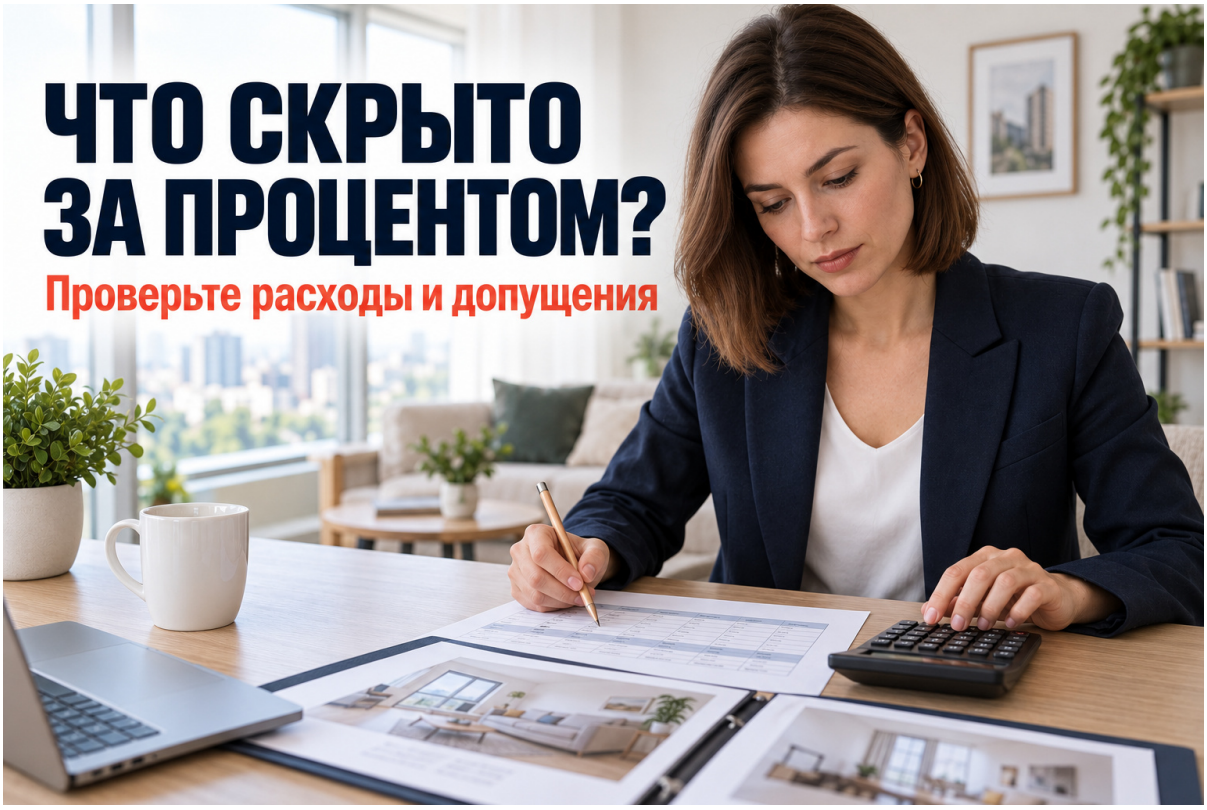
Запрос инвестора: карта ограничений и исходных данных

Соберите цели и ограничения инвестора, проверьте происхождение цифр и влияние допущений. Внутри два вымышленных расчёта, карта данных, вопросы к объекту и самостоятельный чек-лист.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Учебный инструмент Нейросистемы риелтора, не персональная рекомендация покупки. Все суммы вымышлены. Расчёты частичные, до налогов, финансирования и неучтённых затрат; прогноз рынка не даётся.

Учебный запрос инвестора

Клиент просит самый выгодный объект, а условия его задачи и состав рекламного процента ещё не выяснены.

Блок	Учебный запрос	Что нужно до вариантов
Цель	Рассмотреть поступления от аренды	Определить критерий сравнения
Участие	Не хочет управлять самостоятельно	Состав и стоимость сопровождения
Доступность денег	Часть средств должна оставаться вне объекта	Уточнить границы бюджета
Данные	Хочет проверить красивый процент	Источники, расходы и допущения

Что выяснить перед подбором

• Цель и приоритет клиента.

• Горизонт и потребность в доступных средствах.

• План участия и организации эксплуатации.

• Цена, ставка, расходы с источниками и датами.

• Сценарии простоя и изменения затрат.

• Открытые вопросы и профильные исполнители проверки.

