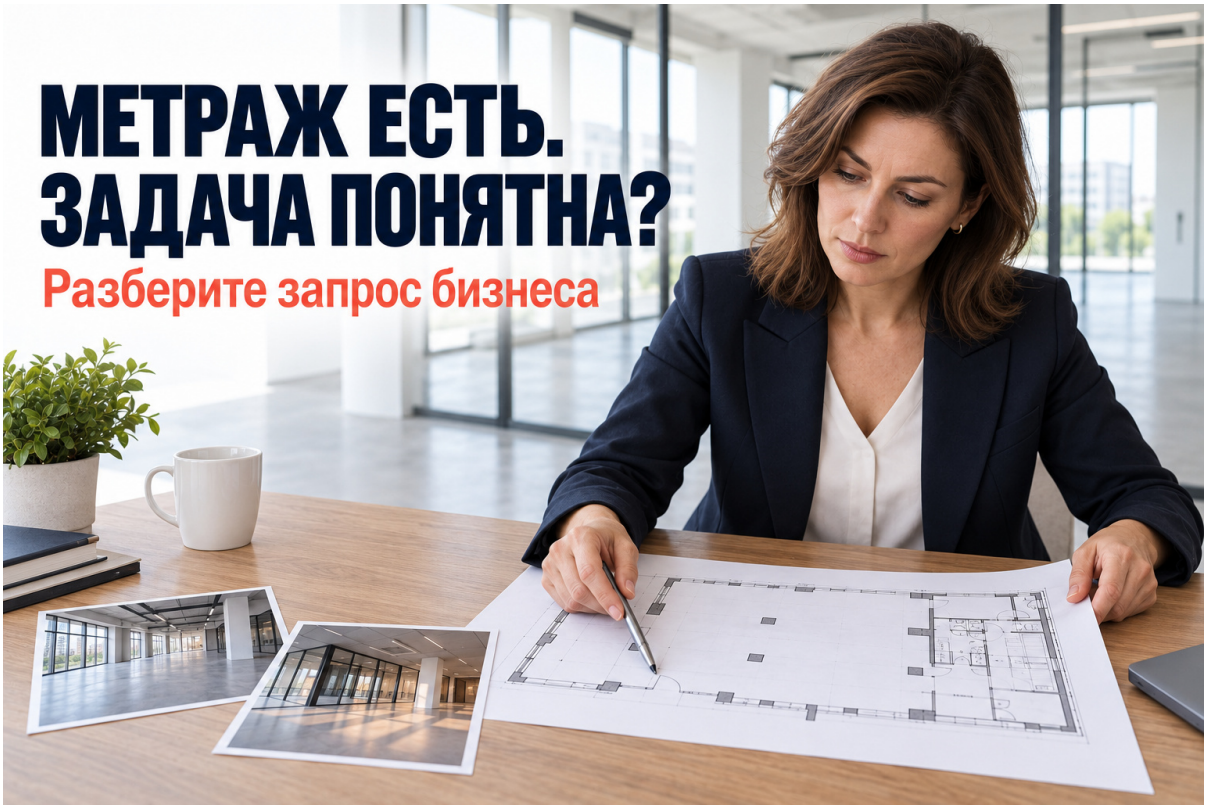
Запрос бизнеса: карточка помещения, срока и решения

Превратите общий запрос на коммерческое помещение в понятные критерии. Внутри сценарий эксплуатации, учебный расчёт расходов, карта участников и матрица решений по объектам.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторский инструмент Нейросистемы риелтора. Компания, объекты и суммы вымышлены. Карточка готовит вопросы к сделке, не заменяет техническую, правовую или финансовую проверку.

Учебная задача бизнеса

Приходят запросы «пришлите варианты», но после большой подборки не удаётся согласовать осмысленный просмотр.

