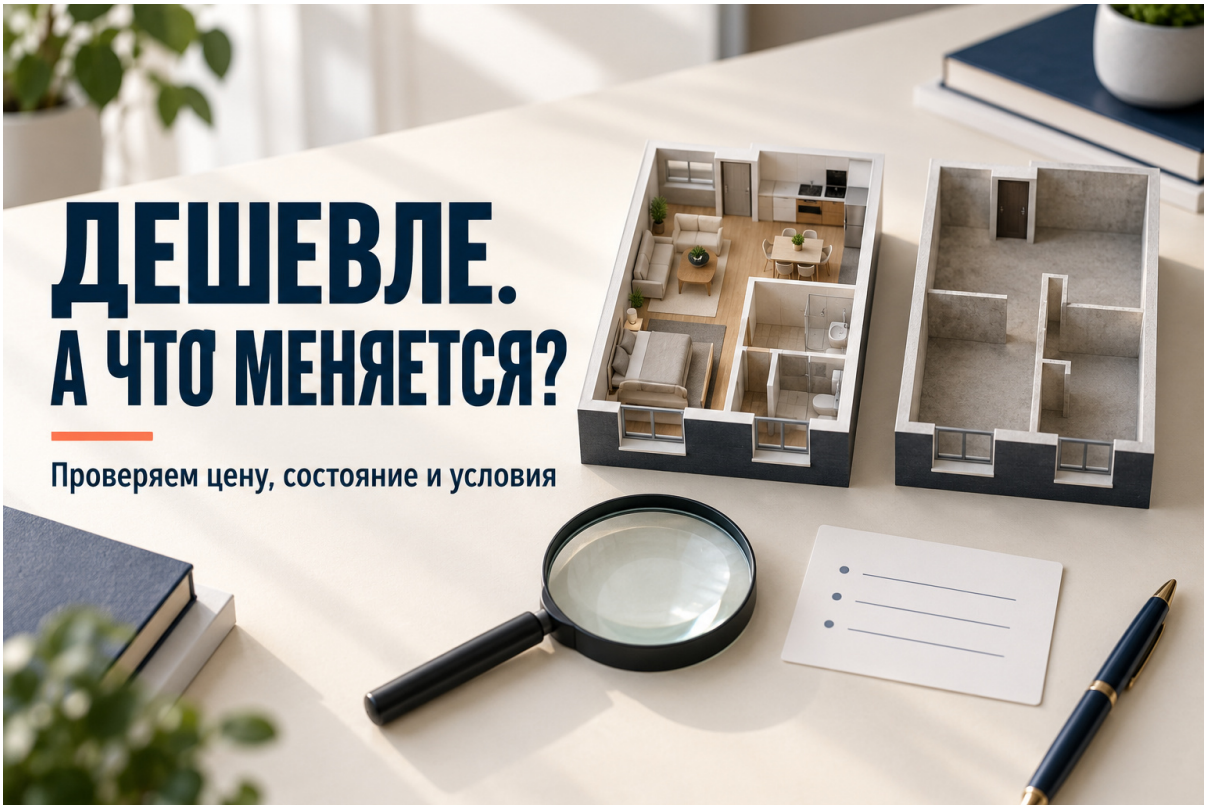
Что готовы изменить ради цены

Переведите желание купить дешевле в проверяемые критерии. Сравните состав двух предложений и согласуйте допустимые изменения до новой подборки.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Учебные 10 и 9,5 миллиона, оценка работ 420 тысяч, карта четырёх компромиссов, лист сопоставимости и 18 проверок обещанной выгоды.

Подготовка разговора и сравнения. Не заключение о рыночной стоимости и не оценка допустимости правовых или технических рисков конкретной квартиры.

Дешевле по цене или по полному составу

Покупатель просит объект дешевле рынка или считает подборку дорогой, но ещё не определил, с чем сравнивает цену и какие изменения допускает.

Известно в примере	Число	Чего ещё не знаем
Объявления А и Б	10 и 9,5 млн	Сопоставимость всех условий
Оценка части работ Б	420 тыс.	Полный состав расходов
Промежуточная разница	80 тыс.	Итоговую экономию

Сведения до новой подборки

- Источник цены для сравнения.
- Дата и статус каждого значения.
- Обязательные свойства объекта.
- Разрешённые изменения критериев.
- Перечень проверенных и открытых расходов.
- Следующее подтверждаемое действие.

База, сопоставимость и расходы

1. Назовите базу сравнения

Попросите показать примеры и объяснить источник суммы. Отделите объявления, сообщения знакомых и подтверждённые сведения о сделках.

Готово: Понятно, что именно клиент считает рынком.

Не делайте так: Исчезнувшее объявление записать как состоявшуюся продажу.

