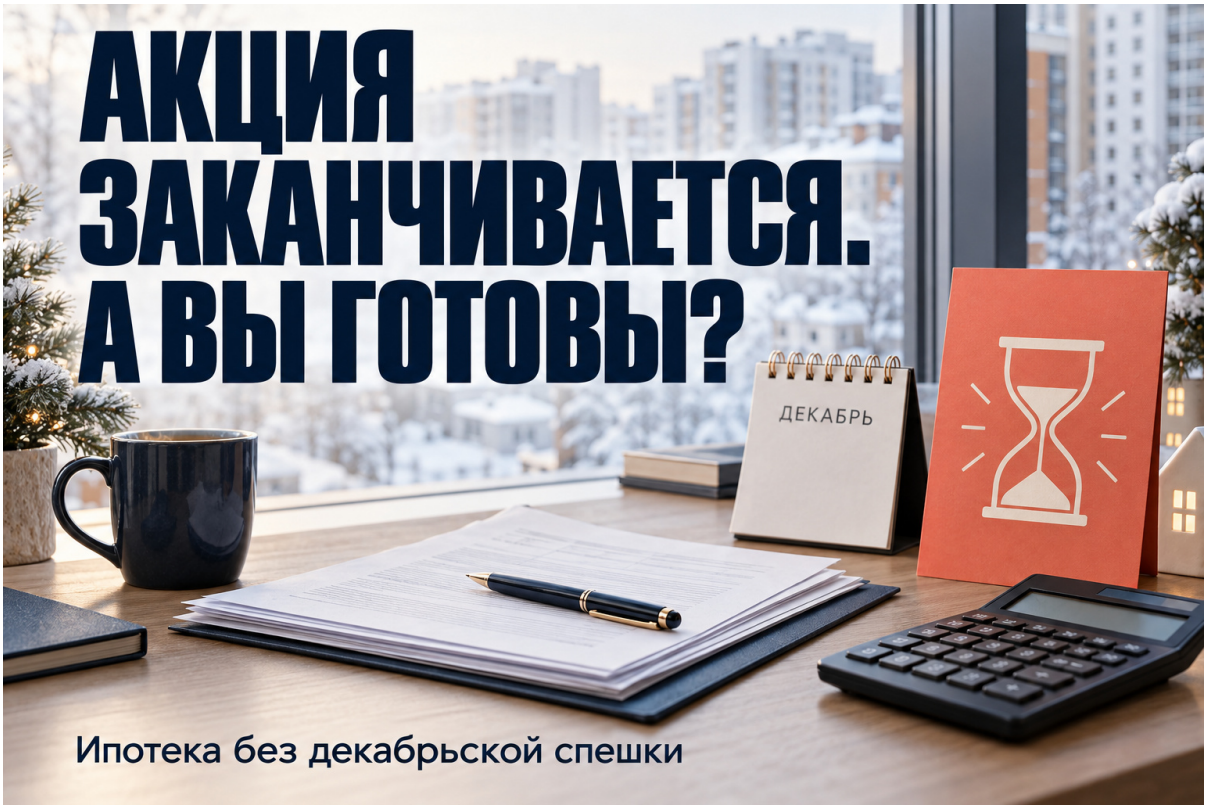
Ипотека без декабрьской спешки: лист условий, сроков и денег

Сопоставьте срок предложения, готовность клиента и объекта; увидьте денежный разрыв до оплаты брони.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Три календаря, бюджет с проверенным расчётом, запрос условий банку, сценарии решения и рабочие листы к конкретной квартире.

Рабочая методика, не банковское предложение. Цены и суммы учебные. Требования, сроки и право на программу подтверждает выбранный кредитор по конкретному случаю.

С чего начать

Клиент хочет воспользоваться предложением до конца года, но часть документов, расчётов или условий пока не подтверждена.

Поле	Учебные данные	Что это меняет
Цена объекта	8 000 000 ₽	Проверяем этот лот
Деньги клиента	2 300 000 ₽	Не будущая премия
Взнос	2 000 000 ₽	По выбранному расчёту
Резерв клиента	150 000 ₽	Не тратим молча

Подготовьте исходные данные

• Письменные условия предложения: для какого объекта, какой цены и какого события установлен срок.

