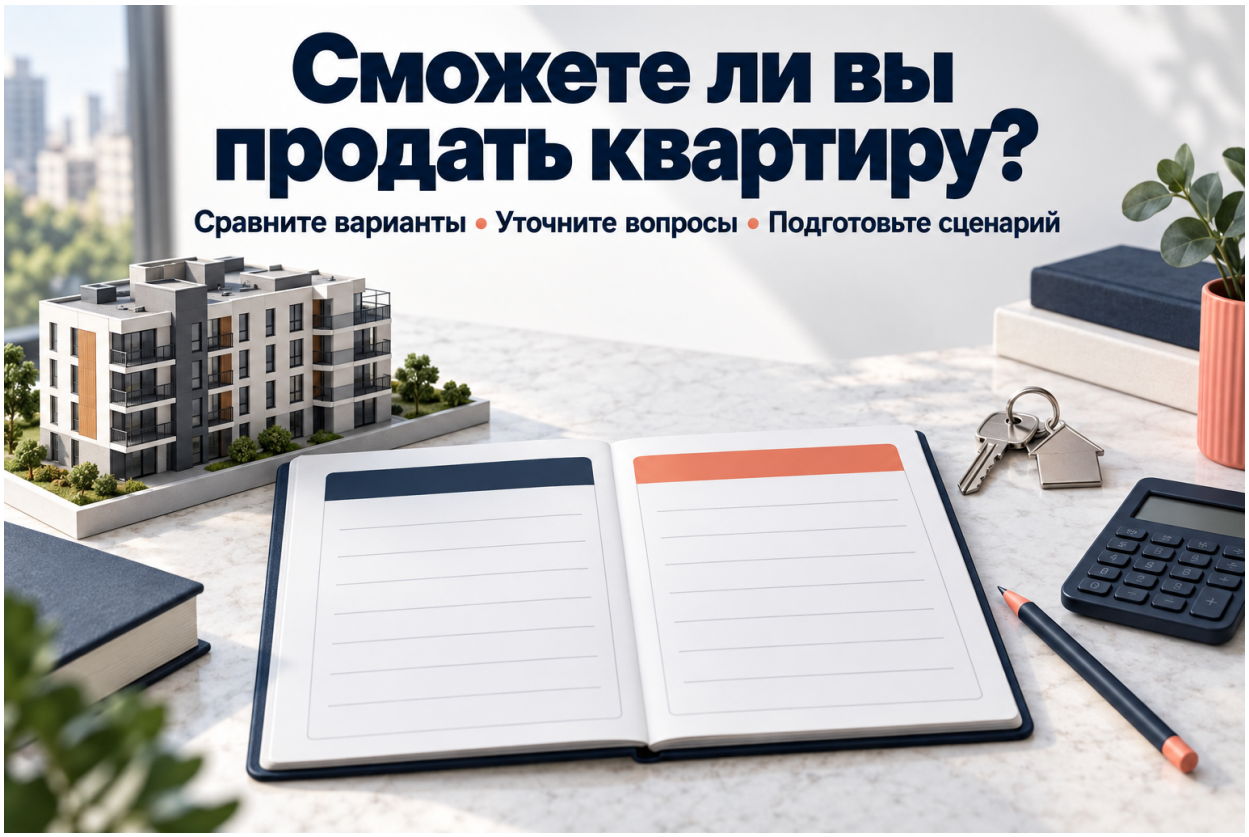
ГАЙД ДЛЯ КЛИЕНТА

Сможете ли вы продать эту квартиру?

Для инвестора, который хочет заранее понять условия возможного выхода из недвижимости.



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.

Избегайте этих ошибок

Оценивать только аренду

Условия продажи могут остаться без внимания.

Верить цене снятого объявления

Факт и итог сделки могут быть неизвестны.

Ждать точной даты продажи

Реальный срок зависит от ещё не подтверждённых условий.

1 Назовите причину выхода

Опишите, зачем и когда могут понадобиться деньги от продажи.

Готово: Есть задача для сценария.

