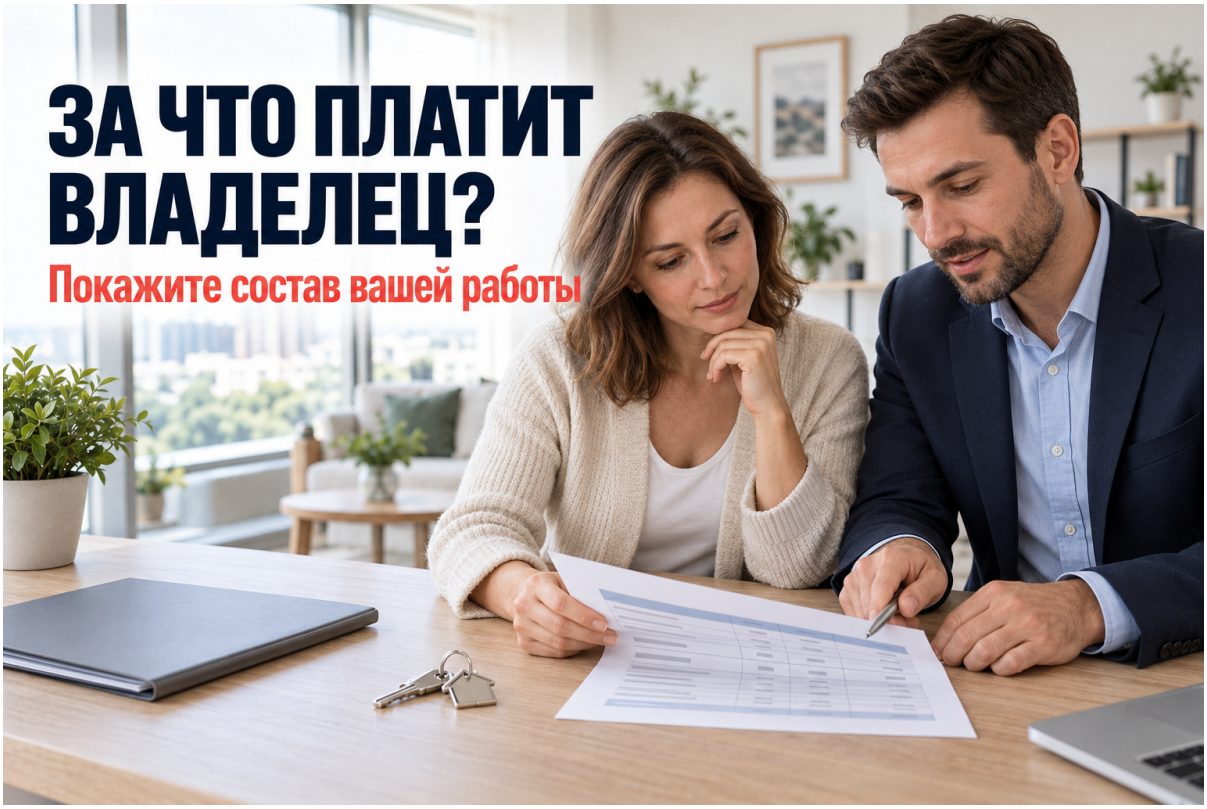
# Услуга для собственника: карта забот и доказательств

Соберите предложение из забот собственника, реальных действий и понятных границ. Внутри карта услуги, учебный отчёт, вопросы для согласования и отдельный чек-лист.




## 12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторский комплект Нейросистемы риелтора. Владелец и отчёт вымышлены. Состав услуги выбирается по реальным возможностям агента и согласованию; гарантии дохода или поведения арендатора не даются.

# Задача занятого собственника

Собственник говорит «объявление размещу сам», а ваше предложение пока не объясняет остальную полезную работу.

| Ситуация | Учебный владелец | Что предложить |
|---|---|---|
| Занят в рабочее время | Не готов отвечать каждому | Согласованные ответы и журнал |
| Не хочет лишних выездов | Готов на предметные показы | Уточнение запроса и подтверждение |
| Хочет решать сам | Выбирает кандидата и условия | Сведения и вопросы для решения |
| Не просил управление | После заселения действует сам | Явно ограничить услугу поиска |

## Что подготовить для предложения

• Формулировка неудобства владельца.

