И621: карта ролей, стимулов и решений

Проверьте роли, выплаты и закрытые сведения до рекомендации. Учебная карта интересов, варианты решения и журнал изменений.



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. Карта роли И621

Вопрос	Что записать
Кто поручил работу?	Конкретная сторона и задача
Кто получает результат?	Адресат рекомендации или действия
Кто платит?	Источник и основание выплаты
От чьего имени действуем?	Свои действия или полномочие представителя
Граница	Что не входит в поручение

И621 является учебной картой. Бытовое «представляю интересы» не заменяет анализ полномочий. Статья 182 ГК различает представительство и участие в переговорах; ограничения оценивают по фактическому действию. Карта не является универсальным разрешением.

Моё поручение	Роль / полномочие	Что уточнить у специалиста

2. Три направления проверки

Направление	Учебный вопрос
Обязанности перед сторонами	Не обещаны ли несовместимые действия?
Личная выгода	Может ли выплата или связь повлиять на совет?
Закрытые сведения	Не потребуется ли нарушить конфиденциальность?

Такие категории различает стандарт RICS для своих членов и регулируемых организаций. Они используются здесь как рамка проверки, не как российская правовая норма. Собственная модель И621 требует проверки договора и применимого закона.

Моё обстоятельство	На какое действие влияет	Что нужно выяснить

3. Учебный денежный стимул

Показатель И621	Проект А	Проект Б
Условная база	10 млн₽	10 млн₽
Условный процент	2%	4%
Расчёт выплаты агентству	200 тыс.₽	400 тыс.₽

Разница 200 тысяч рублей. Это возможный стимул агентства, не личный чистый доход и не экономия клиента. Цифры вымышлены. Перед применением проверяют базу, событие начисления, условия выплаты и распределение. Неизвестное не равно нулю.

Мой источник выплаты	База / условие / статус	Значение для рекомендации

4. Критерии покупателя до бонусов

Критерий И621	Как оформить сравнение
Предел общей суммы	Одинаковый состав расходов и источник
Подходящая планировка	Подтверждённая задача клиента
Поездка до работы	Сценарий маршрута и проверка
Границы выборки	Весь заявленный сегмент или партнёрский список

Большая комиссия не доказывает ни пригодность, ни непригодность объекта. Основание выбора связывают с задачей покупателя. Нельзя обещать обзор всего рынка при ограниченном списке. Для внутреннего разбора спросите: изменился бы совет при обмене выплат А и Б? Это не доказательство отсутствия конфликта.

Мой критерий	Сведения А / Б	Пробел / основание вывода

5. Границы закрытых сведений

Учебный эпизод	Что не делать автоматически
Продавец назвал нижнюю цену	Передавать её покупателю без основания
Покупатель назвал максимум	Использовать его для давления через продавца
Продажа квартиры родственника	Скрывать существенную личную связь
Нужно объяснить противоречие	Раскрывать чужую тайну ради объяснения

Передавайте согласованные предложения в допустимых пределах. Если поручение требует нарушить обязательство перед другой стороной, пересматривают роль. Отдельная папка не устраняет противоречие сама по себе. Не обещайте мысленно забыть уже известные условия.

Мои сведения	Для какой задачи получены	Кому / на каком основании доступны

6. Варианты решения

Вариант	Условие проверки
Продолжить	Допустимость и качественное исполнение подтверждены
Изменить объём	Новая граница согласована и исполнима
Передать часть работы	Исполнитель, независимость и доступ проверены
Отказаться от несовместимого	Последствия и порядок проверены по договору

Подробное согласование не разрешает запрещённое законом. Не просите абстрактное «со всем согласен». Если существенные обстоятельства нельзя объяснить без нарушения чужих обязательств, это отдельная причина пересмотреть участие. До решения ограничьте конкретный спорный шаг.

Моё противоречие	Рассмотренные варианты	Решение / основание

7. Журнал и повторная проверка

Что сохранить	Зачем
Обстоятельство	Понятна причина проверки
Поручение / действие	Виден затронутый участок
Варианты и решение	Не исчезает основание выбора
Подтверждения	Кто и какие условия согласовал
Событие пересмотра	Изменения не проходят незаметно

В И621 новый бонус по Б появился после первичного списка. До новой рекомендации агент возвращается к проверке. Другие события: смена плательщика, личная покупка сотрудником, новое поручение от другой стороны. Старое обсуждение не распространяется на изменения автоматически.

Моё изменение	Что проверить повторно	Ответственный / следующий шаг

8. Понятное объяснение клиенту

Начало разговора
«Есть обстоятельство, которое может влиять на мою рекомендацию. Объясню его и согласуем допустимый порядок работы. Вот ваши критерии, известные условия и возможные дальнейшие действия».

После вводной нужна конкретика по проверенной ситуации, а не обещание порядочности. Диагностика «Нейросистемы риелтора» помогает сделать условия услуги понятными: задача, основание совета, границы и независимая проверка. Решение не подменяют срочностью или красивым объектом.

Перед следующим советом	Результат
Роль и стимул	Понятны в допустимом объёме
Закрытые сведения	Не раскрыты самовольно
Решение	Допустимо и исполнимо

Моё объяснение	Что ещё не подтверждено	Когда вернёмся к решению

Источники и проверка

ГК РФ, статья 182: представительство

RICS: Conflicts of interest, первое издание, переиздание 2023