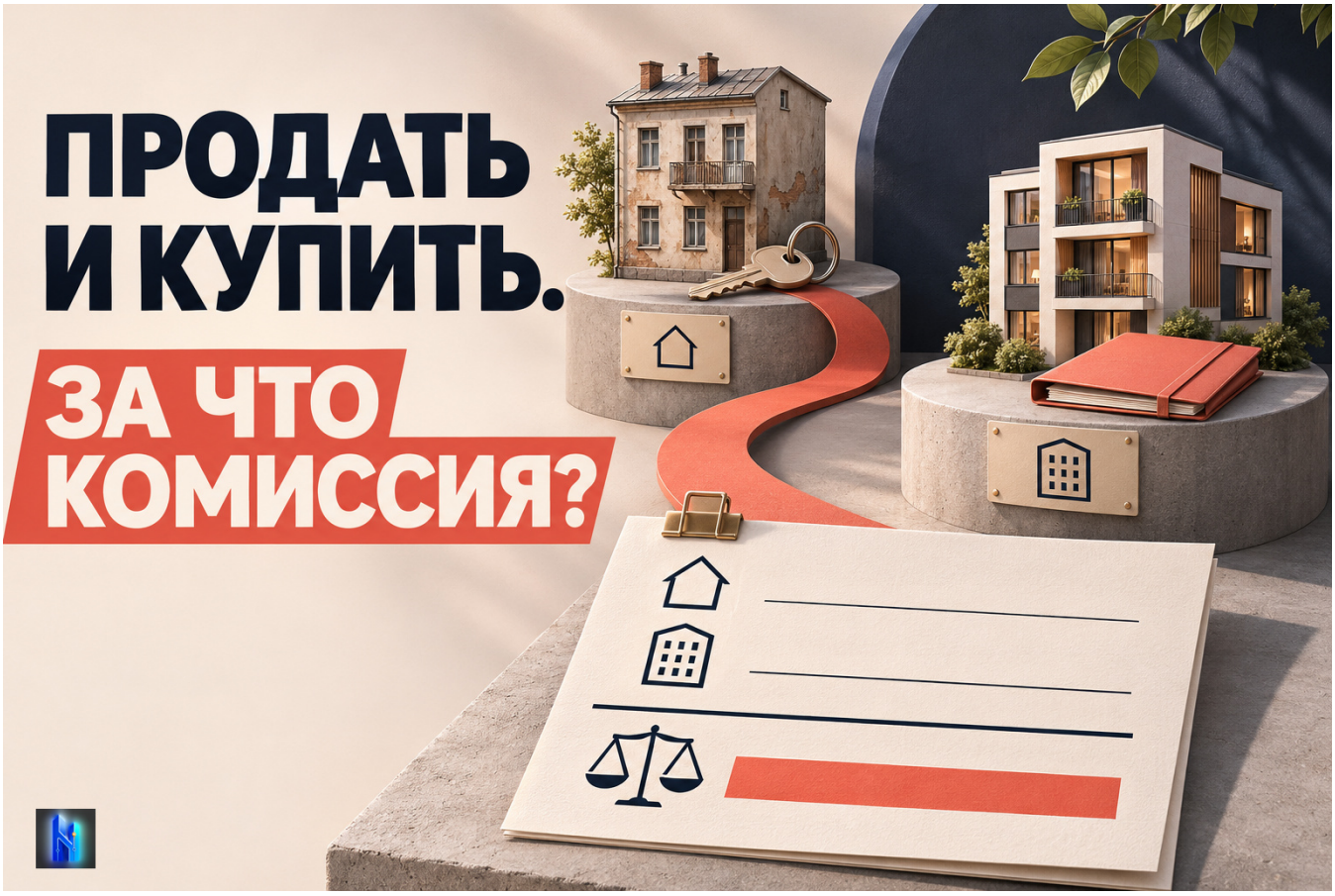
Продать и купить: расчёт услуг, общие работы и три варианта предложения

Три модели расчёта, общие работы и готовый ответ клиенту. Покажите, что включено в оплату продажи и встречной покупки.



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.

