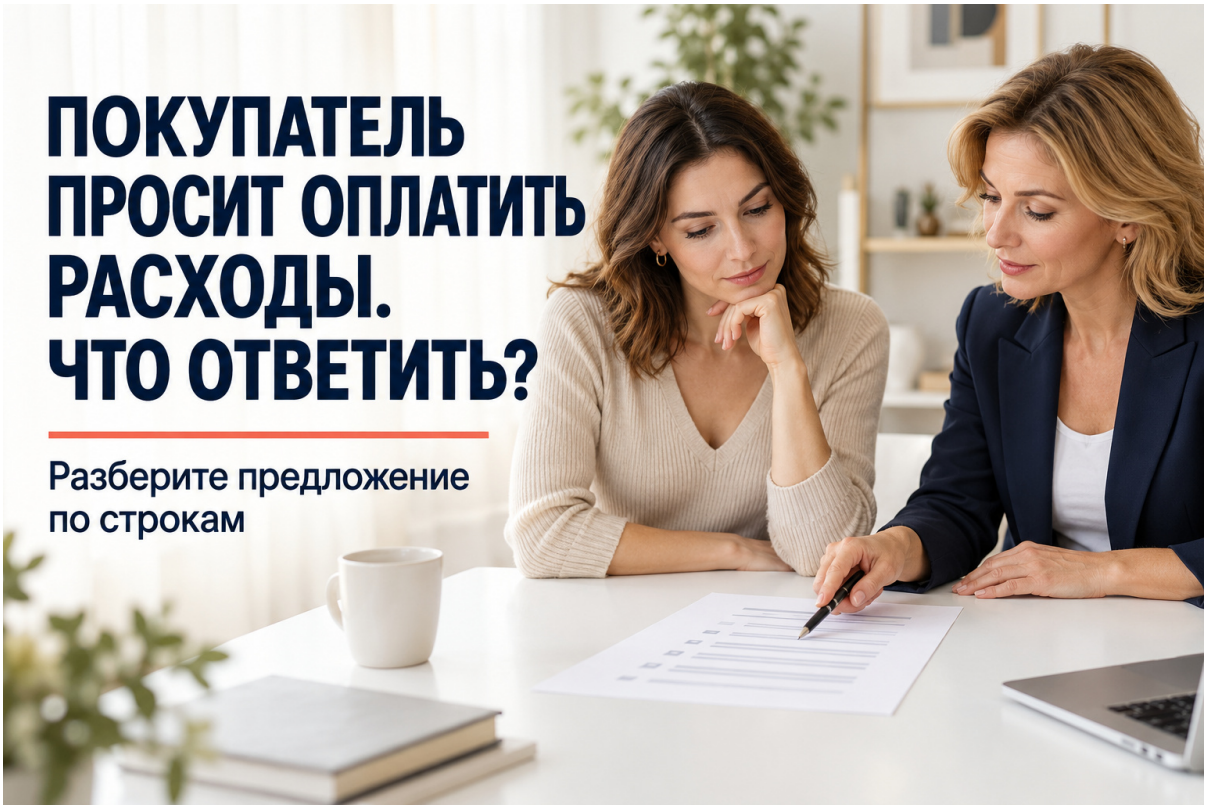
Расходы в предложении: что именно предлагается изменить

Превратите общую просьбу в предложение по отдельным строкам. Сопоставьте основание, сумму и ответ продавца, чтобы не обещать уступку, которая ещё не принята.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Пять расходов Лады и предел Савелия, шесть шагов, 18 проверок, матрица вариантов и форма согласования новой версии.

Переговоры о перераспределении расходов. Не определение обязательного плательщика по закону, не тарифный обзор и не готовое договорное условие.

Просьба, обязанность и оценка различаются

Покупатель связывает своё решение с оплатой сопутствующих затрат продавцом либо добавляет такую просьбу после обсуждения цены.

Вид записи	Что она означает	Какой ответ нужен
Принятое условие	Позиция опирается на документ	Что именно уже предусмотрено?
Новая просьба	Предлагается изменить условия	Что отвечает другая сторона?
Оценка расхода	Сумма ещё не подтверждена	Кто даст применимый расчёт?

Данные для предметного ответа продавца

- Перечень расходов по строкам.
- Сумма и источник каждой цифры.
- Получатель и статус заказа услуги.
- Основание просьбы покупателя.
- Позиция и предел продавца.
- Актуальная версия общего предложения.

Состав, основание и потребность

1. Раскройте состав общей суммы

Попросите назвать услуги, суммы и получателей. Различите оплату напрямую и возмещение уже понесённого. Не считайте общий запас окончательным бюджетом.

Готово: Есть список, на который можно отвечать по существу.

Не делайте так: Передать просьбу «всё за счёт продавца» как ясное условие.

