

**Лилия Сараева, Полина Аникеева, Олеся
Лейкам, Светлана Маспанова, Евгения
Мотлохова, Наталья Циро Рува,
Светлана Шишканова**

**Формула выгодной сделки:
недвижимость без ошибок**

**Москва
«Книга по Требованию»**

УДК 334
ББК 65.05
Л57

Л57 **Лилия Сараева**
Формула выгодной сделки: недвижимость без ошибок / Лилия Сараева, Полина Аникеева, Олеся Лейкам, Светлана Маспанова, Евгения Мотлохова, Наталья Циро Рува, Светлана Шишканова – М.: Lennex Corp, — Подготовка макета: ООО «Книга по Требованию», 2026. – 100 с.

ISBN 978-5-6056001-8-3

Литературное агентство Лилии Сараевой представляет книгу «Формула выгодной сделки: недвижимость без ошибок» — навигатор по безопасным сделкам для всех, кто покупает, продает или инвестирует в недвижимость.

Эксперты рынка делятся реальными кейсами и проверенными алгоритмами: как выбрать объект под свою цель, проверить документы и продавца до внесения аванса, распознать мошеннические схемы и заработать на квадратных метрах — от первой квартиры до зарубежных инвестиций.

Мягкая обложка, цветная печать, 100 страниц

ISBN 978-5-6056001-8-3

© Lennex Corp, 2026
© Лилия Сараева, 2026



ФОРМУЛА ВЫГОДНОЙ СДЕЛКИ:

недвижимость без ошибок

Лилии
САРАЕВОЙ
ЛИТЕРАТУРНОЕ АГЕНТСТВО

2026 г.

УДК 33
ББК 65

Формула выгодной сделки / 100 с.

ISBN 978-5-6056001-8-3

Шрифт основного текста: Random Grotesque Standard Book,
Шрифт заголовков: Random Grotesque Standard Bold



В соответствии с ФЗ от 29.12. 2010 №436-ФЗ

УДК 33
ББК 65

Материалы книги носят информационно-просветительский характер и не являются индивидуальной юридической, инвестиционной, финансовой, налоговой, миграционной или технической консультацией, публичной офертой, гарантией доходности, сохранности капитала, получения вида на жительство или положительного результата сделки.

Перед покупкой недвижимости, инвестированием, заключением договора, внесением аванса или подачей документов на ВНЖ необходимо получить индивидуальную консультацию профильного специалиста в соответствующей юрисдикции и самостоятельно проверить актуальные требования.

Эмилия Ахундова
литературное агентство

ISBN 978-5-6056001-8-3

г. Санкт-Петербург,
Литературное агентство Эмилия Ахундова
(ИП Ахундов Э.И.), ИНН 781302617257.
<https://lit-agent.ru>, https://vk.com/litagent_ru,
<https://t.me/eakhundov>.

© Оформление ООО «Паблিশ Системс»,
Метранпаж, Онлайн-сервис верстки книг, 2025

Содержание

Введение.....	5
Сараева Лилия Риелтор, которого рекомендует нейросеть: новая формула доверия в недвижимости	8
Аникеева Полина Офис как актив: как выбрать коммерческую недвижимость, которая приносит прибыль.....	20
Лейкам Олеся Ремонт для инвестиционной квартиры без лишних расходов: визуальные решения, которые повышают ценность объекта.....	32
Маспанова Светлана Камбоджа — азиатский тигр XXI века.....	41
Мотлохова Евгения Риски при сделках с недвижимым имуществом.....	50
Циро Рува Наталья Золотая виза Греции: как совместить инвестиции, ВНЖ и качество жизни.....	62
Шишканова Светлана Опасные схемы на рынке недвижимости: как не стать жертвой мошенников	74
Вместо послесловия	85

Введение

Многие до сих пор воспринимают покупку недвижимости как лотерею: повезет или не повезет. Слишком большие суммы, слишком много рисков, слишком много историй о том, как люди теряли деньги и оставались без жилья. Кажется, что выгодная сделка — удел посвященных: тех, кто знает рынок, его законы и подводные камни.

Но у выгодной сделки есть формула. Формула, которая помогает выбрать объект под свою цель, а не под чужие интересы, проверить документы и продавца до того, как внесен аванс, увидеть риск там, где его прячут за скидкой и словом «срочно».

Эта книга — навигатор по безопасным сделкам. Здесь нет обещаний легких денег и «волшебных схем», зато есть честный разговор о том, как принимать решения на миллионы: спокойно, с проверкой и без спешки.

