

Как продают квартиры в Таиланде: от первого запроса до сделки

14 октября 2026 · Оригинал на notes.temadev.org

Что ищет покупатель, откуда агент берёт объекты, как устроены совместные продажи и почему между просмотром и ключами остаётся работа с условиями и деньгами.



«Хочу квартиру в Таиланде, чтобы жить самому и иногда сдавать». В таком запросе уже есть будущая жизнь: поездки, расходы, вещи, которые останутся в квартире, человек, который встретит арендатора. Однако для поиска он ещё слишком широк. Под него могут попасть студия возле туристического пляжа, семейная квартира в жилом районе и строящийся комплекс, до передачи которого нужно ждать.

Продажа начинается с выяснения, какая из этих жизней нужна покупателю. Затем появляется подходящий объект, у продавца и покупателя сходятся условия, деньги проходят согласованный маршрут, оформляется переход права. Красивые фотографии занимают в этой истории небольшую, хотя и заметную часть.

Мне интересен именно промежуток между первым сообщением и покупкой. В нём видно, какую работу делает местный агент: превращает общую цель в выбор, связывает людей с разными интересами и помогает довести договорённость до результата, которым можно пользоваться.

У каждого покупателя свой рынок

По REIC, за январь–июнь 2026 года иностранцам передано право собственности на 6 533 квартиры в кондоминиумах Таиланда — на 8,8% меньше, чем годом ранее. При этом

в строке «Россия» таблицы по гражданству покупателей — 842 квартиры и рост на 50,4%. Это зарегистрированные передачи права по всей стране. Внутри одного иностранного сегмента направления уже расходятся.

Для продавца отсюда возникает более полезный вопрос, чем «рынок растёт или падает»: кому подходит его квартира и почему этот человек должен выбрать её сейчас? Для покупателя — где искать предложение под свою задачу. Национальная статистика задаёт масштаб, а выбор происходит в конкретном городе, районе и здании, среди доступных в данный момент вариантов.

Даже в одном комплексе квартиры могут конкурировать за разных людей. Покупателю для постоянной жизни важны удобная планировка и повседневный маршрут. Сезонному владельцу — возможность оставлять жильё без себя. Инвестору — расходы, управление и будущая продажа. Одно объявление со словом «инвестиция» не соединяет эти задачи автоматически.

Причина покупки меняет подбор

Человек, который уже арендует в знакомом районе, начинает с понятного сравнения: что изменится после покупки? Сколько денег придётся связать в объекте, какие расходы перейдут на собственника, насколько надолго он хочет остаться. Ему может быть полезнее сравнение аренды и владения, чем обзор самых популярных курортов.

Для переезжающей семьи квартира входит в более длинную цепочку. Есть школа, работа, транспорт, магазины и жильё на первое время. Вариант может отлично выглядеть на фотографиях, но оказаться неудобным для ежедневных поездок. Здесь знакомство с районом помогает оценить то, чего нет в описании площади и количества спален.

Сезонному покупателю нужно понимать, что происходит между его приездами: кто следит за состоянием квартиры, принимает сообщения от управляющего, организует уборку и мелкий ремонт. Если предполагается аренда, появляется ещё один участник — тот, кто будет заниматься жильцами. Расходы на него входят в экономику владения.

У инвестора своё сравнение: возможный доход после расходов, период без арендатора, ремонт и условия выхода из покупки. А у человека, который уже выбрал комплекс, вопрос совсем узкий: есть ли в продаже нужная планировка и на каких условиях. Отправлять всем одну подборку значит смешивать разные решения.

Поэтому разговор о бюджете стоит вести вместе с целью. Сумма может означать только цену квартиры либо все деньги до въезда: оформление, услуги, банковские расходы, мебель и ремонт. Полезно также выяснить срок решения и состав участников. Если семья выбирает вместе, предложение должно отвечать на вопросы семьи, а не только первого написавшего человека.

Как покупатель встречается с предложением

Из этих ситуаций складывается и модель привлечения. Для сформированного запроса уместна страница с конкретным городом, комплексом, типом жилья и доступными вариантами. Человек, который ищет определённую квартиру, ожидает продолжения поиска, а не общего рассказа о преимуществах Таиланда.

