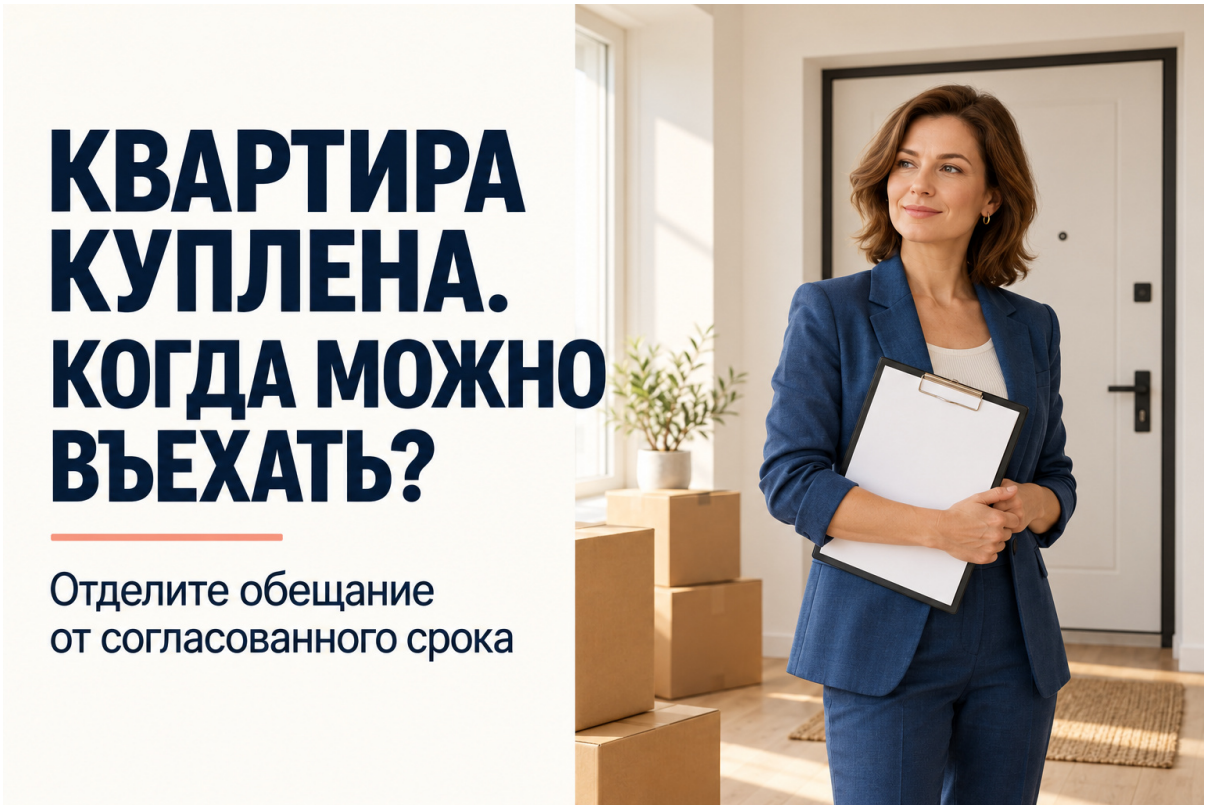
# Освобождение задержано: факты и согласованный маршрут

Соберите исходный срок, фактическое состояние и позиции сторон. Обсудите проверяемый следующий шаг без самовольного переноса и обещания компенсации.




## 12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Два разговора по учебной ситуации БЯ, карта передачи, шесть шагов, 18 проверок, рабочие листы и сценарий сверки дат.

Организация контакта и подготовка сведений для решения. Не универсальный порядок выселения, не расчёт ответственности и не разрешение менять замки или выносить вещи.

# Четыре записи вместо одной новой даты

Продавец сообщает о задержке освобождения, покупатель планирует переезд, а стороны по-разному понимают срок и факт передачи.

| Запись | Содержание | Статус |
| --- | --- | --- |
| Исходное | Условие подписанных документов | Проверяется по источнику |
| Фактическое | Вещи, доступ, ключи, оформление | Каждый пункт отдельно |
| Предложенное | Новая дата продавца | Не согласованный перенос |
| Следующее | Проверка и контакт | Не обещание результата |

## Что собрать до обсуждения переноса

• Пункт договора о сроке и порядке передачи.

• Подтверждение события, от которого зависит срок.

• Сведения о вещах, доступе и документах.

• Точное предложение продавца.

• Ответ покупателя и зависимые действия.

• Состав неизвестного и ответственный за уточнение.

# Исходный срок, состояние и план продавца

## 1. Найдите исходное условие

Выпишите срок и порядок передачи из подписанного документа. Если срок зависит от события, проверьте его наступление. Слова сторон храните рядом с источником, не вместо него.

**Готово:** Исходная договорённость не исчезла после предложения новой даты.

**Не делайте так:** Заменить срок словами продавца без согласования.

## 2. Разделите фактическое состояние

Уточните вещи, присутствующих людей, доступ, ключи и оформление. У каждого сведения укажите источник и время. Не делайте общий вывод по фразе почти переехали.

