

НН Faro — Вопросы экспертам (Шаг 3: «купить опыт» + CustDev)

Версия: 0.1 · 11 июля 2026 · автор: Vega **Связан с:** НН-Faro_Metodichka-agentstvo.md (Шаг 3), НН-Faro_Konspekt-prohozhdenie-metoda.md (реестр слепых зон), 01 (юр.), 02 (тех.), 04 (экономика — будущий), 05 (команда), 06 (ипотека), банк идей.

Назначение. Это рабочий инструмент Шага 3. Мы строим агентство, и на старте нам нужно **собрать базу данных рынка** — «купить опыт» у практиков там, где у нас сейчас пусто. Каждый блок ниже привязан к **конкретному пробелу** в наших знаниях (помечено « Что закрываем») — чтобы было видно, зачем именно этот вопрос. Влад обходит специалистов, где-то платит за консультацию, и складывает ответы обратно в проект.

Главный упор (по решению Влада) — на трёх ★: агент по сделкам, адвокат/нотариус, архитектор/кадастр. Для старта нужны прежде всего они.

Как пользоваться (метод Андрея + CustDev)

- **Одни и те же вопросы — нескольким людям одной профессии** (5–10 агентов, 3–5 адвокатов/нотариусов и т.д.). Смысл не в одном мнении, а в **консенсусе независимых источников** → потом своя аналитика.
 - **Приём Андрея:** скажи, что этот же вопрос зададут его коллегам по рынку — тогда отвечают прямее, «фильтруют базар».
 - **Спрашивай про реальные случаи, а не гипотезы.** «Расскажите про вашу последнюю сделку/последних 3 объекта» даёт правду; «а как правильно?» даёт теорию. Везде, где можно, — переводы на конкретику и цифры.
 - **Складывай ответы обратно** — по каждой сфере в профильный документ (03 сделки, 04 экономика и т.д.).
-

Универсальный опросник (задать ЛЮБОМУ специалисту, в начале)

 *Общая калибровка рынка + проверка нашего рва (доверие).*

1. Что на рынке недвижимости Куэнки чаще всего идёт не так — где клиентов/агентов обманывают или где всё ломается?
 2. Что отличает тех, у кого получается, от тех, у кого нет, в вашей сфере?
 3. Если бы вы начинали агентство сегодня — что бы сделали иначе / чего бы избегали?
 4. Кто ваши типичные клиенты — местные, приезжие эквадорцы (диаспора), иностранцы? Как ведут себя те, кто покупает удалённо?
-

★ БЛОК 1 — Агент / корредор по сделкам (ГЛАВНЫЙ УПОР)

🎯 **Что закрываем:** у нас **не написан процесс сделки** (документ 03 — пустой), нет реальных данных по **комиссиям агентов и штрафам** (пробел в 05/04), и не подтверждён **спрос на покупку под сдачу** (наш инвест-сегмент). Этот человек — главный носитель «как рынок реально работает».

A. Захват объекта и эксклюзив

1. Как вы берёте объект в работу — эксклюзивный мандат или открыто? Какая доля ваших объектов эксклюзивные?
2. Как убеждаете собственника дать эксклюзив? Подписываете ли письменный договор, что в нём? (→ *шаблон для 03*)
3. Где физически берёте объекты — порталы (Plusvalía, Properati), собственники напрямую, застройщики, сарафан? Какой источник даёт лучшие объекты?

B. Процесс сделки от и до

4. Проведите меня по вашей **последней закрытой сделке** пошагово: от первого контакта до подписи у нотариуса. Сколько шагов, сколько времени на каждый?
5. На каком этапе сделки **чаще всего разваливаются** и почему? (→ *где риск*)
6. Как оформляется резерв/здаток (promesa de compraventa)? Кто её готовит, какая сумма задатка принята на рынке?
7. Что происходит между promesa и escritura — сколько времени, кто что делает?

C. Деньги и комиссии

8. Какая комиссия была в ваших **3 последних сделках**? Платит покупатель, продавец или оба? (→ *04 экономика*)
9. Если в сделке два агента (со стороны покупателя и продавца) — как делите комиссию?
10. Когда именно вы получаете деньги — при промесе, при эскритуре, после?
11. Бывают ли сделки, где клиент пытается обойти вас и уйти напрямую к собственнику? Как защищаетесь? (→ *реальная практика к пункту 15 постулата*)

D. Команда и управление агентами (сфера №4)

12. Сколько у вас агентов? Как они получают процент — фикс, только %, какой split между агентом и агентством?
13. Есть ли штрафы/санкции для агентов? За что?
14. Как контролируете, что агент реально «ведёт» объект, а не сидит?

