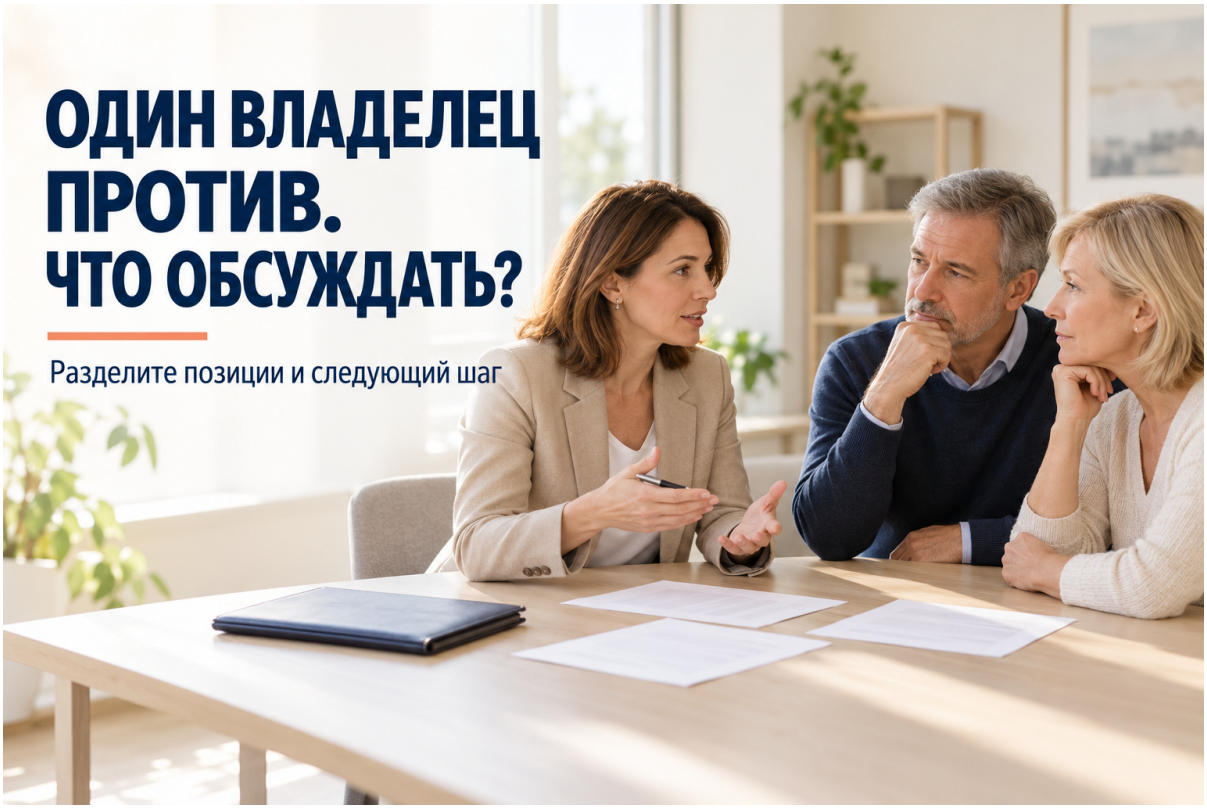
Разные позиции владельцев: карта полномочий и решений

Соберите позиции владельцев без домыслов. Отделите готовность обсудить вопрос от согласия на продажу и обозначьте границы своего поручения.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Заполненная карта Нины и Олега, шесть шагов, 18 проверок, формы позиций и полномочий, реплики для отдельного и общего разговора.

Организация честного разговора и проверка поручения. Не способ преодолеть отказ собственника, не юридическая схема отчуждения доли и не разрешение действовать за всех.

Три отдельных вопроса перед общим планом

Один владелец предлагает продавать квартиру, другой возражает или его позиция известна только со слов родственника.

Что выяснить	Что записать	Что не подменять
Предмет	Вся квартира или отдельная доля	Разные задания одним названием
Позиция	Точные слова нужного владельца	Версию родственника личным ответом
Полномочие	Кто и какое действие поручил	Передачу информации решением за всех

Исходные сведения для честного разговора

• Подтверждённый состав владельцев и предмет обсуждения.

• Действующее поручение и его объём.

• Позиция каждого участника с источником.

• Условия, которые человек действительно назвал.

• Границы передачи личных сведений.

• Согласованное действие и открытые вопросы.

Предмет, позиции и смысл несогласия

1. Уточните объект обсуждения

Спросите, предлагается ли продавать квартиру целиком, долю либо пока обсуждать варианты. Сверьте состав владельцев по документам. При смене предмета обозначьте новую задачу.

Готово: Предмет не меняется незаметно в ходе разговора.

Не делайте так: Обсуждать долю по старому плану продажи всей квартиры.

2. Получите отдельные позиции

Предложите каждому удобный прямой контакт с понятной ролью агента. Запишите источник и точную фразу. Если ответ передал другой человек, сохраните это ограничение.

