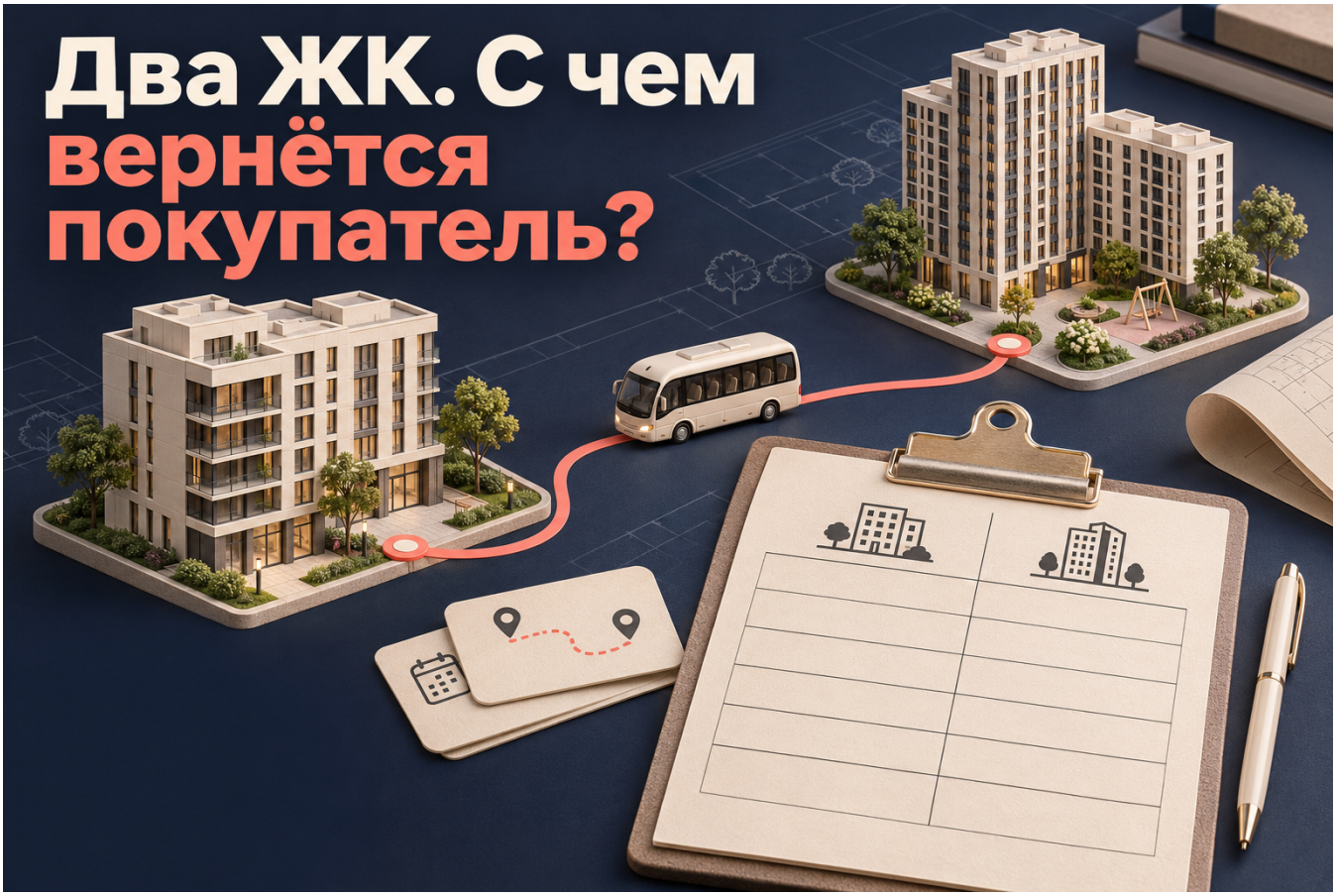
Сценарий ипотечного тура и карта сравнения двух новостроек

Сценарий поездки по двум ЖК: сравнение, банковская консультация и согласованные действия для каждой семьи.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Конструктор тура T89

Результат поездки: покупатель понимает различия двух проектов и знает, какой вопрос решить следующим. Этот гайд помогает организовать маршрут и разговор. Он не рассчитывает условия ипотеки и не заменяет решение банка.

Учебный пример
Все данные T89 вымышлены. Подтверждены 8 семейных запросов, 12 человек; приехали 6 запросов, 9 человек. Два проекта обозначены А и Б. Реальное мероприятие по этому сценарию не проводилось.

Подготовить	Получить
Маршрут и договорённости	Понятные условия участия
Карту сравнения	Проверяемые различия
Распределение следующих шагов	Ответственного и срок

Дата / организатор	Проекты	Кому подходит

2. Приглашение и регистрация

Учебный текст
Сравним ЖК А и ЖК Б по одной карте вопросов. Посетим согласованные пространства и разберём порядок индивидуальной консультации по финансированию. Участие не обязывает покупать квартиру.

