

14 октября 2026

Как продают квартиры в Таиланде

От первого запроса
до сделки и ключей

Путь от идеи «хочу квартиру» до результата,
которым можно пользоваться — это
работа по превращению общей цели
в точный выбор.



Национальная статистика и личный выбор

REIC, январь–июнь 2026:

6 533

передачи прав иностранцам в кондоминиумах (-8,8% к прошлому году).

842

квартиры у покупателей из РФ (+50,4%).

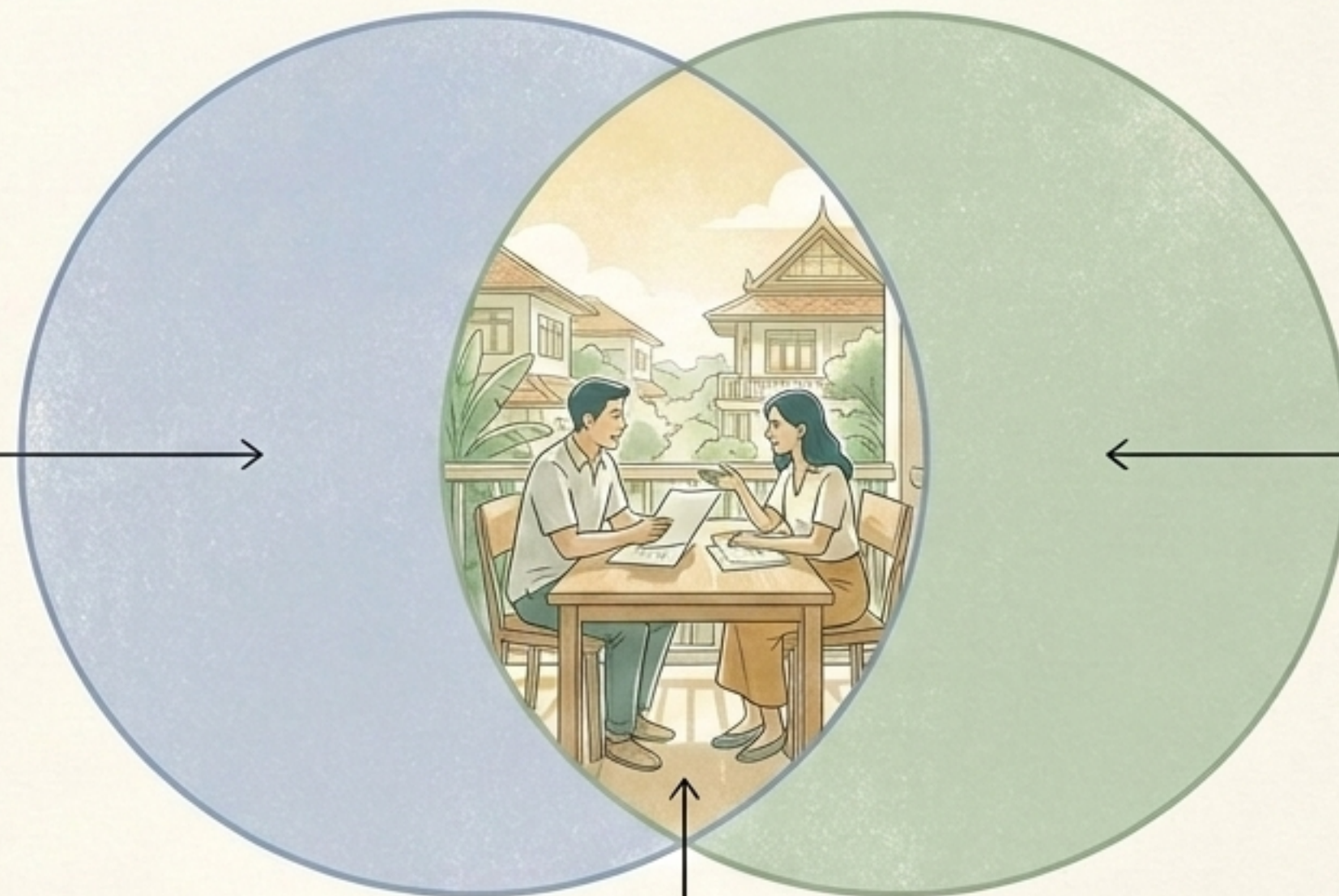
Синтез: Статистика задаёт масштаб рынка. Но покупка происходит не на рынке, а в конкретном городе, районе и здании. Разговор о «росте или падении» менее важен, чем ответ на вопрос: «Кому подходит этот объект и почему именно сейчас?»



Как встречаются потребность и предложение

Demand co-agent

Представляет интересы покупателя. Ищет варианты под конкретную задачу среди разных предложений, за пределами одного каталога.



Supply co-agent / Собственник / ВАР

Представляет объект и условия конкретного продавца или портфеля активов.

Совместная сделка

Поиск выходит за пределы одного каталога. Качество совместной работы проявляется в организации просмотров, ответах по мебели и обсуждении дат передачи.

Сравнивайте предложения, а не только цены



Витрина

Цена объявления. Одинаковая цена за квадратный метр скрывает разницу этажей, видов, планировок и состояния.

