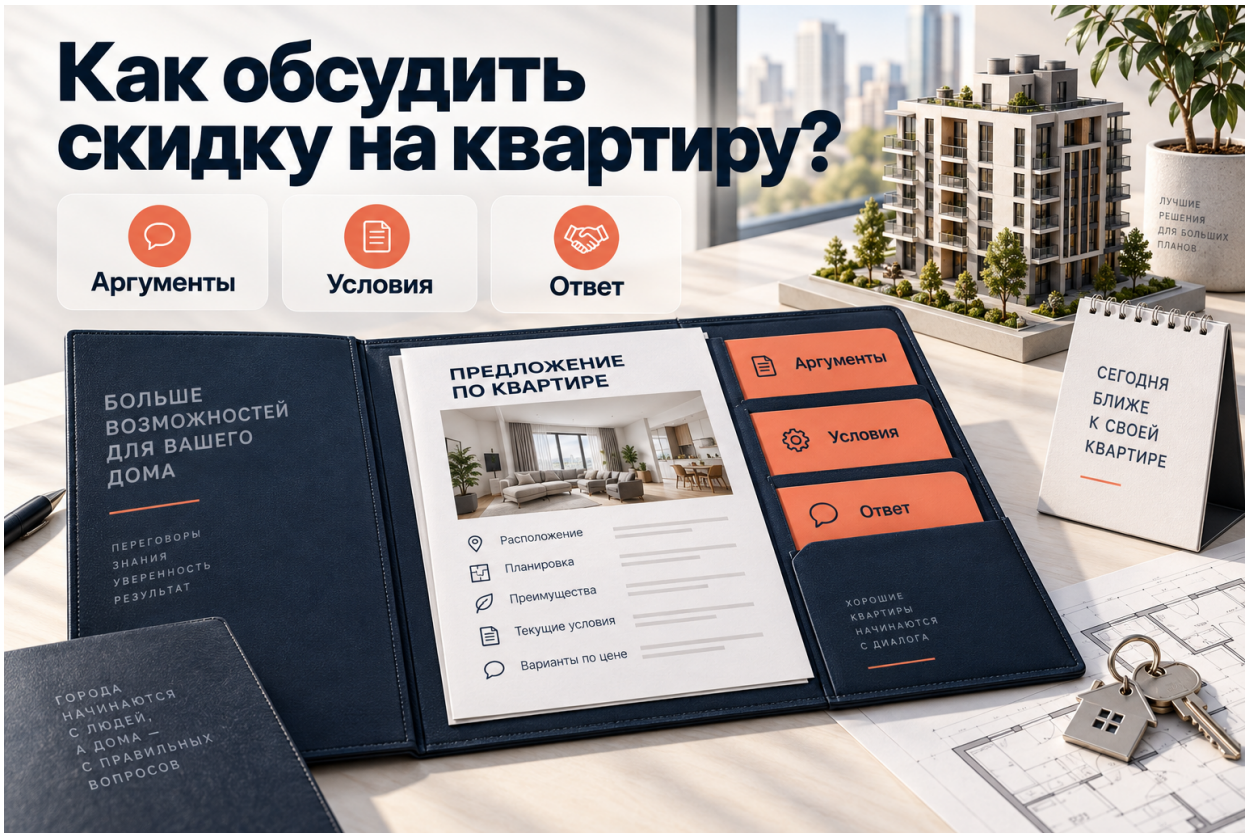
ГАЙД ДЛЯ КЛИЕНТА

Как ответить на просьбу о скидке?

Для собственника, которому покупатель предложил другую цену.



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

Отвечать на сумму без условий

Срок освобождения и остающиеся вещи могут оказаться невыгодными.

Спорить до уточнения причины

Вы будете отвечать на догадку, а не на реальное предложение.

Менять ответ отдельными сообщениями

Участники могут запомнить разные версии договорённостей.

1 Уточните причину просьбы

Попросите агента передать аргумент покупателя дословно по смыслу: бюджет, аналог или работы.

Готово: Вы понимаете, почему человек предлагает эту сумму.

