

**Владимир Тарнакин, Лилия Сараева,
Ирина Афанасьева, Надежда Звягина,
Наталья Казьмина, Татьяна
Магомедова**

**Финансовая свобода в
квадратных метрах:
стратегии недвижимости**

**Москва
«Книга по Требованию»**

УДК 334
ББК 65.05
В57

Владимир Тарнакин
В57 Финансовая свобода в квадратных метрах: стратегии недвижимости / Владимир Тарнакин, Лилия Сараева, Ирина Афанасьева, Надежда Звягина, Наталья Казьмина, Татьяна Магомедова – М.: Lennex Corp, — Подготовка макета: ООО «Книга по Требованию», 2026. – 186 с.

ISBN 978-5-6055635-3-2

Литературное агентство Лилии Сараевой представляет книгу «Финансовая свобода в квадратных метрах» — практическое руководство о том, как перестать бояться недвижимости и превратить её в инструмент стабильности, дохода и личной свободы. Эксперты рынка делятся реальными кейсами, стратегиями и опытом, которые помогают избежать ошибок, сохранить капитал и принимать уверенные решения — от первой покупки до осознанных инвестиций в квадратные метры.

А5, цветная печать, мягкая обложка, 186 страниц

ISBN 978-5-6055635-3-2

© Lennex Corp, 2026
© Владимир Тарнакин, 2026

ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА В КВАДРАТНЫХ МЕТРАХ: СТРАТЕГИИ В НЕДВИЖИМОСТИ

Лилии
САРАЕВОЙ
ЛИТЕРАТУРНОЕ АГЕНТСТВО

УДК 33
ББК 65

Финансовая свобода в квадратных метрах: стратегии в
недвижимости / Литературное агентство Эмиля Ахундова / г. Санкт-
Петербург / 186 с.

ISBN 978-5-6055635-3-2

Шрифт основного текста: Random Grotesque Standard Book,
Шрифт заголовков: Random Grotesque Standard Bold



В соответствии с ФЗ от 29.12. 2010 №436-ФЗ

УДК 33
ББК 65

Эмиль Ахундова
литературное агентство

ISBN 978-5-6055635-3-2

г. Санкт-Петербург,
Литературное агентство Эмиля Ахундова
(ИП Ахундов Э.И.), ИНН 781302617257.
<https://lit-agent.ru>, https://vk.com/litagent_ru,
<https://t.me/eakhundov>.

© Оформление ООО «Пабlish Системс»,
Метранпаж, Онлайн-сервис верстки книг, 2026

Оглавление

Введение.....	5
Тарнакин Владимир Пхукет и (или) Бали. Как инвесторы зарабатывают, пока другие боятся рисковать?.....	8
Сараева Лилия Покупатель выбирает личность: как медийность риелтора влияет на решение о сделке	34
Афанасьева Ирина Инвестиционный ремонт как в Pinterest: как создать WOW-эффект с небольшим бюджетом.....	44
Звягина Надежда Как превратить объект коммерческой недвижимости в стабильный денежный поток	58
Казьмина Наталья Проверено на практике: как безопасно продать дом или участок	70
Магомедова Татьяна Ипотека — двигатель рынка недвижимости.....	88
Матвиенко Светлана Налоговые долги в сделках с недвижимостью: не допустить, уменьшить, обнулить	100
Мирошниченко Александр Где зарыты деньги? Инвестиции в землю и строительство ИЖС.....	114
Мирошниченко Наталья Личный бренд риелтора глазами покупателя: как понять, кому можно доверить свою сделку?	126

Митрошина Альфия	
Безопасная сделка: юридическая проверка объекта и документов на практике	136
Святов Дмитрий	
Маленькая квартира — большие деньги: стратегия инвестиций в студии и апартаменты	148
Смокова Ольга	
Сделки с недвижимостью: как избежать ошибок и защитить свои деньги.....	160
Федотова Ирина	
Коммерческая недвижимость: возможности и риски.....	172
Вместо послесловия	184

Введение

Многие до сих пор воспринимают недвижимость как что-то сложное, тяжелое и «не для всех»: большие суммы, серьезные решения, риски и ответственность. Кажется, что квадратные метры — это мир сложных терминов, чужих правил и бесконечных страхов. Но за каждой квартирой, домом или коммерческим объектом всегда стоит гораздо большее — степень вашей личной свободы.

Свободы выбирать, где и как жить. Свободы менять сценарий своей жизни. Свободы чувствовать устойчивость — финансовую и внутреннюю.

Эта книга — не просто о недвижимости. Она о том, как перестать видеть в квадратных метрах абстрактный актив и начать воспринимать их как инструмент: сохранения капитала, роста дохода, гибкости в решениях и безопасности для семьи. Здесь нет обещаний легких денег или «волшебных схем». Зато есть честный разговор о системе — о том, как недвижимость может стать частью вашего жизненного и финансового выбора.

