ЛИСТ ДЛЯ ВСТРЕЧИ / СТОРОНА 1

Сможете ли вы продать эту квартиру?

Один лист с двух сторон. Те же шесть пунктов, что в полном гайде.

- [ ] Назовите аудиторию: понятны возможные покупатели.
- [ ] Соберите альтернативы: место и состояние сопоставлены.
- [ ] Разделите цены: предложение не названо сделкой.
- [ ] Уточните вопросы: документы и состояние проверяются отдельно.
- [ ] Опишите выход: время, расходы и допущения видны.
- [ ] Сохраните источник: данные имеют дату и статус.

Если что-то не подтверждено

Ситуация	Следующее действие
Известны только цены объявлений	Не считать их ценами завершённых сделок.
Объект необычный	Уточнить подходящий сценарий покупателя.
Есть открытый вопрос по документам	Получить профильное объяснение.
Деньги могут понадобиться срочно	Составить отдельный сценарий времени и расходов.

Три вопроса до решения

01 **Насколько срочной может стать продажа?**

Результат: Есть задача для сценария.

02 **С чем он будет сравнивать предложение?**

Результат: Виден выбор у будущего покупателя.

03 **Какое подтверждение нужно до покупки?**

Результат: Есть конкретный следующий шаг.

Мой следующий шаг: _____

Кто проверит: _____ Когда: _____

ВАШ РИЕЛТОР

Имя: _____

Телефон / мессенджер: _____

Полный гайд содержит пояснения, пример и рабочую таблицу. Сверяйте изменившиеся факты и условия перед решением.