Цель, ограничения и данные

1. Назовите цель объекта

Уточните, обсуждает клиент регулярные поступления, перепродажу, личное использование в будущем или сочетание задач. Согласуйте приоритет.

Готово: Критерий сравнения понятен до выбора вариантов.

Не делайте так: Любое желание переведено в обещание максимального процента.

2. Зафиксируйте ограничения

Спросите о сроке, доступности денег, подготовке, резерве и участии в эксплуатации. Отделите желание рискнуть от возможности выдержать потери.

Готово: Названный капитал не превращён целиком в цену покупки.

Не делайте так: Готовность к риску определена одним общим вопросом.

3. Соберите данные с происхождением

Для каждой цены, ставки и статьи расходов укажите источник, дату и статус: факт, допущение, прогноз или неизвестное.

Готово: Понятно, откуда появилась каждая величина.

Не делайте так: Цена объявления названа ценой будущей сделки.

Что может изменить пригодность объекта

Расчёт, сценарии и проверка

4. Приведите расчёты к общей базе

Согласуйте период, состав вложений, месяцы поступлений и учтённые расходы. Исключённые категории подпишите рядом с итогом.

Готово: Сравниваются одинаково определённые показатели.

Не делайте так: Валовой поток одного объекта сравнивается с остатком другого.

5. Проверьте чувствительность

Измените важные допущения и покажите новый расчёт. Не называйте вымышленные сценарии вероятным диапазоном рынка.

Готово: Видно, какое условие влияет на результат.

Не делайте так: Один процент выдан за гарантированную чистую доходность.

6. Назначьте проверку до решения

Сохраните открытые вопросы по объекту, эксплуатации, праву, налогам и финансированию. Определите компетентного исполнителя и следующий шаг.

Готово: Покупка не предлагается вместо получения критичных данных.

Не делайте так: Карточка агента выдана за полное заключение о безопасности.

Каких данных ещё не хватает

Два частичных учебных сценария

Вымышленный объект: цена 6 млн ₽, условная покупка и подготовка дополнительно 0,5 млн ₽. База 6,5 млн ₽. Налоги, кредит и неучтённые расходы не включены.

Параметр	Сценарий А	Сценарий Б
Месяцы и ставка	11 × 40 000 ₽	9 × 35 000 ₽
Поступления	440 000 ₽	315 000 ₽
Учтённые расходы	90 000 ₽	110 000 ₽
Частичный остаток	350 000 ₽	205 000 ₽
Отношение к 6,5 млн	Около 5,38%	Около 3,15%

Оба отношения показывают чувствительность учебной модели. Это не чистая доходность, не обещание поступлений и не вероятный диапазон рынка. Стоимость выхода и изменение цены объекта не рассчитаны.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Эта квартира гарантированно даст высокий процент	Проверим цель, источники чисел, расходы и сценарии до вывода.
Есть 6,5 млн, значит вся сумма на покупку	Отдельно согласуем цену, подготовку, расходы и резерв клиента.
По расчёту чистая доходность 5,38%	Это частичный учебный показатель с явно исключёнными категориями затрат.

Замените обещание вопросом к данным

Ситуация	Что выяснить	Следующий шаг
Нужны деньги к дате	Горизонт и допустимость задержки	Уточнить ограничение до вариантов
Не хочет управлять	Реальный исполнитель и состав работ	Получить условия сопровождения
Есть рекламный процент	Формула и пропущенные затраты	Разобрать исходные данные
Ставка из объявления	Дата, объект, факт или предложение	Не считать будущим поступлением
Есть кредит	Условия и платежи	Отдельный согласованный расчёт
Критичное неизвестно	Источник и компетентный проверяющий	Получить данные до решения

Три вопроса к красивому проценту

1. Какое изменение условий сделает объект неподходящим именно этому клиенту?
2. Какие цифры подтверждены, а какие только предполагаются?
3. Что исключено из расчёта, который сейчас выглядит убедительно?

18 проверок инвестиционного запроса

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

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.

Карта ограничений и источников

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

Код запроса / цель / дата: _____

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

Главное ограничение клиента: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата проверки исходных данных: _____

Лист расчёта и допущений

Подписывайте смысл процента рядом с числом. Правильное деление не превращает неполный расчёт в гарантированную чистую доходность.

Объект / база / период / сценарий	Поступления / расходы / исключения	Вопрос / проверка / следующий шаг

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Подтверждение задачи до вариантов

До подбора уточним вашу цель ____, срок ____, требования к доступности средств ____ и участие в эксплуатации ____. По вариантам соберём одинаковый набор данных: цену, подготовку, поступления, расходы и сценарии. Подпишем источники и допущения. Критичные вопросы ____ проверим до обсуждения покупки с соответствующими специалистами.