Мы собрали экспертов рынка, которые ежедневно работают с реальными сделками и реальными людьми. В этой книге они делятся не теориями, а практикой:

- ▶ чем отличается квартира «для жизни» от инвестиционного объекта;
- ▶ какие стратегии существуют в недвижимости и как выбирать их под свои цели;
- ▶ как связаны финансовая свобода и личный жизненный сценарий, а не идеальные истории из социальных сетей;
- ▶ какие ошибки совершают почти все новички и как избежать их еще до первого задатка.

В этой книге нет инструкции «как быстро разбогатеть», зато она помогает увидеть недвижимость без лишнего шума, без страха и без иллюзий. Через реальные истории, кейсы и опыт экспертов вы сможете задать себе главный вопрос: «Как именно квадратные метры могут работать на мою свободу — с моими возможностями, стартовыми данными и целями?»

Неважно, покупаете ли вы свою первую квартиру, задумываетесь о доходной недвижимости или просто хотите разобраться в теме, которую давно откладывали. Здесь вы найдете фундамент — тот самый базовый слой понимания, без которого любые метры останутся лишь стенами. А с пониманием они станут Вашим пространством возможностей.

В книге вас ждут ценные мысли и выводы тех, кто знает рынок изнутри и умеет объяснять по-человечески. Читайте, отмечайте важное и собирайте свою стратегию: в этой книге достаточно практических рекомендаций, чтобы метры начали работать на вашу свободу.



Тарнакин Владимир

Предприниматель, инвестор, эксперт
по недвижимости

Пхукет и (или) Бали. Как инвесторы зарабатывают, пока другие боятся рисковать?

Друзья, уважаемые читатели, здравствуйте! Улыбнитесь и давайте знакомиться. Меня зовут Владимир Тарнакин, и только вам по секрету я расскажу, как стал инвестором, экспертом по недвижимости и «успешником».

Я родился в военном гарнизоне Федотово Вологодской области в семье кадрового офицера. Поступил в военное училище в г. Череповце, окончил его, отслужил в в/ч 48886 Осназ и вернулся в город.

С 1999 года и по настоящий момент я предприниматель. Я не белый и не пушистый, как многие любят писать о себе, но точно полезный, честный и открытый человек. Отец всегда говорил мне: «Сын, первую половину жизни ты работаешь на авторитет, а вторую половину жизни он работает на тебя». И здесь я с ним абсолютно согласен.

Рынок недвижимости как джаз — импровизация каждый день! Но импровизация должна быть качественной, подкрепленной знанием нот и умением играть на инструменте. Именно это меня зацепило и способствовало моему становлению как эксперта по недвижимости и инвестициям.

Профессионально в недвижимости я с 2012 года, до этого работал в фэшн-индустрии: у меня были магазины женской верхней одежды. Как предприниматель я проводил эксперименты с недвижимостью, следуя поговорке «Не клади яйца в одну корзину».

Были успешные вложения: я приобрел в рассрочку трехкомнатную квартиру площадью 80 кв. м в новом доме у застройщика в Череповце, которую потом успешно продал на 80% дороже. Было еще несколько проектов в недвижимости, где бетон приносил деньги, пусть небольшие, но стабильные.

Были и провалы, когда я прочитал книгу известного мирового инвестора Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа» и использовал его стратегию: у тебя есть миллион — вложи его в покупку квартиры, остальное добей ипотекой и сдавай квартиру в аренду, покрывая этими деньгами расходы по ипотеке. Через пять лет у тебя квартира за один миллион, которая уже стоит минимум 4–5 миллионов.

На практике все оказалось гораздо сложнее... Сначала арендаторы менялись как перчатки, потом я сделал цену ниже и нашел нормальную, непроблемную семью. Платили они всегда вовремя, грамотно вели учет коммунальных платежей, но расходы по ипотеке аренда не покрывала, и мне приходилось каждый месяц добавлять из своего кармана 6000–7000 рублей.

Все бы ничего, но, как всегда, вмешался господин случай. Мне поступил телефонный звонок от старшей нашего подъезда. Это была очень активная девушка, которая все про всех знала, активно собирала местные сплетни и требовала от всех жителей подъезда беспрекословного выполнения ее прихотей во благо дома и признания ее заслуг.

Мои жильцы оказались людьми с характером и при первой же попытке давления нашли, что ответить. В конце концов старшая по подъезду «съела их живьем» в течение 30 дней. Мне она представила их демонами, которые нарушают все законы общежития в доме, не слушают ее и, главное, не надевают намордник собаке в подъезде. К тому же, у нее на руках был туз, которым она меня шантажировала, сказав, что сообщит в налоговую, если я не выгоню их из квартиры.

Понятно, что новые проблемы и дополнительные платежи мне были совсем не нужны. Мы с ребятами расстались, а я принял решение выйти из этой сделки, пусть даже с минусом. Тогда эти