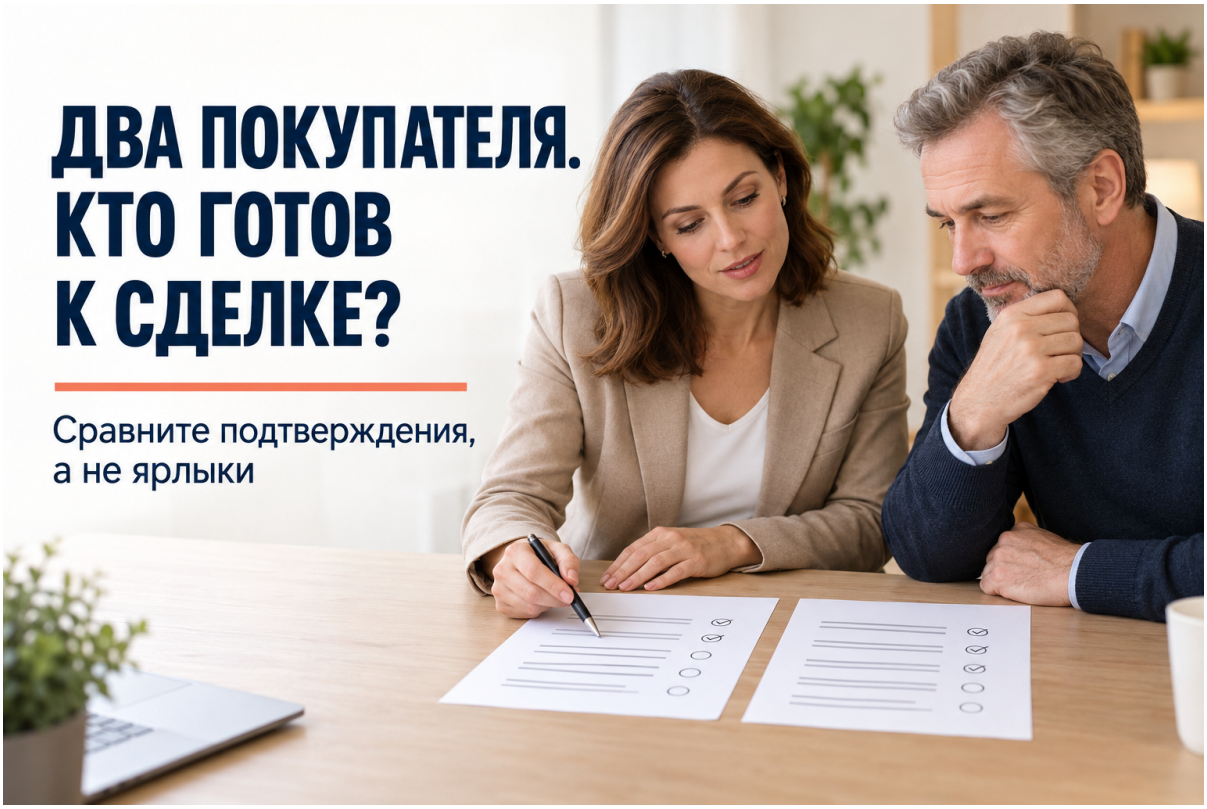
Два предложения: подтверждения вместо стереотипов

Сопоставьте два предложения по одним критериям. Покажите продавцу подтверждения, открытые вопросы и зависимые события, не выбирая победителя по источнику денег.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Сравнение Нины и Романа, приоритеты Льва, шесть шагов, 18 проверок, две рабочие формы и реплики для уточнения готовности.

Рабочее сравнение и вопросы сторонам. Не оценка кредитоспособности, не гарантия получения денег и не решение вместо собственника.

Сравнивайте готовность, а не названия

Продавец выбирает между покупателем с кредитом и покупателем со своими средствами и хочет понять реальные различия предложений.

Что сравнивать	Содержательное поле	Чего недостаточно
Деньги	Сумма, доступность, зависимость	«Без ипотеки»
Банк	Подтверждённая стадия по объекту	«Одобрено»
Выбор владельца	Его критерии и отдельная позиция	«Этот надёжнее»

Что нужно для двух сопоставимых предложений

- Два предложения с ценой и условиями.
- Приоритеты продавца до сравнения.
- Источники каждой части суммы.
- Подтверждённые стадии и открытые вопросы.
- Зависимые сделки и действия участников.
- Версия карты и следующий контакт.

Критерии, деньги и подтверждения

1. Определите критерии собственника

Спросите о цене, доступе к деньгам, освобождении и допустимых зависимостях. Уточните, какая дата желательна и какое обязательство уже существует по документам.

Готово: Понятно, по каким признакам владелец будет выбирать.

Не делайте так: Назначить удобство агента главным критерием.

