Карта проверки праздничного предложения

Заполненное сравнение цены и отделки, отдельный расчёт будущего возврата и вопросы перед решением покупателя.



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. Сравнение начинается с объекта

Поле предложения	Запишите до расчёта
Объект	Идентификатор, корпус, этаж, площадь
Состояние	Отделка и оборудование по составу
Дата	Когда получены условия
Способ оплаты	Собственные средства, рассрочка, ипотека
Срок передачи	Подтверждённое условие, не ожидание
Применимость акции	Ответ именно по выбранной квартире

Мой объект / источник	Условия / дата / открытый вопрос

Сохраните предложение в исходном виде. Общий рекламный процент и персональный расчёт для конкретной квартиры обозначайте разными статусами. Не делайте вывод о доступности по одному баннеру.

2. Исходная цена и конечное предложение

Что проверить	Зачем
Основание процента	Понять, от какой суммы считают
Сумма уменьшения	Проверить арифметику
Цена после уменьшения	Понять стоимость объекта
Условия применения	Установить, подходит ли сценарий клиенту
История изменений	Не перепутать версии
Неизвестное основание	Ограничить вывод, запросить подтверждение

База / процент / итог	Дата / источник / применимые условия

Процент не доказывает рыночную выгоду
Без сопоставимых данных не называйте предложение лучшим на рынке. Неизвестная история цены также сама по себе не доказывает фиктивность скидки.

3. Что именно получает семья

Позиция	Запись по А и Б
Отделка	Состав, материалы, работы, срок
Оборудование	Перечень и состояние
Дополнительное помещение	Нужно ли клиенту и на каких условиях
Услуги	Что входит, кто оказывает, ограничения
Неизвестный расход	Оставить неизвестным, не записывать ноль
Различия объектов	Площадь, расположение, срок и иные параметры

Нужная позиция	А / Б / подтверждение сопоставимости

Разные квартиры могут быть подходящими альтернативами. Однако их различия остаются частью решения; денежная разница не становится автоматически экономией на одинаковом товаре.

4. Заполненный расчёт C040

C040: сравниваем квартиру и отделку

А: СКИДКА 15%

10,95 млн ₽

10,2 млн + 0,75 млн

Б: СКИДКА 10%

10,8 млн ₽

Отделка включена

Разница 150 000 ₽ по указанному составу.

Вымышленные равнозначные объекты. Прочие расходы не учтены.

В модели меньшее снижение процента сочетается с меньшей суммой расходов.

Учебные условия	А	Б
База	12 000 000 ₽	12 000 000 ₽
Скидка	15%	10%
Квартира	10 200 000 ₽	10 800 000 ₽
Нужная отделка	750 000 ₽ отдельно	Включена
Сравниваемая сумма	10 950 000 ₽	10 800 000 ₽

Границы модели
Обе квартиры условно равнозначны, оплата собственными средствами. Б дешевле на 150 000 ₽ только по указанному составу. Остальные расходы и стоимость времени не включены. Все цены вымышлены.

5. Рабочий лист собственного сравнения

Показатель	Вариант А	Вариант Б
Дата предложения		
Цена объекта		
Нужные позиции отдельно		
Подтверждённые суммы		
Неизвестные расходы		
Различия состава		
Предварительный вывод		

Сначала заполните подтверждённые строки, затем сложите только известные сопоставимые расходы. Если часть цены не определена, назовите сумму промежуточной. Для неизвестной позиции запишите вопрос, исполнителя и ожидаемый ответ.

Не суммируйте несовместимое
Цена за собственные средства и цена при особой программе финансирования требуют отдельного анализа условий. Таблица не заменяет кредитный расчёт банка.

6. Подарок, бонус и возврат различаются

Что обещают	Что нужно выяснить
Скидка в цене	Какая сумма будет в условиях покупки
Подарок	Нужен ли, состав, получение, дополнительные расходы
Сертификат	Где применяется, срок, ограничения, доплата
Возврат денег	Кто платит, за что, когда, после каких условий
Выбор бонуса	Можно ли выбрать денежное снижение вместо него

Обещание / документ	Польза семье / ограничения / вопрос

Номинал подарка не вычитают из оплаты как наличные деньги. Будущий возврат сохраняют отдельным поступлением с условиями. В ипотеке не представляйте его уже доступными средствами для первоначального взноса.

7. B: деньги нужны раньше возврата

B: возврат позже, оплата сейчас

10,9 млн ₽	0,4 млн ₽	10,5 млн ₽
ОПЛАТА	**ВОЗВРАТ**	**ПОСЛЕ**
Нужны сначала	Условно через 60 дней	Полного возврата

Учебный сценарий. Не действующая акция.

Вымышленный возврат не уменьшает первоначальную потребность в деньгах.

Этап учебного сценария B	Сумма
Оплата квартиры	10 900 000 ₽
Условный возврат через 60 дней	400 000 ₽
После фактического полного возврата	10 500 000 ₽
До поступления возврата	Нужна вся сумма оплаты

Не условия акции
Дата, цена и возврат придуманы для объяснения. В реальности проверяют основания и срок выплаты. Расходы ожидания, финансирование и прочие последствия этот расчёт не оценивает.

8. Вопросы продавцу и банку

Адресат	Готовый вопрос
Продавцу	Подтвердите цену выбранного объекта при нашем способе оплаты и полный состав предложения.
Продавцу	Какое действие и до какого момента сохраняет условия? Что происходит при переносе этапа?
Продавцу	Как выдаётся бонус, какие документы нужны и что исключает его получение?
Банку	Предоставьте индивидуальный расчёт, полную стоимость кредита, график и условия изменения ставки.
Банку	Какие условия бонусной программы влияют на наш расчёт и какие средства доступны для взноса?

Вопрос / кому	Ответ / источник / дата / осталось уточнить

9. Карточка решения для клиента

Заполненный вывод C040
По одинаковому учебному составу А стоит 10,95 млн ₽, Б 10,8 млн ₽. Б дешевле на 150 тыс. ₽. Это сравнение квартиры и условно равноценной отделки. Другие расходы не включены; реальных предложений здесь нет.

Если ситуация другая	Как объяснить
Неизвестная отделка	Получена цена объекта, но итог сравнения пока не готов.
Разные объекты	Покажем различия и цену каждого, не назовём всё экономией.
Возврат позже	Отдельно покажем деньги к оплате и условное поступление.
Срок не подтверждён	Сначала уточним действие, дату и источник условия.

Мой вывод / его границы	Что проверяем дальше / ответственный / дата

10. Сохранение предложения перед действием

Действие риелтора	Что остаётся в карточке
Обновить условия	Версия, дата и источник
Проверить объект	Точное соответствие выбранной квартире
Проверить состав	Включённое, отдельное, неизвестное
Уточнить срок	Какое событие фиксирует предложение
Зафиксировать выбор	Решение клиента и оставшиеся вопросы
Назначить следующий контакт	Конкретная цель и время

Подтверждено / дата	Открыто / кто отвечает / следующий шаг

Подготовлено Нейросистемой риелтора. Источники проверены 15.11.2026. Гайд помогает объяснять предложения и не гарантирует размер скидки, доступность акции или результат покупки. Реальные документы и расчёты проверяются для выбранного объекта.

Источники и проверка

Банк России: ипотечный стандарт, вопросы и ответы