2. Проверьте основание каждой строки

Уточните, покупатель ссылается на договорённость, обязательное правило или предлагает уступку. Найдите источник; не назначайте обязанность по привычке.

Готово: Новая просьба отделена от действующего условия.

Не делайте так: Называть уступкой уже предусмотренный платёж.

3. Выясните задачу покупателя

Спросите, какая строка меняет решение и почему. Отделите нехватку бюджета от дополнительного торга, не приписывая мотив человеку.

Готово: Понятна определяющая потребность.

Не делайте так: Обещать финансирование или чужую скидку без основания.

Какая строка ещё неясна

Ответ, варианты и одна версия

4. Соберите ответ продавца по строкам

Передайте просьбу полностью и без эмоционального усиления. Уточните предмет и предел участия. Сохраните отказ, встречное предложение и неизвестное отдельно.

Готово: Предел не выдан за согласие выплатить сумму.

Не делайте так: Ответить за собственника «эти мелочи он оплатит».

5. Сравните пакет без двойного учёта

Покажите цену, расходы и доли в одной версии. Не считайте одну уступку одновременно снижением цены и отдельной компенсацией. Уточните оформление выбранного варианта.

Готово: Каждое изменение учтено один раз.

Не делайте так: Молча вычесть расход из цены квартиры.

6. Подтвердите версию и следующий шаг

Верните пакет обеим сторонам, запросите точные позиции и сохраните актуальную таблицу. Уже подписанные условия учитывайте отдельно при обсуждении изменений.

Готово: Обсуждаемое и принятое различены.

Не делайте так: Записать готовность обсудить как окончательное согласие.

Что ещё не принято

Лада и Савелий: пять спорных расходов

Учебная БК за 9,4 млн ₽. Лада просит принять 45 000 ₽ расходов. Все цифры условные. Савелий готов обсуждать максимум 10 000 ₽ при понятном перечне.

Строка	Учебная сумма	Статус
Оценка	6 000 ₽	Источник уточняется
Банковская услуга	5 000 ₽	Не тариф реального банка
Сопровождение	18 000 ₽	Состав и заказ уточняются
Переезд	12 000 ₽	Предложено Ладой
Доставка материалов	4 000 ₽	Не принята Савелием
Итого	6 + 5 + 18 + 12 + 4 = 45 тыс. ₽	Распределение не согласовано

45 000 минус предел обсуждения 10 000 составляет 35 000 ₽ расхождения. Это не долг Лады и не принятая компенсация Савелия. Цена и новые расходы обсуждаются одним пакетом.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Цена принята»	«Лада связывает 9,4 млн ₽ с просьбой по расходам»
«Савелий оплатит 10 000 ₽»	«Назвал предел обсуждения при понятном перечне»
«Осталось доплатить 35 000 ₽»	«Такова разница между просьбой и пределом, решения нет»

Варианты ответа по отдельной строке

Вариант ответа	Что нужно определить	Что не предполагается
Принять строку	Состав, сумма, основание, исполнение	Согласие на остальные расходы
Предел участия	На какие строки и при каких условиях?	Обязанность выплатить весь предел
Иной состав услуги	Кто заказывает и какой объём получает?	Тот же результат по другому названию
Скидка вместо возмещения	Как меняется пакет и его оформление?	Двойной учёт одной уступки
Сохранить прежнее	Какой именно пункт не принят?	Отказ от любых дальнейших отношений
Нужны расчёты	Кто подтверждает открытые суммы?	Неизвестное равно нулю

Перед передачей итогового предложения

1. Какая строка является определяющей для покупателя?
2. На чём основана просьба и что действительно ответил продавец?
3. Учтена ли одна уступка только один раз?

18 проверок нового предложения по расходам

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

Разобрать просьбу

- [ ] **Назвать строки.** Услуги перечислены. Не оставлять неопределённое «всё».
- [ ] **Уточнить суммы.** Источник указан. Не складывать оценки как окончательный счёт.
- [ ] **Указать получателя.** Платёж и возмещение различены. Не обещать любой способ передачи.
- [ ] **Проверить заказ.** Статус услуги известен. Не считать её уже выполненной.
- [ ] **Найти основание.** Обязательство и просьба различены. Не назначать плательщика по привычке.
- [ ] **Выяснить задачу.** Критичная строка понятна. Не приписывать мотив.

Сопоставить позиции

- [ ] **Передать пакет.** Цена и условие показаны вместе. Не скрывать просьбу по расходам.
- [ ] **Получить ответ.** Позиция по строкам сохранена. Не отвечать за продавца.
- [ ] **Уточнить предел.** Сумма и предмет названы. Не считать лимит компенсацией.
- [ ] **Проверить разницу.** Арифметика верна. Не превращать её в долг.
- [ ] **Сравнить объём услуг.** Варианты сопоставимы. Не обещать прежний результат дешевле.
- [ ] **Исключить двойной учёт.** Уступка отражена один раз. Не сложить скидку и ту же оплату.

