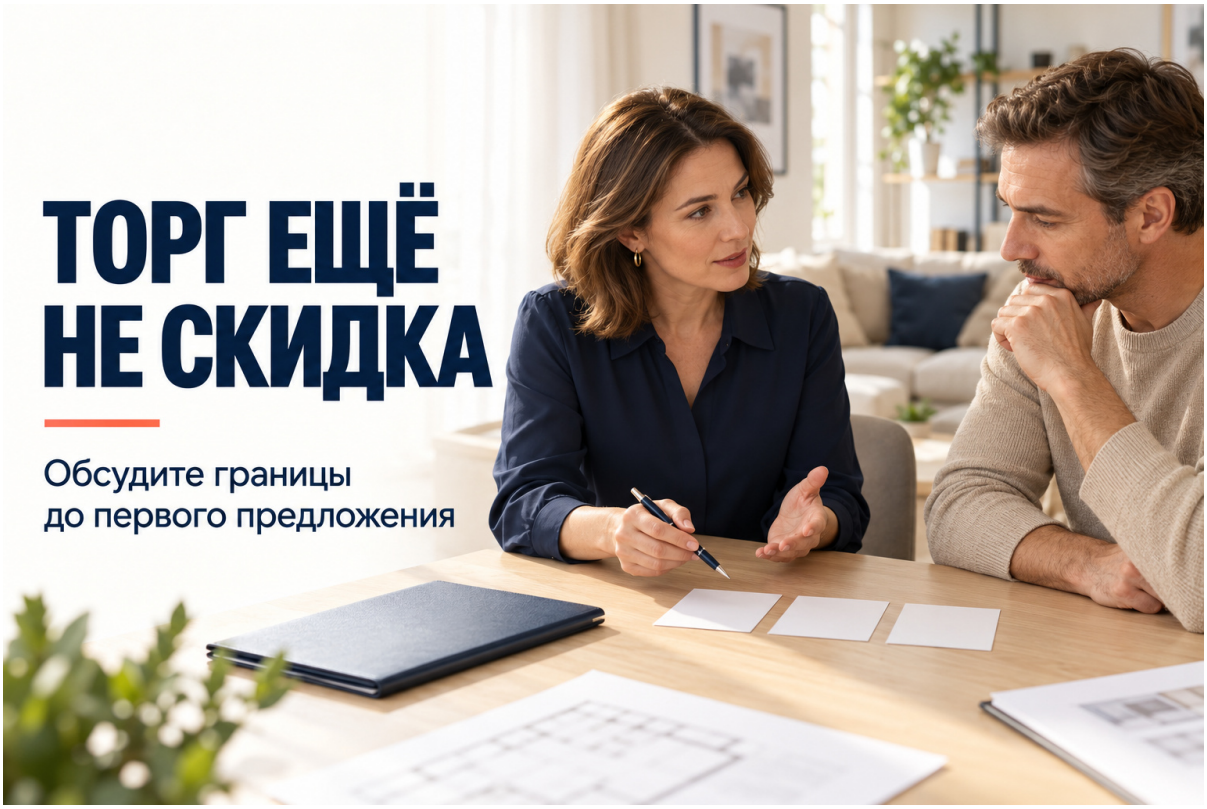
Цена старта и предел решения: карта владельца

Обсудите с владельцем порядок рассмотрения предложений заранее. Отделите публичную цену, внутреннюю границу и действия, которые агент вправе подтверждать.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карта владельца до первого предложения, учебный пример Григория, форма сочетания условий и сценарии ответа. Отдельный чек-лист защищает от преждевременной скидки и случайного раскрытия внутренней позиции.

Авторский сценарий подготовки. Не оценка рыночной цены, не расчёт налогов или чистого результата и не универсальный процент скидки. Учебные числа не являются рекомендацией для реального объекта.

Четыре записи вместо одного минимума

Собственник ещё не получил конкретного предложения и говорит «торга нет» либо не обсуждал порядок принятия решений. Вы готовите внутреннюю позицию, а не торгуетесь с покупателем за него.

Запись	Назначение	Кому можно сообщать
Публичная цена	Текущее предложение по объекту	В согласованном объёме
Внутренний ориентир	Подготовка решения владельца	Не раскрывать автоматически
Полномочия агента	Что можно делать без нового согласования	По отдельной договорённости

Что выяснить до первого предложения

- Смысл слов владельца «без торга».
- Текущая публичная цена и состав предложения.
- Желаемый результат и смысл названной суммы.
- Принципиальные, обсуждаемые и неизвестные условия.
- Порядок передачи конкретных предложений владельцу.
- Допустимые ответы агента и ограничения раскрытия.

Позиция, смысл суммы и условия

1. Уточните позицию без давления

Спросите, означает ли «без торга» твёрдую цену, желание дождаться отклика или опасение раскрыть минимум. Объясните, что согласуете порядок рассмотрения, а не обязательную уступку.

Готово: Позиция записана словами владельца.

Не делайте так: Утверждать, что всем неизбежно придётся дать скидку.