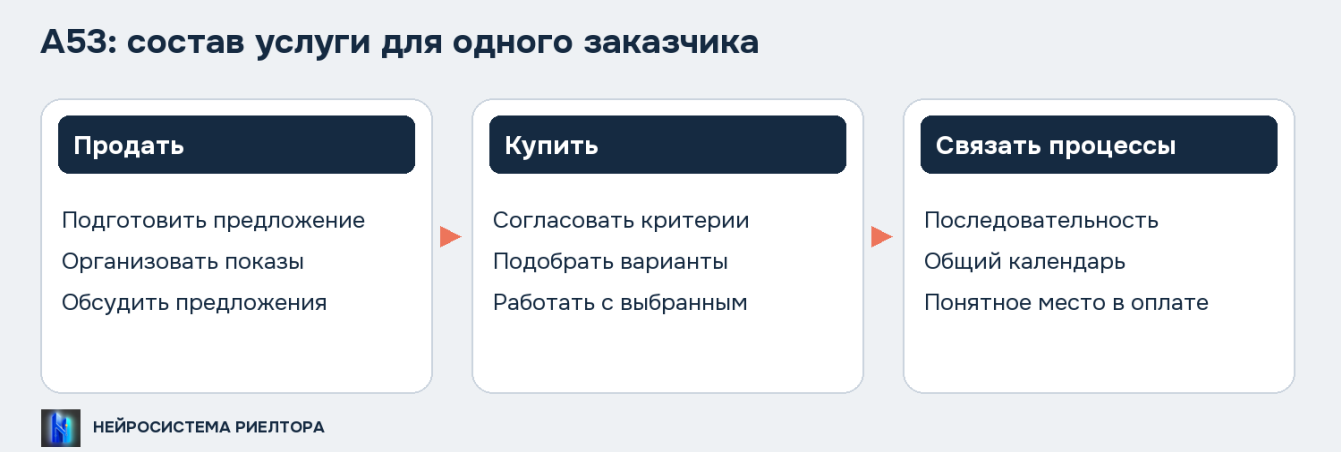
1. Учебные условия А53

Не тариф и не рыночная норма
Один заказчик продаёт квартиру и покупает другую. Все суммы, модели и действия созданы для проверки расчёта. Условия реального договора нужно согласовывать отдельно.

Параметр	Учебная база
Продажа текущей квартиры	8 000 000 рублей
Покупка следующей	10 000 000 рублей
Фиксированная продажа	180 000 рублей
Фиксированная покупка	120 000 рублей
Общая координация	Уже включена в итог модели А
Не рассчитано	Полный бюджет перехода и внешние расходы

Моя задача клиента	Какие данные пока предположительны

2. Карта состава услуг



Общая работа должна иметь понятное место в предложении.

Блок	Пример состава
Продажа	Подготовка предложения, обращения, показы, обсуждение предложений
Покупка	Критерии, подбор, согласованные просмотры, работа с выбранным вариантом
Связь процессов	Последовательность, общий календарь, обмен сведениями, зависимости

Моя работа	В каком блоке / кто выполняет

3. Три модели на одной базе

Модель	Расчёт	Итог, рублей
А: фиксированная	180 000 + 120 000	300 000
Б: процент + фикс	8 000 000 × 2% + 120 000	280 000
В: процент суммы	(8 000 000 + 10 000 000) × 1,5%	270 000

Условие сравнения
Состав в упражнении условно одинаков. В реальных предложениях сначала сопоставьте задачи, исключения и условия. Меньший итог не доказывает лучшую услугу.

Моя формула	База / ставка / итог

4. Где появляется двойное включение

Строка модели А	Сумма
Согласованная продажа	180 000
Согласованная покупка	120 000
Итого, координация внутри	300 000
Ошибочно прибавленная координация	30 000
Ошибочный новый итог	330 000

Что исправить
В А53 общая координация уже входит в 300 000. Внутренняя оценка её части не является ещё одним платежом клиента. Иная модель возможна только при другом ясном согласовании.

