Необычный вид из окна: лист личных критериев, сравнения и будущей продажи

Помогите покупателю определить личный предел компромисса, проверить реальный вид и сравнить квартиры без давления и выдуманной скидки.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Лист личных критериев, маршрут осмотра панорамы, сравнение двух бюджетов и шаблон честного описания объекта.

Авторская методика выбора. Пример цен условный; нет универсального дисконта, прогноза перепродажи или вывода о безопасности по одному расстоянию.

С чего начать

Клиент сомневается из-за вида на кладбище, а агент рискует спорить с ощущением, скрывать особенность или обещать выгоду без данных.

Вопрос	Как проверить	Что записать
Вид допустим?	Нейтральный разговор	Стоп-условие / сомнение
Что видно?	Основные комнаты и позиции	Конкретная панорама
Что меняется?	Сезон и освещение	Подтверждено / неизвестно
В чём разница?	Сопоставимые варианты	Состав и бюджет

Подготовьте исходные данные

• Позиция каждого участника покупки по допустимости вида.

• Согласованный осмотр и обычные фотографии из основных помещений.

• Сведения о сезонном обзоре либо пометка, что их нет.

• Два-три сопоставимых предложения, состояние, маршруты и расходы.

Соберите и сопоставьте факты

1. Обозначьте особенность

До длинного показа прямо скажите, что из окон видно кладбище. Спросите, является ли это причиной не рассматривать объект или вопросом для осмотра. Не убеждайте человека отказаться от собственного стоп-условия.

Готово: Понятна допустимость продолжения.

Не делайте так: Назвать личное отношение неправильным.

2. Уточните предмет сомнения

Разделите повседневное впечатление, отношение совместных покупателей и вопрос будущей продажи. Не записывайте всё одним словом «негатив». Дайте каждому участнику сформулировать позицию.

Готово: Известна конкретная задача разговора.

Не делайте так: Принять согласие одного за согласие всех.

3. Осмотрите реальные позиции

Посмотрите из гостиной, спальни, с рабочего места и сидя там, где человек будет отдыхать. Сделайте с разрешения владельца фотографии без скрывающей обрезки. Подпишите комнату и положение наблюдателя.

Готово: Вид оценён в повседневном использовании.

Не делайте так: Показать только выгодную точку у окна.

Что нужно получить перед продолжением

Примите и зафиксируйте решение

4. Уточните сезон и окружение

Отметьте влияние листвы и время визита. Проверьте маршруты, двор, транспорт и наблюдаемые события отдельно от самого вида. Будущую застройку и правовые вопросы проверяйте по конкретным сведениям, не обещайте неизменность панорамы.

Готово: Установлено, что известно, а что нет.

Не делайте так: Гарантировать круглогодичную зелёную ширму.

5. Сравните сценарии

Выделите обязательные критерии и предпочтения. Сопоставьте цену, состояние, маршруты, сроки и расходы. Не называйте всю разницу скидкой за вид, если объекты отличаются и по другим параметрам.

Готово: Сравнение не прячет существенное отличие.

Не делайте так: Вывести универсальный процент дисконта по двум объявлениям.

6. Зафиксируйте решение

Запишите отношение клиента, наблюдения и открытые вопросы. Согласуйте уточнения или переход к альтернативе. Если мнение меняется после новой информации, обновите карточку без оценок личности.

Готово: Есть понятное действие и его основание.

Не делайте так: Считать вежливое молчание согласием.

Что проверить после выполнения

Заполненный пример

Учебные предложения А и Б отличаются видом и состоянием. Учитываются только указанные строки; общие и неизвестные расходы проверяются отдельно.

Параметр	Вариант А	Вариант Б	Вывод
Цена	7 800 000 ₽	8 100 000 ₽	Цены предложения
Выбранные работы	Не заложены	150 000 ₽	Разный состав
Итог модели	7 800 000 ₽	8 250 000 ₽	Разница 450 000 ₽
Вид	На кладбище	Другой	Личная допустимость
Будущая продажа	Не прогнозируется	Не прогнозируется	Нет гарантии срока/цены

8 100 000 + 150 000 − 7 800 000 = 450 000 рублей. Это разница двух сценариев, а не доказанный дисконт за кладбище и не прогноз дохода.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Вид на парк	Из гостиной видна территория кладбища с деревьями.
Потом продадите без проблем	Будущие срок и цена неизвестны; особенность нужно будет честно объяснять.

