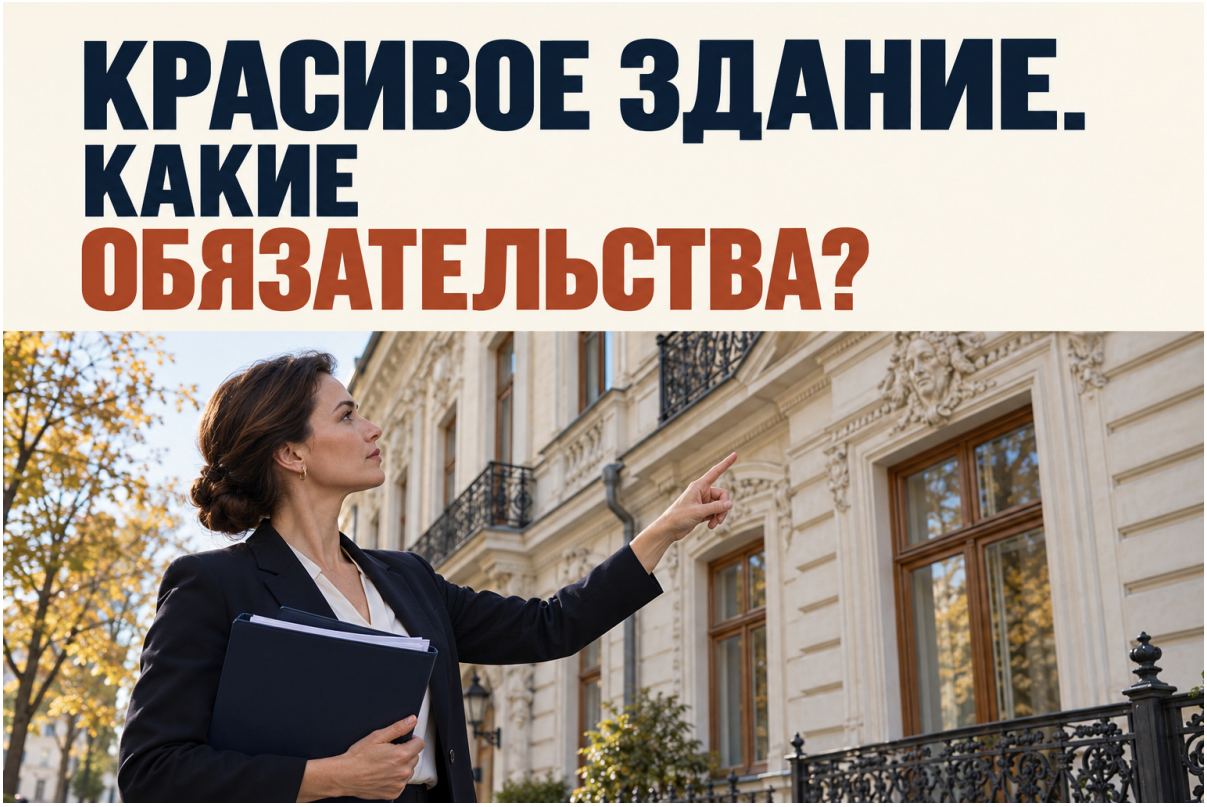
Объект с историей: карта охраны, обязательств и бюджета проверки

Подготовьте карту статуса, планируемых изменений и неизвестных расходов, прежде чем обещать пригодность объекта под задачу.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карта документов, пять задач покупателя, бюджет проверки, вопросы специалистам, рабочие листы и 18 контрольных пунктов.

Подготовительный инструмент риелтора. Охранный режим, допустимость работ, техническое состояние и условия сделки оцениваются по конкретному объекту профильными специалистами. Комплект не является разрешением на работы или сметой реставрации.

С чего начать

Клиент выбирает охраняемое здание или помещение и планирует использование, ремонт либо изменение отдельных элементов.