**Готово:** Известно, какой элемент передачи не подтверждён.

**Не делайте так:** Считать один ключ доказательством полной передачи.

## 3. Получите план продавца

Спросите, что не завершено, кто выполняет действие и когда можно проверить результат. Запишите предлагаемую дату как предложение, даже если оно звучит уверенно.

**Готово:** Есть проверяемый шаг либо честно отмечена неопределённость.

**Не делайте так:** Обещать покупателю завершение вместо продавца.

### Что ещё требует подтверждения

# Позиция покупателя и маршрут решения

## 4. Запишите позицию покупателя

Уточните ответ на перенос и действия, зависящие от передачи. Для расходов запросите подтверждения и условия услуги. Не объявляйте любой платёж потерей или долгом продавца.

**Готово:** Позиция и последствия отделены от правовой оценки.

**Не делайте так:** Уговорить подождать, не передав возражение.

## 5. Согласуйте маршрут решения

Передайте предложение с автором и пределом согласия. При готовности обсудить изменения соберите условия для проверки оформления. При споре передайте документы специалисту.

**Готово:** Следующий шаг соответствует реальному состоянию переговоров.

**Не делайте так:** Обещать штраф или выселение по одному скрипту.

## 6. Проверьте и сохраните итог

Назначьте конкретную сверку, отдельно проверьте фактическое освобождение и предусмотренное оформление. Сохраните документы, сообщения и статусы без самостоятельных силовых действий.

**Готово:** Сводка показывает, что произошло, что предложено и что ещё не решено.

**Не делайте так:** Закрыть передачу по сообщению сегодня переехали.

### Что передать на отдельную проверку

# БЯ: предложение ещё не перенос

Учебная ситуация БЯ. Антон продаёт квартиру Жанне. В договоре передача 25 октября в 12:00. В 10:00 Антон сообщил о невывезенных вещах и предложил новую дату.

| Поле | Что известно | Чего не утверждаем |
|---|---|---|
| Исходный срок | 25 октября, 12:00, по договору | Не заменён односторонним сообщением |
| Предложение Антона | 27 октября, 18:00 | Жанна перенос не согласовала |
| Передача | Ключи не переданы, документ не подписан | Не состоялась по общему обещанию |
| Машина Жанны | 25 октября, 15:00 | Возможность переноса неизвестна |
| Бронь машины | 4 000 рублей, со слов Жанны | Не доказанный убыток и не долг Антона |
| Следующий шаг | План вывоза, условия услуги, оценка документов | Новая дата и компенсация не согласованы |

Предложение Антона не меняет исходную запись. Платёж за бронь нужно сверить с документами и условиями перевозки; ответственность не выводится из суммы автоматически.

## Как сделать запись полезной

| Общая оценка | Проверяемая запись |
|---|---|
| «Передачу перенесли на 27 октября» | «Антон предложил 27 октября; Жанна не согласовала» |
| «Продавец должен 4 000 рублей» | «Есть сообщение о брони; условия и последствия проверяем» |
| «Ключ у агента, значит квартира передана» | «Проверяем фактическую передачу и предусмотренное оформление» |

# Какой следующий шаг соответствует фактам

| Ситуация | Что сделать в контакте | Не подменять |
|---|---|---|
| Срок не найден | Найти документ и условие | Не угадывать по памяти |
| Дата предложена | Спросить позицию второй стороны | Не писать согласовано |
| Срок неизвестен | Уточнить препятствие и время проверки | Не назначать за продавца |
| Есть расходы | Собрать документы и условия услуги | Не обещать возмещение |
| Стороны готовы менять | Подготовить условия для оформления | Не заменять его своей заметкой |
| Есть спор о праве | Передать факты специалисту | Не предлагать самовольное освобождение |

## Перед общей сводкой

1. Какая дата исходная и какая только предложена?
2. Что именно не передано по фактическим сведениям?
3. Какой ответ покупателя сохранён дословно по смыслу?

# 18 проверок задержки освобождения

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

## Восстановить исходное и фактическое

- [ ] **Найти документ.** Указан пункт о передаче. Не опираться только на пересказ.
- [ ] **Уточнить срок.** Дата или событие понятны. Не терять условие наступления.
- [ ] **Проверить состояние.** Вещи и присутствие людей разделены. Не писать почти готово.
- [ ] **Уточнить ключи.** Известно кому и что передано. Не считать ключ у агента передачей.
- [ ] **Проверить оформление.** Статус документа известен. Не смешивать с регистрацией права.
- [ ] **Указать источник.** Есть дата и автор сведения. Не превращать слух в факт.

## Провести два отдельных разговора

- [ ] **Получить предложение.** Дата названа продавцом. Не выдавать за общий срок.
- [ ] **Уточнить план.** Действие и проверка конкретны. Не обещать чужое исполнение.
- [ ] **Выслушать покупателя.** Позиция записана. Не считать молчание согласием.
- [ ] **Выяснить зависимости.** Переезд и доставка отмечены. Не придумывать срочность.
- [ ] **Собрать расходы.** Документы и условия доступны. Не объявлять платёж убытком.
- [ ] **Сберечь личные сведения.** Передано только необходимое. Не раскрывать чужую личную историю.

