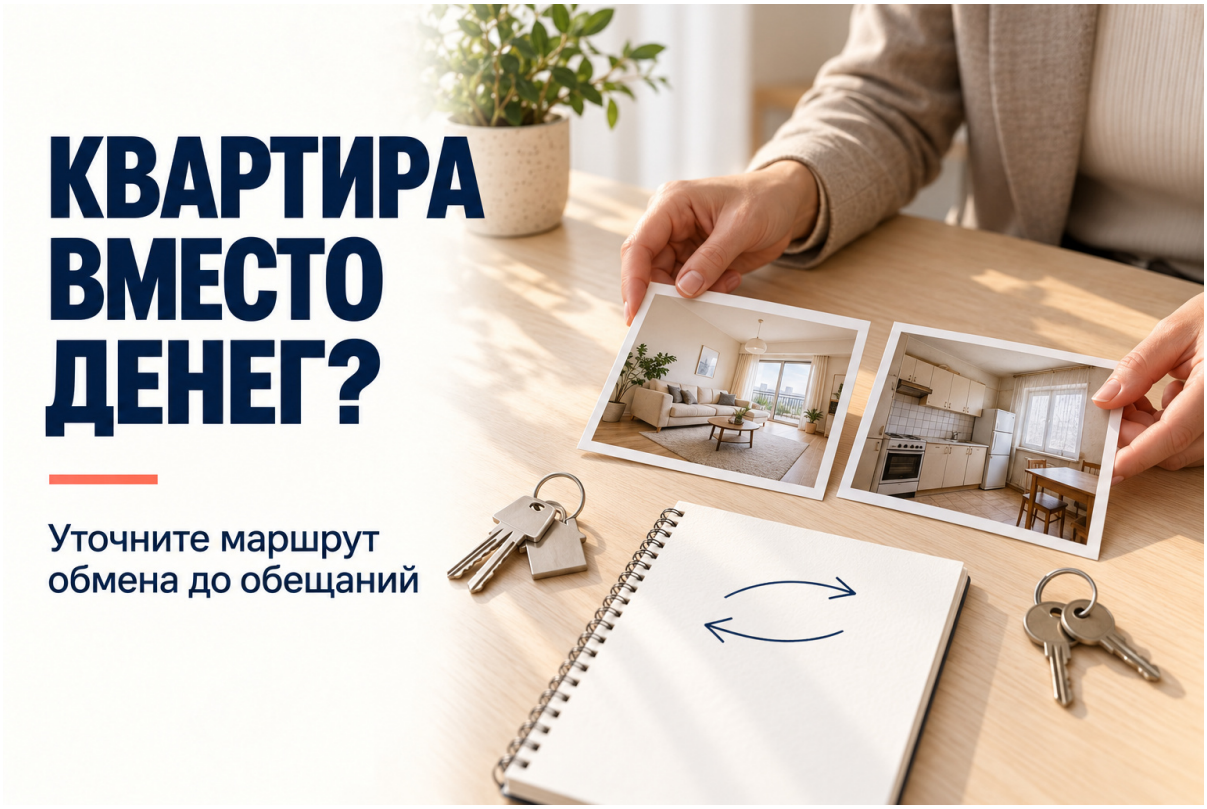
Обмен вместо простой покупки: карта вопросов

Разберите, что именно предлагает покупатель: встречную квартиру или будущие деньги от её продажи. Проверьте совместимость с задачей владельца и составьте карту открытых вопросов.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

История Виталия и Алёны, шесть шагов первого разговора, карта движения объектов и денег, вопросы специалисту, два рабочих листа и отдельный чек-лист.

Карта первого обсуждения, не договор и не заключение о допустимости сделки. Полномочия, права, оформление, расчёты, налоги и необходимые согласования определяются по конкретным обстоятельствам.

Что человек называет обменом

Покупатель предлагает своё жильё с доплатой либо говорит, что готов купить только после обмена. Агенту нужно определить, есть ли совместимый маршрут.

Идея человека	Что выяснить	Не путать
«Возьмите мою квартиру»	Нужен ли встречный объект владельцу	Интерес и согласованный обмен
«Сначала продам свою»	Откуда и когда появятся деньги	Будущую продажу и готовую оплату
«Всё одновременно»	Какие участники и зависимости есть	Желаемую дату и подтверждённый график

Вводные для первого обсуждения

- Идентификация каждого предлагаемого объекта.
- Кто говорит и кто принимает необходимые решения.
- Готовность владельца получить имущество или только деньги.
- Предложенная доплата, её направление и источник.
- Условия проживания и освобождения.
- Вопросы по правам, ограничениям и оформлению для профильной проверки.

Идея, задача владельца и участники

1. Расшифруйте предложение

Спросите, кому человек предлагает передать свой объект. Если он хочет сначала продать его другому покупателю, обозначьте денежный маршрут отдельно. Не определяйте договор по одному слову «обмен».

Готово: Понятны предполагаемые действия с объектами.

Не делайте так: Записать любую встречную продажу готовой меной.

