИЗНЕС?	166
Как он это сделал?	171

Система	172
Человеческий фактор в компаниях Баффета	178
Базисный Императив - то, что человеком движет!	179
Как Баффет определяет цену, которую он готов заплатить?	184
Способ покупки компаний	186
Банк Баффета. Два гения. Откуда Баффет и Ротшильд берут деньги	187
Стратегию Ротшильда мы рассмотрим дальше, в другой главе.	187
Главные выводы из этой главы	189

Глава 10

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА	192
---	-----

Глава 11.

ВЫХОД НА СВОБОДУ. ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРАТЕГИЙ И ТВОЙ ПЛАН	202
Как стать миллионером, инвестируя в недвижимость	204
Ипотечная ссуда не релевантна!	205
Цена ошибочного совета	206
Как генерируется богатство?	207
Почему цены на недвижимость растут?	210
График роста и падения цен на квартиры	215
Инфляция, или у тебя нет шансов	215
Индекс S&P 500, выраженный в золоте	219
САМЫЙ ВАЖНЫЙ ГРАФИК	222
Это не цены на недвижимость удваиваются каждые 10 лет.	229
Это деньги теряют свою стоимость!	229
Народная мудрость	235
70% людей не имеют начального капитала, чтобы купить квартиру, поэтому они никогда не смогут купить себе жилье	236
Что ты будешь делать с деньгами?	242
Есть четыре важные составляющие для достижения большого капитала	242
Цена ошибочного совета	244
А пенсии?	245

Социальное жилье — это очень плохо! 246

Глава 12.

КАК УВЕЛИЧИТЬ СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ 254

Способы увеличения цены недвижимости 254

Основы ремонта 256

Несоответствие ремонта и места квартиры 256

Дизайн и ремонт 256

Сила эмоции трансформируется в цену. 256

Вода, канализация, электричество, изоляция, покраска, уборка 257

Освещение 257

Как правильно выбрать подрядчика 257

Как правильно выбрать материалы 258

Новое строительство 258

Как увеличить доход от аренды 259

Добавить ценность для арендатора 260

Глава 13.

ПРОДОЛЖАЕМ ВЫХОД НА СВОБОДУ 262

Почему в хороших районах доход от аренды, по отношению к цене, низкий, а в плохих районах, высокий? 263

Как жить в 200-метровом доме 264

ПЕРЕХОД НА ДРУГОЙ УРОВЕНЬ 265

Очень важная инвестиционная стратегия 268

Как получить немедленный денежный доход от «сдачи акции в аренду»? 271

Как войти в 1% самых богатых людей 271

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ТВОЕГО СЕМЕЙНОГО

ОФИСА 275

Инвестиционная стратегия, основанная на кредитной линии 277

Кредитная линия 279

Стратегия «завязывания» на себе инвестиционного инструмента, без вложения денег, но с добавлением денег для покрытия платежа по ссуде. 281

Во время использования капитала всегда идет процесс создания нового капитала	284
Возврат долгов	285
Может ли инвестиция в недвижимость служить способом выйти из долгов?	285
Как жить в хорошем доме и получать за это деньги	286

Глава 14

СТРАТЕГИИ ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ	290
Рост капитала	291
Купить и продать или купить и не продавать?	291
Одна из самых лучших стратегий для инвестирования в недвижимость	292
Флиппинг	293
Лучшая инвестиция на земле - это сама земля	295
Купить землю, пока не разрешенную под строительство	297
Параметры идеальной инвестиции	297
С чего начать	299
Купить с помощью банка	300
Как получить 100% финансирование или с минимальным первым взносом	300
Ссуды для ремонта недвижимости	302
Дополнительная ссуда под другую недвижимость	302
Рефинансирование других ценных предметов	302
Льготные ссуды для групп	303
Недвижимость банковская и других кредитных организаций	303
Покупай дешево, рефинансируй дорого	303
Возможность получения денег от страхового полиса	303
Перенос ссуды	303
Купить с помощью государства	304
Партнеры на первый взнос	304
Брать партнеров, имеющих выкупленные квартиры, и используя их имущество для ссуды, как первый взнос.	304
Купить с помощью продавца	304

