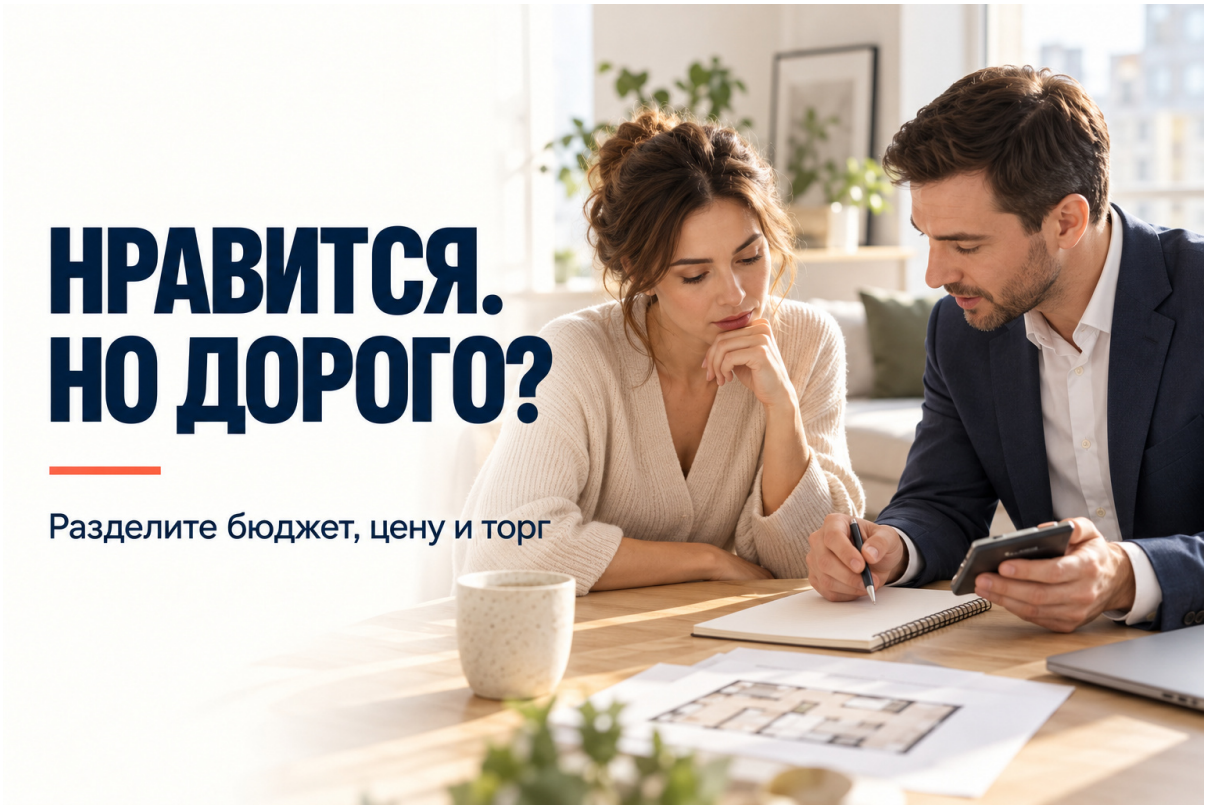
Понравилась, но не укладывается: карта трёх маршрутов

Выясните, что покупатель называет дорогим. Покажите полный расчёт его задачи, отдельно обсудите ценность объекта и зафиксируйте выбранный маршрут без обещания скидки.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Расчёт Дарьи на условных цифрах, три значения слова «дорого», карта расходов и сценарии разговора. Отдельный чек-лист помогает не потерять бюджет при обсуждении уступки.

Авторская организация разговора и учебная арифметика. Состав и суммы расходов вымышлены для примера. Нет финансовой рекомендации, оценки конкретного объекта, гарантии скидки или кредитного решения.

Три смысла одной реплики

Квартира нравится, но покупатель считает её дорогой. До переговоров о цене нужно понять, связано ли это с общим пределом, сравнением свойств или желанием предложить другие условия.

Смысл «дорого»	Что уточнить	Рабочий результат
Не укладывается	Что включено в общий предел?	Проверяемая смета
Не стоит этой цены	Какие свойства и аналоги важны?	Сравнение фактов
Хочу предложить меньше	Какую позицию передать?	Подтверждённое предложение

Что уточнить до обсуждения скидки

- Точная реплика о цене и её предмет.
- Общий предел или предел только цены квартиры.
- Цена предложения и дата её проверки.
- Остальные включённые расходы, источник и статус.
- Значимые критерии ценности объекта.
- Выбранное действие и допустимый объём передачи сведений.

Оценка, предел и проверяемая сумма

1. Выясните смысл оценки

Спросите, выше ли квартира общего предела или не оправдывает цену по мнению покупателя. Если есть обе причины, запишите две задачи. Не начинайте торг вместо уточнения.

Готово: За словом «дорого» стоят конкретные ограничения.

Не делайте так: Доказывать достоинства человеку, которому не хватает бюджета.

