Запрос на дом: от брифа покупателя до подходящих предложений

Согласуйте параметры покупателя, опубликуйте честный запрос и разберите входящие предложения по одному рабочему правилу.



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. Проверьте реальность запроса

Цель работы: получить предложения под конкретного покупателя и быстро отделить подходящие от случайных. Публичный запрос не должен имитировать готовую сделку. Все имена объектов, суммы и результаты в этом пособии учебные.

Поле паспорта	Заполненный учебный пример
Задача	Отдельный дом для постоянного проживания
Кто принимает решение	Покупатель, агент только организует поиск
Статус поиска	Актуален, параметры согласованы 19 ноября
Кто отвечает на предложения	Агент в согласованном рабочем канале
Дата следующей сверки	26 ноября
Что не публикуем	Личные документы, семейные обстоятельства, адрес клиента

Сначала согласовать
Подтверждение запроса запишите в рабочей карточке. Если покупатель не согласовал публикацию условий, начните с внутреннего подбора и уточнений.

Мой клиент / статус задачи	Когда и что согласовано

2. Разделите условия по важности

Сначала спросите: «Без какого условия дом вообще не рассматриваем? В чём готовы обсуждать варианты? Что пока нельзя определить?» Так красивое пожелание не станет случайным запретом.

Обязательно	Обсуждается	Не выяснено
Отдельный дом	Баня и гараж	Допустимое время поездки
Три спальни	Материал отделки	Расходы на содержание
Участок от 6 соток	Форма участка	Срок освобождения
Согласованные населённые пункты	Дополнительные постройки	Подробности расчёта

Нельзя написать «любое направление», если клиент уже исключил часть территории. Неизвестное условие переносится в список вопросов, а не заполняется агентом.

Условие моего покупателя	Обязательно / обсуждается / неизвестно

3. Не смешивайте два бюджета

В нашем примере 15 млн рублей обозначают верхнюю цену дома. Это не полный бюджет переезда. До публикации установите, что означает число вашего клиента: цену объекта или сумму на весь проект.

Статья расходов	Что нужно выяснить
Цена объекта	Какая граница согласована для публичного запроса
Проверки и оформление	Какие услуги потребуются и кто уточнит стоимость
Переезд и оснащение	Что уже есть, что нужно приобрести
Работы по дому	Допустимы ли работы до заселения
Резерв	Кто и на каком основании определит его размер

Если 15 млн даны на всё
Нельзя автоматически писать «куплю дом до 15 млн». Сначала уточните расходы и резерв. Формула проверки: цена объекта плюс остальные расходы не превышают доступный общий бюджет.

Цена / расход / резерв	Подтверждённая сумма или вопрос

4. Готовый текст с проверкой полей

Я риелтор, ищу отдельный дом для покупателя в согласованной зоне пригорода. Нужны три спальни, участок от 6 соток и состояние, позволяющее рассмотреть заселение без капитального ремонта. Цена объекта до 15 млн рублей. Баня и гараж не обязательны. Пришлите населённый пункт, цену, площади дома и участка, описание коммуникаций, ссылку и актуальные фотографии. После сверки условий согласуем следующий шаг.

Перед копированием	Действие
Согласованная зона	Заменить конкретными населёнными пунктами
Три спальни и 6 соток	Сверить с паспортом своего покупателя
15 млн	Проверить, что это именно цена объекта
Состояние дома	Уточнить, какие работы клиент допускает
Следующий шаг	Назвать реально доступный способ связи

Что убрать из текста
Неподтверждённую срочность, выкуп за свои деньги, готовность купить без проверки, обещание просмотра каждого предложения. Они не помогают точному отбору.

5. Выберите канал и версию

Проверьте правила конкретной площадки: допускается ли запрос на покупку, где его размещать и какие сведения требуются. Не используйте карточку несуществующего продаваемого объекта. Для сообщества согласуйте формат с администратором.

Канал	Версия	Дата	Как узнаём источник
Своя страница	Запрос 01	19 ноября	Отдельная ссылка на форму
Профессиональное сообщество	Запрос 01	19 ноября	Пометка сообщества при обращении
Новый бюджет	Запрос 02	После согласования	Обновить обе публикации

Версия нужна, чтобы не сравнивать ответ на старую цену с новой задачей. В журнале храните адрес каждой действующей публикации. Отсутствие известного источника обозначайте прямо.

