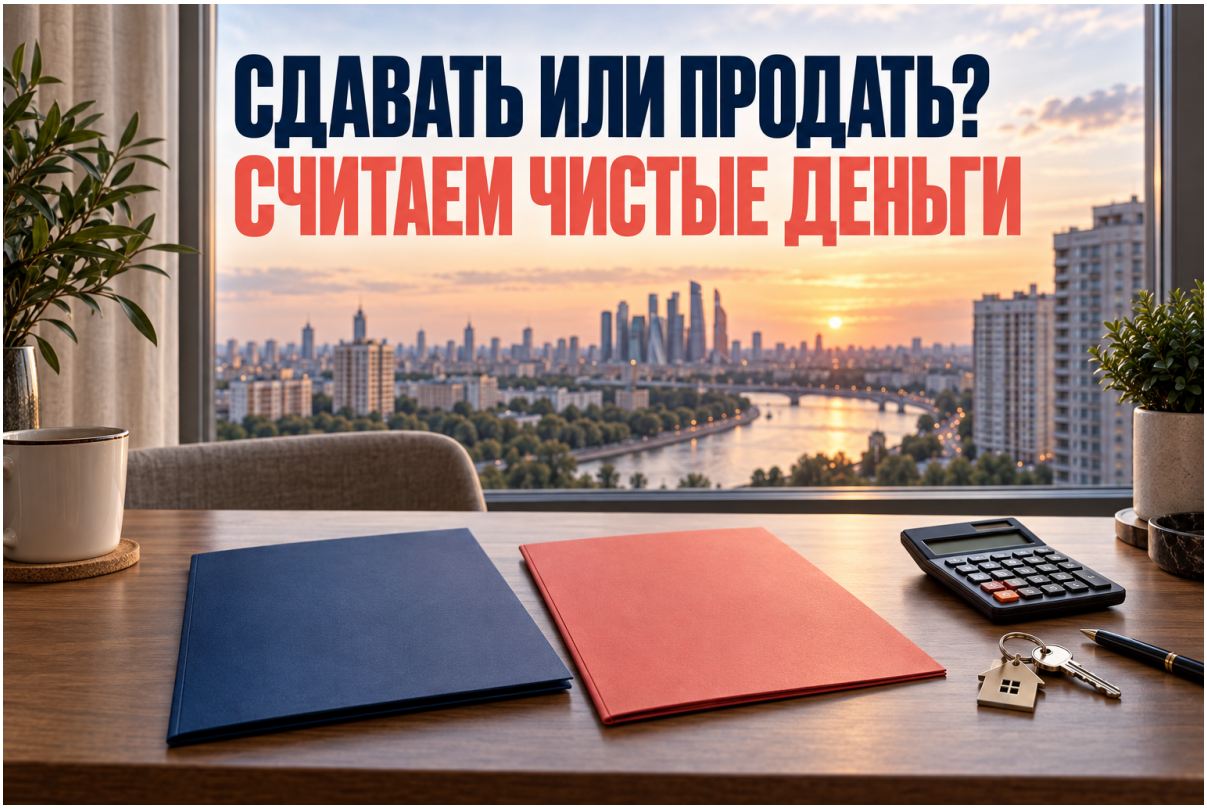
Продать или оставить: таблица денег, времени и рисков

Сравните два маршрута на одну дату, сохранив в расчёте расходы, деньги и оставшееся имущество.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Трёхлетний пример, чувствительность к цене, 18 проверок и два листа для встречи с собственником.

Модель свободной жилой квартиры без ипотеки. Все суммы, цены и доходность условные. Налоги и допустимость НПД проверяются по личным условиям. Это инструмент сравнения, не инвестиционная рекомендация.

Задача и одинаковый горизонт

Собственник выбирает между продажей и арендой, сравнивая месячную плату со всей ценой квартиры.

Поле	Учебное значение	Что проверить у клиента
Горизонт	3 года	Когда нужны деньги
Цена сейчас	9 млн ₽	Обоснованность диапазона
Аренда	60 тыс. × 11 месяцев	Простой и состав ставки
Нагрузка	Управление включено	Кто реально занимается

Что подготовить

• Цель собственника, дата крупного расхода и допустимая нагрузка.