Продавец как источник финансирования!	305
Дополнительное покрытие	306
Вексель	306
Создание векселя	308
Используй свои знания, не деньги	309
Обмен	309
Двойной обмен	309
Тройной и более обмен	309
Первый взнос — в виде платежа «баллун»	310
Так называемая «обернутая» ссуда	310
Купить с помощью покупателя	311
Купить с помощью ценных бумаг	312
Облигации	312
Купить с помощью арендаторов	312
Купить недвижимость с помощью самой недвижимости.	313
Ремонт заранее с целью получения прибыли	313
Совместное предприятие	314
Купить с помощью опций	314
Опция на покупку земли	315
Пять критериев недвижимости, подходящих для идеальной опции	315
Попытаться продать недвижимость в короткие сроки без каких-либо изменений.	316
Купить опцию с партнерами	316
Аренда с опцией на покупку	316
Договор о ежемесячных платежах	317
Вариация опции на покупку	317
Сэндвич — аренда	317
Субаренда	317
Подняться на одну ступеньку выше	317
Поиск инвестиции с помощью писем или записок	318
Как работать с маклерами	319
Как правильно обратиться к маклеру с заказом на поиск квартиры?	319

Вот что надо сказать маклеру:	319
Как узнать настоящую стоимость квартиры?	320
Выводы из этой главы	321

Глава 15

САМАЯ ЛУЧШАЯ ИПОТЕКА!	323
Какие бывают ссуды?	324
Как правильно брать ссуду?	324
Перефинансирование	324

Глава 16

ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОНСТАНТА	327
Как Инвестиционная Константа может превратить 150 долларов в 25.000.000 долларов за 80 лет?	329

Глава 167

ПРЕДСТАВЬ, ЧТО ТЫ ИНВЕСТОР	341
Три самых распространенных способа инвестиции в недвижимость вместе с инвестиционной компанией.	342

Глава 18

ПОСТРОЕНИЕ ПЛАНА ТВОЕЙ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ	347
Зачем нужен план?	347
У стратегии традиционного накопления есть минусы	348
Почему в Израиле уровень жизни скоро будет выше, чем в Америке?	351
9 стратегий платить алименты с радостью!	351

Глава 19

СТРУКТУРНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ	356
Один пример из большого финансового мира	357

Глава 20

СОЗДАНИЕ СВОЕГО БАНКА СЕМЬИ И СВОЕЙ ВАЛЮТЫ	362
--	-----

Есть три способа что-то приобрести	366
Четвертый способ. Воспользоваться Банком Семьи.	367
Почему важно одалживать деньги себе и своим родным, а не просто дарить их?	368
Это укрепляет семейные связи	369

Глава 21

БЫТЬ БАНКИРОМ	376
Мы не рискуем!	378
Как мы можем создать капитал без покупки недвижимости и без денег?	379
С чего начать?	380
Пять шагов	380

Глава 22

САМАЯ ЛУЧШАЯ СТРАТЕГИЯ	381
Как контролировать финансирование?	386
Перевод капитала в пассивный доход	387
Рост цены недвижимости и финансирование — это то, что быстро создает капитал	389
Как бороться с инфляцией?	390
Велосити - скорость движения денег	392
Размер инвестиции	393
Чем отличаются маленькие инвестиционные проекты и большие инвестиционные проекты	393

Глава 23

ПРИМЕРНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ	397
Как и где покупать и продавать акции	398
Продажа и покупка акций внутри инвестиционного портфеля	398

Глава 24

НАЛОГИ	401
Правильная экономическая модель	401

Как налоги влияют на доход от инвестиций	404
Налоги могут сделать тебя или богатым или бедны	406
Инвестировать за границей	408
Выйти на пенсию богатым!	409

