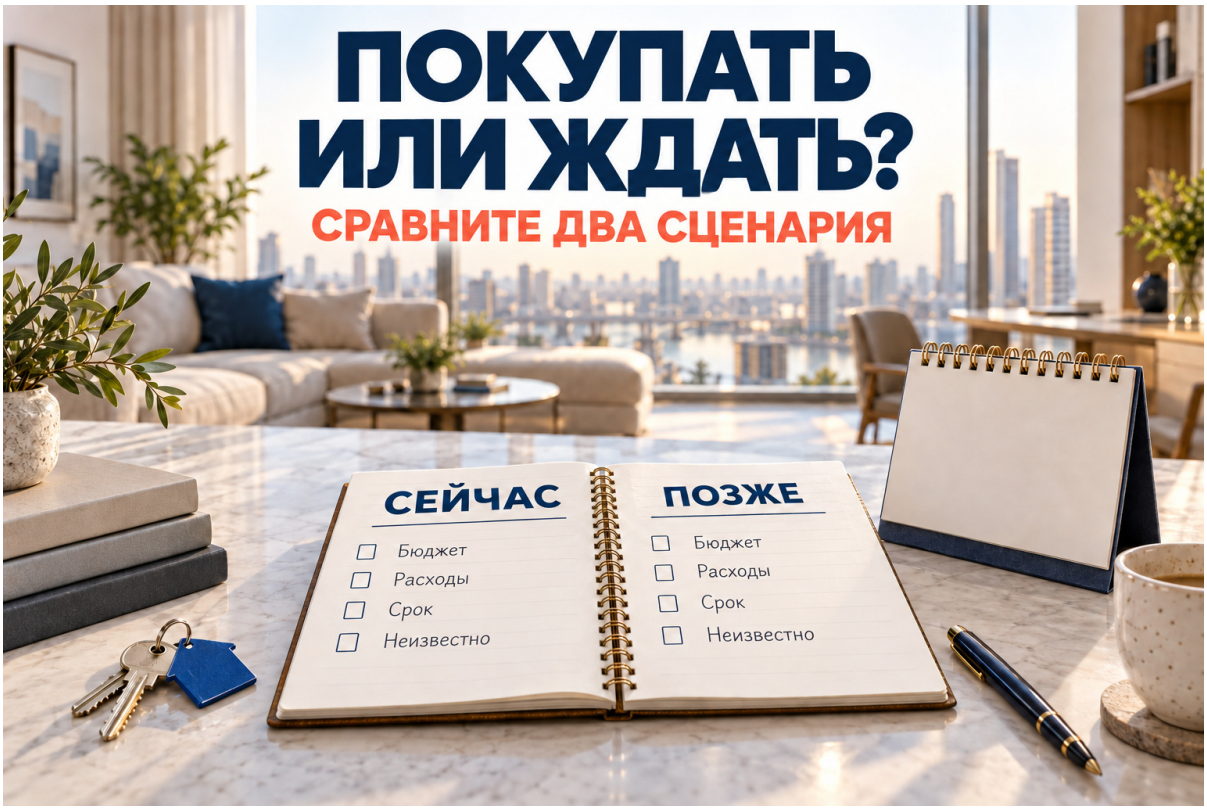
Рынок для клиента: карточка аргументов без страшилок и прогнозов

Сравните варианты на одинаковых исходных данных и покажите клиенту, чего пока не знаете.



13 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карточка задачи семьи, заполненная таблица сценариев, расчёт условной границы бюджета и журнал источников. Отдельный PDF — чек-лист предметной консультации.

Собственный инструмент Нейросистемы риелтора. Все суммы и семья вымышлены. Пример за собственные деньги иллюстрирует расчёт отдельных расходов, не прогнозирует рынок и не определяет решение конкретного покупателя.

Учебная семья: исходные условия

Клиент приносит новости и просит гарантировать будущую цену. Сначала выясните его задачу, затем сравните варианты с видимыми ограничениями.

Поле	Учебная семья	Статус
Бюджет	11 млн рублей	Условие упражнения
Желаемый резерв	1 млн рублей	Выбор семьи в примере
Текущий вариант	9,5 млн + 200 тысяч	Условные статьи расходов
Ожидание	6 месяцев × 45 тысяч	Допущение об аренде

Подготовьте исходные данные

• Запишите задачу покупки, требования к жилью и срок, который имеет значение для семьи.

• Уточните доступный бюджет, способ оплаты и желаемый остаток средств. Не назначайте клиенту универсальную норму резерва.

• Соберите датированные источники условий и расходов. Отделите цену предложения от подтверждённых условий конкретной сделки.

• Перечислите неизвестное: будущая цена, изменение аренды, состав расходов, наличие подходящего объекта.