Поле	Учебная задача	Что уточнить
Использование	Команда и приём клиентов	Поток и режим доступа
Площадь	Ориентир 80 м²	Распределение рабочих зон
Бюджет	До 140 000 ₽ в месяц всего	Полный состав нагрузки
Решение	Контакт собирает, руководитель утверждает	Момент подключения участников

Что выяснить до короткого списка

- Описание рабочего дня бизнеса.
- Обязательные, желательные и неизвестные условия.
- Бюджет с составом ежемесячных и разовых расходов.
- Даты передачи и начала работы.
- Роли участников и порядок согласования.
- Источники подтверждения характеристик объектов.

Использование, критерии и расходы

1. Опишите рабочий день бизнеса

Уточните людей, оборудование, поставки, приём клиентов и режим доступа. Запишите действия, которые должно поддерживать помещение.

Готово: Есть сценарий использования, а не только название отрасли.

Не делайте так: Слово «офис» принято за готовое техническое задание.

2. Согласуйте приоритеты

Разделите требования на обязательные, желательные и неизвестные. По каждому ограничению спросите, исключает ли оно объект.

Готово: Клиент подтвердил основания отбора.

Не делайте так: Агент изменил обязательное условие ради удобного варианта.

3. Разведите расходы

Приведите ставку к месяцу и общей площади. Уточните дополнительные, переменные и разовые платежи, состав цены.

Готово: Сравниваются одинаковые величины; неизвестное показано.

Не делайте так: Низкая ставка названа полным бюджетом.

Что исключает неподходящий вариант

Даты, подтверждения и решение

4. Уточните даты и участников

Разведите подписание, передачу и начало работы. Выясните, кто собирает сведения, проверяет эксплуатацию и принимает решение.

Готово: Понятен маршрут согласования и следующий участник.

Не делайте так: Собеседник признан бесполезным, потому что не директор.

5. Проверьте критичные свойства

Для каждого объекта запишите основание, источник и статус проверки. Технические и правовые вопросы передайте профильным специалистам.

Готово: Слова собственника отделены от подтверждённого результата.

Не делайте так: Свободное назначение объявлено разрешением на любой бизнес.

6. Соберите короткий список с действием

По каждому варианту объясните: уточнить, исключить или осмотреть с конкретной задачей. Назначьте владельца и срок.

Готово: Клиент понимает, зачем нужен следующий шаг.

Не делайте так: Отправлены ссылки без причин выбора и вопросов.

Кто проверит неизвестное

Три объекта, три разных действия

Учебный поиск 80 м² для команды и приёма клиентов. Утренние поставки обязательны. Максимальная полная месячная нагрузка 140 000 ₽, решение принимает руководитель.

Вариант	Что выяснили	Решение и причина
А	Состав расходов раскрыт не полностью	Запросить расчёт, бюджет не подтверждён
Б	Утренние поставки невозможны	Исключить по обязательному условию
В	Предварительно подходит	Осмотр с проверкой эксплуатации
Запрос	Одна задача, три состояния вариантов	Не считать три объекта тремя лидами

Короткий список содержит объяснения и открытые вопросы. Вариант В ещё не прошёл все проверки; «предварительно подходит» не означает готовность к подписанию.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Есть 80 метров, приезжайте	Проверим доступ, поставки, расходы и срок под ваш рабочий день.
В объявлении 120 тысяч, бюджет точно подходит	Известная часть 135 тысяч, переменные расходы ещё нужно оценить.
Пусть сразу звонит директор	Уточним, какие данные рабочий контакт передаст руководителю и когда.

Направляйте запрос по препятствию

Ситуация	Вопрос	Следующий шаг
Неясный вид использования	Что происходит в обычный день?	Собрать сценарий
Условие кажется избыточным	Что именно оно обеспечивает?	Уточнить причину без самовольной замены
Часть цены неизвестна	Какие расходы ещё появятся?	Запросить состав
Срочный поиск	К какой дате нужна передача и работа?	Развести этапы
Есть технический пробел	Кто и чем подтвердит условие?	Назначить проверку
Все ссылки отклонены	Какое ограничение не соблюдено?	Исправить критерии отбора

Три вопроса до отправки вариантов

1. Какую работу должен поддерживать объект каждый день?
2. Какое неподтверждённое условие способно остановить решение?
3. Кто должен получить какие сведения, чтобы согласовать следующий шаг?

