БАНК НЕДВИЖИМОСТИ

Рабочая тетрадь сделки

От первого просмотра до документированного решения о покупке

Книга + модель объекта + формы для сделки

249 страниц книги · 8 листов модели · проверка до аванса · сценарии A/B/C

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ · РОССИЯ · 2026

Рабочий материал. Проверяйте первичные документы и актуальность права.

Как работать с набором

Книга объясняет логику коммерческой недвижимости. Эта тетрадь превращает её в последовательность действий по конкретному объекту. Заполняйте её по мере получения доказательств, а не по памяти.

> Важно: коммерческая недвижимость — рискованный актив. Материал не обещает доход, не заменяет юридическое заключение, техническое обследование, оценку, банковскую проверку или налоговую консультацию.

Маршрут одной сделки

Этап	Что должно появиться	Когда остановиться
1. Отбор	Паспорт объекта, гипотеза арендатора, план A/B/C	Нет понятного спроса или использования
2. Первый просмотр	Фото, замеры, дефекты, доступ, инженерия	Ключевые факты нельзя подтвердить
3. Экономика	Модель, стресс-сценарий, предел цены	Поток отрицательный или запас прочности отсутствует
4. Проверка	ЕГРН, право на землю, договоры, техдокументы	Ограничение не имеет понятного способа устранения
5. Переговоры	Оферта, условия аванса, список документов	Давление подписать до проверки
6. Решение	Карточка решения, план выхода, согласования	Решение не выдерживает сценарий простоя

1. Паспорт объекта

Адрес / кадастровый номер:

Площадь / назначение:

Собственник / контакт:

Цена предложения / дата:

Почему продают:

Предполагаемый арендатор:

План A:

План B:

План C / выход:

Источники и статус фактов

Факт/утверждение	Источник и дата	Кто проверил	Статус / оговорки

2. Первый просмотр: помещение и окружение

Проверка	Да / нет / неизвестно	Доказательство / комментарий
Подъезд, видимость, пешеходный/автомобильный поток		
Фасад, витрины, входная группа и доступность		
Планировка и соответствие фактической площади документам		
Высота потолка, колонны, несущие элементы		
Электрическая мощность и возможность увеличения		
Вода, канализация, отопление, вентиляция, кондиционирование		
Пожарная безопасность и пути эвакуации		
Состояние крыши/подвала/общих зон при применимости		
Соседи, конкуренты, шум, запахи, режим работы		
Фото дефектов с масштабом и привязкой к месту		
Вопросы управляющему/ТСЖ/УК по платежам и ограничениям		
Предварительная смета ремонта от профильного подрядчика		

Ключевые выводы по просмотру

Сильнейший плюс:

Главный технический риск:

Какие документы запросить до следующего шага:

---

3. Экономика и стресс-тест

Внесите параметры в XLSX «Модель объекта». Нужны не только средние цифры, но и диапазон: какой простой, снижение аренды или неожиданный ремонт объект выдержит.

Показатель	Базовый	Стресс	Источник / допущение
Полная стоимость входа			
Потенциальная и эффективная аренда			
NOI до долга и налогов			
Платёж по подтверждённому графику			
Денежный поток после долга/налогового ввода			
DSCR при базовом и стрессовом сценарии			
Резерв на простой и ремонт			
Максимальная цена по вашей цели			

Отделяйте подтверждённые величины от предположений. Запрашиваемая продавцом аренда — не доказательство рыночной аренды. Оценка ремонта «на глаз» — не смета.

Стоп-вопросы

☐ Остаётся ли деньги после долга и всех регулярных расходов?

☐ Что произойдёт при 6–12 месяцах простоя?

☐ Можно ли заменить арендатора без крупной перепланировки?

☐ Сохраняет ли объект ликвидность при срочной продаже?

☐ Какой факт заставит отказаться от сделки?

4. Due diligence до аванса

Это рабочий список для организации проверки, а не правовое заключение. Запрашивайте документы, сверяйте данные и передавайте спорные вопросы профильному юристу/инженеру.