От задачи к сравнимым сценариям

1. Уточните смысл вопроса

Спросите, чего клиент хочет избежать: нехватки средств, неудобного переезда, неподходящего платежа или выбора объекта, который не решает задачу. Запишите обязательные и обсуждаемые условия.

Готово: Есть понятная задача семьи и границы выбора.

Не делайте так: Отвечать одинаковым прогнозом всем покупателям.

2. Разделите три вида сведений

Факты снабдите источником и датой, допущения назовите предположениями, ограничения свяжите с выбором клиента. Будущая цена не становится фактом от уверенного заголовка.

Готово: Каждая значимая строка имеет понятный статус.

Не делайте так: Незаметно поставить прогноз в колонку исходных данных.

3. Соберите сравнимые сценарии

Сохраните одинаковые требования к объекту и горизонт сравнения. Для каждого варианта перечислите учитываемые и пропущенные статьи. Наш пример использует собственные деньги; ипотека требует другой модели.

Готово: Сравнение не скрывает смену задачи или способа оплаты.

Не делайте так: Сравнить разные квартиры и назвать разницу эффектом ожидания.

Что нужно получить перед продолжением

От расчёта к предметному разговору

4. Проверьте несколько допущений

В учебной модели шесть месяцев аренды стоят 270 тысяч. Посчитайте остаток бюджета при нескольких будущих ценах, не называя ни одну прогнозом. Проверьте арифметику и единицы измерения.

Готово: Видно, какое допущение меняет выполнение условия.

Не делайте так: Объявить одну цифру неизбежной будущей ценой.

5. Обсудите границы и неизвестное

Покажите клиенту, где его условие выполняется, а где нет. Отдельно перечислите неучтённые расходы и доходы. Условный остаток по неполному расчёту нельзя выдавать за чистую выгоду.

Готово: Ограничения находятся рядом с выводом.

Не делайте так: Давить на клиента страхом роста цен.

6. Согласуйте возврат к решению

Определите, какие сведения обновляете, кто их получает и когда продолжаете разговор. При существенном изменении сохраните прежние вводные и причину пересмотра.

Готово: Есть конкретное наблюдение и следующее действие.

Не делайте так: Оставить финалом «пока посмотрим рынок».

Что проверить после выполнения

Четыре строки одного упражнения

Вымышленный пример: бюджет 11 млн, желаемый резерв 1 млн, прочие разовые расходы 200 тысяч. При ожидании добавлена только условная аренда 270 тысяч.

Сценарий	Цена, млн	Учтено, млн	Остаток, млн
Сейчас	9,50	9,70	1,30
Через 6 мес.: вариант 1	9,20	9,67	1,33
Через 6 мес.: вариант 2	9,50	9,97	1,03
Через 6 мес.: вариант 3	9,80	10,27	0,73

В последней строке условный резерв 1 млн не сохраняется. Это результат выбранных допущений. Доход свободных денег, расходы владения и другие пропущенные статьи могут изменить сравнение.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Через полгода точно выгоднее	При условной цене 9,2 млн учтённая сумма составит 9,67 млн. Полный набор расходов ещё не собран.
Нужно покупать немедленно	Обсудим, какие требования и расходы выполняются в каждом сценарии; будущая цена неизвестна.

Выберите действие по ситуации

Что изменилось	Что пересчитать	Что уточнить
Появился срок переезда	Горизонт ожидания	Насколько срок обязателен
Изменился объект	Все сопоставимые статьи	Сохранилась ли задача
Появилось финансирование	Отдельную кредитную модель	Актуальные условия
Пришла новая статистика	Связь с конкретным сегментом	Источник, период, показатель

Уточните перед решением

1. Какая часть вывода основана на фактах, а какая на допущении?
2. Какие статьи ещё не включены в сравнение?
3. При каком подтверждённом событии вернёмся к решению?

18 проверок разговора о рынке

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

Задача и исходные данные

- [ ] **Задача.** Описана словами клиента. Если нет: уточните цель.
- [ ] **Объект.** Требования сопоставимы. Если нет: не подменяйте выбор.
- [ ] **Бюджет.** Источник и состав понятны. Если нет: уточните доступные средства.
- [ ] **Резерв.** Определён клиентом. Если нет: не задавайте чужую норму.
- [ ] **Период.** Одинаков для сравнения. Если нет: задайте горизонт.
- [ ] **Оплата.** Способ указан. Если нет: выберите подходящую модель.

Сценарии и расчёт

- [ ] **Факты.** Есть источник и дата. Если нет: подтвердите сведения.
- [ ] **Допущения.** Названы явно. Если нет: пометьте предположения.
- [ ] **Будущая цена.** Не выдана за факт. Если нет: сделайте варианты.
- [ ] **Арифметика.** Единицы и суммы сверены. Если нет: пересчитайте.
- [ ] **Пропуски.** Перечислены отдельно. Если нет: не подставляйте ноль.
- [ ] **Вывод.** Не шире расчёта. Если нет: укажите ограничения.