Глава 25

КЛАН. ПЕРЕДАЧА КАПИТАЛА СЛЕДУЮЩИМ ПОКОЛЕНИЯМ	411
Сможет ли человека что-то остановить, если он счастлив, полон сил, живет в мире и гармонии, имеет деньги, знает, как воплотить свои мечты с помощью правильных инвестиционных и бизнес стратегий?	412
Правило 18	412
Зачем нужен Капитал Семьи?	417
Человеческая жизнь - это энергия	
Правила управления семьей	421
КОНСТИТУЦИЯ СЕМЬИ	423
История семьи	425
С чего начать	431
Планирование наследства	432
Решения сроком на 100 лет	432

Глава 26

7 ФЛАГОВ	440
«Бумажный путешественник»	440
Теория 7 Флагов	441
Флаг 1. Второй паспорт	441
Флаг 2. Получение вида на жительство в стране с низкими налогами, либо вовсе без них	443
Флаг 3. Бизнес	445
Флаг 4: Активы	446
Флаг 5. Игровая площадка	448
Флаг 6. Информационная безопасность данных	449
Флаг 7. Криптовалюта и блокчейн	450
С чего начать	450

Глава 27

СОЗДАНИЕ КОМАНДЫ 455

ЭКЗАМЕН 461

ИТОГ 467

ПОСЛЕСЛОВИЕ 469

КЛАН

СЕМЕЙНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ОФИС ДЛЯ ВАШЕЙ СЕМЬИ

Как создать и сохранить капитал, получать пассивный доход,
процветать как семья много поколений.



Новейшие издательские технологии для авторов

Напечатаем Вашу книгу любым

тиражом начиная с 10 экз.

Создадим электронную версию Вашей книги
и разместим ее на продажу

в крупнейшие Интернет-магазины мира.

«Издательский дом Helen Limonova»

+972 543 329 543

www.helenlimonova.ru

Большинство людей всю жизнь ищут путь, который приведет их к финансовой свободе.

А существует ли самый лучший путь или стратегия, которая гарантированно приводит к финансовой свободе?

Не предположения или теория, а подлинное знание, что это именно так?

Есть. И это просто. Как все, что верно.

Тысячи лет люди задумывались о том, как создать капитал и передать его детям.

Существует стратегия, которая гарантирует достижение финансовой свободы. 100 человек из 100 добиваются успеха, используя эту стратегию.

Цель данной книги состоит в том, чтобы ознакомить вас с этой стратегией.

Эффективно осуществить эту стратегию можно в рамках системы, известной как "Инвестиционный Семейный офис". Она представляет собой комплексную систему для создания, сохранения и передачи капитала следующим поколениям.

Книга, которую вы держите в руках, предоставляет больше информации, чем курс CFA – Chartered Financial Analyst, самый престижный инвестиционный курс в мире. Освоив эти знания, вы передадите их своим детям, а они своим, и так далее. Наступит эра процветания вашего рода. Это самый лучший подарок!

После прочтения книги вы будете знать, как создать капитал и получать пассивный доход. Вы также многое узнаете об инвестициях.

Приглашаю вас в захватывающее путешествие, которое изменит вашу жизнь.

Э. Фрейм – международный инвестор с 35-летним стажем. Профессиональный инженер-строитель. Автор книг и статей о финансовых инструментах и инвестициях. Лектор и преподаватель. Книга написана простым и емким языком, содержит подробный анализ различных инвестиционных стратегий и может служить настоящей энциклопедией в этой области. Она будет интересна самому широкому кругу читателей – от новичков до специалистов в области экономики и финансов.

*"Сегодня вы сидите в тени, потому что кто-то
посадил дерево". Уоррен Баффетт*

ISBN 978-5-4490-3131-0



9 785449 031310 >