18 проверок коммерческого запроса

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

Бизнес и ограничения

- [ ] **Сценарий понятен.** Описаны действия в помещении. Не ограничивайтесь отраслью.
- [ ] **Пользователи учтены.** Команда, клиенты и поставщики названы. Не сводите всё к метражу.
- [ ] **Режим указан.** Есть часы доступа и поставок. Не обещайте круглосуточность без проверки.
- [ ] **Обязательное согласовано.** Клиент подтвердил исключающие условия. Не меняйте приоритет сами.
- [ ] **Желательное отделено.** Есть допустимые компромиссы. Не исключайте по вкусу агента.
- [ ] **Неизвестное видно.** Для пробела есть вопрос. Не ставьте галочку без данных.

Расходы, даты, решение

- [ ] **Ставка приведена.** Месяц и площадь определены. Не смешивайте годовую и месячную цену.
- [ ] **Состав цены раскрыт.** Известно, что входит. Не сравнивайте разные составы.
- [ ] **Переменное выделено.** Расходы требуют оценки. Не называйте остаток гарантией.
- [ ] **Разовое отдельно.** Депозит и подготовка записаны. Не путайте с месячной нагрузкой.
- [ ] **Даты разведены.** Подписание, передача, запуск различены. Не обещайте открыть сразу после договора.
- [ ] **Роли установлены.** Есть участники проверки и решения. Не обходите рабочий контакт.

Объекты и следующий шаг

- [ ] **Каждый критерий связан.** Есть требование и свойство объекта. Не подбирайте только по картинке.
- [ ] **Источник подписан.** Документ, осмотр или сообщение различены. Не повышайте уверенность слов.
- [ ] **Профильная проверка назначена.** Критичный вопрос имеет исполнителя. Не давайте заключение вне компетенции.
- [ ] **Отказ объяснён.** Есть конкретное ограничение. Не пишите просто «не нравится».
- [ ] **Осмотр имеет задачу.** Понятно, что проверяем на месте. Не возите без причины.
- [ ] **Договорённость сохранена.** Действие, срок и владелец известны. Не заканчивайте неопределённой подборкой.

Карточка эксплуатации и критериев

Приоритет подтверждает клиент. Источник и статус проверки записывайте отдельно: сообщение собственника ещё не равно заключению специалиста.

Компания / сценарий / дата: _____

Сценарий / критерий / приоритет	Объект / сведения / источник	Неизвестное / проверка / ответственный

Главное обязательное условие: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата подтверждения требований: _____

Матрица объектов и согласования

Вариант может быть подходящим предварительно, исключённым по критерию или ожидающим данных. Не подменяйте эти состояния одной отметкой «хороший».

Объект / расходы / дата / участник	Ограничение / вопрос / подтверждение	Решение / действие / срок

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Метраж заменил задачу. Рабочий процесс бизнеса не выяснен.

Цена стала бюджетом. Дополнительные и переменные расходы забыты.

Слова стали проверкой. Характеристика подтверждена только обещанием.

Срочность не раскрыта. Дата открытия смешана с подписанием.

Показ без цели. Неизвестно, что должен решить выезд.

Согласуйте следующий шаг

Подтверждение задачи после разговора

Правильно ли зафиксировал задачу: ____? Обязательные условия ____, желательные ____. Предельная месячная нагрузка включает ____, разовые расходы обсуждаем отдельно. Передача нужна к ____, начало работы к ____. До короткого списка уточняем ____. Кто подтвердит техническую часть и кто согласует решение после получения этих данных?

Первое действие после чтения

Разберите один входящий запрос на три колонки требований. Выберите одно неизвестное условие, которое мешает подбору, и согласуйте способ его подтверждения.