Уточнить до записи	Зачем
Дата, сбор, длительность, транспорт	Человек оценивает возможность участия
Стоимость и состав участия	Нет неожиданных платежей
Какие помещения покажут	Шоурум не подменяет конкретный лот
Связь организатора с проектами	Понятны границы подбора
Доступ и ограничения площадки	Приходят подготовленные участники

Семейный запрос	Число людей	Контакт ответственного

3. Разговор до поездки

Вопрос	Как использовать ответ
Кто будет жить?	Выделить существенные потребности
Что обязательно рядом?	Проверить соответствие маршруту
Какой способ оплаты рассматриваете?	Предусмотреть нужный тип консультации
Кто едет и сколько человек?	Спланировать вместимость
Как связаться при изменении программы?	Согласовать канал уведомления

Не собирайте доходы и финансовые документы в общем чате группы. Если маршрут не подходит, предложите отдельный подбор, а не обещание найти нужное среди двух выбранных проектов.

Запрос	Обязательное условие	Подходит маршрут / причина

4. Маршрут на 210 минут

Начало	Блок	Минуты
10:00	Регистрация	15
10:15	Первый переезд	20
10:35	ЖК А	35
11:10	Запас времени	10
11:20	Второй переезд	25
11:45	ЖК Б	35
12:20	Сравнение	20
12:40	Общие вопросы банку	30
13:10	Возвращение	20

Окончание в 13:30. Это учебная длительность. Фактические переезды, посещение площадок и время специалиста подтверждают перед своей поездкой.

Если график меняется
Координатор сообщает группе обновлённый план. Обещанный второй объект нельзя незаметно заменить буклетом. Непосещённые пространства отмечают как непроверенные.

Изменение	Кто согласовал	Как сообщили

5. Одинаковая карта двух ЖК

Поле	ЖК А, учебная Ф1	ЖК Б, учебная Ф1
Что видели	Шоурум	План выбранного лота
Что неизвестно	Состав отделки лота	Маршрут до школы
Что запросить	Перечень отделки	Проверить маршрут
Основание вывода	Демонстрационный интерьер	Полученный план

Этот пример не оценивает проекты целиком. Шоурум не доказывает состав передачи квартиры, а план не подтверждает удобство района. Для реальных цен, наличия и сроков нужна дата и источник сведений.

Параметр	ЖК А / источник	ЖК Б / источник

6. Четыре отметки достоверности

Отметка	Когда использовать
Наблюдали	Участник видел конкретное пространство
Получили документ	Есть материал с привязкой к объекту
Сообщили устно	Зафиксированы слова и источник
Нужно уточнить	Подтверждения пока нет

Запрос Ф1
Пришлите перечень отделки выбранного лота в ЖК А и поясните, какие элементы шоурума в него не входят.

Соседний двор, демонстрационная отделка и будущая инфраструктура обозначаются своим статусом. Не превращайте рассказ о проекте в факт о текущем состоянии выбранной квартиры.

Неясность / лот	У кого запросить	Срок и ответ

7. Блок финансирования

Общая встреча	Индивидуальный разговор
Порядок консультации	Личная финансовая ситуация
Какие сведения понадобятся	Конкретные документы
Как записаться к специалисту	Персональный расчёт
Последовательность действий	Уточнение условий банком

Реплика организатора
Сегодня уточним порядок расчёта. Персональные условия и решение по заявке подтверждает банк. Запишем вопрос и согласуем отдельную консультацию.

Исторический пример тура у застройщика от 2022 года подтверждает формат, но не сегодняшние ставки. Банк России указывает на самостоятельное решение банка. Экскурсия не является одобрением кредита.

Вопрос участника	Кому передать	Согласованное действие

8. Следующие шаги шести семей

Учебный итог	Запросов	Что ещё не произошло
Хотят индивидуальный показ	2	Показ не проведён
Хотят консультацию банка	2	Консультация не состоялась
Нужен другой район	1	Новый подбор не выполнен
Пока не готовы продолжать	1	Возврат не согласован

Всего 6 семейных запросов. Это не 6 сделок и не 6 одобренных кредитов. У Ф1 сначала уточняют отделку ЖК А, затем согласуют повторный просмотр.

Семья / задача	Ответственный	Когда и как связаться

9. Сообщение после поездки

Для семьи Ф1
Вы отметили вопрос об отделке выбранного лота ЖК А. Запросили перечень у ответственного сотрудника. После ответа согласуем время повторного просмотра. Если появились дополнительные обязательные условия, внесём их в карту сравнения.

Ситуация	Уместное продолжение
Вопрос по финансированию	Подтвердить контакт и время специалиста
Другой район	Уточнить критерии нового подбора
Пауза	Согласовать, нужен ли будущий контакт
Не приехали	Уточнить причину, не ставить отказ заочно

Кому	Согласованный вопрос	Сообщение без давления

10. Итоговая сверка организатора

Показатель Т89	Подтвердились	Приехали
Семейные запросы	8	6
Люди	12	9

По запросам 6 / 8 = 75%; по людям 9 / 12 = 75%. Совпадение случайно. Состав следующих действий: 2 + 2 + 1 + 1 = 6 запросов. Длительность маршрута 210 минут. Это проверки учебного сценария, не статистика бизнеса.

После тура	Подтверждение
Карта сравнения выдана	Понятные факты и открытые вопросы
Шаг согласован	Есть задача, человек и срок
Действие состоялось	Факт отмечен отдельно от записи

Что улучшить	Основание	Изменение следующего тура

Источники и проверка

Столица Нижний: исторический пример ипотечного тура, 15.09.2022

Банк России: вопросы о кредитах