Покупатели зарубежной **недвижимости** решили поделиться своими курьезными историями. В результате получился ТОП-5 самых забавных случаев, которые произошли во время покупки недвижимости за рубежом.

Несмотря на мировой финансовый кризис, россияне остаются активными игроками на **р ынке недвижимости**

десятков стран.

Покупка недвижимости

за рубежом — серьезный процесс, но иногда и здесь происходят смешные ситуации, которыми поделилось международное агентство недвижимости Gordon Rock.

1. Трудности Перевода

Покупатель из России выбирал дом во Флориде. После двух дней просмотров клиент остановил свой выбор на одном доме, который и зарезервировал, внеся небольшой депозит. Россиянина спросили, является ли он «Cash Buyer». Покупатель подтвердил, что он - Cash Buyer. На следующий день клиент пришел и принес барсетку с наличными, чем поверг в шок и продавца **недвижимости**, и брокера.

Оказывается, россиянин подумал, что ему нужно оплатить **покупку недвижимости** наличными, так как «cash» переводится как «наличные». Но на самом деле термин «Cash Buyer» применяется для тех покупателей

недвижимости

, которым не требуется ипотека от банка. В итоге незадачливого клиента отправили в банк, где он и внес деньги на счет.

2. Шок - это по-нашему

Российская покупательница решила сделать мужу сюрприз и вылетела в Черногорию, чтобы приобрести недорогие **апартаменты** в преддверии юбилея совместной жизни. После покупки квартиры клиентка, зная, что ее муж - большой поклонник автомобилей, попросила управляющую компанию в виде «бонуса» предоставить в аренду на день их с мужем приезда спортивный автомобиль премиум-класса, который должен стоять на парковке у дома и ждать их прибытия.

В день приезда у мужа произошел «двойной шок». Сначала он был приятно удивлен, узнав, что теперь у их семьи есть **квартира** в Черногории. Но настоящий сердечный приступ россиян чуть не заработал, когда увидел шикарный автомобиль на парковке у дома. Ведь шокированный муж испугался, что автомобиль жена также приобрела ... на деньги, которые он планировал инвестировать в бизнес. К счастью, клиент отделался легким испугом, а пара в итоге регулярно отдыхает в Черногории.

3. Знай наших

При обращении в швейцарское агентство недвижимости клиентка из России оставила заявку на подбор **элитной недвижимости**. В конце разговора **риэлтор** хотел уточнить телефон для связи с клиенткой, спросив: «Какой у Вас телефон?» На что получил закономерный ответ: «Vertu». Конечно, после уточнения вопроса клиентка поняла, что нужно было сообщить лишь номер своего мобильного телефона.

4. Футы - не метры

Россиянин хотел **снять квартиру в аренду** в центре Лондона в минимальном бюджете. Получив от одного из местных

аге

нтств недвижимости

предложение, клиент забыл, что в Англии используется другая система измерений, и упустил из вида, что площадь предложенной квартиры - 75 квадратных футов, а не 75 квадратных метров.

Клиент вылетел в Лондон, но был очень удивлен, когда на самом деле увидел самую маленькую квартиру, которую когда-либо видел - площадью всего 6.8 квадратных метра ... что как раз и равно 75 квадратным футам.

5. Меняю Берендеевку на Лас Вегас

Клиент обратился в **агентство недвижимости** с вопросом о том, сможет ли он обменять старый небольшой дом в одной из деревень центральной России на небольшой дом в США - где-нибудь недалеко от Лас Вегаса. Удивительно, но финансовый кризис на рынке недвижимости США предоставил такие возможности.

Конечно, желающего обменять недвижимость под Лас Вегасом на **дом** в российской глубинке не нашлось, но, продав деревенский дом за 3 000 долларов, клиент смог приобрести на аукционе один из залоговых домов по цене 2 000 долларов в одном из заброшенных районов Невады.

Источник: SV Development.