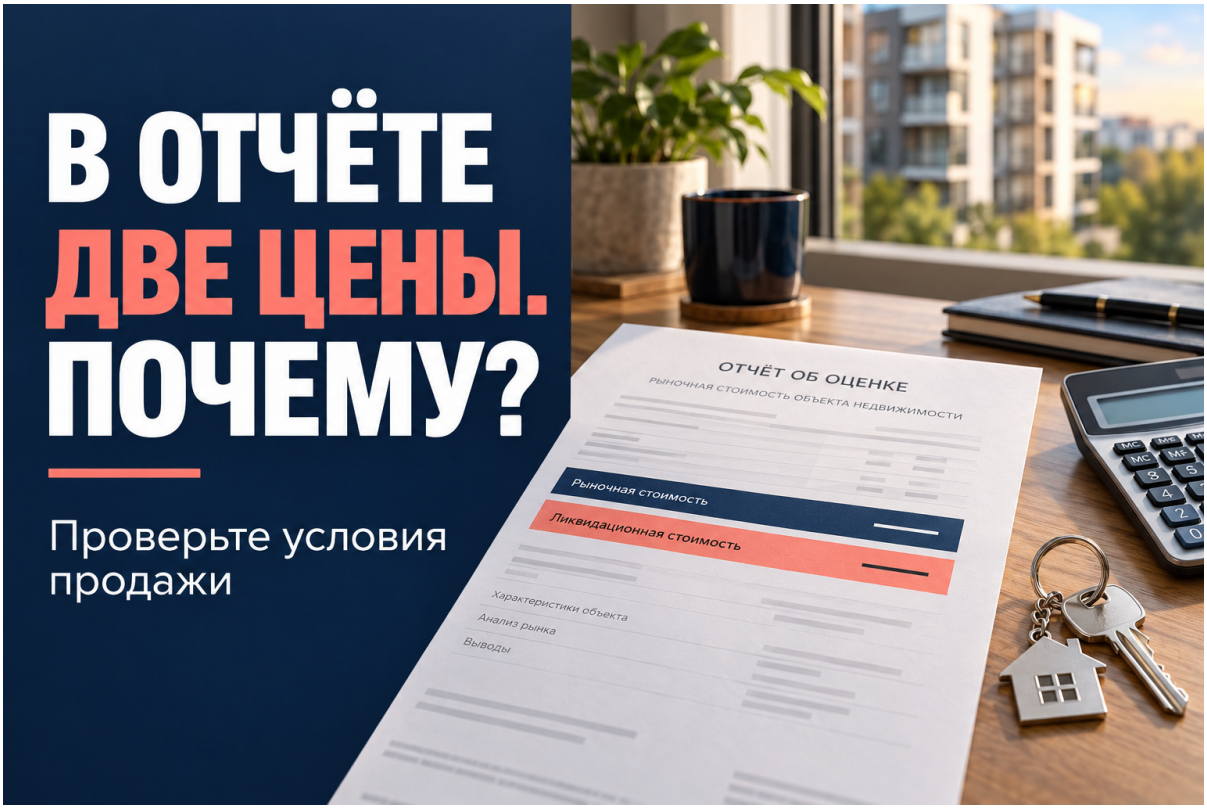
Две стоимости в отчёте: условия продажи и вопросы оценщику

Прочитать предпосылки двух видов стоимости и подготовить точные вопросы оценщику и получателю отчёта.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Паспорт предпосылок, пример двух сумм, вопросы и отдельный чек-лист.

Карта помогает читать документ, но не рассчитывает профессиональную оценку, сумму кредита или обязательную цену сделки. Примеры вымышлены; решения по конкретным обстоятельствам требуют профильного анализа.

С чего начать

Клиент увидел в отчёте ликвидационную стоимость и принимает её за скрытую цену или обязательную скидку.