Е. Рынок и наш сегмент

15. Есть ли реальный спрос на покупку квартир **именно под сдачу в аренду** (инвесторы, не для себя)? Какая доля покупателей — инвесторы? (→ *проверка сегмента*)
 16. Что сейчас в Куэнке продаётся быстрее всего, а что висает?
 17. Работали ли со сделками, где покупатель **за границей** и покупает удалённо? Как это шло, что было сложным? (→ *ядро нашей модели*)
-

★ БЛОК 2 — Адвокат / Нотариус (ГЛАВНЫЙ УПОР)

🌀 **Что закрываем:** весь документ **ОЗ** (как де-юре оформляется сделка) не написан; **стоимость/сроки справок** муниципалитета и реестра отложены, но нужны; **механика удалённого/диаспорного покупателя** (apoderado, легализация); **AML/UAFE на практике**; реальность **escrow/fideicomiso**.

Пометки: [Н] — на это лучше ответит нотариус · [А] — нужен адвокат · [оба] — спросить у обоих. Влад всё равно идёт искать нотариуса — эти вопросы разведены под это.

А. Механика сделки и роль нотариуса

1. [Н] Проведите пошагово оформление купли-продажи: от promesa → escritura → инскрипция в Registro de la Propiedad. Что делает нотариус, что — стороны?
2. [Н] Сколько стоит оформление escritura у нотариуса и от чего зависит цена? Сроки?
3. [Н] Что вы **требуете** от сторон, чтобы оформить сделку — полный перечень документов на объект и на людей?
4. [Н] Какие сделки вы **отказываетесь оформлять** и почему? Что для вас красный флаг? (→ *золото: реальные риски*)

В. Проверка чистоты объекта

5. [оба] Certificado de gravámenes — где берётся, сколько стоит, сколько действует, что в нём смотреть? (→ *пробел по муниципалитету*)
6. [А] Как на практике вы выявляете, что с объектом что-то не так (скрытые обременения, долги, спорные наследники)?
7. [А] Наши три категории — обычная купля-продажа / наследство / prescripción: какая доля сделок в каждой и где чаще всего проблемы?

С. Наследство и представительство

8. [А] Как проходит продажа наследственной недвижимости — что такое posesión efectiva, что проверять, каков риск «непойманного» наследника?

9. **[А]** Продажа по доверенности (apoderado / representante legal) — как проверить пределы полномочий?

D. Приобретательная давность (prescripción)

10. **[А]** Реально ли купить объект «на владении» без sentencia? Сколько идёт juicio de prescripción, сколько стоит? (→ *методичка категорий, кат. 3*)

E. Удалённый / диаспорный покупатель (ядро модели)

11. **[оба]** Покупатель за границей: как оформить poder, нужна ли апостиль/легализация, можно ли всю сделку провести через apoderado?
12. **[оба]** Можно ли подписывать удалённо (firma electrónica, консульство)?

F. Деньги и AML

13. **[оба]** Как легально проходит оплата в сделке — перевод, cheque de gerencia? Что с наличными $\geq \$10k$ **на практике**? (→ *сегмент Каньяр, банк идей A2*)
14. **[А]** Escrow / fideicomiso inmobiliario для недвижимости — реально используется? Как устроено, сколько стоит? (→ *решает проблему налички, банк идей E2*)
15. **[А]** Для агентства как **sujeto obligado**: что реально требует UAFE — регистрация, офицер комплаенса, отчётность? Насколько это тяжело в деньгах/времени?

G. Для нас как агентства

16. **[А]** Какие договоры мы (агентство) должны подписывать с клиентом/собственником, чтобы защитить комиссию и себя юридически?

★ БЛОК 3 — Архитектор / кадастровый специалист (ГЛАВНЫЙ УПОР)

 **Что закрываем: стоимость/сроки línea de fábrica, IPRUS, avalúo catastral** (отложенный пробел); **экономика лотизации** (банк идей B1, подтвердить полевые \$65k/3мес); **build-to-suit** (B2); наш **узкий каталог «8+ этажей»**; и критично — **кадастровая база для ст. 17** (потолок аренды давит доходность).