Слой	Что собрать	Зачем
Объект	Состав сделки и идентификаторы	Не смешать помещение и здание
Охрана	Статус, предмет, обязательства	Понять исходные требования
Замысел	Конкретные изменения	Поставить вопросы специалистам

Подготовьте исходные данные

- Состав приобретаемого имущества и актуальные сведения о правах
- Документы об охранном статусе конкретного объекта
- Предмет охраны и относящиеся приложения
- Охранные документы и сведения об исполнении требований
- Имеющиеся акты состояния, предписания и история работ
- План использования с отдельными изменениями и бюджетными ограничениями

Соберите и сопоставьте факты

1. Определите объект и статус

Разведите здание, помещение, участок и установите относящийся к ним охранный режим.

Готово: Статус связан с конкретным имуществом.

Не делайте так: Возраст дома заменяет официальный статус.

2. Соберите охранные документы

Запросите действующие сведения, предмет охраны и обязательства с приложениями по применимому режиму.

Готово: Понятны документы и отсутствующие части.

Не делайте так: Нет файла у продавца значит нет требований.

3. Разложите замысел покупателя

Опишите окна, вход, планировку, оборудование и использование отдельными строками.

Готово: У каждого изменения указан элемент объекта.

Не делайте так: Общее ремонт под офис заменяет бриф.

Что нужно получить перед продолжением

Примите и зафиксируйте решение

4. Назначьте профильные проверки

Свяжите документальные, технические и правовые вопросы с компетентными специалистами.

Готово: Есть задание и требуемый результат.

Не делайте так: Агент разрешает работы на глаз.

5. Разделите известные и неизвестные расходы

Считайте проверку, работы и владение раздельно; отсутствующие суммы не заменяйте нулём.

Готово: В бюджете видны границы оценки.

Не делайте так: Цена плюс косметика названы полной инвестицией.

6. Согласуйте решение по следующему этапу

Покажите подтверждённое, открытое и нужный результат до дальнейших обязательств.

Готово: Покупатель понимает основания и ограничения.

Не делайте так: Красивый фасад закрывает вопросы.

Что проверить после выполнения

Заполненный пример

Учебный объект за 18 млн ₽: клиент планирует офис и четыре изменения. Охранный пакет сначала не представлен; разрешённость замысла не установлена.

Задача	Нужные сведения	Следующий результат
Окна	Предмет охраны	Вопрос по характеристикам
Вывеска	Режим и размещение	Исходные условия
Оборудование	Место и воздействие	Технический бриф
Перегородки	Планы и ограничения	Сопоставление замысла
Использование	Режим и состояние	Карта проверок

Пять направлений проверки не означают пять запретов. Сначала получают документы и оценивают конкретный сценарий.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
В собственности, делайте что хотите	Сопоставим замысел с режимом и состоянием
Охраняется только фасад	Покажите действующий предмет охраны
Ремонт пока ноль	Работы не оценены, нужен следующий этап

Промпт: замысел покупателя и карта вопросов

Правила. Из обезличенного перечня документов и изменений составь таблицу: действие, элемент объекта, источник, чего нет, кому вопрос. Раздели техническое, правовое и документальное. Не разрешай работы, не оценивай реставрацию и не считай отсутствие бумаги отсутствием требований.

Образец 1. Вход: Покупатель хочет заменить окна. Предмет охраны не приложен.

Выход:
Запросить действующие охранные сведения и поставить вопрос профильному специалисту. Возможность замены не установлена.

Образец 2. Вход: Цена 18 млн, проверка 150 тыс., организационные расходы 100 тыс., работы не оценены.

Выход:
Учтённые строки 18,25 млн. Полный бюджет неизвестен; работы и дальнейшее владение выделить отдельно.

Новый объект: Объект:[состав]. Статус:[источник]. Замысел:[изменения]. Документы:[перечень]. Верни вопросы и пробелы без разрешительных выводов.

18 проверок результата

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

Статус и документы

- [ ] **Состав сделки понятен.** Здание, помещение, участок. Не смешивайте имущество.
- [ ] **Идентификаторы сверены.** По документам. Адреса недостаточно.
- [ ] **Статус установлен.** Актуальный источник. Табличка не вся информация.
- [ ] **Предмет охраны запрошен.** С приложениями. Не верьте только фасад.
- [ ] **Обязательства собраны.** Применимые документы. Смена владельца не стирает условия.
- [ ] **Пробелы отмечены.** Список недостающего. Отсутствие файла не свобода действий.

