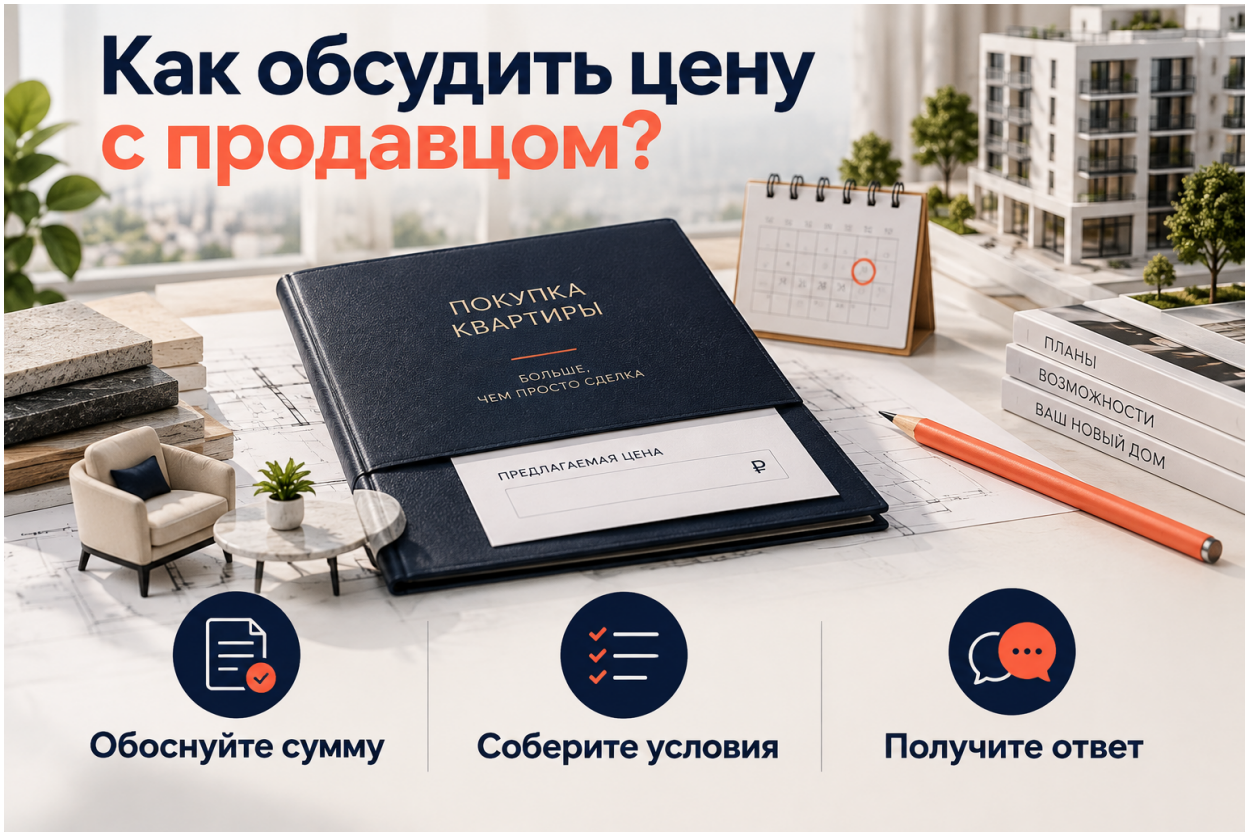
ГАЙД ДЛЯ КЛИЕНТА

Как обсудить цену квартиры с продавцом?

Для покупателя после осмотра, когда вы готовы сформулировать предложение по цене.



6	6	15
страниц	шагов	минут на чтение

Разберитесь в вопросе. Запишите своё решение.

В конце находится рабочий лист для заполнения вместе с риелтором. Время на чтение ориентировочное; проверки и расчёты потребуют отдельного времени.

ДО РЕШЕНИЯ

Избегайте этих ошибок

Назвать случайный размер скидки

Продавцу будет непонятно, на чём основана просьба.

Забыть расходы после покупки

Даже сниженная цена может не уложиться в ваш общий бюджет.

Согласовать только цифру

Передача и имущество могут оказаться другими, чем вы ожидали.

1 Соберите исходные условия

Запишите актуальную цену, состав имущества и возможную дату передачи.

Готово: Вы обсуждаете текущую версию предложения.

