КЛОУЗЕР

ТОМ III

За пределами сделки



ДМИТРИЙ ТРОХИМЧУК

КЛОУЗЕР

ТОМ III

За пределами сделки

Дмитрий Трохимчук

© Дмитрий Трохимчук, 2026

Все права защищены.

Никакая часть настоящей книги не может быть воспроизведена, скопирована, распространена или передана в какой-либо форме и какими-либо средствами, включая электронные и механические способы, размещение в сети Интернет, локальных и корпоративных сетях, без предварительного письменного разрешения правообладателя, за исключением случаев, прямо предусмотренных законодательством.

Содержание

ЧАСТЬ I. ДЕНЬГИ ПОКУПАТЕЛЯ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ.....5

Глава 1. Деньги покупателя: бюджет, обязательства, последствия.....5

Глава 2. Доходность, которая выдерживает калькулятор.....26

Глава 3. Курортная недвижимость: между мечтой и экономикой.....46

Глава 4. Пять инвестиционных стратегий покупателя.....76

Глава 5. Ликвидность: как покупатель выйдет из инвестиции.....103

Глава 6. Опасная сила инвестиционных обещаний.....125

ЧАСТЬ II. СДЕЛКИ, КОТОРЫЕ ИСПЫТЫВАЮТ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ.....145

Глава 7. Сделка пошла не по плану.....146

Глава 8. Дистанционная сделка: доверие на расстоянии.....163

Глава 9. Почему клиент выбирает другого агента.....179

Глава 10. Последние метры: сделка на грани срыва.....194

ЧАСТЬ III. ЭКОНОМИКА И РЕПУТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.....210

Глава 11. Сколько на самом деле зарабатывает агент.....211

Глава 12. Воронка без самообмана.....227

Глава 13. Цель без плана — просто желание.....243

Глава 14. Продажи в мессенджерах: когда клиент не хочет разговаривать по телефону.....261

Глава 15. Репутация как капитал.....287

Глава 16. Искусственный интеллект: усиление или подмена эксперта. .310

ЧАСТЬ IV. ПРОФЕССИОНАЛ ГЛАЗАМИ ПОКУПАТЕЛЯ.....331

Глава 17. Как покупателю выбрать действительно сильного агента……332

Глава 18. Клоузер, которого невозможно заменить каталогом.....339

Глава 19. Экстра-майл. Сделать больше, чем продать.....346

Эпилог. Не просто продать. Помочь принять решение, за которое не придётся оправдываться.....353

ЧАСТЬ I. ДЕНЬГИ ПОКУПАТЕЛЯ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ

Глава 1. Деньги покупателя: бюджет, обязательства, последствия

Вступление. Одобрение есть. А спокойствия нет

— Нам одобрили ипотеку на двадцать миллионов, — сказал покупатель. — Значит, можем выбирать в этом бюджете?

Менеджер уже открыл подборку квартир. В ней были красивые планировки, просторные террасы и фотографии моря, снятого с такого ракурса, будто оно собиралось переехать в гостиную. Покупатель приехал с супругой. Они давно хотели квартиру на побережье, рассматривали её как место для семейного отдыха и, возможно, будущего переезда. Кредитное решение банка казалось последним недостающим подтверждением: теперь можно покупать.

— Конечно, — ответил менеджер. — Банк же проверил вашу платёжеспособность.

Фраза звучала уверенно, но одобрение банка ещё не означает, что такой платёж будет комфортным для семьи. Банк принимает решение по своим правилам. А покупателям нужно понять, сколько останется на детей, поездки, помощь родителям, неожиданные расходы и обычную жизнь. И что они будут делать, если через три года доход окажется ниже сегодняшнего.

На следующей встрече выяснилось, что семья уже выплачивает автокредит, помогает родителям и планирует оплатить обучение старшего ребёнка. Первоначальный взнос почти полностью состоял из накоплений, которые супруги считали своей финансовой подушкой. После оформления ипотеки денег на ремонт и обустройство оставалось меньше, чем стоило одно лишь базовое оснащение квартиры. Менеджер предложил решить вопрос «потом». Покупатели замолчали. Им впервые стало ясно, что формально доступная покупка может оказаться жизненно неудобной.