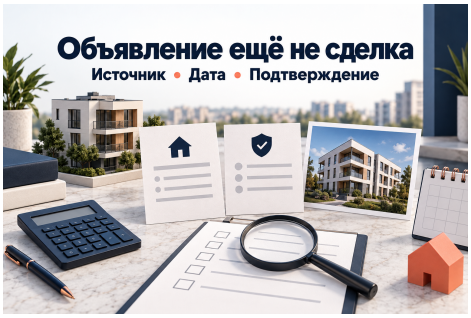
Спросите риелтора: Насколько срочной может стать продажа?

2 Опишите покупателя

Уточните, кому подходит объект и какой бюджет нужен.

Готово: Понятна предполагаемая аудитория.

Спросите риелтора: Почему этот человек выберет квартиру?



Начните с первого подтверждённого факта

Если ответа пока нет, отметьте вопрос и назначьте проверку.

Поставьте факты рядом

3 Соберите альтернативы

Сравните место, состояние, планировку и условия похожих объектов.

Готово: Виден выбор у будущего покупателя.

Спросите риелтора: С чем он будет сравнивать предложение?

Рабочий пример. Заполненные значения приведены для объяснения способа проверки.

Наблюдение	Что оно показывает	Чего не доказывает
Есть похожие объявления	Выбор у покупателя	Цену завершённой сделки
Объявление снято	Изменение публикации	Успешную продажу
Планировка подходит задаче	Полезность для сценария	Спрос любого покупателя
Вопрос по документам	Необходимость проверки	Автоматическую невозможность сделки

4 Разделите факты и вопросы

Подпишите источники цен, состояние проверки документов и неизвестное.

Готово: Предположение не выглядит подтверждением.

Спросите риелтора: Какие сведения нужно запросить у специалиста?

Неизвестное отмечайте вопросом, а не нулём или подтверждением.

Выберите следующий шаг

5 Составьте два сценария

Укажите обычный и более срочный вариант с расходами и допущениями.

Готово: Видна зависимость доступных денег от условий.

Спросите риелтора: Что изменится, если срок станет короче?

6 Проверьте главное условие

Выберите вопрос, который сильнее всего влияет на выход.

Готово: Есть конкретный следующий шаг.

Спросите риелтора: Какое подтверждение нужно до покупки?

Если ситуация изменилась

Если обнаружили	Что сделать
Известны только цены объявлений	Не считать их ценами завершённых сделок.
Объект необычный	Уточнить подходящий сценарий покупателя.
Есть открытый вопрос по документам	Получить профильное объяснение.
Деньги могут понадобиться срочно	Составить отдельный сценарий времени и расходов.

ЛИЧНАЯ ПРОВЕРКА

Отметьте только подтверждённое

- [ ] Назовите аудиторию: понятны возможные покупатели.
- [ ] Соберите альтернативы: место и состояние сопоставлены.
- [ ] Разделите цены: предложение не названо сделкой.
- [ ] Уточните вопросы: документы и состояние проверяются отдельно.
- [ ] Опишите выход: время, расходы и допущения видны.
- [ ] Сохраните источник: данные имеют дату и статус.

Задайте эти вопросы

01 Зачем может понадобиться продажа?

02 Кому подходит эта квартира?

03 Какие есть альтернативы?

04 Что подтверждено источником?

05 Как выглядит срочный сценарий?

06 Какой вопрос проверим первым?

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 выхода	Факт / допущение	Что проверить
Задача продажи		
Предполагаемый покупатель		
Альтернативы		
Основание цены		
Состояние и документы		
Обычный сценарий		
Более срочный сценарий		
Источник и дата		

Следующий шаг: _____

Кто проверит: _____ Когда: _____

Передайте риелтору лист будущей продажи и запросите подтверждение самого существенного открытого условия.

ВАШ РИЕЛТОР

Имя: _____

Телефон / мессенджер: _____

Город: _____ • инвестиции

Место для фото

Источники: Банк России: понятие ликвидности актива. Проверено 14.09.2026. Источники предложения и обстоятельства квартиры обновляйте перед решением.