Замысел и состояние

- [ ] **Использование описано.** Конкретный сценарий. Под бизнес слишком общо.
- [ ] **Изменения разделены.** По элементам. Ремонт не одно действие.
- [ ] **История работ собрана.** Документы и результат. Фото не оформление.
- [ ] **Состояние проверяется.** Профильный специалист. Новая краска не диагностика.
- [ ] **Предписания выясняются.** Сведения и исполнение. Обещание не закрытие.
- [ ] **Маршрут уточнён.** По виду работ и режиму. Не одна процедура для всех.

Деньги и решение

- [ ] **Проверка посчитана.** Состав начального этапа. Не весь проект.
- [ ] **Работы выделены.** Оценено или неизвестно. Не подставляйте ноль.
- [ ] **Владение учтено.** Содержание и эксплуатация. Цена покупки не все расходы.
- [ ] **Источники сумм названы.** Предложения и дата. Пример не рыночная смета.
- [ ] **Варианты объяснены.** Проверить, изменить, отложить. Не обещайте доходность заранее.
- [ ] **Следующий шаг согласован.** Результат, кто и когда. Вопросы не должны зависнуть.

Заполните свой рабочий лист

Не записывайте допустимо, пока нет основания по конкретному объекту.

Код задачи: _____ Дата: _____

Замысел / элемент	Документ / пробел	Специалист / результат

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Вопросы, ответственность и сроки

Неоценённую позицию сохраняйте отдельной строкой, не включайте её как нулевую стоимость.

Расход / этап	Сумма / источник / неизвестно	Кто уточнит / срок / решение

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Нет охранного документа. Запросить актуальный комплект.

Только фасад без подтверждения. Проверить предмет охраны.

Любой ремонт обещают свободно. Уточнить применимый порядок.

Работы без истории. Собрать сведения и оценку.

Неизвестные расходы равны нулю. Исправить бюджет.

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

Покупатель планирует____. По объекту подтверждено____. Нужны сведения о____. Изменения____требуют оценки____. Сейчас учтены расходы____; не оценены____. До следующего решения получаем____.

Первое действие после чтения

Получите действующие охранные сведения и запишите пять конкретных действий, которые покупатель хочет совершить с объектом.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Сложный объект превращается в понятный план проверки?

Диагностика для риелтора поможет связать документы, работу специалистов и объяснение следующего шага покупателю.

Проверить сопровождение сделки →

Подготовлено 05.10.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

73-ФЗ, статья 47.6: охранное обязательство

73-ФЗ, статья 47.3: содержание и использование объекта

18,25 миллиона — ещё не бюджет проекта

Вымышленный расчёт только известных позиций.

Позиция	Учебная сумма	Граница
Покупка	18 000 000 ₽	Цена объекта
Начальная проверка	150 000 ₽	Заданный состав
Организационный этап	100 000 ₽	Предварительно учтено
Итого перечисленного	18 250 000 ₽	Не полный бюджет
Работы и владение	Не оценено	Нужны отдельные данные

Смысл примера — показать неизвестность, а не рекомендовать бюджет проверки или работ. Реальные предложения получают по заданию и конкретному объекту.

Период без дохода и расходы финансирования, если применимы, считайте отдельно. Непроверенный срок запуска не должен незаметно стать обещанием окупаемости.

Документ → вопрос → результат

Матрица подготовки к разговору с профильными специалистами.

Источник	Вопрос	Нужный результат
Статус	К какому объекту относится?	Однозначное сопоставление
Предмет охраны	Что важно сохранить?	Перечень относящихся элементов
Обязательства	Что требуется и исполнено?	Состояние исполнения
Акты и история	Какие вопросы состояния открыты?	Задание на оценку
План покупателя	Что реализуемо и на каких условиях?	Подтверждённый маршрут

Не переносите режим соседнего здания на выбранное помещение. Даже похожие объекты сравнивают по их собственным документам и сценарию использования.

Покупателю показывайте варианты решения и стоимость получения следующего подтверждения, если она известна. Это делает работу агента понятной без обещаний, которые пока ничем не обеспечены.