• Рыночные ориентиры продажи и аренды с источниками и состоянием объекта.

• Расходы по квитанциям, сметы подготовки и ремонта, условия управления.

• Налоговые условия, ограничения объекта и сценарий использования денег после продажи.

От цели к чистому потоку

1. Определите цель

Запишите, нужна ли крупная сумма к дате, регулярный поток или сохранение жилья для семьи. Выберите общий горизонт сравнения.

Готово: Оба варианта отвечают одной задаче и дате.

Не делайте так: Советовать аренду человеку, которому скоро нужен весь капитал.

2. Посчитайте продажу сейчас

Из реалистичной цены вычтите расходы и применимые налоги. Уточните, как будет использована чистая сумма: покупка, сохранение, другие обязательства.

Готово: Есть сумма в распоряжении и дальнейший сценарий.

Не делайте так: Сравнивать работающую аренду с искусственно бездействующими деньгами.

3. Соберите аренду

Ставку умножьте на оплаченные месяцы. Вычтите налог, расходы владельца, управление и плановые ремонты. Начальную подготовку выделите отдельно.

Готово: Понятны чистый годовой поток и стартовые вложения.

Не делайте так: Дважды вычитать простой или считать залог жильца прибылью.

Что нужно уточнить до следующего шага:

Остаток, чувствительность и выбор

4. Добавьте конец периода

К потокам аренды добавьте возможную чистую стоимость продажи в конце срока. Если объект остаётся, назовите это оценкой имущества, а не доступными деньгами.

Готово: Сопоставлены капитал и денежные поступления.

Не делайте так: Забыть квартиру в одном варианте или долг при ипотеке.

5. Измените предположения

Проверьте цену ниже и выше базовой, дополнительный простой и ремонт. Меняйте зависимые расходы вместе с доходом; не дублируйте уже заложенный резерв.

Готово: Видно, какие изменения переворачивают вывод.

Не делайте так: Показывать сценарий роста как прогноз.

6. Зафиксируйте выбор

Сопоставьте результат с доступностью денег, трудозатратами и планами семьи. Неизвестным назначьте проверку и дату. Итог условный до подтверждения входных данных.

Готово: Клиент понимает ограничения и следующий шаг.

Не делайте так: Выбирать только по самому большому числу в таблице.

Ответственный и срок следующего действия:

Три года: что осталось у владельца

Учебный пример: нет кредита; освобождение от налога продажи предположено проверенным в обоих случаях. Ставки и цены не являются рыночным прогнозом.

Строка	Расчёт	Результат
Продажа сейчас	9 млн - 2% расходов	8 820 000 ₽
Аренда за год	60 000 × 11	660 000 ₽
Годовые вычеты из потока	26 400 налог + 72 000 + 60 000 + 33 000	191 400 ₽
Чистый поток за год	660 000 - 191 400	468 600 ₽
Поток за 3 года	468 600 × 3 - 300 000 подготовки	1 105 800 ₽
Итог аренды и продажи	1 105 800 + 8 820 000	9 925 800 ₽

В модели НПД 4% с дохода от физлица без вычета, при соблюдении условий режима. Расходы не уменьшают базу НПД. Подготовка 300 тыс. и ежегодный ремонт 60 тыс. имеют разный состав. Арендные потоки не реинвестируются.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
60 тысяч каждый месяц — почти ничего не трачу	Считаем оплаченные месяцы, обязанности владельца и ремонт
После продажи деньги всё равно пропадут	Записываем конкретный сценарий использования чистой суммы

Как цена меняет результат

Сценарий через 3 года	Чистая продажа	Вместе с потоком аренды
Цена −10%: 8,1 млн ₽	7 938 000 ₽	9 043 800 ₽
Цена прежняя: 9 млн ₽	8 820 000 ₽	9 925 800 ₽
Цена +10%: 9,9 млн ₽	9 702 000 ₽	10 807 800 ₽
Продать сейчас; условные 6% чистыми в год	8,82 млн × $1{,}06^3$	10 504 761 ₽ капитала

Вопросы для рабочего разговора

1. К какому дню понадобится крупная сумма?
2. Кто заменит жильца и примет квартиру?
3. Что будет с деньгами после продажи?
4. Какие расходы ещё неизвестны?
5. Какой риск и нагрузка для вас неприемлемы?