• Текущий этап подготовки и обращения.

• Перечень реально выполняемых работ.

• Образцы результата, разрешённые к показу.

• Условия оплаты, дополнительных расходов и изменений.

• Порядок отчётности и принятия решений.

# Забота, действие и граница

## 1. Назовите заботу владельца

Уточните, что неудобно в самостоятельной сдаче: подготовка, звонки, показы, согласование или дальнейшее сопровождение. Сохраните его формулировку.

**Готово:** Предложение отвечает конкретной ситуации.

**Не делайте так:** Всем предлагается полный сервис без выяснения задачи.

## 2. Свяжите заботу с действием

Для каждого пункта назовите реально выполняемую работу и полезный владельцу результат.

**Готово:** Можно показать, что именно будет сделано.

**Не делайте так:** Результат заменён словами о профессионализме.

## 3. Определите границы

Разведите поиск, оформление, передачу и дальнейшее управление. Отметьте входящее, отдельное и не выполняемое.

**Готово:** Владелец понимает объём поручения.

**Не делайте так:** После заселения ожидают сервис, который не согласован.

### Что владелец хочет делегировать

# Образец, условия и первый шаг

## 4. Покажите честный образец

Подготовьте обезличенный разрешённый пример или явно учебный образец карты и отчёта.

**Готово:** Видны инструмент и качество работы без выдуманного кейса.

**Не делайте так:** Учебная история выдана за реальный успех.

## 5. Согласуйте условия взаимодействия

Зафиксируйте результат, стоимость, плательщика, момент оплаты, дополнительные расходы, роли и порядок изменений.

**Готово:** Состав услуги можно сравнить и проверить.

**Не делайте так:** Важные расходы оставлены в устном «потом разберёмся».

## 6. Предложите один следующий шаг

Дайте владельцу полезный материал и предложите разобрать конкретный объект. Определите, какие этапы он хочет делегировать.

**Готово:** Обращение ведёт к понятной встрече или разбору.

**Не делайте так:** Для привлечения придуман готовый идеальный арендатор.

### Чем подтвердить полезную работу

# Карта услуги для одного владельца

Вымышленный собственник занят днём. Ему нужны подготовка, обработка и организация показов. Решение по кандидату принимает он сам, управление после заселения не запрашивал.

| Забота | Действие агента | Что увидит владелец |
|---|---|---|
| Повторяются вопросы | Согласовать карточку условий | Проверенный набор сведений |
| Лишние выезды | Уточнить запрос и подтвердить время | Показ с понятной целью |
| Неясно, что происходит | Вести краткий журнал | Факты, препятствия и решения |
| Не нужен лишний сервис | Ограничить выбранный объём | Управление не включено |

Карта объясняет состав, но не обещает договор после каждого показа. Отдельные услуги подключаются только при согласовании, а не потому, что их можно красиво перечислить.

## Как сделать запись полезной

| Общая оценка | Проверяемая запись |
|---|---|
| Сдам без проблем и рисков | Покажу процедуры, результаты и пределы выбранной работы. |
| Всё сделаю за вас | Согласуем этапы, ваши решения и то, что остаётся вне услуги. |
| Уже есть идеальный арендатор | Если подтверждённого кандидата нет, предложу полезный разбор подготовки. |

# Предлагайте результат под заботу

| Забота владельца | Полезный результат | Что согласовать |
|---|---|---|
| Мало времени на звонки | Журнал и уточнённые запросы | Порядок передачи важных вопросов |
| Показы срываются | Подтверждённое расписание | Окна доступности и переносы |
| Неясны условия объекта | Согласованная карточка | Состав платежей и ограничения |
| Не понимает работу агента | Короткий отчёт с выводом | Период и формат связи |
| Нужно оформление | Точный объём подготовки | Исполнителя и профильную проверку |
| Нужно управление | Отдельная карта сопровождения | Состав, стоимость и пределы |

## Три вопроса к полезности услуги

1. Какую конкретную заботу владельца решает каждый этап?

