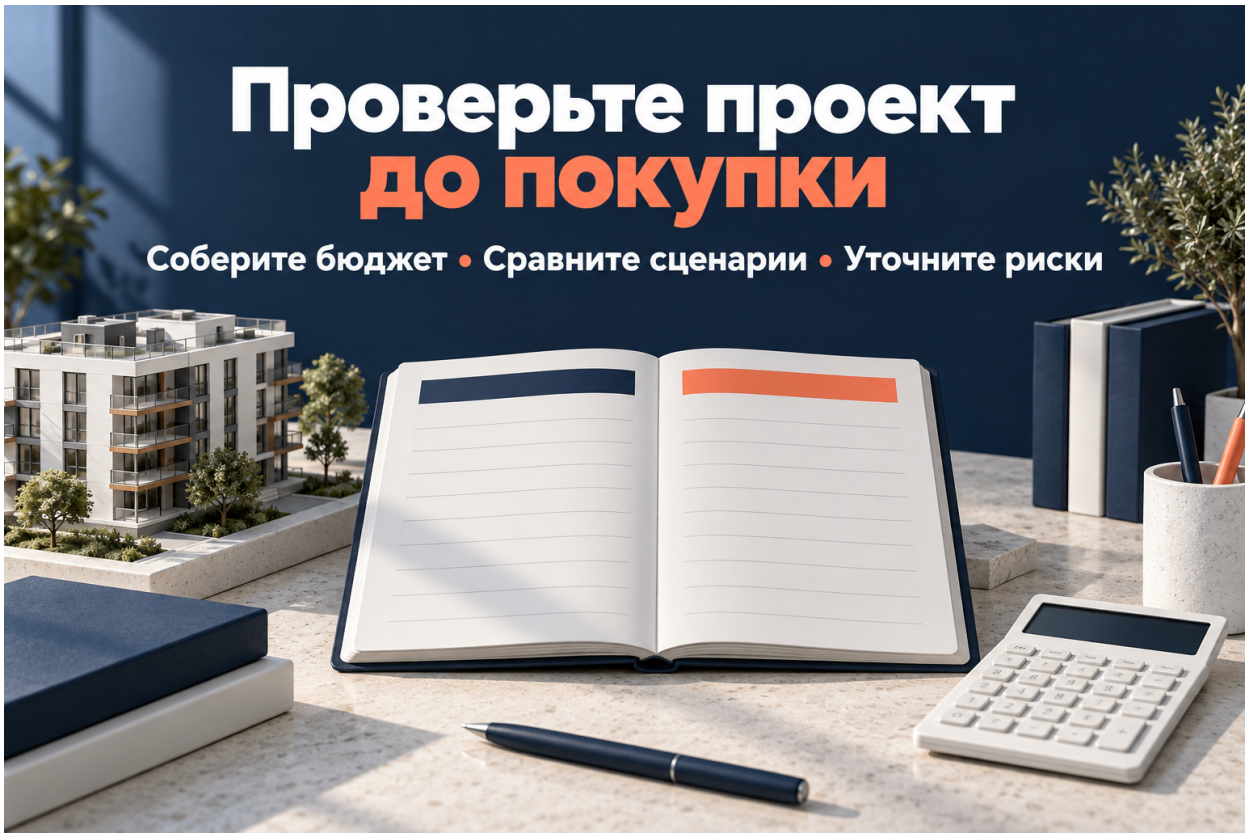
ГАЙД ДЛЯ КЛИЕНТА

Стоит ли покупать квартиру для перепродажи?

Для инвестора, который хочет проверить проект покупки, подготовки и последующей продажи.



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

Видеть только две цены

Сопутствующие затраты могут поглотить разницу.

Надеяться только на рост рынка

Итог будет зависеть от непроверенного ожидания.

Забыть срок владения

Продолжающиеся платежи останутся вне бюджета.

1 Найдите причину цены

Уточните, чем объект отличается от сопоставимых альтернатив.

Готово: Разница имеет объяснение, а не только ожидание.

