

*Лучшая сделка — та, от которой я отговорил
клиента.
Прибыль не в комиссии. Прибыль в долгих
отношениях.
Эти 8 сигналов экономят годы.*

| ЧЕК-ЛИСТ · БЕСПЛАТНО

8 red flags при выборе ЖК бизнес-класса

8 сигналов, после которых я говорю клиенту «нет». Простые наблюдения, которые видно невооружённым глазом — ещё на стадии рекламы и первой встречи. Из 12 лет работы с покупателями квартир бизнес-класса в Москве.

8

СИГНАЛОВ, ПОСЛЕ
КОТОРЫХ Я ГОВОРЮ
«НЕТ»

| ДО ВСТРЕЧИ: ЧТО ВИДНО ИЗ РЕКЛАМЫ

01 «Бизнес-класс» в рекламе, но цена за квадрат на 25-35% ниже соседних ЖК того же сегмента.

Бизнес-класс — это конкретные стандарты: материалы мест общего пользования, отделка квартир, инженерия, паркинг. Если цена ниже на треть, где-то режут: на лифтах, на фасаде, на отделке холлов. Через 3 года это станет видно по сервису и состоянию дома.

🚩 Большая скидка к рынку без объяснения = эконо́м-класс под видом бизнеса. Сравните соседние ЖК того же сегмента и года ввода.

02 У застройщика только эконо́м за плечами — первый объект бизнес-класса.

Бизнес-класс требует другой компетенции, чем эконо́м: материалы, инженерия, контроль качества подрядчиков, сервис управляющей компании. Минимум 5 лет работы в бизнес-классе и хотя бы 3 сданных объекта — норма для надёжности.

🚩 «Мы решили выйти в бизнес-класс» — будут косяки в шумоизоляции, отделке мест общего пользования, сервисе. Это норма для первого проекта.

03 На сайте только рендеры. Нет фотографий реальных сданных объектов.

Реальные фото жилых корпусов, лобби, дворовой территории сданных объектов должны быть на сайте. Отзывы реальных жильцов проверяются в открытых источниках: Telegram-каналы ЖК, форумы, Яндекс.Карты.

🚩 Только красивые 3D-рендеры и обещания = либо первый проект, либо реальный объект «не дотягивает» до рекламной картинки.

04 Сроки сдачи — общие («1 квартал 2027») без конкретного месяца и без обоснования.

В бизнес-классе нормальный застройщик называет конкретный месяц + объясняет, на чём срок основан: готовность подрядчиков, разрешения, этапы. История сдач предыдущих объектов проверяется в ЕИСЖС (наш.дом.рф) — публично, бесплатно.

🚩 «Сдадим к концу 2027» без конкретики — закладывайте 6-12 месяцев на срыв в свои планы.

| НА ВСТРЕЧЕ: ЧТО ГОВОРИТ «СТОП»

05 Встреча проходит в офисе продаж, шоурума с реальной отделкой нет.

В бизнес-классе принято показывать шоурум: квартиру с готовой отделкой, материалами мест общего пользования, демонстрационными объектами инженерии. Шоурум — это инвестиция застройщика в доверие покупателя. Если её нет, экономят и на впечатлении, и на реальном качестве.

🚩 «Шоурум планируется» к моменту вашего входа на стадии активных продаж — серьёзный сигнал, что застройщик не готов показать товар лицом.

06 Менеджер не отвечает конкретно на вопросы про эскроу-счета.

По закону 214-ФЗ деньги покупателя обязаны храниться на эскроу-счетах банка с проектным финансированием. Менеджер должен назвать: конкретный банк (желательно из ТОП-10), процент покрытия стройки проектным финансированием, дату открытия эскроу.

🚩 «Эскроу есть, не волнуйтесь» без конкретики или «банк уточним позже» = либо ещё не открыто, либо банк проблемный. Без эскроу — это уже не ДДУ по закону.

07 Документы «вышлем после задатка» — а сейчас «нет с собой».

Все ключевые документы: проектная декларация, разрешение на строительство, выписка ЕГРН на земельный участок, акт согласования — должны быть на встрече или в открытом доступе на сайте застройщика и в ЕИСЖС. До любого задатка вы вправе видеть всё.

🚩 «Пришлём после внесения задатка» — обходите. Сначала документы, потом деньги. Иначе вы покупаетекота в мешке.

08 «Это уникальное предложение, нужно подписать сегодня — иначе продадут».

Срочность и давление — приём массового эконом-сегмента, не бизнес-класса. Реальный бизнес-класс продаётся в темпе клиента, не застройщика. Нормальные застройщики дают неделю-две на принятие решения и спокойно отвечают на все вопросы.

🚩 Давление на скорость + «специальная цена только сегодня» = либо объект плохо продаётся, либо вас раскручивают на эмоциях. Хороший дом не уйдёт за день.

РЕШАЮ ЗАДАЧУ КЛИЕНТА — ЛИЧНО

Хотите проверить ваш ЖК на эти red flags — со мной?

Пришлите кодовое слово в Telegram, SMS или звонком

РЭД

TELEGRAM @IVAN_SUNSIDE

ЗВОНОК / SMS +7 (925) 078-80-90

Иван Гладышев

НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВЫ · 12 ЛЕТ НА РЫНКЕ