Рабочий контакт и участники: _____

Условие следующего шага: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Почему запрос не становится осмысленным просмотром?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать привлечение, выяснение задачи, подбор и договорённость о следующем шаге.

Проверить путь обращения →

14.10.2026 проверены материалы RICS о согласовании условий коммерческой аренды. Они относятся к Англии и Уэльсу и используются как профессиональный контекст, не как нормы для России.

RICS: согласование условий коммерческой аренды, Англия и Уэльс

RICS Property Journal: вопросы для раннего согласования условий

Не называйте неизвестный расход нулём

Условные величины иллюстрируют проверку состава цены. Они не являются рыночной ставкой или прогнозом расходов конкретного бизнеса.

Статья	Учебное значение	Роль в решении
Площадь и ставка	80 м² × 1500 ₽/м² в месяц	Базовая аренда 120 000 ₽
Фиксированное дополнение	15 000 ₽ в месяц	Известная часть 135 000 ₽
Предел клиента	140 000 ₽ в месяц всего	Остаток до лимита 5000 ₽
Переменные расходы	Пока не установлены	Бюджет не подтверждён
Разовые суммы	Депозит и подготовка отдельно	Проверить стартовую нагрузку

Начинайте с единиц измерения. Ставка за квадратный метр в год и общая сумма за месяц не сравниваются напрямую. Уточняйте площадь, к которой относится расчёт, и состав объявленной цены. Если сведения получены в разные даты, сохраните дату и запросите актуальность у ответственного.

В примере 80 умножить на 1500 равно 120 000 рублей. После добавления 15 000 известная месячная часть составляет 135 000 рублей. Разность с пределом клиента равна 5000 рублей. Это арифметический остаток, а не подтверждение того, что неизвестные коммунальные расходы в него поместятся.

Условие о составе цены не заменяет проверку договора. Уточните, какие платежи обязательны, как они рассчитываются, что включено и какие налоги отражены в сумме. Не подставляйте привычную ставку налога или чужой тариф вместо данных конкретного предложения. Спорное условие вынесите на профильную проверку.

Разовые расходы влияют на готовность начать работу, но не должны незаметно смешиваться с месячной арендой. Запишите обеспечительный платёж, подготовку и другие известные суммы отдельно, с условиями и неизвестными частями. Попросите клиента подтвердить, какой стартовый расход он готов рассматривать.

Кто должен получить данные до решения

Карта участников помогает двигать запрос, даже если первый собеседник не подписывает договор. Роли ниже вымышлены и могут совмещаться.

Участник	Что ему нужно	Рабочий следующий шаг
Рабочий контакт	Короткий список и открытые вопросы	Подтвердить требования
Эксплуатация	Доступ, оборудование, поставки	Проверить критичный параметр
Руководитель	Сопоставимые расходы и сроки	Рассмотреть проверенные варианты
Профильный специалист	Документы и точный предмет проверки	Дать заключение в своей области
Агент	Обратная связь и порядок согласования	Назначить действие и срок

Не задавайте вопрос о полномочиях как проверку значимости человека. Спросите, как компания обычно принимает такие решения и какие сведения нужны на следующем этапе. Это помогает подготовить результат, который рабочий контакт действительно сможет использовать внутри своей команды.

Отдельно уточните, кто подтверждает технические требования. Руководитель может согласовать цену, но не знать потребности оборудования. Агенту полезно получить контакт ответственного через текущего собеседника и согласованный порядок взаимодействия, сохранив общую историю запроса.

Подписание, передача и начало работы занимают разные места в плане. После передачи могут требоваться подготовка и другие действия. Не назначайте дату открытия только по свободному слоту собственника. Запишите зависимости, которые назвал клиент, и вопросы, требующие подтверждения специалистом.

Заканчивайте разговор проверяемой договорённостью: кто передаст какие сведения, когда агент вернётся с ответом и по какому критерию будет выбран следующий шаг. Если проект пока исследовательский, сохраните это состояние. Не превращайте предварительное изучение рынка в обещанную сделку ради отчётности.