Адрес / правила канала	Версия / дата / источник ответа

6. Ответьте без лишнего сбора данных

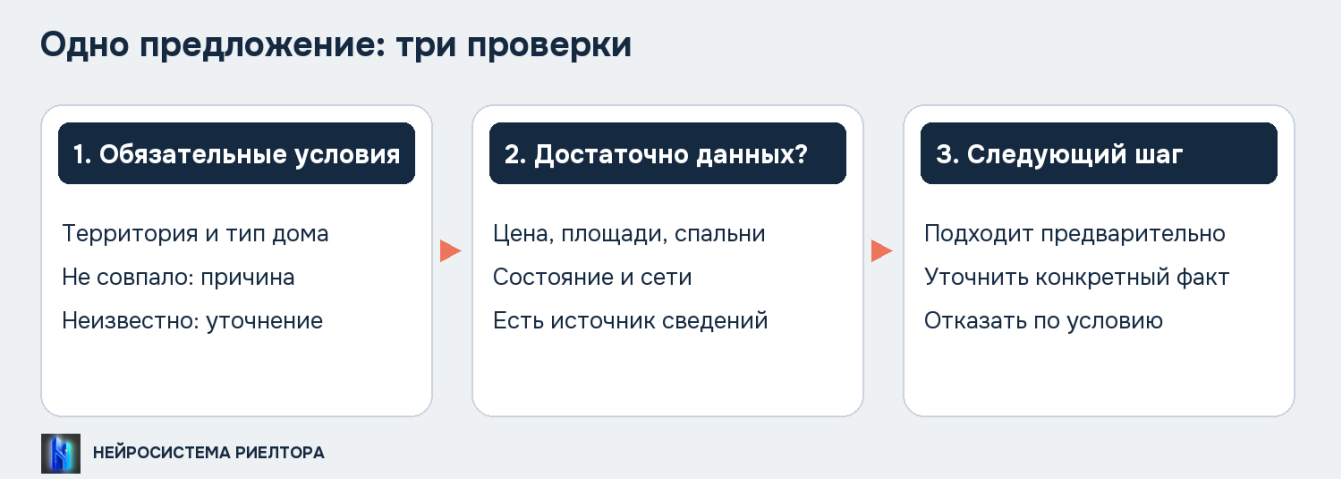
Первое сообщение: «Спасибо за предложение. Пришлите населённый пункт, цену, площади дома и участка, число спален и описание коммуникаций. Я сверю сведения с условиями покупателя. Если предварительно совпадает, договоримся о созвоне».

Получено	Нейтральное уточнение
Красивые фотографии без адреса	В каком населённом пункте находится дом?
Цена без состава объекта	Участок и постройки входят в указанную сумму?
Две спальни, три комнаты	Каково назначение третьей комнаты по плану?
Фраза «все коммуникации»	Какие сети подключены и что пока не подтверждено?

Не на первом шаге
Для первичного соответствия не нужны паспорт продавца и полный архив документов. Их проверка относится к отдельному этапу с понятной целью и согласованным порядком.