Мы собрали экспертов рынка, которые ежедневно работают с реальными сделками и вкладывают собственные деньги в то, о чем пишут. В этой книге они делятся не теориями, а практикой. Неважно, покупаете ли вы первую квартиру, выбираете офис для бизнеса, присматриваетесь к доходной недвижимости или к зарубежным рынкам — здесь вы найдете систему ориентиров, без которой любая сделка остается лотереей, а с ней — становится взвешенным решением.

За каждой главой стоит живой человек — практик, который проводит сделки и отвечает за свои советы репутацией. В конце глав авторы оставили контакты и QR-коды: если тема отзовется, вы сможете задать вопрос напрямую.

Читайте, отмечайте важное и собирайте свою формулу выгодной сделки. Она почти всегда начинается с трех вещей: понимания цели, тщательной проверки и специалиста, которому вы доверяете.

Пусть эта книга поможет вам смотреть на рынок спокойнее, задавать больше правильных вопросов и принимать решения, которыми вы будете довольны не только в момент подписания договора, но и спустя годы.



Сараева Лилия

Маркетолог, основательница маркетингового агентства и литературного агентства Лилии Сараевой, эксперт СМИ, соавтор книг

Риелтор, которого рекомендует нейросеть: новая формула доверия в недвижимости

Кто я и почему мне есть что сказать?

Меня зовут Лилия Сараева. Я шеф-редактор этой книги, соавтор 15 книг, спикер Международного жилищного конгресса, основатель литературного и маркетингового агентства, автор метода продвижения экспертов через книги, СМИ и нейросети. Я работаю на стыке маркетинга и недвижимости и хорошо знаю, как в этой сфере принимаются решения: осторожно, трепетно, через доверие.

В недвижимости у меня опыт с обеих сторон. Как маркетолог я ежедневно работаю с риелторами, агентами и агентствами — помогаю им выстраивать присутствие в соцсетях, СМИ и книгах так, чтобы оно приводило заявки и сделки. Как покупатель и инвестор я сама прошла 14 сделок за последние 12 лет: покупала жилье в разных городах, за свои и за кредитные деньги, сдавала в аренду и перепродавала с выгодой. Рядом со мной в этих сделках всегда были специалисты по недвижимости, и я хорошо помню, как выбирала их и по каким признакам решала, кому могу доверить деньги и документы.

Отдельное направление моей работы — книги. Я организовала написание **шести книг по недвижимости в соавторстве**, в которых приняли участие 83 эксперта рынка. Презентация одной из этих книг прошла на Международном жилищном конгрессе, где собрались более 10 000 участников рынка недвижимости. В моем литературном агентстве вышло 24 книги — личных и в соавторстве, и больше 250 экспертов стали авторами.

Все эти годы я наблюдаю одну и ту же картину под разными углами: что влияет на выбор специалиста, где доверие растет, а где теряется. И сейчас путь клиента к сделке меняется сильнее, чем за все 15 лет моей практики. Об этом и поговорим.

Покупатели больше не гуглят — они спрашивают

Еще недавно человек, который собирался купить квартиру, действовал одинаково: открывал поиск, листал десятки объявлений, читал форумы, сравнивал сайты агентств, расспрашивал знакомых. На это могли уйти недели.

Теперь все чаще он пишет вопросы нейросети:

- ▶ «Какой район выбрать для семьи с детьми?»;
- ▶ «Первичка или вторичка — где сейчас реальная выгода?»;
- ▶ «Посоветуй, как выбрать риелтора и не нарваться на мошенников».

И получает готовый ответ со ссылками, объяснениями и конкретными именами. По данным исследований, больше половины людей уже ориентируются на подсказки нейросетей при выборе услуг. Каждый четвертый останавливается на ответе ИИ (искусственного интеллекта) и даже не открывает сайты.

Для сферы недвижимости это особенно чувствительно. Цена ошибки здесь измеряется миллионами, поэтому люди перепроверяют каждый шаг. Спросить у продавца страшно, ведь он заинтересован. Спросить у знакомых неловко, да и откуда им знать рынок. А нейросеть отвечает мгновенно, ничего не продает и не давит. Ей задают вопросы, которые стесняются задать живому человеку.

Я наблюдаю эту перемену и на себе. Когда я выбирала свои первые объекты, я неделями сидела на форумах, обзванивала агентства и собирала мнения по крупицам. Сегодня покупатель за вечер может получить от нейросети сводку по району, застройщику и рынку и приходит на встречу со специалистом подготовленным. Он уже что-то знает, что-то слышал и, главное, уже составил первое впечатление о самом эксперте.