Разберите запрос до красивого процента

18 действий из полного гайда. Неотмеченный пункт требует уточнения: сначала получите результат, затем поставьте галочку.

Цель и ограничения

- [ ] **Цель сформулирована.** Есть приоритет клиента. Не выбирайте объект раньше задачи.
- [ ] **Срок обсуждён.** Известно, когда нужны деньги. Не обещайте быстрый выход.
- [ ] **Доступность средств учтена.** Резерв выделен отдельно. Не тратьте весь капитал в модели.
- [ ] **Участие определено.** Кто управляет объектом, понятно. Не обещайте пассивность без исполнителя.
- [ ] **Сценарий выбран.** Аренда и перепродажа различены. Не смешивайте основания дохода.
- [ ] **Предел риска обсуждён.** Желание и возможность различены. Не присваивайте профиль автоматически.

Данные и расчёт

- [ ] **Источник каждой цифры есть.** Указаны дата и происхождение. Не переносите рекламный процент.
- [ ] **Предложение отделено.** Цена объявления подписана. Не называйте её состоявшейся сделкой.
- [ ] **Допущения видны.** Простой и ставка не скрыты. Не выдавайте прогноз за факт.
- [ ] **База полная по задаче.** Состав вложений перечислен. Не делите всё только на цену покупки.
- [ ] **Период одинаков.** Год и месяц согласованы. Не сравнивайте разные интервалы.
- [ ] **Расходы подписаны.** Учтённое и исключённое различено. Не называйте частичный остаток чистым.

Проверка и следующий шаг

- [ ] **Арифметика сверена.** Формулы воспроизводимы. Не доверяйте одному ответу модели.
- [ ] **Сценарий изменён.** Показано влияние допущений. Не объявляйте диапазон прогнозом.
- [ ] **Кредит выделен.** Если есть, платежи рассматриваются отдельно. Не смешивайте разные базы доходности.
- [ ] **Налоги требуют проверки.** Условия относятся к клиенту. Не подставляйте чужую ставку.
- [ ] **Объект проверяется.** Есть технические и правовые вопросы. Не выдавайте карточку за заключение.
- [ ] **Решение не навязано.** Сначала критичные данные. Не обещайте гарантированный результат.

Запишите факты и следующий шаг

Не просите лишние личные данные для учебного разбора. Карточка помогает сформулировать задачу объекта, а не заменяет полную финансовую оценку человека.

Запрос: _____ Дата: _____

Цель / срок / участие / ограничение	Параметр / источник / дата / статус	Неизвестное / проверка / исполнитель

Процент без состава. Непонятны база, период и расходы.

Объявление стало фактом. Запрашиваемая цена выдана за сделку.

Простой исчез. Поступления предполагаются каждый месяц.

Пассивность обещана. Управление и его стоимость не определены.

Решение раньше данных. Неизвестное закрывают обещанием прибыли.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Как превратить общий интерес в предметный запрос?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать полезный материал, выяснение задачи и согласованный следующий шаг по объекту.

Проверить путь обращения →

Цель, горизонт, доступность денег, участие и подтверждённые исходные данные вместо обещанной доходности. Подготовлено 2026-10-14.