Готов ли объект к аукциону: карта условий и календарь показов

Проверьте готовность процесса до объявления даты: от задачи собственника до сравнения предложений.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Две учебные квартиры, шесть шагов подготовки, календарь с зависимостями, таблица предложений и запасной сценарий. Отдельный PDF — 18 проверок перед стартом и рабочий лист.

Авторская карта подготовки Нейросистемы риелтора. Не заменяет обучение конкретному методу, правила процедуры или юридические документы. Цена и срок продажи не гарантируются. Все примеры учебные.

Какие условия уже готовы

Рассматриваете аукционный формат и хотите понять, что нужно подготовить. Сначала заполните карту условий; только затем согласовывайте внешние обещания.

Условие	Квартира А: учебный пример	Квартира Б: учебный пример
Задача	Намерение продавать подтверждено	Участники не согласовали решение
Доступ	Два окна и ответственный	График проживающих неизвестен
Описание	Сведения актуальны	Фото устарели
Следующий шаг	Готовить согласованный план	Сначала устранить пробелы

Что открыть перед выбором формата

• Сохраните задачу собственника его словами и список решений, которые нужно согласовать с участниками.

• Соберите актуальные сведения, изображения и сопоставимые предложения с датой наблюдения.

• Проверьте доступ, ответственного и время подготовки объекта.

• Откройте согласованные условия работы и документы по выбранному порядку продажи.

Проверьте основания плана

1. Уточните задачу и участников

Разберите, что означает просьба продать быстрее: известная дата переезда, выбранное жильё или желание уменьшить неопределённость. Запишите, кто принимает какие решения. Не считайте срочность согласием на любые условия. Отдельно сохраните вопросы, которые ещё предстоит согласовать.

Готово: Понятны задача, участники и открытые решения.

Не делайте так: Предложить формат, не разобрав ограничения собственника.

2. Проверьте смысл цифр и текста

Если в плане есть разные цены, укажите значение каждой и основание её использования. Сверьте, как эти условия объясняются покупателю. Рекламная сумма не должна создавать ложное представление о доступной покупке. До публикации согласуйте текст и порядок действий с собственником.

Готово: Владелец и агент одинаково понимают условия; текст им соответствует.

Не делайте так: Подменить ожидание продавца ценой из привлекательного объявления.

3. Соберите основания для подготовки

Проверьте актуальность описания и возможность показов. Сопоставимые объявления используйте с объяснением различий. Они показывают предложение, а не гарантированный спрос. По квартире Б сначала решают вопросы доступа и участников; по А можно готовить следующий согласованный этап.

Готово: У каждого обязательного условия есть подтверждение либо явный пробел.

Не делайте так: Компенсировать отсутствие доступа более яркой рекламой.

Отделите подтверждения от обещаний

Организуйте процесс и сравнение

4. Постройте календарь зависимостей

Сначала исходные данные и согласования, затем подготовка материалов и подтверждение доступа. Дату внешнего мероприятия сообщайте после проверки этих условий. Назначьте ответственного за изменения и места обновления информации. Резервное окно тоже должно быть реальным.

Готово: Каждой публичной дате предшествуют необходимые подтверждения.

Не делайте так: Объявить показ раньше, чем определены доступ и ответственный.

5. Запишите предложения одинаково

Для каждого обращения сохраните сумму, способ расчёта, сроки, дополнительные условия и неизвестное. Сумма сама по себе не определяет лучший вариант. Не усиливайте формулировки: «обсуждает финансирование» не означает одобрение. Используйте только реальные сведения участников.

Готово: Предложения сопоставимы по полям, пробелы не скрыты.

Не делайте так: Дорисовать конкурента или его цену ради давления на покупателя.

6. Выберите действие по фактическому этапу

Разделите обращения, записи, состоявшиеся показы и предложения. Если интерес слабый, найдите место потери. Согласуйте одно изменение: описание, доступ, уточнение условий или пересмотр формата. Запишите дату проверки. Не продолжайте обещания, для которых нет оснований.

Готово: Есть наблюдение, согласованный шаг и запасной сценарий.

Не делайте так: Объяснить любую проблему ценой и автоматически увеличить рекламу.

Согласуйте действие и резерв

Цена — только одно из условий

Три предложения ниже вымышлены для упражнения. Они не являются офертами и не позволяют выбрать покупателя без уточнения условий.

Код	Сумма	Условие	Следующий вопрос
А	10 млн ₽	Сроки не уточнены	Какой порядок и срок?
Б	9,8 млн ₽	Назван срок, нужна проверка	Чем подтверждается готовность?
В	10,1 млн ₽	Сначала продажа другого жилья	На каком этапе эта продажа?

Высокая сумма не отменяет условий. Вначале уточните сравнимые параметры, затем представьте собственнику факты и открытые вопросы. Таблица не выбирает победителя за него.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Восемь покупателей участвуют	Восемь записались, пять пришли, два передали предложения. Это разные события.
Объект точно продадим за неделю	Согласованы подготовительные действия и окна показов. Срок сделки неизвестен.

Выберите шаг по наблюдаемому этапу

Наблюдение	Уместное действие	Что проверить
Не согласован доступ	Уточнить окна и ответственного	Реальную выполнимость
Нет обращений	Разобрать видимость и описание	Где и что увидел читатель
Записались, не пришли	Проверить подтверждения и доступ	Причину по ответам людей
Предложения с пробелами	Собрать недостающие условия	Сопоставимость вариантов

Уточните перед решением

1. Какое условие пока мешает объявить дату?
2. Какие цифры подтверждены, а какие являются ожиданиями?
3. Что изменим, если нужный этап не состоится?

