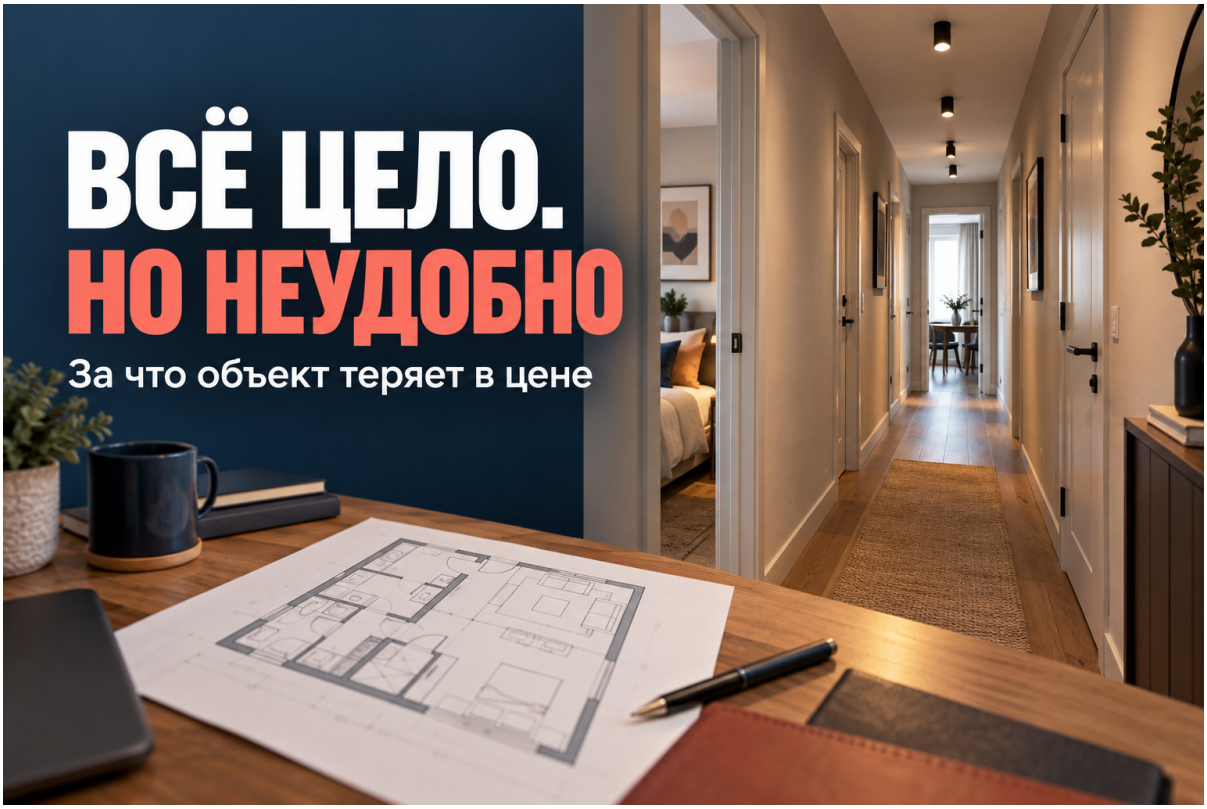
Не поломка, а ограничение: карта функции и стоимости изменения

Проверить, какую задачу не решает объект, и сравнить изменение, другой сценарий использования и альтернативную покупку.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карта функции, заполненное сравнение, полный бюджет и 18 проверок.

Рабочая карта риелтора не устанавливает размер обесценения и не разрешает перепланировку. Допустимость и технические решения проверяются отдельно. Все суммы учебные.

С чего начать

Объект целый и отремонтирован, но покупатели отмечают конкретные неудобства.

Признак	Какой вопрос	Следующий шаг
Протекает окно	Физическое состояние	Причина и устранение
Не подходит сценарий	Функциональное ограничение	Задача и варианты
Изменилось окружение	Внешний фактор	Влияние условий рынка

Подготовьте исходные данные

- Сценарий использования и обязательные потребности клиента.
- Актуальный план, размеры и фактическая конфигурация.
- Подтверждение ограничения, а не только эмоциональная оценка.
- Профессиональная проверка допустимости возможных изменений.
- Сопоставимые альтернативы, полный бюджет и сроки.