2. Расшифруйте источник всей суммы

Для каждого покупателя разделите собственные деньги, кредит и будущие поступления. Уточните смысл слов «наличные» и «одобрено». Не делайте вывод о готовности из названия.

Готово: Вся предложенная цена разложена на части.

Не делайте так: Считать отсутствие ипотеки наличием полной суммы.

3. Отметьте степень подтверждения

У каждой части укажите источник ответа, дату, подтверждение и неизвестное. Отдельно выделите банковский этап по объекту и доступность собственных средств.

Готово: Слова, сведения и неизвестное не смешаны.

Не делайте так: Перенести предварительное решение на согласование квартиры.

Что осталось неподтверждённым

Зависимости, выбор и новая версия

4. Запишите ближайшие зависимости

Определите, что должно произойти для следующего шага: продажа другого объекта, ответ банка или уточнение условий. Укажите ответственного за получение сведений.

Готово: У каждого открытого поля есть адресный вопрос.

Не делайте так: Заменить неизвестный срок оптимистичной датой.

5. Представьте две строки без ярлыков

Покажите владельцу одинаковые поля и спросите, какого ответа ему не хватает для выбора. Не передавайте кандидатам лишние сведения друг о друге и не создавайте ложного торга.

Готово: Выбор обсуждается по фактам и критериям владельца.

Не делайте так: Назвать участника проблемным из-за источника денег.

6. Зафиксируйте смысл решения

Различите готовность обсуждать, ждать подтверждения и принимать обязательства. Обновляйте карту после нового ответа, оставляя остальные неизвестные поля открытыми.

Готово: Точная позиция и актуальная версия сохранены.

Не делайте так: Принять согласие уточнить за резервирование объекта.

Какой ответ меняет выбор

Нина и Роман: два незавершённых маршрута

Учебная БП. Лев сравнивает Нину и Романа. Он хочет доступ к деньгам до 5 ноября, но исполнение к этой дате никто не подтвердил.

Критерий	Нина	Роман
Цена	Предложено 8,4 млн ₽	Предложено 8,5 млн ₽
Свои деньги	2 млн ₽ доступны по её словам	2,5 млн ₽ заявлены, отдельно не проверены
Остальная сумма	6,4 млн ₽ от продажи другого объекта	6 млн ₽ кредита
Подтверждённый этап	Покупателя её объекта пока нет	Предварительное решение банка
Что открыто	Продажа, готовность суммы, сроки	Собственные деньги, согласование БП
Позиция Льва	Получить ответы до выбора	Резервирование не согласовано

Разница цен 100 000 ₽ не объясняет все условия. Оба предложения имеют открытые поля. Лев согласился уточнять, а не выбрал обеспеченную сделку.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Нина без ипотеки, значит готова»	«Часть суммы зависит от будущей продажи»
«Роману одобрили квартиру»	«Есть предварительное решение, БП ещё не согласована»
«Лев выбрал покупателя»	«Лев запросил ответы перед выбором»

Какой вопрос задать следующим

Обнаружено	Следующее уточнение	Не делать вывод
Свои средства	Что доступно и что зависит от события?	Вся цена уже готова
Кредитное решение	Какой именно этап подтверждён?	Объект согласован
Связанная продажа	На какой стадии она находится?	Деньги придут к желаемой дате
Разные цены	Какие ещё условия различаются?	Больше всегда выгоднее
Дата владельца	Желание или действующее обязательство?	Другой участник её принял
Выбор направления	Что именно собственник согласовал?	Можно обещать резервирование

Перед рекомендацией собственнику

1. У обоих предложений одинаковые поля?
2. Каждая часть суммы имеет отдельный статус?
3. Какое решение продавец действительно принял?

18 проверок сравнения покупателей

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

Сформировать основу сравнения

- [ ] **Уточнить цель владельца.** Критерии записаны до оценки. Не выбирать за него.
- [ ] **Определить смысл «наличные».** Источник и расчёт разделены. Не подразумевать банкноты.
- [ ] **Разложить цену.** Все части суммы обозначены. Не пропускать будущие поступления.
- [ ] **Сверить условия.** У обоих одинаковые поля. Не сравнивать только цену.
- [ ] **Уточнить дату.** Пожелание отделено от обязательства. Не делать её общей договорённостью.
- [ ] **Ограничить сведения.** Объём и канал уместны. Не просить доступ к банку.

Проверить готовность

- [ ] **Описать свои деньги.** Доступность указана отдельно. Не считать их готовыми по словам о кредите.
- [ ] **Уточнить банк.** Назван конкретный этап. Не расширять предварительное решение.
- [ ] **Проверить объект.** Его согласование выделено. Не путать с решением по заёмщику.
- [ ] **Записать связанную продажу.** Её текущая стадия известна. Не превращать план в поступление.
- [ ] **Указать источник.** Дата и основание есть. Не оставлять безличное «проверено».
- [ ] **Составить вопросы.** У неизвестного есть адресат. Не заполнять догадками.

