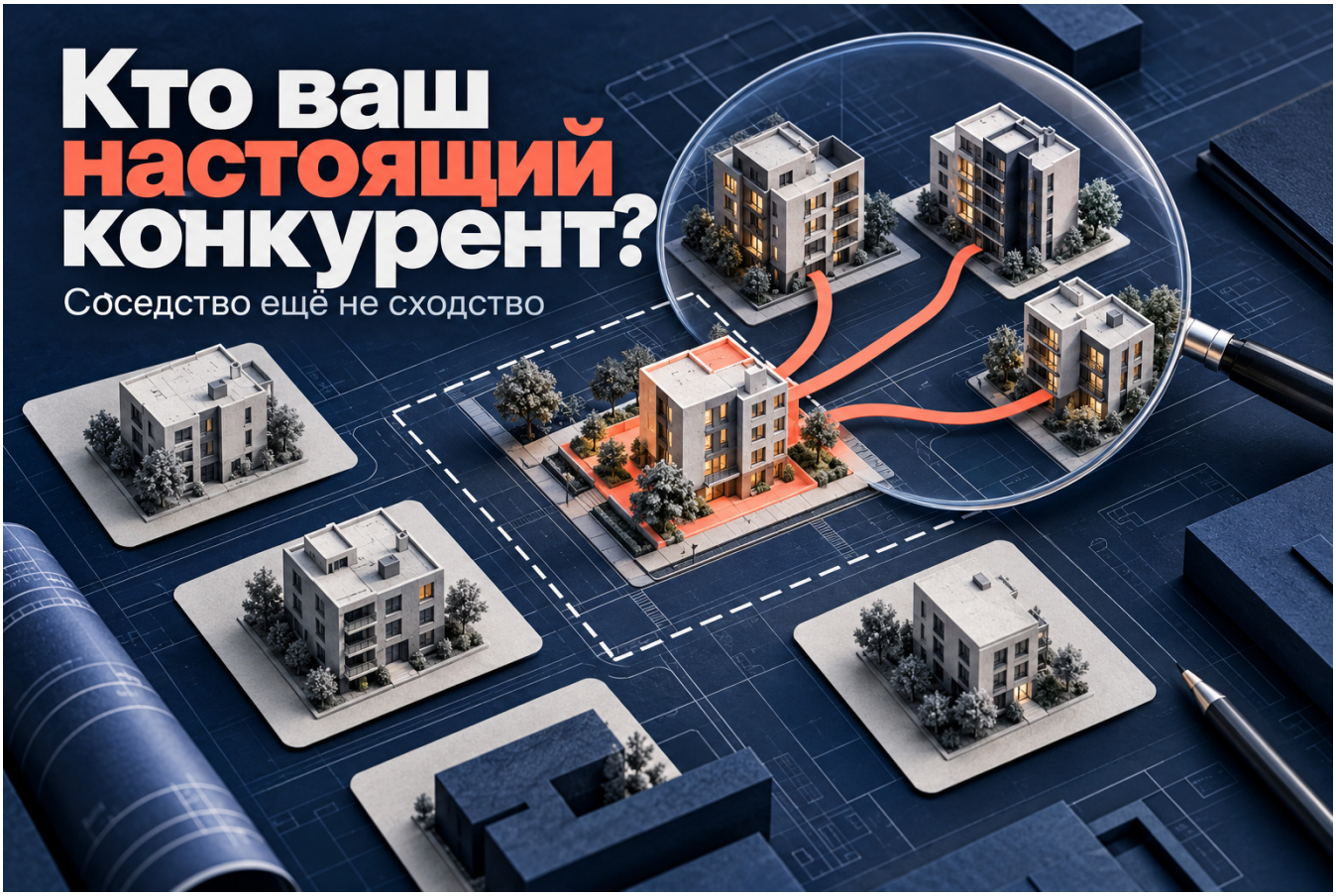
Не все соседи конкуренты

Карта альтернатив с причинами включения, учебной классификацией и листом решения собственника.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

Карта выбора, а не случайные аналоги

Рабочий инструмент предназначен риелтору, который хочет объяснить собственнику конкурентную среду конкретного объекта. Вы подготовите четыре группы альтернатив, причины классификации, вопросы по спорным данным и решение для следующей встречи. Гайд не является отчётом об оценке стоимости.