Соберите и сопоставьте факты

1. Опишите действие клиента

Запишите, что человек должен делать и что этому мешает. Разделите обязательное и желательное.

Готово: Есть конкретный сценарий, а не слово «устарело».

Не делайте так: Не выдавайте личный вкус одного человека за мнение всего рынка.

2. Разделите причины

Отметьте физический дефект, функциональное ограничение и внешние условия отдельно.

Готово: Каждой причине соответствует проверка.

Не делайте так: Не учитывайте один расход дважды под разными названиями.

3. Проверьте факт ограничения

Нанесите реальные размеры и маршруты на актуальный план; повторите сценарий на просмотре.

Готово: Известно, что мешает и чем это подтверждено.

Не делайте так: Эскиз не является проектом или разрешением на работы.

Что нужно получить перед продолжением

Примите и зафиксируйте решение

4. Сравните три варианта

Оставить и иначе использовать; изменить после проверки допустимости; выбрать другой объект.

Готово: Для каждого варианта есть условия и неизвестное.

Не делайте так: Не обещайте перенос стен или инженерии до проверки.

5. Соберите полный бюджет

Учтите работы, подготовку, сопутствующие расходы, простой и обоснованные риски. Неизвестные суммы выделите.

Готово: Видны состав и предел точности расчёта.

Не делайте так: Цена материалов не равна полным затратам.

6. Зафиксируйте решение

Назовите критерий выбора, ответственного и условие возврата к анализу. Для рыночного вывода нужны отдельные данные.

Готово: Клиент понимает следующий шаг.

Не делайте так: Отказы нескольких зрителей не дают универсального процента скидки.

Что проверить после выполнения

Заполненный пример

Вымышленное сравнение. Допустимость изменения ещё проверяется; цены альтернатив — предложения, не подтверждённые сделки.

Позиция	Сумма	Смысл
Квартира А	9 000 000 ₽	Цена предложения
Работы и оснащение	250 000 ₽	Предварительно
Проект и сопутствующее	50 000 ₽	Предварительно
Другие учтённые затраты	40 000 ₽	Требуют уточнения
Итого изменение	340 000 ₽	Не окончательная смета
Квартира Б	9 250 000 ₽	Нужная функция уже есть
Разница предложений	250 000 ₽	На 90 000 ₽ меньше изменения

Пример показывает вопрос для проверки, а не выбор за покупателя. Уточните полный состав различий, окончательные расходы и возможность работ.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Планировка плохая	Конкретной семье не подходит одновременная работа и отдых.
Переделаем без проблем	Сначала подтвердим допустимость и полный бюджет.
Красивый рендер решает вопрос	Покажем реальное состояние и отдельно обозначенную гипотезу.

Выберите действие по ситуации

Условие	Вариант	Что подтвердить
Задача решается без работ	Изменить использование	Реальные размеры и удобство
Нужны работы	Рассмотреть изменение	Допустимость, состав, срок
Работы неприемлемы	Сравнить другой объект	Все значимые различия
Не подходит одной аудитории	Проверить позиционирование	Другие сценарии спроса
Нет данных о цене эффекта	Не назначать процент	Сопоставимые основания

Уточните перед решением

1. Какое действие сейчас затруднено?
2. Насколько оно обязательно для клиента?
3. Что можно изменить и кем это подтверждено?
4. Какая альтернатива решает задачу с меньшими ограничениями?

18 проверок результата

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

Функция и факт

- [ ] **Уточнить пользователя.** Задача и сценарий. Не абстрактный покупатель.
- [ ] **Выделить обязательное.** Критерии выбора. Не вкус как необходимость.
- [ ] **Описать препятствие.** Конкретное действие. Не ярлык «устарело».
- [ ] **Разделить причины.** Физика, функция, окружение. Не общий список недостатков.
- [ ] **Сверить план.** Актуальная конфигурация. Не рекламная схема.
- [ ] **Проверить размеры.** Габариты и маршруты. Не только помещается на картинке.