Блок	Что запросить / сверить	Статус	Файл / вывод
Право	Актуальная выписка ЕГРН; собственник и основание права; залоги, аресты, запреты, сервитуты.		
Продавец	Полномочия подписанта; согласия; судебные споры, исполнительные производства и банкротные риски.		
Земля	Право на участок; ВРИ/ПЗЗ; границы, проезд, ограничения, сервитуты.		
Факт объекта	Поэтажный план, технический план, площадь, назначение, перепланировки и ввод.		
Техника	Независимое обследование конструкций и инженерии; мощность; пожарные требования; смета.		
Аренда	Договор и приложения; платежи; депозит; долги; индексация; каникулы; расторжение; передача.		
Финансы	Эксплуатационные счета и коммунальные данные минимум за 12 месяцев; страховка; налоговые оценки.		
Сделка	Проект договора; условия аванса; порядок расчётов; список условий раскрытия и возврата.		

Журнал расхождений

Расхождение	Влияние на цену/риск	Кто и до какой даты проверяет	Решение

5. Вопросы потенциальному арендатору

1. Какой формат бизнеса планируется и кто принимает решение?

Ответ / документ: _____

2. Какая площадь, мощность и инженерия нужны?

Ответ / документ: _____

3. Какой поток/доступ/видимость важны для вашего бизнеса?

Ответ / документ: _____

4. Какие условия использования и режим работы нужны?

Ответ / документ: _____

5. Какой бюджет на ремонт и срок запуска?

Ответ / документ: _____

6. Какой срок аренды и механизм индексации приемлемы?

Ответ / документ: _____

7. Какие документы/разрешения потребуются арендатору?

Ответ / документ: _____

8. Какие условия расторжения и каникул ожидаются?

Ответ / документ: _____

9. Чем подтверждается платёжеспособность?

Ответ / документ: _____

10. Что должно произойти, чтобы вы не подписали договор?

Ответ / документ: _____

6. Переговоры с продавцом

Короткая формула: факт → риск/затрата → условие → срок. Говорите о проверяемых обстоятельствах и сумме, а не о том, что объект «нравится/не нравится».

Факт	Подтверждение	Влияние на цену/условия	Предложение продавцу

Черновик оферты

«Готовы обсуждать покупку по цене _____ ₽ при условии подтверждения _____, передачи _____ и согласования безопасной схемы расчётов. До завершения проверки аванс не перечисляем / перечисляем только на согласованных условиях возврата. Срок действия предложения до _____.»

7. Карточка решения

Объект / дата версии модели:

Цена предложения:

Полная цена входа:

Моя максимальная цена и как она рассчитана:

NOI / DSCR / денежный поток:

Лучший довод «за»:

Сильнейший довод «против»:

План A:

План B:

План C / выход:

Стоп-фактор:

Независимые проверки:

Решение: ☐ продолжить проверку ☐ переговоры ☐ отказ ☐ купить после условий

---

8. Первые 30 дней работы над сделкой

Период	Действие	Результат/свидетельство	Готово
Дни 1–3	Зафиксировать критерии поиска и предел капитала		☐
Дни 4–7	Отобрать 10 объектов; запросить документы/аналоги		☐
Дни 8–14	Провести просмотры; заполнить паспорт и журнал доказательств		☐
Дни 15–20	Построить модель A/B/C; получить сметы и банковский график		☐
Дни 21–25	Провести due diligence; закрыть красные вопросы		☐
Дни 26–30	Составить оферту и карточку решения; согласовать план выхода		☐

Источники и обновления

Налоговые данные меняются. Для налогообложения УСН/НДС проверяйте актуальные разъяснения на сайте ФНС и обращайтесь к своему специалисту. На дату подготовки комплекта ФНС публикует правила 2026 года и пороги освобождения от НДС для УСН; лист модели оставляет налоговое допущение ручным.

Официальный источник: https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/nds_usn/

Источник книги: «Банк недвижимости. Или как сделать миллиард за двадцать лет», редакция 2.0, август 2026. Рабочая тетрадь — самостоятельное дополнение, не является юридическим или инвестиционным советом.

Мой следующий шаг после решения

Действие / условие	Ответственный	Срок	Что будет считаться готовностью

Не переходите к авансу, пока красные вопросы не получили владельца, срок и подтверждение. Итог сделки фиксируйте вместе с версией модели и датой исходных данных.