2. Уточните задачу владельца

Выясните, готов ли продавец рассматривать другое имущество. Если нужны только деньги, встречный объект не становится подходящим автоматически. Не обещайте владельцу, что он легко продаст полученное жильё.

Готово: Совместимость задач названа прямо.

Не делайте так: Переложить продажу чужой квартиры на владельца без его решения.

3. Соберите роли и деньги

Запишите известные сведения о собственниках, роли собеседника, необходимых решениях и предполагаемой доплате. Уточните, кто платит, откуда должны появиться средства и что ещё неизвестно.

Готово: Желание участника не выдано за общее согласие.

Не делайте так: Считать названную доплату уже доступной.

Где стороны понимают маршрут по-разному

Зависимости, проверка и разрешённый шаг

4. Покажите зависимости

Нарисуйте, какой объект кому передаётся и какое событие открывает следующий шаг. Отдельно сохраните проживание, желаемое освобождение и неподтверждённые даты. Не ставьте будущую продажу в календарь как установленный факт.

Готово: Видно, от чего зависит реализация идеи.

Не делайте так: Обещать одинаковую дату всем без проверки.

5. Подготовьте вопросы специалисту

Передайте факты по обоим объектам и участникам для проверки прав, ограничений, применимого оформления и расчётов. Налоги и расходы не выводите из названия маршрута. Отправленный вопрос не считайте закрытым.

Готово: Вопросы имеют адресата и статус ответа.

Не делайте так: Выдать шаблон договора вместо проверки ситуации.

6. Согласуйте ограниченный следующий шаг

Сообщите, что подходит сторонам, что мешает и кто уточняет вводные. Разговор о возможной продаже не подменяйте поручением рекламировать объект. При несовпадении задач завершите обсуждение без обещания сохранить цену и квартиру.

Готово: Есть конкретное действие без ложной готовности сделки.

Не делайте так: Объявить покупателя найденным только по интересу к обмену.

Какое обещание пока не подтверждено

Виталий и Алёна: разные задачи

Вымышленный Виталий хочет квартиру АМ Алёны и предлагает свою АН с доплатой два миллиона рублей. Алёне нужны деньги, встречная квартира не подходит. АН пока не выставлена на продажу, сведения о правах и источнике доплаты собираются.

Пункт	Что известно	Следствие для разговора
Предложение	АН и два миллиона за АМ	Прямой вариант не подходит Алёне
Алёна	Хочет денежный расчёт	Не обещать принятие АН
Виталий	Готов обсуждать продажу АН	Это ещё не поручение агенту
Деньги	Источник доплаты уточняется	Не считать оплату готовой
Участники	Решения нужно проверить	Не обещать общее согласие
Срок	Продажа АН ещё не начата	Не назначать день покупки АМ

Следующим действием становится сбор вводных по возможной продаже АН и отдельный вопрос Алёне о допустимости ожидания. Согласованного обмена, платежей, брони и подтверждённого графика в примере нет.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Покупатель найден, обменяемся»	«Есть предложение, задачи сторон пока не совпадают»
«Алёна потом легко продаст АН»	«Алёна не планирует принимать встречный объект»
«Продадим АН за неделю»	«Срок продажи пока неизвестен»

Выберите следующий вопрос

Ответ участника	Что делать дальше	Чего не добавлять
Владельцу нужны только деньги	Обсудить иной маршрут с покупателем	Согласие взять имущество
Встречный объект интересен	Собрать требования и сведения	Готовность заключить обмен
Доплата от будущего кредита	Уточнить зависимость и проверку	Одобрение и готовые деньги
Решение семьи неизвестно	Уточнить участников и полномочия	Согласие за отсутствующих
Нужно жить до новой покупки	Отдельно обсудить переезд	Одновременное освобождение
Маршруты не совпадают	Зафиксировать причину завершения	Обещание ждать неопределённо

Перед сообщением «покупатель найден»

1. Кто именно должен получить встречный объект?
2. Какое событие должно произойти до появления денег?
3. Какой следующий шаг реально разрешён участниками?

18 проверок первого разговора

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

Понять идею и участников

- [ ] **Расшифровать обмен.** Действия названы. Не выбирать договор по слову.
- [ ] **Уточнить встречный объект.** Он определён. Не обсуждать абстрактную квартиру.
- [ ] **Спросить владельца.** Имущество или деньги различены. Не приписывать интерес.
- [ ] **Уточнить роль собеседника.** Известно от чьего имени говорит. Не считать уверенность полномочием.
- [ ] **Выявить решения.** Нужные участники названы. Не обещать согласие за них.
- [ ] **Сохранить статус цены.** Желаемая сумма помечена. Не выдавать рекламу за стоимость сделки.

Разобрать деньги и последовательность

- [ ] **Уточнить доплату.** Кто кому и сколько. Не терять направление.
- [ ] **Проверить источник.** Заявленное и доступное различены. Не считать кредит готовым.
- [ ] **Нарисовать движение объектов.** Понятен предполагаемый получатель. Не смешивать разные маршруты.
- [ ] **Отметить зависимость.** Будущая продажа названа. Не обещать срок рынка.
- [ ] **Обсудить проживание.** Ограничения переезда записаны. Не назначать общий день без проверки.
- [ ] **Уточнить расходы.** Есть вопросы и адресат. Не обещать обмен без затрат.