Нейтральное описание и разговор

Правила. Называйте наблюдаемую особенность прямо. Не используйте суеверия, обесценивание чувств или обещания неизменности окружения.

Образец 1. Вход: Описание для продавца: из гостиной видны деревья и территория кладбища.

Выход:
«Из окон гостиной открывается вид на территорию кладбища с деревьями. На фотографиях показана панорама из комнаты. При просмотре можно оценить её из основных повседневных точек».

Образец 2. Вход: Покупатель: «Мне квартира нравится, но сомневаюсь из-за вида».

Выход:
«Что именно вызывает сомнение: ежедневная панорама, отношение других участников покупки или будущая продажа? Если вид для вас неприемлем, исключим вариант. Если хотите оценить — посмотрим из основных комнат и сравним альтернативы».

Новый объект: Запишите честное описание своей особенности окружения. Проверьте, не скрывается ли важный факт за удобным словом и не обещается ли неизвестное.

18 проверок результата

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

Личные критерии

- [ ] **Особенность.** Названа прямо. Если нет: не скрывайте.
- [ ] **Стоп-условие.** Выяснено до убеждения. Если нет: спросите.
- [ ] **Сомнение.** Разделено по причинам. Если нет: уточните.
- [ ] **Участники.** Позиции обсуждены. Если нет: не обобщайте согласие.
- [ ] **Давление.** Личный выбор уважается. Если нет: уберите оценку.
- [ ] **Приоритет.** Не перекрыт общим баллом. Если нет: выделите отдельно.

Осмотр

- [ ] **Комнаты.** Проверены основные. Если нет: пройдите маршрут.
- [ ] **Позиции.** Сидя и у окна различены. Если нет: сравните.
- [ ] **Фото.** Не скрывают особенность. Если нет: подпишите.
- [ ] **Сезон.** Листва учтена. Если нет: отметьте неизвестное.
- [ ] **Окружение.** Маршруты проверены отдельно. Если нет: не судите по виду.
- [ ] **Будущее.** Нет необоснованных обещаний. Если нет: проверьте сведения.

Сравнение

- [ ] **Аналоги.** Решают ту же задачу. Если нет: пересоберите выборку.
- [ ] **Состав.** Состояние и расходы видны. Если нет: разделите строки.
- [ ] **Цена.** Предложение не названо сделкой. Если нет: уточните статус.
- [ ] **Разница.** Не приписана только виду. Если нет: назовите отличия.
- [ ] **Перепродажа.** Не гарантирована. Если нет: уберите прогноз.
- [ ] **Итог.** Вопросы и действие записаны. Если нет: согласуйте.

Заполните свой рабочий лист

Фиксируйте личную допустимость без оценки. При стоп-условии не продолжайте убеждение суммой преимуществ.

Код задачи: _____ Дата: _____

Комната / точка	Что видно	Отношение клиента	Что уточнить

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Вопросы, ответственность и сроки

Сравнивайте одинаковый состав. Отдельно отмечайте цену предложения, оценки работ и неизвестные расходы.

Критерий / расход	Вариант А	Вариант Б	Вывод / неизвестное

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Вид назван просто парком. Уточните фактическую территорию.

Листва обещана круглый год. Отметьте сезонное изменение.

Согласие одного принято за общее. Обсудите позиции участников.

Разница объявлена скидкой за вид. Разделите все отличия.

Гарантирована будущая продажа. Уберите неподтверждённый прогноз.

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

«Вид проверили из [комнаты/точки]. Для вас [допустим/неприемлем/нужно уточнение]. По сравнению с альтернативой отличаются [условия]. Неизвестно [вопросы]. Дальше [действие], ответственный [кто], срок [когда]».

Первое действие после чтения

До следующего показа уточните стоп-условие и подготовьте честную фотографию из основной комнаты. Сравните выбранный вариант хотя бы с одной реальной альтернативой по одинаковым строкам.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После показов покупатель пропадает?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить стоп-условия, качество подборки и согласование следующего действия.

Проверить подбор и показы →

Подготовлено 24.09.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.