Готово: Участники не говорят в карточке друг за друга.

Не делайте так: Назвать отсутствие ответа намеренным отказом или скрытым согласием.

3. Различите отказ, условие и паузу

Уточните предмет несогласия без давления. Вопрос о следующем жилье, цене или времени контакта не означает одинакового отношения к продаже. Не придумывайте мотив.

Готово: Следующий вопрос относится к названной причине.

Не делайте так: Заменить «готов обсудить» записью «готов продать».

Что уточнить у каждого участника

Поручение, действие и допустимая сводка

4. Проверьте пределы поручения

Определите, кто поручил работу и какие действия охвачены. Передача информации, организация встречи и представительство не одна роль. Нужное основание проверьте отдельно.

Готово: Агент не обещает решение за человека без полномочия.

Не делайте так: Принять «я за всех отвечаю» за достаточное объяснение.

5. Согласуйте полезное действие

Предложите шаг по реальному расхождению: сведения о рынке, обсуждение следующего жилья, уточнение задания либо паузу. Получите подтверждение только этого действия.

Готово: Есть конкретный шаг без вымышленного общего согласия.

Не делайте так: Использовать оценку или разговор как скрытое склонение к продаже.

6. Составьте сводку для адресата

Разделите позиции, разрешённые к передаче сведения, действие и неизвестное. Попросите исправить неточность. Перед контактом с покупателем проверьте основание каждого обещания.

Готово: Сводка передаёт действительный объём согласования.

Не делайте так: Разгласить личную причину отказа или объявить общий план без ответа.

Где заканчивается ваше полномочие

Нина и Олег: согласована только встреча

Учебная квартира БЦ. У Нины и Олега по одной второй доле. Предмет обсуждения: продажа всей квартиры. Цена 9,6 млн ₽ предложена Ниной.

Участник / вопрос	Точная позиция	Подтверждённый предел
Нина	Хочет продажу за 9,6 млн ₽	Её предложение, не общая цена
Олег	Сейчас не согласен продавать всю квартиру	Неясно следующее жильё
Версия Нины	Олег согласится за большую сумму	Олег не подтвердил
Встреча	Четверг, 18:00: обсудить задачу Олега	Олег подтвердил только разговор
Нина о дальнейшем	Готова дождаться итога встречи	Показы не согласованы
Общие условия	Цена, продажа и освобождение не решены	Нет обещания покупателю

Результат: согласован разговор, а не продажа. Предположение Нины о деньгах не стало мотивом Олега. Доли приведены для учебной ситуации, не для выбора юридического маршрута.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Олег просто торгуется»	«Условие о большей цене Олег не называл»
«Он согласился на встречу, начинаем показы»	«Подтверждён разговор о следующем жилье»
«Нина всё решает за обоих»	«Пределы поручения каждого проверяются отдельно»

Какой вопрос подходит к этому ответу

Ответ	Полезный вопрос	Чего не объявлять
Не хочу продавать	Готовы ли обсуждать что-либо дальше?	Он обязательно передумает
Не устраивает цена	Какое условие хотите рассмотреть?	Общая цена уже определена
Негде жить после	Какую жилищную задачу нужно разобрать?	Переезд обеспечен
Сегодня некогда	Нужен ли другой контакт и когда?	Отказ от продажи
Позицию передали	Можно ли получить прямой ответ?	Лично подтверждено
Хочу продать долю	Как меняется предмет поручения?	Это прежняя продажа всей квартиры

Перед обещанием общего плана

1. Какое действие согласовал каждый участник лично?
2. Где заканчивается передача информации и начинается представительство?
3. Что допустимо сообщить покупателю сейчас?

18 проверок при разногласии владельцев

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

Установить предмет и позиции

- [ ] **Назвать предмет.** Квартира целиком или доля. Не объединять разные маршруты.
- [ ] **Сверить владельцев.** Состав основан на документах. Не опираться на семейное обращение.
- [ ] **Обозначить свою роль.** Понятно, кто поручил разговор. Не изображать представительство всех.
- [ ] **Запросить прямую позицию.** Участник получил понятный вопрос. Не начинать с обвинения.
- [ ] **Сохранить источник.** Свои слова и пересказ различаются. Не писать чужой ответ как личный.
- [ ] **Различить смысл.** Отказ, условие и пауза отделены. Не заменять неизвестное догадкой.

Проверить помощь и полномочия

- [ ] **Уточнить условие.** Записано только названное. Не выдумывать торг.
- [ ] **Проверить поручение.** Действие входит в объём работы. Не считать роль родственника основанием.
- [ ] **Разделить действия.** Информация и решение различаются. Не расширять полномочие по привычке.
- [ ] **Выбрать нужную помощь.** Она связана с реальным вопросом. Не применять скрытое давление.
- [ ] **Отметить новую задачу.** Продажа доли названа отдельно. Не продолжать старые обещания.
- [ ] **Допустить паузу.** Нет общего шага без согласования. Не создавать фиктивное единство.

