Торг с доказательствами: журнал фактов и чувствительность цены

Разделить историю объявления, переговоры и подтверждённую сделку, не назначая универсальную скидку.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Журнал цен, пример трёх оснований процента и карта условных вариантов.

Рабочая аналитика риелтора, не официальный отчёт об оценке и не обязательство продавца уступить. Числа вымышлены; проценты не являются актуальными рыночными коэффициентами.

С чего начать

В подборке к ценам объявлений автоматически применяют привычный процент без источника и базы расчёта.

Тип сведений	Что подтверждает	Чего не подтверждает
Снимок объявления	Предложение на дату	Конечную цену
Позиция в разговоре	Заявленную готовность	Совершённую сделку
Неактивная карточка	Статус размещения	Продажу и её сумму
Подтверждённый результат	Известный исход и условия	Применимость ко всему рынку

Подготовьте исходные данные

• Идентификаторы объектов и правила сопоставимости.

• Даты первоначальной и последней цены предложения.

• Сведения о результате и уровень их подтверждения.

• Характеристики и существенные условия каждого наблюдения.

• Явная формула, база процента и ограничения выборки.

Соберите и сопоставьте факты

1. Назовите задачу

Определите, какую цену и на какую дату анализируете.

Готово: Предложение не смешано с результатом.

Не делайте так: Бюджет клиента не доказывает рыночную скидку.

2. Сохраните историю

Отдельно запишите первоначальную, последнюю и конечную суммы.

Готово: У каждой есть дата и источник.

Не делайте так: Неактивное объявление не равно продаже.

3. Очистите наблюдения

Уберите дубли и обоснуйте сопоставимость.

Готово: Один объект считается один раз.

Не делайте так: Не исключать строки только ради нужного процента.

Что нужно получить перед продолжением

Примите и зафиксируйте решение

4. Подпишите расчёт

Укажите, какая разница делится на какую цену.

Готово: Процент воспроизводим.

Не делайте так: Не применить историческое снижение повторно.

5. Покажите ограничения

Разделите подтверждённые данные и условные варианты.

Готово: Чувствительность не названа прогнозом.

Не делайте так: Малая выборка не становится нормой района.

6. Объясните следующий шаг

Назовите недостающие сведения и критерий клиента.

Готово: Вывод соразмерен доказательствам.

Не делайте так: Аналитическая поправка не обязывает продавца уступать.

Что проверить после выполнения

Заполненный пример

Учебная история одного объекта: первоначально 10 млн, последнее предложение 9,6 млн, подтверждённый в модели результат 9,4 млн рублей.

Переход	Расчёт	Результат
Изменение объявления	(10-9,6)/10	4%
Последняя цена → сделка	(9,6-9,4)/9,6	≈2,08%
Первоначальная → сделка	(10-9,4)/10	6%
Повторное снижение	9,6×(1-0,06)	9,024 млн: неверная база для этой истории
Корректный переход	9,6×(9,4/9,6)	9,4 млн

Три процента описывают разные события. Нельзя взять общий исторический процент и повторно применить его к уже сниженной цене.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Объявление исчезло — продали	Размещение неактивно; результат и сумма пока не подтверждены.
В районе всегда торг 10%	Нужно назвать выборку, период, источники и ограничения.
Вычтем 6%из 9,6 млн по этой истории	Общий переход от 10 до 9,4 млн уже включает снижение объявления.

Выберите действие по ситуации

Ситуация	Действие	Честный статус
Есть только объявления	Сохранить цены и историю	Предложения
Есть слова о результате	Уточнить источник и условия	Со слов / уровень подтверждения
Карточка снята	Проверить исход отдельно	Неактивное размещение
Мало сопоставимых данных	Показать условные варианты	Чувствительность, не оценка рынка
Источник уже скорректирован	Проверить состав обработки	Не повторять тот же эффект

Уточните перед решением

1. К какой исходной цене относится процент?
2. Чем подтверждён конечный результат?
3. Какие условия делают наблюдения сопоставимыми?
4. Не учтено ли снижение ранее?