Сохранить решение

- [ ] **Назвать версию.** Пакет один и актуальный. Не держать две действующие суммы.
- [ ] **Уточнить согласие.** Приняты конкретные строки. Не считать «обсудим» решением.
- [ ] **Сохранить отказ.** Предмет отказа точный. Не усиливать его до разрыва отношений.
- [ ] **Учесть обязательства.** Подписанное рассмотрено. Не обещать свободную отмену.
- [ ] **Уточнить оформление.** Есть вопрос специалисту. Не удерживать деньги молча.
- [ ] **Назначить следующий ответ.** Исполнитель и предмет ясны. Не ставить общую задачу «договориться».

Расшифровка просьбы покупателя

Форма не устанавливает обязанности. Впишите подтверждённую сумму либо вопрос к источнику, затем отдельную позицию каждого участника.

Проект / версия: _____ Дата: _____

Расход	Сумма / источник / статус заказа	Основание / предложение / ответ
Банковская услуга		
Оценка		
Сопровождение		
Организация переезда		
Иная строка		

Определяющая строка: _____

Что осталось неизвестным: _____

Источник уточнения: _____

Сверка версий общего предложения

Сравнивайте пакет целиком. Если вместо компенсации обсуждают изменение цены, отметьте это как отдельный вариант без двойного учёта.

Версия / цена / расходы	Изменение / предел / условия	Принято / открыто / следующий шаг

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Общая просьба записана обязанностью продавца. найдите основание каждой строки.

Предел участия стал принятым платежом. верните условия и точный ответ.

Цена объявлена принятой без оговорки покупателя. покажите полный пакет.

Один расход учли дважды. сверьте скидку и компенсацию.

Новая версия разошлась у сторон. верните один актуальный перечень.

Согласуйте следующий шаг

Резюме Ладе и Савелию

Лада и Савелий, обсуждаем 9,4 млн ₽ вместе с просьбой Лады по пяти расходам на условные 45 000 ₽. Савелий назвал предел для обсуждения 10 000 ₽ при понятном перечне. Конкретные строки и итоговое распределение не приняты. Нужно уточнить основания и источники сумм, затем вернуться к одной версии предложения.

Первое действие после чтения

Возьмите одну просьбу покупателя принять расходы. Раскройте её по строкам, найдите основания и получите отдельный ответ продавца. Уберите из карточки любое согласие, которое вы пока только предполагаете.

Исполнитель / канал: _____

Следующий ответ / предмет: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Условия меняются после каждого разговора?

Проверьте, как вы сохраняете полное предложение, сравниваете версии и подтверждаете отдельные позиции покупателя и продавца.

Проверить работу с условиями →

17.10.2026 проверена статья 421 ГК РФ, часть первая в редакции от 10.06.2026. Свобода условий имеет установленные законом пределы; конкретные обязанности и способ оформления требуют проверки. Суммы примера условные.

ГК РФ, статья 421: свобода договора и пределы определения условий

Реплики о расходах без эмоционального торга

Сначала уточните предмет. После этого стороны смогут обсуждать конкретное предложение, даже если пока не согласны с ним.

При отказе уточните его предмет и сохраните без усиления. Несогласие с оплатой переезда не означает автоматически прекращения разговора о квартире.

Раскрыть состав

«Какие услуги входят в сумму? Назовём их отдельно, чтобы собственник ответил по каждой».

Уточнить основание

«Это ранее принятое условие или новое предложение изменить расходы? Где зафиксирован исходный вариант?»

Выделить главное

«Какая строка определяет ваше решение и что изменится, если её распределят иначе?»

Подтвердить предел

«Вы обозначили максимальную сумму для обсуждения. Какие условия должны быть выполнены, чтобы вы приняли конкретный вариант?»

Проверка пакета условий нейросетью

Модель может сравнить версии и арифметику обезличенной таблицы. Она не подтверждает основания расходов, не узнаёт тарифы из пустых полей и не принимает решение за клиента.

Входные данные	Недопустимый вывод	Точный статус
Пять строк 45 000 ₽	Все расходы подтверждены	Часть сумм требует источника
Предел 10 000 ₽	Савелий должен выплатить	Лимит обсуждения с условием
Разница 35 000 ₽	Лада обязана доплатить	Расхождение предложений
Цена с оговоркой	Цена принята отдельно	Пакет ещё обсуждается

Сверьте результат с точными словами клиентов. Для решения по правовому основанию используйте применимые документы и компетентного специалиста.

Промпт

«Отдели подтверждённые затраты от оценок, существующие условия от новых просьб. Проверь сумму и двойной учёт. Не считай предел согласованной компенсацией. Составь нейтральное резюме и вопросы сторонам».