2. Уточните границы суммы

Отделите цену объекта от общего плана покупки. Узнайте, что включено в предел и какие расходы пока оценены приблизительно. Запрашивайте только необходимые параметры, которыми клиент готов поделиться.

Готово: Названная сумма имеет понятный состав.

Не делайте так: Подбирать объект на весь предел, забывая другие расходы.

3. Посчитайте без подмены данных

Сложите цену и включённые расходы. Сравните с пределом и покажите разницу. Не удаляйте строки ради подходящего итога. Предварительные числа и непринятую уступку помечайте отдельно.

Готово: Каждый итог воспроизводится из исходных строк.

Не делайте так: Подставить ожидаемую скидку как согласованную цену.

Что клиент включает в общий бюджет

Ценность, маршрут и новый расчёт

4. Разберите оценку объекта

Если вопрос в ценности, уточните сравнение и существенные свойства. Сопоставьте подтверждённые сведения. Цена объявления не является доказанной ценой сделки, а ненужная клиенту отделка не обязана стать преимуществом.

Готово: Понятно, какое различие влияет на выбор.

Не делайте так: Придумать рост стоимости, чтобы оправдать текущую цену.

5. Выберите один следующий маршрут

Покупатель может сформулировать предложение, обновить поиск или проверить предположения сметы. Запишите его выбор. Не обещайте принятие другой стороной и не предлагайте дополнительный долг как обязательное решение.

Готово: Действие следует из задачи и решения клиента.

Не делайте так: Передавать продавцу предложение, которое клиент не выбрал.

6. Обновите карту после ответа

Сохраните фактическую позицию продавца отдельно от ожиданий. Пересчитайте общий сценарий с актуальными данными. Уточните, остаются ли условия приемлемыми, затем согласуйте продолжение.

Готово: Уступка оценена вместе со всей покупкой.

Не делайте так: Считать любую скидку достаточной для согласия.

Позиция покупателя и неизвестный ответ

Дарья: нравится, но общий итог выше

Вымышленная Дарья установила общий предел 9 000 000 ₽. Цена квартиры 8 900 000 ₽. Другие включённые расходы 250 000 ₽ являются условной учебной суммой, не тарифом и не нормативом.

Строка расчёта	Учебное значение	Смысл / статус
Общий предел	9 000 000 ₽	Обозначен Дарьей в примере
Цена квартиры	8 900 000 ₽	Исходная цена сценария
Другие расходы	250 000 ₽	Условно включены в её план
Общий итог	9 150 000 ₽	8 900 000 + 250 000
Превышение	150 000 ₽	Итог минус общий предел
Остаток на цену	8 750 000 ₽	При неизменных остальных данных

8 750 000 ₽ является границей учебной сметы, а не обязанностью продавца уступить. Предложение по этой цене ещё не сформулировано и не принято. При изменении исходных данных нужен новый расчёт.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Нравится, значит найдём деньги»	«Уточним, какой предел сохраняется и что в него входит»
«Нужная скидка уже почти согласована»	«Это условный сценарий до ответа продавца»
«Отделка точно стоит переплаты»	«Насколько эта особенность важна самому покупателю?»

Как выбрать предмет следующего разговора

После уточнения	Выбранный маршрут	Что не предполагаем
Превышен общий предел	Проверить смету и изменить поиск по выбору клиента	Необходимость взять больше денег
Сомнение в ценности	Сопоставить значимые свойства и источники	Обязательную переплату за отделку
Есть конкретная позиция	Согласовать содержание предложения	Готовность продавца принять
Неизвестна часть расходов	Получить данные и пересчитать	Нулевую стоимость неизвестного
Получена уступка	Сверить полный итог и условия	Автоматическую готовность купить

Перед передачей предложения

1. Что именно ограничено: цена, полный бюджет или регулярная нагрузка?
2. Какая строка подтверждена, а какая пока оценена?
3. Покупатель выбрал предложение или агент только придумал его?

18 проверок разговора о цене

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

Уточнить значение

- [ ] **Записать реплику.** Понятен предмет «дорого». Не угадывать мотив.
- [ ] **Разделить причины.** Бюджет и ценность не слиты. Не заменять расчёт убеждением.
- [ ] **Определить предел.** Известно, к чему относится сумма. Не считать её ценой квартиры.
- [ ] **Сохранить состав.** Клиент подтвердил включённое. Не придумывать универсальные расходы.
- [ ] **Проверить источники.** Статусы чисел видны. Не выдавать оценку за факт.
- [ ] **Ограничить запрос данных.** Сведений достаточно для задачи. Не собирать лишние детали семьи.

Проверить расчёт и сравнение

- [ ] **Сложить все строки.** Итог воспроизводим. Не убирать неудобные расходы.
- [ ] **Посчитать разницу.** Есть превышение или остаток. Не называть остаток скидкой.
- [ ] **Отметить условный сценарий.** Уступка ещё не принята. Не подменять цену ожиданием.
- [ ] **Сверить критерии.** Сравниваются нужные свойства. Не навязывать чужую ценность.
- [ ] **Различить цены.** Объявление не названо сделкой. Не выдумывать подтверждение.
- [ ] **Убрать прогноз дохода.** Нет обещания роста стоимости. Не оправдывать цену гарантией.

Согласовать маршрут

- [ ] **Выбрать действие.** Его подтвердил покупатель. Не торговаться от его имени без позиции.
- [ ] **Определить передаваемое.** Личный предел не раскрыт автоматически. Не путать смету и предложение.
- [ ] **Получить ответ.** Статус стороны фактический. Не обещать согласие продавца.
- [ ] **Пересчитать итог.** Условия проверены вместе. Не оценивать только размер уступки.
- [ ] **Обновить карточку.** Новая версия имеет дату. Не подгонять предел под объект.
- [ ] **Проверить нейросеть.** Арифметика пересчитана отдельно. Не принимать выдуманный кредит или скидку.

Смета без скрытых предположений

Не заполняйте неизвестное нулём. Полный состав расходов определяется конкретной задачей клиента. Карта не заменяет профессиональную финансовую оценку.

Объект: _____ Данные актуальны на: _____

Строка бюджета / смысл	Сумма / источник / дата	Подтверждено или предварительно
Общий предел		
Цена квартиры		
Включённые расходы		
Итог и разница		
Условный сценарий		

Источник неподтверждённой строки: _____

Что осталось неизвестным: _____

Когда и как проверяем значение: _____

Три маршрута после слова «дорого»

Сравнение ценности, предложение продавцу и пересмотр поиска являются разными действиями. Зафиксируйте одно выбранное продолжение.

Что означает «дорого»	Маршрут по выбору покупателя	Какой ответ нужен / следующее действие

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Цена объекта равна общему пределу, другие расходы забыты. уточните состав и пересчитайте.

Предполагаемая скидка уже стоит в итоговой смете. отделите условный сценарий.

Отделка не нужна клиенту, но навязывается как выгода. вернитесь к его приоритету.

Число из объявления названо ценой сделки. исправьте качество источника.

Личный предел передан продавцу без обсуждения. согласуйте необходимый объём сведений.

Согласуйте следующий шаг

Резюме учебного расчёта Дарьи

Дарья, в нашем учебном расчёте общий предел 9 млн ₽, цена 8,9 млн ₽ и другие включённые расходы 250 тыс. ₽. Итог 9,15 млн ₽, превышение 150 тыс. ₽. При этих вводных на цену остаётся 8,75 млн ₽. Продавец такую сумму не подтверждал. Уточним данные сметы и выберем: обсуждать предложение, менять поиск или проверять отдельные расходы.

Первое действие после чтения

В одном разговоре о дорогой квартире разделите три значения оценки. Запишите состав предела и посчитайте полный итог. Следующее действие выберите только после уточнения задачи.

Кто получает согласованное предложение: _____

Выбранное клиентом продолжение: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После слова «дорого» разговор заходит в тупик?

Разберите, чего не хватает процессу: полного расчёта, критериев сравнения или сформулированной позиции покупателя. Диагностическая карта поможет найти этот переход.

Разобрать разговор о цене →

Проверено 16.10.2026. Портал Банка России рекомендует оценивать бюджет и учитывать отделку при выборе жилья. Ставки, льготы и юридические условия источника здесь не воспроизводятся.

Финансовая культура Банка России: как купить квартиру

Реплики для трёх разных разговоров

Начинайте с смысла ограничения. Цель реплик состоит в точности задачи, а не в увеличении бюджета любой ценой.

Если клиент не хочет увеличивать предел, это исходное условие поиска. Агент может помочь уточнить параметры, но не должен заменять самостоятельное финансовое решение клиента своей настойчивостью.

Общий предел

«Названная сумма относится только к квартире или ко всему запланированному? Какие строки уже входят в неё?»

Ценность

«С чем сравниваете и какое отличие не оправдывает для вас цену? Давайте отделим проверенные свойства от предположений».

Предложение

«Какую сумму и условия хотите передать? Ответ другой стороны пока неизвестен. Какие сведения можно использовать для объяснения позиции?»

Ответ с уступкой

«Сверим весь итог после нового предложения. Укладываются ли покупка и остальные условия в вашу задачу?»

Проверяемый расчёт с нейросетью

Передавайте обезличенные значения с единицами, смыслом строки и статусом. Итог обязательно пересчитайте самостоятельно.

Входные данные	Корректное действие	Недопустимая подмена
Цена 8,9 млн + расходы 0,25 млн	Итог 9,15 млн	Забыть расходы
Предел 9 млн	Превышение 0,15 млн	Повысить предел до итога
Предложение не принято	Отдельный условный сценарий	Скидка уже получена
Часть суммы неизвестна	Запросить уточнение	Поставить ноль

В учебном случае разница 150 тыс. ₽ не превращается в гарантированную уступку. Помощник должен сохранять это различие и не делать вывод о платёжеспособности реального человека.

Задание

«Раздели цену, остальные включённые расходы, общий предел и оценки. Посчитай итог и разницу. Не меняй вводные, не предлагай кредит, не придумывай скидку. Укажи, какие выводы остаются условными».