Представим другой разговор. Профессионал поздравляет с одобрением, но не делает его главным аргументом: «Хорошо, что банк подтвердил возможность финансирования. Теперь давайте отдельно определим комфортный для вас платёж и общий бюджет покупки. Сколько собственных средств вы готовы направить на сделку, какой резерв хотите сохранить и какой ежемесячный платёж не заставит менять привычный уклад? Я не буду просить

вас раскрывать лишние личные сведения. Нам достаточно диапазонов, которые вы готовы обсудить».

Одно дело сказать человеку: «Вам хватает на квартиру». Другое: «Давайте посмотрим, как вы будете жить после покупки». Останутся ли деньги на обычную жизнь? Не придётся ли ради первоначального взноса потратить запас, который семья собирала совсем для другого? Хороший агент не решает за клиента, но помогает не пропустить эти вопросы.

В главе 12 первого тома мы разбирали, за что человек готов платить: не просто за метры, а за решение своей задачи. Здесь идём дальше. Квартира может решать эту задачу и всё равно не подходить по деньгам. Важно не только понять её ценность, но и проверить, какую нагрузку покупатель берёт на себя вместе с ключами.

1. Бюджет — это не одна цифра

В отделах продаж любят спрашивать: «Какой у вас бюджет?» Вопрос полезный, но недостаточный. Один покупатель отвечает: «До пятнадцати миллионов» — и имеет в виду все расходы вместе с ремонтом. Другой называет ту же сумму, но готов отдельно оплатить оформление и меблировку. Третий располагает только частью денег, потому что ждёт продажи своей квартиры. Четвёртый называет предел, который банк готов предоставить в кредит. Формально цифра одинаковая. Реальная финансовая ситуация — совершенно разная.

Чтобы понять бюджет, ответьте на пять простых вопросов. Сколько стоит сам объект? Сколько нужно добавить, чтобы в нём можно было жить, отдыхать или принимать арендаторов? Какие суммы понадобятся и к каким датам? Что придётся платить после покупки? Какой запас останется, если расходы вырастут или доход снизится? Один ценник на все эти вопросы не ответит.

Можно точно попасть в названную цену и всё равно предложить человеку слишком дорогую покупку. При бюджете «до пятнадцати» квартира за четырнадцать миллионов выглядит подходящей. Но добавьте отделку, мебель, оформление и переезд: общая сумма может выйти за предел. В объявление мы уложились. В бюджет клиента нет.

Профессионал уточняет смысл бюджета до подборки: «Названные пятнадцать миллионов — это предельная цена квартиры или сумма, которую вы готовы выделить на покупку целиком? Ремонт, оснащение и сопутствующие расходы должны входить в неё?» Такой вопрос не выглядит вмешательством в

кошелёк. Он защищает покупателя от предложения, которое подходит только на бумаге.

Важно различать ещё две суммы: «могу» и «хочу». У человека может быть сорок миллионов свободных средств, но на покупку для отдыха он сознательно выделяет двадцать. Продавец, который воспринимает наличие денег как разрешение увеличить чек, путает финансовую возможность с клиентской задачей. Состоятельные покупатели особенно быстро замечают эту ошибку. Они не обязаны объяснять, почему не хотят тратить больше.

— Но ведь у вас есть возможность рассмотреть объект классом выше?

— Есть. Только я не планирую вкладывать столько в эту покупку.

— Понял. Тогда я не буду расширять бюджет без вашего запроса. Если более дорогой вариант даст принципиально иной результат, покажу разницу отдельным сравнением, а решение останется за вами.

Уважение к установленной границе иногда продаёт лучше, чем попытка её преодолеть. Человек начинает видеть в агенте специалиста, который управляет поиском, а не чужими деньгами.

Практический приём. Четыре формулировки вместо одного вопроса

«Сколько вы готовы потратить на всю покупку, включая дополнительные расходы?» Так мы узнаём предел. «Какая часть денег уже есть, а какую ещё нужно получить?» Так отделяем доступные средства от планов. «Сколько хотите оставить неприкосновенным?» Так не забываем о запасе. «К какой дате деньги будут доступны и чем это подтверждается?» Так вместо общей суммы появляется понятный график.

Не обязательно задавать все вопросы подряд. Их вводят по мере доверия и необходимости. Но если ответов нет, у менеджера пока нет финансовой картины, даже если в CRM аккуратно записано: «Бюджет — 15 млн».

2. Цена объекта и стоимость решения

На витрине объект стоит двенадцать миллионов. Покупатель думает: «У меня есть двенадцать миллионов, значит, вопрос решён». Между этой мыслью и ключами от готовой квартиры может находиться длинный список расходов. Состав списка зависит от типа объекта, состояния, способа расчётов, договора и региона. Универсальной надбавки «плюс десять процентов» не существует. Зато существует обязанность не забывать о существенных статьях.

Для новостройки это могут быть отделка, кухня, мебель, техника, подключение или дооснащение инженерии в пределах предусмотренных условий, услуги по оформлению, страхование в зависимости от финансирования, расходы на поездки и период ожидания. Для вторичного рынка — проверка и оформление, возможные работы по ремонту, устранение выявленных дефектов, замена оборудования, переезд. Для курортной недвижимости отдельно важны оснащение под аренду, услуги управления, сезонные расходы и время до начала эксплуатации.

Ни одна из этих статей не должна появляться как неприятный сюрприз после внесения денег. Даже если агент не может назвать точную стоимость, он способен обозначить диапазон, источник расчёта и необходимость проверки. «Квартира продаётся без мебели. По предварительным предложениям подрядчиков оснащение под ваши задачи может потребовать отдельного бюджета. Давайте получим смету до того, как будем считать объект подходящим» — честнее, чем «поставите диван, и всё».

Возьмём учебный пример. Квартира стоит 12 миллионов рублей, отделка и оснащение требуют ещё 1,6 миллиона, сопутствующие расходы составляют 200 тысяч. Получается 13,8 миллиона расходов. Покупатель также хочет отложить 500 тысяч на непредвиденные работы: пока они не понадобились, это запас, а не потраченные деньги. Чтобы оплатить намеченное и сохранить этот запас, нужно 14,3 миллиона. При доступных 12,5 миллиона не хватает 1,8 миллиона. Все числа условные. И это ещё не семейная подушка на жизнь: её нужно обсудить отдельно.

Менее опытный менеджер скажет: «Ремонт можно сделать постепенно». Иногда действительно можно. Но сначала надо выяснить, допускает ли это цель покупки. Семья, которая собирается переехать к началу учебного года, не может бесконечно ждать готовности квартиры. Инвестор, рассчитывающий сдавать объект с определённой даты, должен учитывать время без дохода. Покупатель для отдыха вправе предпочесть готовый вариант, даже если тот дороже в рекламе.

Профессионал сравнивает не только ценники, но и стоимость достижения результата. «Этот объект дешевле на миллион, но требует работ, которые вы оцениваете в полтора миллиона, и трёх месяцев ожидания. Второй дороже на старте, зато готов к использованию. Давайте считать оба варианта по одной логике». Так агент продаёт не обещание экономии, а способность видеть расходы заранее.

Кейс. Самая дешёвая квартира оказалась самой дорогой

Покупатель выбирал небольшую квартиру для матери. В первом доме цена была ниже на 900 тысяч рублей, но отсутствовала готовая кухня, требовалась замена части сантехники и ремонт пола. Во втором квартира была дороже, но полностью готова к проживанию. Молодой менеджер настойчиво рекомендовал первый вариант: «Сэкономите почти миллион». Он не спросил, кто будет организовывать работы и где мать станет жить до их окончания.

Профессионал разложил сравнение на три вопроса: сколько стоит привести жильё в нужное состояние, сколько времени это займёт и кто возьмёт на себя организационную нагрузку. Покупатель выбрал второй вариант. Он заплатил больше по договору, но приобрёл именно то, что искал: возможность переезда без строительного проекта в придачу.

Здесь важно не сделать противоположную ошибку. Готовое жильё не всегда выгоднее, а ремонт не всегда плох. Профессионал не навязывает универсальный вывод. Он помогает покупателю увидеть полную цену каждого пути.

3. Собственные деньги, заёмные деньги и деньги, которых пока нет

Бывает, на словах у клиента двадцать миллионов, а на счёте восемь. Ещё семь он ждёт от продажи квартиры, пять собирается взять в кредит. Арифметика верная, но доступность у этих денег разная. Если сложить всё без оговорок, можно договориться о платеже, который человеку пока нечем внести.

У каждой суммы есть статус. Собственные доступные средства подтверждаются самим покупателем в объёме, который он готов раскрыть. Деньги от продажи имущества зависят от сроков и условий другой сделки. Заёмные средства — от решения кредитора и исполнения его требований. Средства от бизнеса могут зависеть от оборотного капитала, распределения прибыли и других обязательств. Обещанный перевод от родственника не равен полученному переводу. Предварительное намерение инвестора выйти из актива не равно завершённой продаже.