## Организовать следующий шаг

- [ ] **Отделить версии.** Исходное и предложенное видны. Не перезаписывать историю.
- [ ] **Проверить оформление.** Условия переданы специалисту при необходимости. Не заменять документ чатом.
- [ ] **Назначить сверку.** Цель и время понятны. Не обещать итог заранее.
- [ ] **Сохранить расхождение.** Несогласие видно в карточке. Не смягчать до согласовано.
- [ ] **Исключить самоуправство.** Нет советов о замках и вещах. Не давить отключением услуг.
- [ ] **Подвести итог.** Факт, предложение и открытое разделены. Не закрывать передачу словами продавца.

# Карта срока и фактической передачи

У каждого утверждения отметьте источник и время. Документ, сообщение стороны и ваша оценка имеют разные основания.

Объект / дата проверки: _____

| Элемент / источник | Исходное / фактическое | Предложение / ответ / проверка |
|---|---|---|
| Срок передачи | | |
| Вещи и доступ | | |
| Ключи и оформление | | |
| Зависимые действия покупателя | | |
| Открытые вопросы | | |

Что подтверждено обеими сторонами: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующая проверка / ответственный: _____

# Журнал предложений и ответов

Отдельно сохраните обе позиции. Новая дата не попадает в поле согласованного срока без необходимого урегулирования и проверки оформления.

| Дата / сторона / предмет | Предложение / точный ответ | Открытое / исполнитель / контакт |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

## Пять сигналов, при которых нужно уточнение

**Предложение стало общей датой.** восстановите автора и ответ.

**Бронь названа убытком.** проверьте условия услуги и документы.

**Один ключ заменил передачу.** разделите доступ и исполнение.

**Нет согласия, но стоит закрыто.** исправьте статус.

**Предлагают выносить вещи самостоятельно.** остановите такой маршрут и получите правовую оценку.

# Согласуйте следующий шаг

## Сводка по БЯ

По БЯ передача предусмотрена 25 октября в 12:00. Антон сообщил, что вещи не вывезены, и предложил 27 октября в 18:00. Жанна перенос не согласовала. Ключи не переданы, документ о передаче не подписан. Бронь машины 4 000 рублей требует сверки документов и условий. Уточняем план вывоза, позицию покупателя и порядок дальнейших действий.

## Первое действие после чтения

Возьмите один случай задержки. Заполните исходное условие и фактические сведения, затем отдельно получите предложение продавца и ответ покупателя. Завершите контакт конкретной проверкой.

Предмет следующего разговора: _____

Время и способ контакта: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## После сделки теряются сроки и подтверждения?

Проверьте, как в вашем сопровождении сохраняются условия передачи, позиции сторон и ответственный за каждый следующий шаг.

**Проверить порядок сопровождения →**

17.10.2026 проверена статья 556 ГК РФ в редакции части второй от 24.06.2025 с изменениями от 09.06.2026. Конкретные документы и обстоятельства требуют отдельной правовой оценки.

ГК РФ, статья 556: передача недвижимости

# Два разговора без обещаний за стороны

Сценарии сохраняют предмет вопроса. Подставляйте только проверенные даты и условия конкретной ситуации.

Если одна сторона требует обещать результат, вернитесь к своему действию: передать сведения, получить ответ, организовать проверку. Решение о правовом способе защиты не заменяется спокойной формулировкой.

## Продавцу

«Что не завершено к предусмотренному сроку? Какой план вы предлагаете и когда можно проверить его выполнение?»

## Граница предложения

«Передам вашу новую дату. Согласия покупателя пока нет, поэтому не называю перенос подтверждённым».

## Покупателю

«Какие ваши действия зависят от передачи? Какую позицию по предложению продавца передать от вас?»

## При споре

«Вижу расхождение. Сохраню обе позиции и подготовлю документы для оценки дальнейшего порядка».

# Нейросеть для проверки хронологии

Передавайте обезличенные факты, без документов с персональными данными. Используйте модель для проверки структуры записи, не для вывода об ответственности.

| Исходное | Недопустимая подмена | Сохранить |
|---|---|---|
| 25 октября, 12:00 | Перенос уже оформлен | Исходное условие |
| Предложено 27 октября, 18:00 | Обе стороны согласны | Автор предложения |
| Бронь 4 000 рублей | Компенсация гарантирована | Непроверенные последствия |
| Ключи не переданы | Объект полностью передан | Фактический статус |

Проверьте результат по первичным записям. Если модель добавила новое обязательство, удалите его и восстановите точную позицию стороны.

## Промпт

«Разложи ситуацию по полям: исходное условие, факт, предложение, ответ, неизвестное, следующий шаг. Не добавляй согласие, нарушение, компенсацию и правовой способ решения. Покажи противоречия дат и статусов».