• Решение по клиенту, требования по объекту, статусы документов и подтверждённые сроки.

• Индивидуальный расчёт кредита: ПСК, график, взнос и условия изменения стоимости.

• Список сопутствующих расходов, доступные средства и согласованный клиентом резерв.

Соберите и сопоставьте факты

1. Расшифруйте дату предложения

Найдите точное действие до дедлайна: подать заявку, подписать, оплатить или получить выдачу. Запросите официальный источник и дополнительные условия. Привяжите запись к лоту и его цене. Устное «успеете» оставьте неподтверждённым.

Готово: Событие и условия записаны с источником.

Не делайте так: Считать подачу заявки выполнением любого условия акции.

2. Разведите три календаря

Вынесите отдельно предложение, решение по клиенту и подготовку объекта. Добавьте срок бронирования. По каждой дате запишите ответственного и действие при истечении. Продление уточняйте у банка: автоматического универсального правила нет.

Готово: Видно, какой срок ограничивает текущий план.

Не делайте так: Принять срок акции за срок банковского решения.

3. Сопоставьте расчёты

Сравнивайте одну квартиру, комплектацию и одинаковый горизонт. Запишите цену, взнос, кредит, график и дополнительные условия. ПСК и ставка не складываются как две платы. Первый небольшой платёж не заменяет график последующих.

Готово: Различия вариантов видны до вывода о выгоде.

Не делайте так: Объявить вариант лучшим по одной цифре баннера.

Что нужно получить перед продолжением

Примите и зафиксируйте решение

4. Найдите денежный разрыв

Вычтите из доступных денег взнос, подтверждённые сопутствующие расходы и резерв клиента. В примере остаётся 30 000 ₽. После выявления новых затрат на 60 000 ₽ требуется ещё 30 000 ₽, чтобы сохранить резерв. Отметьте неизвестные расходы отдельно.

Готово: Каждая сумма имеет состав и источник.

Не делайте так: Использовать резерв без согласования или считать неизвестное нулём.

5. Закройте замечания по объекту

По каждому файлу различайте «получен» и «принят нужным участником». Сохраните замечание, исправленную версию и подтверждение приёма. Условия бронирования сверьте до оплаты: что произойдёт при отказе или переносе.

Готово: Есть понятный реестр оставшихся замечаний.

Не делайте так: Считать одобрение заёмщика окончательной проверкой квартиры.

6. Выберите сценарий на контрольной точке

До необратимых расходов проверьте предложение, клиента, объект и бюджет. Если ответа нет, назовите его и пересчитайте альтернативу: без акции, с другим объектом или с переносом. Решение принимает клиент, понимая ограничения.

Готово: Выбор основан на данных и допустимых последствиях.

Не делайте так: Подталкивать к оплате словами «последний шанс».

Что проверить после выполнения

Заполненный пример

Учебная модель наличных средств для сделки. Она не оценивает право на ипотеку и будущую платёжеспособность клиента.

Строка	До уточнения	После уточнения	Основание
Доступно	2 300 000 ₽	2 300 000 ₽	Средства клиента
Взнос	-2 000 000 ₽	-2 000 000 ₽	Расчёт варианта
Расходы	-120 000 ₽	-180 000 ₽	Новые работы +60 000
Резерв	-150 000 ₽	-150 000 ₽	Выбор клиента
Остаток	30 000 ₽	-30 000 ₽	Разрыв 30 000 ₽

Новые затраты делают бюджет дефицитным при сохранении резерва. Нельзя закрыть разрыв фразой «зато есть скидка»: пересчитывается конкретная цена и полный состав затрат.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Предложение выгодное	Сравнили один лот, цену, взнос, график, ПСК и дополнительные условия.
Оценку загрузили — всё готово	Файл получен; ждём подтверждения приёма и ответа по замечаниям.