18 проверок результата

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

Задача

- [ ] **Цель.** Зафиксирована. Если нет: спросите зачем деньги.
- [ ] **Срок.** Один для вариантов. Если нет: выровняйте дату.
- [ ] **Ликвидность.** Проверена по сроку. Если нет: добавьте ограничение.
- [ ] **Управление.** Есть исполнитель. Если нет: определите.
- [ ] **Будущее использование.** Учтены планы семьи. Если нет: обсудите.
- [ ] **Источник чисел.** Факты отделены. Если нет: пометьте допущения.

Потоки

- [ ] **Оплаченные месяцы.** Простой учтён один раз. Если нет: исправьте.
- [ ] **Налог.** Режим применим. Если нет: проверьте.
- [ ] **Расходы.** Состав раскрыт. Если нет: расшифруйте.
- [ ] **Ремонт.** Нет двойного учёта. Если нет: разделите работы.
- [ ] **Обеспечительный платёж.** Не записан прибылью. Если нет: проверьте договор.
- [ ] **Стартовые вложения.** Выделены отдельно. Если нет: добавьте.

Сравнение

- [ ] **Продажа.** Сумма после расходов. Если нет: пересчитайте.
- [ ] **Конечная квартира.** Стоимость учтена. Если нет: добавьте.
- [ ] **Капитал после продажи.** Сценарий определён. Если нет: обсудите.
- [ ] **Доходность.** Не названа гарантией. Если нет: уточните допущение.
- [ ] **Чувствительность.** Проверено ухудшение. Если нет: добавьте сценарий.
- [ ] **Решение.** Связано с задачей. Если нет: согласуйте следующий шаг.

Два маршрута на одну дату

Не смешивайте стоимость оставшейся квартиры с деньгами на счёте. Приведите оба варианта к одной цели сравнения.

Объект / код: _____ Дата: _____

Показатель	Продажа сейчас	Аренда + конец срока
Чистая сумма сейчас		
Начальные вложения		
Ежегодный поток		
Деньги в конце срока		
Имущество / долг		
Итог на одну дату		

Полученный результат: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата следующего шага: _____

Проверка устойчивости решения

В учебной базе порог альтернативы около 4,02% чистого сложного годового прироста. Это следствие чисел, не обещание доступной доходности. При иных потоках пересчитывается.

Изменяемое условие	Новый результат	Влияет ли на выбор
Цена через 3 года		
Простой		
Крупный ремонт		
Использование капитала		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Цена взята с самого дорогого объявления. соберите сопоставимые ориентиры.

Расходы неизвестны и записаны нулями. уточните сметы и квитанции.

НПД считают с прибыли. проверьте базу и режим.

Ипотека исключена из итоговой стоимости. перестройте модель с долгом.

Проценты обещают без риска и условий. отделите математическую гипотезу.

Согласуйте следующий шаг

Готовое сообщение клиенту

«Сравним результат на одну дату. Отдельно покажу чистые поступления, расходы и оставшийся объект. Затем проверим, как изменится вывод при простое или другой цене. Решение примем с учётом вашей даты покупки и готовности управлять квартирой».

Первое действие после чтения

Запросите фактические расходы и цель собственника, прежде чем подставлять ставку аренды в калькулятор.

Контакт вашего риелтора: _____

Что подготовить к следующей встрече: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Клиент выслушал расчёт — и пропал?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать финансовое сравнение с задачей собственника и понятным следующим шагом.

Проверить свою консультацию →

Условия НПД и ставки проверены по ФНС 24.09.2026. Остальное — авторская учебная модель. Инфляция, ипотека и реинвестирование аренды в числах примера не учитываются.

ФНС: НПД, ставки и условия применения