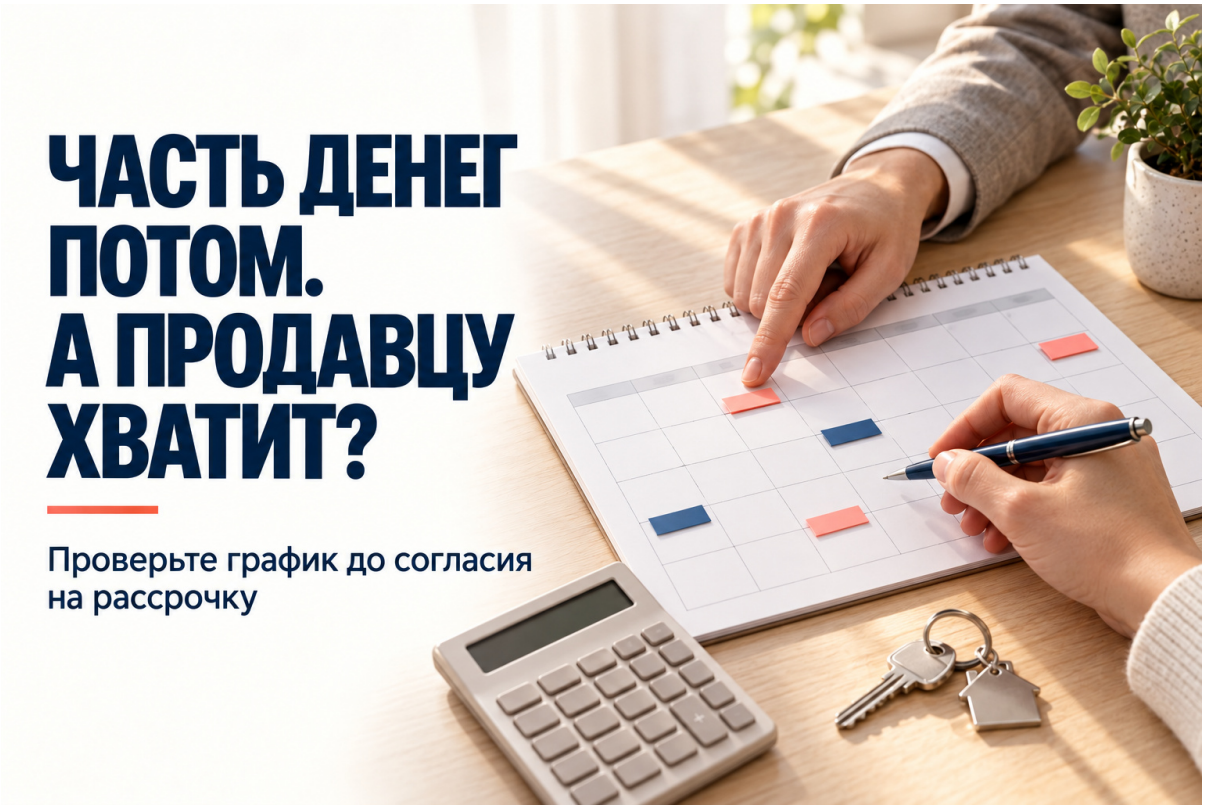
Рассрочка в предложении: вопросы сторонам и специалисту

Сравните предложенные платежи с потребностью продавца по времени. Соберите вопросы об источниках, сроках и обеспечении до согласия на рассрочку.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Учебный расчёт Дениса и Надежды, шесть шагов разговора, карта подтверждений, вопросы профильному специалисту, два рабочих листа и отдельный чек-лист.

Рабочие вопросы для переговоров, не договор, финансовая рекомендация или заключение о защите сторон. Оформление, обеспечение, регистрация и последствия просрочки проверяются по ситуации.

Сумма и время поступления различаются

Покупатель предлагает оплатить часть цены позже, а собственник должен понять, подходит ли ему этот график и какие вопросы нужно решить.

Фраза	Что выяснить	Не превращать в факт
«Остальное постепенно»	Размеры и даты платежей	Согласованный график
«Доходы позволят»	Источник и подтверждение	Гарантию погашения
«Цена без торга»	Когда продавцу нужны деньги	Отсутствие риска ожидания

Что собрать до согласия

- Общая предложенная цена и первоначальный платёж.
- Остаток, количество, размеры и предполагаемые даты платежей.
- Источники средств и статус их проверки.
- Потребность собственника в деньгах по времени.
- Вопросы о передаче, оформлении, обеспечении и просрочке.
- Что каждая сторона уже согласовала, а что только обсуждает.

Плательщик, потребность и арифметика

1. Опишите запрос на отсроченные деньги

Уточните, кто должен платить продавцу и какую часть цены позже. Различите несколько взносов, один платёж после события и другой банковский порядок расчётов. Сохраните исходные слова покупателя.

Готово: Понятно, какой вариант фактически предложен.

Не делайте так: Считать «потом доплатим» готовым графиком.