18 проверок результата

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

Источники и история

- [ ] **Указать объект.** Код и характеристики. Не анонимная сумма без контекста.
- [ ] **Сохранить начало.** Дата и первая цена. Не воспоминание.
- [ ] **Сохранить последнюю цену.** Дата и источник. Не подмена первоначальной.
- [ ] **Отметить результат.** Сумма и подтверждение. Не снятие карточки как продажа.
- [ ] **Разделить типы данных.** Факт, позиция, предположение. Не всё в столбце «сделка».
- [ ] **Ограничить доступ.** Обезличенный журнал. Не раскрытие документов клиента.

Выборка и расчёт

- [ ] **Определить сегмент.** Период, тип, условия. Не другой рынок.
- [ ] **Убрать дубли.** Один объект — одна история. Не несколько агентств как разные сделки.
- [ ] **Объяснить исключение.** Причина несопоставимости. Не неудобный результат.
- [ ] **Выбрать базу.** Знаменатель подписан. Не процент без основания.
- [ ] **Проверить формулу.** Разница / исходная цена. Не обратный знаменатель.
- [ ] **Исключить повтор.** История корректировок. Не двойной учёт снижения.

Вывод и применение

- [ ] **Подписать пример.** Учебные суммы. Не текущая статистика.
- [ ] **Разделить сценарии.** Условные проценты. Не рыночный диапазон.
- [ ] **Показать размер выборки.** Количество и качество. Не медиана как универсальная норма.
- [ ] **Раскрыть условия.** Состав сделки и дата. Не цена с мебелью как чистый аналог.
- [ ] **Отделить переговоры.** Позиции сторон. Не обязательная скидка.
- [ ] **Назвать следующий шаг.** Источник для уточнения. Не готовый коэффициент без данных.

Заполните свой рабочий лист

Один объект может иметь несколько дат предложения. Сведения о сделке храните отдельной строкой с уровнем подтверждения.

Код задачи: _____ Дата: _____

Объект / дата / тип цены	Сумма / источник / подтверждение	Условия / сопоставимость / вопрос

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Вопросы, ответственность и сроки

Если рассматриваете 3%,5%,8%, подпишите их условными. Сам набор вариантов не доказывает рыночный диапазон.

Операция / исходная база	Формула / результат / единица	Предпосылка / ограничение / действие

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Процент взят «как обычно». Запросить источник.

Снятие объявления названо продажей. Исправить статус.

Несколько дублей одного объекта. Объединить историю.

Снижение учтено дважды. Пересобрать базу.

Три наблюдения объявлены правилом рынка. Ограничить вывод.

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

Разделим опубликованные цены, изменение предложения и подтверждённые результаты. Покажем применимые наблюдения и ограничения. Если данных мало, рассмотрим условные варианты, не выдавая их за обязательную скидку.

Первое действие после чтения

Возьмите три знакомых объекта и подпишите первоначальную, последнюю и конечную цену. Там, где результат неизвестен, оставьте неизвестное вместо догадки.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Понимает ли клиент происхождение ваших цифр?

Диагностика для риелтора поможет связать полезный анализ цены с первым обращением и понятным продолжением работы.

Проверить разговор о цене →

Подготовлено 03.10.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

ФСО V: сравнительный подход и анализ цен предложений

Три наблюдения: средняя не становится правилом

Вымышленные данные, только демонстрация вычислений.

Последнее предложение	Результат	Различие
10 млн	9,8 млн	2%
12 млн	11,4 млн	5%
8 млн	7,6 млн	5%
Простая средняя долей	(2+5+5)/3	4%
Медиана долей	Среднее по порядку значение	5%

Ни 4%, ни 5%не становятся готовой поправкой для нового объекта. Нужны подтверждения результатов и применимость условий.

Состав имущества, даты и особые обстоятельства могут объяснять различия. Сохраняйте причины включения и исключения наблюдений.

Чувствительность без выдуманного коэффициента

Цена предложения 10 млн рублей; доли выбраны условно.

Условное изменение	Расчёт	Результат
Без изменения	10×1	10 млн
3%	10×0,97	9,7 млн
5%	10×0,95	9,5 млн
8%	10×0,92	9,2 млн

Таблица показывает зависимость арифметики от предпосылки. Она не устанавливает стоимость объекта и не прогнозирует итог переговоров.

ФСО V учитывает различие предложений и сделок и необходимость сохранения данных. Конкретный процент требует обоснования, которого учебный пример не заменяет.