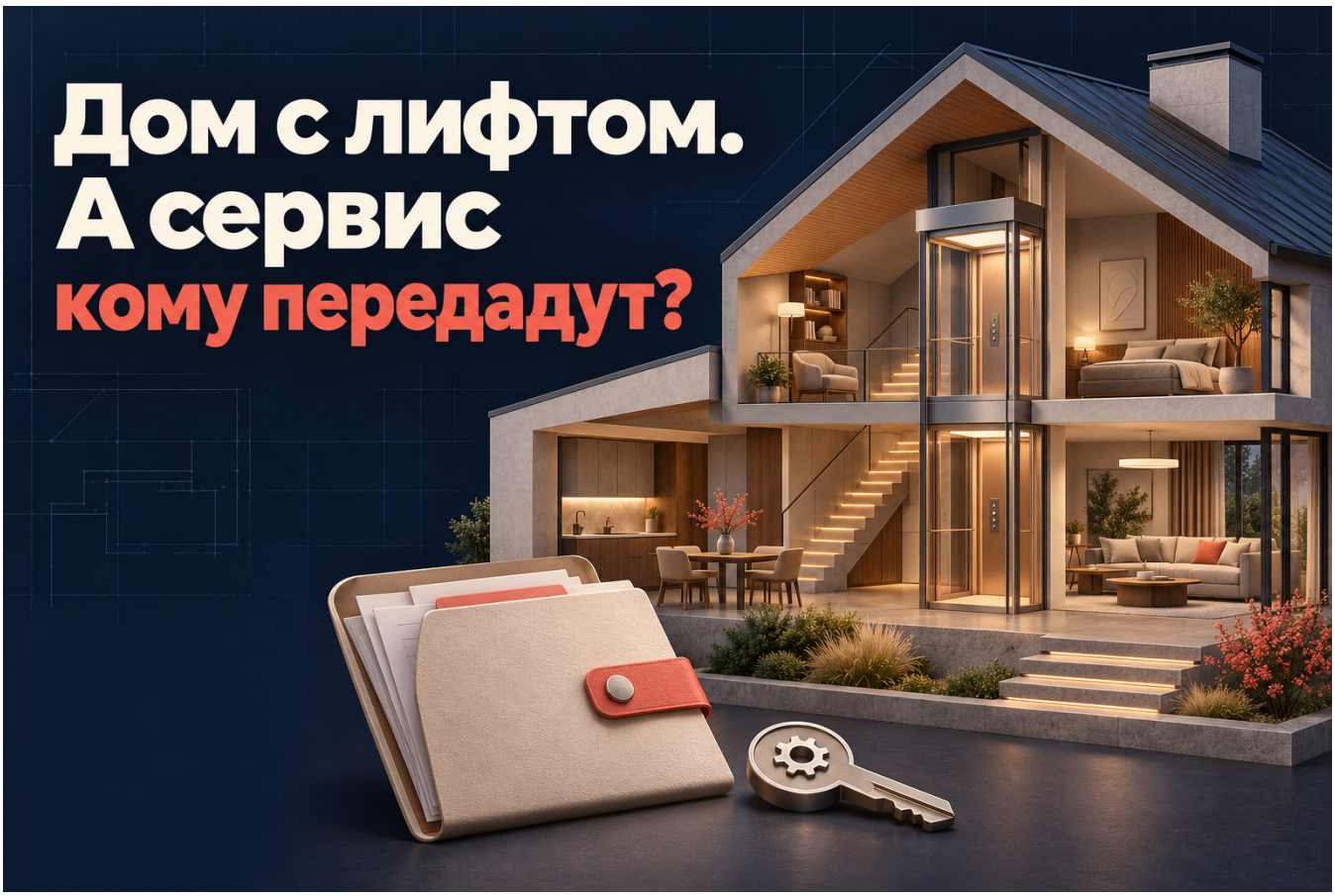
Домашний лифт: папка обслуживания для покупателя

Папка передачи лифта: документы, история замечаний, сервис, бюджет и доступ нового владельца. Учебный Л-48 с заполненным сравнением.



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. Что покупателю нужно от лифта

Папка передачи установленного домашнего лифта. Рабочий инструмент риелтора: собрать сведения, связать исполнителей и показать открытые вопросы. Не техническое заключение, не руководство ремонта и не определение обязательного режима обслуживания.

Вопрос семье	Результат
Для чего используется?	Ежедневное перемещение или иной подтверждаемый сценарий
Какие этажи нужны?	Связь с важными помещениями
Насколько критична недоступность?	Бытовые вопросы до покупки
Какие ограничения важны?	Назначение и допустимость проверяют по документам
Что пока неизвестно?	Кому направить предметный запрос

Учебный Л-48
Дом, события и суммы вымышлены. Пример объясняет подготовку передачи оборудования новому владельцу. Он не показывает состояние реального лифта.

Потребность	Подтверждение	Открытый вопрос

2. Запрос продавцу до показа

Готовое сообщение
Просим собрать документы установленного лифта: модель и идентификатор, руководство, сведения о выполненных проверках и обслуживании, открытых замечаниях, действующем сервисе и гарантии. Отдельно укажите контакты ответственных организаций и порядок передачи обслуживания новому владельцу. Если файла нет, отметьте, кто сможет его восстановить.

Документ	Что сопоставить
Паспортные сведения	Модель и идентификатор
Руководство	Та же версия оборудования
Акты работ	Дата, исполнитель, конкретный объект
Условия сервиса	Состав, период, территория
Гарантийные условия	Применимость и требуемое подтверждение

Данные из недоступных зон получает ответственная сторона. Агент не открывает шахту, шкаф управления и защитные панели ради фото.