2. Выясните денежную задачу владельца

Спросите, какая сумма нужна собственнику и к какому моменту. Отделите предпочтение от необходимого платежа. Не предлагайте ему молча заменить недостающие средства кредитом или чужой рассрочкой.

Готово: Известно, с чем сравнивать поступления.

Не делайте так: Убедить, что полная цена отменяет значение сроков.

3. Сверьте суммы и моменты поступлений

Сложите первоначальную сумму и остаток. Проверьте сумму всех взносов. Сравните только те поступления, которые предлагаются к нужному владельцу моменту. Не считайте будущие части уже доступными.

Готово: Разрыв виден как вопрос, а не спрятан в общей цене.

Не делайте так: Закрыть сегодняшнюю потребность будущим платежом.

Какой платёж нужен продавцу вовремя

Источники, проверка и точный ответ

4. Уточните источники и зависимости

Спросите, за счёт чего планируется каждый этап и какие события ещё должны произойти. Запишите заявленное и нужные подтверждения. Не объявляйте человека надёжным или ненадёжным по впечатлению.

Готово: У каждого неизвестного есть вопрос для проверки.

Не делайте так: Считать обещанную продажу или доход гарантированным.

5. Передайте условия на профильную проверку

Соберите вопросы о переходе права, передаче, обеспечении, подтверждении платежей, изменении графика и просрочке. Учитывайте обременения и участие третьих лиц. Не обещайте мгновенный возврат квартиры или отсутствие риска.

Готово: Оформление рассматривается до действий сторон.

Не делайте так: Подменить проверку универсальным договором или устной гарантией.

6. Запишите точный ответ и следующий шаг

Отказ от графика передайте как позицию по условиям. Встречный вариант сохраните целиком. Согласуйте связь вокруг конкретного вопроса. Обсуждение не называйте согласием ждать или разрешением передать объект.

Готово: Каждая сторона понимает актуальный статус.

Не делайте так: Закрыть все пункты после вежливого «посмотрим».

Что ещё нельзя считать согласованным

Денис и Надежда: разрыв первого платежа

Вымышленный Денис предлагает за АО 8,4 млн рублей: 5,4 млн первоначально и ещё 3 млн шестью ежемесячными частями по 500 тыс. Надежде нужно 7,5 млн к моменту первого платежа. Даты, подтверждения источников и оформление ещё обсуждаются.

Величина	Учебное значение	Что это показывает
Предложенная цена	8,4 млн рублей	Сумма частей, не согласие владельца
Первоначально	5,4 млн рублей	Только предложенное поступление
Остаток	6 × 500 тыс. = 3 млн	Будущие части, даты неизвестны
Потребность Надежды	7,5 млн к первому этапу	Сопоставляем по одному моменту
Разница	7,5 − 5,4 = 2,1 млн	Не закрыта подтверждёнными средствами
Статус	Готова получить вопросы	Не согласилась ждать или передать АО

Расчёт не учитывает неустановленные проценты и расходы и не является моделью сделки. Платежи не внесены; источник будущих взносов, обеспечение и оформление не подтверждены. Задача состоит в выявлении несовпадения сроков.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Вся цена есть, просто частями»	«К нужному моменту предложено меньше потребности»
«Если что, сразу вернём квартиру»	«Последствия и порядок защиты проверяет специалист»
«Надежда согласна»	«Надежда согласна только получить вопросы»

Какой вопрос обсудить следующим

Сигнал	Следующее уточнение	Не подменять
Нет конкретных дат	Когда предполагается каждый платёж?	Не рисовать свой календарь
Деньги от будущего события	Что подтверждено и от чего зависит?	Не считать план доступной суммой
Владельцу нужно раньше	Какой разрыв по времени и сумме?	Не закрывать его обещанием
Первый взнос обсуждён	Что с остатком и остальными условиями?	Не объявлять всё принятым
Есть обременение	Какая профильная проверка нужна?	Не обещать решение банка
Предложен новый график	Каков полный новый набор?	Не смешивать версии

Перед согласием с графиком

1. Хватает ли предложенных поступлений к нужному продавцу моменту?
2. Какие источники пока существуют только в словах?
3. Что стороны согласовали, а что ещё должен проверить специалист?

18 проверок предложения рассрочки

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

Собрать график и потребность

- [ ] **Назвать плательщика.** Понятно кто должен платить. Не смешивать разные маршруты.
- [ ] **Записать цену.** Сумма указана точно. Не считать согласованной автоматически.
- [ ] **Указать первый платёж.** Сумма и предполагаемый момент есть. Не назвать уже полученным.
- [ ] **Разложить остаток.** Взносы и даты отмечены. Не оставлять «постепенно».
- [ ] **Сверить арифметику.** Части сходятся с предложением. Не добавлять неустановленные проценты.
- [ ] **Уточнить потребность.** Деньги и момент владельца записаны. Не заменять его задачу своей.