2. Что собственник увидит как доказательство выполнения?

3. Какое ожидание может возникнуть ошибочно из-за неполного описания услуги?

# 18 проверок предложения арендодателю

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

## Задача и состав

- [ ] **Забота записана.** Есть слова конкретного владельца. Не подменяйте общей болью.
- [ ] **Текущий этап известен.** Понятно, что уже сделано. Не продавайте выполненную работу повторно.
- [ ] **Действия реальны.** Агент способен их выполнить. Не добавляйте услугу ради списка.
- [ ] **Результаты видимы.** Есть документ или подтверждённое действие. Не ограничивайтесь обещанием.
- [ ] **Поиск отделён.** Управление описано отдельно. Не смешивайте разные услуги.
- [ ] **Границы ясны.** Входит, отдельно, не выполняется. Не оставляйте значимое подразумеваемым.

## Доказательство и условия

- [ ] **Образец честный.** Учебное подписано, личное обезличено. Не придумывайте кейс.
- [ ] **Отчёт полезен.** Есть факты, препятствия и решение. Не присылайте только активность.
- [ ] **Роль обозначена.** Агент не выдаёт себя за владельца. Не создавайте ложную историю.
- [ ] **Цена раскрыта.** Известны состав и плательщик. Не ссылайтесь на обязательную рыночную норму.
- [ ] **Оплата согласована.** Понятен момент и условия. Не оставляйте двусмысленность.
- [ ] **Дополнительное видно.** Расходы и изменения согласуются. Не расширяйте объём молча.

## Взаимодействие и привлечение

- [ ] **Решения распределены.** Есть вопросы владельцу и действия агента. Не обещайте самовольные решения.
- [ ] **Сроки процесса названы.** Есть даты работ и отчёта. Не гарантируйте срок сделки.
- [ ] **Предел проверки указан.** Известно, что подтверждается. Не обещайте идеальное поведение.
- [ ] **Материал полезен.** Помогает даже до найма агента. Не прячьте рекламу вместо инструмента.
- [ ] **Спрос подтверждён.** Готовый кандидат не выдуман. Не заманивайте ложной заявкой.
- [ ] **Следующий шаг конкретен.** Есть объект, задача и время. Не заканчивайте общим «обращайтесь».

# Карта забот и доказательств

Заполняйте карту под реальный объём. Поиск, оформление, передача и управление не считаются одной услугой автоматически.

Объект / ситуация владельца: _____

| Забота / этап / желаемый результат | Действие / доказательство / исполнитель | Входит / отдельно / не выполняется |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Главная забота его словами: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата согласования состава: _____

# Условия, границы и решения

Цена объясняется согласованным составом. Не обещайте отсутствие риска, гарантированный доход или срок сдачи без реального основания и условий.

| Работа / условия / стоимость | Решение владельца / срок / отчёт | Изменение / подтверждение / следующий шаг |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

## Пять сигналов, при которых нужно уточнение

**Публикация стала всем сервисом.** Остальные действия не описаны.

**Учебное стало кейсом.** Пример выдан за состоявшуюся сделку.

**Поиск стал управлением.** Ожидается несогласованное сопровождение.

**Страх заменил пользу.** Владельца убеждают неизбежными потерями.

**Кандидат выдуман.** Для входящего обращения обещан несуществующий спрос.

# Согласуйте следующий шаг

## Предложение после выяснения задачи

Вы сказали, что сейчас неудобно ____. Предлагаю взять на себя ____. Результат каждого этапа будет виден в ____. Ваше участие потребуется для ____. В этот объём входит ____, отдельно обсуждается ____, не выполняется ____. До начала согласуем стоимость, расходы, порядок отчёта и следующий шаг по вашему объекту.

## Первое действие после чтения

Перепишите одно предложение услуги в четыре колонки: забота, действие, результат, граница. Покажите учебный образец и проверьте, понятно ли, за что именно платит владелец.

