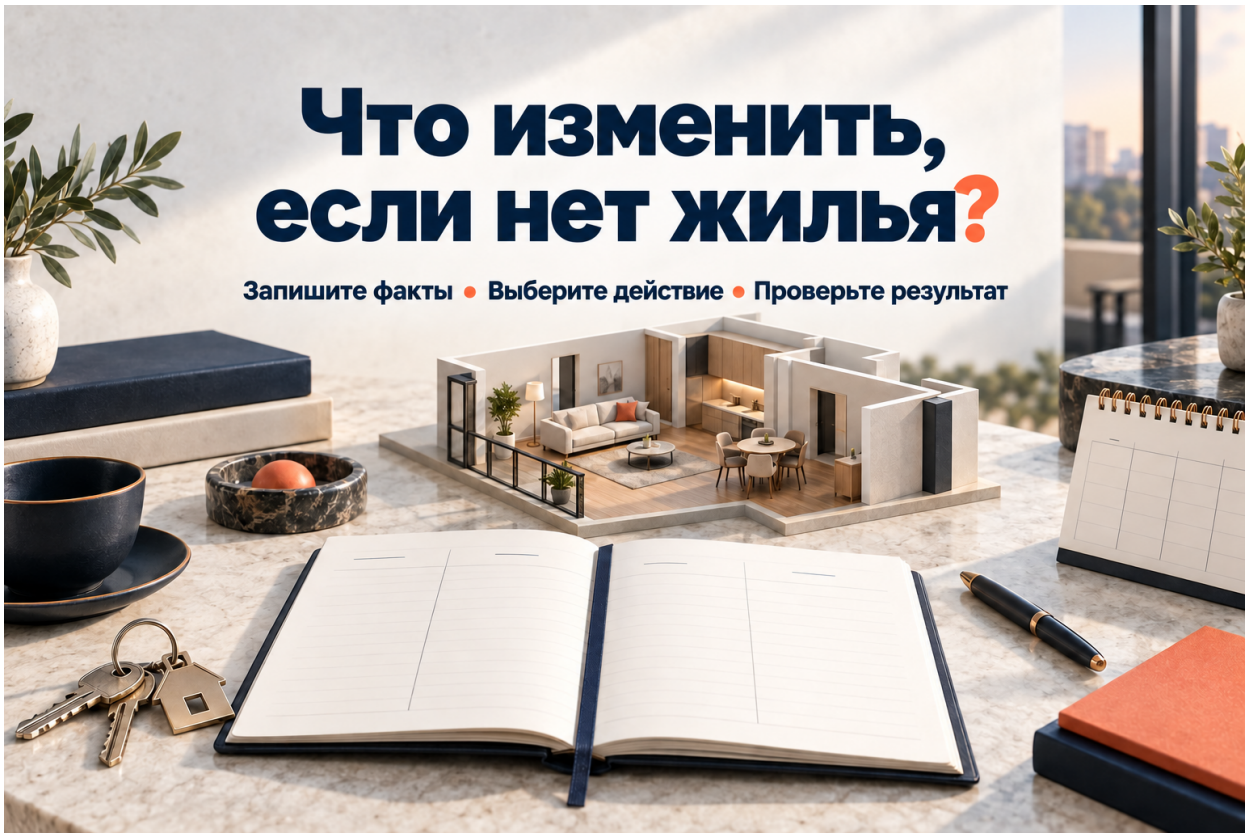
ГАЙД ДЛЯ КЛИЕНТА

Почему квартира остаётся без жильца?

Для собственника, который хочет понять препятствие в сдаче и выбрать следующий шаг.



6	6	15
страниц	шагов	минут на чтение

Разберитесь в вопросе. Запишите своё решение.

В конце находится рабочий лист для заполнения вместе с риелтором. Время на чтение ориентировочное; проверки и расчёты потребуют отдельного времени.

ДО РЕШЕНИЯ

Избегайте этих ошибок

Сразу обвинять цену

Реальная проблема с ответами или доступом может остаться.

Считать сообщения вместо людей

Повторы исказят представление об интересе.

Менять всё без записи

Будет трудно понять, что и когда сделали.

1 Выберите период наблюдения

Укажите даты и не смешивайте записи разных отрезков.