2. Проверьте сопоставимость

Сравните расположение, характеристики, состояние и условия. Укажите различия и неподтверждённые сведения до вывода о цене.

Готово: Есть основания сравнения и его ограничения.

Не делайте так: Выбрать только похожую площадь и забыть об отделке.

3. Раскройте состав затрат

Добавьте известные расходы по их составу и статусу. Неизвестные строки оставьте открытыми, а не нулевыми.

Готово: Промежуточный расчёт не назван полной экономией.

Не делайте так: Предварительную оценку 420 тысяч считать окончательной.

Что действительно показывает разница

Критерии, вариант и следующий шаг

4. Согласуйте допустимые изменения

Обсудите состояние, локацию и характеристики, сроки, а также вопросы для отдельной проверки. Зафиксируйте ответ по каждому критерию.

Готово: Клиент разрешил конкретное изменение фильтра.

Не делайте так: Допуск отсутствия кухни распространить на любые недостатки.

5. Представьте вариант через различия

Покажите цену, причину сравнения, подтверждённые различия и открытые вопросы. Не объясняйте низкую цену выдуманной срочностью продавца.

Готово: Покупатель видит, что меняется вместе с суммой.

Не делайте так: Скрыть важное отличие под крупным обещанием выгоды.

6. Назначьте проверяемый шаг

Согласуйте запрос расчёта, сведений или просмотр после нужного уточнения. При отсутствии подходящего варианта опишите границы поиска.

Готово: Следующее действие не обещает неизвестный дисконт.

Не делайте так: Гарантировать находку на двадцать процентов дешевле.

Какое изменение покупатель разрешил

500 тысяч и предварительные 420

Учебный Денис хочет похожую квартиру за 9,5 вместо 10 млн. А выставлена с отделкой, Б без кухни и части отделки. Предварительная оценка согласованного перечня работ Б составляет 420 тыс. Другие затраты и различия ещё открыты.

Показатель	А	Б	Как читать
Цена объявления	10 млн	9,5 млн	Разница 500 тыс.
Состояние	С отделкой	Нет кухни и части отделки	Это разные условия
Известная оценка работ	Не установлена сравнением	420 тыс., предварительно	Проверить состав
Цена Б плюс оценка	База 10 млн	9,92 млн	Разница 80 тыс.
Прочие расходы	Уточняются	Уточняются	Не считать нулём

9,5 + 0,42 = 9,92 млн. 10 − 9,92 = 0,08 млн, или 80 тыс. Это остаточная разница в неполном учебном сравнении, не доказанная экономия и не рыночная оценка.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Скидка от рынка 500 тысяч	Цены двух объявлений различаются на 500 тысяч
Ремонт обойдётся ровно в 420 тысяч	Есть предварительная оценка названного перечня
Он срочно продаёт, поэтому дёшево	Причина цены пока не подтверждена

Выберите вопрос по неизвестному

Ситуация	Что выяснить	Действие
Нет базы «рынка»	Источник и примеры	Собрать сопоставимые данные
Разное состояние	Состав отличий и работ	Уточнить допустимость
Неизвестные расходы	Перечень и подтверждения	Оставить расчёт неполным
Объект не проходит обязательное	Готовность изменить критерий	Не включать молча
Подходящих пока нет	Границы проведённого поиска	Согласовать изменение или ожидание

Три вопроса к низкой цене

1. С чем именно сравнивается цена?
2. Какое отличие покупатель действительно допускает?
3. Какие сведения ещё мешают выводу о выгоде?

18 проверок заявления о выгоде

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

Основание сравнения

- [ ] **Источник суммы указан.** Понятно происхождение числа. Уточните источник.
- [ ] **Дата сведений сохранена.** Сравнение не безвременно. Поставьте дату.
- [ ] **Статус цены различим.** Объявление не названо сделкой. Исправьте статус.
- [ ] **Аналоги сопоставлены.** Не только по площади. Запишите различия.
- [ ] **Исчезновение не доказательство.** Нет выдуманной продажи. Уберите вывод.
- [ ] **Причина цены не угадана.** Нет выдуманной срочности. Проверьте или оставьте открытой.

Состав и критерии

- [ ] **Состояние раскрыто.** Кухня и отделка указаны. Добавьте отличие.
- [ ] **Оценка помечена.** 420 тыс. предварительно. Уточните статус.
- [ ] **Неизвестное не обнулено.** Есть открытые статьи. Верните их в лист.
- [ ] **80 тыс. не названы выгодой.** Сравнение неполное. Исправьте обещание.
- [ ] **Изменения согласованы.** Есть ответ клиента. Получите уточнение.
- [ ] **Обязательное не снято молча.** Район и планировка сохранены. Верните фильтр.