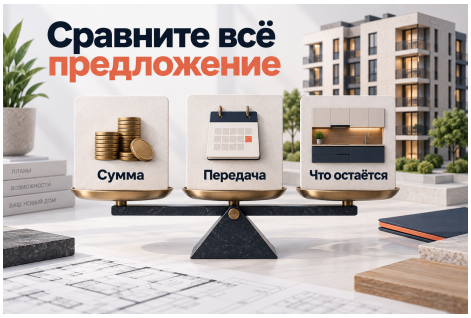
Спросите риелтора: Что покупатель включил в свой расчёт?

2 Проверьте основание

Если назван аналог, сопоставьте состояние и условия. Если работы, уточните их объём и источник сметы.

Готово: Факты отделены от предварительных предположений.

Спросите риелтора: Действительно ли сравниваются похожие варианты?



Начните с первого подтверждённого факта

Если ответа пока нет, отметьте вопрос и назначьте проверку.

Поставьте факты рядом

3 Соберите все условия

Запишите предлагаемую цену, способ оплаты, дату передачи и имущество.

Готово: Предложение помещается на одном листе без дополнений по памяти.

Спросите риелтора: Какие пункты ещё не подтверждены?

Рабочий пример. Заполненные значения приведены для объяснения способа проверки.

Пункт	Что выяснить	Кто подтверждает
Цена	Полная сумма предложения	Покупатель и продавец
Передача	Дата и условия освобождения	Стороны
Имущество	Перечень остающихся вещей	Собственник
Расчёты	Схема и неясные ограничения	Банк и участники

4 Посчитайте свои последствия

Учтите дополнительные расходы на переезд, хранение вещей или временное жильё, если они возникнут из-за условий.

Готово: Снижение цены отделено от сопутствующих затрат.

Спросите риелтора: Во сколько мне обойдётся раннее освобождение?

Неизвестное отмечайте вопросом, а не нулём или подтверждением.

Выберите следующий шаг

5 Выберите ответ

Решите, какие условия принимаете и что предлагаете изменить. Не раскрывайте внутреннюю границу как обещание уступки.

Готово: Агент получил конкретную согласованную версию ответа.

Спросите риелтора: Что вы вправе передать покупателю от моего имени?

6 Назначьте проверку и срок

Сохраните ответ вместе с вопросами по оформлению и расчётам. Уточните, когда вернётесь к обсуждению.

Готово: У каждого неизвестного пункта есть следующий шаг.

Спросите риелтора: Что нужно проверить до передачи денег?

Если ситуация изменилась

Если обнаружили	Что сделать
Скидка объясняется только бюджетом	Оценить всё предложение, не считать скидку обязательной.
Приведён другой объект	Сравнить его условия и актуальность.
Нужна ранняя передача	Посчитать дополнительные расходы продавца.
Версия условий изменилась	Сохранить полный обновлённый ответ.

ЛИЧНАЯ ПРОВЕРКА

Отметьте только подтверждённое

- [ ] Уточните причину: аргумент покупателя записан.
- [ ] Проверьте сравнение: условия аналогов сопоставимы.
- [ ] Соберите предложение: цена, срок и имущество названы.
- [ ] Посчитайте последствия: дополнительные расходы выделены.
- [ ] Согласуйте ответ: собственник подтвердил одну версию.
- [ ] Отметьте неизвестное: назначены проверка и срок ответа.

Задайте эти вопросы

01 На чём основана предложенная сумма?

02 Что именно входит в продажу?

03 Какой срок передачи нужен покупателю?

04 Какие расходы возникнут у меня?

05 Что подтверждено, а что ещё проверяем?

06 Какой ответ агент передаст и когда?

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.

Условие	Предложение покупателя	Мой ответ
Цена		
Обоснование скидки		
Мебель и техника		
Порядок оплаты		
Дата передачи		
Дополнительные расходы		
Вопросы для проверки		
Срок ответа		

Следующий шаг: _____

Кто проверит: _____ Когда: _____

Передайте заполненный лист риелтору и согласуйте одну версию встречного предложения.

ВАШ РИЕЛТОР

Имя: _____

Телефон / мессенджер: _____

Город: _____ • продажа квартиры

Место для фото

Редакция 14.09.2026. Лист относится только к указанному предложению. Перепроверяйте его после изменения суммы, срока, состава имущества или расчётов.