2. Разведите цену и результат

Уточните, речь о сумме продажи или о том, что останется после расходов. Не считайте чистый результат при неизвестных затратах. Стартовую цену обосновывайте отдельно от привычки заложить торг.

Готово: У каждой суммы понятный смысл.

Не делайте так: Считать неизвестные платежи нулевыми.

3. Определите условия решения

Обсудите цели, реальные варианты при отсутствии соглашения и принципиальные условия. Отметьте, что можно рассматривать и что пока неизвестно. Внутреннюю границу не назначайте за собственника.

Готово: Ориентир связан с конкретными условиями.

Не делайте так: Свести любое предложение к одной цифре.

Что собственник действительно готов обсуждать

Полномочия, предложения и актуальная версия

4. Согласуйте полномочия

Запишите, может ли агент только собирать условия, передавать их или подтверждать определённое действие. Раскрытие внутренних ориентиров обсудите отдельно. Поле «минимум» не является разрешением на сделку.

Готово: Граница самостоятельного ответа ясна.

Не делайте так: Обещать покупателю уступку до подтверждения.

5. Настройте приём предложений

Уточняйте объект, сумму, имущество, сроки и дальнейший шаг. Передавайте факт и рекомендацию отдельно. Порядок передачи и фильтрации согласуйте с владельцем, не выбирайте за него неудобные ответы.

Готово: Собственник получает содержательную картину.

Не делайте так: Назвать готовность обсуждать готовностью подписывать.

6. Сохраните версию и возврат

Отделите внутреннюю карту от публичных материалов. Обновляйте позицию только после подтверждения владельца, с датой. Определите, какие новые обстоятельства требуют повторного обсуждения.

Готово: Старые ориентиры не управляют новыми обещаниями.

Не делайте так: Автоматически снижать предел по календарю.

Что агент вправе сообщить без нового согласования

Григорий: цена, предел и полномочие

Вымышленный Григорий готовит продажу квартиры Щ. Публичная цена 12 млн, внутренний ориентир 11,7 млн при оговорённом составе. Это условные суммы продажи, не чистый доход и не рыночная рекомендация.

Элемент карты	Учебная запись	Что из неё не следует
Публичная цена	12 млн рублей	Что скидка уже предусмотрена
Внутренняя граница	11,7 млн при оговорённых условиях	Что её можно сообщать покупателю
Дата освобождения	Отдельное согласование	Что агент вправе обещать быстрый выезд
Предложение 11,8 млн	Нужно собрать остальные условия	Что оно автоматически принято
Полномочие агента	Собрать и передать владельцу	Что можно согласиться за него

Граница 11,7 млн помогает внутренней подготовке, но не заменяет решение по конкретному предложению. Владелец не разрешал раскрывать ориентир, принимать сумму или обещать дату передачи.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Всегда закладываем пять процентов»	«Стартовую цену обсудим по отдельным основаниям»
«До 11,7 точно уступят»	«Передам собственнику предложение и условия»
«11,8 выше минимума, принимаем»	«Решение подтвердит владелец после рассмотрения»

Уточните условие до обещания

Условие / ситуация	Что уточнить заранее	Допустимая граница ответа
Владелец говорит «без торга»	Смысл и порядок рассмотрения	Не обещать возможную скидку
Названа нужная сумма	Цена продажи или чистый результат	Не считать расходы по догадке
Есть внутренний предел	При каком составе условий	Не раскрывать автоматически
Покупатель предлагает больше предела	Остальные параметры и решение	Не считать предложение принятым
Требуется быстрый выезд	Возможность и подтверждение даты	Не обещать чужой график
Планы владельца изменились	Какая новая позиция подтверждена	Не использовать устаревшую запись

Перед разговором с покупателем

1. Что именно собственник понимает под названной суммой?
2. Какое действие агент вправе подтвердить самостоятельно?
3. Какие условия ещё неизвестны, даже если цена выглядит приемлемой?

18 проверок подготовки к торгу

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

Понять позицию владельца

- [ ] **Уточнить «без торга».** Смысл не додуман. Не назначать готовность уступить.
- [ ] **Объяснить подготовку.** Порядок не равен скидке. Не давить неизбежностью.
- [ ] **Назвать публичное.** Цена и состав актуальны. Не добавлять условную надбавку.
- [ ] **Разделить суммы.** Продажа и чистый результат различены. Не занулять неизвестные расходы.
- [ ] **Выяснить цель.** Потребность владельца понятна. Не выдавать её за цену рынка.
- [ ] **Обсудить альтернативы.** Варианты реальны. Не выдумывать другого покупателя.

Определить границы действий

- [ ] **Указать условия.** Предел относится к понятному составу. Не смотреть только на цифру.
- [ ] **Отметить неизвестное.** Сроки и зависимости видны. Не обещать быстрый выход без основы.
- [ ] **Подтвердить полномочие.** Самостоятельные действия перечислены. Не считать минимум разрешением.
- [ ] **Ограничить раскрытие.** Внутренняя карта отделена. Не вставлять её в общий ответ.
- [ ] **Согласовать передачу.** Владелец получает предложения по порядку. Не скрывать неудобные условия.
- [ ] **Развести факт и совет.** Рекомендация агента отмечена. Не выдавать её за позицию клиента.

