РОСФИНЕКС

КЛУБ ЗАЙМОДАВЦЕВ

РОСФИНЕКС · КЛУБ ЗАЙМОДАВЦЕВ · ГАЙД ДЛЯ НОВИЧКА

Инвестиции под залог недвижимости — *простыми словами*

Гайд для тех, кто слышит об этом впервые

Стратегия. Надёжность. Защита активов.

КАБИНЕТ ИНВЕСТОРА
@rosfinex_invest_cabinet_bot

САЙТ КЛУБА
club.rosfinex.ru

Вы наверняка видели фразы вроде «займы под залог недвижимости» или «инвестиции под залог» и подумали: *«звучит сложно и, кажется, не для меня»*.

Эта короткая брошюра написана для человека, который **вообще не разбирается** в инвестициях. Без финансового жаргона, на бытовых примерах. Прочитаете за 10 минут — и будете понимать, о чём идёт речь, лучше, чем 9 из 10 знакомых.

> Наша задача — чтобы вы **поняли**, а не чтобы впечатлить вас цифрами. Поэтому дальше — просто и честно, включая риски.

1. Что это вообще такое? Объясняем на кухне

Представьте двух соседей.

Сосед А — у него есть квартира, но срочно нужны деньги: например, расширить свой небольшой бизнес. Идти в банк он не хочет — долго, много бумаг, откажут.

Сосед Б — у него есть свободные деньги, которые просто лежат. Он бы не против, чтобы они приносили доход, но боится «вложить и потерять».

Что они делают? Сосед А берёт у соседа Б деньги в долг — это называется **заём**. Но чтобы соседу Б было спокойно, Сосед А **оставляет в залог свою квартиру**.

Простыми словами: *«Вот тебе моя квартира как гарантия. Если я не верну деньги — квартиру продадут, и ты получишь своё обратно».*

- **Заёмщик** — тот, кому нужны деньги (Сосед А). Он отдаёт недвижимость в залог.
- **Инвестор** (он же **займодавец**) — тот, кто даёт деньги и зарабатывает на процентах (Сосед Б). **Это и есть ваша роль**, если вы участвуете.
- **Залог** — недвижимость, которая «подстраховывает» сделку.

РосФинекс — это команда, которая стоит между ними: находит надёжных заёмщиков, проверяет недвижимость, оформляет документы и сопровождает всю сделку. Вы не ищете «соседа А» сами и не разбираетесь в юридических тонкостях — это наша работа.

2. Чем это отличается от обычного «дать в долг»

Все мы когда-то давали деньги в долг знакомым. И знаем, чем это часто заканчивается: *«верну на следующей неделе»* превращается в полгода, а то и в никогда. Почему? Потому что **за долгом ничего не стоит**. Только слово.

Здесь всё иначе. Главное отличие одно, но оно решает всё:

> За займом стоит НЕДВИЖИМОСТЬ.

ПРОСТО ДАТЬ В ДОЛГ	ДАТЬ ПОД ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ
«Верю на слово»	Есть квартира/дом как обеспечение
Не вернул — почти ничего не сделать	Не вернул — залог продаётся, деньги возвращаются
Риск высокий	Риск заметно ниже

Аналогия. Это как разница между тем, чтобы одолжить знакомому телефон «под честное слово» — и сдать его в аренду, оставив у себя его паспорт и ключи от машины. Во втором случае вы куда спокойнее, верно?

Недвижимость нельзя спрятать, увезти или «потерять». Она зарегистрирована в государственном реестре (Росреестр), и залог тоже там закреплён. Поэтому риск для инвестора — ниже, чем в большинстве других способов одолжить деньги.

3. А чем это отличается от банковского вклада?

Хороший и честный вопрос. Давайте без лукавства.

Банковский вклад:

- Застрахован государством через АСВ (до 1,4 млн ₽ вернут, даже если банк лопнет).

- Но и доходность низкая — чаще всего едва обгоняет инфляцию.

Участие в займах под залог:

- Это **НЕ вклад** и **НЕ застраховано в АСВ**. Говорим прямо.
- Защита здесь другая — **не страховка государства, а реальная недвижимость** в залоге.
- Потенциальная доходность — выше, чем у вклада.

> ⚠ **Важно и честно:** раз это не вклад, здесь есть риск. Мы не обещаем «вернём всё при любом раскладе». Мы говорим: за каждой сделкой стоит недвижимость, и этот запас прочности — ваша основная защита (подробнее — в разделах 6 и 7).

Проще говоря: вклад — это «тихо, надёжно, но почти без дохода». Залоговые займы — это «доход выше, защита есть, но не государственная, а имущественная». Разные инструменты для разных задач.

---

4. Как инвестор зарабатывает? Считаем на пальцах

Механика простая. Заёмщик пользуется деньгами и за это **платит проценты** — как арендную плату за деньги. Часть этих процентов получаете **вы**.

Давайте на конкретном примере с круглыми цифрами (они условные, для наглядности):

> **Вы участвуете на 1 000 000 ₽.** Эти деньги работают в займе под залог квартиры. Заёмщик в течение года платит проценты. Через год вы получаете назад свой **1 000 000 ₽ + доход сверху**.

Если ориентироваться на доходность порядка 20% годовых (об этом — в следующем разделе), то за год это **около 200 000 ₽ дохода**. Был миллион — стало примерно 1,2 миллиона.

Для сравнения: те же деньги «под подушкой» за год не превратятся ни во что, а инфляция ещё и отъест часть. Здесь же деньги **работают**, пока вы занимаетесь своими

делами.

> Это упрощённый пример для понимания механики, а не обещание конкретной суммы. Точные условия всегда фиксируются в договоре.

