# Ипотека и иностранные документы: 18 проверок

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

## Сценарий и документы

- [ ] **Назвать программу.** есть название и дата условий. Если нет: не обобщить один продукт на рынок.
- [ ] **Записать сценарий.** данные взяты из документов. Если нет: не судить по имени или акценту.
- [ ] **Разделить понятия.** гражданство проживание статус отдельно. Если нет: не ставить одну галочку резидент.
- [ ] **Развести папки.** банк отдельно от сделки. Если нет: не принять ответ банка за проверку объекта.
- [ ] **Сверить версии.** оригинал соответствует переводу. Если нет: не использовать старый перевод нового паспорта.
- [ ] **Уточнить форму.** получатель подтвердил требования. Если нет: не обещать единый порядок всем.

## Деньги и расчёты

- [ ] **Разделить цену.** 2,7 млн своих + 6,5 млн запроса. Если нет: не считать запрос одобрением.
- [ ] **Посчитать свои назначения.** 3,1 млн с расходами и резервом. Если нет: не забыть сопутствующие суммы.
- [ ] **Отделить доступное.** 1,8 млн доступны сейчас. Если нет: не прибавить ожидаемое как полученное.
- [ ] **Проверить оба дефицита.** 1,3 млн сейчас; 100 тысяч условно. Если нет: не назвать будущий бюджет закрытым.
- [ ] **Согласовать маршрут.** понятны отправитель и счета. Если нет: не предположить наличный расчёт допустимым.
- [ ] **Уточнить применимые правила.** есть разбор участников и операции. Если нет: не считать рубли освобождением от проверки.

## Объект и следующий шаг

- [ ] **Проверить объект.** есть отдельный комплект. Если нет: не заменить его паспортом клиента.
- [ ] **Уточнить аванс.** есть условия при задержке. Если нет: не ограничиться устным обещанием.
- [ ] **Проверить чистую сумму.** комиссии и конвертация учтены. Если нет: не взять сумму до расходов.
- [ ] **Назначить владельцев вопросов.** есть ответственный и дата. Если нет: не оставить всё на клиенте без задачи.
- [ ] **Сохранить ограничения ответа.** понятно что подтверждено. Если нет: не обещать выдачу кредита.
- [ ] **Согласовать следующий контакт.** есть предмет обсуждения. Если нет: не потерять клиента между участниками.

# Запишите факты и следующий шаг

И-47 вымышленный. В листе используйте код клиента, не полные паспортные данные.

Код клиента: _____ Дата: _____

| Уточнить | Подтверждение | Кто / дата |
|---|---|---|
| Версии документов | | |
| Кредит и деньги | | |
| Объект и расчёт | | |

**Перевод старого документа.** Сверьте оригинал и требования получателя..

**Ожидаемые деньги названы доступными.** Разделите текущий и будущий сценарии..

**Запрос кредита назван одобрением.** Получите решение и условия выдачи..

**Рубли сочли отменой валютных правил.** Уточните статус участников и операцию..

**Дата обещана без ответов.** Назначьте сначала срок получения подтверждений..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## Риелтору: где теряется готовность сделки?

Диагностическая карта поможет проверить, как вы собираете исходные данные, разделяете открытые вопросы и назначаете следующие действия.

**Пройти диагностическую карту риелтора →**

Банк, объект и расчёты проверяются отдельно. Подготовленная папка не является одобрением кредита. Подготовлено 20.09.2026.