18 проверок перед объявлением даты

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

Условия до старта

- [ ] **Задача.** Сохранена словами собственника. Если нет: уточните смысл срочности.
- [ ] **Участники.** Понятны нужные согласования. Если нет: опишите решения.
- [ ] **Формат.** Порядок действий объяснён. Если нет: уберите двусмысленность.
- [ ] **Цифры.** Значения не смешаны. Если нет: подпишите каждую сумму.
- [ ] **Описание.** Сведения актуальны. Если нет: обновите материалы.
- [ ] **Сравнение.** Различия объектов отмечены. Если нет: пересмотрите выборку.

Календарь и показы

- [ ] **Доступ.** Время подтверждено. Если нет: согласуйте окно.
- [ ] **Ответственный.** Назван участник. Если нет: назначьте роль.
- [ ] **Подготовка.** Завершится до показа. Если нет: проверьте зависимости.
- [ ] **Объявление.** Совпадает с условиями. Если нет: исправьте текст.
- [ ] **Изменения.** Есть порядок уведомления. Если нет: соберите список обновлений.
- [ ] **Резерв.** Он выполним. Если нет: не придумывайте новое окно.

Предложения и результат

- [ ] **Реальность.** Записаны настоящие ответы. Если нет: уберите домыслы.
- [ ] **Единые поля.** Суммы и условия сопоставимы. Если нет: уточните параметры.
- [ ] **Неизвестное.** Отмечено прямо. Если нет: сохраните вопросы.
- [ ] **События.** Записи отделены от показов. Если нет: разделите счётчики.
- [ ] **Решение.** Согласовано с собственником. Если нет: представьте факты.
- [ ] **Новый шаг.** Есть основание и дата проверки. Если нет: пересмотрите план.

Карта готовности объекта

До объявления даты проверьте задачу, сведения, порядок продажи, доступ и ответственного. Не превращайте отсутствие ответа в согласие.

Код объекта: _____ Дата: _____

Условие	Подтверждение / дата	Что неизвестно	Кто уточнит / срок

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Таблица предложений и вопросов

Используйте обезличенные коды. Условия запишите так, как их сообщил участник. Не выбирайте автоматически самое высокое число.

Код предложения	Сумма / условия	Подтверждение	Следующий вопрос

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Нет ясного доступа. Не объявляйте неподтверждённое время.

Разные смыслы цены. Уточните текст и условия.

Высокая сумма без деталей. Соберите остальные параметры.

Просмотры названы спросом. Разделите наблюдаемые события.

Нет резервного решения. Согласуйте порядок пересмотра.

Согласуйте следующий шаг

Обсуждение следующего этапа

«Сейчас подтверждено [условие], а для следующего этапа нужно уточнить [пробел]. Предлагаю [действие] до [согласованный срок]. Если условие не подтвердится, обсудим [реальный запасной вариант]. Какие ограничения нужно учесть?»

Первое действие после чтения

Заполните карту одной квартиры до объявления даты. Выделите условия без подтверждения и согласуйте, кто их уточнит. После этого вернитесь к выбору формата продажи.

Кто согласует план: _____

Когда перепроверить условия: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Сложно организовать путь покупателя?

Диагностическая карта для риелтора поможет описать источники обращений и дальнейшую работу с клиентами. Найдите этап, которому не хватает понятного действия.

Пройти диагностическую карту →

Подготовлено 26.09.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

Академия Александра Санкина: публичное описание тем о ценах, показах и календаре

Календарь подготовки и резерв

Учебная последовательность. Дни приведены для наглядности и не задают срок продажи. Перенос зависимости меняет последующие действия.

Этап	Действие	Условие продолжения
Понедельник	Сверить данные, участников и задачу	Открытые вопросы перечислены
Вторник	Подготовить описание и изображения	Сведения подтверждены
Среда	Согласовать окна и ответственного	Доступ действительно возможен
После подтверждения	Сообщить порядок и время	Текст совпадает с условиями
Перед показом	Проверить изменения и готовность	Участники знают актуальный план
После показов	Собрать вопросы и предложения	События записаны раздельно

Если доступ отменён

Снимите прежнее обещание времени, сообщите записавшимся и обновите места размещения информации. Предлагайте только подтверждённые варианты.

Если предложений нет

Сначала разберите этапы: видимость, обращения, записи, посещения и вопросы. Выберите одно обоснованное изменение с собственником.

Две квартиры: решение по этапу

Заполненная карта для учебного разбора. Готовность может измениться после нового ответа или отмены договорённости.

Вопрос	Квартира А	Квартира Б
Намерение	Подтверждено	Согласование участников открыто
Доступ	Два согласованных окна	График проживающих неизвестен
Описание	Обновлено	Фотографии устарели
Порядок	Можно обсуждать конкретный план	Сначала собрать условия
Решение сейчас	Готовить согласованный этап	Уточнить препятствия
Что не обещаем	Конкуренцию и цену сделки	Дату показа до подтверждения

Вопрос собственнику

«Чтобы объявить время, нужно подтвердить доступ и порядок дальнейших действий. Что уже определено, а какое решение ещё обсуждается? Предлагаю сначала закрыть эти вопросы и затем согласовать календарь».

Проверка таблицы с ИИ

Передайте обезличенные записи и попросите выделить факт, исходную фразу и неизвестное. Запретите выбирать лучший вариант и добавлять согласия. Каждый вывод сверьте вручную.