Профессионалу не нужно превращаться в финансового следователя. Достаточно разделить источники по степени определённости: доступны сейчас, ожидаются к известной дате, зависят от события, ещё не подтверждены. Это позволяет правильно выбрать объекты и сроки. Иногда самый полезный следующий шаг — не бронь, а предварительное согласование последовательности сделок.

— У нас будет первоначальный взнос, когда продадим квартиру в Екатеринбурге.

— Вы уже нашли покупателя или пока готовите объект к продаже?

— Только выставили объявление.

— Тогда предлагаю отдельно рассчитать два сценария: если продажа пройдёт в ожидаемый срок и если затянется. Не хочу, чтобы мы взяли на себя обязательства, которые будут зависеть от неподтверждённой даты.

В этой реплике нет отказа от продажи. Есть управление последовательностью. Ускорить решение можно, только понимая, какие события должны произойти раньше других. Иначе менеджер продаёт покупателю не квартиру, а надежду, что всё как-нибудь совпадёт.

Отдельно спросите о запасе, который человек не хочет тратить. Клиент вправе пойти на риск, но называть покупку «отличной возможностью», не обсудив последствия, нечестно. Если после неё нечем оплатить обычные расходы или неожиданный счёт, одного красивого вида из окна недостаточно. Сколько оставить, решает сам покупатель с учётом своей жизни и доходов. Задача агента хотя бы спросить, предусмотрен ли этот запас.

4. Ипотека: одобрение не равно комфорту

Ипотека — инструмент, а не доказательство того, что покупка подходит. Кредитор оценивает заявку в рамках собственных правил, а семья проживает последствия каждый месяц. Между этими двумя взглядами бывает существенная дистанция. Именно в ней возникают сделки, которые на этапе продажи кажутся победой, а позже превращаются для покупателя в тяжёлое обязательство.

Когда менеджер говорит: «Вам одобрили — значит, можете платить», он перекладывает ответственность за разговор о реальном бюджете на банк. Но кредитное решение может иметь срок действия, условия по объекту, ставке, страхованию, первоначальному взносу и подтверждению сведений. Фактические параметры следует сверять с актуальными документами кредитора. Предварительный расчёт по телефону не является окончательным договором.

Для покупателя важны как минимум три величины: размер регулярного платежа, общая стоимость финансирования на выбранном горизонте и деньги, которые останутся на жизнь после всех обязательных расходов. Ещё важно, насколько платёж чувствителен к изменению дохода, расходов и условий

кредита, если такие изменения предусмотрены договором. Не следует оценивать ипотеку только по рекламной ставке.

Представим семью с доходом 300 тысяч рублей в месяц. На обычные обязательные расходы уходит 160 тысяч, без учёта кредитов. Отдельно нужно платить 25 тысяч по автокредиту и предполагаемые 95 тысяч по ипотеке. Итого 280 тысяч, остаётся 20 тысяч до непредвиденных затрат. На калькуляторе всё сошлось. А комфортна ли семье такая финансовая нагрузка, нужно спросить у неё. Числа учебные: это не образец допустимой кредитной нагрузки.

Менее опытный менеджер предложит увеличить срок кредита, чтобы получить меньший платёж, и на этом остановится. Профессионал объяснит, что уменьшение ежемесячного платежа при прочих равных может увеличить общую сумму процентов, и предложит сравнить варианты по официальным расчётам банка. Он не обещает рефинансирование в будущем как гарантированный выход. Снижение ставок, рост доходов и досрочное погашение — возможные сценарии, но не обязательные события.

— Нам говорят, что через пару лет ипотеку можно будет рефинансировать.

— Такая возможность иногда появляется, но я бы не строил решение на обещании будущих условий. Давайте проверим, подходит ли вам платёж уже сейчас, а рефинансирование будем считать дополнительной возможностью, если оно станет доступно и выгодно.

Сильный агент умеет предлагать ипотечные инструменты, не превращая их в способ закрыть любой ценовой разрыв. Если человеку нужен кредитный специалист, агент организует консультацию. Если необходимы расчёты по нескольким банкам, он помогает их получить. Но он не выдаёт собственные предположения за банковское одобрение и не обещает клиенту невозможного.

Практический инструмент. Три ипотечных сценария

Первый сценарий — базовый: подтверждённые условия и текущий доход. Второй — напряжённый: доход временно снижается или обязательные расходы растут. Третий — благоприятный: появляется возможность досрочного погашения либо иного улучшения условий, если она действительно реализуется. Покупатель должен понимать, что сделка обязана быть приемлемой хотя бы в реалистичном базовом сценарии, а не только в самом оптимистичном.