Результат	Зачем он нужен
Паспорт задачи покупателя	Понять, какие предложения способны заменить наш объект
Карта четырёх групп	Не смешать прямую альтернативу с компромиссом
Журнал неизвестного	Не выдавать предположения за характеристики
Лист решения продавца	Перевести наблюдение в согласованное действие

Сначала сформулируйте задачу без стереотипного портрета человека. Пример: покупателю нужны две изолированные комнаты, возможность въехать без капитального ремонта и согласованный маршрут. Это проверяемые условия, в отличие от предположения «объект для успешной молодой семьи».

Как использовать
Пройдите учебную карту, затем заполните рабочие листы по своему объекту. Классификация является рабочим выводом при указанных условиях, а не постоянным свойством квартиры.

Паспорт задачи и границы сравнения

Вопрос	Учебный ответ	Что проверить в работе
Что покупатель должен получить?	Две изолированные комнаты	Подтверждён ли такой запрос обращениями
Какое состояние допустимо?	Без капитального ремонта	Что именно люди считают капитальными работами
Как важен адрес?	Подходит согласованный маршрут	Реальный путь и время
Какой тип предложения?	Целая квартира	Не доля и не объект иного назначения
Какие условия неизвестны?	Срок освобождения части вариантов	Подтверждение и источник
Что можно обсуждать?	Компромисс по отделке	Готовность конкретного покупателя, не догадка агента

Задача может быть гипотезой до появления достаточных наблюдений. Подпишите её статус и не представляйте как доказанный портрет всех покупателей. Корректируйте после реальных вопросов и обратной связи, сохраняя старую версию.

До просмотра цены
Согласуйте правила включения. Если объект дорогой, это не делает его хорошим аналогом. Если дешёвый, сначала проверьте состав предложения, а не исключайте неудобную строку.

Четыре группы с понятным основанием

Группа	Условие	Что делать
Прямой конкурент	Подтверждены обязательные условия выбранной задачи	Сравнить реальные отличия предложения
С компромиссом	Есть известное отступление от важного предпочтения	Показать цену и содержание компромисса
Вне задачи	Не совпадает обязательный тип или условие	Сохранить причину исключения
Нужно уточнить	Нет данных по обязательному параметру	Назначить вопрос и источник проверки

Неизвестность отличается от недостатка. Если у варианта нет сведений о сроке освобождения, вы пока не знаете, подходит ли он задаче. Не пишите «долгая передача», если это только предположение. Аналогично отсутствие фотографии санузла не доказывает необходимость ремонта.

Не заменяйте основание суммой субъективных баллов. Для рабочего сравнения полезнее строка «отделка показана, состав цены неизвестен», чем оценка «7,8 из 10». Числовая шкала имеет смысл только с заранее определёнными измерениями, которых в этом инструменте нет.

Условие пересмотра
Как только спорный параметр подтверждён, перенесите объект в подходящую группу и сохраните дату. Нельзя оставлять его в группе проверки просто потому, что так удобнее выглядит отчёт.

Заполненная учебная карта

Продаваемый объект: две изолированные комнаты, готовая отделка, подходящий маршрут. Все пять предложений, характеристики и суммы ниже вымышлены и не описывают текущий рынок.

Объект / цена	Известное отличие	Группа
А / 10,2 млн	Похож, срок освобождения неизвестен	Нужно уточнить
Б / 9,4 млн	Требуется капитальный ремонт	С компромиссом
В / 10,6 млн	Обязательные условия подтверждены	Прямой конкурент
Г / 8,7 млн	Продаётся доля	Вне задачи
Д / 11,1 млн	Дальше, но маршрут потенциально подходит	Нужно уточнить

Карта показывает не среднее арифметическое пяти цен, а логику выбора. Сейчас подтверждён один прямой конкурент. Это ограничение, а не основание заявить, что у нашей квартиры почти нет конкуренции во всём городе. Другие предложения могут оказаться релевантными после проверки или расширения задачи.

Контрольный вопрос	Ответ по примеру
Какая цена подтверждает сделку?	Никакая, это цены предложения
Можно считать А прямым конкурентом?	После проверки обязательного срока
Почему Г не учитывается?	Доля не решает задачу покупки целой квартиры
Почему Д не исключён по расстоянию?	Важен маршрут, а не радиус сам по себе

Проверка количества
Одна прямая альтернатива, одна с компромиссом, две для уточнения и одно исключение. Итого пять учебных объектов.