Понятие	Смысл	Не путать
Рыночная стоимость	Рыночные предпосылки без вынужденности	С желаемой ценой продавца
Ликвидационная стоимость	Вынужденная продажа, сокращённая экспозиция	С универсальной скидкой
Ликвидация объекта	Продажа частей или утилизация	С продажей квартиры целиком

Подготовьте исходные данные

- Полный отчёт и задание, а не фото последней страницы.
- Названия сумм, дата, объект и состав прав.
- Цель и получатель оценки.
- Принятые обстоятельства и определение срока.
- Вопрос клиента: цена, кредит, срок или итог после расходов.

Соберите и сопоставьте факты

1. Установите предмет вопроса

Уточните, что хочет понять клиент: разницу сумм, решение банка или результат продажи.

Готово: Назван один конкретный вопрос.

Не делайте так: Эти показатели нельзя объяснять одной формулой.

2. Прочитайте паспорт отчёта

Сверьте объект, права, дату, цель и ограничения использования.

Готово: Суммы относятся к понятной задаче.

Не делайте так: Не сравнивайте строки с разным составом имущества.

3. Найдите предпосылки

Выпишите обстоятельства вынужденности и сокращённого срока. Сверьте задание и итоговый вывод.

Готово: Есть страницы-основания для сценария.

Не делайте так: Слово «срочно» в рекламе не определяет стоимость.

Что нужно получить перед продолжением

Примите и зафиксируйте решение

4. Разберите арифметику

При необходимости посчитайте разницу и долю от указанной базы. Подпишите границы примера.

Готово: Отношение сумм не выдано за метод оценки.

Не делайте так: Не переносите коэффициент на другую квартиру.

5. Уточните применение

Задайте автору вопрос о данных и расчёте, а получателю — о применимости для своей процедуры.

Готово: Ответы относятся к конкретному документу.

Не делайте так: Не обещайте сумму кредита или срок сделки.

6. Объясните и зафиксируйте

Покажите клиенту два сценария, неизвестное и следующий шаг. Сохраните ответ автора.

Готово: Понятно, что установлено и что требует уточнения.

Не делайте так: Не используйте меньшую сумму для давления на продавца.

Что проверить после выполнения

Заполненный пример

Все суммы условны. Процент ниже описывает только соотношение результатов вымышленного отчёта.

Показатель	Расчёт	Результат
Рыночная / ликвидационная	10 000 000 / 8 400 000 ₽	Разные предпосылки
Разница	10 000 000 - 8 400 000	1 600 000 ₽
Доля от рыночной	1 600 000 / 10 000 000	16%
Перенос на другой объект	Не обоснован	Нужен отдельный анализ
Другая задача: остаток денег	8,4 - 3 - 0,2 млн ₽	5,2 млн ₽ до иных платежей

16% не является стандартной скидкой. Расчёт 5,2 млн ₽ отдельно иллюстрирует поток после долга и учтённых расходов; налоги и другие обязательства в нём не рассчитаны.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Меньшая сумма означает дефект	Проверим сценарий и основания двух видов стоимости.
Всем положена скидка 16%	Это отношение двух чисел одного учебного примера.
Банк выдаст процент от этой строки	Уточним актуальное решение по конкретной заявке.

Выберите действие по ситуации

Неясность	Кому вопрос	Что получить
Почему две суммы	Автор отчёта	Виды и предпосылки
Почему такая разница	Автор отчёта	Данные и логика расчёта
Как использует банк	Ответственный у кредитора	Условия конкретной процедуры
Сколько останется продавцу	Профильные участники расчёта	Обязательства и расходы
Срок и этап сделки	Участники и специалисты	Определённые события и зависимости

Уточните перед решением

1. Какие чрезвычайные обстоятельства приняты в расчёте?
2. Как определён сокращённый срок и с чем он сравнивается?
3. Какие исходные данные объясняют результат?
4. Для какой цели получатель вправе использовать документ?

18 проверок результата

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

Паспорт документа

- [ ] **Получить полный отчёт.** Все разделы и задание. Не один скриншот.
- [ ] **Сверить объект.** Адрес и описание. Не соседний объект.
- [ ] **Сверить права.** Состав оценки. Не разные объёмы имущества.
- [ ] **Найти дату.** Дата оценки. Не дата отправки файла.
- [ ] **Найти цель.** Назначение и получатель. Не универсальная сумма.
- [ ] **Сохранить ограничения.** Допустимость использования. Не пересказ без условий.