Скрытые условия

В цену могут быть зашиты уступки продавца (подарки, оплата расходов при передаче права, денежные скидки или оставленная мебель).

Вывод: Две одинаковые цены на витрине приводят к разным суммам после оформления.
Хороший подбор разворачивает полный состав покупки и объясняет эти компромиссы.

Предмет покупки зависит от типа жилья



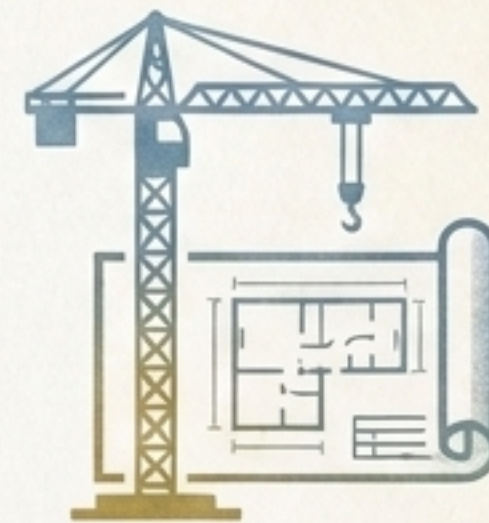
Готовое кондо

Оценка реального состояния здания. Проверка режима иностранного владения и возможности оформления до обязательства платить.



Дом

Договор сложнее. Фокус на правах на землю, доступе к дороге, границах участка и состоянии коммуникаций.



Строящийся проект

Покупка обязательств. Оценка места и планов застройщика. План и сроки платежей уточняют для конкретного корпуса и квартиры. Платежи могут зависеть от этапов строительства.

Между просмотром и ключами



Шаг 3: Двойной банковский маршрут
Выбранный маршрут согласуют с принимающим банком для конкретной покупки.

Шаг 1: Согласование

В описанном сервисе FazWaz онлайн-оферты бесплатные и необязывающие (выражение интереса). Фиксация цены, сроков, мебели и устранения дефектов.

Шаг 2: Проверка

Юрист разбирает право продавца и документы объекта. Агент организует участников.

Перевод средств
(деньги доступны для расчёта).

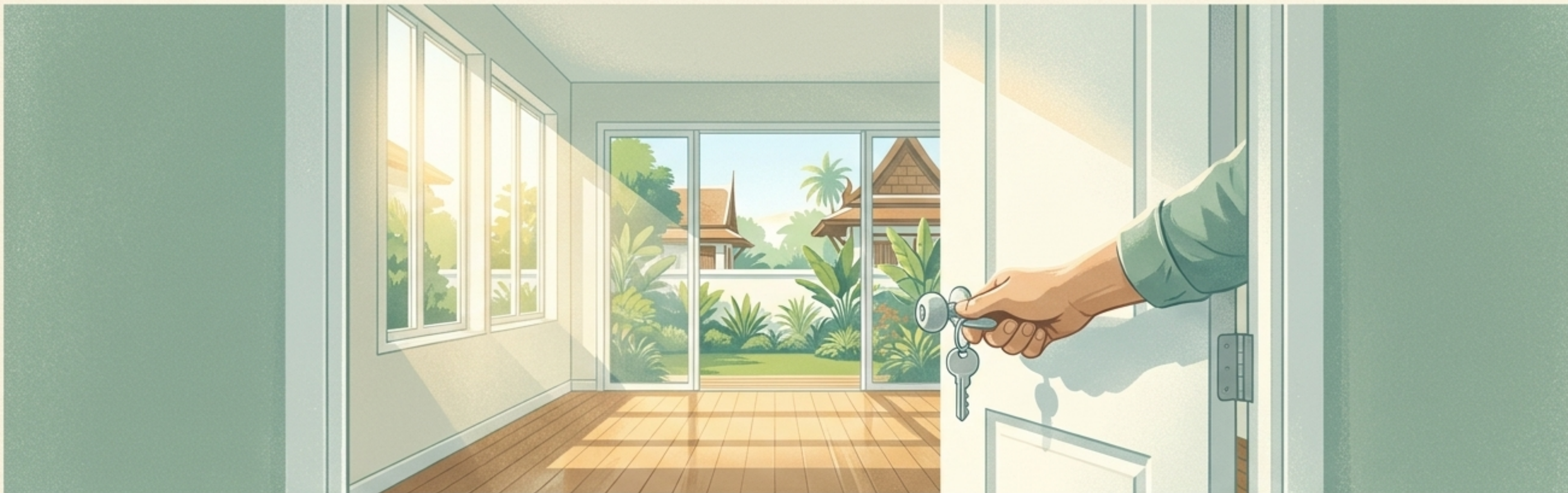
Запрос банковских документов
(необходимы для регистрации).
Это разные задачи.

Шаг 4: Финал

Регистрация перехода права, расчёт и передача ключей.

Экономика владения: деньги после цены объявления





Покупка обретает смысл, когда владельцу понятно: почему подходит именно эта квартира, что включено в предложение, как её оплатить и сколько будет стоить задуманная жизнь. Именно здесь видна настоящая работа местного агента, превращающего общую цель в точный результат.