Разброс цен: проверка до исключения

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

Данные

- [ ] **Назвать показатель.** Полная цена или метр. Не смешанные величины.
- [ ] **Сверить единицы.** Одна валюта и масштаб. Не тысячи рядом с рублями.
- [ ] **Сверить состав.** Объект и площадь. Не доля как квартира.
- [ ] **Проверить даты.** Один определённый период. Не случайный архив.
- [ ] **Убрать повторы.** Уникальные коды. Не три копии одной карточки.
- [ ] **Отметить пропуски.** Уточнение или причина исключения. Не нулевые цены.

Формула

- [ ] **Назвать вариант.** n или n-1. Не функция без определения.
- [ ] **Проверить размер.** n больше 1 для n-1. Не деление на ноль.
- [ ] **Проверить среднее.** Та же область строк. Не разные фильтры.
- [ ] **Проверить отклонение.** Квадраты и корень. Не средний модуль вместо стандарта.
- [ ] **Проверить проценты.** Отношение ×100. Не доля как процент.
- [ ] **Проверить область применения.** Положительная шкала цен. Не перенос на любую шкалу.

Интерпретация

- [ ] **Разобрать крайнее.** Источник и характеристики. Не автоматическое удаление.
- [ ] **Сохранить журнал.** До, после, причина. Не незаметная чистка.
- [ ] **Проверить независимость.** Связи наблюдений. Не малый разброс как качество.
- [ ] **Не обещать точность.** Границы показателя. Не 95%изCV5%.
- [ ] **Не назначать порог.** Методика и область. Не универсальная треть.
- [ ] **Вернуться к объекту.** Сопоставимость аналогов. Не статистика вместо анализа.

Запишите факты и следующий шаг

Сначала проверьте содержимое строки, затем её влияние на коэффициент.

Задача: _____ Проверил: _____

Объект / показатель / источник	Единицы / дата / статус	Причина различия / что уточнить

Нет подписи n или n−1. Уточнить формулу.

Крайнее удалено ради порога. Вернуть содержательную проверку.

Низкий CV назван достоверностью. Проверить источники.

Пропуск стал нулём. Исправить данные.

Процент назван вероятностью. Разделить понятия.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Понятны ли клиенту ваши аналитические выводы?

Диагностика для риелтора поможет связать полезные отчёты, обращения и последовательные действия после встречи.

Проверить путь клиента →

Шесть шагов и 18 проверок качества таблицы. Подготовлено 2026-10-04.