ДЛЯ ВСТРЕЧИ И ПРОСМОТРА

Показ с планом: презентация, маршрут и следующий шаг

Презентация и показ объекта

Десять слайдов презентации, карточка объекта, маршрут показа по квартире и лист обратной связи после просмотра.



10 слайдов структура презентации

6 точек маршрут показа

60 минут на сборку

Кому: риелтору на встрече с собственником и на показе покупателю. Один набор данных, две сборки.

Актуально на 11 сентября 2026. Условия площадок, банков и застройщиков меняются: перед разговором с клиентом сверяйтесь с первоисточником.

Подготовил [имя и фамилия], риелтор, [город] [телефон] · [мессенджер] · [страница]

СТРУКТУРА

Десять слайдов презентации объекта

Слайд	Что на нём	Частая ошибка
1. Кому подходит	Одна фраза про ситуацию покупателя	Начинать с площади и этажа
2. Главный кадр	Лучшее фото, снятое днём	Коллаж из шести фото
3. Планировка	Схема с размерами и назначением комнат	Скан без подписей
4. Что подтверждено	Данные из документов	Слова собственника без проверки
5. Что рядом	Объекты с расстоянием в минутах	Список из двадцати мест
6. Аналоги	Три объекта: цена, срок, отличия	Только объявления без сделок
7. Цена	Обоснование и коридор торга	Одна цифра без объяснения
8. План продажи	Сроки: съёмка, выход, показы, отчёт	Общие обещания
9. Что сделаем до старта	Конкретный список работ	Пустой слайд
10. Следующий шаг	Дата съёмки или встречи	Обращайтесь

ДАННЫЕ

Что собрать до сборки

- [ ] Документы: площадь, год, собственники, обременения
- [ ] Три аналога с реальными сделками за три месяца и датами
- [ ] Расстояния до школы, транспорта и парковки в минутах пешком
- [ ] Особенности, видные только на осмотре: шум, вид, соседи
- [ ] Что нужно поправить перед съёмкой

ПОКАЗ

Маршрут по квартире

Порядок	Что показываем	Что говорим
1	Самая сильная комната	Кому подходит и почему
2	Кухня	Что остаётся, что менялось
3	Остальные комнаты	Возможности планировки
4	Санузел	Что менялось в трубах
5	Балкон и кладовые	Что помещается
6	Двор и подъезд	Соседи, парковка, инфраструктура

За час до показа: свет везде, проветрить, убрать личные вещи, собственника попросить выйти.

ПОСЛЕ

Лист обратной связи

Сообщение в день показа

Иван, спасибо, что посмотрели. Один вопрос, чтобы я не гадал: что вызвало сомнение больше всего? Отвечу честно, даже если это минус объекта.

Следующий шаг: Получить настоящую причину

Дата	Кто смотрел	Что понравилось	Что смутило	Решение

Три показа без предложений это сигнал: дело в цене или подготовке, а не в покупателях.

ВОЗРАЖЕНИЯ НА ПОКАЗЕ

Что отвечать в четырёх типовых местах

Дорого относительно соседних

Соглашусь, соседняя дешевле на 300 тысяч. Там первый этаж и окна на дорогу, здесь седьмой и двор. Покажу обе цифры: сколько стоит разница и сколько стоит шум под окнами каждый день.

Следующий шаг: Перевести спор в сравнение по фактам

Долго висит, значит с ней что-то не так

Висит три месяца, это правда. Первые два месяца цена была выше на 400 тысяч, объявление сняли и перезапустили. Покажу историю изменений, чтобы вы решали на фактах.

Следующий шаг: Снять подозрение честной историей

Нужен ремонт, это ещё расходы

Согласен, ремонт нужен. Поэтому цена ниже соседних на [сумма]. Могу прислать смету от бригады, с которой работаю, чтобы вы посчитали итог.

Следующий шаг: Перевести на общий бюджет

Хочу подумать и посмотреть ещё

Правильно, сравнение помогает. Пришлю таблицу с тремя похожими объектами и отличиями, чтобы сравнивать было проще. Когда планируете смотреть следующие?

Следующий шаг: Остаться в процессе выбора

ПЕРВОЕ ДЕЙСТВИЕ

Соберите презентацию по одному своему объекту и отправьте покупателю вечером после просмотра, а не во время него.

[Имя и фамилия]

Риелтор, [город] · [сегмент: вторичка, новостройки, загород]

[телефон] [мессенджер] [ссылка на страницу]

Материал подготовлен для клиентов и коллег. Числа проверяйте по своим документам и данным на дату разговора.