Предложение и следующий шаг

- [ ] **Бюджет уточнён отдельно.** Дисконт не заменяет сумму. Согласуйте рамку.
- [ ] **Риск не обесценен.** Есть вопрос специалисту. Назначьте проверку.
- [ ] **Условия передаются с согласия.** Нет чужого обещания. Согласуйте текст.
- [ ] **Поиск описан ограниченно.** Нет вывода обо всём рынке. Назовите охват.
- [ ] **Следующий шаг выполним.** Запрос или проверка конкретны. Назначьте действие.
- [ ] **Нет гарантии дисконта.** Процент не обещан. Уберите неподтверждённое.

Карта допустимых изменений

Разрешение изменить один критерий не распространяется на остальные.

Покупатель / код: _____ Дата: _____

Критерий	Подтверждённое условие	Что уточняем
Источник сравнения		
Обязательный критерий		
Допустимое изменение		
Неизвестное		
Следующее действие		

Обязательные условия: _____

Что осталось неизвестным: _____

Разрешённое изменение: _____

Лист состава сравнения

Неизвестное поле не означает нулевую стоимость или отсутствие проблемы.

Строка сравнения	Источник и статус	Что ещё открыто
Цена объекта		
Известные работы		
Прочие затраты		
Различия объектов		
Вывод		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Процент без базы сравнения. уточните, от какого числа он считается.

Подрядчик ещё не проверил состав. сохраните предварительный статус.

Дешевле за счёт обязательного свойства. не включайте без нового согласования.

Юридический вопрос называют скидкой. выделите отдельную профильную проверку.

80 тысяч объявлены окончательной выгодой. верните неизвестные расходы и различия.

Согласуйте следующий шаг

Сообщение без обещанной экономии

Денис, сохраняем район и изолированные комнаты. Отсутствие кухни обсуждаем после проверки работ и затрат. По Б разница цен 500 тысяч, после предварительных 420 тысяч остаётся 80 тысяч в неполном расчёте. Сначала уточняем состав, затем решаем вопрос просмотра.

Первое действие после чтения

Примените карточку к одному запросу «дешевле рынка». Диагностическая карта поможет найти место, где ожидание клиента перестаёт совпадать с фильтром поиска и следующим шагом.

Кто уточняет открытые сведения: _____

Когда вернёмся к сравнению: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Подборки не совпадают с ожиданиями покупателя?

Проверьте, как уточняете критерии, согласуете изменения и назначаете следующий шаг.

Разобрать работу с запросом →

Проверено 16.10.2026. Использован общий принцип сопоставимости из руководства NAR. Российские проценты дисконта и результаты покупки не заявляются.

NAR: Consumer Guide. What Goes Into Pricing Your Home?

Четыре направления изменений

Каждое изменение должно быть понятным выбором клиента. Снижение цены не является автоматической компенсацией любого неудобства.

Направление	Вопрос клиенту	Подтверждение
Состояние	Какие работы допустимы и где живёте до готовности?	Состав, оценка, возможность
Локация и характеристики	Какой конкретный критерий можно изменить?	Новая версия запроса
Сроки	Какой срок удобен и чем обеспечен?	Событие и реальные условия
Неизвестное	Какой вопрос требует специалиста?	Проверка конкретного объекта

Денис допустил отсутствие кухни, но не согласился на проходную комнату. В подборке нельзя заменить изолированную планировку более дешёвой проходной и считать это выполнением запроса. Сначала нужен новый ответ клиента.

Допуск ремонта не подтверждает готовность к любым скрытым работам. Перечислите известное и открытое, чтобы решение не опиралось на фотографии как на полное обследование.

Срок расчёта и освобождения также требует подтверждения. Желание быстро купить не означает, что деньги доступны и все участники готовы к выбранному порядку.

Как объяснить неполный расчёт и проверить ИИ

Числа помогают увидеть состав, если не превращать промежуточный результат в гарантию.

Цена объявления А 10 млн. Цена объявления Б 9,5 млн. Их разница 500 тыс. У Б предварительная оценка кухни и части работ 420 тыс. Цена плюс эта оценка составляет 9,92 млн. Остаточная разница относительно 10 млн равна 80 тыс.

В расчёт пока не вошли все применимые расходы. Также не проверены все различия объектов. Поэтому вывод «покупатель сэкономит 80 тысяч» преждевременен. Если состав оценки изменится, пересчитайте сравнение и сохраните его новую дату.

Фраза для клиента: «Эта таблица показывает, какие суммы мы уже знаем и чего пока не хватает. Она не устанавливает рыночную стоимость квартиры. Решение о дальнейшем рассмотрении принимаем по критериям и проверенным данным».

Промпт: «В обезличенной карточке отдели цены объявлений, различия, предварительные оценки и неизвестное. Найди выводы о выгоде, которые данными не подтверждены. Не добавляй рыночную стоимость, скидку или мотив продавца». Затем проверьте суммы и статусы вручную.