Если решение ещё созревает, полезны другие материалы: сравнение покупки и аренды, объяснение расходов, знакомство с районами. Они помогают сформулировать задачу. Рекомендация знакомого тоже может привести человека на любом этапе — от любопытства до готового запроса. Задача первого разговора в том, чтобы понять этот этап и предложить подходящее продолжение.

У продавца работа начинается с другой стороны. Уже есть квартира, её характеристики и условия, но ещё нужно найти человека, для которого она имеет смысл.

Покупательский агент ищет среди разных предложений; агент объекта представляет конкретного собственника. Эти роли могут соединяться в совместной продаже.

Такое разделение видно в публичной модели PropertyScout: supply co-agents предоставляют объекты, demand co-agents ищут варианты для своих клиентов. Один участник ближе к предложению, другой — к потребности покупателя. Для человека это означает, что подходящая квартира может находиться за пределами собственного каталога его агента.

Совместная работа требует понятных отношений: кто организует просмотр, обсуждает условия с собственником, сопровождает покупателя и получает вознаграждение. Качество сотрудничества ощущается в обычных вещах — удалось ли попасть в квартиру, получить ответ по мебели или обсудить дату освобождения. Именно здесь поиск превращается в местную работу.

Продавцу полезно заранее решить, чем он готов уступить: ценой, составом мебели, сроком передачи или распределением расходов. Тогда агент может обсуждать конкретное предложение. Для собственника важна и готовность покупателя продолжить: красивый просмотр и согласованный способ расчёта находятся на разных этапах продажи.

Где искать и что сравнивать

Источником предложения может быть собственник, агентство, застройщик или управляющий активами. Последний канал хорошо виден в программе BAM, объявленной 7 октября: компания предлагает иностранцам готовые кондо из своего портфеля недвижимости. Покупка возможна за собственные средства; финансирование рассматривают банки-партнёры по своим требованиям.

У каждого источника стоит выяснять содержание конкретного предложения. Что продаётся сейчас, кто представляет продавца, можно ли организовать просмотр, включена ли мебель, живёт ли в квартире арендатор. Продажа занятой квартиры может подходить инвестору и мешать человеку, которому нужно въехать к определённой дате.

Цена за квадратный метр помогает сузить сравнение, если квартиры действительно похожи. Но одинаковая площадь не делает одинаковыми этаж, вид, состояние, планировку и расходы после покупки. Слишком широкая выборка даёт красивое среднее, за которым трудно увидеть собственный выбор.

Есть и менее очевидная деталь: уступка продавца может находиться внутри предложения. В октябрьском исследовании REIC новых кондо в Бангкоке, Нонтхабури и Самутпракане перечислены подарки, покрытие расходов при передаче права и денежные скидки. При расчёте индекса стоимость таких promotions вычитается из объявленной цены.

Для сравнения двух вариантов полезно так же развернуть состав покупки. Что уже отделано, какая мебель остаётся, какие расходы берёт продавец, что придётся оплачивать отдельно? Две одинаковые цены на витрине могут привести к разным суммам после оформления. Согласованное предложение становится понятнее, когда в нём видна эта разница.

Хорошая подборка поэтому содержит объяснение выбора и компромиссов. Один вариант позволяет въехать раньше, другой удобнее по расположению, третий потребует

вложений. Покупатель видит, за что платит и чем жертвует, вместо необходимости самому расшифровывать десяток ссылок.

После первых просмотров задача может измениться. Человек обнаружит, что готов пожертвовать видом ради тихой комнаты или площадью ради знакомого района. Тогда следующую подборку полезно строить вокруг нового приоритета. Агент помогает не только сократить список, но и понять собственный выбор: какая уступка приемлема, а какое неудобство останется с владельцем надолго.

Квартира, дом и обещание будущего жилья

Тип объекта меняет предмет покупки. В готовой квартире можно посмотреть окна, отделку, оборудование, общие пространства и путь от входа до лифта. Можно оценить само здание и сопоставить его с тем, что обещано в объявлении. Эти детали помогают решить, хочется ли здесь жить, а состояние — понять будущие расходы.

Для иностранного покупателя кондо существенен также способ оформления. У квартир в кондоминиумах есть [отдельный режим иностранного владения](#). С агентом и юристом нужно выяснять, какое право приобретается и возможно ли оформить конкретную квартиру на покупателя. Это часть выбора объекта, которую удобнее разобрать до обязательства платить.