Сравнение удобно делать вместе с кредитным специалистом. Роль агента — задать правильные вопросы и не скрыть ограничений, а не самостоятельно назначать финансовую норму для чужой семьи.

5. Рассрочка и низкий первоначальный взнос: цена входа и цена выхода

На рынке недвижимости покупателю могут предложить рассрочку, субсидированную ставку, специальные условия первоначального взноса и другие схемы оплаты. Они способны сделать покупку доступнее на определённом этапе. Но их привлекательность нельзя оценивать по одной цифре на рекламном баннере. Важно понять всю конструкцию платежей и обязательств.

Рассрочка особенно убедительно выглядит, когда первый платёж невелик. Клиент слышит: «Сегодня достаточно двух миллионов», — и уже представляет себя собственником. Между первым платежом и окончательным расчётом может находиться крупная сумма, которую нужно внести в конкретную дату. Если её источник — будущая продажа квартиры, доход бизнеса или ещё не одобренный кредит, риск не исчезает. Он просто переносится вперёд по календарю.

— Сейчас вносим три миллиона, а через год доплачиваем девять, — говорит менеджер. — Очень удобно.

— Девять миллионов через год у вас уже предусмотрены? — уточняет профессионал у покупателя. — Или планируете получить их из другого события?

— Надеюсь продать коммерческое помещение.

— Тогда главный вопрос не в размере первого взноса. Нам нужно проверить, что будет, если продажа не состоится к сроку. Какие последствия предусмотрены договором, можно ли менять график и на каких условиях? До этого я бы не называл рассрочку удобной именно для вас.

Специальные кредитные программы тоже требуют сравнения полной экономики сделки. Иногда условия финансирования связаны с ценой объекта, комиссионными платежами, требованиями к страхованию или ограничениями программы. Нельзя автоматически утверждать, что любая «льготная» ставка выгоднее альтернативы. Нужно сравнить сопоставимые предложения, документы и полную стоимость кредита, а не только ежемесячный платёж в первые месяцы.

Особую осторожность требуют формулировки «без первоначального взноса». Покупателю важно понимать, каким именно способом финансируется покупка, какие обязательства возникают, какова итоговая стоимость и соответствует ли схема действующим требованиям кредитора и

законодательства. Агент не должен советовать фиктивные документы, искусственное завышение цены или сокрытие долгов. Никакая бронь не стоит того, чтобы строить сделку на недостоверных сведениях.

Иногда правильный результат консультации — отказ от схемы в пользу более простого и понятного варианта. В других случаях рассрочка действительно решает задачу: например, когда у покупателя есть подтверждённый график поступления средств и договорные условия его устраивают. Разница между этими ситуациями не в рекламном названии продукта. Она в источниках денег, датах и последствиях.

6. Время — самостоятельная финансовая переменная

Деньги, которые появятся завтра, и деньги, которые нужны сегодня, — не одно и то же. В сделках с недвижимостью календарь иногда важнее итоговой суммы. Покупатель может иметь достаточно активов и всё равно столкнуться с кассовым разрывом: средства заблокированы в другой сделке, вклад заканчивается позже, бизнес ожидает оплату от контрагента, ипотечное решение действует ограниченный срок.

Профессионал строит простую временную линию: когда требуется бронь или иной предварительный платёж, когда возникает основное обязательство, когда будут доступны собственные средства, когда ожидается решение банка, когда нужно оплатить ремонт и когда объект должен начать использоваться. Даты должны подтверждаться документами и согласованными условиями, а не привычкой менеджера говорить «обычно всё быстро».

Представим семью, которая продаёт квартиру в одном городе и покупает в другом. Продавец новой квартиры хочет получить деньги через месяц. А деньги от старой зависят от того, одобрит ли банк ипотеку её покупателю. Менее опытный агент предлагает внести крупный невозвратный платёж, чтобы «не упустить вариант». Профессионал сначала разбирает всю цепочку: что уже согласовано, чего ещё ждут и какие сроки выдержат стороны. Условия предварительных обязательств проверяет юрист. Возможно, подходящий график найдётся. Возможно, квартиру придётся отпустить. Делать вид, что зависимости нет, нельзя.