Выберите действие по ситуации

Ситуация	Что уточнить	Действие
Нет условий акции	Какое событие до даты?	Получить письменный ответ
Истекает решение	Порядок продления	Согласовать с кредитором
Разрыв бюджета	Какие расходы меняются?	Пересчитать с клиентом
Объект не принят	Какие замечания открыты?	Назначить ответственных

Уточните перед решением

1. Какое условие предложения выполнено уже сейчас, а какое только планируется?
2. Что изменится в бюджете, если предложение не удастся применить?
3. Каковы последствия оплаты брони до закрытия открытых вопросов?

18 проверок результата

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

Предложение и сроки

- [ ] **Лот.** Указан конкретный объект. Если нет: уточните применимость.
- [ ] **Цена.** Сохранена версия предложения. Если нет: запросите расчёт.
- [ ] **Дедлайн.** Понятно требуемое событие. Если нет: прочитайте условия.
- [ ] **Клиент.** Срок решения подтверждён. Если нет: получите ответ банка.
- [ ] **Документы.** Есть список и статусы. Если нет: составьте реестр.
- [ ] **Продление.** Известен порядок обращения. Если нет: уточните у исполнителя.

Деньги и объект

- [ ] **График.** Посмотрены все платежи. Если нет: запросите полный.
- [ ] **ПСК.** Записана отдельно от ставки. Если нет: исправьте сравнение.
- [ ] **Взнос.** Сумма соответствует варианту. Если нет: пересчитайте.
- [ ] **Расходы.** Состав подтверждён. Если нет: выделите неизвестное.
- [ ] **Резерв.** Клиент назвал допустимый остаток. Если нет: согласуйте.
- [ ] **Объект.** Замечания и принятие разделены. Если нет: получите подтверждение.

Решение и резервный путь

- [ ] **Бронирование.** Понятны возврат и сроки. Если нет: прочитайте до оплаты.
- [ ] **График работы.** Доступность участников уточнена. Если нет: запросите окно.
- [ ] **Контрольная дата.** Она до необратимых расходов. Если нет: перенесите проверку.
- [ ] **Без акции.** Есть альтернативный расчёт. Если нет: подготовьте его.
- [ ] **Разрыв.** Показан клиенту явно. Если нет: не скрывайте резервом.
- [ ] **Выбор.** Условия и последствия понятны. Если нет: проведите разговор.

Заполните свой рабочий лист

Сохраните три независимых срока и дату бронирования. Рядом укажите, какое именно событие подтверждает выполнение условия.

Код задачи: _____ Дата: _____

Срок / условие	Событие до даты	Источник / статус	Кто уточняет
Предложение			
Решение по клиенту			
Объект			
Бронирование			
Контрольная точка			

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Вопросы, ответственность и сроки

Остаток = доступные средства - взнос - расходы - резерв. Неизвестные траты запишите словами, не нулём.

Деньги / расход	Сумма	Основание	Неизвестное
Доступно			
Взнос			
Расходы			
Резерв / остаток			

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Только баннер. Получите полные условия.

Сроки смешаны. Разведите три календаря.

Резерв ушёл во взнос. Вернитесь к решению клиента.

Файл принят только вами. Дождитесь нужного подтверждения.

Нет варианта без акции. Пересчитайте основной риск.

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

«Подтвердите, пожалуйста, применимость предложения к [лот и цена], событие до [дата], дополнительные условия и последствия переноса. По клиенту действующее решение [реквизиты без лишних личных данных]; по объекту остаётся [вопрос]. Что требуется для следующего этапа?»

Первое действие после чтения

Возьмите предложение, которое клиент прислал сегодня. До обсуждения оплаты заполните первые три строки календаря и бюджет наличных средств.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Клиенты доходят до расчёта и откладывают решение?

Диагностическая карта для риелтора поможет найти, на каком этапе теряется следующий шаг: уточнение задачи, подбор, объяснение условий или сопровождение.

Разобрать путь клиента →

Подготовлено 24.09.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

Банк России: вопросы о кредитах и полной стоимости