У дома отдельно возникают вопросы о здании и участке. Покупателю важно понимать права на землю, доступ к дороге, границы и состояние коммуникаций. Слова «дом в собственность» слишком коротки для всей этой конструкции: договор должен объяснять, чем человек сможет владеть и пользоваться.

В строящемся проекте сравнение устроено иначе. Покупатель оценивает место, планировку, образец отделки и обязательства застройщика. Деньги могут быть привязаны к этапам будущей работы. Например, на [странице проекта Sea Heaven у FazWaz](#) опубликован план с этапами подписания договора, строительства и передачи. Для выбранного корпуса и квартиры нужен относящийся именно к ним план: условия одной очереди не описывают всё предложение комплекса.

Если покупка зависит от арендного дохода, к объекту добавляется модель эксплуатации. Долгосрочный жилец и туристические заезды требуют разной организации. [Hotel Act в публикации DOPA](#) устанавливает режим лицензирования гостиничной деятельности и предусматривает исключения. Поэтому возможность выбранного размещения и правила здания входят в расчёт вместе с расходами на управление. Вариант, привлекательный для собственной жизни, может оказаться неудобным для задуманной аренды.

Между просмотром и ключами

После удачного просмотра начинается согласование. Цена, мебель, сроки, расходы сторон, наличие арендатора и устранение дефектов должны сложиться в одно предложение. Иногда именно эти условия определяют, получится ли покупка: человеку нужен въезд в определённый месяц, а продавец готов освободить квартиру позже.

У [FazWaz](#) в опубликованном пути покупателя просмотр, онлайн-предложение цены, переговоры, соглашение и переход права выделены отдельно. Поданные через описанный сервис онлайн-оферты названы бесплатными и необязывающими. Это удобная иллюстрация: выражение интереса оставляет пространство для согласования, а обязательства появляются на следующих шагах.

Когда обсуждается бронь, важно знать получателя денег, условия отказа и последствия обнаруженных проблем. Юрист покупателя разбирает право продавца, документы

объекта и договор. Агент при этом помогает собрать участников и договориться о практических условиях. У этих специалистов разные задачи, которые сходятся в одной покупке.

Денежный маршрут лучше обсудить до отправки суммы. В [FAQ Bangkok Bank о переводах в Таиланд](#) поступление средств и запрос банковских документов для регистрации права описаны как отдельные действия. Для покупателя важны оба результата: деньги доступны для расчёта, а выбранный путь сопровождается документами для оформления. Подходящий маршрут согласовывается с принимающим банком применительно к конкретной покупке.

Дальше договорённость доходит до регистрации перехода права и согласованного расчёта. Затем остаётся сама передача: ключи, имущество, состояние квартиры, связь с управляющим. Покупателю нужны не только документы, но и возможность начать пользоваться жильём. Для сезонного владельца сюда может добавиться организация дальнейшего содержания.

Деньги после цены объявления

Чтобы сравнить приобретение с бюджетом, полезно собрать несколько сумм. Первая — цена объекта. Следом идут расходы на оформление и профессиональные услуги, банк и конвертацию, возможные ремонт и мебель. Затем — содержание квартиры и здания. При расчёте аренды отдельно появляются управление, обслуживание и время без жильца. Точный состав определяется выбранным объектом и условиями сделки.

Так становится видно, чем привлекательная покупка отличается от просто доступной цены. Дешевле приобрести может означать дороже подготовить к жизни. Более дорогое предложение может включать то, что в другом придётся оплачивать отдельно. Сравнение имеет смысл на одном горизонте: сколько понадобится до въезда и сколько — для задуманного использования.

У агента своя экономика: привлечение, поиск, показы, переговоры и сопровождение требуют работы до результата. При совместной продаже вознаграждение и его распределение зависят от договорённостей участников. Поэтому понятные роли и условия оплаты полезны и покупателю: легче увидеть, кто представляет его интерес, какой сервис он получает и где заканчивается работа каждого.

Я бы оценивал подбор по тому, насколько связно человеку объяснили покупку. Почему ему подходит эта квартира, что входит в предложение, как он сможет оформить и оплатить её, сколько будет стоить задуманная жизнь. Когда эти части сходятся, местная работа агента становится ощутимой. Между первым запросом и ключами появляется покупка, смысл которой понятен её владельцу.