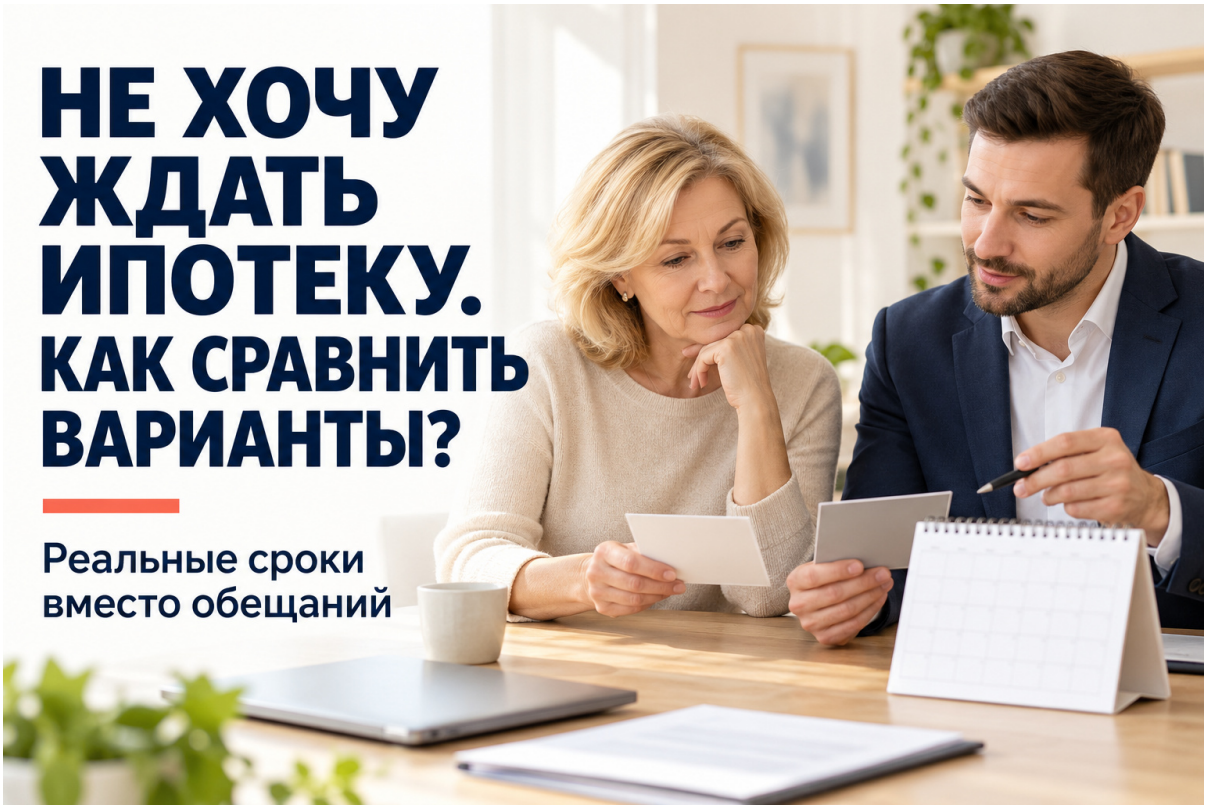
Ожидание финансирования: карта решений продавца

Сравните двух покупателей по фактической готовности и нужной продавцу дате денег. Отделите привлекательное обещание скорости от подтверждённых этапов и условий.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Дарья, Роман и Алексей: две обсуждаемые цены и открытые сроки. Шесть шагов, 18 проверок, карта сравнения, журнал контрольной связи и отдельный чек-лист.

Организация сравнения и диалога. Не финансовый выбор за продавца, не прогноз скорости банка и не решение о прекращении действующих обязательств.

Сравнивайте готовность, а не способ оплаты

Собственник не хочет ждать ипотеку и рассматривает другого покупателя, который обещает рассчитаться своими деньгами быстрее.

Фраза	Что выяснить	Чего она не доказывает
«Нужна сделка до пятницы»	Подпись или доступ к деньгам?	Одинаковость этих событий
«Ипотека одобрена»	Какие стадии завершены?	Готовность выбранного объекта
«У меня свои деньги»	Доступность и порядок расчёта?	Немедленное оформление

Что нужно для решения продавца

- Дата доступных средств и причина продавца.
- Существующие документы и ограничения.
- Цена и условия каждого предложения.
- Статус источников средств.
- Оставшиеся этапы и подтверждающие участники.
- Контрольный вопрос, исполнитель и время связи.

Нужная дата и две реальные цепочки действий

1. Назовите нужное событие продавца

Разделите подпись, регистрацию, получение денег и передачу. Уточните, к какой дате и для чего нужны именно доступные средства, что закреплено документами и что является ориентиром.

Готово: Сравнивается нужный продавцу результат.

Не делайте так: Обещать дату встречи вместо даты доступных денег.

2. Разберите ипотечный маршрут

Уточните сумму, собственные средства, этап объекта, приём документов и порядок расчёта. Для оставшихся действий назовите исполнителя и зависимость.