5. Какая бывает доходность — и почему мы НЕ обещаем «золотые горы»

Наш ориентир — **до 20% годовых**. Слово «до» здесь ключевое: это **верхняя планка**, а не гарантия. Доходность зависит от условий конкретной сделки.

Почему именно такой порядок цифр, а не больше? Вот что важно понять новичку:

> Если вам где-то обещают 40%, 60% или «100% без риска» — это не щедрость.
> Это главный признак обмана или финансовой пирамиды.

Здоровая, обеспеченная недвижимостью доходность **не может** быть заоблачной. Деньги не берутся из воздуха — они приходят из процентов, которые реально платит заёмщик. Если кто-то сулит вдвое-втрое больше рынка, значит, либо деньги берутся от новых участников (пирамида, которая рано или поздно рушится), либо вас просто обманывают.

Мы сознательно работаем в спокойном, реалистичном диапазоне. Скучно? Возможно. Зато **честно и устойчиво** — а в деньгах это важнее эффектных обещаний.

> ⚠ Доходность прошлых периодов не гарантирует будущую. Инвестирование связано с риском. Указанная ставка — ориентир, а не обязательство.

6. Что такое «LTV 35%» — запас прочности простыми словами

Звучит как технический термин, но смысл — детский. LTV показывает, **насколько заём меньше стоимости залога**.

> Мы даём в долг СУЩЕСТВЕННО меньше, чем стоит недвижимость.

Пример:

- Квартира в залоге стоит **10 000 000 ₽**.
- Заём под неё — только **3 500 000 ₽** (это и есть LTV 35%).
- Разница в **6,5 миллиона** — это «подушка безопасности».

Зачем так? Чтобы **даже если что-то пойдёт не так** — заёмщик перестал платить, цены на недвижимость просели, объект пришлось срочно продавать с дисконтом — денег от продажи залога с запасом хватило, чтобы вернуть вложенное.

Аналогия. Это как давать в долг 350 рублей под залог вещи, которая стоит

1. Даже если придётся продать эту вещь быстро и вдвое дешевле — вы всё равно спокойно возвращаете свои 350. Вот что такое «запас прочности».

Чем ниже LTV — тем консервативнее и безопаснее сделка. 35% — это осознанно осторожный уровень.

---

7. Риски — честно, без замалчивания

Любой человек, который говорит «рисков нет вообще» — либо не разбирается, либо обманывает. Риски есть всегда. Вопрос в том, **как они снижаются**. Вот честная картина.

Основной риск: заёмщик может перестать платить. Тогда запускается процедура обращения взыскания на залог — это занимает время и требует усилий.

Что этому противостоит:

- ▓ **Залог недвижимости.** Главная защита. За сделкой стоит реальный актив, а не обещания.
- ▓ **Низкий LTV (до 35%).** Тот самый запас прочности из раздела 6.
- ▓ **Росреестр.** Залог официально регистрируется государством — его нельзя «подделать» или по-тихому снять.
- ▓ **Надзор Банка России.** Наша кооперативная структура (КПК «Конгломерат») работает по закону 190-ФЗ, состоит в реестре ЦБ РФ и в СРО. Это внешний контроль, а не «поверьте нам на слово».
- ▓ **Резервный фонд** кооператива — дополнительная финансовая подушка.
- ▓ **Проверка каждой сделки** до выдачи: заёмщик, объект, оценка, юридическая чистота.

> ⚠ При этом остаётся риск частичной или полной потери средств. Участие — не вклад и не застраховано в АСВ. Решение принимайте взвешенно, вкладывайте только свободные средства.

Мы не продаём вам «безрисковую сказку». Мы предлагаем инструмент, где риски **понятны и управляемы**, а защита — материальна.

8. С чего начать — 3 простых шага

Вам не нужно ничего знать заранее и не нужно быть экспертом. Достаточно сделать первый шаг — остальное мы объясним лично и по-человечески.

Шаг 1. Напишите нам

Откройте кабинет инвестора в Telegram и оставьте заявку. Ни к чему не обязывает — это просто начало разговора.

Шаг 2. Личная консультация

Мы разберём вашу ситуацию, ответим на все вопросы «на пальцах» и подберём подходящий формат участия. Без давления и без спешки.

Шаг 3. Прозрачное оформление

Все условия фиксируются в договоре. Вы точно знаете, куда идут деньги, какой залог стоит за сделкой и как всё защищено.

Даже если вы пока просто хотите разобраться получше — пишите. Объясним столько раз, сколько нужно, пока не станет понятно.

♛ Начните с простого разговора

Кабинет инвестора: @rosfinex_invest_cabinet_bot **Сайт клуба:** club.rosfinex.ru

Стратегия. Надёжность. Защита активов.

Юридическая информация. Материал носит исключительно информационно- просветительский характер, предназначен для лиц 18+ и **не является** публичной офертой, рекламой, индивидуальной инвестиционной рекомендацией или предложением приобрести финансовые инструменты.

Участие в программах кооператива (передача личных сбережений / паевые взносы) **не является банковским вкладом** и **не застраховано** в системе страхования вкладов (АСВ). Кооператив не является банком. Инвестирование связано с риском, включая риск частичной или полной потери средств. Доходность прошлых периодов не гарантирует доходность будущих периодов. Указанная доходность «до 20% годовых» является ориентиром в рамках действующих ограничений и не является гарантией.

Оператор: Кредитный потребительский кооператив «Конгломерат». ИНН 5001133066 · ОГРН 1205000019355 · член СРО НОКК (рег. № 441) · в реестре Банка России. Точные условия участия определяются договором и внутренними документами кооператива.