Журнал уточнений вместо догадок

Неизвестное	Нейтральный вопрос	Критерий ответа
Состав цены	Что входит в указанную сумму?	Получено описание состава, записан источник
Состояние	Какие работы проведены и что требует ремонта?	Отделены видимые признаки и слова источника
Освобождение	Какие сроки и условия передачи обсуждаются?	Нет подмены предположением агента
Маршрут	Подходит ли реальный путь выбранной задаче?	Проверено нужное время и способ передвижения
Статус публикации	Доступно ли предложение на дату проверки?	Записана дата без вывода о совершённой продаже

Используйте публичные документы и допустимое профессиональное уточнение. Не изображайте готового покупателя ради чужих внутренних сведений. Если получить подтверждение не удалось, сохраните неизвестность и покажите, как она ограничивает ваш вывод.

Слабое подтверждение
Фраза «всё нормально» не отвечает на конкретный вопрос. Запишите, что именно было подтверждено. Если источник сообщил только мнение, не оформляйте его как установленную характеристику.

Пограничные объекты полезно оставлять в отдельном приложении. Они показывают диапазон компромиссов, но не должны незаметно влиять на вывод о прямых альтернативах.

Задание нейросети для разбора карты

Готовое задание
Используй только предоставленные строки и паспорт задачи. Для каждого объекта выбери группу: прямой конкурент; с компромиссом; вне задачи; нужно уточнить. Укажи правило и исходный фрагмент, на котором основано решение. Не заполняй неизвестные параметры. Не рассчитывай цену продажи, стоимость ремонта и мотивацию владельца. Верни список вопросов, которые могут изменить классификацию.

Тест	Что должен показать ответ
Объект А	Неизвестный срок не подтверждён
Объект Б	Ремонт указан как компромисс, его стоимость не выдумана
Объект В	Есть объяснение соответствия обязательным условиям
Объект Г	Доля не объединена с целыми квартирами
Объект Д	Расстояние не заменяет проверку маршрута

Самостоятельно проверьте все пять решений. Если модель выдала правильную группу, но неверное основание, ответ тоже требует исправления. Именно основание понадобится в разговоре с собственником. Разделяйте успешную классификацию учебного примера и качество работы на новых данных.

Подготовка данных
Коды объектов, публичные характеристики и источник достаточны для упражнения. Не передавайте персональные контакты владельцев и закрытые заметки, не нужные для классификации.

Решение после сравнения

После карты не обязательно менять цену. Иногда выясняется, что важное условие вашего предложения не раскрыто: состав мебели, время освобождения или подтверждённое состояние. Начните с исправления конкретного разрыва между реальным объектом и тем, что видит покупатель.

Наблюдение	Авторское предложение действия	Как проверить результат
У конкурента понятен срок передачи	Согласовать и явно раскрыть наш срок	Отмечать повторные вопросы по этому условию
По ремонту есть неизвестное	Подготовить факты о состоянии	Читатель отличает проведённые работы от обещаний
Есть более дешёвая альтернатива с компромиссом	Показать содержание компромисса без давления	Клиент понимает, чем различаются задачи
Наше предложение отличается по условиям	Обсудить с владельцем доступные изменения	Сохранено явное решение и дата

Реплика собственнику
Мы нашли одну подтверждённую прямую альтернативу и несколько вариантов, по которым нужны уточнения. Предлагаю сначала закрыть неизвестные условия и показать подтверждённые отличия нашего объекта. После этого обсудим, требуется ли менять предложение.

Цена предложения не становится рыночной стоимостью после усреднения. Для задачи, требующей формальной оценки, обратитесь к соответствующему специалисту. Эта карта нужна для прозрачного рабочего обсуждения и не выдаёт заключение оценщика.

Моя карта конкурентов

Наш объект, код: _____. Версия и дата: _____. Задача покупателя: _____. Обязательные условия: _____.

Код и источник	Совпадение / отличие	Группа	Что ещё проверить

Объекты вне задачи и причины: _____. Какие фильтры менялись и почему: _____.

Правило заполнения
Одна причина должна объяснять одно решение. Если группа зависит от неизвестного параметра, укажите его, а не ставьте наиболее удобный статус.

Лист разговора с собственником

Подтверждённый факт	Значение для выбора	Предлагаемое действие

Что собственник согласовал: _____. Что пока не согласовано: _____. Исполнитель и дата следующей проверки: _____.

Перед отправкой
Уберите категоричные оценки без источника. Убедитесь, что собственник видит причины исключений, неизвестные сведения и границы набора. Не оставляйте только дорогие варианты, чтобы поддержать желаемую цену.

Авторские группы, учебные объекты и формы разработаны Нейросистемой риелтора. Методический ориентир: RICS о различии сопоставимых данных и их источников. Документ не перенесён в российскую практику как обязательная правовая норма.

Источники и проверка

RICS: Comparable evidence in real estate valuation

RICS: действующая первая редакция документа