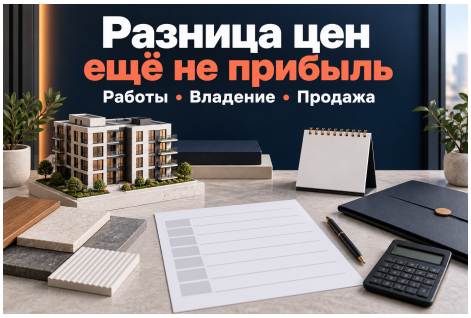
Спросите риелтора: Почему предложение стоит именно столько?

2 Опишите нужное улучшение

Свяжите работы с задачей будущего покупателя.

Готово: Понятно, что изменится после подготовки.

Спросите риелтора: Кому будет полезен результат?



Начните с первого подтверждённого факта

Если ответа пока нет, отметьте вопрос и назначьте проверку.

Поставьте факты рядом

3 Соберите полный бюджет

Запишите приобретение, подготовку, владение и выход.

Готово: Все этапы имеют суммы и основания.

Спросите риелтора: Какие расходы ещё неизвестны?

Учебные сценарии продажи при одинаковых затратах 7,8 млн рублей. Из цены продажи вычитаются эти затраты. Налоги не включены, рост цены не гарантирован.

Учебный показатель	Первый вариант	Другой вариант
Все затраты до налогов	7 800 000 ₽	7 800 000 ₽
Цена продажи	8 200 000 ₽	7 700 000 ₽
Разница до налогов	400 000 ₽	-100 000 ₽

4 Запросите налоговую проверку

Передайте специалисту документы и параметры своей ситуации.

Готово: Налоговая строка проверяется отдельно.

Спросите риелтора: Кто подтвердит расчёт по этому проекту?

Неизвестное отмечайте вопросом, а не нулём или подтверждением.

Выберите следующий шаг

5 Сравните два сценария

Измените цену выхода или срок и пересчитайте связанные расходы.

Готово: Виден результат менее благоприятных условий.

Спросите риелтора: Когда проект перестаёт давать положительную разницу?

6 Проверьте главное допущение

Получите подтверждение условия, которое сильнее всего меняет итог.

Готово: Решение принимается после проверки.

Спросите риелтора: Что нужно выяснить до передачи денег?

Если ситуация изменилась

Если обнаружили	Что сделать
Причина низкой цены неизвестна	Выяснить её до решения.
Смета не включает часть работ	Уточнить полный объём.
Продажа может задержаться	Добавить расходы за новый период.
Налоговая часть открыта	Не называть промежуточную разницу чистой прибылью.

ЛИЧНАЯ ПРОВЕРКА

Отметьте только подтверждённое

- [ ] Объясните разницу: причина цены и улучшение названы.
- [ ] Проверьте объект: открытые вопросы вынесены специалистам.
- [ ] Сложите бюджет: покупка, работы, владение и выход учтены.
- [ ] Уточните налоги: промежуточный итог не назван чистым.
- [ ] Сравните сценарии: меньшая цена и задержка рассмотрены.
- [ ] Подтвердите решение: главное допущение проверено до покупки.

Задайте эти вопросы

01 Чем объясняется цена покупки?

02 Что изменим для покупателя?

03 Сколько стоит весь путь?

04 Кто проверяет налоговую часть?

05 Что будет при меньшей цене?

06 Какое условие 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.

Этап / условие	Сумма / срок	Основание
Причина цены		
Приобретение		
Подготовка		
Владение		
Выход		
Налоговый вопрос		
Первый сценарий		
Менее благоприятный сценарий		

Следующий шаг: _____

Кто проверит: _____ Когда: _____

Передайте риелтору бюджет проекта и запросите подтверждение наиболее важного допущения до решения о покупке.

ВАШ РИЕЛТОР

Имя: _____

Телефон / мессенджер: _____

Город: _____ • инвестиции

Место для фото

Источники: ФНС: доходы от продажи недвижимости. Проверено 14.09.2026. Цены, сметы и правила для вашей ситуации уточняйте на дату решения.