Варианты и расходы

- [ ] **Рассмотреть использование.** Без строительных работ. Не сразу переделка.
- [ ] **Проверить допустимость.** Профильный ответ. Не обещание риелтора.
- [ ] **Уточнить состав.** Работы и восстановление. Не один вид материала.
- [ ] **Учесть сопутствующее.** Подготовка и простой. Не неполная смета.
- [ ] **Отметить неизвестное.** Поля для уточнения. Не нулевая стоимость.
- [ ] **Сравнить альтернативу.** Тот же сценарий. Не разные объекты без поправок.

Рыночный вывод

- [ ] **Собрать обратную связь.** Кто и что отметил. Не память о неудачном показе.
- [ ] **Проверить другие причины.** Цена, подача, условия. Не всё из-за планировки.
- [ ] **Разделить цены.** Предложения и сделки. Не снятие как продажа.
- [ ] **Исключить двойной счёт.** Где учтён расход. Не дефект дважды.
- [ ] **Обозначить визуализацию.** Гипотеза и допущения. Не существующая конфигурация.
- [ ] **Согласовать критерий.** Решение и следующий шаг. Не универсальная скидка.

Заполните свой рабочий лист

Запишите не менее одного варианта без работ и одной альтернативы, если они применимы.

Код задачи: _____ Дата: _____

Задача / препятствие / факт	Вариант / допустимость / источник	Расход / срок / неизвестное

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Вопросы, ответственность и сроки

Если вариант пока недопустим или не проверен, не включайте его в обещания покупателю.

Вариант и критерий выбора	Что подтвердить / специалист	Ответственный / срок / решение

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Один отказ объявлен рыночной нормой. Нужны другие данные.

Работы обещаны без проверки. Остановить обещание.

Рендер выдан за факт. Обозначить гипотезу.

Бюджет только из материалов. Раскрыть полный состав.

Один дефект вычтен дважды. Проверить расчёт.

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

Объект исправен, но проверим, подходит ли он вашему сценарию. Сравним текущее использование, допустимое изменение и альтернативный объект. По каждому варианту покажем расходы, ограничения и неизвестное.

Первое действие после чтения

Выберите одно неудобство и опишите действие, которому оно мешает. Затем заполните три варианта решения без назначения скидки.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Показываете ли вы ценность своего подбора?

Диагностика для риелтора поможет связать полезные сравнения с обращениями и последующими встречами.

Проверить путь от подбора к встрече →

Подготовлено 04.10.2026. ФСО V проверен 04.10.2026. Данные конкретного рынка и стоимость работ обновляйте для своей задачи.

ФСО V: функциональное, физическое и внешнее обесценение

Полный бюджет изменения

Пустое поле означает неизвестное, а не отсутствие расходов.

Группа	Что уточнить
Подготовка	Обмер, обследование, проект
Допустимость	Необходимые процедуры и условия
Исполнение	Работы, материалы, оснащение
Восстановление	Отделка и смежные элементы
Время	Простой и временное использование
Неопределённость	Причина риска и основание резерва

Экономическая разумность не следует из одной технической возможности. Сравнивайте все затраты с обоснованным эффектом и альтернативами.

Размер рыночного обесценения не равен автоматически смете. Для оценки нужны данные и соответствующий анализ.

Карточка обратной связи после показа

Факт отказа и объяснение его причины записывайте отдельно.

Поле	Пример записи
Сценарий	Двое работают из дома
Препятствие	Нет одновременной изоляции
Реакция	Клиент подтвердил обязательность
Альтернатива	Другой объект или проверяемое изменение
Другие причины	Цена и срок тоже обсуждались

Не направляйте нейросеть придумывать размеры и разрешения. Попросите её найти пропуски в вашей карте и сформулировать вопросы профильным специалистам.

Не публикуйте персональные обстоятельства клиента в кейсе. Учебный пример можно построить самостоятельно и обозначить его как вымышленный.