Выбор риелтора: семь вопросов, сравнение предложений и пакет подтверждений

Семь вопросов собственника, сравнение трёх предложений и проверяемые ответы агента. Объясните работу и полную стоимость до решения клиента.



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. Одинаковая задача для трёх кандидатов

Учебный пример В38
Все агенты, предложения и цифры вымышлены. Это способ подготовки разговора, а не рейтинг или рекомендация конкретного исполнителя.

Поле	Дано
Объект	Дом 140 м², участок восемь соток
Пожелание	Организовать продажу примерно за девяносто дней
Доступ	Владелец приезжает дважды в месяц
Обязательная потребность	Организация показов без постоянного приезда
Что ещё неизвестно	Документы, состояние, обоснованная стартовая цена

Моя задача / ограничения	Одинаковые сведения всем кандидатам

2. Семь вопросов для сравнения

Вопрос	Какой ответ нужен
Кто выполняет работу?	Роли и конкретные исполнители
На чём основана цена?	Сопоставимые данные и пробелы
Что делаем сначала?	Действие, результат и зависимость
Что входит в оплату?	Вознаграждение и отдельные расходы
Как проходят показы?	Доступ, организация и обратная связь
Как виден ход работы?	Пример отчёта и канал согласований
Что требует уточнения?	Ограничения и следующий шаг

Мой обязательный вопрос	Ответ / подтверждение / дата

3. Карта ролей и доступа

Задача	Уточнение для В38
Материалы	Кто снимает, пишет и согласовывает
Обращения	Кто отвечает и передаёт важные условия
Показы	Кто приезжает и как согласуется доступ
Технические вопросы	Кто оценивает, входит ли работа в оплату
Решения владельца	Как передаются предложения и подтверждается ответ

Неясный ответ
«Команда всё сделает» заменить списком ролей. Если человек ещё не назначен, это сохраняется как открытый вопрос.

Роль / исполнитель	Что согласовано / что осталось

4. Проверка основания цены

Ответ кандидата	Что спросить дальше
Начнём с шестнадцати миллионов	Какие данные поддерживают эту гипотезу?
Рядом дороже	Чем объекты сходны и отличаются?
Такие дома продаются быстро	Есть ли подтверждённые данные и условия сравнения?
Нужен осмотр и аналоги	Когда появится расчёт и что нужно от владельца?

Не называть цены объявлений состоявшимися сделками без подтверждения. Более высокая названная сумма сама по себе не доказывает качество услуги.

Мой аналог / дата / источник	Сходство / отличие / неизвестное

5. Сравнение расходов на одной базе

Условие расчёта
Цена 13,8 миллиона задана только для учебного сравнения процентного вознаграждения. Это не прогноз продажи и не рыночная рекомендация.

Предложение	Расчёт	Итог
А	2% от 13,8 млн + 40 тыс. рекламы	316 тыс.
Б	300 тыс. фиксированно + 25 тыс. рекламы	325 тыс.
В	220 тыс.; остальные расходы не раскрыты	Неизвестен

В38: сравниваем известный состав расходов

Предложение А
276 тыс. вознаграждение
40 тыс. реклама
Итого 316 тыс. рублей

Предложение Б
300 тыс. вознаграждение
25 тыс. реклама
Итого 325 тыс. рублей

Предложение В
Названо 220 тыс.
Состав не раскрыт
Полная цена неизвестна

НЕЙРОСИСТЕМА РИЕЛТОРА

Неизвестный состав нельзя сравнивать как готовую полную цену.

Моя база / ставка / расходы	Что включено / что не раскрыто

6. Заполненная карта трёх предложений

Критерий	А	Б	В
Стоимость	316 тыс. в сценарии	325 тыс.	Полная неизвестна
Показы без владельца	Не уточнено	Коллега, доступ согласовать	Только с владельцем
Основание цены	16 млн без расчёта	Осмотр и аналоги	Не уточнено
Отчёт	Не получен	Образец показан	Не уточнено
Дальнейший шаг	Получить ответы	Уточнить доступ и условия	Проверить возможность нужной услуги

Б не объявляется победителем автоматически. Его условия тоже требуют проверки. В не подходит текущему требованию показов, если формат нельзя изменить по согласованию.

Обязательное условие	Какие варианты ему соответствуют

7. Отчёт и согласование решений

Элемент	Учебная договорённость
Плановая сводка	По пятницам в согласованном канале
Содержание	Работа, обращения, показы, выводы, вопросы
Предложение покупателя	Передать отдельно, не ждать сводки
Изменение условий	Получить ответ владельца
Мало обращений	Проверить причины до нового расхода

Приватность
Образец отчёта обезличенный. Чужие телефоны и подробности сделок не нужны для демонстрации формата.

Мой канал / периодичность	Срочный вопрос / порядок согласования

8. Подтверждение, пробел или несовпадение



Три статуса помогают задавать следующий вопрос без ярлыков.

Наблюдение	Статус
Образец отчёта показан	Подтверждение формата, не всех будущих результатов
Отчёт пока не прислали	Требует уточнения
Показы только с владельцем	Не подходит условию B38
Стоимость без состава	Нельзя завершить сравнение

Мой критерий / статус	Доказательство или вопрос

9. Подготовка риелтора к встрече

Что взять	Зачем
Один разбор сопоставимых объектов	Показать логику, не выдать обещание
Роли и организация показов	Проверить соответствие задаче
Пример отчёта	Сделать работу наблюдаемой
Расчёт полной стоимости	Объяснить включённое и отдельное
Список ограничений	Не обещать неподконтрольный результат

Если заявляете квалификацию, дайте проверяемое основание. Реестр РГР относится к добровольной системе; не превращайте отсутствие записи у другого человека в обвинение.

Чего пока нет в моём предложении	Как подготовлю / срок

10. Мой лист решения после разговоров

Критерий	А / Б / В: ответ и основание

До решения
Закрыть обязательные вопросы, выровнять состав расходов, проверить письменные условия. Сумма баллов не компенсирует отсутствие необходимой услуги.

Открытый вопрос / ответственный	Когда вернёмся к сравнению

Источники и проверка

РГР: Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов