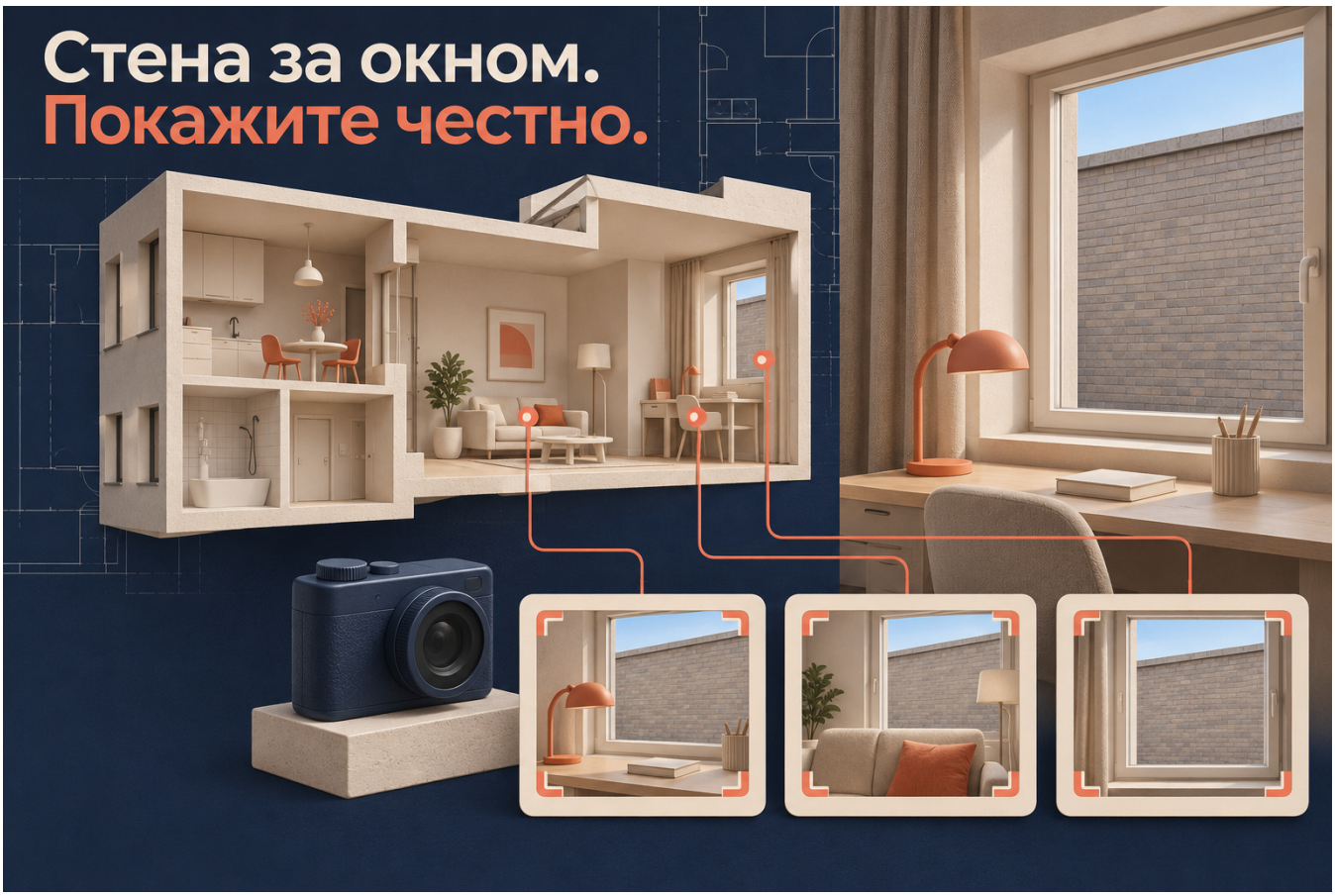
Вид на стену: карта обзора и честный показ

Карта обзора по комнатам, план съёмки и разговор о цене. Заполненное учебное сравнение и чек-лист для риелтора.



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. Критерий покупателя

Вопрос	Ответ
Что беспокоит в виде	
Какая комната важна	
Из какой точки смотрите	
Когда пользуетесь комнатой	
Допустимый компромисс	
Что исключает объект	

Учебный ответ
Хочу видеть открытое пространство из гостиной, сидя на диване. В спальне допускаю ограниченный обзор. Это личный критерий, не общая оценка качества квартиры.