Проверить неизвестное

- [ ] **Сравнить по времени.** Будущие деньги не учтены раньше. Не скрывать разрыв.
- [ ] **Уточнить источники.** План и подтверждение различены. Не гарантировать доход.
- [ ] **Отметить события.** Продажа или кредит названы. Не обещать их результат.
- [ ] **Обсудить задержку.** Есть вопросы к запасному плану. Не считать знакомого гарантией.
- [ ] **Передать вопросы специалисту.** Обеспечение и просрочка разобраны. Не обещать мгновенный возврат.
- [ ] **Уточнить третьих лиц.** Зависимости от них сохранены. Не соглашаться за банк.

Сохранить решение сторон

- [ ] **Различить статусы.** Обсуждение не равно согласию. Не расширять вежливый ответ.
- [ ] **Сохранить новый график.** Все изменённые условия вместе. Не смешивать варианты.
- [ ] **Передать отказ точно.** Отказ относится к условиям. Не давить на собственника.
- [ ] **Проверить передачу.** Право и ключи обсуждаются отдельно. Не обещать досрочно.
- [ ] **Назначить вопрос.** Есть ответственный за уточнение. Не считать отправку заключением.
- [ ] **Согласовать связь.** Следующий контакт понятен. Не объявлять сделку готовой.

Платежи и потребности по времени

Сопоставляйте суммы к одному и тому же моменту. Не включайте более поздние поступления в доступные раньше. Неизвестные даты и расходы отмечайте отдельно.

Объект: _____ Предложенная цена: _____

Этап / дата	Предложено / нужно владельцу	Источник / что подтвердить
Первый платёж		
Следующий		
Следующий		
Последний		
Разрыв		

Неизвестные расходы и условия: _____

Что осталось неизвестным: _____

Главный вопрос к графику: _____

Вопросы сторонам и специалисту

Разделите вопросы сторонам и профильному специалисту. Рабочий расчёт не определяет юридическую силу документов и защиту от просрочки.

Открытый вопрос	Кому адресован / что известно	Следующая связь / ответ

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Нулевой процент добавлен агентом. верните вопрос на обсуждение.

Остаток считается полученным. разделите будущие и текущие суммы.

Слова о доходе стали проверкой. укажите реальный источник сведений.

Предложена передача до разбора условий. сначала уточните разрешённый порядок.

Согласие на вопрос стало согласием ждать. исправьте статус в обе стороны.

Согласуйте следующий шаг

Пересказ для Надежды

Надежда, Денис предлагает 5,4 млн первоначально и 3 млн позже шестью частями. К первому этапу вам нужно 7,5 млн. Разница 2,1 млн пока не закрыта подтверждёнными средствами. Даты, источники, обеспечение и оформление требуют уточнения. Ваше согласие получить вопросы не считаю согласием на рассрочку или передачу квартиры.

Первое действие после чтения

Возьмите одно предложение об оплате частями. Выпишите суммы и предполагаемые даты отдельно от нужд продавца. Выберите главный открытый вопрос до дальнейшего обсуждения оформления.

Участник / канал / дата: _____

Какой ответ ждём: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Общая цена скрывает неудобный график?

Проверьте, как вы собираете условия расчётов, подтверждения и решения сторон до обещания готовой сделки.

Проверить обсуждение условий оплаты →

17.10.2026 прочитан действующий текст статьи 489 ГК РФ. Использован пункт 1 о цене, порядке, сроках и размерах платежей. Применение механизмов защиты по конкретной квартире не определяется этим бланком.

ГК РФ, статья 489: цена, порядок, сроки и размеры платежей

Как обсудить деньги без давления

Не продавайте рассрочку как автоматически выгодное решение. Помогите участникам понять, совпадают ли потребности и предложенная последовательность.

Сообщение о следующем разговоре не является бронью. Новые условия нужно сверить целиком, а выводы об оформлении получить до действий на их основании.

Покупателю

«Какой первый платёж и какой остаток вы предлагаете? Из каких поступлений планируете последующие взносы, что уже подтверждено?»

Собственнику

«Какая сумма и к какому моменту вам необходима? Готовы ли вообще рассматривать ожидание остатка, прежде чем уточнять детали?»

Об источнике

«Если ожидаемое поступление задержится, какой вариант вы предполагаете? Какие сведения позволят его проверить?»

При отказе

«Владелец не готов к этому графику. Если есть другой вариант с необходимой суммой к нужному сроку, его можно передать отдельно».

Проверка расчёта с нейросетью

Дайте модели обезличенные суммы и временные условия. Попросите найти арифметические несоответствия и неизвестное, а не оценивать человека или выбирать защиту сделки.

Проверка	Данные примера	Вывод
Сумма остатка	6 × 500 тыс.	3 млн рублей
Общая цена	5,4 + 3 млн	8,4 млн рублей
Разрыв первого этапа	7,5 - 5,4 млн	2,1 млн не закрыто
Даты и проценты	Не установлены	Не добавлять от себя

Сверьте вычисления самостоятельно. Если модель включила будущий платёж в первый этап, исправьте сравнение. Подходящий график и способы защиты выбираются после подтверждений и профильной проверки.

Промпт

«Сверь суммы и моменты поступлений с потребностью продавца. Выдели неизвестное. Не определяй платёжеспособность, обеспечение и правовой результат. Дай вопросы к условиям и источникам».