Помочь принять решение

- [ ] **Показать одну версию.** Предложения приведены вместе. Не использовать устаревшие условия.
- [ ] **Убрать ярлыки.** Описаны факты и зависимости. Не объявлять тип оплаты качеством человека.
- [ ] **Посчитать разницу.** Цена не смешана с другими условиями. Не называть её платой за риск.
- [ ] **Спросить позицию.** Смысл выбора определён. Не выдавать уточнение за согласие.
- [ ] **Назначить сверку.** Контакт не равен поступлению. Не обещать банковский результат.
- [ ] **Обновить карту.** Новый ответ меняет нужное поле. Не закрывать все вопросы одним фактом.

Два предложения в одинаковых полях

Сначала заполните одинаковые поля. Неизвестное сохраняйте вопросом. Одинаковая сумма не означает одинаковую последовательность её получения.

Объект: _____ Версия / дата: _____

Критерий	Покупатель А / источник / статус	Покупатель Б / источник / статус
Цена и условия		
Свои средства		
Остальные источники		
Зависимые события		
Расчёт и сроки		

Приоритет владельца: _____

Что осталось неизвестным: _____

Нужное подтверждение: _____

Решение продавца и недостающий ответ

Уточните, что изменит решение владельца. Его готовность получить ответ не означает согласия на конкретные обязательства.

Критерий продавца / приоритет	Нужное подтверждение / адресат	Позиция / следующий контакт

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Без ипотеки стало готовностью суммы. уточните доступность каждой части.

Предварительное решение стало одобрением объекта. разделите банковские стадии.

Дату продавца приняли за согласованную. спросите позиции участников.

Чужие сведения передали без необходимости. ограничьте объём и адресатов.

Один новый факт закрыл всю карту. обновите только подтверждённое поле.

Согласуйте следующий шаг

Резюме для Льва

Лев, у Нины предложение 8,4 млн ₽, из них 6,4 млн ₽ зависят от продажи её объекта, покупателя пока нет. У Романа 8,5 млн ₽, предварительное решение по кредиту есть, квартира БП ещё не согласована, свои 2,5 млн ₽ отдельно не проверены. Ваш ориентир до 5 ноября не подтверждён сторонами. Вы согласились получить ответы перед выбором; резервирование мы не согласовали.

Первое действие после чтения

Возьмите два обезличенных предложения. Выпишите пять одинаковых критериев, отметьте неизвестное и сформулируйте вопрос, ответ на который действительно меняет выбор собственника.

Источник / ответственный: _____

Следующая сверка: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Карточки покупателей не помогают выбрать следующий шаг?

Проверьте, как вы собираете условия, фиксируете подтверждения и переводите обсуждение в конкретное решение клиента.

Проверить ведение покупателей →

17.10.2026 проверено описание этапов на официальной странице ипотеки ВТБ. Заявка, документы на объект и его согласование не объединяются в один статус. Конкретные условия и сроки проверяются по выбранному банку и документам.

ВТБ: отдельные этапы ипотечного оформления и согласования объекта

Реплики для равного сравнения

Каждая фраза помогает получить недостающее сведение. Она не ставит одного покупателя выше другого заранее.

Если собеседник не готов раскрыть сведения, уточните допустимый способ подтверждения. Не обходите его отказ получением доступа к личному кабинету. Неполное поле сохраняйте как ограничение сравнения.

Покупателю со своими средствами

«Какая часть уже доступна, а какая появится после другого события? Нужно корректно передать условия вашего предложения».

Ипотечному покупателю

«Какой этап банк подтвердил именно сейчас? Что осталось по этой квартире и кто сообщит следующий результат?»

Владельцу

«Что для вас важнее в этих условиях и какой ответ нужен до выбора?»

О сроке сверки

«В пятницу уточним статус. Это время контакта, а не обещание поступления всей суммы».

Как проверить сравнение нейросетью

Используйте обезличенные предложения и критерии собственника. Модель помогает обнаружить непарные поля, но не устанавливает готовность денег.

Исходное	Ошибочное усиление	Точная запись
Нина ждёт продажу	Средства доступны	Есть зависимость
Решение предварительное	БП согласована	Этап по объекту открыт
Лев хочет до 5 ноября	Срок принят всеми	Ориентир продавца
Разница 100 000 ₽	Роман выгоднее всегда	Только разница цен

Проверьте каждую цифру, источник и статус по исходным данным. Удалите выдуманные сроки, оценку людей и приписанное согласие. Финальный выбор обсуждает собственник.

Промпт

«Сопоставь предложения по цене, доступности суммы, зависимостям и открытым вопросам. Не выбирай победителя по словам ипотека или наличные. Не повышай степень подтверждения. Составь три уточнения каждой стороне».