До показа отправить реальный вид из важной точки и получить ответ клиента.

2. Карта обзора по комнатам

Комната / точка	Что видно прямо и сбоку	Фото / дата
Гостиная, диван		
Гостиная, окно		
Спальня, кровать		
Спальня, окно		
Кухня, стол		
Рабочее место		

Дистанция: _____. Источник или способ измерения: _____. Если не измеряли, записать «не установлена».

Граница карты
Обзор не равен освещённости или инсоляции. Технические выводы требуют отдельного основания.

3. План честной съёмки

Кадр	Что показывает	Что указать
Комната с окном	Контекст планировки	Комната / точка
Вид от рабочего места	Обычный сценарий	Высота / положение
Вид у окна	Фасад и открытые части	Направление
Короткое видео	Переход между точками	Без подмены комнаты

Номер кадра	Что проверено	Что переснять

Сохранить свойства объекта
Не удалять стену, не заменять небо и не подменять вид. Иллюстрацию проекта интерьера отделять от реальных снимков. Частную жизнь соседей не снимать.

4. Описание для объявления

Рискованное обещание	Рабочая формулировка
Панорамный вид	Из гостиной виден фасад соседнего здания; обзор на фото
Никто никогда не заглянет	Направления соседних окон отмечены в карте
Стену скоро уберут	Будущие изменения не подтверждены
Света всегда достаточно	Показ проводился в указанных условиях; технический вывод отдельно

Факт	Основание	Текст для согласования

Продавец согласовал описание: _____. Дата: _____. Согласование не заменяет достоверность сведений.

5. Соседний объект и приватность

Вопрос	Ответ / источник	Статус
Что находится напротив		
Какие проёмы видны		
Приемлемость открытых штор		
Заявленные изменения здания		
Официальное подтверждение		
Что ещё нужно запросить		

Три разных статуса
Слова владельца, опубликованный план и подтверждённое решение не смешивать. Проверка относится к конкретному объекту и дате.

Контакт компетентного источника: _____. Дата запроса: _____. Не обещать неизменность окружения навсегда.

6. Заполненное учебное сравнение

Два вымышленных предложения. Цены не являются данными сделок или рынка.

Параметр	Квартира А	Квартира Б
Площадь	58 м²	58 м²
Цена предложения	12 400 000 ₽	13 000 000 ₽
Обзор	Ограниченный	Более открытый
Этаж	Другой, чем у Б	Другой, чем у А
Отделка	Отличается	Отличается

Проверенный расчёт
13 000 000 минус 12 400 000 = 600 000 ₽. Это общая разница двух условных предложений. Она не измеряет стоимость вида, поскольку различаются и другие параметры.

Что ещё сравнить	Какие данные нужны

Сначала пригодность по обязательным условиям, затем обоснованность цены.

7. Возможные изменения и компромиссы

Вариант	Польза / компромисс	Кто подтверждает
Положение мебели		
Шторы		
Изменение остекления		
Плёнка		
Наружные элементы		

Состояние	Как обозначить
Уже существует	Фотография и наблюдение
Предложена идея	Вариант, который ещё не проверен
Подтверждено решение	Источник, состав, цена и условия

Готовность покупателя к работам: _____. Неприемлемое изменение: _____. Дизайн не меняет расстояние до соседнего здания.

8. Повторный просмотр

Проверяем	Точка / условия	Результат
Вид из важного места		
Приемлемость штор		
Расположение мебели		
Вопросы по приватности		
Неизвестные сведения		

Дата / время: _____. Владелец согласовал: _____. Фотографии и действия согласованы: _____.

Открытый вопрос не скрывать
Если нужны данные об освещённости или документах, поставить отдельную задачу специалисту. Наблюдение не считать техническим заключением.

9. Итог после показа

Учебное сообщение
Из рабочего места виден фасад. В гостиной сбоку есть участок обзора. Покупателю нужен свободный вид с дивана; это условие пока не выполнено. Следующий шаг: сравнить альтернативный объект из аналогичной точки.

Раздел	Ваш результат
Что подходит	
Что не подходит	
Что не проверено	
Решение клиента	
Следующий шаг / дата	

Диагностика Нейросистемы помогает уточнить обязательные условия в первом разговоре и вести клиента между показами. Комплект не заменяет техническую или юридическую проверку и оценку стоимости.

Источники и проверка

Федеральный закон «О рекламе»: статья 5

FUJIFILM: как положение камеры влияет на перспективу