Предпосылки

- [ ] **Назвать вид стоимости.** Точный термин. Не любое меньшее число.
- [ ] **Найти вынужденность.** Конкретные обстоятельства. Не одно слово «срочно».
- [ ] **Найти срок.** Принятая экспозиция. Не весь срок сделки автоматически.
- [ ] **Разделить ликвидацию.** Части или целый объект. Не смешать определения.
- [ ] **Сверить разделы.** Задание, расчёт, итог. Не противоречивый пересказ.
- [ ] **Уточнить изменения.** После даты анализа. Не прежние условия как текущие.

Объяснение клиенту

- [ ] **Проверить арифметику.** Разница и база. Не коэффициент без знаменателя.
- [ ] **Не переносить процент.** Границы примера. Не нормативная скидка.
- [ ] **Разделить кредит.** Ответ получателя. Не обещание банка от агента.
- [ ] **Разделить остаток денег.** Долги и расходы. Не цена как сумма на руки.
- [ ] **Запросить пояснение.** Вопрос со страницей. Не самостоятельная правка отчёта.
- [ ] **Согласовать следующий шаг.** Ответственный и срок. Не давление меньшей суммой.

Заполните свой рабочий лист

Не восстанавливайте отсутствующие предпосылки по разнице итоговых сумм.

Код задачи: _____ Дата: _____

Поле / сумма / термин	Страница / предпосылка / дата	Неизвестное / вопрос / кому

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Вопросы, ответственность и сроки

Раздельно фиксируйте оценку, условия кредита и расчёт денег продавца.

Вопрос клиента	Ответ автора / получателя	Ограничение / следующий шаг / срок

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Есть только итоговая таблица. Получить полный документ.

Один процент применяют ко всем квартирам. Нужны собственные основания.

Ликвидацию путают со сносом. Уточнить определение.

Цена названа остатком после обязательств. Разделить денежные потоки.

Риелтор меняет вывод оценщика. Запросить пояснение автора.

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

В отчёте две суммы для разных предпосылок. Сначала посмотрим цель, дату и условия расчёта. Затем уточним у автора вопросы к результату и у получателя — как документ используется в вашей ситуации.

Первое действие после чтения

Найдите в отчёте пять полей: объект, дата, цель, вид стоимости и сценарий. Отсутствующее превратите в вопрос автору.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Помогают ли объяснения двигаться к сделке?

Диагностика для риелтора покажет, как связать экспертные материалы, обращения и понятные следующие действия клиента.

Проверить путь клиента →

Подготовлено 04.10.2026. ФСО II проверен 04.10.2026. Перед применением уточните текущие требования получателя и условия своей задачи.

ФСО II: рыночная стоимость, ликвидация объекта и вынужденная продажа

Что значит «успеть продать»

Для работы агента определите событие, которое важно клиенту.

Событие	Что уточнить
Найти покупателя	Как подтверждается готовность
Подписать договор	Какие условия должны быть выполнены
Зарегистрировать переход	Процедура и зависимости
Получить деньги	Условия раскрытия расчётов
Освободить объект	Срок и порядок передачи

Эта карта этапов не переопределяет срок экспозиции в оценочном документе. Она помогает не обещать завершение всей сделки одной датой без проверки.

Снижение цены не отменяет подготовку документов, требования кредитора и другие обязательные действия.

Запрос разъяснения по отчёту

Подставьте данные только своего документа.

В отчёте [номер, дата] указаны [названия видов стоимости]. Прошу пояснить, какие обстоятельства вынужденной продажи и срок экспозиции приняты, где они описаны и как влияют на результат.

Отдельно прошу уточнить ограничения применения вывода для [конкретная цель] и необходимость актуализации при изменении [известное обстоятельство].

Если используете нейросеть для поиска полей, передайте обезличенные выдержки. Попросите вернуть цитируемое место и номер страницы, запретите придумывать отсутствующие условия. Проверьте ответ по оригиналу.