Не получено	У кого запросить	Следующий шаг

3. Реестр папки оборудования

Поле	Как заполнять
Название файла	Понятное содержание без секретов
Дата документа	Не только дата пересылки
К чему относится	Модель, идентификатор, установка
Источник	Кто предоставил
Статус	Получен, требует сверки, отсутствует
Дальнейшее действие	Кто подтверждает соответствие

Каталог производителя не заменяет документы конкретного дома. Последний по дате файл не обязательно относится к установленной версии. Для утраченного документа ищут восстановление через ответственную организацию, а не заполняют отсутствующие данные догадкой.

Файл	Дата	Идентификатор	Статус

4. Хронология обслуживания Л-48

Событие	Доказательство	Что известно
Март	Акт выезда	Есть описанный объём работ
Июль	Сообщение о замечании	Зафиксирован вопрос
Август	Счёт за работу	Есть платёжный документ
Сегодня	Закрытие замечания	Подтверждение не предоставлено

Связь событий нужно подтвердить
Августовский счёт не доказывает устранение июльского замечания сам по себе. Запросите, относится ли работа к этому пункту и какой документ фиксирует результат. До ответа статус остаётся открытым.

Замечание	Последующая работа	Документ результата	Статус

5. Запрос сервисной организации

Предметная формулировка
По оборудованию с указанным идентификатором просим подтвердить известную историю, статус открытого замечания и следующий предусмотренный шаг обслуживания. Укажите основание срока, состав работ, территорию обслуживания и условия для нового владельца. Приложенные сведения неполны; просим явно отметить недостающие документы.

Получить	Не предполагать
Индивидуальный план	Один срок для всех домашних лифтов
Применимые требования	Классификацию по рекламному названию
Ответ по гарантии	Автоматическое сохранение после сделки
Компетентного исполнителя	Пригодность любого мастера
Понятный объём	Что любой выезд включает всё

Вопрос	Кто подтвердил	Основание	Остаток

6. Сравнение пакетов на одинаковом составе

Условие за год	Предложение А	Предложение Б
Базовая цена	24000 ₽	18000 ₽
Плановые посещения в базе	2	1
Второе посещение	Уже включено	7000 ₽ отдельно
Сумма для двух посещений	24000 ₽	25000 ₽

Контроль сравнения
18000+7000=25000 ₽.25000-24000=1000 ₽. Строка итогов повторяет состав, её не добавляют к базовой цене. Два посещения здесь условие учебного сравнения, не норма обслуживания.

Неизвестны дополнительные работы, детали, внеплановые выезды и прочие расходы. Все суммы вымышлены, не тарифы рынка. Налоги, период и одинаковый состав подтверждаются перед реальным сравнением.

Иная позиция	А	Б	Что уточнить

7. Бюджет без ложной полной суммы

Показатель	Учебный вывод
Годовой пакет А	24000 ₽ за названный состав
Условное деление на 12	2000 ₽ для планирования
Реальный график оплаты	Не определён делением
Энергия и связь	Не включены в пример
Ремонт и детали	Неизвестны
Внеплановые обращения	Уточняются отдельно

24000÷12=2000 не означает, что исполнитель разрешил месячные платежи. Договор может предусматривать другой порядок. Не добавляйте включённые посещения повторно и не выдавайте неполный перечень за полную стоимость владения.

Статья	Источник цены	Период	Включено или отдельно

8. Если лифт недоступен

Уточнить	Что записать
Контакт	Актуальный предусмотренный канал обращения
Часы и территория	Действуют ли для этого дома
Срок ответа	Принятие обращения
Срок прибытия	Отдельное подтверждение
Срок восстановления	Не приравнивать к первому ответу
Бытовой сценарий	Какие потребности семьи требуют обсуждения

Не экспериментировать
Агент не отключает питание ради теста отказа, не обходит блокировки и не учит освобождению пассажиров. Порядок при неисправности разъясняет компетентная сторона по модели оборудования.

Событие	Предусмотренное обращение	Что неизвестно

9. Передача новому владельцу

Передать или согласовать	Подтверждение
Документы	Реестр с моделью и идентификатором
История работ	Полученные акты и открытые вопросы
Обслуживание	Порядок переоформления или нового договора
Гарантия	Ответ уполномоченной стороны
Доступ к приложению	Предусмотренная передача без общих паролей
Контакты	Проверенные данные ответственных
Следующий шаг	Дата и основание по плану специалиста

Старый договор продавца не считают автоматически действующим для покупателя. Доступы меняет уполномоченный участник по установленному порядку; секреты не хранят в публичной карточке объекта.

Пункт передачи	Получатель	Статус

10. Итог без скрытых неизвестных

Заполненный вывод Л-48
Документы получены частично. Закрытие июльского замечания не подтверждено августовским счётом. Для одинаковых двух условных посещений А составляет 24000 ₽, Б25000 ₽. Полный бюджет неизвестен. Нужны ответ исполнителя и порядок обслуживания нового владельца.

Следующее действие	Ожидаемый результат
Продавец запрашивает подтверждение	Понятен статус замечания
Сервис уточняет план	Известны основание и состав следующего шага
Стороны обсуждают передачу	Согласованы документы и обслуживание
Риелтор возвращает вывод покупателю	Есть доказательства и список остатка

Нерешённое	Ответственный	Когда получить ответ

Диагностика Нейросистемы помогает риелтору связать документы, ответы и следующие контакты. Она не устанавливает техническое состояние лифта, не разрешает эксплуатацию и не заменяет профильную проверку.

Источники и проверка

Cibes: сервис и обслуживание лифтов

Aritco: обслуживание домашнего лифта