Готово: Видны завершённые и ожидаемые этапы.

Не делайте так: Считать слово «одобрено» готовностью всей сделки.

3. Проверьте альтернативного покупателя

По тем же полям уточните цену, доступность средств, проверку объекта и способ расчёта. Не считайте наличие своих денег автоматическим отсутствием других зависимостей.

Готово: Оба варианта сравниваются честно.

Не делайте так: Принять обещание «быстро» за подтверждённую дату.

Какие подтверждения ещё отсутствуют

Сравнение, контроль и границы выбора

4. Сопоставьте условия и неизвестное

Покажите разницу сумм и статусов предложений. Не называйте её стоимостью ожидания без данных. Обсудите, какие ответы нужны собственнику до выбора.

Готово: Разница цен не скрывает разницу готовности.

Не делайте так: Сразу рекомендовать скидку за неподтверждённую скорость.

5. Предложите определённую контрольную точку

Назовите конкретный ожидаемый ответ, исполнителя и время связи. Если ответ не получен, верните этот факт и обсудите дальнейшее действие, не продлевая ожидание молча.

Готово: Ожидание имеет понятный предмет.

Не делайте так: Обещать завершение проверки к дате своего звонка.

6. Зафиксируйте решение и его границы

Сохраните выбор продавца и отдельные открытые вопросы. Проверьте существующие обязательства до изменения действий, показов или договорённостей с покупателем.

Готово: Частичное ожидание не превращено в общую отсрочку.

Не делайте так: Заменить покупателя или остановить показы без согласованного порядка.

Что собственник ещё не решил

Дарья: ни один вариант пока не подтвердил дату денег

Учебная БЕ: Дарье нужны доступные деньги к 2 ноября. Роман обсуждает 8,7 млн ₽ с ипотекой, Алексей 8,4 млн ₽ своими средствами. Дата денег не подтверждена ни у одного.

Критерий	Роман	Алексей
Обсуждаемая цена	8,7 млн ₽	8,4 млн ₽
Источник	Ипотечный маршрут	Заявляет собственные средства
Документы / объект	План передачи 18 октября; приём не подтверждён	Готовность оформления ещё уточняется
Расчёт	Нужен ответ по этапам и перечислению	Платёжный маршрут не согласован
К 2 ноября	Подтверждения нет	Подтверждения нет
Следующая связь	22 октября в 11:00 по статусу	22 октября в 11:00 по статусу

Разница обсуждаемых цен равна 300 000 ₽. Она не является доказанной ценой ожидания. Дарья ещё не выбрала покупателя и не согласилась на снижение; 22 октября является временем возврата фактов.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Наличный точно быстрее»	«По Алексею ещё не согласованы расчёт и дата»
«Ипотека будет готова 22 октября»	«22 октября в 11:00 обновим статус проверок»
«Дарья теряет 300 000 ₽ за ожидание»	«Предложения отличаются на 300 000 ₽, сроки не подтверждены»

Где сравнение превращается в предположение

Неясность	Вопрос / действие	Не заменять факт
Дата продавца	Когда нужны именно доступные деньги?	Не путать с подписью
«Ипотека одобрена»	Что завершено по объекту?	Не считать все стадии пройденными
«Деньги свои»	Какие зависимости остаются?	Не обещать мгновенный расчёт
Ниже цена, быстрее обещание	Чем подтверждён срок?	Не продавать неподтверждённую скорость
Банк ещё не ответил	Какой статус вернём на связи?	Не продлевать ожидание молча
Есть действующие документы	Как допустимо изменить порядок?	Не отменять обязательства автоматически

Перед предложением ждать или менять покупателя

1. Какое событие действительно должно произойти к нужной дате?
2. Какие шаги ещё не выполнены у каждого покупателя?
3. Что продавец выбирает сейчас и что пока только согласен уточнить?

18 проверок сравнения сроков

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

Уточнить цель и ипотечный вариант

- [ ] **Назвать событие.** Деньги и подпись различены. Не обещать не тот результат.
- [ ] **Установить причину.** Следующий план продавца понятен. Не считать его нетерпеливым.
- [ ] **Проверить ограничения.** Документы и пожелания разделены. Не обещать легко перенести внешний срок.
- [ ] **Уточнить стадию.** Статус заёмщика и объекта известен. Не объединять всё словом «одобрено».
- [ ] **Проверить приём.** Полный пакет принят либо ещё нет. Не отсчитывать срок от будущего действия.
- [ ] **Разобрать расчёт.** Условия перечисления понятны либо открыты. Не обещать деньги по дате встречи.

Сопоставить альтернативу

- [ ] **Уточнить цену.** Статус предложения известен. Не сравнивать разные стадии как окончательные.
- [ ] **Проверить средства.** Доступность имеет статус. Не считать заявление доказательством.
- [ ] **Найти зависимости.** Своя продажа и другие условия уточнены. Не считать отсутствие ипотеки отсутствием ожидания.
- [ ] **Разобрать маршрут.** Оформление и платёж определены либо открыты. Не верить одному слову «быстро».
- [ ] **Показать разницу.** Суммы сопоставлены прозрачно. Не называть её ценой каждого дня.
- [ ] **Сохранить неизвестное.** Одинаковые поля у обоих. Не выбирать победителя по ярлыку.