Новости и продолжение

- [ ] **Регион.** Соответствует задаче. Если нет: проверьте географию.
- [ ] **Сегмент.** Указан в источнике. Если нет: разделите типы жилья.
- [ ] **Показатель.** Понятно, что измерено. Если нет: откройте первоисточник.
- [ ] **Давление.** Нет гарантии будущего. Если нет: перепишите реплику.
- [ ] **Возврат.** Есть условие и дата. Если нет: согласуйте продолжение.
- [ ] **Изменение.** Причина сохранена. Если нет: обновите вводные.

Ваша таблица сценариев

Неизвестную сумму оставьте неизвестной. Укажите дополнительные строки для расходов и доходов, которые влияют на сравнение.

Код клиента: _____ Период: _____

Статья / условие	Сейчас	Позже	Источник / допущение

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Условия возвращения к решению

Согласуйте конкретное событие или дату. Сам по себе новый заголовок не подтверждает изменение условий вашей задачи.

Что уточнить	Кто получает данные	Когда вернуться	Условие пересмотра

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Прогноз записан как факт. Пометьте допущение и добавьте варианты..

Сравниваются разные задачи. Верните одинаковые требования..

Неизвестная статья равна нулю. Оставьте пробел и вопрос..

Ипотека перенесена в кассовый пример. Соберите отдельную кредитную модель..

Вывод обещает неизбежную выгоду. Сузьте его до посчитанных условий..

Согласуйте следующий шаг

Реплика без обещаний будущего

«Будущую цену мы не знаем. Зато можем сравнить ваши расходы и ограничения при разных допущениях. Уточним пропуски и согласуем, какие сведения нужны для следующего решения».

Первое действие после чтения

Заполните карточку одного покупателя и два сценария по одинаковому периоду. До итогового вывода выделите пропущенные статьи и согласуйте их уточнение.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Консультация заканчивается паузой?

Диагностическая карта для риелторов поможет описать, как связаны задача клиента, полезные материалы и договорённость о следующем действии.

Проверить процесс консультации →

Подготовлено 26.09.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

Константин Барсуков: профессиональный профиль и обучение коллег

Авторский разбор рынка, 17 сентября 2026: описание и темы выпуска

Проверка арифметики и границы

Все числа учебные. Расчёт показывает только заданные статьи; это не полный баланс покупки и ожидания.

Сейчас

9 500 000 + 200 000 = 9 700 000 рублей. Остаток: 11 000 000 − 9 700 000 = 1 300 000 рублей.

Ожидание

45 000 × 6 = 270 000 рублей аренды. Учитываемая сумма: будущая цена + 200 000 + 270 000. Будущая цена остаётся переменной.

Условная граница

При прочих неизменных вводных цена не выше 9 530 000 сохраняет заданный миллион: 11 000 000 − 1 000 000 − 200 000 − 270 000. Это бюджетное условие упражнения, а не оценка будущего объекта.

Что не посчитано

Доход от свободных денег, расходы владения, изменения аренды, ремонта и состава сделки. Добавьте их по одинаковому периоду до вывода о полной разнице вариантов.

Журнал источников и неизвестного

Сверяйте новость с задачей покупателя. Уверенный тон не заменяет данные и область применения.

Поле источника	Что записать
Дата публикации и период	Когда опубликовано и за какой срок данные
География	Город, регион или вся страна
Сегмент	Новостройка, вторичка, иной тип
Показатель	Цена предложения, сделки, количество или другое
Основание	Первичный набор данных или мнение автора
Связь с задачей	Как это относится к выбранному объекту семьи

Открытые вопросы семьи

Какие расходы покупки ещё неизвестны? Как изменится аренда? Каков реальный срок переезда? Доступен ли сопоставимый объект? У каждого вопроса должен быть следующий шаг.

Если данных нет

Не заполняйте строку нулём и не называйте отсутствие ответа доказательством выгодности. Сохраните ограничение рядом с выводом.

Промпт: проверить таблицу сценариев

Используйте обезличенные вводные. Нейросеть помогает найти пропуски и ошибки, а решение остаётся за клиентом.

Задание

«Проверь таблицу двух сценариев. Отдели факты, допущения и личные ограничения. Пересчитай арифметику, показывая формулы. Не прогнозируй цены и не выбирай вариант за клиента. Найди пропущенные статьи и несовпадение горизонта. Если данных недостаточно, задай точный вопрос».

Контроль модели

Проверьте, что 45 тысяч умножены на шесть, а резерв не добавлен одновременно в расходы и остаток. Модель не должна назвать условные цены рыночным прогнозом или приравнять ипотечный платёж к аренде.

Результат консультации

Сформулируйте: что известно; какие условия удовлетворяются при заданных допущениях; какие сведения нужны; когда продолжится обсуждение. Уберите обещания будущей выгоды.