Ответственный и формат отчёта: _____

Следующий шаг по объекту: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## Понятно ли владельцу, зачем обращаться к вам?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать полезное предложение, входящее обращение, обсуждение задачи и согласование работы.

**Проверить путь собственника →**

14.10.2026 проверены RICS о прозрачном описании условий услуг и правила Яндекс Недвижимости о роли агента. Британские юридические нормы не переносятся в российскую практику.

RICS: письменное описание условий и стоимости услуг, британский контекст

Яндекс Недвижимость: достоверная роль агента и собственника

# Учебный отчёт, который помогает принять решение

Образец полностью вымышлен. Его задача показать структуру отчётности, а не создать впечатление проведённой сделки или достигнутой конверсии.

| Блок | Учебное содержание | Решение владельца |
|---|---|---|
| Сделано | Условия и материалы согласованы | Подтвердить актуальность |
| Наблюдение | В трёх разговорах спрашивали состав платежей | Разрешить уточнение карточки |
| Препятствие | Не хватает ответа по одному условию | Предоставить сведения |
| Следующий этап | Подготовить согласованные показы | Утвердить окна времени |
| Граница | После заселения управление не включено | При необходимости обсудить отдельно |

Отчёт должен отвечать на вопрос «что происходит с моим объектом?». Список размещений полезен, но недостаточен для решения. Добавьте факты обращений, повторяющийся вопрос, реальное препятствие и действие, которое предлагаете. Не включайте имена и контакты кандидатов в публичный пример.

Три упоминания платежей в учебном образце являются поводом проверить ясность условий. Они не доказывают изменение рыночного спроса или будущую скорость сдачи. В реальной работе сохраняйте период и происхождение чисел, отделяйте разговоры от уникальных задач и не представляйте предположение как результат.

Решение должно принадлежать тому, кто имеет право его принять в согласованной схеме. Агент может предложить уточнить описание, но не должен самовольно менять условия владельца. Сохраните подтверждение изменения и обновите сведения в действующих материалах после согласования.

Заканчивайте отчёт одним понятным следующим шагом. Например, собственник подтверждает состав платежей до выбранной даты, после чего агент обновляет карточку и назначает согласованные показы. Формулировка «работа продолжается» не объясняет ни препятствие, ни требуемое участие владельца.

# Карта границ до обсуждения цены

Ниже учебный состав для поиска арендатора. Это не тариф и не договор. Выберите только работы, которые реально готовы выполнять и согласовать.

| Область | Учебный статус | Что раскрыть |
|---|---|---|
| Подготовка и публикация | Входит | Материалы, площадки, согласование |
| Обращения и показы | Входит | Время, отчёт, переносы |
| Оформление и передача | Уточняется отдельно | Документы, роли, проверка |
| Управление после заселения | Не входит | Нет обещания постоянного контроля |
| Дополнительные расходы | По согласованию | Сумма, основание, плательщик |

Сравнение услуг начинается с одинакового перечня этапов. Две разные цены могут относиться к разному объёму. Владелец должен видеть, кто готовит материалы, кто принимает обращения, кто показывает объект и что происходит после выбора кандидата. Не оценивайте конкурента по одной цифре без его состава.

Для своей услуги запишите плательщика, размер или порядок расчёта, момент оплаты и условия дополнительных расходов. Отдельно обсудите изменение объёма и завершение взаимодействия. Не называйте конкретную комиссию обязательной для всех объектов: условия зависят от вашего предложения и соглашения.

Описание проверок должно совпадать с реальной работой. Если вы собираете доступные сведения и передаёте вопросы специалисту, так и напишите. Не называйте это гарантией безупречного поведения будущего арендатора. Подробный перечень действий убедительнее обещания устранить любой риск.

Первый материал для владельца может быть полезен даже при самостоятельной сдаче. Дайте карту условий, которые нужно решить до первых обращений, и предложите разобрать одну сложную часть. Такое приглашение позволяет человеку выбрать нужную помощь без ложного ощущения, что он обязан заказать весь возможный сервис.