Рассматривать конкретное предложение

- [ ] **Собрать параметры.** Сумма не оторвана от условий. Не подтверждать неполную картину.
- [ ] **Уточнить следующий шаг.** Готовность описана точно. Не превращать интерес в согласие.
- [ ] **Получить решение.** Владелец подтвердил ответ. Не принимать автоматически.
- [ ] **Проверить раскрываемое.** Сообщается согласованное. Не назвать внутренний предел случайно.
- [ ] **Обновить запись.** Новая позиция подтверждена и датирована. Не работать по старому минимуму.
- [ ] **Назвать повод возврата.** Изменение связано с фактами. Не снижать по таймеру.

Внутренняя карта позиции владельца

Это внутренняя рабочая форма. Не пересылайте её покупателю вместе с публичными материалами. Заполнение суммы не выдаёт агенту полномочие подтверждать предложение.

Объект: _____ Дата подтверждения: _____

Элемент позиции	Содержание / условия / основание	Кому сообщать / кто решает
Публичная цена		
Желаемый результат		
Внутренняя граница		
Принципиальное		
Неизвестное		

Что нельзя раскрывать: _____

Что осталось неизвестным: _____

Что требует отдельного решения: _____

Предложение и подтверждённый ответ

Оцените не только цену. Если решение ещё обсуждается, не ставьте отметку «принято». Укажите фактический статус и следующий шаг.

Предложение / все условия	Что известно / что уточнить	Решение владельца / допустимый ответ

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Скидка назначена из привычного процента. вернитесь к основаниям цены.

Нужная сумма не имеет ясного смысла. разделите продажу и чистый результат.

Внутренний предел вставлен в публичный ответ. удалите его до передачи.

Предложение принято агентом без полномочия. остановите неподтверждённое обещание.

Старая граница используется после изменения планов. сверьте актуальную позицию.

Согласуйте следующий шаг

Внутреннее резюме для Григория

Григорий, для квартиры Щ зафиксировали публичную цену 12 млн и внутреннюю границу 11,7 млн при оговорённых условиях. Внутренний ориентир покупателям не раскрываем. Моя задача: собрать сумму и остальные условия предложения и передать вам. Самостоятельно принимать его или обещать дату освобождения я не уполномочен. При изменении планов отдельно подтвердим новую позицию.

Первое действие после чтения

Заполните для одного объекта четыре отдельных поля: публичная цена, желаемый результат, внутренние ограничения и полномочия агента. Проверьте, не противоречат ли им готовые ответы покупателям.

Порядок передачи / срок ответа: _____

Повод пересмотреть внутреннюю карту: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Первый торг застает владельца и агента врасплох?

В диагностической карте проверьте, как согласуются границы, передаются предложения и подтверждаются ответы. Найдите, где подготовка превращается в неподтверждённую уступку.

Проверить порядок переговоров →

Источник PON проверен 17.10.2026. При подготовке различают цель, альтернативы и границу приемлемого решения, которая может учитывать сочетание условий. Формы ниже являются собственной разработкой.

PON: подготовка цели, альтернатив и границы решения

Реплики до и после первого предложения

Первый блок предназначен для внутреннего разговора с владельцем, второй для допустимого ответа покупателю. Не смешивайте их при автоматизации.

Не придумывайте конкурирующих покупателей или ограниченный срок ради ускорения ответа. Если реальное ограничение есть, передайте его точно и с понятным источником.

Владельцу о назначении карты

«Не предлагаю заранее уступать. Хочу определить, какие предложения передавать, что уточнять и какие ответы требуют вашего отдельного подтверждения».

Владельцу о сумме

«Когда вы называете ориентир, это цена продажи или сумма после расходов? Сначала уточним смысл и состав, чтобы не обсуждать разные результаты».

Покупателю о предложении

«Публичная цена сейчас указана в предложении. Уточним вашу сумму, состав и сроки, затем передам собственнику на рассмотрение. Решение ещё не подтверждено».

После неполного предложения

«Сумма понятна, но для рассмотрения не хватает условий по [параметр]. Зафиксирую известное и уточню недостающее, не обещая согласие владельца».

Нейросеть для поиска преждевременных обещаний

Для тренировки замените реальные суммы и личные обстоятельства условными. Внутренняя позиция клиента не должна попасть в публичный шаблон.

Фраза	Подмена	Исправление
До минимума точно опустимся	Раскрыт внутренний предел	Передать предложение владельцу
Цена выше предела, значит да	Нет решения по всем условиям	Запросить подтверждение
Передадим сразу после сделки	Дата не согласована	Назвать зависимость
Скидка предусмотрена всегда	Выдумана обязательная уступка	Уточнить позицию собственника

Сверьте результат с подтверждённой позицией владельца. Нейросеть не принимает решение о сделке и не должна расширять полномочия агента даже ради более убедительного текста.

Задание

«Раздели публичную цену, цель, внутреннюю границу и полномочия. Отметь раскрытие лишнего и переход от обсуждения к согласию. Не добавляй скидку, сроки и разрешения. Проверь ответ по всему набору условий».