Мой недостающий параметр	Короткий вопрос отправителю

7. Присвойте ответу понятный статус



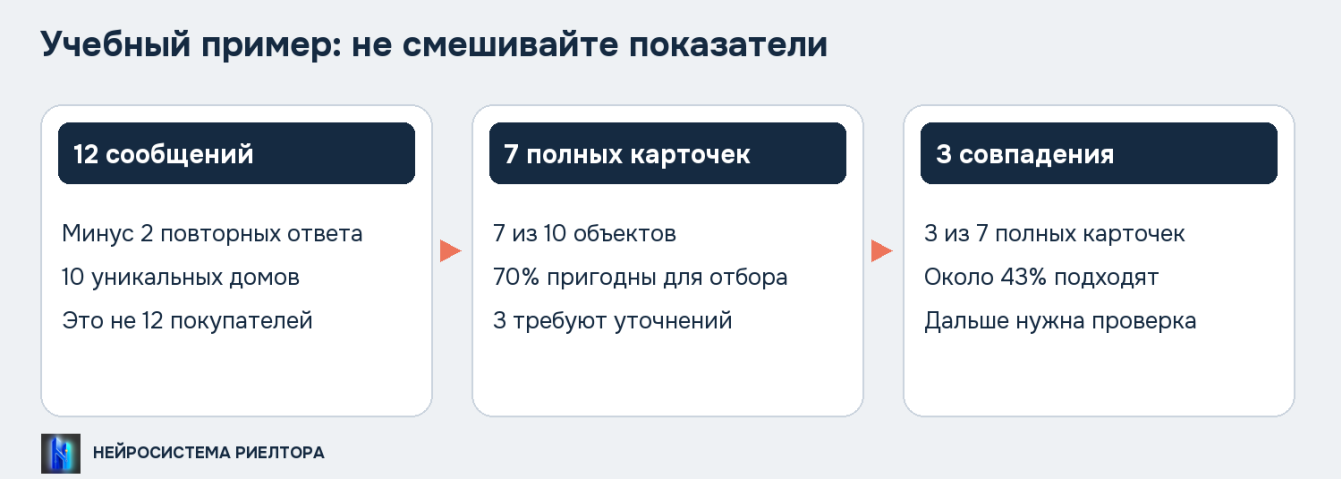
Фильтр входящего предложения: обязательное условие, полнота сведений, следующий шаг.

Предложение	Статус	Почему
Дом А: условия совпадают	Предварительно подходит	Нужна дальнейшая проверка
Дом Б: неизвестно число спален	Уточнить	Неизвестное не равно отсутствующему
Дом В: другой район	Не соответствует	Нарушено обязательное условие
Дом А прислали повторно	Повтор предложения	Сохранить сведения, не считать новым домом

Предварительное совпадение не является подтверждением состояния дома, прав продавца или возможности сделки. Сохраните происхождение каждого существенного сведения.

Объект / источник сведений	Статус / основание / следующий шаг

8. Учебный разбор 12 сообщений



Сообщения, уникальные предложения и предварительно подходящие объекты считаются раздельно.

Показатель	Расчёт	Результат
Сообщения	Все входящие за неделю	12
Уникальные объекты	12 минус 2 повторных сообщения	10
Достаточно данных	7 из 10 уникальных объектов	70%
Предварительно подходят	3 из 7 с достаточными данными	Около 43%

Два повторных сообщения в упражнении не добавляют новых объектов. При реальном учёте сверяйте адрес, ссылку и особенности, а не только имя отправителя. Один дом может поступить от двух людей.

Нельзя назвать это заявками покупателей
Это ответы на запрос и предложения домов. Покупатель в упражнении один. Число сообщений не доказывает рост клиентской базы.

9. Выберите действие по причине

Что произошло	Что изменить	Как проверить
Большинство домов не в зоне	Уточнить географию и канал	Следующие ответы попадают в нужную территорию
Почти нет подробностей	Упростить первый запрос сведений	Больше карточек пригодны для сравнения
Есть совпадения, нет решения клиента	Сверить актуальность задачи	Покупатель выбирает следующий шаг
Запрос потерял актуальность	Закрыть активные публикации	Новые отправители видят актуальный статус

При изменении бюджета сначала подтвердите новый предел с покупателем. После этого обновите все действующие публикации. Не исправляйте только ту, по которой только что пришло сообщение.

Закрывающий ответ: «Покупатель приостановил поиск, поэтому просмотр сейчас не согласуем. Спасибо за предложение». Не обещайте хранить контакт для иных задач без понятного основания.

Мой сигнал проблемы	Действие / срок / проверка

10. Рабочий лист одного запуска

Заполните перед размещением. Этот лист связывает намерение покупателя, содержание публикации и обработку ответа. Не начинайте с множества площадок: сначала проверьте один полный маршрут.

Пункт запуска	Моя запись
Дата согласования и роль агента	
Территория и обязательные условия	
Что означает бюджет	
Канал и версия публикации	
Первый ответ и ответственный	
Дата пересмотра или закрытия	

Критерий готовности
Покупатель подтвердил параметры; текст им соответствует; канал допускает размещение; ответ можно разобрать по понятным полям; известна дата следующей проверки запроса.

Если контакты системно теряются между первым ответом и встречей, используйте диагностическую карту Нейросистемы риелтора: https://neirorealty.ru/diagnostika/. Это отдельный разбор вашей работы, а не условие применения данного пособия.

Источники и проверка

Яндекс Недвижимость: подготовка информативного объявления