Передать точную сводку

- [ ] **Проверить приватность.** Состав сведений допустим адресату. Не раскрывать личную причину без основания.
- [ ] **Назвать следующий шаг.** Участники подтвердили именно его. Не приравнивать встречу к продаже.
- [ ] **Сохранить открытое.** Нерешённые условия видны. Не заполнять их за клиента.
- [ ] **Запросить исправления.** Позиция передана точно. Не просить подтвердить чужую формулировку.
- [ ] **Проверить обещание.** Есть участник, предмет и основание. Не вводить покупателя в заблуждение.
- [ ] **Обновить статус.** Изменена только обсуждённая часть. Не переносить одно согласие на всё.

Карта позиций и границ поручения

Отдельная позиция может не совпадать с пересказом. Запишите обе как разные источники, уточните у владельца и не приписывайте ему чужую формулировку.

Объект / предмет: _____

Участник / предмет / источник	Точная позиция / условие	Поручение / подтверждение / неизвестно
Инициатор разговора		
Другой владелец		
Дополнительный участник		
Роль агента		
Общий предмет		

Согласованное действие: _____

Что осталось неизвестным: _____

Открытые условия: _____

Лист следующего разговора и передачи сведений

Согласие на получение сведений или встречу имеет свой предел. Цена, продажа и освобождение квартиры не заполняются автоматически.

Расхождение / кому вопрос	Действие / кто подтвердил	Что можно сообщить / следующий контакт

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Владелец назван препятствием. вернитесь к точной позиции.

Родственник объяснил чужой мотив. проверьте источник у самого человека.

Доля подменяет всю квартиру. обозначьте отдельный предмет.

Встреча стала согласием продавать. восстановите предел ответа.

Покупателю обещали общее решение. исправьте статус до новых договорённостей.

Согласуйте следующий шаг

Сводка по БЦ

По БЦ обсуждается продажа всей квартиры. Нина предложила 9,6 млн ₽. Олег текущий план не поддержал. Подтверждён отдельный разговор в четверг в 18:00; Нина готова дождаться его итога. Общие условия продажи, цена и начало показов не согласованы. Личные причины в общую сводку включаются только в допустимом для адресата объёме.

Первое действие после чтения

Возьмите одну обезличенную ситуацию с разными позициями владельцев. Заполните предмет, источник каждой позиции, полномочия и одно действие, действительно согласованное участниками.

Адресат / допустимые сведения: _____

Следующий контакт: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Разные участники слышат от вас разные версии плана?

Проверьте, как фиксируете решения, полномочия и открытые вопросы, чтобы следующий контакт опирался на подтверждения.

Проверить порядок ведения клиентов →

17.10.2026 проверена статья 246 ГК РФ в редакции части первой от 10.06.2026. В ней разграничены распоряжение общим имуществом и отдельной долей. Конкретный маршрут, документы и ограничения проверяются отдельно.

ГК РФ, статья 246: распоряжение имуществом в долевой собственности

Реплики для разговора без давления

Сначала выясните позицию, затем предлагайте действие. Вопрос не должен содержать заранее выбранное за владельца решение.

Не задавайте один и тот же вопрос до получения нужного ответа. Если человек не хочет обсуждать ситуацию, зафиксируйте этот предел контакта и пересмотрите следующий шаг с инициатором.

Инициатору

«Что именно вы хотите продать и чьи позиции уже получили? Какое действие поручаете мне сейчас?»

Другому владельцу

«Хочу уточнить вашу позицию, чтобы не представлять её неверно. Что в предлагаемом плане вы готовы обсуждать?»

При неясной причине

«Вы не поддерживаете продажу в целом или конкретные условия? Можно оставить этот вопрос открытым, если сейчас не готовы отвечать».

При смене предмета

«Если речь теперь о доле, это отдельная задача. Сначала уточним поручение и необходимые проверки».

Проверка карты позиций с нейросетью

Используйте вымышленные имена и только необходимый фрагмент. Модель помогает найти подмену смысла, а не определяет права владельцев.

Исходная запись	Ошибочный вывод	Точная граница
Нина хочет 9,6 млн ₽	Общая цена	Предложение Нины
Олег готов поговорить	Он согласен продавать	Согласована встреча
Нина считает: дело в деньгах	Мотив Олега установлен	Версия не подтверждена
Обсуждалась вся квартира	Долю можно продавать тем же планом	Новый предмет требует разбора

Сверьте ответ с точными репликами. Удалите психологические ярлыки и юридические выводы без основания. Полномочия и документы проверяйте самостоятельно по нужному порядку.

Промпт

«Выдели предмет, личные позиции, источник, поручение и следующий шаг. Не превращай обсуждение в согласие, пересказ в прямой ответ, личную причину в публичную информацию. Покажи неизвестное и предложи нейтральные вопросы».