Презентация помещения: перед отправкой

Контроль	Что должно быть
[ ] Адресат	Понятна деятельность и задача арендатора
[ ] Вход	Показан реальный маршрут и входная группа
[ ] План	Есть границы, источник и дата
[ ] Состояние	Фото отделены от визуализации после ремонта
[ ] Инженерия	Факт, источник и открытый вопрос различаются
[ ] Деньги	Регулярные и стартовые платежи разделены
[ ] Неизвестное	Неоценённые расходы не заменены нулями
[ ] Даты	Передача отделена от готовности к запуску
[ ] Ограничения	Важные вопросы видны в основном тексте
[ ] Следующий шаг	Клиент понимает цель просмотра или уточнения

Учебная арифметика
120 м² × 1500 руб./м² в месяц = 180 000. С эксплуатацией 18 000 известная регулярная часть = 198 000. С обеспечительным платежом 180 000 известная стартовая сумма = 378 000. Это не полный бюджет открытия.

Кто проверил: _____. Дата: _____.

Проверка файла и вопросов клиенту

Проверить на телефоне	Результат
[ ] План	Удобно прочитать подписи и понять вход
[ ] Ставка	Единицы и период видны рядом с числом
[ ] Ссылки	Работают и не раскрывают лишние данные
[ ] Контакт	Можно понять, кому задать вопрос
[ ] Версия	Дата и объект не перепутаны
[ ] Ограничение	Главный открытый вопрос найден за минуту

Открытый вопрос	Кому адресован	Когда ждём ответ

Что нужно от арендатора до встречи: _____. Что подготовит брокер: _____. Кого пригласить для специальной проверки: _____.

Не подменяйте вывод
Презентация помогает отобрать вариант и организовать проверку. Она не является техническим заключением о пригодности помещения.

Источники и проверка

Яндекс Директ: продвижение аренды коммерческой недвижимости, 30.09.2026