A. Разрешения и стоимость (муниципалитет)

1. Línea de fábrica, IPRUS, uso de suelo — что это, где получить, сколько стоит и сколько времени каждое? (→ *пробел по муниципалитету*)
2. Как узнать, сколько этажей можно строить на конкретном участке? Где в Куэнке зоны с разрешением на **8+ этажей**? (→ *наш узкий каталог*)

В. Кадастр и оценка

3. Avalúo catastral vs рыночная стоимость — насколько расходятся и как считается кадастровая? (→ **КРИТИЧНО**: *потолок аренды по ст. 17 = 1/12 от 10% кадастра*)
4. Делаете ли официальные avalúos (peritaje)? Сколько стоит, сколько времени? (→ *perito, возможно через DORATA*)
5. Reavalúo catastral — когда нужен, как заказать?

С. Лотизация (разделение участков) (B1)

6. Как проходит división / lotización участка на лоты: шаги, сроки, стоимость?
7. Какой минимальный размер лота, какие требования (дороги, коммуникации, отступы)?
8. Что **чаще всего тормозит** одобрение муниципалитета по лотизации?

D. Propiedad horizontal

9. Как оформляется propiedad horizontal (квартиры/кондоминиум): что нужно, сроки, стоимость?

Е. Стройка под аренду (build-to-suit) (B2)

10. Простое коммерческое помещение (металлокаркас + сэндвич-панель): реальная стоимость за м² и сроки стройки?
11. Какие разрешения нужны под коммерческую постройку у дороги?

Г. Ремонт под флиппинг

12. Разрешения на реконструкцию/ремонт объекта — что требует разрешения, что можно без него?

Блок 4 — Оператор аренды / property manager

🎯 **Что закрываем:** это закрывает **Вопрос №1** из реестра слепых зон («что такое 8–10% доходности») + подтверждает, существует ли услуга «управление под ключ» — **вторая половина нашего оффера**.

1. Какие **реальные ставки аренды** в Куэнке по районам — долгосрочная и меблированная/краткосрочная? За м² или за объект?
2. Реальная **заполняемость** краткосрочной аренды (Airbnb) по месяцам — высокий/низкий сезон?
3. Из арендной платы что съедается (комиссии, простои, ремонт, налоги, коммуналка) и что остаётся **чистыми**? (→ *чистая vs грязная доходность*)

4. Какую доходность реально получают инвесторы — назовите диапазон в % и **как считаете** (на вложенное или на стоимость объекта)? (→ *cap rate vs cash-on-cash*)
 5. Существует ли в Куэнке услуга «управление под ключ»? Кто оказывает, сколько берёт (% от аренды)?
 6. Что чаще всего идёт не так с арендаторами? Как их отбираете?
 7. Сколько стоит обставить квартиру под сдачу и окупается ли это повышенной ставкой?
 8. Потолок аренды (ст. 17, от кадастра) — реально ли ограничивает вас? Как легально обходят (меблированная, краткосрочная)?
-

Блок 5 — Трафик Meta (маркетолог недвижимости)

 **Что закрываем:** это наш **единственный канал**, а знаний по рекламе недвижимости в Эквадоре у нас ноль.

1. Какая аудитория лучше всего реагирует на рекламу недвижимости в Meta в Эквадоре?
 2. Сколько стоит **лид** (заявка) на недвижимость в Instagram/Facebook здесь (CPL)? Какой CPM?
 3. Какие креативы/форматы работают — видео, карусель, рилс? Заходят ли **3D-туры** в рекламе?
 4. Как выглядит рабочая воронка: реклама → лид-магнит → что дальше?
 5. Лид-магнит «подборка объектов / инвест-разбор» — запускали такое? Как конвертит?
 6. Какой бюджет нужен на старте для первых заявок и через сколько дней они пошли?
 7. Работает ли реклама на удалённого/зарубежного покупателя (диаспора)? Как таргетировать?
-

Блок 6 — Фото/видео + 3D-туры

 **Что закрываем:** это наш **дифференциатор** (конвертер = 3D-тур + видео), нужна реальная стоимость и подрядчики.

1. Сколько стоит профессиональная съёмка объекта (фото + видео) в Куэнке?
2. Делаете ли виртуальные 3D-туры (Matterport и аналоги)? Стоимость за объект, сроки?
3. Что реально повышает отклик — дрон, видео-обход, 3D-тур? Есть ли у вас замеры/статистика?
4. Можно ли делать туры так, чтобы удалённый покупатель «прошёл» квартиру не приезжая?