Организовать контроль и решение

- [ ] **Назвать ответ.** Есть конкретный предмет ожидания. Не просить ждать неопределённо.
- [ ] **Определить исполнителя.** Источник ответа понятен. Не говорить за банк.
- [ ] **Назначить связь.** Время обновления известно. Не обещать внешнее решение к звонку.
- [ ] **Вернуть отсутствие ответа.** Пробел честно обозначен. Не продлевать молча.
- [ ] **Проверить границы.** Ожидание, показы и другие действия различены. Не расширять частичное согласие.
- [ ] **Зафиксировать выбор.** Решение принадлежит продавцу. Не менять обязательства без рассмотрения.

Карта двух вариантов по одинаковым полям

Одинаковые поля делают сравнение честным. Если дата неизвестна у обоих, так и запишите; не выбирайте победителя по названию источника средств.

Нужное событие: _____ Дата продавца: _____

Критерий	Покупатель 1 / факт / источник	Покупатель 2 / факт / источник
Цена и её статус		
Доступность средств		
Объект и документы		
Расчёт и дата денег		
Осталось / кто отвечает		

Главное ограничение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Первое нужное подтверждение: _____

Журнал контрольной связи и решения

Контрольная дата принадлежит организации связи. Она не становится сроком банка или обещанием расчёта, если такое подтверждение отсутствует.

Нужный ответ / исполнитель	Контрольная связь / фактический статус	Решение продавца / границы / следующий шаг

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Свои деньги объявлены гарантией скорости. проверьте оставшиеся зависимости.

Рекламный срок перенесён на объект. получите ответ по конкретной стадии.

Разница цен названа стоимостью ожидания. покажите, какие данные для вывода отсутствуют.

Срок ожидания продлили без сообщения. верните статус и согласуйте решение.

Согласие ждать стало остановкой показов. уточните реальные границы договорённости.

Согласуйте следующий шаг

Резюме Дарье по двум вариантам

Дарья, ваша цель получить доступ к средствам к 2 ноября. По Роману за 8,7 млн ₽ ещё нужны ответы по объекту и расчёту. По Алексею за 8,4 млн ₽ не согласован платёжный маршрут и дата. Разница 300 000 ₽ не доказывает скорость второго варианта. 22 октября в 11:00 вернём фактический статус; выбор покупателя пока не сделан.

Первое действие после чтения

Спросите продавца о нужном событии и дате. Заполните одинаковые поля по двум вариантам и запросите по одному ключевому подтверждению, без которого сравнение остаётся предположением.

Ответственный / канал: _____

Контрольная связь / предмет: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Сроки в диалогах превращаются в обещания?

Проверьте, как вы связываете цель клиента, подтверждения участников и контрольные контакты до выбора решения.

Проверить работу со сроками →

17.10.2026 проверена официальная последовательность ВТБ: заявка, материалы по объекту, его одобрение и оформление различаются. Рекламные сроки не используются как обещание по конкретной ситуации.

ВТБ: отдельные этапы заявки, проверки недвижимости и оформления ипотеки

Реплики о сроках без спора

Обсуждайте ограничения продавца уважительно. Цель разговора состоит в понятном выборе, а не в защите любимого покупателя агента.

Если продавец хочет изменить выбор, сначала проверьте существующие документы и обязательства. Сравнение вариантов не отменяет их автоматически.

Продавцу

«Вам важно получить деньги к этой дате. Давайте сравним, какие действия ещё остаются у каждого покупателя и что подтверждено».

Ипотечному покупателю

«Каков точный статус объекта и документов? Какой ответ нужен до записи и от чего зависит перечисление продавцу?»

Покупателю со своими средствами

«Какие действия нужны до расчёта, как организуем платёж и какая дата подтверждена? Проверим те же поля, что у другого варианта».

На контрольной связи

«Эти ответы получены, эти ещё ожидаются. С учётом вашей цели какой следующий шаг готовы рассмотреть?»

Сравнение с помощью нейросети

Передайте обезличенные факты двух маршрутов. Модель может показать неполноту сравнения, но не знает реального будущего срока.

Известно	Неподтверждённый вывод	Что сохранить
Свои средства заявлены	Расчёт завтра	Нужен платёжный маршрут
Документы планируют передать	Объект рассмотрен	Приём и результат ещё неизвестны
Разница 300 000 ₽	Цена ожидания	Разница обсуждаемых предложений
Связь 22 октября	Кредит готов к этой дате	Контрольный контакт

Сверьте результат с ответами участников. Удалите любую уверенность в сроках, которую модель добавила без источника.

Промпт

«Сравни варианты по одинаковым полям. Отдели желаемые даты от подтверждённых. Не приравнивай свои средства к готовой сделке, не выбирай покупателя и не считай разницу цен стоимостью ожидания».