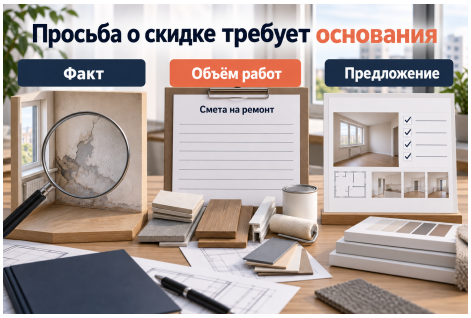
Спросите риелтора: Что именно входит в названную цену?

2 Назовите основание

Отделите состояние объекта, свои пожелания и ограничение бюджета.

Готово: Личный вкус не выдан за доказанный недостаток.

Спросите риелтора: Чем подтверждается наш аргумент?



Начните с первого подтверждённого факта

Если ответа пока нет, отметьте вопрос и назначьте проверку.

Поставьте факты рядом

3 Проверьте расчёт

Учтите цену, необходимые работы и другие применимые затраты. Неизвестные суммы отметьте отдельно.

Готово: Общий бюджет не заканчивается ценой квартиры.

Спросите риелтора: Какие расходы нужно уточнить до решения?

Учебный бюджет: 7,9 млн за квартиру и 150 тыс. на работы дают 8,05 млн рублей. Цена 7,9 млн является предложением покупателя, согласие продавца ещё нужно получить.

Статья	Млн ₽	Что уточнить у себя
Цена продавца	8,0	Актуальность предложения
Предлагаемая цена	7,9	Согласие собственника
Нужные работы	0,15	Объём и источник оценки
Цена и работы	8,05	Другие расходы отдельно

4 Сформулируйте предложение

Укажите сумму вместе со сроком, имуществом и обсуждаемой оплатой.

Готово: Все важные условия помещаются в одном сообщении.

Спросите риелтора: Какие пункты ещё требуют подтверждения?

Неизвестное отмечайте вопросом, а не нулём или подтверждением.

Выберите следующий шаг

5 Получите ответ собственника

Попросите передать предложение целиком и уточнить принятые или изменённые условия.

Готово: Понятно, кто подтвердил решение продавца.

Спросите риелтора: Что принято, а что пока обсуждается?

6 Обновите решение

Сверьте встречные условия со своим бюджетом и планом. Предоплату обсуждайте отдельно после проверки её условий.

Готово: Вы готовы продолжать на понятных условиях либо отказаться.

Спросите риелтора: Какой следующий вопрос проверим до передачи денег?

Если ситуация изменилась

Если обнаружили	Что сделать
Аргумент не подтверждён	Уточнить его или назвать личным условием покупателя.
Расходы выходят за предел бюджета	Пересмотреть предложение или вариант квартиры.
Ответ касается только суммы	Уточнить передачу и состав имущества.
Продавец отказал	Сравнить остальные условия и свои альтернативы.

ЛИЧНАЯ ПРОВЕРКА

Отметьте только подтверждённое

- [ ] Уточните условия: актуальная цена и состав известны.
- [ ] Проверьте аргумент: факт подтверждён, пожелание отделено.
- [ ] Посчитайте бюджет: нужные расходы не забыты.
- [ ] Соберите предложение: сумма, срок и оплата названы.
- [ ] Получите ответ: решение собственника подтверждено.
- [ ] Обновите версию: принятые и спорные пункты видны.

Задайте эти вопросы

01 На чём основана наша сумма?

02 Сопоставим ли выбранный аналог?

03 Какие расходы ещё неизвестны?

04 Какой срок и состав имущества предлагаем?

05 Кто подтвердил ответ продавца?

06 Что проверим до предоплаты?

Нет ответа? Перенесите вопрос в рабочий лист и согласуйте, кто и когда его проверит.

ПРИЛОЖЕНИЕ / МОЖНО РАСПЕЧАТАТЬ

Ваш рабочий лист

Заполняйте вместе с риелтором. Для проверяемых фактов указывайте источник и дату.

Условие	Моё предложение	Ответ продавца
Цена		
Основание		
Оценка работ		
Другие расходы		
Мебель и техника		
Дата передачи		
Оплата и вопросы		
Следующий шаг		

Следующий шаг: _____

Кто проверит: _____ Когда: _____

Передайте риелтору одно полное предложение с суммой, условиями и подтверждаемым аргументом.

ВАШ РИЕЛТОР

Имя: _____

Телефон / мессенджер: _____

Город: _____ • покупка квартиры

Место для фото

Редакция 14.09.2026. Уточняйте цену, состав имущества, расходы и условия оплаты при каждом новом предложении.