5. Отдаёте формат для встройки на сайт/микросайт (embed)?

Блок 7 — Ипотечный консультант (asesor de crédito)

🎯 **Что закрываем:** структурирование сделки с плечом и условия для иностранцев/диаспоры (банки объехали, но это отдельная компетенция).

1. Как реально собирается ипотечная сделка под инвестора **с плечом** — шаги, сроки?
 2. Условия для **иностранца/нерезидента** и для **диаспоры** (эквадорец за границей) — что доступно? (→ *Crédito Migrantes, apoderado*)
 3. Какой % клиентов реально одобряют и что чаще всего **рубит** заявку?
 4. Сверх ставки — полная стоимость (SOLCA, страховки, gastos legales): сколько в реальных деньгах на типичной сделке?
 5. Реферальные программы банков для агентств — кто платит, сколько, как оформить? (→ у нас подтверждён только *Mutualista*)
-

Блок 8 — Perito valuador acreditado

🎯 **Что закрываем:** методика официального avalúo + авторитет нашей «Карты стоимости».

1. Как строится официальный avalúo — метод, что влияет на стоимость? Цена, сроки?
 2. Принимают ли банки внешнего аккредитованного perito или только свой пул?
 3. Как получить аккредитацию perito (на будущее — департамент Avalúos y Datos)?
 4. Насколько ваша оценка расходится с ценой реальной сделки и с кадастром?
-

Блок 9 — Бухгалтер (Contador CPA)

🎯 **Что закрываем:** налоговая сторона (RUC, IVA, налогообложение комиссий/аренды/флиппинга).

1. RUC для ИП → SAS: что оформлять, какая отчётность, стоимость бухгалтера в месяц?
 2. IVA 15% на аренду и на комиссию — кто платит, как считается?
 3. Как облагается комиссия с продажи, доход от аренды, доход от флиппинга?
 4. Что с налогами при работе с зарубежным партнёром/клиентом (Канада)?
-

🌀 **Что закрываем:** специфика коммерции и работа с сетями-арендаторами (актуально ближе к Фазе 2).

1. Как устроена аренда/продажа коммерции — ставки за м² по зонам Куэнки?
 2. Как выходят на сети-арендаторов (TuTi, Tía, аптеки) — говорят с франчайзи или с корпорацией?
 3. Пре-лизинг (сначала договор с сетью, потом стройка) — реально работает?
 4. Потолок ст. 17 для коммерции — как влияет на арендный бизнес?
-

Блок 11 — Корредор участков + топограф

🌀 **Что закрываем:** специфика земли, границы, риски (в т.ч. сегмент Каньяр).

1. Что проверять на участке до покупки (границы, доступ, коммуникации, риски)?
 2. Топографическая съёмка — стоимость, сроки?
 3. Спрос на участки в Куэнке/Каньяре — кто покупает и под что?
 4. Риски с участками (самозахват, спорные границы, prescripción)?
-

► Vega — три заметки, чтобы Шаг 3 сработал

1. **Отдельный трек — интервью с реальными инвесторами (настоящий CustDev ЦА).** Эксперты выше дают знание *рынка*. Но чтобы закрыть слепую зону «средний инвестор — резидент или чисто удалённый?» и подтвердить корневую боль — нужно поговорить и с **2–3 живыми инвесторами** (не экспертами): что их пугает, где искали, чему верят. Это дополняющий, не заменяющий блок.
2. **Порядок выхода.** Начинать с ★ **трёх + оператора аренды** — они разблокируют документ 03 (сделки), документ 04 (экономика) и Вопрос №1 (доходность). Остальные — по мере надобности.
3. **Куда складывать ответы:** Блок 1 → 03 + 05 · Блок 2 → 03 + 01 · Блок 3 → банк идей B1/B2 + муниципалитет · Блок 4/7 → 04 · остальное — в профильные документы.

Журнал версий

- **v0.1** — первый опросник Шага 3: универсальный блок + 11 специалистов, привязка каждого блока к пробелам в знаниях, глубокий упор на 3 (агент / адвокат-нотариус / архитектор-кадастр); отдельная заметка про CustDev живых инвесторов.