Первое действие после чтения

Возьмите одно инвестиционное предложение. Не оценивая привлекательность, найдите базу процента, период, учтённые расходы и три параметра без подтверждённого источника.

Ответственный за сбор и проверку: _____

Следующее подтверждение до решения: _____

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 →

14.10.2026 проверены Investor.gov о горизонте и риске, CFA Institute 2026 о целях и ограничениях. Собственная карточка не присваивает формальный инвестиционный профиль и не распределяет капитал клиента.

Investor.gov: инвестиционный горизонт и отношение к риску

CFA Institute 2026: цели, ограничения и способность принять риск

Проверьте формулу и название результата

Учебные величины не являются рыночными ставками. Таблица специально оставляет видимыми ограничения частичного расчёта.

Шаг	Расчёт сценария А	Предел вывода
База	6 000 000 + 500 000 = 6 500 000 ₽	Условный состав вложений
Поступления	40 000 × 11 = 440 000 ₽	Один месяц без поступления
Остаток	440 000 минус 90 000 = 350 000 ₽	Только учтённые расходы
Отношение	350 000 / 6 500 000 ≈ 5,38%	Не чистая доходность
Исключено	Налоги, кредит, неучтённые затраты	Нужно дополнить по ситуации

При полной занятости 12 месяцев по 40 000 рублей дали бы 480 000 рублей поступлений. В сценарии А заложено 11 месяцев, поэтому в числителе 440 000. Не вычитайте простой дважды: если он уже учтён числом месяцев, дополнительное повторное уменьшение требует отдельного основания.

Показатель 5,38% получен после вычитания только указанных 90 000 рублей. Его нельзя назвать чистой годовой доходностью конкретного объекта. Помимо исключённых категорий, результат может меняться из-за иных исходных условий. Состав базы и расходов должен соответствовать вопросу, который обсуждается с клиентом.

Для сценария Б 9 месяцев по 35 000 рублей дают 315 000 рублей. После вычитания 110 000 остаётся 205 000 рублей, или около 3,15% к той же базе. Изменены сразу несколько допущений ради иллюстрации чувствительности. Это не статистическая оценка вероятности и не прогнозный коридор.

Если нужно понять влияние только одного параметра, сохраняйте остальные неизменными и пересчитывайте отдельно. Например, изменяйте только месяцы поступлений. В реальной модели источники, налоговые условия, финансирование и состав затрат проверяются по конкретной ситуации. Решение о покупке не следует из одного учебного процента.

Карта ограничений важнее ярлыка «инвестор»

Одинаковый бюджет не означает одинаковую задачу. Эти вопросы помогают риелтору собрать предметный запрос и понять, каких данных не хватает.

Вопрос	Что записать	Почему это меняет работу
Зачем объект?	Приоритет результата	Определяет критерии сравнения
Когда нужны деньги?	Срок и допустимость задержки	Ограничивает сценарий выхода
Кто занимается арендой?	Участие и исполнитель	Добавляет работу и расходы
Что должно остаться доступным?	Граница бюджета и резерва	Не всё идёт в цену объекта
Что ещё не проверено?	Список вопросов и источников	Определяет следующий шаг

Не превращайте разговор в тест на смелость. Человек может быть готов к колебаниям психологически, но иметь обязательные расходы в ближайшее время. Желание рисковать и способность выдержать неблагоприятный исход следует различать. Короткая карточка не является формальным заключением о допустимом для человека риске.

Уточните организацию владения. Если клиент не планирует сам искать арендатора и решать текущие вопросы, соберите сведения об исполнителе, договорённостях и стоимости. Не ставьте нулевую цену управления только потому, что она не показана в рекламе объекта. Неизвестное сохраняется до получения данных.

Выход обсуждается как отдельный сценарий. Предполагаемая цена продажи, время поиска покупателя и связанные расходы не являются уже полученной прибылью. Если клиенту нужны средства к определённой дате, это ограничение нельзя скрывать за общим обещанием ликвидности. Сначала уточните требования и доступные свидетельства.

Для привлечения предложите человеку проверку структуры расчёта или карту вопросов к объекту. Это самостоятельная польза без выбора покупки за клиента. Риелтор показывает, как собирает данные и организует проверку, а специальные финансовые, налоговые и правовые вопросы передаёт соответствующим специалистам.