Готово: Есть общая база для сравнения.

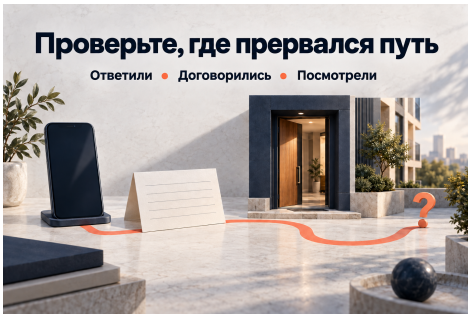
Спросите риелтора: За какие даты собраны события?

2 Посчитайте новые обращения

Отделите новых людей от повторных звонков и сообщений.

Готово: Повторы не увеличивают спрос на бумаге.

Спросите риелтора: Все ли записи относятся к разным обращениям?



Начните с первого подтверждённого факта

Если ответа пока нет, отметьте вопрос и назначьте проверку.

Поставьте факты рядом

3 Проверьте ответы и встречи

Сопоставьте контакты, ответы, договорённости и реальные показы.

Готово: Виден этап, где путь прерывается.

Спросите риелтора: Почему не состоялись ответы или показы?

Учебные записи за один период. Числа помогают найти этап для проверки; они не являются нормой конверсии или статистикой рынка.

Этап за один период	Количество	Что уточнить
Новые обращения	8	Нет ли повторов
Содержательные ответы	6	Почему два без ответа
Согласованные показы	3	Что помешало остальным
Состоявшиеся показы	2	Причина одной отмены

4 Уточните конкретную причину

Соберите вопросы и возражения без догадок за посетителей.

Готово: Факт отделён от неизвестного.

Спросите риелтора: Какая причина подтверждена перепиской?

Неизвестное отмечайте вопросом, а не нулём или подтверждением.

Выберите следующий шаг

5 Согласуйте одно изменение

Выберите действие под найденное препятствие и сохраните дату.

Готово: Понятно, что именно меняется.

Спросите риелтора: Как это действие связано с проблемой?

6 Продолжите учёт

Сохраняйте события тем же способом и отмечайте новые обстоятельства.

Готово: Результат можно сопоставить с началом.

Спросите риелтора: Что изменилось после действия?

Если ситуация изменилась

Если обнаружили	Что сделать
Нет ответов на обращения	Назначить ответственного и способ связи.
Не согласуется просмотр	Проверить доступные интервалы.
Повторяется вопрос об условиях	Уточнить соответствующую часть объявления.
Причина отказа неизвестна	Оставить статус неизвестным, не придумывать.

ЛИЧНАЯ ПРОВЕРКА

Отметьте только подтверждённое

- [ ] Выберите период: все события относятся к одним датам.
- [ ] Уберите повторы: новые обращения посчитаны отдельно.
- [ ] Найдите этап: потеря подтверждена записями.
- [ ] Уточните причину: факт отделён от предположения.
- [ ] Согласуйте действие: одно изменение связано с проблемой.
- [ ] Продолжите учёт: дата и результаты сохранены.

Задайте эти вопросы

01 Какой период рассматриваем?

02 Сколько было новых обращений?

03 Все ли получили ответ?

04 Почему отменялись показы?

05 Какие возражения повторяются?

06 Что меняем и когда проверим?

Нет ответа? Перенесите вопрос в рабочий лист и согласуйте, кто и когда его проверит.

ПРИЛОЖЕНИЕ / МОЖНО РАСПЕЧАТАТЬ

Ваш рабочий лист

Заполняйте вместе с риелтором. Для проверяемых фактов указывайте источник и дату.

Этап / причина	Факты за период	Действие
Даты наблюдения		
Новые обращения		
Ответы		
Договорённости		
Состоявшиеся показы		
Причины отказа		
Выбранное изменение		
Результат после изменения		

Следующий шаг: _____

Кто проверит: _____ Когда: _____

Передайте риелтору события за один период и согласуйте одно действие по подтверждённой причине.

ВАШ РИЕЛТОР

Имя: _____

Телефон / мессенджер: _____

Город: _____ • инвестиции

Место для фото

Редакция 14.09.2026. Это метод учёта событий, а не норматив срока сдачи. Условия конкретного объекта проверяйте на дату работы.