Календарь полезен и в новостройке. Если передача объекта запланирована позже, чем семье нужно переехать, возникает стоимость промежуточного проживания. Если покупатель рассчитывает сдавать недвижимость, необходимо учитывать период до фактической готовности, оформления и запуска эксплуатации. При этом будущие сроки, доходы и расходы не следует выдавать за гарантированные.

«Успеем» звучит бодро, но календарь от этого не становится длиннее. Нужны даты: что делаем сначала, от чего зависит следующий шаг и как поступим, если кто-то задержится. Вот это уже план, а не хорошее настроение менеджера.

Мини-инструмент. Календарь денег

Для каждого крупного платежа запишите четыре позиции: дата или условие возникновения, сумма или диапазон, источник средств, что произойдёт при задержке. Затем выделите платежи, которые зависят от неподтверждённых событий. Именно они требуют дополнительной проверки до принятия обязательств.

7. Семейные деньги — это переговоры нескольких людей

Сложность семейной покупки часто скрывается за фразой «бюджет согласован». Кто именно его согласовал? Один супруг знает о размере первоначального взноса, другой — о будущих платежах, третий участник сделки помогает деньгами, но ожидает определённых условий. Иногда решение обсуждается с родителями. Иногда квартира покупается для взрослого ребёнка, который вообще не участвовал в выборе. И тогда переговоры о недвижимости превращаются в переговоры о распределении финансовой ответственности.

Агент не должен становиться арбитром семейных отношений. Но ему необходимо понимать, кто принимает решение, кто предоставляет средства, кто будет нести обязательства и кто станет пользоваться объектом. Это не одно и то же. Человек, который платит, может иметь другие критерии, чем тот, кто будет жить в квартире. И оба вправе задавать вопросы.

— Супруга пока не знает точный размер платежа, — говорит покупатель. — Давайте забронируем, а потом объясню.

— Предлагаю сначала согласовать с ней ключевые условия, если она участвует в решении. Я могу подготовить короткий расчёт: цена, первоначальный взнос, платёж, дополнительные расходы и варианты. Тогда разговор будет предметным, а не эмоциональным.

Если один из участников не включён в обсуждение, важно понять, что осталось несогласованным. Иначе перед подписанием может выясниться, что люди по-разному представляли покупку. Давить через того, кто уже согласен, не нужно: вернитесь к вопросам каждого.

Есть и обратная крайность: менеджер пытается использовать разногласия в семье, убеждая одного человека давить на другого. «Главное — внесите деньги, потом жена привыкнет». Такая тактика может дать краткосрочный результат, но разрушает доверие и создаёт конфликт вокруг самой покупки. Профессионал не продаёт семейный спор вместе с квартирой.

Если покупка связана с общей собственностью, брачным режимом, дарением, использованием средств третьих лиц или иными юридическими обстоятельствами, агент направляет вопросы к профильному специалисту. Финансовая ясность и правовая корректность здесь должны идти вместе.

8. Покупатель-инвестор: не путать личный бюджет с бюджетом проекта

Объект может быть инвестору по карману, и всё же он откажется от покупки. Для него важна не только доступность покупки, но и место недвижимости в общей структуре капитала. Сколько денег будет связано в объекте? Какая доля ликвидных средств останется? Есть ли другие проекты, обязательства и планы? Сможет ли он выдержать период без ожидаемого дохода? Что произойдёт, если понадобится продать раньше срока?

Ошибка начинающего агента — рассуждать так: «У клиента есть двадцать миллионов, значит, он может вложить двадцать». Но инвестиционное решение зависит от целей и ограничений. У человека может быть резерв на развитие бизнеса, обязательства перед семьёй, уже значительная доля недвижимости в портфеле. Профессионал не пытается забрать весь свободный капитал под один объект только потому, что сумма доступна.

Особенно осторожно следует обращаться с курортной недвижимостью. Рекламная модель может показывать красивую годовую выручку, но выручка не равна свободным деньгам собственника. Между ними находятся сезонность, простои, комиссия управляющей компании, содержание, налоги по применимому режиму, ремонт, обновление оснащения и другие расходы. Подробно доходность мы разберём в следующей главе. Здесь важно другое: предполагаемые поступления от аренды нельзя автоматически считать источником обязательных платежей, если их нет или они не подтверждены.

— Аренда будет покрывать ипотеку, — уверенно говорит менеджер.

— На каких данных основан расчёт? — спрашивает инвестор.

— Управляющая компания обещает высокую загрузку.