Моя повторённая строка	Где учтена / что исправить

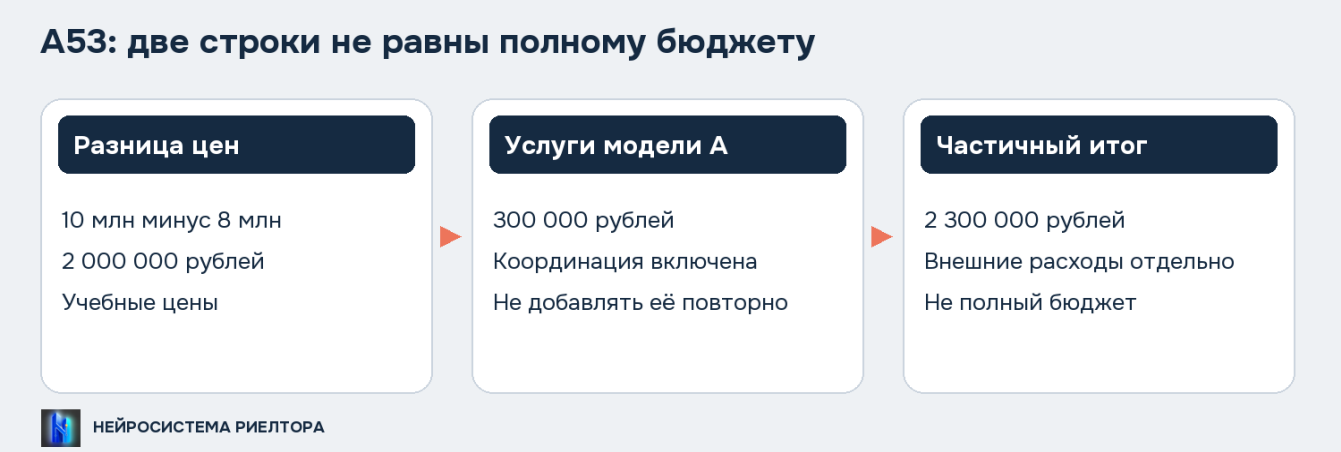
5. Изменение цены продажи

Модель	Новая база	Новый итог
А	Фиксированный состав без изменения условий	300 000
Б	7 500 000 × 2% + 120 000	270 000
В	(7 500 000 + 10 000 000) × 1,5%	262 500

Снижение к первому расчёту: Б на 10 000 рублей, В на 7 500 рублей. Если меняется состав работ, одной арифметики недостаточно: нужны отдельные условия.

Моя новая цена	Что меняется по формуле

6. Комиссия и бюджет перехода



Внешние расходы и другие обязательства не растворяются в комиссии.

Выбранные строки A53	Сумма
Разница двух цен	10 000 000 минус 8 000 000 = 2 000 000
Услуги модели А	300 000
Сумма только этих строк	2 300 000
Другие обстоятельства	Остаток кредита, внешние платежи, переезд и иное отдельно

Мой внешний расход	Источник / сумма или уточнить

7. Ответ на вопрос о двух оплатах

Почему я плачу дважды?
Вы решаете две задачи: продаёте текущую квартиру и подбираете следующую. Покажу состав каждой и то, что связывает их. В этом варианте общая координация уже включена в 300 тысяч. Ещё раз её не добавляем. Если часть действий вы берёте на себя, обсудим другой состав, затем пересчитаем предложение.

Я сам нашёл следующую квартиру
Уточним, какая работа ещё нужна и что предусмотрено текущей договорённостью. Найденный адрес не означает автоматически ни отсутствия всех услуг, ни выполнения всего объёма.

У другой стороны свой агент
Проверим, кто кому оказывает услуги и какие платежи согласованы. Чужая комиссия не считается автоматически включённой в наше предложение.

Мой вопрос клиента	Какой состав или расчёт нужно прояснить

8. Условия оплаты и изменения задачи

Сценарий	Что выяснить до вывода
Продажа завершена, покупка отложена	Состав выполненного, оставшееся и применимые условия
Покупатель найден самостоятельно	Какие задачи исполнителя сохраняются
Изменился город покупки	Как меняются объём и условия
Появился другой агент	Кто отвечает за действия и кому оплачивают
Неясно «после сделки»	Какое событие, подтверждение и порядок согласуются

Не объявляйте аванс невозвратным по общей таблице. Правовые последствия требуют изучения конкретных обстоятельств и применимых правил.

Моё изменение	Кто проверяет условия / что согласовать

9. Чистый лист предложения

Раздел	Согласуемая информация
Задача продажи	
Задача покупки	
Общая координация	
Формула и база	
Итог примера	
Внешние расходы	
Событие и порядок оплаты	

Отдельно сохраните версию, дату, исключения и открытые вопросы. Получение предложения клиентом не означает согласия со всеми условиями.

10. Контроль перед отправкой

Контроль	Проверяемый результат
Состав	Обе задачи и общие действия понятны
Формула	База, ставка и фикс подписаны
Арифметика	Итог воспроизводится
Повторы	Одна включённая строка не прибавлена повторно
Изменения	Есть маршрут согласования
Границы	Лист не выдан за готовый договор

Последний открытый вопрос	Исполнитель / действие

Договор и правовые последствия не выводятся из учебной суммы. Подготовьте ясное предложение, затем проверьте конкретные условия отношений.

Источники и проверка

Роспотребнадзор: договор с риелторским агентством