Проверить и договориться о следующем

- [ ] **Проверять оба объекта.** Вводные собираются по каждому. Не ограничиваться дорогим.
- [ ] **Передать профильные вопросы.** Оформление и ограничения разбираются. Не заменять это шаблоном.
- [ ] **Разделить вопрос и ответ.** Статус проверки понятен. Не считать отправку согласованием.
- [ ] **Согласовать работу.** Следующее действие разрешено. Не публиковать АН по предположению.
- [ ] **Зафиксировать несовпадение.** Причина понятна сторонам. Не давить ради записи о покупке.
- [ ] **Обозначить дальнейшую связь.** Нет обещания брони и цены. Не считать интерес сделкой.

Карта движения имущества и денег

Заполните движение имущества и денег словами. Если неясен получатель, источник или условие, оставьте вопрос вместо придуманного маршрута.

Объекты: _____ Участники: _____

Объект / сумма	Кто кому передаёт	Условие / что проверить
Объект 1		
Объект 2		
Доплата		
Деньги от продажи		
Передача ключей		

Главная зависимость: _____

Что осталось неизвестным: _____

Что стороны разрешили уточнить: _____

Кому задать открытые вопросы

Отдельно запишите вопросы владельцу, покупателю и специалисту. Укажите, какой ответ позволит обсуждать следующий шаг.

Вопрос / участник	Что известно и что нужно	Ответственный / следующая связь

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Неизвестно, кому должна достаться квартира. уточните смысл предложения.

Владелец хочет деньги, ему обещан обмен. вернитесь к его задаче.

Доплата записана готовой без источника. верните открытый вопрос.

Переезд назначен за всех. проверьте ограничения участников.

Объект начали рекламировать после разговора об идее. проверьте поручение и основания до продолжения.

Согласуйте следующий шаг

Пересказ для Виталия

Виталий, сейчас предложены АН и доплата за АМ. Алёна хочет денежный расчёт и встречный объект не рассматривает. Можно обсудить продажу АН для последующей покупки, но срок, деньги и решения участников ещё неизвестны. Сначала согласуем сбор вводных. Ожидание со стороны Алёны и сохранение АМ не обещаны.

Первое действие после чтения

Возьмите один запрос со словом «обмен». Нарисуйте движение объектов, денег и решений. Если две стороны понимают его по-разному, верните им короткий пересказ до обсуждения цены и графика.

Участник / канал / дата: _____

Какие сведения ждём: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Сложный запрос остаётся устной договорённостью?

Проверьте, как фиксируются деньги, объекты, участники и открытые вопросы. Найдите шаг, где интерес преждевременно становится обещанием сделки.

Проверить ведение сложного запроса →

17.10.2026 проверен текст статьи 567 ГК РФ в актуальной публикации КонсультантПлюс. Используется определение мены; автоматические налоговые или регистрационные выводы не делаются. Учебный случай и бланки авторские.

ГК РФ, статья 567: договор мены, текст действующей нормы

Реплики для расшифровки обмена

Не спорьте с названием идеи. Вопрос о конкретном действии позволяет увидеть, что покупатель действительно хочет предложить владельцу.

Даже положительный ответ на просмотр встречной квартиры не закрывает остальные вопросы. Не расширяйте согласие на одно действие до готовности заключить сделку.

Покупателю

«Вы предлагаете передать вашу квартиру этому владельцу или хотите продать её другому человеку и заплатить деньгами?»

Продавцу

«Вы готовы рассматривать встречное имущество? Если да, какие требования важны? Если нет, так и передам без обещаний с вашей стороны».

О доплате

«Кто вносит разницу и откуда должны появиться средства? Что уже известно, а что пока зависит от другого события?»

При несовпадении

«Сейчас предложенный способ не решает задачу владельца. Можем обсудить другой маршрут, если он вам подходит. Сохранение объекта на будущее я не обещаю».

Как нейросеть проверит карту вопросов

Модель помогает найти пропущенную зависимость в обезличенном описании. Форму договора, права и налоговый результат она не подтверждает.

Запись	Что отсутствует	Уточнение
Отдам квартиру с доплатой	Кому передаётся объект	Прямой обмен или продажа?
Два миллиона будут	Источник и доступность	Откуда и после чего?
Семья согласна	Подтверждение решений	Кто должен участвовать?
Все переедут сразу	Ограничения проживания	Кто подтвердил график?

Проверьте найденные вопросы с участниками. Исключите придуманные одобрения и доплаты. Сохраните отдельный список для профильной проверки по обоим объектам.

Промпт

«Раздели передачу имущества, продажу для покупки и неизвестные зависимости. Не выбирай договор и не обещай результат. Найди вопросы об участниках, деньгах и сроках. Отметь, что является только желанием».